

FARMACIAS EN INTERNET

Las farmacias ya no son lo que eran



club@ámara
empresa red

— Zaragoza —



club@ámara
internacional

— Zaragoza —



club@ámara
empresa líder

— Zaragoza —

La evolución de las boticas

Páginas 14 y 15 <<<

Las farmacias ya no son lo que eran

En la actualidad ni se dedican solo a fabricar y dispensar medicamentos ni tienen un horario fijo

LARA VIDAL / J. OTO
@aragonelperiodico.com
ZARAGOZA

Las farmacias ya no son lo que eran. Ni se dedican ya exclusivamente a dispensar medicamentos ni están regidas por un horario inflexible. Las boticas han evolucionado y se han desprendido de la exclusividad para explorar otros caminos. En una farmacia, ahora, se venden productos de parafarmacia, cosméticos e incluso otros productos no sanitarios. Las hay que, además, ofrecen un rincón destinado a los juegos de los hijos de los usuarios. En una farmacia hay lugar para pasarse, medirse, hacerse un

análisis, tomarse la tensión y, por supuesto, adquirir un fármaco recetado por el médico o no, pero también se venden productos no directamente relacionados con la atención sanitaria o farmacéutica.

Hay quien sostiene que la crisis ha abocado a estos establecimientos a acudir a otros mercados no precisamente sanitarios, si bien esa tendencia ya comenzó a marcarse años antes. Lo que sí provocó la crisis es la proliferación y multiplicación de esas farmacias obligadas, según sostienen desde el sector, a «buscarse la vida» a través de una evolución que otros denominan progresión y algunos tildan de



Farmaciaóptica, en la calle Bielsa de la capital aragonesa.

GALINDO / SALAS

Todas las farmacias están autorizadas a dispensar fórmulas magistrales y, si no pueden hacerlo, lo realiza el colegio o también terceras boticas. De hecho, hay una sola en Zaragoza que elabora a terceros, mientras que en Huesca lo hacen muchas, lo que la convierte en la provincia española donde, proporcionalmente, hay más farmacias que elaboran medicamentos para otras.

Fórmulas magistrales

El cambio, hace unos años, de la regulación de la formulación magistral respecto a lo que se venía haciendo hizo que muchas decidieran dejarlo porque suponía una reforma tal del laboratorio que no la podían asumir. Por eso, el colegio y otras boticas pasaron a hacer a terceros. «Muchas cuentan con 40 o 50 metros y ahí no pueden meter el laboratorio de formulación magistral», expone el presidente de los farmacéuticos zaragozanos, Ramón Jordán.

Así, la botica pasó de fabricar los fármacos a solo dispensarlos y, de ahí, a perseguir la función de farmacia asistencial. De media, el 70% de los productos que dispensa son medicamentos y el 30% restante correspondería a parafarmacia, aunque el porcentaje es desigual en función de si el establecimiento está ubicado en el ámbito urbano o rural.

«Pero la evolución que a mí me interesa es la profesional. Veo a farmacias que venden un montón de productos de promociones y parafarmacia y eso no es el objetivo porque este tiene que estar centrado en el medicamento y en el paciente y mejorar su calidad de vida. Si evolucionamos hacia una dispensación más y hasta la parafarmacia, la cosmética o el bazar, la dirección es errónea porque vendrá alguno que lo haga mucho mejor y nos barrerá», expone Jordán.

Por eso, reivindica el medicamento como razón de ser del profesional. «Lo que hacemos es lo inherente a la profesión, el medicamento y evolucionar en base al medicamento. Eso solo lo podemos hacer nosotros», recalca.

Entonces, ¿por qué cada vez más farmacias deciden explorar otras vías? «Los establecimientos van hacia ese lado por necesidades de supervivencia. El impacto de los reales decretos desde el 2000 han provocado que el empobrecimiento de la farmacia sea bestial. Si la única política farmacéutica es bajar el precio del medicamento se empobrecerá la farmacia y peligrará el modelo, sobre todo en la rural», explica.

Ante esa situación, la crisis o los retrasos en los pagos, la farmacia busca otros caminos. ▀



RAQUEL SALAS

► La propietaria muestra las características del producto a unas clientas.

FARMACIA ALMARCEGUI (ZARAGOZA)

Dos generaciones unidas por la profesión

«Eran locales pequeños cuya botica ocupaba un espacio mucho mayor. La trastienda contaba con un modesto laboratorio para preparar fórmulas y con algún despacho», así recuerda Teresa Almarcegui las farmacias de antaño, como la que su padre fundó en el año 1952.

El mostrador de venta al público solía ser reducido, había pocas existencias y «lo más a mano posible», comenta. Un escenario muy diferente al actual. La

farmacia que ahora regenta acaba de trasladarse a un nuevo local, más amplio y renovado con una estética de líneas minimalistas. En el centro se despliegan varios expositores con productos de parafarmacia patrocinados por cada marca. Desde chupetes hasta cremas antiedad pasando por complementos alimenticios o sillas de ruedas. Un sector que se ha adaptado a la demanda de un mercado cada vez más exigente. ▀

FARMACIA MORTE (ZARAGOZA)

Pioneros en la instalación de robots



RAQUEL SALAS

► El deslizador espiral por donde salen los medicamentos.

