

ADN

Gallinal (Fefe): “Operadores como Amazon nos van a intentar fagocitar, pero tenemos la última milla”

Carlos Gallinal, secretario general de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (Fefe), considera que el modelo farmacéutico español es “el más barato, el más efectivo y el más cercano”.

A.Escobar
5 mar 2019 - 04:58

Gallinal (Fefe): “Operadores como Amazon nos van a intentar fagocitar, pero tenemos

El secretario general de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (Fefe), desde febrero de 2019, opina que el sistema farmacéutico español es “privado con una vocación de función pública absoluta” y que “la dispensación presencial de un medicamento es imprescindible”. Fefe representa políticamente a los titulares de las oficinas de farmacia. La entidad negocia el convenio colectivo nacional, que afecta a más de 18.000 boticas de las 22.000 existentes en España

P.: ¿Qué fortalezas considera que tiene el modelo farmacéutico español y qué le diferencia de otros sistemas?

R.: Es el mejor del mundo. España es el país de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Ocde) con más oficinas de farmacia. El 98% de la población española tiene una botica a menos de diez minutos desde su domicilio, es un sector profundamente capilarizado. Además, cuando la Administración decide abrir una farmacia, solamente tiene que autorizarlo y no invierte ni un euro. Si el modelo farmacéutico español es el más barato, el más efectivo y el más cercano, ¿alguien puede señalar que no es el mejor?

P.: Con tantas farmacias en España, ¿el sector ya ha tocado techo?

PlantaDoce.

R.: Hay un factor determinante que nos dice que no: el demográfico. Ni sobran farmacias ni hay techos. Lo importante es que la población esté cubierta.

“Ni sobran farmacias ni hay techos. Lo importante es que la población esté cubierta”

P.: ¿Considera que acceder a un medicamento en España es más barato que en otros países del Europa? ¿Por qué?

R.: España es el país con los medicamentos más baratos en la Oede. Es el tercer estado con mayor esperanza de vida en el mundo y el gasto fuerte en fármacos se hace en cronicidad: a más mayores, más productos se tienen que sufragar. Cuando se habla de uso racional en el sector, se bajan los precios de los medicamentos y el debate no se centra en hacer un consumo con sentido.

P.: Barato o caro, recientemente su organización ha denunciado que España está sufriendo una situación de desabastecimiento de medicamentos básicos ¿Le preocupa? ¿A qué se debe este hecho?

R.: Es preocupante, pero no alarmante. Hay un problema eventual, el *Brexit*. Reino Unido tiene claro que si se ejecuta una “desconexión dura” va a tener problemas arancelarios para el suministro de medicamentos, con lo cual hay empresas que están acumulando fármacos. La segunda causa es que en el España los medicamentos son muy baratos. Cuando los fabricantes tienen problemas de producción, ¿a quién servirán primero? ¿A los países que pagan más o a los que pagan menos? Se responde solo.

P.: ¿El modelo farmacéutico es el de un sistema de colaboración público-privada?

R.: Es un modelo privado con una vocación de función pública absoluta. La colaboración íntima en la dispensación de medicamentos subvencionados en gran parte por la Seguridad Social nos convierte prácticamente en un sistema público.

“La cercanía y el trato con el cliente es un intangible que el online no va a dar”

P.: ¿Cómo está afectando la compra pública de innovación a la farmacia española?

R.: Los medicamentos de diagnóstico hospitalario sólo se pueden dispensar en los centros médicos porque necesitan un seguimiento especializado del paciente. Pero se

PlantaDoce.

está confundiendo la necesidad de dicho seguimiento con medicamentos caros. Hay muchos fármacos que se han ido directamente a los hospitales y no a las oficinas de farmacia simplemente por el precio. El farmacéutico no está sólo para recetar Omeprazol o Simvastatina, está para mucho más.

P.: ¿Cómo va a transformar la digitalización el sector farmacéutico en España? ¿El canal online será la salvación para muchos establecimientos físicos?

R.: La cercanía y el trato con el cliente es un intangible que el online no va a dar. Si tienes una farmacia a diez minutos de casa, ¿merece la pena ir a un portal online? No podemos obviar la digitalización, pero la dispensación presencial de un medicamento es imprescindible.

P.: Pero hay operadores como Amazon o Alibaba, entre otros, que están apostando por el sector.

R.: Que nos van a intentar fagocitar, no tengo dudas. Es un hecho que van a invertir todo lo posible para quedarse con la farmacia, pero tenemos algo que estos gigantes no tienen: la famosa última milla. ¿Vale la pena que te llegue el producto antes a casa por no bajar, caminar diez minutos, y estar frente a un profesional sanitario?