

JAVIER MERCADÉ MEROLA, DIRECTOR GENERAL DE QUALIGEN S.L.

“Planteamos convertirnos en el laboratorio de referencia en productos para el manejo de trastornos del Sistema Nervioso Central en la Farmacia”

EL AÑO 2017 HA SIDO UN AÑO MUY ESPECIAL PARA QUALIGEN, YA QUE HA EMPEZADO A CELEBRAR EL DÉCIMO ANIVERSARIO DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL PRIMER PRODUCTO DE LA COMPAÑÍA, QUE SE PRODUCÍA EN DICIEMBRE DEL AÑO 2007.



Todo ello se está realizando en un entorno de integración dentro de Nupharm, grupo europeo de referencia en Sistema Nervioso Central, que adquirió la compañía en el año 2016. Hablamos de todos los cambios que se han producido en el grupo con el

Director General de Qualigen S.L., **Javier Mercadé Merola.**

Lo primero por lo que nos interesamos es por conocer cómo han cerrado el pasado ejercicio. El director general asegura que han conseguido superar los objetivos que se plantearon para el ejercicio 2017 y esperan mantener este crecimiento en los próximos años.

Destaca que una parte importante de este crecimiento de la cifra de negocio es consecuencia del lanzamiento de nuevos medicamentos al mercado y de la buena acogida que han tenido por parte de profesionales y pacientes.

¿Qué objetivos os habéis marcado para este año que acaba de empezar? “Nuestros objetivos son ambiciosos ya que para el año 2018 nos planteamos convertirnos en el laboratorio de referencia en productos para el manejo de trastornos del Sistema Nervioso Central en la Farmacia”, asegura.

Entre los objetivos de Qualigen está el introducir 18 nuevos productos en el mercado, más de un producto al mes. “Algunos de ellos serán nuevas moléculas genéricas y otros, formulaciones mejoradas de moléculas ya existentes, que van a mejorar la calidad de vida del paciente por simplificar su administración, facilitar la cumplimentación o complementar su tratamiento, además de que algunas de ellas serán únicas en el mercado”.

La situación del genérico en España

El sector del genérico español no acaba de recuperar las cifras de crecimiento, ¿cómo se podría revertir la situación? “La razón principal por la que el medicamento genérico no alcanza una penetración “normal” en España es la igualdad de precio y reembolso con el medicamento de marca”. Le preguntamos sobre las medidas que se deben adoptar para que la situación se revierta. “Es preciso revisar la normativa, y en concreto el sistema de precios de referencia, para permitir elementos de diferenciación de precio y/o reembolso entre marcas y genéricos, tal y como ocurren en los países de nuestro entorno”.

Le preguntamos sobre cómo cree que será el futuro del genérico en España. “El futuro de los genéricos como los conocemos ahora (misma molécula y forma de presentación que el original) no es muy halagüeño, tanto por lo mencionado antes a nivel España, pero también por la continua y exagerada erosión de precios que estos medicamentos están sufriendo a nivel global. Sin embargo, hay algunas oportunidades sobre las que Qualigen basa su definición de negocio que nos van a permitir seguir logrando los crecimientos que buscamos. Estamos hablando básicamente de invertir en el desarrollo de la molécula post-patente, algo que Qualigen se puede permitir debido al énfasis y a los niveles de inversión en I+D que dedicamos en nuestro Grupo, buscando valor añadido para los pacientes”.

Medicamentos más distribuidos

Preguntado por cuáles son los medicamentos que más han distribuido en 2017, Javier Mercadé comenta que “en Qualigen somos líderes en antipsicóticos (ATC-N5A), gracias especialmente



“ES PRECISO REVISAR LA NORMATIVA, Y EN CONCRETO EL SISTEMA DE PRECIOS DE REFERENCIA, PARA PERMITIR ELEMENTOS DE DIFERENCIACIÓN DE PRECIO Y/O REEMBOLSO ENTRE MARCAS Y GENÉRICOS”

a la aportación de productos como Quetiapina, Olanzapina o Aripiprazol. También tenemos una posición destacada con Memantina (dentro del grupo ATC-N7D) siendo éste uno de nuestros principales productos en facturación”.

Además de éstos, y hasta completar el TOP10 de Qualigen, se encuentran también productos de alta rotación en la farmacia como Atorvastatina, Ibuprofeno y Paracetamol, así como otros medicamentos de área SNC como Pregabalina o Levetiracetam.

Para este año su principal reto es consolidar su posicionamiento como compañía especializada en Salud Mental y de este modo poder atender mejor al elevado número de pacientes que sufren trastornos de esta naturaleza.

También tienen previsto un número importante de lanzamientos para 2018, muchos de ellos pertenecientes a su área de especialización, el Sistema Nervioso Central. Al respecto comenta el director general que han lanzado ya 2 productos en el área de dolor y tienen previstas novedades en depresión, epilepsia y demencia, a lo largo de este año.

Adicionalmente, y pertenecientes a otras áreas terapéuticas, “esperamos ser la primera compañía en poner a disposición de profesionales y pacientes entre 3 y 4 nuevos medicamentos genéricos, hasta ahora no disponibles en España”.

Servicios asistenciales en la farmacia

Queremos finalizar nuestra entrevista centrán-

donos en la oficina de farmacia y en el farmacéutico. ¿Qué importancia tiene la implantación de los servicios asistenciales para la farmacia? “Muchísima, pensamos que es uno de los aspectos clave que deben potenciar y desarrollar en la farmacia debido a su punto estratégico de proximidad y horarios disponibles para la población que cubren”.

El director general comenta además que “la farmacia como un simple punto de dispensación de medicamentos es un concepto del pasado. Una de las mayores virtudes del modelo español es precisamente la fantástica red asistencial que las oficinas de farmacia ofrecen a la población. La Atención Farmacéutica o servicios como el SPD son ejemplos claros de hacia donde se encamina nuestra farmacia”.

Finalmente cerramos nuestra charla preguntado sobre cuál es el principal reto sanitario actual de la farmacia y cómo puede ayudar su laboratorio a la oficina de farmacia. “El principal reto de la farmacia es darse cuenta de esta ventaja competitiva que pueden ofertar a los pacientes (ser una oficina de salud cercana, abierta y sin cita previa) y fidelizarlos con un servicio adicional. El principal obstáculo es la necesidad de formación en áreas concretas. En dicha dirección, nuestro laboratorio ha iniciado ya un nuevo proyecto centrado en patologías relacionadas con la Salud Mental, una problemática cada día más frecuente a nivel comunitario y a la que debe dar respuesta el farmacéutico”.+