Medio minuto es lo que tarda el robot de la Farmacia Morte en dispensar un artículo y lanzarlo al mostrador. Esta botica fue pionera en Aragón en la instalación de un sistema robótico, que lleva funcionando 10 años. Cuenta con dos brazos que operan de manera independiente. Selección

«Los usuarios han cambiado, antes venían los enfermos y ahora vienen también los sanos»

nan el medicamento y lo depositan en una cinta que finalmente lo hace llegar a la salida del mostrador demandante.

«Nos ahorra mucho trabajo y nos facilita el día a día», cuenta Elena Brosed, responsable de la Farmacia Morte. En el medio rural, donde inició su carrera, la tendencia es que el paciente vaya a la farmacia para adquirir un medicamento con receta. Mientras que farmacias, como la que ahora encabeza, se orientan al gran consumo. «Los usuarios han cambiado, antes venían los enfermos y ahora vienen también los sanos», explica Brosed. «Hay pacientes y clientes» apunta con precisión.

La céntrica ubicación del local, en la confluencia del paseo Sagasta con el de Las Damas, la hace una «farmacia de paso». Este emplazamiento aventaja la venta de productos cosméticos y de parafarmacia. Toda una vitrina está dedicada al cuidado del cuerpo. El target, deportistas o personas que quieren perder peso. «Una dietista viene regularmente para asesorar en materia de nutrición», detalla Brosed. También hay dos personas encargadas de diseñar plantillas para corredores. Brosed gestiona, además, el blog de la farmacia, que trata temas relacionados con la salud. ▀

FARMACIA ARTURO BORAU (ZARAGOZA)

Donde se une lo histórico con lo innovador



RAQUEL SALAS

► El establecimiento conserva los mismos muebles desde 1962.

Una colección de albarelos corona la estantería de la Farmacia Arturo Borau. Son vestigio de la centenaria historia de un establecimiento que inició su actividad a finales del siglo XIX. Hoy sigue en pie, en la esquina del paseo Independencia con la calle

«De los medicamentos cada vez queda menos margen, por eso se opta por los artículos de parafarmacia»

Cinco de Marzo, y es testigo de la evolución que han experimentado en el gremio.

Rodeada de clínicas dentales y consultas de dermatología, la venta de género relacionado con el cuidado de la higiene bucal y con la belleza se ha disparado en los últimos meses. «También vendemos todo lo relacionado con puericultura, un sector de mercado en constante evolución», explica Borau.

Los productos de cosmética, perfectamente alineados en expositores de vivos colores, contrastan con la oscura madera de las baldas. «De los medicamentos cada vez queda menos margen, por eso tienes que potenciar los artículos de parafarmacia», apunta el propietario, quien lamenta que la venta por internet obliga a las boticas a ajustar los precios.

La histórica farmacia ofrece un servicio diferencial con la figura de un profesional formado que asesora en el mismo punto de venta. Cuentan también con una nutricionista para tratar las consultas relacionadas con la alimentación de sus clientes de manera personalizada. Hace un año que este establecimiento se sumó a la ampliación horaria, una tendencia cada vez más extendida en el gremio. Ofrecen su servicio los 365 días del año, desde las 9.30 horas hasta las 22.00 horas. ▀



SERVICIO ESPECIAL

► Edgar Abarca junto a la máquina recién adquirida.

FARMACIA LACHÉN (BARBASTRO)

Lo último para un tratamiento personalizado

La farmacia Lachén, en Barbastro, ha incorporado la última tecnología al servicio de la atención farmacéutica. Desde hace años lleva trabajando con los Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD) «tratamiento individualizado», como un servicio especialmente enfocado a pacientes dependientes polimedicaos, cuidadores, así como a asociaciones de enfermos, residencias de ancianos, centros de día y toda persona que tenga a su cargo pacientes con tratamientos farmacológicos complejos.

Este sistema es el número 12 que se instala en España, «pero ninguno con estas características tecnológicas tan avanzadas», asegura el titular Edgar Abarca, que resalta las bondades del modelo recién implantado. En su opinión, la nueva asistencia aumenta la eficacia de los tratamientos y disminuye sus riesgos asociados a los tratamientos, mejorando la calidad de vida de los pacientes.

Además, los blisters «compartimentos en los que va la medicación» semanales salen en bolsitas con nombre, prescripción y

código de barras del paciente impresos y permite preparar gran cantidad en muy poco tiempo de forma totalmente segura, calibrando casi 240 medicamentos diferentes y dando cobertura a más de 1.000 pacientes.

El robot consta de un software que permite gestionar, moni-

El sistema permite calibrar 240 medicamentos distintos y dar cobertura a más de 1.000 pacientes

zar y controlar toda la producción. «En las bolsitas se detalla la posología, los datos del paciente, el médico responsable y próxima fecha en la que el paciente debe recoger la nueva medicación», expone.

El aparato supuso una inversión inicial de 85.000 euros, algo arriesgado para los tiempos que corren. «Pero lo importante es dar servicio correctamente, no amortizar la inversión», dice el titular. ▀



¿Digitalización?



Juntos sumamos más...



+



=

**MÁS Y MEJOR SERVICIO
A LAS FARMACIAS
EN SU CAMINO
HACIA LA
DIGITALIZACIÓN**

No sólo digitalización....



