



Farmacéuticos en paro se manifestaron en Madrid el pasado día 3 para exigir la libre apertura de oficinas.

SANTOS CIRILO

Beneficios y publicidad

L. A. Madrid
La tesis del informe económico de los colegios farmacéuticos sostiene que si el sistema funciona y es eficaz ¿por qué cambiarlo? y, en cualquier caso, ¿cómo? Porque la competencia real no existe sin descuentos y éstos, además de estar prohibidos en la UE, requieren publicidad que también está proscrita en la ley española.

El Tribunal de Defensa de la Competencia mantiene que se juegue con el margen de beneficio comercial del 29,9% para las farmacias establecido por la Administración como "máximo". Es decir las farmacias pueden bajarlo si quieren. Y respecto a la publicidad, no sugiere que se haga sobre cada medicamento, que vulneraría el uso racional de los mismos como arguyen los farmacéuticos, sino sobre la actividad global de cada establecimiento. "Una farmacia puede decir: 'yo hago un 10% de descuento en mis productos'. Evidentemente en un pueblo no se podría hacer, pero sí cerca de un ambulatorio", explica Amadeo Petitbó.

Gerardo Ortega pide que esto se explique al habitante de zonas rurales, "que le va a costar más su medicina que en la ciudad". Pero teniendo en cuenta que el grueso de la factura farmacéutica la paga el Estado, saldría más barato para todos los ciudadanos en su conjunto, según los economistas consultados.

La diferencia de ambos informes en cuanto a la apreciación de lo que supondría la liberalización del sector es radicalmente opuesta. Los farmacéuticos aseguran un encarecimiento de los costes y una puerta abierta a la corrupción, exponiendo el ejemplo de experiencias similares en países latinoamericanos. El Tribunal de la Competencia apuesta por la capacidad del mercado para regularse a sí mismo, dejando a la Administración la facultad para asegurar sólo aquello que quedara desprotegido.

Socialmente injusto

EL TDC mantiene que el sistema actual, además de ser ineficiente "por dejar zonas de población desatendidas o subatendidas" es "injusto" socialmente porque "dificulta el acceso a una de las actividades posibles de la profesión". Incluso llega a poner en cuestión las leyes que lo amparan. Los farmacéuticos contestan en su informe que su carrera tiene hasta 47 salidas profesionales. Pero lo cierto es que, al menos una de ellas, la de licenciado asalariado de un farmacéutico con farmacia, apenas rinde al año dos millones de pesetas en el mejor de los casos, frente a los seis que, como mínimo, dice ganar su empleador aparte de los beneficios de su actividad a largo plazo.

El conflicto no ha hecho más que empeorar, porque a los 5.000 farmacéuticos en paro se suman los 2.700 estudiantes de farmacia que se licencian cada año en España, y que constituyen nada menos que el 27% del total de nuevos licenciados europeos. "Bien, modifiquemos la regulación actual, pero negociando. Hay que tener en cuenta los derechos adquiridos", admite Gerardo Ortega, coautor con Ramón Tamames, de la replica económica de los farmacéuticos.

Las farmacias españolas 'maquillan' su coste en la UE para defender su monopolio

Un estudio económico de los colegios oficiales quiere contrarrestar las críticas al sector

LUCÍA ARGOS, Madrid
La declaración anónima y voluntaria de ingresos y gastos, con apenas el 6,5% de las farmacias existentes en España, y su comparación con las de Europa, sin tener en cuenta el

poder adquisitivo de cada país, son la base de un informe económico encargado por los colegios farmacéuticos para argumentar que las españolas son las más baratas de la UE para el ciudadano y las que menos negocio

hacen. Con este estudio quieren contrarrestar el reciente análisis del Tribunal de Defensa de la Competencia que recomendaba liberalizar el sector por considerarlo injusto y caro.

El informe encargado por los colegios farmacéuticos ha costado 90 millones de pesetas, de los que al menos 50 corresponden a los honorarios de sus autores: los economistas Ramón Tamames y Gerardo Ortega.

Amadeo Petitbó, presidente del Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC) entiende que de ninguna manera este contrainforme invalide las recomendaciones de su institución. "Sus argumentos están insuficientemente documentados y los puntos de partida son totalmente discutibles, condicionando en consecuencia el resultado final del estudio", afirma.

De "traje a medida" califican las asociaciones de farmacéuticos en paro o sin farmacia el informe encargado por sus colegios. "Estaría bueno que después de pagar 90 millones no les salieran las cuentas", dice Pilar Aparicio, representante de estas organizaciones. El presidente del colegio de economistas de Madrid y uno de los responsables del trabajo, Gerardo Ortega, responde: "No existe tal traje a medida. Si alguien es capaz de decirnos que hay algo que está mal que lo diga". Los expertos consultados dicen bastantes cosas.

