

# “Nos hemos ganado el respeto y el aprecio de los profesionales sanitarios”

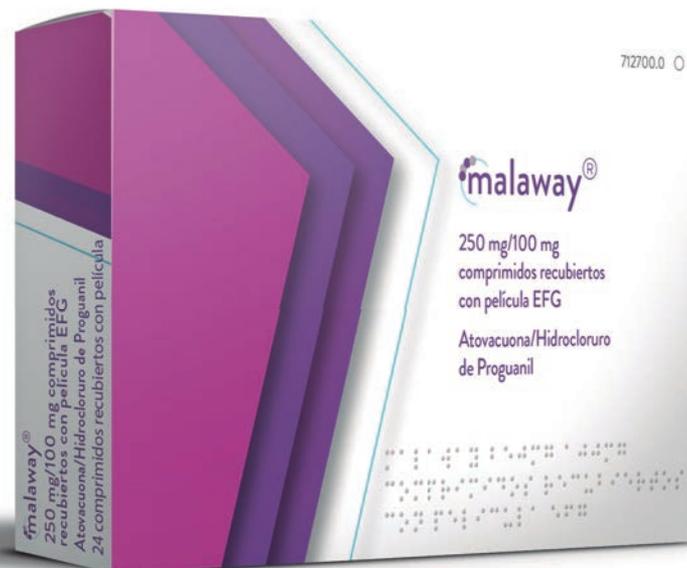
DESDE SU INICIO, EN EL AÑO 2015, VISO FARMACÉUTICA, LABORATORIO PERTENECIENTE A GLENMARK PHARMACEUTICALS, HA IDO GANANDO UN ESPACIO CADA VEZ MAYOR DENTRO DEL MERCADO FARMACÉUTICO. LA INNOVACIÓN ES SU PRESENTE Y SU FUTURO

Este último año, Viso Farmacéutica S.L.U ha crecido dos dígitos respecto al anterior, siendo muy positivo en líneas de expansión e innovación. “Nos hemos ganado el respeto y el aprecio de los profesionales sanitarios”, afirma **José Ramón López**, su Country Manager.

En 2018, Viso Farmacéutica ha conseguido estrechar la relación de trabajo y colaboración en beneficio de los pacientes con la Sociedad Española de Medicina Tropical y Salud Internacional (SEMETSU). De hecho, ha colaborado recientemente en su reunión anual, celebrada en Sevilla. También con la Sociedad Española de Médicos de atención Primaria (SEMERGEN).

En este laboratorio perteneciente a Glenmark Pharmaceuticals están muy orgullosos de su crecimiento en lo que al portfolio hospitalario se refiere. “Año tras año, hemos ido incorporando nuevas moléculas en este sector”, señala José Ramón. En esta línea de crecimiento, están ultimando el lanzamiento al mercado de Malaway, una combinación a dosis fija de atovacuona e hidroclicloruro de proguanil, que está indicado para la profilaxis del paludismo (malaria) en adultos y en niños con un peso superior a 40 kilogramos y para el tratamiento del paludismo agudo no complicado, por Plasmodium falciparum en adultos y en niños con un peso de 11 kilogramos o más.

En la profilaxis de la malaria, las personas que van a viajar a una zona endémica han iniciar el tratamiento 24/48 horas antes de ir, continuar tomándolo durante su estancia y a lo largo de los siete días posteriores a abandonar dicha zona. “Malaway es la única alternativa del mercado que cuenta con 24 comprimidos, lo que facilita el



*cumplimiento terapéutico completo*”, informa José Ramón. Considera que, con este medicamento, aportan seguridad a los viajeros. En ese sentido, reducen la incertidumbre sobre las tomas si se le termina la caja de producto, o si al volver de su viaje no tiene tiempo o se le olvida adquirir una nueva caja para terminar el tratamiento necesario. Además de Malaway, contarán con una nueva presentación de INSUCOR (nebivolol) con una dosis de 10 miligramos, INSUCOR FORTE. De esta manera, INSUCOR contará con tres presentaciones: 2,5 miligramos, 5 miligramos y 10 miligramos, lo que proporciona una correcta titulación desde su instauración en pacientes clínicamente estables a dosis bajas hasta alcanzar la dosis objetivo (10 miligramos).