**NUEVAS PLATAFORMAS PARA QUE
NUESTRA VOZ SE OIGA.
PARA DEFENDER AL EMPRESARIO DE
FARMACIA Y SU PAPEL EN EL
SISTEMA SANITARIO**

Empresas & Finanzas

IMPAGOS A FARMACIAS: 300 BOTICAS ESTÁN EN CONCURSO

La deuda con los farmacéuticos ha vuelto de nuevo este año en Cataluña y Valencia, poniendo de relieve que lo que era un negocio seguro ha caído en los últimos años por el recorte del gasto sanitario

A. Vigarío MADRID.

El farmacéutico ha pasado de ser el rico del pueblo a un autónomo con autoempleo. La frase la repiten desde hace unos años todo el que quiera escuchar la situación económica actual de los propietarios de farmacias en España, unos 21.500 establecimientos en todo el territorio. Pero, ¿cómo se ha llegado a esta situación en uno de los negocios considerados más seguros? Dos son, según los expertos, las razones principales. El recorte al gasto farmacéutico público, principal sustento de las farmacias y los continuos impagos por parte de las administraciones regionales de la factura de estos medicamentos en los dos últimos años.

Todo esto ha llevado a que actualmente, alrededor de 300 farmacias en nuestro país se encuentren en concurso de acreedores. Si bien todavía representa sólo poco más del uno por ciento del total de las farmacias, se trata de un hecho sin precedentes en este colectivo. Además, una de cada cinco farmacias en nuestro país se encuentra en una situación financiera desfavorable, según el informe de la consultora Antares Consulting para la distribuidora y cooperativa Cofares, la más importante del país. Según este informe, hasta el 5 por ciento de las boticas tiene un alto riesgo de liquidación o de venderse de forma inadecuada en este año. Otro 15 por ciento de los negocios estaría con dificultades financieras serias. Es decir, no encuentran fácil acceso a la financiación o están "apalancadas" con los proveedores, en este caso las compañías de distribución.

El margen cae un 34%

La farmacia sufre, al igual que los laboratorios, la reducción del gasto farmacéutico a través del Sistema Nacional de Salud, que en los últimos tres años ha sido del 25 por ciento. Este ajuste ha tenido un importante impacto en el margen neto de la farmacia, que se ha reducido casi un 30 por ciento en los últimos cinco años, de ellos el 25 por ciento en los últimos dos.

Pero los farmacéuticos echan la vista más atrás y destacan como desde 1996 se han desplegado 29 leyes que han moderado, en menor o mayor medida, la tasa de crecimiento de la facturación de sus negocios. Así, en los últimos cinco años la oficina de farmacia ha reducido su margen neto en un 34 por ciento,

Radiografía de un negocio en apuros

Margen neto de las farmacias en función de su facturación en 2012 (€/año)

Aragón



Alternativas del negocio sanitario

La crisis dispara la apertura de farmacias con horario ampliado

En los últimos seis años se ha pasado de 5 a 55 solo en Zaragoza

En la capital se puso en marcha en enero la primera botica de 24 horas

ANA LAHOZ
alahoz@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

El impacto de la crisis en las farmacias ha merendado la sostenibilidad del negocio y ha obligado a numerosas boticas de Zaragoza a solicitar, como alternativa a esta situación, la ampliación de sus horarios de apertura hasta las 22.00 horas.

El auge de estas peticiones ha sido notorio en los últimos años y, actualmente, la cifra es de 55 establecimientos de este perfil frente a los 5 que existían en el 2010.

Según el Colegio de Farmacéuticos de Zaragoza, en este 2016 son 9 las farmacias han estrenado horario: ocho están en Zaragoza ciudad y la otra en María Huerva. «Los motivos son casi exclusivamente económicos porque han bajado los ingresos. Esta tendencia no se está dando en zonas rurales, donde se organizan en función de las necesidades de la población, sino que se concentra en las capitales»,



Esta farmacia zaragozana ha estrenado nuevo horario este año.

este 2016 en Zaragoza están en Bombarda, Delicias Sur, Hernán Cortés, Torre Ramona, Madre Verduna, Fernando el Católico y Valdespartier-Montecanal.

La situación, según Jordá, no genera competencia dado que el 85% de la facturación de farmacia es a cargo de la Seguridad Social. «En el 15% restante, que se da más en zona urbana que rural, sí que puede haber competencia, pero de servicio más que de otra cosa», añadió.

Todas las farmacias que abren con una ampliación de horario deben asumir, cuando les corresponda, sus turnos de guardia. También la única botica de Aragón con servicio las 24 horas del día y los 365 días del año. Se encuentra en Zaragoza, en Vía Hispanidad, y el hecho de tener que hacer guardias pese a su apertura los 12 meses del año es «un poco incongruente», tal y como aseguró el presidente del Colegio de Farmacéuticos.

«Si tuviéramos más peticiones de boticas de 24 horas quizás el año que viene tendríamos que replantear la situación y reorganizar las guardias. Entiendo que si abres todo el año y, además, asumes guardias pese a estar abierto es raro», explicó Jordá.

Por ampliar el horario más de 90 horas semanales —el caso de las 24 horas— la condición, según la ley, es la contratación de dos farmacéuticos adjuntos, además del titular.