Para elaborar este análisis se envió una encuesta a las 18.667 farmacias existentes, pero los resultados se han basado sólo en los datos de las 1.200 que respondieron.

En el informe, el coste por habitante de los diferentes sistemas farmacéuticos de Europa se hace en pesetas, sin una traducción al poder adquisitivo de cada país,

es decir, al coste real para cada ciudadano (de hecho, en función del PIB, España tiene el porcentaje de consumo y gasto farmacéutico público más alto de Europa, junto a Portugal y Grecia). Así resulta en el análisis de los economistas que el coste de la farmacia para cada español sería el más bajo después de Holanda y Reino Unido: 5.920 pesetas, frente a las 7.521 pesetas que le supone a un alemán. Pero la diferencia entre la renta per capita de ambos países arroja un saldo en torno al millón y medio de pesetas en favor de Alemania.

Ganancias brutas.

Con respecto a las ganancias brutas de cada farmacia, evidentemente también resultan menores que las de sus colegas europeos, aunque paralelas de nuevo a la riqueza de cada país. Ortega admite la conveniencia de una conversión a la capacidad de compra de la moneda de cada país, pero sostiene que "los resultados no variarían" en cuanto a la eficacia del sistema español.

Para calcular este coste se incluyen otros dos factores: el número de farmacias por habitante y los márgenes comerciales. Respecto al primero, España tiene efectivamente mayor número de farmacias por habitante, aunque, en función de la densidad de población, el propio informe reconoce que "la cobertura territorial de la farmacia española es sensiblemente inferior a la del resto de los países, a pesar del mayor número de farmacias por habitante".

Respecto a los márgenes, los economistas se atienen al margen fijo del 29,9% sobre el precio de venta al público. El Tribunal de la Competencia aludía a los márgenes sobre el coste, que pueden ser sensiblemente superiores, teniendo en cuenta que los farmacéuticos reciben ofertas de los mayoristas: descuentos de hasta el 35% en algunas especialidades farmacéuticas (ofertas por escrito del mayorista COFARES) o la posibilidad de recibir un producto gratis por la compra de cada tres o cada 10, según el tipo.

Por otra parte, en los productos de parafarmacia (cremas, colonias, maquillajes, potitos) que no tienen los precios intervenidos por el Estado, los márgenes pueden llegar hasta el 220%, según comprobó el TDC. Con estos datos el TDC concluía que el sistema español de distribución de medicinas era costoso para el ciudadano, ya que suponía más del 60% del coste de la producción del medicamento.

Según Petitbó, el coste económico más perverso de todos es el de los traspasos (se cobra el doble de las cifras de ventas, hasta 400 millones en algunos casos) "porque es el público el que lo está pagando, lo que hace que no puedan bajar los precios de las medicinas". Los farmacéuticos entonan en su informe un extraño *mea culpa* aduciendo que ellos mismos sobrevaloran los traspasos, cuyos precios "no tienen justificación alguna" pues sobre ellos "gravita una percepción incorrecta de las expectativas de beneficio".

Y es que, en última instancia,

el informe sostiene que las farmacias españolas no son "en general un negocio rentable". Siempre según los datos anónimos y voluntarios de los farmacéuticos, los autores del informe calculan que el 51% de las farmacias no llegan a seis millones netos de beneficios anuales, incluido el sueldo del titular (en comparación, la nómina media de un médico especialista del Insalud es de 4,6 millones anuales). Incluso habría 557 que no llegarían al millón anual de ganancias.

Frente a esto, que podría considerarse un negocio ruinoso por cualquier trabajador —de hecho como mancebo ganaría más que como propietario, hasta dos millones al año—, Ramón Tamames defiende que "la farmacia no es el ingreso principal para muchos farmacéuticos. Pueden tener otro trabajo, o patrimonio personal o acciones de Hidroeléctrica", afirma muy serio. También indica que estos profesionales "aguantan un tiempo ante las expectativas de ganancia en el futuro".

En efecto, su propio informe pone de manifiesto la verdadera rentabilidad de una farmacia, al constatar que se trata de un puesto de trabajo vitalicio y transferible a los descendientes, con el único requisito de que estén matriculados en la carrera. Además disfruta de clientela asegurada —"clientela cautiva" la denomina la Unión de Consumidores de España— y dispone de unos ingresos extras, al cese de actividad o en la jubilación, de varias decenas de millones precisamente gracias al trapaso.