

Los recortes en la sanidad

ANA MACPHERSON
Barcelona

Del “no tengo, pero si pasa dentro de tres horas ya lo podrá recoger” se está pasando al “no tengo, voy a llamar y a ver, déjeme su número y le avisamos, a ver si lo tiene alguien...”. Y la farmacia revuelve en los listados de medicamentos que faltan en los diferentes distribuidores.

Cierto desabastecimiento invade las farmacias. Sin mucha alarma, casi no se da un caso. Pero los farmacéuticos tienen lo justo en esos cajones siempre llenos de cajitas ordenadas en sus locales. Tratan de no comprar a cinco lo que en noviembre –cuando entre en vigor el último decreto con el que el Ministerio de Economía espera ahorrar 2.400 millones de euros y que les obliga a entregar siempre el medicamento de menor precio– venderán a tres. O ni siquiera podrán vender, salvo que sea ese medicamento que tienen en el cajón sea el de más bajo precio del mercado.

Las farmacias de toda la vida, que se pasan de padres a hijos como un negocio-servicio imprescindible, empiezan a dejar de existir. La crisis las ha colocado en el punto de mira de todas las administraciones a la hora de pensar en qué recortes se pueden hacer sin negociar. A golpe de decreto. Los tres en concreto dedicados a los medicamentos en el último año y medio han dejado al 9% de las farmacias catalanas en la senda de la inviabilidad: el neto no llega para un solo sueldo. Ni hablar ya de devolver los créditos que pidieron cuando creían que su situación era más segura.

Según datos de los colegios profesionales de Catalunya, en diez años las farmacias han pasado de suponer el 6,76% del presupuesto total del Servei Català de la Salut a ocupar poco más del 3% del pastel. Las rebajas de los precios de los medicamentos, de los márgenes de beneficio, el fomento de los genéricos que al ser más baratos dejan menos ganancia, el incentivo a los médicos para que receten menos... Todo eso ha convertido este negocio-servicio en una enorme incertidumbre y yendo a peor. Porque se temen que no volverán a ser lo que eran. “Ni las farmacias ni los distribuidores ni la industria”, enumera Joan R. Lladó farmacéutico de 57 años. La mayoría de laboratorios, que tienen que competir con genéricos, igualan sus precios para estar en el mercado de la Seguridad Social. “Pero más de uno estudia dejar de fabricar ese medicamento que empezó a 27,6 euros y hoy vale 2,75”. Algunos de los más utilizados están a precio de gominola.

El último apretón en Catalunya ha sido el retraso de un mes en el pago de la factura de agosto, 140 millones. Al final han podido pedir créditos enseñando esa factura, sin más avals. “He pedido un préstamo de 29.000 euros para pagar sueldos y medicamentos que tenga que servir”.

La farmacia ya no da para toda la vida

El recorte en el gasto farmacéutico lleva al límite al 9% de las oficinas y crea cierta ‘lista de espera’ de medicamentos



Seguridad perdida.
Carles Riba atiende a una cliente en la farmacia que compró hace cuatro años

LLEIDA (A. VERGOÑOS)

“La farmacia rural sólo ingresa por la venta de medicinas”

■ La farmacia rural es, más que un negocio, un servicio público. Alfons Vergoños despacha medicamentos desde hace 25 años en Benavent de Segrià, una población que no llega a los 1.500 habitantes. En toda su carrera jamás, confiesa este farmacéutico, había vivido un momento tan delicado. El 90% de los ingresos de una farmacia rural provienen de la venta de los medicamentos. Aquí no hay negocio con otros productos, que si tienen salida en la ciudad. Y con los recortes de Sanidad y los retrasos en los pagos de la administración, las farmacias rurales, añade Vergoños, están al borde del colapso. En la provincia de Lleida ya ha caído la primera víc-