PERMANENCIA // «Debe haber un compromiso de abrir un año entero con este horario. Después,

La medida anunciada en marzo no entrará en vigor en la farmacia hasta septiembre

A. Vigarío / J. Marqués MADRID.

Cuatro meses después de su anuncio, el Ministerio de Sanidad publicó ayer por fin la orden por la que revisará a la baja el precio de hasta 14.500 medicamentos, tanto de farmacia como de hospital. El departamento de Ana Mato publicó ayer en el BOE la orden ministerial que actualiza el sistema de precios de referencia de los medicamentos financiados, con la que se revisarán en concreto el precio de un total de 14.526 fármacos: 11.563

En total, el mercado de medicamentos del Sistema Nacional de Salud ha disminuido un 25 por cien

LUNES
15 DE FEBRERO DEL 2016

sables en farmacia y 2.963, en hospital. Los cálculos de Sanidad aseguran que la medida podrá ahorrar 400 millones de euros, que sufrirá directamente el sector farmacéutico. La norma permite por primera vez crear nuevos conjuntos cuando se cumplen diez años de la autorización del medicamento en España o en cualquier otro Estado Miembro de la Unión Europea, siempre que exista, al menos, un medicamento financiado distinto del original y sus licencias.

De este modo, la norma publicada, que entra en vigor este miércoles 16 de julio pero no será efectiva en las farmacias hasta el 1 de septiembre, crea 196 nuevos conjuntos de presentaciones de medicamentos que se dispensan en oficina

400

MILLONES DE EUROS
Es el ahorro de gasto farmacéutico previsto por el Ministerio con esta medida.

presentaciones de medicamentos de ámbito hospitalario. Además, revisa los precios de referencia de los conjuntos ya existentes y suprime 53 conjuntos de presentaciones de medicamentos (35 en farmacia y 18 en hospital). En total, serán revisados los precios de 14.526 presentaciones de medicamentos.

Minimizar el impacto

Con la medida, el Gobierno se ase-

en medicamentos por quinto año consecutivo, pero sin hacer mucho ruido. El Ministerio de Sanidad minimizó el impacto económico de la nueva Orden de Precios de Referencia hasta situarlo en 43 millones de euros en el mercado de recetas en farmacia. La nueva norma supondrá además una bajada del gasto farmacéutico hospitalario sin concretar por el departamento que dirige Ana Mato.

Las cifras avanzadas ayer por Sanidad contrastan con la reducción de 525 millones de euros en las ventas de las farmacias que la consultora IMS Health calculó en abril al conocer un proyecto de Orden que apenas ha sufrido variación con el texto definitivo. La consultora prefirió no valorar el impacto sobre el

La efectividad del mecanismo de precios de referencia, que fija la cuantía máxima anual de financiación de los medicamentos incluidos en los distintos conjuntos de fármacos, y del sistema de agrupaciones homogéneas está más que contrastada. Sanidad calcula que gracias a este último sistema, de actualización trimestral y que obliga a dispensar el medicamento de precio más bajo de los que tienen el mismo principio activo, supuso un ahorro para las comunidades autónomas de 340,08 millones de euros desde junio de 2012 a diciembre de 2013. Sumado el ahorro anual del sistema de agrupaciones al de precios de referencia, el impacto total ronda los 270 millones de euros si contar con la rebaja de precios e-

28 Web: www.economista.es E-mail: economista@economista.es

LUNES, 20 DE OCTUBRE DE 2014 EL ECONOMISTA

Economía

Un tercio de las farmacias españolas fía el cobro de recetas al FLA estatal

Cataluña y otras cinco autonomías agotan su presupuesto para medicamentos en octubre

En total, 1.683,67 millones de euros del Fondo se han destinado al pago de prescripciones médicas

Juan Marqués MADRID.

Más de 7800 farmacias, de las 21.559 boticas abiertas en España, respiran con la ventilación asistida del Fondo de Liquidez Autonómico (FLA). Cataluña y Murcia agotaron en septiembre su presupuesto en farmacia para 2014, mientras que Valencia, Baleares, Canarias y Extremadura se quedarán sin fondos en octubre para abonar las recetas correspondientes a septiembre, con dos meses por delante para cerrar el ejercicio. Sólo la línea de crédito estatal ofrece garantías reales de cobro a un tercio de las farmacias españolas que viven con incertidumbre y angustia su final de mes, sobre todo en Cataluña. En total, 1.683,67 millones de euros del Fondo han ido a pagar recetas.

Las boticas catalanas son las que están más apuradas. En total, arrastran de nuevo este año unos impagos de 220,9 millones de euros que equivalen a las recetas sin pagar de los meses de julio y agosto, a pesar de que se han dispuesto ya 769,44 millones de euros del FLA para abonar recetas del año pasado y de este ejercicio. Las perspectivas de cobro solo pasan por que el Gobierno amplíe el FLA para cubrir lo que resta de año, después de que Cataluña haya recibido ya 6.473,35 millones de los 7.258,93 asignados por el Ministerio de Hacienda para 2014.

Y es que el presupuesto aprobado por la Generalitat en farmacia este año asciende a 949,73 millones y la factura en medicamentos hasta agosto alcanza 889,98 millones. Se trata de «un nuevo incumplimiento del Gobierno catalán que si siquiera ha ofrecido un calendario de pagos», como denuncia el Consejo de Colegios de Farmacéuticos de Cataluña, que se ha visto obligado a solicitar un crédito conjunto a La Caixa para adelantar los 192 millones de euros de la factura de julio. «Una medida excepcional e imposible de mantener y de financiar hasta final de año», reconoce una portavoz de la corporación.

