



ELECCIONES

'Cara a cara' entre los candidatos a presidir el COF de Jaén [PÁG. 12]

4

SEMANA DEL 25 AL 31 DE MAYO DE 2015 **CORREO FARMACÉUTICO**

LA ECONOMÍA DE LA FARMACIA Para el acuerdo con la industria, Sanidad estudia acabar con la discriminación a favor del genérico en caso de igualdad de precio con un innovador y retirar el tope del 10 por ciento para las bonificaciones

Profesionales creen beneficiosa para la botica la libertad de descuentos

Un acuerdo que la agenda política haría de difícil cumplimiento

J. T.

julio.trujillo@correofarmacologico.com

El Ministerio de Sanidad está estudiando cambiar la norma que limita los descuentos a las farmacias a un 10 por ciento y fijar la libertad de bonificaciones, que deberán hacerse con transparencia y plena información a la Administración, como informó **correofarmacologico.com**. Esta decisión forma parte de los acuerdos, aún no concluidos, con la industria para contener el gasto en medicamentos. El Ministerio se ha comprometido también a eliminar la norma que obliga a dispensar un genérico, independientemente de que la receta prescriba una marca, si el fármaco recetado está al mismo precio que el genérico.

Los descuentos, las bonificaciones y los incentivos de la industria a las farmacias fueron prohibidos en la Ley de Garantías de 2006 (artículo 3, 6), limitados al 10 por ciento para los genéricos y el 5 para innovadores en el RDL 4/2010 y finalmente fijados en el 10 por ciento para cualquier fármaco en el RDL 9/2011 (ver cuadro).

Profesionales y expertos consultados por CF ven en la iniciativa de Sanidad

LOS DESCUENTOS, DE MENOS A MÁS

En ocho años los descuentos han pasado de la prohibición a la limitación a un tope del 10 por ciento.

Se realiza a profesionales sanitarios que prescriben productos sanitarios. Se exceptúan de la anterior prohibición los descuentos por pronto pago o por volumen de compras, que realicen los distribuidores a las oficinas de farmacia hasta un máximo de un 5 % para los medicamentos financiados con cargo al Sistema Nacional de Salud, ampliable hasta un 10 % en el caso de medicamentos genéricos, siempre que no se incentive la compra de un producto frente al de sus competidores y queden reflejados en la correspondiente factura.»

productos sanitarios. Se exceptúan de la anterior prohibición los descuentos por pronto pago o por volumen de compras, que realicen los distribuidores a las oficinas de farmacia. Estos podrán alcanzar hasta un máximo de un 10% para los medicamentos financiados con cargo al Sistema Nacional de Salud, siempre que no se incentive la compra de un producto frente al de sus competidores y queden reflejados en la correspondiente factura.»

Fuente: elaboración propia.

ventajas para todas las farmacias aunque, precisan, beneficiará más a las boticas más grandes y con más capacidad de compra.

Luis de Palacio, secretario general de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE), explica a CF que la limitación de los descuentos a un 10 por ciento "es desincentiva-

dora, ya que sumada a las aportaciones extraordinarias y a la presión fiscal no anima a buscar un crecimiento empresarial y lo lógico es que acabaran suprimiéndola, entre otras cosas porque la realidad desborda la limitación y los descuentos superan este límite".

Carlos González Bosch,

presidente de Cofares, señala que "aparte de la contradicción de que se hable de liberalizar descuentos en un sistema de precios intervenidos, creo que es una buena medida para las farmacias si sirve para fijar una reglas de juego claras y, además, habría que añadir a esta medida la supresión del RD 5/2000". González

Bosch añade que plantear libertad de descuentos supondría para las farmacias VEC un mayor apoyo que las ayudas actuales.

LA INDUSTRIA, EXPECTANTE

Ángel Luis Rodríguez de la Cuerda, director general de la patronal de genéricos, Aeseg, dice que no hará valoraciones sobre la medida hasta que haya una norma y añade que desde la industria ellos han planteado también otras demandas. Y una de ellas hace referencia precisamente a la discriminación positiva a favor de los genéricos cuando haya igualdad de precio con un innovador.

