

CATALUNYA



Un contenedor de medicamentos en la entrada de una farmacia de Barcelona. DOMÈNEC UMBERT

Las farmacias se adaptan al cliente del siglo XXI

Las boticas fomentarán la prestación de servicios asistenciales y su especialización

MARIA TERESA COCA BARCELONA

En los primeros meses de 2015 un centenar de farmacias y una treintena de áreas básicas de salud de Cataluña participarán en el proyecto piloto para evaluar la atención farmacéutica a enfermos crónicos complejos. El objetivo es garantizar el cumplimiento del tratamiento y el control de la enfermedad de personas que padecen procesos crónicos de gestión difícil.

Esta no es la primera colaboración de las boticas con los equipos de atención primaria. Las farmacias son ya una herramienta indispensable para la detección precoz del cáncer de colon y recto, la determinación del riesgo de infección del VIH a través de un test rápido, el mantenimiento del tratamiento de la metadona, sistemas personalizados de dosificación, intercambio de jeringuillas o el control del cese del tabaquismo.

Acoger un nuevo servicio asistencial en las farmacias -con cierto retraso pues estaba previsto para este último trimestre del año- precisa de la evaluación de la idoneidad de los procesos y la suficiencia de los recursos materiales usados para el seguimiento del millar de enfermos que podrán acogerse al programa.

El profesional farmacéutico se enfrenta a todo un reto por la repercusión de esta iniciativa en la ciu-

dano y en el sistema sanitario, explica Rafel Guayta-Escolies, director de proyectos e investigación del Consell de Col·legis de Farmacèutics de Catalunya. Los servicios asistenciales que ya prestan demue-

stran que «la farmacia es un recurso valioso en modelos organizativos que van desde el desarrollo de actividades de promoción de la salud,

prevención de enfermedades, vigilancia epidemiológica hasta el seguimiento farmacoterapéutico e incluso el manejo de sintomatología de muy baja y baja complejidad», acentúa Guayta-Escolies. En la actualidad, los servicios asistenciales que se prestan suponen el 1% de los ingresos farmacéuticos, cuando la media en países del entorno europeo es del 10% y en el caso extremo de Reino Unido llega al 20%.

Introducir un nuevo servicio asistencial en la red de farmacias catalanas -unas 3.100- es un proceso complejo. No obstante, el futuro de las boticas pasa en gran medida por potenciar el cambio hacia un modelo profesional del farmacéutico aún más vinculado a la sociedad, «sin perder la esencia que caracteriza el sector en Cataluña», razona el presidente del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona, Jordi de Dalmases. «Creemos en nuestro modelo que, sin duda, tiene que crecer porque nuestra profesión evoluciona. Primero fuimos elaboradores, después distribuidores, y ahora en el siglo XXI tendemos a la especialización», simplifica Dalmases. «Aquellos que nos caracterizará será lo que dependerá de nuestro conocimiento y, por lo tanto, si mejoramos el efecto de un tratamiento de una enfermedad seremos útiles a la sociedad y ésta es la capacidad que nos da la distribución homogénea por todo el territorio», añade.

«Siempre nos movemos en el entorno de la salud y del asesoramiento porque es lo que demanda

EL SECTOR SE ESTABILIZA

El negocio farmacéutico en Cataluña muestra una tendencia a estabilizarse en los tres últimos ejercicios. A la espera del cierre de 2014, los informes indican que los volúmenes se están manteniendo a niveles de 2012 cuando, después de dos años de grandes ajustes en la sanidad pública, el margen bruto se situó en una media del 32% del negocio. El barómetro del sector, que elabora anualmente Bufete Escura, determina que el beneficio también ronda el 13%, frenando la tendencia a la baja.

Ignacio Viladomiu de Bufete Escura explica que «el farmacéutico es un empresario» y que como tal sufre por «la falta de financiación bancaria» a lo que se suman los retrasos en el pago de las administraciones. La Generalitat acumula la deuda de dos meses que asciende a 230 millones. Viladomiu advierte también del descenso en los coeficientes de venta o traspaso del negocio que, en Cataluña, han pasado de ser la multiplicación por dos de la facturación a tan sólo un 0,8.

tran que «la farmacia es un recurso valioso en modelos organizativos que van desde el desarrollo de actividades de promoción de la salud,

LOS DATOS

Sector. En Cataluña, al cierre de 2013 operaban 3.117 oficinas de farmacia, con un incremento del 0,58% sobre el 2012.

Red. El ratio de farmacias sobre la población es uno de los más altos de Europa, con una oficina de farmacia por cada 2.423 habitantes y un farmacéutico por cada 1.130 habitantes.

Recursos humanos. Casi 7.000 farmacéuticos trabajaban en los establecimientos, lo que da una media de dos titulares por comercio.

Mercado. El incremento de la esperanza de vida de la población provocará que el 20% de los individuos lleguen a consumir el 80% de los recursos farmacéuticos.

Negocio. El sector tiene a invertir el porcentaje de ingresos a favor de la venta libre, que ha pasado del 37,75% de 2010 al 48,12% de 2013, por la caída de las ventas de la Seguridad Social, con una media del 11,37%.

Venta a la Seguridad Social. El precio medio de los medicamentos de prescripción en España ha experimentado una fuerte caída del 20% en los últimos cinco años (2010-2013).

Ingresos por servicios. Un 1% del volumen de negocio proviene de la prestación de servicios concertados con la Sanidad pública, en concreto son tres programas. En países del entorno europeo este porcentaje se sitúa entre el 9 y el 10% porque las farmacias asumen un número más elevado de servicios.

Riesgo. Un 75% del total del sector (unas 230 farmacias) tienen problemas económicos.

el cliente», sostiene Xavier López, titular de la farmacia La Sagrera, de Barcelona. Este profesional destina más de cien horas al año a cursos de formación. «Podemos optar por un establecimiento muy grande donde la parafarmacia ocupe una parte importante de la oferta o podemos priorizar una especialización en algunos segmentos (ortopedia, homeopatía, dietética...) porque no podemos competir en todo y contra todos», manifiesta López al hablar de la situación económica que padece el sector, fruto de la crisis que irrumpió en la década pasada. «Intentamos depender cada vez menos de la prescripción y los medicamentos, que si antes nos aportaban un 70-80% del negocio, ahora deben reducirse al 60-50% como máximo» defiende al explicar que «hay que modificar el mix de las ventas», porque «tenemos que ofertar una gama complementaria» sin perder la esencia del sector. Desde el Col·legi de Barcelona, Dalmases añade que hay un tercer elemento: el cambio del sistema retributivo en España, que combine el beneficio por dispensación y el porcentaje sobre el medicamento. Se trata de tener un margen fijo y otro variable, un sistema que ya experimenta Francia y al que irán todos los países europeos.

El farmacéutico Xavier López advierte de que ante un modelo más liberalizado de países como Reino Unido, en Cataluña -aparte de que el sistema propio se ha demostrado eficaz- la población no tiene aún los hábitos suficientes «porque nos hemos acostumbrado a que en la farmacia no se paga». No obstante, en la botica La Sagrera la clientela «sabe que tenemos más productos, disponemos de marcas específicas, alguna que otra promoción, nos hemos sumado a la experiencia del Black Friday, tenemos una marca propia de productos dermatológicos y ofrecemos sesiones de estética».