Delicada es también la situación valenciana. El Gobierno de Alberto Fabra adeuda un mes (94 millones) y está pagando a 60 días, con un mes de retraso, como señalan desde el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia, gracias también al FLA. Los farmacéuticos negocian con la Consejería de Sani-

Presupuesto y gasto en farmacia por recetas

Por CCAA, en 2014

CCAA	PRESUPUESTO 2014	GASTO INTERANUAL EN AGOSTO	INCREMENTO INTERANUAL DEL GASTO EN AGOSTO (%)
Andalucía	1.592,17	1.624,07	3,41
Aragón	256,99	290,07	3,07
Asturias	253,27	250,62	3,49
Baleares	157,5	176,76	4,77
Canarias	438	417,79	5,65
Cantabria	128,05	122,25	4,15
Castilla-La Mancha	490,02	536,15	4,13
Castilla y León	461	449,02	2,79
Cataluña	949,73	1.331,82	3,2
C. Valenciana	884,8	1.106,83	2,1
Extremadura	230,82	289,75	7,74
Galicia	713	683,99	5,13
Madrid	948,56	1.041,92	5,67
Murcia	231,65	316,34	3,09
Navarra	127	121,59	3,86
País Vasco	497	443,93	-7,01
La Rioja	61,2	64,24	2,98
Total	8.444,06	9.291,48	3,31

Evolución del presupuesto de España en farmacia

AÑO	PAGADO POR EL SNS (MILL. €)	VAR. ANUAL (%)	NÚMERO DE RECETAS (MILL.)	VAR. ANUAL (%)	GASTO MEDIO POR RECETA	VAR. ANUAL (%)
2008	12.033,99	7,20	890,67	5,60	13,45	1,36
2009	12.636,78	5,00	936,26	5,10	13,39	-0,45
2010	12.207,68	-2,30	957,69	2,50	12,75	-4,80
2011	11.135,40	-8,78	973,21	1,60	11,44	-10,24
2012	9.769,94	-12,26	913,69	-6,12	10,69	-6,55
2013	9.183,24	-6,00	859,57	-5,92	10,68	-0,09
2014 (agosto)	9.291,48	3,31	863,58	2,51	10,76	0,68

Fuente: IMS y FEFE. Elaboración propia.

El Colegio catalán de Farmacéuticos pidió prestado para abonar 119 millones de la factura de julio

no marca por otra parte la Ley de Control de la Deuda Comercial del Sector Público. Después de afrontar impagos millonarios el año pasado que llevaron a muchas farmacias a entrar en concurso de acreedores, el Colegio que preside Jaime Giner admite su incertidumbre

realidad del gasto, porque si no, siempre van a existir problemas de pago», aseguran a *elEconomista*. Los farmacéuticos murcianos, extremeños y de Baleares también observan con preocupación cómo los fondos previstos en los presupuestos autonómicos apenas cubren ya la factura de recetas dispensadas en septiembre. En el caso de la farmacia balear, tienen aplazado el pago del 51 por ciento de la factura de julio y de agosto.

En total, los gobiernos de Cataluña, Valencia y Baleares adeudan ya 345 millones en recetas dispensadas en la farmacia, además de imponer retrasos de más de 30 días.

des, hay que sumar una previsión errónea del gasto en farmacia. Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Extremadura han presupuestado bajadas del gasto farmacéutico superiores al 6 por ciento respecto a la liquidación del pasado ejercicio que están muy lejos de cumplirse. Otras regiones, como Aragón, Baleares, Castilla y León, Madrid o La Rioja también han confiado en un recorte de esta partida que no está ni mucho menos claro y que volverá a poner en riesgo los pagos de las recetas.

Las comunidades autónomas no han contado este año con la ayuda estatal para recortar el gasto en farmacia y todo parece indicar que la entrada en vigor de la nueva orden de precios de referencia en septiembre tendrá un efecto modesto en el ahorro. Así lo cree Enrique Grande, director del Observatorio del Medicamento de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles. Este experto considera que el impacto de la medida estará a final de año más cerca de los 41 millones previstos por el propio Ministerio de Sanidad que de los 300 y 400 millones de ahorro que pronosticaban otras fuentes como IMS, ya que estos cálculos no tienen en cuenta que los nuevos productos que entran en este sistema no pagan las deducciones del 7,5 y el 15 por ciento impuestas al sector en las ventas de estos medicamentos.

El gasto mete presión

Sin medidas extraordinarias, el gasto en farmacia —que absorbió el 17 por ciento del presupuesto autonómico en salud en 2013— está volviendo a meter presión en las cuentas autonómicas al acumular un crecimiento interanual del 3,31 respecto al año anterior, una vez diluido el efecto del nuevo copago farmacéutico y el medicamento aprobado desde mayo de 2010, el capítulo de recetas, que supone el 65 por ciento de la facturación de farmacia, se este repunte del gasto está, en todo caso, muy lejos de compensar la drástica bajada de esta partida en los últimos cuatro años. Y es que desde mayo de 2010, el capítulo de recetas, que supone el 65 por ciento de la facturación de farmacia, se

Este repunte del gasto está, en todo caso, muy lejos de compensar la drástica bajada de esta partida en los últimos cuatro años. Y es que desde mayo de 2010, el capítulo de recetas, que supone el 65 por ciento de la facturación de farmacia, se

220,9
MILLONES DE EUROS

Las farmacias catalanas vuelven este año a arrastrar retrasos millonarios en el abono de las recetas. La Generalitat debe la factura de julio y agosto.

