

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)

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.



13.15, 13.36, 13.45, 13.39, 12.75, 11.44, 10.69,
10.78, 10.81, 10.99, 11.20, 11.34, 11.08, 11.11, 11.30
764, 796, 843, 890, 934, 957, 973, 859, 868,
882, 901, 908, 923, 889, 895

¿Qué misterios esconden este par de series de cifras? Seguro que muchos de vosotros, queridos lectores, lo habréis adivinado. La primera es el precio medio de la receta financiada por el SNS, y la segunda, los millones de recetas facturadas en España desde el año 2005 hasta hoy. Su interpretación es arriesgada, solo voy a enumerar algunas impresiones que me han venido a la cabeza después de mirarlas:

1. A menudo los silencios significan más que las palabras, por lo que me inquietan las cifras que no están. La economía de la mayoría de las farmacias continúa dependiendo casi exclusivamente del número de envases dispensados y del precio de los mismos.
2. Otra ausencia remarcable es la de la serie de las medianas de los precios de las recetas. Me arriesgo a vaticinar que la serie de las medias y la de las medianas van divergiendo con los años. La ralentización del crecimiento de la factura farmacéutica se basa en las bajadas del precio de la gran mayoría de las recetas para diluir el coste de las novedades terapéuticas y, cuando no ha sido suficiente con eso, los medicamentos se trasladan de canal y tan contentos.
3. Después del trienio de la gran debacle, los mecanismos legales de control del importe de la factura funcionan como un automatismo. No son precisas nuevas medidas legislativas para que la factura se mantenga en crecimientos muy parejos al de la inflación. Todo está atado y bien atado.
4. Estamos donde estábamos y han pasado 15 años (13,15 x 764 es prácticamente igual a 11,30 x 895)
5. No, no me olvido del margen. Para no entristecerlos con otra serie descendente voy directamente al final: ha disminuido alrededor de dos puntos en 15 años.

Los matices que esconden estas series numéricas y también porque el color de las cosas depende del color del cristal a través del que se mira, exigen un análisis complejo que requiere mucho más que unas impresiones. La gran trascendencia de los resultados de un análisis de este calibre debería ser motivo suficiente para que el sector afrontara con decisión esa complejidad. Necesita conclusiones consensuadas para hacer planteamientos abiertos sobre la pregunta que en el fondo esconden estas cifras. ¿Es el modelo retributivo actual el que más le conviene?

He sido perseverante, pero no vehemente en la reivindicación de un cambio porque, en lo económico, el modelo que tenemos no está tan mal. Ahora bien, cada vez estoy más convencido de que si queremos una farmacia que haga cosas distintas, un modelo basado exclusivamente en un margen comercial no es el más coherente para ese fin.

Epílogo. El cambio de modelo retributivo puede ser un motor de transformación, pero también una consecuencia de la misma. No importa tanto si primero es el huevo o la gallina, sino que para cocinar una buena tortilla los huevos se deben romper. ●

Francesc Pla