ESPERANZA GÓMEZ, DIRECTORA DE LA UNIDAD DE FARMACIAS DE MYLAN

"En Mylan aumentamos año tras año nuestro portfolio de productos para la farmacia"

EL PASADO AÑO FUE MUY IMPORTANTE PARA MYLAN MARCADO POR EL LANZAMIENTO SU PRIMER AUTOTEST PARA LA DETECCIÓN DE VIH, DE VENTA EN FARMACIA SIN PRESCRIPCIÓN. LA COMPAÑÍA AUMENTA AÑO TRAS AÑO SU PORTFOLIO DE PRODUCTOS PERO CONSIDERAN QUE EN NUESTRO PAÍS NO SE INCENTIVA LA VENTA NI EL DESARROLLO DEL GENÉRICO.

2018 ha sido un año clave para Mylan en España, ya que tras las adquisiciones de Abbot EPD en 2015 y MEDA en 2016 ofrecen un amplio portfolio para los farmacéuticos con el objetivo de atender las necesidades de la población española. Hablamos con **Esperanza Gómez**, *Directora de la Unidad de Farmacias de Mylan* sobre el pasado ejercicio y sobre el reciente lanzamiento del Autotest de diagnóstico del VIH.

Empieza por explicarnos que "*2018 ha sido un año muy importante y en el que destacamos, sin duda, el lanzamiento del primer Autotest para la detección de VIH, de venta en farmacia sin prescripción. Este lanzamiento es el ejemplo claro de nuestro compromiso en mejorar el diagnóstico precoz y en nuestra lucha contra el VIH*".

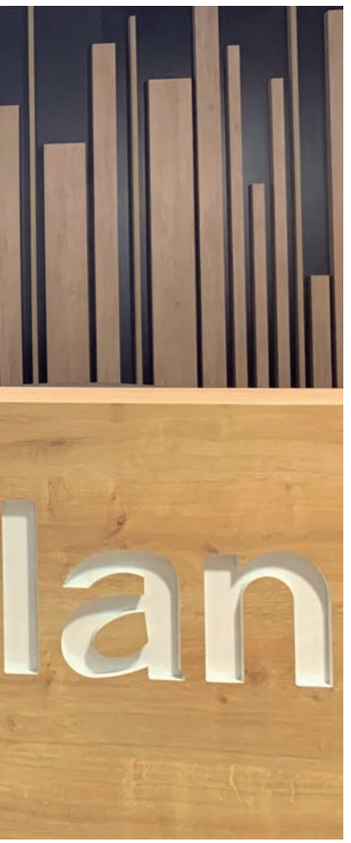
En Mylan llevan más de 10 años de experiencia trabajando en VIH; con una gran inversión para ampliar la capacidad de producción de antirretrovirales (ARV). Actualmente fabrican más de 4 mil millones de tabletas de ARV cada año.
El resultado: "*más de 8 millones de personas, aproximadamente el 40% de todos los pacientes en tratamiento contra el VIH en todo el mundo, dependen de un ARV de Mylan*", afirma Esperanza Gómez.

"MÁS DE 8 MILLONES DE PERSONAS, APROXIMADAMENTE EL 40% DE TODOS LOS PACIENTES EN TRATAMIENTO CONTRA EL VIH EN TODO EL MUNDO, DEPENDEN DE UN ARV DE MYLAN"

