

Falta de competencia en las farmacias

Medicamentos más caros que en otros países, pocos descuentos o sistemas de fidelización.... El modelo farmacéutico necesita una reforma.

Un perjuicio para el consumidor



El estudio sobre el precio de los medicamentos que llevamos a cabo en octubre de 2006 (*No somos tan baratos*, OCU-Salud nº 68) puso de manifiesto que España tiene un IVA de los más baratos de Europa (4%), que el margen del almacén está dentro de la media y que el precio de venta del laboratorio (PVL) es también de los más baratos. Pero, es en los márgenes farmacéuticos donde España se sitúa en una franja alta; lo que la convierte en el cuarto país de Europa con medicamentos más caros (y sin tener en cuenta el nivel de vida). Y es que en España la actual ley hace que la competencia dentro del sector de la distribución de medicamentos sea muy reducida.

UNA SITUACIÓN QUE DEBE CAMBIAR

En junio de 2006 la Comisión Europea dirigió al Gobierno español un aviso en el que exigía la modificación de la normativa que regula la adjudicación y el establecimiento de las oficinas de farmacia en nuestro país, porque piensa que vulnera normas comunitarias como la libertad de establecimiento.

En España la apertura de una oficina de farmacia está limitada legalmente con vistas, en principio, a garantizar la accesibilidad, la calidad del servicio y la suficiencia en el suministro de medicamentos; es decir, a prestar una adecuada asistencia farmacéutica.

Cada comunidad autónoma establece sus propios criterios teniendo en cuenta la densidad demográfica, las características y la dispersión de la población.

Nuestro estudio

Para llevar a cabo nuestra prueba práctica elegimos cinco ciudades (Alicante, Barcelona, Gijón, Madrid y Sevilla) y un pueblo (Tarancón). Nos pusimos en contacto de forma anónima con un total de 33 farmacias. Nuestros colaboradores plantearon el caso de una familia que se ha cambiado de barrio. Por sus circunstancias particulares, tiene una factura mensual de unos 150 euros en farmacia y quiere saber si, como cliente asiduo de la farmacia que va a ser, le van a hacer algún tipo de descuento o similar sobre la facturación anual, como hacían en su antigua farmacia.

Ahora bien, la consecución de estos objetivos puede hacerse de distintas formas: como lo hacen la mayoría de las comunidades, que aplican criterios restrictivos en la apertura (sistema de máximos); o bien como hace Navarra, que adopta unos criterios flexibles (sistema de mínimos).

En cuanto a los criterios para la concesión de autorizaciones de oficinas de farmacia, sólo pueden ser propietarios

los licenciados en farmacia. Y en algunas comunidades (como es el caso de Valencia) incluso han llegado a dar prioridad a los farmacéuticos que tenían experiencia profesional en la misma comunidad.

Estas limitaciones, desde el punto de vista de la OCU, carecen de justificación y van en detrimento del consumidor. Porque, por ejemplo, las restricciones de apertura que establecen la mayoría de las comunidades (vinculadas al número de habitantes o a la distancia entre farmacias) no nos parecen adecuadas con respecto al objetivo del buen abastecimiento de medicamentos. Para garantizar el acceso de la población a los medicamentos bastaría con establecer un número mínimo de farmacias por habitante.

Tampoco existe una justificación objetiva y menos de salud pública en el hecho de que la propiedad de una farmacia esté reservada para los licenciados. En general, el sistema nos parece injustificado e ineficiente, desde el punto de vista económico, ya que, como vimos en el estudio de octubre de 2006, esta restricción al final encarece el precio de los medicamentos. Además, no debe confundirse propiedad con dispensación de los fármacos, que eso sí que se debería realizar bajo la responsabilidad y supervisión de un farmacéutico. De hecho, la legislación de la mayor parte de las comunidades autónomas les obliga a ir identificados con una placa en la que figuren, al menos, el nombre y el nivel profesional.

FIJACIÓN DE PRECIOS

En España la Administración revisa periódicamente los márgenes destinados a farmacia y a distribución. Así, vemos que:

●●● Si se trata de un medicamento con un PVL menor de 89,62 euros, el margen para la farmacia es del 27,9% sobre el precio de venta al público sin IVA.

●●● Cuando el PVL es mayor de 89,62 euros, los márgenes pasan a ser una cantidad fija de 37,53 euros para la farmacia.

El margen de la farmacia es

alto, aunque posteriormente se le aplica una escala de deducciones en función de la factura

mensual proveniente de recetas de medicamentos financiados.

