

“La industria de genéricos ha apoyado muchísimo a la farmacia”

EL MÁXIMO RESPONSABLE DE FEFE DESTACA QUE EL MEDICAMENTO GENÉRICO EN ESPAÑA SE HA COMPORTADO DE DIEZ DURANTE LA PANDEMIA.



Luis de Palacio

En las farmacias ya no es necesario realizar un esfuerzo de comunicación, formación o educación a su público en lo que se refiere a los medicamentos genéricos. Así lo considera **Luis de Palacio**, presidente de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE).

Se aventura, asimismo, a pensar que estamos próximos al cierre del período de pandemia: “Se están valorando otro tipo de aproximaciones a la situación del Covid-19. Por fin, se habla de una ‘gripalización’. Parece que la situación excepcional va a pasar y, por lo tanto, lo que queda es hacer balance. El medicamento genérico en España, desde manufactura, fabricantes, distribución y farmacia, toda la cadena de valor, se ha comportado de diez. El suministro ha sido constante, no hemos tenido alertas graves ni problemas de excipientes”. Es conocedor de alguna pequeña emergencia de falta de suministro, de acondicionamiento, pero que se ha subsanado rapidísimamente.

¿Da la impresión de que ahora se habla menos de los desabastecimientos que antes de la pandemia? Responde que, a lo mejor, ha habido menos avisos, aunque, en cuanto la situación se normalice, “el tema va a volver”. “Los precios de referencia, por lo general, no hacen más que bajar, pero es verdad que, por primera vez este año, ha habido muchas revisiones al alza. Por fin, están recogiendo el guante de no

apretar tanto en aquellas carteras que son ya demasiado económicas, que están jugando con el desinterés”, argumenta. Recuerda que “la rúbrica de los medicamentos es la que más ayuda a evitar la inflación, porque la nuestra apenas sube, sólo se incrementa cuando incorporan novedades”. Añade que “los medicamentos bajan de precio, mientras que el de la gasolina, la electricidad o gas, suministros básicos, aumentan”. Entiende a los medicamentos como “un suministro básico para la gente, porque además de agua y de comida, tiene que seguir con salud”. A su juicio, “todo el tema de abastecimiento de medicamentos, sobre todo de genéricos, debería ser ejemplo para otros muchos productos”.

Una aportación enorme

De Palacio afirma que la aportación del sector de medicamentos genérico en la reconstrucción económica social de España es enorme, pero su valoración es mínima. “Como todas estas cosas, cuando las das por garantizadas, cuando las das por hechas, no las valoras. Tu preocupación es la luz, el IPC y el pan y tal. Tu preocupación no son los medicamentos, ya que están financiados y los copagos son perfectamente asumibles. De hecho, no hay inflación para los copagos. Al revés, hay una tendencia a reducirlo. Nosotros querríamos ponerlo encima de la mesa para decir que el valor es enorme, porque es una tranquilidad para la gente saber que accede a medicamentos importantes para ellos”, reflexiona.

“COMPROMISO E INCREMENTOS SON LOS MAYORES INCENTIVADORES PARA PREFERIR UN FABRICANTE FRENTE A OTRO”

Crear foros de debate

Según Luis de Palacio, “a la industria genérica le interesaría crear foros de debate con farmacias para ver qué propuestas pueden dar más satisfacción a los farmacéuticos en cuanto a servicios de valor añadido”. Es decir, “hay servicios de valor añadido que faltan en España, seguimientos farmacoterapéuticos, temas de adherencia, revisiones, cosas que los farmacéuticos pueden hacer que tocan de lleno el cumplimiento de las terapias en genéricos”. Además, para ellos es un incentivo. El presidente de FEFE determina que todavía hay mucho que desarrollar. “No necesitamos sólo formación, porque la tenemos. Efectivamente, tenemos esos programas y tenemos también a sociedades científicas que participan. Lo que necesitamos es una estrategia de desarrollo de servicios profesionales, de valor añadido, plantearse al Ministerio de Sanidad y que éste piense seriamente en habilitar a las farmacias”, arguye. Si eso implica más financiación pública o no, él lo dejaría para el final. No necesariamente más financiación pública. Sí necesariamente habilitar a la farmacia en servicios de valor añadido, que involucren de lleno a la industria farmacéutica de genéricos.

