

¿Qué piensan los actores de la escena farmacéutica? En este número, Josep M. Besalduch, director de ASPIME, nos habla del momento económico que atraviesa la oficina de farmacia.

Realidad económica de la farmacia

JOSEP M. BESALDUCH

Socio director de ASPIME. Asesoría especializada en oficinas de farmacia. www.aspime.es

Siempre he pensado y he defendido que la oficina de farmacia española se sostiene y sustenta en tres grandes pilares: su labor social, su carácter profesional y su indudable realidad empresarial. Desde este prisma, y dando por sentada la primera «pata» de este trípode, es decir, su labor social dentro de lo que muchos consideramos como uno de los mejores modelos sanitarios y sin entrar en disquisiciones de su representatividad a nivel profesional dentro del actual marco de la sanidad española —doctores tiene la Iglesia—, voy a ocuparme en estas líneas de plantear la situación de su tercera «pata»: su faceta económica y empresarial.

Dicho esto, me remito a unos datos tan reales como fríos y, por tanto, poco cuestionables, como son los que se extraen de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de los farmacéuticos, en su calidad de sujetos pasivos como empresarios. No se me escapa, y debo ponerlo de manifiesto, que dichos datos pueden no coincidir exactamente con los datos reales, pero no es menos cierto que la oficina de farmacia, por sus particularidades como empresa y por el hecho de tener como principal cliente, casi siempre, a la Seguridad Social, es, sin duda, uno de los sectores más transparentes desde el punto de vista fiscal, dentro del ámbito sanitario.

El último *Informe de oficinas de farmacia 2005*, elaborado por Aspime y publicado por FARMACIA PROFESIONAL en 2005, con los datos referenciados del IRPF 2003, revela una constante regresión en las rentabilidades brutas o márgenes, con un punto claro de inflexión: la entrada en vigor del tristemente famoso RD 5/2000. Como se comentó en el Congreso de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles celebrado recientemente en Toledo, y en el que tuve el gusto de participar en una ponencia, las constantes mermas de la rentabilidad de las oficinas de farmacia pueden poner en peligro su capacidad de ofrecer cada día un mejor servicio al paciente.

Evidentemente, los farmacéuticos con oficina de farmacia, en su función ineludible y cada día más asumida de empresarios, han tenido que reaccionar y tomar medidas a fin de que las caídas de los márgenes brutos afectaran lo menos posible a los beneficios o márgenes netos. Efectivamente, y dentro de la disparidad lógica de los criterios adoptados, desde las opciones empresaria-

rialmente más conservadoras a las más agresivas, los beneficios medios se han podido estabilizar, como se observa en el citado *Informe Aspime*.

En cualquier caso, mi principal preocupación a este respecto es saber a cambio de qué se han mantenido los beneficios, cuando los márgenes han ido cayendo de forma paulatina y constante. Veamos las principales medidas y sus consecuencias directas: la menor contratación de personal y el freno en inversiones comunes.

Si analizamos los datos de carácter laboral del *Informe*, observamos que la ratio de personal en relación a la facturación de la oficina de farmacia ha descendido, lo que nos demuestra que el farmacéutico se está sacrificando de forma personal para no disparar los costes de personal. Son muchos los casos en los que no se sustituyen las jubilaciones o los despidos y los contratos temporales se rescinden a su vencimiento. Es, por tanto, significativo y, en cierto modo, preocupante, que se esté destruyendo con medidas de gestión empresarial —totalmente razonables— uno de los grandes argumentos de la oficina de farmacia: su condición de gran generador de empleo estable, cualificado y femenino.

La otra gran consecuencia, a nivel global, de las decisiones empresariales ha sido el frenazo en las inversiones. Efectivamente, si analizamos la partida de amortizaciones, vemos que las medias están bajando, lo que no deja de ser un síntoma de temor ante las medidas gubernamentales vigentes, ante el futuro impacto del RD 2024 (con efectos aún no cuantificados pero que se podrán analizar convenientemente en la próxima edición del *Informe de oficinas de farmacia 2006*) y ante un proyecto de Ley del Medicamento lleno de enmiendas.

Es difícil pedir mayores sacrificios a una empresa, para que sea cada día más profesional, más ágil y más competitiva, cuando se merman sus márgenes de maniobra y se la obliga indirectamente a tomar medidas opuestas desde el punto de vista de la gestión.

Acabaré con la misma frase que cerró mi ponencia en Toledo, y que a mi entender puede resumir bastante fielmente la realidad de la oficina de farmacia española: sin rentabilidad, deja de existir la empresa, y la farmacia española sigue siendo rentable, pero cada día menos. □