La relación con los farmacéuticos

Preguntada por qué iniciativas suyas, y noticias que han generado, le gustaría remarcar del pasado 2018, destaca que han conseguido forjar una relación muy cercana con los farmacéuticos, gracias a diferentes iniciativas que hemos llevado a cabo con los farmacéuticos, por ejemplo, de formación en la dispensación del autotest VIH.
"*Desde Mylan queremos trabajar de la mano con los farmacéuticos y poder apoyarnos mutuamente. Con esto en mente, hemos puesto en marcha iniciativas y participado en acciones con farmacéuticos que nos han permitido estar en contacto directo con aproximadamente 8.000 farmacéuticos. Hemos aprendido juntos y nuestro objetivo para este año es seguir en este camino*", explica la directora de la Unidad de Farmacias de la compañía.
Una de las iniciativas más importantes para ellos es SPD by Mylan, que forma parte de su programa de formación para farmacéuticos, MyFarmaPRO, y en el que han participado ya más de 3.000 farmacéuticos. Desde Mylan, llevan trabajando en mejorar la adherencia terapéutica muchos años. En España, según los datos ofrecidos por la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria en las IV Jornadas de Excelencia en Farmacia Hospitalaria de 2014, se explicó que se calcula que la falta de adherencia al tratamiento produce unas 18.400 muertes al año y un coste de 11.250 millones de euros. Para Esperanza Gómez "*sin duda, el Sistema Personalizado de Dosificación (SPD) y la labor asistencial y seguimiento a los pacientes realizado por los farmacéuticos son clave para cambiar este problema*".

"DESDE MYLAN QUEREMOS TRABAJAR DE LA MANO CON LOS FARMACÉUTICOS Y PODER APOYARNOS MUTUAMENTE"



Portfolio y lanzamientos

Mylan posee un portfolio muy amplio y diversificado con más de 650 presentaciones comercializadas. Cuentan con 400 presentaciones de genéricos, en las que destacan principalmente las áreas de SNC, cardiometabólico y gastroenterología, y, además, marcas de prescripción, productos OTC y este año lanzarán sus primeros biosimilares. A nivel global, están trabajando en el desarrollo de un portfolio de 20 biosimilares para el tratamiento de enfermedades autoinmunes, oncología, gastroenterología y dermatología entre otras. Con todo ello, actualmente cubren el 90% de las áreas terapéuticas.
¿Qué lanzamientos esperan para 2019? "*Desde Mylan siempre tratamos de innovar y adaptarnos a las necesidades del mercado lanzando medicamentos que aporten valor añadido a los pacientes y a los profesionales sanitarios. En el área de genéricos, lanzamos nuestro primer inyectable para venta en oficinas de farmacia*". Además añade que por supuesto, seguirán potenciando todo el portfolio que ofrecen en la farmacia, con todos sus productos OTC, autotest, cosméticos, productos sanitarios y complementos alimenticios.

El genérico en España

Queremos conocer de primera mano cuál es la visión de Directora de la Unidad de Farmacias de Mylan sobre la situación del genérico en nuestro país. Destaca que "en España, a diferencia de otros países europeos no se incentiva la venta ni el desarrollo de los medicamentos genéricos". Hoy en día, según datos de IQVIA del 2017 y de AESEG, la tasa de penetración de genéricos en España es del 35% (vol) mientras que en Europa es del 67% y solo el 52% de las personas toman medicamentos genéricos de forma regular.
Comenta al respecto que "*desde la asociación de genéricos de España, AESEG, estamos trabajando para promover la cultura de los genéricos y garantizar la continuación de su desarrollo por parte de las compañías farmacéuticas.Desde la patronal de genéricos, AESEG, siguen trabajando para fomentar la cultura del medicamento genérico y garantizar el desarrollo de estos. Desde Mylan, como asociados, trabajamos con AESEG para conseguir que el genérico sea reconocido como agente que contribuye en gran medida a la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud*".
Preguntada por el futuro de los genéricos en nuestro país, comenta que es fundamental que se fomente e incentive el medicamento genérico. *"En primer lugar, si no existe diferenciación de precio, la penetración de nuevos genéricos se ve comprometida desalentando nuevos lanzamientos. También podría tomarse en consideración otras medidas de incentivo, como la discriminación positiva cuando se prescriben genéricos*".
Debería existir, por tanto, una ventaja competitiva entre el genérico y la marca para que desde la industria farmacéutica "*podríamos seguir desarrollando medicamentos genéricos ya que pueden llegar a generar unos ahorros de 1.000 millones de euros para el Sistema Nacional de Salud*", asegura.

"SI NO EXISTE DIFERENCIACIÓN DE PRECIO, LA PENETRACIÓN DE NUEVOS GENÉRICOS SE VE COMPROMETIDA DESALENTANDO NUEVOS LANZAMIENTOS"