

### 25º.- Tertulia 4 marzo del 2011, jueves

**Lugar:** Aula 112 de la facultad de farmacia de la UB

**Hora:** 17-19 horas

**Ponente:** Andrea Montrucchio

**Datos del ponente:** Dr. Ingeniero. Director de Marketing Grupo Almirall

**Título de la conferencia:** “El Modelo Farmacéutico”

### Resumen

El Dr. Montrucchio, divide la conferencia en 6 apartados, que desarrolla correctamente.

- 1.- Introducción
- 2.- Elementos básicos del sistema sanitario
- 3.- El modelo farmacéutico
- 4.- ¿Qué está cambiando?
- 5.- Evolución del mercado a la baja
- 6.- Perspectivas futuras.

En relación con el Modelo farmacéutico, realiza un estudio clarividente y pedagógico de la situación actual:

Desde el punto de vista de la circulación del medicamento, el modelo puede resumirse de la siguiente forma:

- La industria provee de fármacos al sistema y lo hace mayoritariamente a través de un canal, la distribución farmacéutica, y de unos puntos de venta, las farmacias, que están regidas por profesionales sanitarios dado el alto valor de la salud.
- La factura la asumen las Comunidades Autónomas, que son las “pagadoras”, siendo el paciente el consumidor (“destructor” del medicamento en argot de marketing).
- El modelo incluye la acción necesaria de un prescriptor, el médico, dado que la salud sólo puede abordarse desde el conocimiento.

Para poder comprender y entender el rol y la implicación de la industria farmacéutica en el modelo sanitario es importante conocer la cadena de valor para un laboratorio farmacéutico.

La cadena de valor de un laboratorio farmacéutico

Un medicamento, desde su concepto inicial hasta su consumo por parte de un paciente, recorre diversos caminos que representan otras tantas ocupaciones para la industria farmacéutica:

- La Concepción de un medicamento, parte de un análisis previo de las necesidades en salud que puede tener la sociedad a diez o más años vista. Determinado el foco terapéutico se busca la diana adecuada sobre la que el producto debe actuar y una vez identificada se construye la molécula más afín. A partir de este momento se inicia un largo camino que si tiene éxito dará un nuevo medicamento para que la sociedad pueda beneficiarse con su uso. Esta es en muy resumidas cuentas la investigación farmacéutica.

## Tertulias tecnológicas con los amigos del profesor Ramón Salazar

---

- Tras la identificación de la molécula con potencial eficacia clínica, se realiza su comprobación clínica en grupos de pacientes monitorizados, los ensayos clínicos, que son la parte más costosa de la I+D.

Este punto y el anterior pueden prolongarse por un periodo de diez años o más.

- La producción, es un proceso complejo y muy elaborado, que exige un control de calidad único, con normas estrictas y estándares de calidad elevadísimos como el que merece algo tan sensible como es la salud.
- la comercialización, es una parte fundamental del proceso ya que es la que facilita el conocimiento de los beneficios y el valor añadido del medicamento a aquellos profesionales sanitarios que deben velar por su uso racional.

Termina con las siguientes reflexiones, deducidas del estudio:

**1.- El pagador** tiene problemas presupuestarios, lo que le obligará a corto plazo a reducir prestaciones, minimizar la demanda y recortar costes, lo que afectará de lleno a los medicamentos.

**2.- El prescriptor** perderá cada vez más poder de decisión, que se está transfiriendo al pagador, lo que obliga a que la industria tenga cada vez más en cuenta la necesidad de convencer del valor de sus productos a aquellos que soportan la factura y no sólo a los que con su conocimiento son capaces de la prescripción a los pacientes.

**3.- El canal tenderá a concentrarse**, como ha ocurrido en otros países, lo que hará que crezca su poder de negociación, por lo que los laboratorios tienen que empezar ya a ganar experiencia en su relación comercial con el canal, más allá de considerarlo un mero distribuidor de sus productos.

**4.- El paciente:** Finalmente el paciente, de momento el gran apartado de todo el proceso, pero esto durará poco: el conocimiento no tiene barreras e internet se ha convertido en el gran formador de la población general. Los conocimientos en salud por parte del consumidor crecen cada día y los médicos van a tener que aprender a “negociar” los tipos de terapia a aplicar. El paciente acabará siendo una parte importante de la decisión terapéutica.

**5.- El medicamento y la industria:** La industria tiene que aprender del sector de gran consumo: para evitar la sustitución de las marcas por genéricos, los medicamentos tienen que aprender a ser algo más que un producto sustituible por otro de igual mecanismo de acción o proceso de fabricación. La industria tendrá que esforzarse por darle valor añadido al medicamento para evitar lo que en gran consumo se llama “costumización”.

**6.- El futuro:** Puede ser tan positivo o negativo como cada uno quiera verlo. El mercado farmacéutico está cambiando y a corto plazo el negocio se va a reducir. Pero el futuro será de aquellos que ayer y hoy hayan sabido hacer sus deberes. La salud seguirá siendo un bien social y una demanda de la población que los estados tendrán que seguir atendiendo sin remedio. Y en este negocio seguirá habiendo empresas con grandes productos de enorme valor terapéutico y social que seguirán copando altas cuotas de mercado.