

Las farmacias pagarán un tercio del recorte en medicamentos

Ingresarán 525 millones menos y reducirán margen por debajo del 10%

ROSA SALVADOR
Barcelona

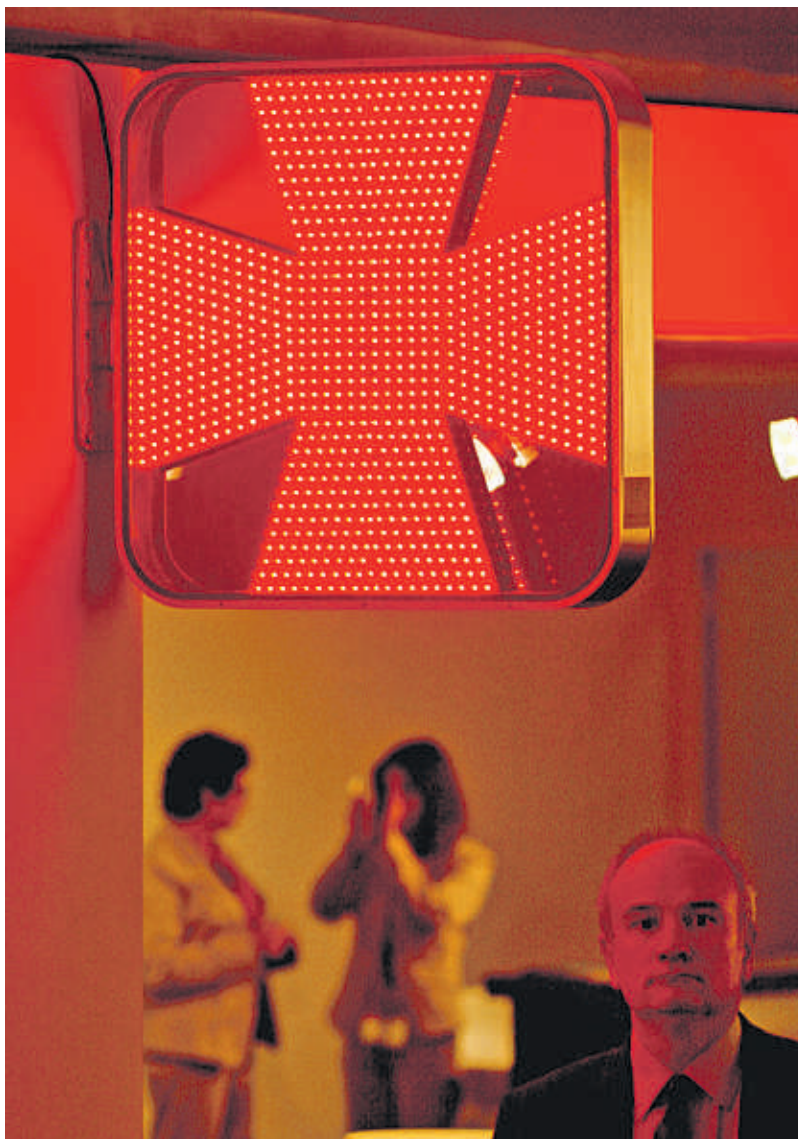
Las oficinas de farmacia pagarán un tercio del recorte del gasto farmacéutico que ha aprobado el Gobierno en el marco de las políticas de austeridad que desarrolla: de los 1.632 millones de ahorro previstos en lo que queda de año y el siguiente, 525 millones correspondrán al descenso de los ingresos que sufrirán las oficinas de farmacia, en las que repercutirá también, de manera indirecta, la reducción de ingresos de 98,6 millones que sufrirán las distribuidoras de medicamentos, que son en su mayor parte cooperativas que tienen como socios a las propias farmacias.

Según un estudio realizado por la consultora Antares, el mayor impacto corresponde a un decreto que aprobó el Gobierno en abril, que reduce el precio de los medicamentos sin patente y regula los descuentos de los fármacos genéricos, que costará a las farmacias 341 millones de euros, mientras que el descuento del 7,5% en el precio de los medicamentos con patente y productos sanitarios aprobado por el Gobierno en el mes de junio del 2009 reducirá sus ingresos en otros 184 millones.