Otra de las novedades previstas para este año es ADISOCOL, nombre comercial para el ácido ursodesoxicólico, que estará disponible en 150 miligramos, 300 miligramos y 450 miligramos. ADISOCOL está indicado para la disolución de cálculos biliares de colesterol y el tratamiento de la cirrosis biliar primaria. ¿Cuáles son los medicamentos que más distribuyeron en 2018 y para qué áreas terapéuticas? Contesta que son pioneros en dos áreas terapéuticas. Por un lado, en la prevención y tratamiento de la malaria. *“Somos el único laboratorio que distribuye la presentación de 24 comprimidos de atovacuona/hidrocloruro de proguanil”*, insiste. Por otro lado, INSUCOR (nebivolol) es la única presentación en el mercado con dosis de 2,5 miligramos. Defiende que esto es un *“importante valor añadido”* porque se trata de pacientes generalmente mayores que tienen problemas para partir un comprimido de 5 miligramos, por lo que disponer de esta dosis posibilita un adecuado cumplimiento terapéutico en esas dosis iniciales.

**“SOMOS EL ÚNICO LABORATORIO CON UNA PRESENTACIÓN DE 24 COMPRIMIDOS DE ATOVACUONA/HIDROCLORURO DE PROGUANIL Y DE INSUCOR (NEBIVOLOL) CON DOSIS DE 2,5MG”**



José Ramón López

### Una herramienta muy útil

José Ramón expone que el medicamento genérico ha demostrado a lo largo de los últimos años ser una herramienta muy útil para la sostenibilidad del sistema sanitario. Recuerda que en España genera un ahorro medio de 1.000 millones de euros al año.

*“Las compañías de genéricos que operamos en España hemos demostrado cumplir con los más altos estándares de calidad. Pasamos por rigurosos procesos de aprobación para nuestros fármacos. Hoy en día, se ha superado el debate estéril que interesadamente ponía en duda su efectividad”*, reflexiona. Sin embargo, lamenta que, en los últimos años, *“la penetración de los genéricos se ha estancado y, a pesar de los esfuerzos, las expectativas no se han cumplido”*. Es claramente un punto a mejorar.

En su laboratorio creen que se debe fomentar el genérico desde una perspectiva amplia y de múltiples factores. A su juicio, el mercado del medicamento genérico *“puede ser más activo incentivando y fomentando tanto su prescripción como su dispensación”*.

Le cuestionamos por cómo piensa que influirá al sector en general y a su laboratorio en particular el que Andalucía acabe con las subastas de medicamentos, tal y como establece el acuerdo entre el Partido Popular y Ciudadanos para gobernar la comunidad

## Un profundo compromiso con el paciente y con la innovación

José Ramón López destaca que 2018 fue un año muy positivo, en el que Viso Farmacéutica superó los objetivos planteados en cuanto a facturación. *“La buena línea marcada hace que tengamos unas expectativas de un crecimiento muy significativo para el 2019 que nos permitirá alcanzar uno de nuestros principales objetivos: conseguir una mayor cuota de mercado”*, manifiesta el Country Manager. Asimismo, su reto es mantener y fortalecer las relaciones con profesionales sanitarios y, de esta manera, generar confianza respecto a sus servicios en salud. Asegura que *“Viso Farmacéutica tiene un profundo compromiso con el paciente y con la innovación para reforzar su aportación a la salud”*.

autónoma. Remarca que ellos se adaptan a los sistemas vigentes en cada comunidad autónoma. *“Las subastas podían ser una línea de negocio más dentro de la diversificación de aproximaciones que ofrece la diversidad del mercado español”*, expresa. En Viso Farmacéutica, siempre han buscado ser *“un socio de valor para el sistema sanitario en su conjunto”*. Por otro lado, los pacientes son la razón de ser de este laboratorio. *“No entenderíamos la compañía sin el paciente como eje vertebrador de nuestra actividad”*, certifica José Ramón. Desde 2017, vienen fomentando distintas campañas de concienciación contra la malaria en colaboración con la Fundación Recover en diferentes hospitales españoles. Igualmente, han puesto en marcha un blog de información para el paciente ([www.lamalaria.com](http://www.lamalaria.com)) con información y manuales de interés sobre esta patología. En 2019, seguirán manteniendo una relación cercana y transparente con asociaciones de pacientes tanto en el ámbito de la Medicina Preventiva como en el de la Cardiología. En resumen, la innovación es el presente y el futuro de Viso Farmacéutica. Su inversión en esta área es prioritaria y entienden que es esencial para mejorar la calidad de vida de las personas, a través de tratamientos más específicos y adecuados a sus necesidades. +