

## Su información

**¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública? \***

Instituciones públicas

**Nombre completo (del particular o de la institución representada)\***

SERVICIO NAVARRO DE SALUD-OSASUNBIDEA

**¿Desea publicar el nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?\***

Público

**E-mail de contacto (se mantendrá confidencial)\***

**Breve justificación del interés del particular o de la institución por el sector de la comercialización y distribución mayorista de medicamentos dispensables a través de oficinas de farmacia en España (máximo 150 palabras) \***

Somos los responsables de la prestación farmacéutica en la Comunidad Foral de Navarra

## Comercialización de medicamentos originales, genéricos y biosimilares

**¿Tiene un papel suficiente la evaluación económica en la actualidad en las decisiones de financiación y precio de medicamentos originales protegidos bajo patente?**

Creo que es apropiado pero no todo lo explícito que podría ser. La Comunidad Foral de Navarra participa (como el resto) en la toma de decisiones en la Comisión Interministerial de precios de los medicamentos

**¿Compiten los medicamentos originales (sin patente) y genéricos en un terreno de juego nivelado? ¿Son necesarios incentivos al fomento de genéricos? Si es así, ¿qué tipo de incentivos?**

En el ámbito de receta en oficinas de farmacia no hay competencia real ya que el precio es el mismo entre el original y los genéricos. Por eso son necesarios incentivos para el prescriptor, bien en la medición de indicadores (prescripción por principio activo) que tengan posteriormente un reflejo económico o compensatorio en especie (horas libres, investigación, vacaciones, etc..)

**¿Compiten originales (sin patente) y biosimilares en un terreno de juego nivelado? ¿Son necesarios incentivos al fomento de biosimilares? Si es así, ¿qué tipo de incentivos?**

En el ámbito hospitalario sí hay competencia real por los procedimientos de contratación, esta competencia no está nivelada en el ámbito de receta (son pocos los biosimilares en el ámbito de oficina de farmacia). Soy partidario de incentivos en la misma medida que en la pregunta anterior

**¿Es adecuada la fijación de precios de genéricos/biosimilares inicialmente, cuando entran al mercado, con respecto al precio del original de referencia? ¿Sería mejor o peor su determinación mediante otras alternativas? Por favor, en su respuesta precise si se refiere a genéricos, a biosimilares, o a ambos.**

Sí me parece adecuada la fijación de precio a la entrada en el mercado (30-40% más económico). Me refiero a ambos.

**¿Desde el punto de vista de la competencia, qué ventajas e inconvenientes tiene el sistema de precios de referencia y de agrupaciones homogéneas? Por favor, en su respuesta especifique si se refiere al sistema de precios de referencia o al de agrupaciones homogéneas.**

En el ámbito de la oficina de farmacia desaparece la competencia una vez alcanzado el precio de referencia. Sería necesaria una discriminación positiva desde el punto de vista de regulación de los procesos, prescripción, dispensación, en función de como se prescribe.

**¿Considera que sería conveniente reformar el sistema de precios de referencia y de agrupaciones homogéneas? Si es así, ¿en qué sentido?**

Considero que con los últimos cambios se ha avanzado bastante. En estos momentos no lo reformaría más.

**¿Hay mecanismos de flexibilidad de precios suficientes para garantizar que medicamentos de alto valor terapéutico no abandonen el mercado por falta de rentabilidad una vez expire su patente y se incluyan en el sistema de precios de referencia o agrupaciones homogéneas?**

Sí creo que los hay. Y muchos medicamentos se les revisa el precio al alza cuando ya llevan un tiempo en precios de referencia.

**¿Qué ventajas e inconvenientes plantea el sistema de precios notificados?**

La principal desventaja que cada vez tenemos más pacientes del sistema público en centros concertados y hay que hacer ajustes constantemente. El precio notificado es una forma de ocultar el precio real de cara a otros países, yo no le veo ninguna ventaja

## **Distribución mayorista y minorista de medicamentos de uso humano a través de oficinas de farmacia.**

**¿Resulta adecuado el sistema actual de retribución a la distribución mayorista de medicamentos? Por favor, explique por qué resulta, o no, adecuado el sistema de retribución y, en caso de no serlo, qué alternativas podrían utilizarse.**

El pago en % respecto al PVL no me parece que se corresponda con el esfuerzo e inversión necesario para distribuir un medicamento. Debería calcularse el pago en función de las características de la mercancía y no del PVL (cajas, inyectables, soluciones, frágiles, conservación en frío, etc...)

**¿Resulta adecuado el sistema actual de retribución a la distribución minorista de medicamentos a través de oficinas de farmacia? Por favor, explique por qué resulta, o no, adecuado el sistema de retribución y, en caso de no serlo, qué alternativas podrían utilizarse.**

me parece que el sistema de retribución debería ser por acto de dispensación y no por

precio de lo dispensado. Esto evitaría ciertas perversiones del sistema. Si voy a ganar más cuanto más caro sea el medicamento (hasta un límite) voy a propiciar que se dispense lo que más rendimiento me va a dar. esto viene matizado por la prescripción evidentemente. Para los medicamentos objeto de prestación yo pagaría por acto de dispensación, independientemente del precio del medicamento

**En relación con la dispensación de medicamentos, ¿qué servicios añadidos ofrecen, o podrían ofrecer, los farmacéuticos a los consumidores en las oficinas de farmacia?**

Asesoría

Control de la cumplimentación

Consejos de salud, alineados con el sistema de salud

Farmacovigilancia

Diferentes campañas

**¿Qué ventajas e inconvenientes tendría la implantación de un sistema de devolución o retorno (tipo “clawback”) para que parte de los descuentos obtenidos en la cadena de distribución del medicamento se trasladen al SNS?**

Ventaja: es lógico que el sistema obtenga unos retornos en los descuentos que aplican los proveedores

Desventaja: el mercado de los genéricos se podría resentir. Uno de los alicientes que tiene el farmacéutico para dispensar un genérico cuando vale lo mismo que la marca es precisamente este. Yo haría una parte de devolución de los descuentos en función de la facturación de la oficina de farmacia. En farmacias rurales o de poca facturación les podríamos complicar la vida.

**¿Qué ventajas e inconvenientes plantea la integración vertical entre las distribuidoras mayoristas de medicamentos y las oficinas de farmacia? En este sentido, ¿cómo ve la prohibición de integración vertical que impone la regulación, salvo en aquellas cooperativas o sociedades de distribución que cumplan ciertos requisitos, entre los que se encuentran que fueran fundadas antes del 28 de julio de 2006?**

Las cooperativas distribuidoras integradas por farmacéuticos no aportan ventajas ninguna a la administración pero tampoco creo que suponga para estas un inconveniente, ni tampoco creo que modifique la competencia entre los diferentes agentes.