tima. Semanas atrás cerró la única farmacia que había en Tàrradellas (Pallars Jussà) y los vecinos tienen que desplazarse ahora hasta La Pobla de Segur o Tremp para comprar los medicamentos. Alfons Vergoños no descarta que otras farmacias rurales sigan en un futuro esos pasos, si la cosa no mejora. Este farmacéutico acaba de despedir a una auxiliar contratada unos meses atrás porque el negocio no da para esos lujos. Alfons ha tenido que pedir a sus proveedores que esperen unas semanas para cobrar por los medicamentos. Y ahora mismo no puede servir, en el momento, algunas medicinas, que pide que le traigan de fuera cuando un cliente llega con la receta. El problema de la farmacia rural –en muchos pueblos sólo hay una– es que algunos de los costes (como los 120 euros que paga Vergoños al mes por la receta electrónica) son los mismos que en una farmacia de ciudad. / J. Ricou

EIXAMPLE (CARLES RIBA)

“Me estoy endeudando yo por una deuda del Estado”

■ Compró el traspaso de una clásica farmacia del Eixample, un buen sitio de Barcelona, con su flamante título de farmacéutico a los 28 años. Carles Riba explica que hizo números “y era un histórico, un negocio seguro. Y de repente el entorno cambia de una forma impensable”.

Evidentemente no ha amortizado su inversión, así que paga al banco. “Estoy en una situación casi límite y con perspectivas negativas”. El 65% o 70% de sus ingresos procede de las recetas de la Seguridad Social. “Así que, con el retraso de un mes en el pago de la factura de agosto que nos comunicaron sin más a finales de septiembre, esos no ingresos se

convierten en que yo tengo que comprar los medicamentos para proporcionarlos a los pacientes, porque no puedo dejar de suministrarlos. Me estoy endeudando yo por una deuda del Estado”.

En su farmacia trabajan tres farmacéuticos y dos auxiliares. Se ha planteado diversificar su negocio, para no depender tanto de las recetas, que van a menos. Por ejemplo, vender más parafarmacia (cremas, pañales, pasta de dientes...), “pero eso requiere inversión y ahora me encuentro que sin liquidez no puedo”. Otro campo a explorar es la atención personalizada: control de tensión, colesterol, peso. “Pero eso es una retribución indirecta, sirve para fidelizar, porque nadie te va a pagar por eso”.

“Sí, también me he planteado dejarlo y buscar otra salida profesional”, reconoce. Pero su deuda con el banco seguirá. “Necesitamos estabilidad por lo menos de un año”. / A. Macpherson



LAS CIFRAS DE LA CRISIS FARMACÉUTICA

Tres decretos

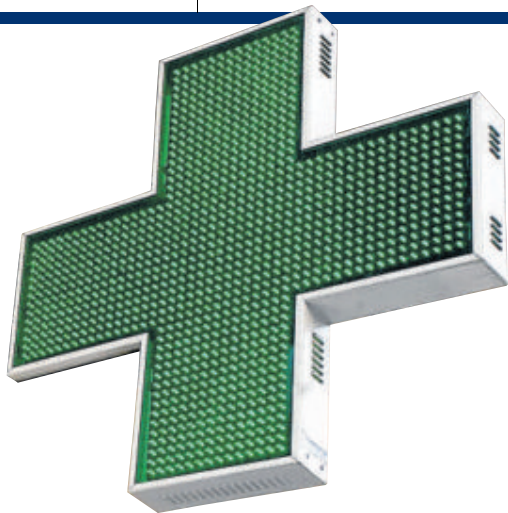
En abril del 2010 bajó el precio de los genéricos un 30%. En mayo, se redujo el 7,5% al resto de los fármacos. El decreto del próximo noviembre obligará a suministrar el de menor precio.

Menos de 1.500 euros al mes

Una farmacia se considera en riesgo de inviabilidad cuando los ingresos netos no llegan al salario de convenio: 1.500 euros al mes. En Catalunya son 261, el 9% del total.

