

JAVIER CASAS, PRESIDENTE DE ALMUS FARMACÉUTICA

# “Almus ha trabajado intensamente en ayudar al farmacéutico en el proceso de dispensación”

PARA ALMUS ESPAÑA EL 2017 HA SIDO UN AÑO DE MODERADO CRECIMIENTO PERO DE CONSOLIDACIÓN DE UN NUEVO MARCO PARA EL DESARROLLO DE LA MARCA A NIVEL DE GRUPO Y DE IMPLANTACIÓN DE NUEVAS ESTRATEGIAS COMERCIALES.

**E**l enfoque ahora de Almus es multi-europeo, lo que les permite ganar en eficiencia y ahorro a medio y largo plazo. Charlamos con el *Presidente de Almus Farmacéutica, Javier Casas* sobre los cambios que han experimentado y sobre el futuro.

El presidente nos comenta que en los nuevos desarrollos, por ejemplo, se evalúan no solo las caídas de patente, que han perdido la importancia que tenían antes del 2016, sino otras moléculas que pueden generar valor considerando aspectos de forma globalizada, por lo que los procesos de decisión son ahora más exhaustivos. Comercialmente, la vocación de Almus siempre ha sido y sigue siendo la de *“ofrecer el mejor servicio a la farmacia y al paciente. La cultura de servicio precisa de un afán de mejora continua, aportando nuevas soluciones y este es nuestro compromiso adquirido con el farmacéutico”*, comenta.

## El mercado del genérico

Preguntado por la situación por la que atraviesa el genérico en nuestro país, Javier Casas reconoce que los genéricos en España han sufrido un cierto estancamiento en los últimos años, frenándose su cuota de mercado a valores que distan de los alcanzados por nuestros vecinos europeos. *“El objetivo principal debe ser consolidar el sector, por la impor-*



tancia estratégica que ha tenido y tiene como motor de regulación del precio del medicamento, importante no solo para el paciente sino para la sostenibilidad del sistema sanitario español".

Preguntado por cómo se podría aumentar en España la penetración del genérico, el presidente comenta que "es difícil aumentar su penetración y acercarnos a las cifras de otros países europeos si solo se desarrollan medidas normativas centradas en el precio pero no en apoyar la prescripción y dispensación del genérico. El no diferencial de precio con el original ha hecho que, en los últimos años, sea muy difícil ganar cuota de mercado a las marcas que llevan años comercializándose y que están muy consolidadas en médicos, farmacéuticos y pacientes".

Concluye que "las medidas de reactivación del mercado de los genéricos pasan por insistir y convencer a las Administraciones Sanitarias en su compromiso con la consolidación y estabilidad del sector. Si el genérico no consigue más cuota para compensar el retorno de la inversión que supone el desarrollo, se pone en peligro su viabilidad y su papel como inductor de la competencia".

### Próximos lanzamientos

Javier Casas explica que en los genéricos que más volumen mueven son las moléculas tradicionales de uso muy generalizado como ibuprofeno y omeprazol, también los antidiabéticos, como la metformina y los medicamentos utilizados para disminuir los niveles de colesterol y para la prevención de las enfermedades cardiovasculares, como simvastatina y atorvastatina. Nos explica que ha habido moléculas genéricas más recientes que no han arrojado los valores de penetración que se esperaba de ellas, principalmente por la falta de diferenciación de

precio con sus equivalentes de marca y la falta de preferencia en su dispensación que se ha producido con los últimos cambios normativos. En Almus han empezado el año con el lanzamiento de las Rosuvastatinas Almus EFG, de los primeros genéricos de rosuvastatina disponibles tras el vencimiento de la patente del original, Crestor® a finales de 2017. Así mismo, han completado su gama de Amoxicilinas monofármaco, con el lanzamiento de diversas presentaciones de Amoxicilina/Ácido clavulánico. A estos destacados lanzamientos, se ha unido la puesta en el mercado de otros genéricos más tradicionales como el Tramadol/Paracetamol Almus EFG, el Esomeprazol Almus EFG y los formatos en bote de Omeprazol Almus EFG. También están trabajando en otros desarrollos, algunos de ellos esperan que vean la luz hacia finales de este año. "Nuestros principales retos son ambiciosos: queremos incrementar nuestra presencia en el mercado aunando el crecimiento del vademécum con moléculas bien elegidas y nuestro trabajo constante al lado del farmacéutico"

### La importancia de la farmacia asistencial

Queremos conocer de primera mano qué opinión tienen en Almus sobre la implantación de los servicios asistenciales para la farmacia. Javier Casas los califica como "de vital importancia". "Debe darse conocimiento y reconocer el gran papel del farmacéutico, muchas veces ignorado, en la oferta de cada vez mejores prestaciones para la salud del paciente. Ha habido un proceso evolutivo en la necesidad social relacionada con el medicamento, en la actualidad, la cronicidad, la polimedición o la dependencia son grandes retos a los que se enfrenta el sistema nacional de salud y la farmacia asume un gran papel garantizando el acceso al medicamento, a la prestación y calidad de la asistencia".

Nos glosa además que el farmacéutico debe prepararse para atender nuevos desafíos futuros, el paciente va a necesitar que la farmacia

le ofrezca soluciones de salud más allá de la dispensación de medicamentos. "Este servicio debe ser de calidad, eficaz y eficiente. Para ello, la farmacia necesita contar con soluciones para una correcta gestión de su oficina, una buena formación y las mejores condiciones en sus pedidos. Necesita servicios que le faciliten el día a día para poder ocuparse de lo que es realmente importante: las personas. Necesita productos de calidad, material para el consejo farmacéutico, herramientas promocionales para mejorar la dispensación... Toda una serie de recursos básicos y necesarios para la excelencia en la atención farmacéutica".

Por eso, es importante que cuente con un buen compañero de viaje. Porque eso es lo que hace Alliance Healthcare: ofrecer herramientas para facilitar ese entorno de calidad, confianza y profesionalidad. "Son muchísimas las iniciativas que se pueden poner en marcha, el farmacéutico, debe estar abierto a colaborar con las Administraciones, con la distribución y la industria farmacéutica en todo tipo de proyectos que contribuyan a la mejora de la prestación farmacéutica. La situación de cercanía del farmacéutico con el paciente le convierte en actor principal y único".

¿Cuál es el principal reto sanitario actual de la farmacia? ¿Cómo puede ayudar su laboratorio a la oficina de farmacia? "La farmacia debe evolucionar constantemente adaptándose a las nuevas necesidades de la sociedad teniendo como eje central el cuidado del paciente. Se deben ofrecer nuevas soluciones que mejoren el uso responsable de los medicamentos, que optimicen sus resultados y también que reduzcan el elevado número de errores asociados a su utilización".

Javier Casas nos recuerda al finalizar la entrevista que "Almus es un laboratorio que ha trabajado intensamente en ayudar al farmacéutico en el proceso de dispensación. Así, los envases Almus se diseñaron en el Reino Unido específicamente para minimizar los errores de medicación. Tenemos una sensibilidad especial en ayudar a farmacéuticos y pacientes no solo a evitar los errores, sino a mejorar la adherencia a los tratamientos, particularmente, en pacientes ancianos o polimeditados".+

**"NUESTROS PRINCIPALES RETOS SON AMBICIOSOS: QUEREMOS INCREMENTAR NUESTRA PRESENCIA EN EL MERCADO AUNANDO EL CRECIMIENTO DEL VADEMÉCUM CON MOLÉCULAS BIEN ELEGIDAS Y NUESTRO TRABAJO CONSTANTE AL LADO DEL FARMACÉUTICO"**