949,73
MILLONES DE EUROS

Es el presupuesto asignado por Cataluña al pago de la farmacia, cuando el gasto en medicamentos alcanza ya los 889,98 millones en agosto.

60
DÍAS

La Comunidad Valenciana paga a las boticas a dos meses vista, cuando su concierto obliga a 30 días, como marca la ley antimorosidad.

-6
POR CIENTO

Cataluña, Murcia y Extremadura han presupuestado este año bajadas del gasto farmacéutico, muy lejos de cumplirse.

17
POR CIENTO

Es el peso que el gasto en farmacia tiene en los presupuestos autonómicos después de cuatro ejercicios consecutivos de aplicar recortes.

6.200
MILLONES DE EUROS

El mercado de fármacos hospitalarios sigue al alza, con cada vez más peso en el presupuesto regional. Su valor podría ya rondar los 6.200

A fondo

Más colaboración público privada en el sector sanitario y un mayor apoyo por parte de la Administración en innovación y posicionamiento en el mercado global es lo que demandan las empresas a través del clúster Arahealth

PERSONALIZAR LA SALUD, EL RETO DEL SECTOR

Innovación e internacionalización son parte del ADN de la industria de la salud en Aragón, un sector que genera 11.200 empleos en la comunidad, que factura 1.300 millones de euros y uno de cuyos mayores desafíos en este momento es ser capaz de diseñar una estrategia de oferta global de salud a la carta. Es lo que persigue el clúster Arahealth creado en 2013. Presidido por el farmacéutico Francisco Javier Ruiz Poza y movido por una triple hélice –la empresarial con 26 compañías socias; la académica con dos centros tecnológicos y tres centros de formación superior; y la gubernamental– trata de convertir Aragón en referente de la industria de la salud aunando voluntades y dando soluciones nuevas a una demanda creciente.

«Hay que dar respuestas a unas líneas prioritarias, la del envejecimiento y cronicidad de la enfermedad. Siempre en el marco de una sanidad universal, equitativa y gratuita, hay que buscar fórmulas eficientes de colaboración público privada que eviten duplicidades y generen ahorros al sistema», asegura el responsable de esta Agrupación Empresarial Innovadora. «Todos queremos vivir más y estar mejor cuando nos hagamos mayores y eso pasa por ser capaces de confeccionar, entre todos los agentes implicados, una oferta estratégica global al menos a diez años», añade Ruiz Poza, que ya ha solicitado una reunión con el consejero Sebastián Celaya.

La presencia de grandes multinacionales en Aragón como son Teva, Bayer o Becton Dickinson, así como de sólidas empresas aragonesas en las cuatro patas del sistema sanitario –Bio farma, Medtech o tecnología médica, equipamiento y sociosanitario– hace, según Ruiz Poza, que Aragón esté muy bien posicionado en esta industria de la salud que registra una demanda creciente y que tiene unas posibilidades enormes de desarrollo.

Una opinión compartida por Jesús Antonio Lázaro, gerente de Aserhco Rehabilitación y Salud, empresa socia del clúster. «En Aragón tenemos zonas con una bajísima densidad demográfica y es muy complicado poder propor-

cionar la misma calidad asistencial a todos los habitantes. Por eso, creo que haría falta desarrollar una atención especializada a domicilio que complemente a la básica y una mentalidad más abierta en el sector para colaboraciones público privadas que mejoren la atención de la salud». En este sentido, reconoce que hay mucho por hacer para que la salud se convierta en un tema transversal en la escuela, la empresa y el día a día del ciudadano. Desde su compañía, creada hace quince años, han desarrollado programas de envejecimiento saludable o TBP (por sus siglas en inglés) o el método pilates para seniors, que han sido validados por equipos de investigadores de la Universidad San Jorge, y que están aplicando ya. «También en la escuela», recuerda Lázaro, citando el ejemplo del colegio El Pilar Maristas donde «tenemos una enfermera a jornada completa desarrollando talleres de promoción de salud entre escolares y docentes».

Extender la empresa saludable
Un objetivo, el de llevar la salud a todos los ámbitos, que también está aplicando Aserhco en empresas como DKV, Saica, Esprinnet o Chocolates Lacasa. «Todavía a muchas empresas hay que convencerlas de que la inversión en salud de trabajadores tiene un retorno en reduc-

«Aún hay que convencer a muchas empresas de que la inversión en salud de los trabajadores tiene un retorno en reducción del absentismo»

ción del absentismo, pero otras ya lo saben y le sacan partido».

Otras áreas por las que apuesta el clúster Arahealth son «la biotecnología con el desarrollo de tests in vitro para el diagnóstico rápido de enfermedades o la aplicación de las TIC para el seguimiento médico del tratamiento o autocontrol por parte del paciente», explica el director gerente de Arahealth, Carlos Lapuerta. De hecho, esta Agrupación Empresarial Innovadora tiene solicitados proyectos para este año por valor de 400.000 euros, que permitirán validar las ventajas ergonómicas que traerá el uso de una silla para quirófano, así como aplicar tecnologías de impresión 3D en el sector de la salud en Aragón.

