

La rentabilidad es el 'talón de Aquiles' de la botica navarra

- El rendimiento medio de la farmacia de esta región es inferior a la que tenía en 2000
- La facturación de las boticas del resto de España doblan a las de la comunidad foral

J. N.
Madrid

El 'modelo navarro' de farmacia, establecido a través de la Ley Foral 12/2000 de Atención Farmacéutica, tiene en la rentabilidad la gran duda sobre su viabilidad. Y es que, a pesar de que las nuevas aperturas de farmacias son en la actualidad similares a la media de las que se llevan a cabo en el resto de España, en la última década la rentabilidad media de las boticas de la comunidad foral no solamente no ha crecido sino que ha disminuido ligeramente.

Sobre este particular, los datos no engañan. Así, mientras el rendimiento máximo de esta farmacia, en base a la facturación media al SNS, se situaba en 2000 en 79.683 euros, cuando en esta comunidad contaba con 307 boticas, diez años después y con 286 establecimientos más, éste se encuentra en 78.444 euros. Es decir, la facturación al SNS de las farmacias navarras disminuyó en este periodo un 1,55 por ciento.

Este dato cobra más relevancia al establecer diferencias entre el 'modelo navarro' y el 'mediterráneo' cuando se aprecia la evolución del rendimiento máximo en la facturación con cargo al SNS del resto de las farmacias españolas. A este respecto, en 2000, con 19.641 farmacias, la facturación media de éstas en el territorio nacional se encontraba en 93.545 euros, una cifra que diez años más tarde y con 1.723 boticas más, se incrementó hasta llegar a los 159.410 euros. Es decir, que mientras las farmacias navarras decrecían su facturación

media, las del resto del país la aumentaron un 70,41 por ciento.

Este dato es esclarecedor del *handicap* al que se enfrenta la botica de la comunidad foral una vez se estableció el 'modelo navarro'. Más si cabe cuando el IPC general en España creció un 37 por ciento entre 2000 y 2010. Un dato que deja claro que en una década la farmacia de esta comunidad se ha empobrecido casi un 40 por ciento.

Pese a ello, y aunque en una época en la que la crisis se ha cebado con el sector, parece que gran parte de los farmacéuticos navarras no ven en esta merma de la rentabilidad un problema. Así, por ejemplo, la presidenta del colectivo de Empresarios Farmacéuticos de Navarra (EFAN) y secretaria del colegio de farmacéuticos provincial, Elena Jiménez, ya manifestó (*ver EG núm. 378*) que aunque la mitad de las boticas, las establecidas antes de la entrada en vigor de la Ley Foral 12/2000, habían visto disminuir sus ingresos, el 50 por ciento restante había "hecho posible su ejercicio profesional en la farmacia".

Jiménez es un buen exponente de este sentir, ya que recibió la autorización del departamento de Salud para instalar una farmacia en Pamplona en mayo de 2001. En la misma situación se encuentra la actual presidenta del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Navarra, María Pilar García Ruiz, que recibió la autorización en julio de ese mismo año para poder abrir su farmacia en el municipio de Noáin.

Acercar de este asunto, la presidenta de la Plataforma para la

Libre Apertura de Farmacias (Plafarma), Mercedes Cuadra, precisó que pese a ese descenso en la rentabilidad "el previsible cierre de muchas farmacias después de la Ley Foral 12/2000 nunca se ha producido". Y es que, para ella, "con este sistema de competencia, cada uno debe prestar el mejor servicio posible, para garantizar o no su viabilidad como profesionales".

Gasto y RDL 5/2000

Por otro lado, al tiempo que la rentabilidad de la farmacia navarra se estancó en los últimos diez años, y que ha aumentado la competencia entre las boticas ("un incentivo a la hora de aumentar los niveles de prestaciones y la calidad de las instalaciones", afirmó en su día la presidenta de EFAN), los datos demuestran que la flexibilización de la planificación farmacéutica en esta comunidad no ha dado lugar a una reducción del gasto en medicamentos, tal y como se ha asegurado desde algunos ámbitos.

