

RAFAEL BORRÁS, DIRECTOR RELACIONES INSTITUCIONALES Y DE COMUNICACIÓN DEL GRUPO TEVA

“Nadie discute la necesidad de los genéricos y su misión”

RAFAEL BORRÁS, DIRECTOR RELACIONES INSTITUCIONALES Y DE COMUNICACIÓN DEL GRUPO TEVA, CALIFICA EL 2017 COMO UN AÑO “INTERESANTE”. EN ESTA ENTREVISTA HABLAMOS DEL INTERESANTE AÑO DEL GRUPO Y DE LOS PROYECTOS DE FUTURO CON ÉL.

2 017 ha sido un año de “retos” un período de desafíos para el mercado de genéricos, cuya línea de crecimiento ha perdido tendencia. Y Teva ha sido capaz de aguantar. La compañía farmacéutica se ha focalizado en todos los lanzamientos nuevos así como en reforzar su estrategia digital; *“apostamos por tener una relación omnicanal con el farmacéutico”*, nos asegura Borrás.

En esta línea ofrecen diversos recursos digitales con el objetivo de facilitarle la relación, el contacto y la gestión comercial con Teva. *“Hemos integrado todo nuestro ecosistema web en un único espacio (Tevafarmacia) con un único objetivo, ayudar al farmacéutico en su labor diaria, con contenidos que van desde la gestión hasta la prestación de servicios profesionales, mediante descargables para su uso en la relación farmacéutico paciente y cursos de aplicación práctica”*.

Lanzamientos

El pasado año Teva lanzó dos productos muy importantes de ámbito hospitalario: Emtricitabina/tenofovir (Truvada) y Efavirenz/emtricitabina/tenofovir (Atripla). Dos productos clave en una patología como el SIDA de gran delicadeza y sensibilidad. Sobre ello destaca que fueron *“el primer laboratorio en lanzar en exclu-*



siva estos medicamentos durante unos meses, sin competidores, consiguiendo un ahorro importante. Solo con la bajada de precio en el hospital se consiguen ahorros anuales de 87M€ para el sistema de salud, ayudando en su mejor sostenibilidad”.

Para este año la compañía farmacéutica seguirá ampliando su vademécum con varios medicamentos como son Ezetimiba, Paliperidona, Anagrelide, Vardenafilo y Travoprost-Timolol, además en enero han lanzado la Rosuvastatina.

“Nuestro principal reto es seguir creciendo por encima del mercado, seguir dando un excelente nivel de servicio y seguir innovando para mejorar el valor añadido que le damos a nuestras farmacias”.

¿Será un buen año 2018?

Preguntado por las perspectivas económicas y los objetivos para este año que acaba de empezar, el director Relaciones Institucionales y de Comunicación del Grupo Teva nos comenta que *“las perspectivas de la economía son buenas pero pronosticamos otro año con un mercado de genéricos estancado”.* Considera que para revertir la situación se deben tomar medidas para proteger un sector, el del genérico, que es esencial en los sistemas sanitarios de toda Europa, contribuyendo al ahorro del gasto farmacéutico y garantizando un mayor acceso a medicamentos de calidad. *“La pérdida de patente y la llegada del genérico fomenta que las compañías innovadoras inviertan en I+D para desarrollar nuevos fármacos que a su vez cubran nuevas necesidades de pacientes. En definitiva, este ciclo del medicamento busca mejorar la prestación de los cuidados sanitarios y el genérico tiene un rol fundamental para conseguirlo”.*

En julio de 2017, AESEG presentó un documento para reactivar el mercado de genéricos. *“La clave es reducir la incertidumbre a futuro para mantener o aumentar las inversiones, retomar la senda del crecimiento y a la vez generar los ahorros que necesita el sistema nacional de salud”.*

Y, ¿cómo se puede conseguir? *“En mi opinión, hay 3 medidas principales:*

Somos el único mercado de nuestro entorno donde genérico y marca están al mismo precio. Es necesario un diferencial de precio entre genérico y marca en nuevos lanzamientos durante al menos 6 meses”.

La segunda medida que comenta es que es necesario que los médicos receten por principio activo y que las Comunidades Autónomas lo fomenten. *“La receta por marca en fármacos bioequivalentes debería reducirse a casos excepcionales y no ser la norma como pasa en la actualidad en la mayoría de Comunidades”;* asegura Borrás.

Finalmente el directivo señala que se debería reemplazar la subasta de medicamentos de Andalucía por otro sistema que proporcione el mismo ahorro pero que no tenga consecuencias dañinas para los pacientes (desabastecimientos que generan continuo cambio de caja/marca al paciente por ejemplo).

Preguntado por cómo cree que será el futuro del genérico, Rafael Borrás nos comenta que *“nadie discute la necesidad de los genéricos y su misión”* pero *“son necesarias medidas tangibles para asegurar su desarrollo y crecimiento”.*

Señala que desde un punto de vista de los productos, muchos de los que perderán patente en un futuro serán terapias

especialistas de poco volumen (SNC, Cardiovascular, Oncología, HIV, Diabetes etc.), muchos de ellos serán hospitalarios y muchos serán “genéricos avanzados” (inyectables, biosimilares, inhaladores etc.).

“Los laboratorios genéricos tendremos que adoptar nuestro modelo a los cambios regulatorios y tendremos que conseguir los nuevos productos gracias a fuertes inversiones en I+D o conseguir

acuerdos con otras compañías que los hayan desarrollado”, asegura.

Farmacia asistencial

Para Teva la necesidad de desarrollar una farmacia asistencial prestadora de servicios es clave. Los servicios farmacéuticos profesionales garantizan el uso adecuado de los medicamentos por parte del paciente y facilitan la toma por

parte de ellos, además ayudan a mejorar la calidad de vida de los pacientes, a prevenir enfermedades y a obtener mejores resultados en salud.

¿Cuál es el principal reto sanitario actual de la farmacia? ¿Cómo puede ayudar su laboratorio a la oficina de farmacia? *“Desde Teva estamos convencidos de la necesidad de desarrollar la vertiente asistencial del farmacéutico, para cubrir las necesidades de los pacientes y del sistema sanitario, contribuyendo a su eficacia. En este sentido, la formación continuada es necesaria, por eso desarrollamos programas en esta línea para aportar valor al farmacéutico”.*

Desde el 2010 están posicionados en esta línea, creando un espacio web en torno a los servicios y formaciones colegiales. *“Creemos plenamente en esta formación y actualización de contenidos, por eso este año ponemos en marcha un espacio para la farmacia (Tevafarmacia) con un objetivo claro, ser un espacio que ayude al farmacéutico en su labor diaria. Contenidos en dos líneas: la vertiente empresarial y la vertiente asistencial, y es en esta última donde el tema central son los servicios farmacéuticos (integran todo el contenido del Observatorio de la cartera de servicios) donde damos voz a ellos mismos y recogemos testimonios, un espacio de aprendizaje”.* +

“LAS PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA SON BUENAS PERO PRONOSTICAMOS OTRO AÑO CON UN MERCADO DE GENÉRICOS ESTANCADO”

“NUESTRO PRINCIPAL RETO ES SEGUIR CRECIENDO POR ENCIMA DEL MERCADO, SEGUIR DANDO UN EXCELENTE NIVEL DE SERVICIO Y SEGUIR INNOVANDO PARA MEJORAR EL VALOR AÑADIDO QUE LE DAMOS A NUESTRAS FARMACIAS”