Según Rafael Borrás, socio de la consultora responsable del informe, estos recortes supondrán una nueva reducción del margen de las farmacias, que sufre el impacto de las 25 medidas de ajuste aprobadas por el Gobierno desde el primer *medicamentazo*. "Como no se incide en regular la demanda de medicamentos -explica Borrás- preveo que en el 2013 los recortes hayan sido absorbidos por el aumento del número de recetas, y el gasto sanitario en medicamentos vuelva a los 11.500 millones de euros, el nivel del año pasado". Las farmacias sufren también el impacto de la crisis económica, que ha reducido la venta de productos de salud, higiene o cosmética alrededor del 15%.

Según un estudio elaborado por la consultora Aspime, basado en declaraciones de IRPF de farmacéuticos correspondientes al ejercicio 2008, el margen bruto de las oficinas de farmacia es del 28,5% (la diferencia entre el precio de venta y el de aprovisionamiento), mientras que el margen neto (una vez pagados todos los costes) antes de impuestos es del 9%.

El estudio de Aspime señala que la facturación media de una farmacia española es de 500.000 euros anuales, de los que el 74% corres-



ALEX GARCIA / ARCHIVO

Las farmacias acumulan ya varios *medicamentazos*

DIVERSOS FRENTE

La regulación de los descuentos a genéricos se lleva la mayor parte del quebranto

FARMACIA TIPO

La facturación media por farmacia es de 0,5 millones, y el 74% son ventas con receta

ponden a la venta de medicamentos con receta y el 26% a otros productos de venta libre, tanto medicamentos como artículos de parafarmacia que proporciona a su titular un margen neto después de impuestos del 7,51% (unos 37.600 euros al año). Esta "farmacia tipo" dedica el 9,4% de sus ventas a pa-

gar empleados (un farmacéutico asalariado cobra de media 28.081 euros al año, mientras que los auxiliares diplomados cobran 23.172 euros) y ha de reinvertir el 3,12% en el propio negocio (local, informática...). El 65% de los titulares de farmacias son mujeres.

Según la consultora Aspime las farmacias más rentables son las que facturan entre 900.000 y 1,2 millones de euros (sus titulares tributan en general al tipo marginal del 43% en el IRPF). Por ubicación, las oficinas más rentables son aquellas que están situadas en zonas turísticas, que necesitan menos inversión y menos gasto en personal, mientras que las que están situadas en zonas muy concurridas y facturan más de 1,2 millones de euros son las menos rentables: necesitan más inversiones y personal, tienen que hacer más devoluciones al Sistema Nacional de Salud y tienen frecuentes tensiones de tesorería.●

Pedro Nueno



Paseando

Harvard Square, en Cambridge (Massachusetts), cerca de Boston, la plaza más rodeada de universidad de alto nivel en el mundo (facultades, bibliotecas, oficinas, dormitorios, laboratorios) parecía este verano la plaza Tiananmen por la cantidad de chinos que se veían. La ilusión de cualquier chino es que sus hijos se formen en América (aunque él sea taxista). Los chinos de nivel, que suelen tener más de un hijo, hace años que lo consiguen. Las universidades americanas están un poco menos generosas con becas en estos tiempos y muchos europeos se aprietan más el bolsillo, lo que, unido a la popularidad de China, en América facilita lo que está pasando. A igualdad de cualificación en su solicitud, es más fácil que sea elegido un chino que un español y en todos los cursos de verano y de invierno habrá un porcentaje relevante de chinos dentro del 30 o 40 por ciento de no americanos que pueda haber en total. Los ves pasar por Harvard Square yendo o volviendo de clase, yendo a comer o a cenar, volviendo al dormitorio. Ves juventud, internacionalidad, entusiasmo y oyes hablar inglés. Esos jóvenes tienen muy buena pinta. Son distintos a los grupos que veremos por aquí cuando empiece el curso.