Así, mientras que entre 2003 y 2010 el gasto de medicamentos per capita creció en Navarra un 22,25 por ciento, la media nacional únicamente lo hizo ligeramente por encima: un 24,03 por ciento. Andalucía, Cataluña, Castilla y León y Comunidad Valenciana, se situaron por debajo de Navarra.

Igualmente, cabe destacar que el descenso de la rentabilidad en las boticas navarras ha provocado que muchas de ellas se quedasen por debajo del límite que establece el RDL 5/2000 para aplicar deducciones, lo que implica un menor ingreso para las arcas del Estado.

"En Navarra no existen multinacionales, la competencia es entre iguales"

Mercedes Cuadra
Presidenta de Plafarma

J. N.
Madrid

La Plataforma para la Libre Apertura de Farmacias (Plafarma) ha sido una de las organizaciones que más han reclamado la liberalización del sector de oficina de farmacia o, al menos, para que el 'modelo navarro' se trasladase al resto de España. Su presidenta, Mercedes Cuadra, analiza lo que, en su opinión, significa este modelo.

Pregunta. ¿Qué balance hace del 'modelo navarro'?

R. Respuesta. Positivo, ya que muchos farmacéuticos han podido acceder a la propiedad de una farmacia sin necesidad de pasar por un concurso de adjudicación. En el resto de España el gran 'mérito' para poder acceder a la titularidad es ser millonario o heredarlo, ya que son pocas las que salen a concurso, que no se convocan con la periodicidad dictada por ley y en los que los baremos que los rigen, debido a su arbitrariedad, son sistemáticamente llevados a los tribunales y anulados. En este sentido, el 'modelo navarro' ha sido muy positivo, porque ha acabado con la judicialización sistemática asociada a la apertura de boticas.

P. ¿Y la calidad asistencial?

R. Ha mejorado notablemente. Se ha repartido el mercado, los clientes cuentan con más establecimientos donde elegir y se han creado muchos puestos de trabajo. La capacidad de elegir genera competencia, trabajo y riqueza. Es el modelo que mejor garantiza la atención farmacéutica en pequeños núcleos rurales. En Navarra no existen multinacionales, la competencia es entre iguales.

P. Pero deriva en una farmacia menos rentable que en el resto de España, ¿no?

R. La particular planificación farmacéutica navarra no ha mermado el interés por invertir por parte de profesionales de toda España. Una farmacia empobrecida solamente puede ser argumento de quien está acostumbrado a unos privilegios sin apenas competencia. Al disminuir la ratio es lo normal que disminuya la rentabilidad en general, pero, a pesar de la crisis, todavía no se han producido cierres en ninguno de los modelos por motivos económicos. No



Cuadra cree que extender el 'modelo navarro' generaría 40.000 empleos.

deben valorarse solamente los aspectos económicos y no los servicios nuevos a crear.

P. ¿No es un problema?

R. El problema es que muchos farmacéuticos están acostumbrados a que una farmacia tiene que tener grandes beneficios, pero es una empresa y como tal ha de tener unos riesgos empresariales. Nadie te obliga a abrir una farmacia si crees que no va a ser rentable o no va a tener altos beneficios porque tendrás competencia. Existen otras profesiones sanitarias liberalizadas, y no todas tienen los mismos beneficios. Será el mejor profesional el que más clientes tenga.

P. ¿Cuál sería el efecto de implantar el 'modelo navarro' en toda España?

R. El primero sería hacer justicia social, porque la actual planificación crea injusticia y corrupción. Acabáramos con la discriminación por motivos económicos. A partir de ahí se crearía más competencia y más atención farmacéutica, sobre todo en núcleos donde hasta ahora el modelo no permite abrir farmacias. Se generarían, como mínimo, 40.000 puestos de trabajo directos, además de indirectos derivados de la apertura de las farmacias, compra y alquiler de locales, empresas auxiliares...

P. El aumento en la competencia que señala, ¿ha derivado en el aumento de prestaciones?

R. Aumentó la competencia, no ha quedado más remedio, pero las prestaciones no han disminuido. Dependen de la iniciativa de cada farmacéutico para dar mejor servicio. Es necesario rentabilizar más el servicio, por la disminución de habitantes. Las farmacias ofrecen una serie de servicios para captarlos, pero no existen multinacionales.

Comparativa facturación Navarra y resto de España