■ Aeseg dice que lo esencial es que haya diferencia de precios entre innovadores y genéricos

Rodríguez de la Cuerda explica que en realidad, lo que ellos quieren es que haya siempre una diferencia de precio entre el fármaco genérico y el innovador, con lo cual la discriminación no sería necesaria. Además, ha podido saber CF, Aeseg ha llevado a la mesa de negociaciones que se garantice la unidad de mercado impidiendo iniciativas como las subastas de Andalucía. "Eliminar la limitación de descuentos está bien, pero no es la única medida necesaria", dice Rodríguez.

Otras fuentes de la industria de genéricos dicen que para quien es verdaderamente importante la libertad de descuentos es para los genéricos, ya que tienen un arsenal de productos mucho mayor para ofrecer bonificaciones que los laboratorios innovadores, que son más específicos y tienen menos margen para ofrecer descuentos.

J. T. Aunque Sanidad se ha comprometido con la industria farmacéutica a aprobar las normas necesarias para acabar con la discriminación positiva a favor de los genéricos y la limitación de descuentos a las farmacias (ver información de la izquierda), estos acuerdos podrían quedar relegados por la agenda política electoral. De hecho, según ha podido saber CF, Sanidad intenta obviar este obstáculo metiendo esas normas en alguna de las leyes que están en trámite parlamentario y no ha conseguido el acuerdo necesario en el grupo parlamentario popular sobre cuál es el trámite más adecuado.

ELECCIONES Y MAYORÍAS

La incertidumbre es alta y nace del hecho de que las medidas de política farmacéutica, aunque corresponden por ley al Ministerio, necesitan el acuerdo con las autonomías que son las que tienen las competencias de gestión y pagan el coste de los servicios sanitarios. Y los nuevos gobiernos autonómicos que nazcan de las elecciones recién celebradas no estarán a pleno rendimiento hasta después del verano si se cumplen las previsiones de necesidad de pactos diferentes en cada región para lograr ejecutivos estables.

Además, después del verano el Gobierno central estará ya en plenos preparativos para las elecciones generales que deben celebrarse este año y el Parlamento difícilmente tendrá ocasión de aprobar una norma de este calado que darían lugar a un debate con la oposición.

En el terreno fiscal, supone más ventajas que inconvenientes

J. T. Sanidad plantea que una libertad de descuento debe ir unida a una transparencia total de éstos. Esta medida, señalan expertos consultados por CF, implica más ventajas que inconvenientes para la oficina de farmacia, ya que en la práctica se verán afectados los márgenes y por otra deberán incorporar fiscalmente los descuentos.

Daniel Autet, del bufete Durán-Sindreu, dice que la eliminación del tope a

los descuentos era una recomendación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia que el Gobierno asume ahora. "Desde el punto de vista económico, los descuentos van a suponer la mejora del margen real de las farmacias, más para las que más compran, pero una mejora para todas". Y desde el punto de vista fiscal la repercusión se acercaría a un efecto neutro.

Sin embargo, Autet

alerta de un posible efecto perverso. Como los descuentos serán mayores para las farmacias que más vendan, el profesional puede caer en la tentación de poner en marcha prácticas prohibidas de fidelización o de incentivos para los clientes.

Alejandro Briales, director técnico del departamento Fiscal de Asefarma, señala que algunas prácticas en este sentido ya se hacen, "lo que supone un engorro para el far-

macéutico, ya que le obliga a darse de alta en un nuevo epígrafe en el Impuesto de Actividades Económicas porque fiscalmente se considera como una actividad diferenciada". Si hubiera una reconsideración de la limitación de los descuentos, afirma, se facilitaría la gestión contable-fiscal y las preocupaciones burocráticas de la oficina de farmacia. También considera que el impacto fiscal sería mínimo.