

**Director emérito:**

Josep M.º Puigjaner Corbella

**Director científico:**

Asunción Redín (aredin@edicionesmayo.es)

**Director:**

Francesc Pla (fpla@edicionesmayo.es),

**Redactor jefe:**

Javier March (jmarch@edicionesmayo.es)

**Redacción:**

Silvia Estebarán (sestebaran@edicionesmayo.es)

Mercè López (mlopez@edicionesmayo.es)

Ángel López del Castillo (alopez@edicionesmayo.es)

**Dirección artística y diseño:**

Emili Sagols

**Comité científico:**

M.J. Alonso, R. Bonet, J. Braun, M.ºA. Calvo, M. Camps, A.M. Carmona, N. Franquesa, M.ºC. Gamundi, A. Garrote, J. Guindo, J.R. Lladós, F. Llambí, J. Oller, A. Pantaleoni, L. Puigjaner, I. Riu, E. Sánchez Vizcaíno, J.M.º Ventura, M.ºC. Vidal Casero, M. Ylla-Català

**Edita:**

**MAYO**

[www.edicionesmayo.es](http://www.edicionesmayo.es)

**Redacción y administración:**

Aribau, 168-170 5.º. 08036 Barcelona  
Tel.: 932 090 255  
Fax: 932 020 643  
comunicacion@edicionesmayo.es

**Publicidad:**

**Barcelona:**

Aribau, 168-170 5.º.  
08036 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

© 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.

# Cerrado por vacaciones... casi

El curso se ha vivido con intensidad y ha servido para estabilizar las cuentas. Se ha mejorado notablemente la situación en el pago y en la facturación. Cada vez es más evidente que las cifras de principios de siglo son un recuerdo y que las tasas de crecimiento del mercado del medicamento financiado son irrepetibles, pero tampoco se vislumbran caídas significativas, incluso se perciben crecimientos discretos en ese segmento y, por otro lado, se detecta un crecimiento consistente del mercado del autocuidado y en el de la parafarmacia.

El sector respira más tranquilo. Existe un clima de más confianza que se concreta, por ejemplo, en una mayor demanda de farmacias, lo que no sucedía desde hacía años.

Después de una crisis tan profunda como la soportada por el sector, es normal que aparezca un cierto relajo, pero la cartera de los deberes estivales se ha ido llenando sin pausa. El sector deja muchos temas pendientes para la vuelta de las vacaciones, y las asignaturas colgadas deberán aprobarse algún día.

Algunos de los más significativos son:

**• Cambios en la distribución cooperativa.**

Tanto el nacimiento de Bidafarma como el proceso electoral de Cofares ponen de manifiesto que los tiempos están cambiando, y tanto la dimensión de las empresas de distribución como su modelo de gobernanza deberán adaptarse a esos nuevos tiempos.

**• Sistema de verificación de medicamentos.** Febrero del 2019 no está tan lejos. Ésa es la fecha límite para que SEVeM defina e implante el modelo funcional de verificación de los medicamentos en España. El Consejo General de Colegios de Farmacéuticos deberá liderar un proceso en el que será imprescindible coordinar a múltiples actores políticos y técnicos.

**• Revisión de las reservas singulares.** El debate sobre la dispensación de los medicamentos en la farmacia hospitalaria de uso ambulatorio está en plena euforia. El sector tiene el reto de encontrar un nuevo modelo capaz de acercar posturas y de satisfacer intereses diversos.

**• Atención farmacéutica a los centros residenciales.** Una parcela hasta ahora reservada a la oficina de farmacia que se cuestiona en alguna comunidad autónoma y que pone encima de la mesa una realidad incuestionable: nada es incuestionable. Cualquier solución vendrá del pacto y la negociación.

**• Evolución del mercado de genéricos.** Los genéricos han alcanzado el 40% del mercado en unidades, pero aspiran al 60%. El papel que la oficina de farmacia tiene que jugar debe ser clave en el desarrollo de un mercado que aporta varios puntos al rendimiento final de sus cuentas de resultados.

El sector seguramente se merece unas buenas vacaciones, pero parece evidente que se va con la cartera repleta de deberes. ●

Francesc Pla