Precios bajos

Paracetamol (20 comprimidos) cuesta 0,86 euros. Omeprazol (14 cápsulas), 1,50 euros. Ibuprofeno (40 pastillas), 1,98 euros. Equivalen a un paquete de chicles, un helado y ocho yogures, respectivamente



SANTS (TERESA MORLÁN)

“Con los cambios por precio muchos no reconocen su pastilla”

■ La suya es una farmacia de pensionistas. Teresa Morlán, 28 años de profesión, trabaja sola. Por eso sus dificultades son menos aparatosas por un lado y más acusadas por otro. El 90% de los ingresos de la farmacia provienen de las recetas de la Seguridad Social y, encima, la mayoría son rojas. El paciente no le paga nada. Así que cuando el Servei Català de la Salut comunica que este mes no paga, que lo hará el siguiente, a ella no le entra nada en caja. “No, no es una zona de compra de cremitas”.

Suerte que estar sola le supone que no hay más sueldos afectados. “Cuando la compré en su día daba para pagar la inversión y vivir decentemente. Ahora dudo que puedan hacerlo”.

Su servicio se concentra ahora en que sus clientes, multimedicados, pensionistas, mayores, no se pierdan con cada cambio de caja. “Con los diferentes decretos, cada dos por tres les cambian el nombre del medicamento para optar por el genérico más barato, y con el nombre cambia el color de la pastilla, el tamaño, y eso desconcierta enormemente. No los reconocen, y no están seguros de estar tomando todo lo que les han recetado”. / A. Macpherson

CASTELLDEFELS (J.R. LLADÓS)

“Compré a 7 un fármaco de 10 por el que me pagarán 5”

■ Tiene cerca varias residencias de ancianos y un barrio residencial. Hace unos años, una buena opción. De hecho, los ingresos de la farmacia de Joan R. Lladós provienen casi a medias de recetas de la sanidad pública y de todo lo demás. “Así que la reducción que estamos viviendo en los últimos años, y especialmente en los últimos meses, afecta al 55% de los ingresos, cuando lo normal es el 70%”. Pero tiene que pagar el IVA, los sueldos (tiene dos empleados), a los proveedores, el alquiler y la medicación que sirve. “El 80% de los gastos de una farmacia son esas compras”, explica. Por eso ha tenido que pedir un crédito personal de 29.000 euros para cubrir el retraso del Servei Català de la Salut en el pago de la factura de agosto.

La pérdida va mucho más allá. “Compré a 7 euros un producto para vender a 10 que acabaré cobrando a cinco”. Eso pasa cuando un decreto obliga a elegir el medicamento genérico o el de menor precio y los de marca bajan su precio para igualarse. Por eso faltan medicamentos. Nadie quiere acumular algo que se deprecia, “pero tengo que servirlos”. / A. Macpherson



ANA JIMÉNEZ

TARRAGONA (RAÚL MELER)

“No puedo contratar a nadie, ni para limpiar la farmacia”

■ Raúl Meler trabaja mañanas, tardes y también durante las noches que su farmacia está de guardia. Dirige, despacha, barre y friega. La empleada que tenía está de baja desde hace dos años. El quería contratar a alguien pero los números le están ahogando: primero fue un traspaso que no ha ido como esperaba (pagó 1,8 millones pero la actividad es menor de la que pensaba). Luego empezaron a bajar los márgenes de los medicamentos. Después los retrasos de la Seguridad Social. Y a todo ello se añade una caída importante —él calcula que de un 20%— en la venta de cremas y productos cosméticos.

Con todo, Meler asegura que

ingresa mensualmente 6.000 euros menos de lo previsto y los intereses y las deudas van en aumento. “No puedo contratar a nadie ni para limpiar”, lamenta. Meler se licenció en 1985 y ha tenido farmacia propia en Barcelona y en Os de Balaguer (Lleida) hasta que, hace cinco años, se instaló en Tarragona.

Se quedó con el traspaso de una farmacia de barrio. “De esas que viven prácticamente de los vecinos de dos calles”, apunta Meler. Tan delicada se volvió la situación que puso en venta su piso para instalarse en la propia farmacia (en la parte posterior hay un pequeño local que podría arreglarse). Pero la crisis tampoco se lo ha permitido. El piso, que le había costado 541.000 euros, no se vende ni por 420.000. Está en un callejón sin salida. “Antes, si tenías una farmacia, aunque fuera pequeña, te ganabas bien la vida... hoy es otra historia”, lamenta Meler. / S. Sans