En cuanto a los proyectos de cooperación entre socios, Arahealth lidera cinco: un test rápido in vitro para el diagnóstico de un tipo de cáncer, otro para diagnosticar varias enfermedades autoinmunes, un nutracéutico (alimento poseedor de un efecto beneficioso sobre la salud) para una enfermedad concreta, una aplicación para facilitar al paciente la estancia en el hospital y una metodología validada para aplicar en el área de empresa saludable.

Ganar mercados en el extranjero
La internacionalización es otro de los caballos de batalla de Arahealth. El clúster ayuda a sus socios a desarrollar más mercado en Europa con servicios relacionados con el envejecimiento o las enfermedades crónicas y también en países en desarrollo que necesitan construir más infraestructuras sanitarias o reforzar las que tienen. Entre sus socios, hay empresas como Pardo, especializada en camas de hospital, que espera que la exportación represente este año el 25% de la facturación de su negocio y que tiene ya entre sus clientes a países como Egipto o el Congo. Firma del grupo Pikolin que este año también participará en la feria Arab Health de Dubai, esencial para abrir mercado en la zona del golfo Pérsico donde están haciendo «grandísimas inversiones en nuevas infraestructuras sanitarias», recuerda Carlos Lapuerta, director gerente del clúster, presente en anteriores ediciones, y

que recuerda otras dos misiones comerciales impulsadas desde Arahealth a Argelia, país que ha planificado un crecimiento importante de su sistema hospitalario, y a Colombia donde la presión sanitaria es superior a la oferta disponible.

Más apoyos por parte de la DGA
Según Lázaro, de Aserhco, el clúster «tiene que seguir siendo la enzima que favorezca colaboraciones entre el sector público y privado con un objetivo primordial que es mejorar la calidad de vida de las personas». Eso sí, advierte, «no nos podemos permitir que sea más fácil vender fuera nuestras capacidades que dentro de nuestra propia comunidad» y en ese sentido, demanda, un mayor apoyo por parte de la Administración autonómica. Algo que también reclama Antonio Cabodevilla, director de la planta de producción de la multinacional Teva en Zaragoza. «Se está trabajando bien desde el clúster de salud de Aragón para que se reconozca lo que verdaderamente aportamos, pero la Administración también ha de ayudarnos y ha de ser un embajador de lo que generamos no solo en Aragón sino en el país».

Lo que no puede ser, reflexiona el presidente del clúster, Javier Ruiz Poza, es que uno de los concursos más importantes convocados por el Servicio Aragonés de Salud a finales de 2014 para el suministro de las instalaciones y el equipamiento del almacén logístico del Servicio Aragonés de Salud se lo den a una empresa de fuera de la comunidad como de hecho ha ocurrido.

«Debería haber más diálogo y comunicación con la Administración y que apostasen más por los productos hechos aquí y las empresas de la tierra», comparte Tomás Toribio, director gerente de Operon, empresa especializada en diagnósticos inmuno moleculares. «Habría que hacer una especie de oferta aragonesa para que los hospitales consumieran las jeringuillas que se hacen en Fraga, los reactivos que hacemos nosotros u otros medicamentos que se producen en Aragón».

M. LLORENTE



Antonio Cabodevilla, director de la planta de Teva en Zaragoza. G. MESTRE



Tomás Toribio, en las instalaciones de Operon en Cuarte. GUILLERMO MESTRE



Carmen Palos, junto a todo su equipo en Apotheke, en Cadrete. G. MESTRE

TEVA Su facturación en España suma 406 millones

«Hemos multiplicado por dos la plantilla»

Los medicamentos desarrollados en la planta de Zaragoza antes de pasar a ser propiedad de Teva siguen siendo el corazón del negocio

Un total de 600.000 cajas de genéricos –omeprazol, lansoprazol, atorvastatina y pantoprazol– que salen para farmacias cada día desde la fábrica de Teva en Zaragoza o 4,6 billones de dosis al año y una facturación del entorno de 406 millones (93 en venta a hospitales y 313 en

venta a farmacia) son cifras que evidencian el volumen de negocio que mueve esta multinacional en la capital aragonesa. «Nuestra fabricación está destinada al 95% al mercado europeo. La plantilla es de 434 trabajadores (390 en la planta y 44 en el centro logístico). En el 2008 éramos 206 y desde que nos adquirió Teva hemos multiplicado por más de dos la plantilla. En 2016 incorporaremos otras 12 personas», manifiesta Antonio Cabodevilla, director de esta planta, en la que empuja a trabajar hace 25 años.

Una inversión de 50 millones de euros en estos últimos siete años y

«una nueva línea de acondicionamiento de alta producción, que recibiremos en Navidad y empezará a producir en abril de 2016» son pruebas de la «apuesta que esta multinacional ha hecho por la planta de Zaragoza», que supone el 7% en producción mundial de orales sólidos de la multinacional.

«Nuestra planta de Zaragoza está considerada una de las más productivas del grupo», reconoce Cabodevilla, algo que explica por las técnicas de mejora continua adoptadas en los últimos años, la permanente innovación y la alta tecnificación en nuestras instalaciones y la cualificación de la plantilla: de los casi 400 trabajadores en planta, 80 son licenciados. La exportación ha ayudado mucho. «Antes de 2008 los porcentajes estaban invertidos. Ahora el 80% va para fuera y un 20% se queda en el mercado interno».