●●● Los medicamentos que financia la Seguridad Social tienen un sistema de precios industriales máximos. En el resto (una minoría) es libre, si bien debe ser comunicado oportunamente. Además, en los medicamentos publicitarios (aquellos que no necesitan receta y pueden anunciarse), las farmacias tienen la facultad de poder aplicar descuentos de hasta un 10% en el precio de venta al público (PVP). En el resto de los medicamentos la normativa se presta a diversas interpretaciones que, al final

y en la práctica, hace que los descuentos sean casi inexistentes.

EN POCOS CASOS LE HARÁN DESCUENTOS

Acabamos de ver lo que dice la ley respecto a la facultad de las farmacias para realizar descuentos en los medicamentos publicitarios; pero, ¿se lleva a cabo en la práctica? Esto es lo que pretendíamos averiguar con la prueba práctica que hemos realizado.

●●● El desconocimiento de la normativa es bastante grande: en 15 farmacias no ofrecían ningún tipo de descuento;

llegaron, incluso, a decirnos que era ilegal o que era una práctica desleal entre farmacias.

●●● En 17 sí

que ofrecían incentivos o descuentos a clientes. ¿En qué consistían?

– Tarjetas cliente: acumulan puntos por las compras realizadas para obtener rebajas en el precio de compras posteriores.

– Descuentos de hasta un 10% en productos de parafarmacia.

– Regalo de algún producto de la compra.

– Regalo de muestras de nuevos productos relacionados con las compras habituales.

– Ajuste de la cuenta en un momento determinado. Se trata de un pequeño descuento en el precio final del día. Por

La tarjetas de fidelización deben completarse con otras acciones

ejemplo, de 31,02 a 30,00 euros.

Aunque parece que hay una tendencia a crear sistemas de fidelización de los clientes, en parte debido a la creciente competencia por parte de otros canales como la parafarmacia, a día de hoy son pocas las oficinas de farmacia que le ofrecerán un descuento o ventaja; por eso, nuestro consejo es que si tiene la posibilidad de elegir dónde comprar sin que le cause mucho trastorno, acuda a una que sí los efectúe. El ahorro puede ser considerable.

La OCU opina

La OCU defiende la liberalización de las actuales normas de apertura de las oficinas de farmacia limitándolas a aquellas estrictamente justificadas en aras de garantizar el acceso y calidad de los servicios farmacéuticos, así como el abastecimiento de medicamentos a la población. Esta liberalización podría reportar beneficios concretos para los consumidores:

●●● Mayor competencia profesional, estimulando la mejora del servicio ofrecido a la población: información y seguimiento de los tratamientos, control del uso individualizado de los medicamentos, colaboración con las campañas de salud pública, etc.

●●● El abaratamiento de todos los medicamentos y, al menos, de forma inmediata los medicamentos publicitarios, pues la ley no fomenta descuentos libres.

●●● Abaratamiento del resto de los productos de venta en farmacias que no son medicamentos.

●●● Creación de grandes grupos de distribución al por menor que, además de ser capaces de generar economías de escala que redundarían en abarataciones de costes, podrían adquirir un importante poder de compra con la suficiente capacidad de negociación frente a mayoristas y laboratorios, lo que también se traduciría en reducciones del precio de venta al público.

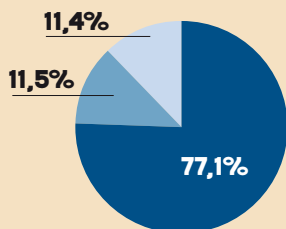
●●● Mejora de las condiciones de acceso en que se presta el servicio (mayor número de farmacias abiertas 24 horas o en festivos). **DyD**

LIBERALIZACIÓN DE LA APERTURA DE LAS FARMACIAS

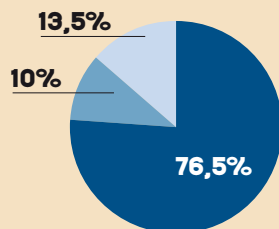
Los socios de la OCU dicen sí

■ DE ACUERDO ■ NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO ■ EN DESACUERDO DATOS DE 2007

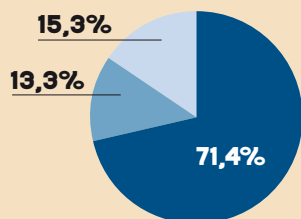
LA APERTURA DE LAS FARMACIAS EN ESPAÑA DEBERÍA LIBERALIZARSE



LOS CONSUMIDORES TENDRÍAMOS MÁS VENTAJAS EN CUÁNTO A LA LOCALIZACIÓN DE FARMACIAS



LOS CONSUMIDORES TENDRÍAMOS MÁS VENTAJAS EN TÉRMINOS DE CALIDAD DEL SERVICIO Y HORARIOS DE APERTURA



LOS CONSUMIDORES TENDRÍAMOS MÁS VENTAJAS EN TÉRMINOS DE PRECIOS