Como siempre, yo tenía que dar clases allí este verano y me había hecho el propósito de observar y comparar aquellos jóvenes con los nuestros. Mejor vestidos, más cuidados, menos dibujados y con pinta de bien educados. Niños bien, pero de verdad. Aunque algunos becarios vienen de familias pobres. También los hay aquí, pero no es lo que más se lleva. Tenemos un cierto problema con nuestra juventud y se ha hablado mucho de ello este verano. Nuestros jóvenes saben lo que pasa en el mundo (o por lo menos la perspectiva del mundo que se aprecia en internet). Salir de detrás de la pantalla y encontrarse con nuestra dura realidad es un golpe brutal. No ponemos suficiente calidad y dedicación en buena parte de nuestra educación. ¡Ni una universidad nuestra entre las 200 primeras del mundo! Transmitimos pesimismo. No tenemos un sistema que incentive a los empresarios para contratar jóvenes y no hemos convencido a los jóvenes de que la primera etapa laboral es una continuación de la educación. Todos deberíamos entender que esta etapa estuviese llena de flexibilidad. No deberíamos empezar el curso sin proponernos y estudiar cómo vamos a entusiasmar a los jóvenes este año. No esperemos nada de los políticos. Ellos mismos no saben cómo van a acabar. Cada uno de nosotros debería hacer algo. Por cierto, hay un pequeño centro comercial en Harvard Square. Había una tienda cerrada con un letrero: "Now Renting". Delante de mí iba una pareja con una niña pequeña. Hablaban catalán. Él le dijo a ella: "Vigila que no rellisqui la nena, estan rentant". No se dio cuenta de que "renting" es "alquilando". No nos olvidemos del inglés en la educación de nuestros jóvenes. Con más inglés, puede que vengan por aquí más chicos y chicas internacionales bien parecidos.

Este verano, la Harvard Square de Boston parecía la plaza Tiananmen

brutal. No ponemos suficiente calidad y dedicación en buena parte de nuestra educación. ¡Ni una universidad nuestra entre las 200 primeras del mundo! Transmitimos pesimismo. No tenemos un sistema que incentive a los empresarios para contratar jóvenes y no hemos convencido a los jóvenes de que la primera etapa laboral es una continuación de la educación. Todos deberíamos entender que esta etapa estuviese llena de flexibilidad. No deberíamos empezar el curso sin proponernos y estudiar cómo vamos a entusiasmar a los jóvenes este año. No esperemos nada de los políticos. Ellos mismos no saben cómo van a acabar. Cada uno de nosotros debería hacer algo. Por cierto, hay un pequeño centro comercial en Harvard Square. Había una tienda cerrada con un letrero: "Now Renting". Delante de mí iba una pareja con una niña pequeña. Hablaban catalán. Él le dijo a ella: "Vigila que no rellisqui la nena, estan rentant". No se dio cuenta de que "renting" es "alquilando". No nos olvidemos del inglés en la educación de nuestros jóvenes. Con más inglés, puede que vengan por aquí más chicos y chicas internacionales bien parecidos.

TORRE EN VENTA

¡A estrenar!

Información
666 49 05 64
93 352 87 15



Escoles Pies/
Rosari

Sup. 235 m²
construidos,
230 m² jardín
con piscina

Precio:
2,2 Mill €

COMPRAMOS
LOTES DE PISOS
DENTRO RONDAS (BCN).

Teléfono: 93 494 96 70

COMPRAMOS
LOTES DE PISOS
DENTRO RONDAS (BCN).

Teléfono: 93 494 96 70

SITGES:VENTA

CASA O. NUEVA DE 360 + 240M² TERRAZAS. IMPRESIONANTES VISTAS SOBRE EL MAR Y SITGES. A 450M DEL PORT DE AIGUADOLÇ. PARCELA 703M². ACABADOS CALIDAD. SUELO MÁRMOL. 5 SUITES DE MATRIMONIO CON ARMARIOS EMPOTRADOS. SALON 50M² Y TERRAZA COMEDOR SEMI CUBIERTA. GARAJE GRANDE. BODEGA. COCINA EQUIPADA. PISCINA PRIVADA, ASCENSOR, AIRE ACC. LIMPIEZA POR ASPIRACIÓN AUTOMÁTICA. JARDINES TERMINADOS CON RIEGO AUTOMÁTICO. ALARMA Y TELF. INSTALADOS. PRECIO REBAJADO DESDE 1.450.000€ A PRECIO HIPOTECA BBVA DE 855.000€. ACEPTAMOS VIVIENDA USADA CON UN VALOR MÁXIMO DE 300.000€. SOLO QUEDA 1 DE 4.

670 75 83 55

S&V
SALUD&VIDA

El nuevo suplemento de bienestar de LA VANGUARDIA