

EL ANÁLISIS DE CF **MODELO RETRIBUTIVO** Cada vez más países del entorno europeo buscan fórmulas de retribución con las que añadir un plus al margen fijado por la Administración sobre los medicamentos que lo complementa, no que lo sustituya. Fijos profesionales o por servicios son las opciones más frecuentes en los países desarrollados, con planteamientos que quieren dar valor a la actuación del farmacéutico y desligarlo de la acción de venta del medicamento

El margen del medicamento no está tan solo

B. GARCÍA SUÁREZ

beatriz.garcia@correofarmacautico.com

El margen de los medicamentos intervenido por la Administración es el modelo de retribución más extendido. Sin embargo, cada vez es menos exclusivo, ya que los países más desarrollados miran a formas complementarias de retribución a la farmacia como los fijos por servicios, el pago capitativo o por dispensación. El propio Ministerio de Sanidad, en varios foros, ha apuntado que es momento de plantear el debate de un nuevo modelo retributivo del medicamento y el espejo en el que mirar, los países del entorno. Pago por dispensación y fijo por servicios serían las formas de pago más comunes.

El economista Ricard Meneu, del Instituto de Investigación en Servicios de Salud, explica que "cada vez son más los sistemas que, sin abandonar totalmente la retribución por márgenes, van complementándola (aligerándola) introduciendo otras fórmulas (pago fijo por dispensación o escalas de pagos por distintos tipos de servicios)". "En definitiva, que buscan fórmulas alternativas de pago a las oficinas de farmacia mediante una retribución menos ligada al precio del producto y más relacionada con el valor aportado por la farmacia".

VALOR ACCIÓN 'VS.' PRODUCTO

"Se requieren sistemas de pago que retribuyan en función del valor añadido y que incorporen incentivos deseables, es decir, lo contrario a orientar hacia el intento de sustituir por el producto que aporte mayor margen de beneficio; acompañar estos sistemas a las reiteradas recomendaciones internacionales coincidentes en afirmar que el margen de beneficio o el volumen de ventas no son adecuados para retribuir

COMO MÍNIMO, DOS CRITERIOS DE PAGO

Resumen de los distintos modelos de retribución de los medicamentos por países.

PAÍSES	MARGEN COMERCIAL	MARGEN FIJO O REGRESIVO DECIDIDO POR UN TERCER PAGADOR O AUTORIDAD	HONORARIO PROFESIONAL FIJO	FIJO POR SERVICIOS	CAPITATIVO
Alemania		X	X	X	
Australia		X	X	X	
Bélgica		X		X	
Brasil	X				
Canadá	X		X	X	
Corea del Sur	X		X		
Dinamarca		X	X	X	
Eslovenia			X		
Eslovaquia		X	X		
Estados Unidos	X		X	X	
Finlandia		X	X		
Francia		X	X		
Holanda		X	X		X
Irak	X				
Irlanda		X	X	X	
Japón	X		X		
Jordania	X				
Kuwait					
México	X				
Noruega		X	X		
Nueva Zelanda					
Portugal		X		X	
Reino Unido	X		X	X	
Siria	X				
Suiza		X		X	

Retribución exclusiva por margen: Arabia Saudí, Austria, Bulgaria, Chipre, España, Estonia, Grecia, Hungría, Islandia, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Perú, Polonia, República Checa, Suecia y Turquía.

Fuente: Sefac.

Camino por explorar.

En economías sólidas como Canadá, Estados Unidos, Japón o Reino Unido y otras emergentes como Brasil, las farmacias perciben el margen comercial correspondiente al precio del medicamento. En la mayoría, esta fórmula coexiste con otras complementarias como fijos por servicios o el honorario profesional fijo (tasa por dispensación). En modelos más similares al de España, donde se cobra por un margen del medi-

servicios profesionales, ni tampoco útiles para el control de costes", sostiene.

"El objetivo es, pues, avanzar hacia un sistema mixto que facilite la reorientación desde la mera dispensación hacia la potenciación de las activida-

des profesionales más deseables por su contribución a la mejora de salud", explica. Éste podría incluir tres elementos: "Una tarifa fija por dispensación, la devolución más o menos total -en tanto subsistan los descuentos y ofertas- de los

costes del producto, y una retribución por ciertos servicios definidos explícitamente por el financiador", apunta.

La transición hacia un modelo que priorice el valor del acto profesional está bien visto por la Sociedad

Española de Farmacia Comunitaria (Sefac), que recientemente presentó su propuesta de cartera de servicios retribuidos (ver CF 22-III-2013). Eduardo Satué, presidente de Sefac Aragón, explica que el "cambio de modelo a un pago por servicio es ya imparable en la mayoría del mundo desarrollado". Su

▶ Cada vez se percibe más que el producto no da para pagar el valor añadido del acto farmacéutico

principal ventaja es que "permite centrar el proceso en la optimización de la farmacoterapia" de manera que el farmacéutico necesariamente se responsabiliza "de que lo que se está dispensando sea lo mejor para el paciente, no sólo que el medicamento que le llegue sea de calidad".

"Tienen que cambiar muchas cosas y la independencia del profesional respecto al producto es un aspecto clave para trabajar desde una óptica cognitiva" para lo que ve "necesario que nos sentemos a hablar los principales agentes del sector".

PIE A TIERRA

El economista Enrique Suárez, director del Área Financiera de Gesfíe SL (asesoramiento financiero, jurídico y de *marketing* a empresas) se muestra más pragmático sobre los modelos retributivos. "Es un sector muy regulado, todavía no está autorizado para cobrar por servicios", apunta.

"Al final, depende de la Administración o, incluso, de 17 decisiones diferentes; la farmacia tiene que tomar la iniciativa, depender de sí misma y del instrumento

EN 5 IDEAS

1. EL COMERCIAL LIBRE

Algunos países, sobretudo americanos, aplican a la farmacia un margen libre sobre los productos y de él depende su beneficio. Cada farmacia aplica el precio que considera.

2. FIJADO POR UN TERCERO

Es el modelo más extendido: el margen (fijo o regresivo) lo fija un tercero, el pagador. Al estar intervenido, los sistemas optan por complementar este modelo con otras fórmulas.

3. HONORARIO PROFESIONAL

Por honorario fijo profesional se conoce también al fijo por dispensación, una aportación fija con la que se da valor al acto farmacéutico de dispensación del medicamento.

4. FIJO POR SERVICIOS

La prestación de servicios complementarios y adicionales al acto de dispensación en la oficina de farmacia, se retribuye mediante una cantidad fija acordada con la Administración.

4. PAGO CAPITATIVO

La Administración abona una cantidad anual fija y preestablecida en función de la demanda estimada de esos servicios (calculada en función del número de habitantes).

legal que tiene para ganar más dinero: la venta", sostiene. "En general, los grandes cambios, como sería el del modelo retributivo, se producen porque se está convencido realmente de lo que se quiere o porque se huye de una situación anterior. Me da la sensación de que es lo segundo lo que está pasando en la farmacia", afirma Suárez.

"Se ha visto un sector que no se ha preocupado por la gestión de su negocio y que se ha mostrado reticente a fórmulas de gestión profesionalizadas, como la introducción de retribuciones variables a los empleados, en las que se prime la consecución de objetivos de venta de producto", resume. "Estos planteamientos se ven, en el colectivo, como un riesgo", cuando "promover una venta cruzada es una forma de completar un tratamiento, es un consejo profesional que todavía no está muy extendido", defiende.