Comentamos con De Palacio que el Plan de Fomento de Medicamentos Genéricos está paralizado. Prefiere que no se active, porque tal y como está concebido, “y no lo han replanteado de otra manera”, no les convence. “Es muy complejo lo que pretendían y, sobre todo, desincentivador. Hacer un ‘claw back’ es un gran elemento desincentivador. No había por donde cogerlo. ¿Dónde estaba el fomento?”, se pregunta. “Sabíamos dónde estaba el ahorro, que era más recorte, pero no el fomento”, lamenta. Salvo que se replantee integralmente, rechaza el Plan.

Le cuestionamos qué medidas debe incluir. “No hemos inventado nada. Sería incidir más en medidas para incentivar su prescripción y su dispensación. Tienen que ser medidas favorables a los prescriptores, de incentivo, y a los dispensadores, que ya las hubo en su día. Tuvimos algunos incentivos, aunque nos los eliminaron. Otro sería en la dirección del copago evitable, para fomentar precisamente, el que sea genérico el principalmente prescrito, incluso en receta pública y que, aunque sea con unos diferenciales mínimos, se ponga por delante esa preferencia pública de tener genérico antes que marca”, indica. Es volver a incidir en iniciativas dichas de años anteriores. El copago evitable, o cheque medicamento, no limitaría la libertad y generaría unas preferencias.

¿Trabajar con los laboratorios de genéricos es fácil para los farmacéuticos? “Es muy versátil. Lo que no quiere decir que sea fácil de optimizar, porque lo vuelve complejo. Es complejo de optimizar y es fácil de trabajar porque hay muchas opciones. Se habla mucho del compromiso y de los incrementos, que son los mayores incentivos para preferir un fabricante frente a otro. Formación. Hay valores añadidos que te pueden ofrecer, que no sea solamente economía. Puede ser formación, puede ser servicio. A lo mejor, si te quedas pillado con una orden de precios, te abonan diferencias sin tener que hacer mucha logística. Hay muchas cosas que se ofrecen. Cada fabricante se posiciona en una oferta concreta que le diferencia”, confirma De Palacio. Piensa que es lógico que unos pretendan ganar cuota y otros defenderla.

Se muestra contrario a algunas prácticas comerciales, como vincular algunos beneficios de compromiso con el genérico a trabajar productos de otras gamas, como complementos nutricionales. “Si trabajas mi genérico, e igualmente trabajas mis complementos nutricionales, vas a tener mejores condiciones también hacia el genérico. Esas cosas a nosotros no nos han gustado porque mezclas. O sea, me estás poniendo un anzuelo, por así decirlo”, razona. Puntualiza que es mejor acuerdos de valor añadido. Otro caso que están viendo ahora tiene que ver con el acceso a la información de la propia farmacia para la demostración de esa vinculación. “El farmacéutico todavía es alguien, en general, reacio a instalarse programas en los ordenadores. Y mira que hay iniciativas para mejorar mediante la instalación de soluciones y de plataformas”, avisa. Ahí habrá unas “tensiones lógicas, que habrá que negociar y que algunas os tendrán éxito y otras no”.

¿Qué tal es la relación entre FEFE y la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG)? “La industria de genéricos ha apoyado muchísimo a la farmacia. Nosotros lo hemos identificado perfectamente. El apoyo que hemos recibido. Creo que es la industria de medicamentos que más nos ha apoyado abiertamente. Nos gustaría que ese apoyo lo tuviéramos igual en la industria de biosimilares, que son los primos hermanos. Nuestra reivindicación es que el acceso de los medicamentos que se administran en domicilio sea a través también de una farmacia, no exclusivamente, porque también hay farmacia hospitalaria, pero nosotros estamos más cerca y estamos igual de preparados, aunque eso todavía no lo tenemos resuelto”. De esta manera, deja claro que su relación siempre ha sido muy buena. +