



Director:
Francesc Pla (fpla@edicionesmayo.es)

Subdirectora:
Silvia Estebarán (sestebaran@edicionesmayo.es)

Redactor jefe:
Javier March (jmarsh@edicionesmayo.es)

Redacción:
Anaïs Faner (afaner@edicionesmayo.es)
Yolanda García (yolandagarcia@edicionesmayo.es)
Mercè López (mlopez@edicionesmayo.es)

Dirección artística y diseño:
Emili Sagóls

Comité científico:
M.J. Alonso, R. Bonet, J. Braun, M. Camps,
A.M. Carmona, A. Garrote, J.R. Lladós,
F. Llambí, A. Pantaleoni

Edita:

MAYO

www.edicionesmayo.es

Redacción y administración:
Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona
Tel.: 932 090 255
Fax: 932 020 643
comunicacion@edicionesmayo.es

Publicidad:
Barcelona:
Aribau, 185-187, 2.ª planta. 08021 Barcelona
Tel.: 932 090 255
Mónica Sáez: msaez@edicionesmayo.es
Mar Aunós: maunos@edicionesmayo.es

Madrid:
López de Hoyos, 286.
28043 Madrid.
Tel.: 914 115 800
Fax: 915 159 693
Raquel Morán: raquelmoran@edicionesmayo.es

Depósito legal:
B. 10.516-84
ISSN 0213-7283

Suscripciones:
90,75 euros

Control voluntario de la difusión por

Tirada: 20.500 ejemplares

© Fotografías: shutterstock.com

© Ediciones Mayo, S.A.

Reservados todos los derechos. Queda prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos, aun citando la procedencia, sin la autorización del editor.

Damocles

Hace una década se publicó el documento de aconsejable lectura *Impacto de la regulación de precio de los medicamentos sobre la competencia en el mercado de genéricos: valoración de los efectos y necesidad de reforma*, de Jaume Puig-Junoy e Iván Moreno Torres, en el que se dibujan las líneas maestras sobre las que se ha diseñado el llamado Plan de Genéricos impulsado desde el Ministerio de Sanidad, que pretende ser un intento más de reconstrucción de un sector que no podemos soslayar que no tuvo un parto fácil en 1996.

Algunos de los conceptos que se apuntan en el documento ya se pusieron en marcha en 2011 en Andalucía con las subastas de medicamentos. Se había abierto un camino y se oían cantos de sirena en los que sonaba la intención de exportar el sistema a nivel estatal. En 2019, con el cambio de gobierno autonómico, se puso fin a esas subastas, pero no tardaron nada en aparecer las primeras filtraciones de lo que se estaba cocinando en la Dirección General de Cartera de Servicios del Sistema Nacional de Salud (SNS) y Farmacia.

En septiembre de 2019 aparece el primer borrador del Plan, después de una reunión de la Comisión Permanente de Farmacia en la que ya se apuntan las intenciones de las nuevas políticas para impulsar el uso de medicamentos genéricos y biosimilares. Después de una tanda de alegaciones, de discretas conversaciones y negociaciones aún más discretas, el documento parece estar listo para llegar a su etapa final en el Consejo Interterritorial del SNS.

El control del crecimiento del gasto en medicamentos ha sido, es y será la principal función de la existencia de medicamentos genéricos. El diseño de este mercado tan regulado es fundamental para conseguir el objetivo. Para ello es imprescindible que se genere la confianza suficiente entre los profesionales y los pacientes, y que existan ventajas competitivas que favorezcan su uso.

Voy a negar la mayor: con este sistema no hay salida. La farmacia no debería ser protagonista principal en la negociación del precio de los medicamentos, porque la atención farmacéutica debería estar más desligada del margen del precio y deberían buscarse incentivos para el farmacéutico que facilitaran su alineación con los objetivos del SNS. Sin embargo, no parece que ni unos ni otros lo vean de esta forma. El último tuneado del modelo, por lo que se refiere a la farmacia, es un recorte más en los precios y, esta vez, además, en los márgenes, *clawback* lo llaman ahora. Un nombre moderno para describir lo de toda la vida.

De momento, los que están en el ajo aconsejan estar callado y confiar en esas discretas conversaciones, ¿negociaciones?, pero lo cierto es que la amenaza pende como una espada sobre nuestras cabezas. ¿Y si la solución está en dar un paso al frente? Damocles lo vio claro. ●

«La farmacia no debería ser protagonista principal en la negociación del precio de los medicamentos»



Francesc Pla
Director de la revista