OPERON Su cifra de negocio alcanza ya los 7 millones

«El 92% de nuestras ventas es para fuera»

Con 68 empleados, esta firma hace test diagnósticos clínicos y también para el sector veterinario y alimentario

Quién iba a decirle a Fernando Toribio, ya fallecido, que la empresa que fundó en 1973 para llenar un vacío que había en España cuando todos los reactivos inmunológicos había que importarlos, que iba a acabar vendiendo sus test de diagnóstico inmunológico (que empezó probando en 500 conejos) a medio

mundo. Gran parte del mérito es de su hijo, Tomás, y del equipo de 68 personas que lidera. «El 92% de nuestras ventas es para fuera». Los test rápidos de diagnóstico, tanto de embarazo, que producen de hace 30 años, así como el de hepatitis B, y el de infecciones gastrointestinales son los que mayores ingresos les reportan aunque desde 2006 iniciaron la línea de biología molecular incorporando también los test genéticos para la detección del papiloma, la intolerancia a la lactosa o el riesgo de trombosis entre otros. «Desde hace ocho meses incorporamos una técnica distinta, la amplificación PCR

en tira, focalizada en enfermedades de transmisión sexual», explica Tomás Toribio, director gerente de Operon. Además de hacer test para el diagnóstico clínico humano, Operon los fabrica para la industria alimentaria. El más conocido fue el que realizaron en colaboración con Nestlé Suiza para detectar en menos de una hora la presencia de suero de quesería en leche fresca o el test del gluten que venden con la marca de R-Biopharm. En el sector veterinario, Operon le ha desarrollado a Zoetis un test para detectar un parásito en animales de compañía. No obstante, la línea de negocio por la que apuesta Operon es por desarrollar e industrializar test diagnósticos a otras empresas. «Mínimo 100.000 al año», advierte, y por «desarrollar test más complejos que puedan manejarse con pequeños aparatos». «Ahí es donde queremos estar, concluye.

Apotheke El grupo facturó casi 16 millones en 2014

«Montamos 200 farmacias al año»

El desarrollo de una 'habitación inteligente' para hospitales o el turismo sanitario son proyectos a desarrollar

Fundada en 1977 en Zaragoza, Apotheke, especializada en diseño y mobiliario para proyectos de farmacia y hospitales, es hoy un grupo de cinco empresas: la de Cadrete, la de Güitler (Alemania), Apotheke América (México) y Staff3 (Italia). «La otra que teníamos en Alemania Mach 4 Pharma Systems

la hemos vendido a la americana Omnicell», asegura Carmen Palos, responsable de este grupo, que en 2013, debido a la crisis, tuvo que afrontar una dura reestructuración. «A partir de 2007 empezó la gran expansión de Apotheke con la compra de empresas en distintos países, pero luego llegó la crisis en 2011 al sector farmacéutico y tuvimos que reinventarnos. Pese a todo, hemos equipado más de 20.000 farmacias en todo el mundo desde Nueva Caledonia a Bora Bora», explica esta empresaria que cuenta con un equipo de 150 empleados en las instalaciones zara-

gozanas, que facturan unos 5,5 millones, si bien el consolidado del grupo son cerca de los 16. «El mercado nacional sigue siendo el 80% para nosotros y el internacional un 20%. Montamos unas 200 farmacias al año».

Además, «estamos impulsando de la mano de Arahealth proyectos innovadores como la 'habitación inteligente' de hospital, pero necesitamos el apoyo de un grupo hospitalario fuerte para ponerlo en marcha», explica José Luis Guillén, responsable internacional de Apotheke. Implantar en las farmacias aragonesas el SPDo Sistema Personalizado de Dosificación al Paciente, ya en pruebas en otras comunidades, o el turismo sanitario aprovechando toda la red de balnearios existente es otro de los retos, según Carmen Palos que reclama más apoyo de la Administración para el sector salud.

LA TRIBUNA | Francisco Javier Ruiz Poza

Los impagos a la farmacia

La farmacia lleva tiempo sobreviviendo con los impagos, ahorrando mucho al sistema con los recortes y cumpliendo su función. Hora es de ponerla al día con los pagos

Es bien conocido el problema de cobro de las recetas de medicamentos dispensados por las oficinas de farmacia con cargo al sistema de salud. Parece que esta situación, aún más grave en Cataluña, se ha convertido en una fuente recurrente de financiación para las administraciones autonómicas que utilizan con frecuencia. Últimamente, también en Aragón.

El sector del medicamento es clave en la sanidad, y la sanidad, en el llamado estado de bienestar. El medicamento se dispensa en la red de oficinas de farmacia, una red accesible, profesional, próxima y fiable. La farmacia es, por ley, un establecimiento privado de interés público. Esta peculiar idiosincrasia le confiere derechos y obligaciones. Entre estas últimas están, entre otras, los

servicios de urgencia 24 horas, el mantenimiento de unas existencias mínimas y la obligación de dispensar y abastecer de medicamentos a los ciudadanos. O sea, el farmacéutico está obligado a dispensar. Como derechos, entre otros, el cobro de las recetas dispensadas en tiempo y forma.

Desde el punto de vista económico, la oficina de farmacia mantiene un 'stock' de medicamentos que compra y paga a la distribución según los dispensa. Los ingresos los usa, además de para pagar los medicamentos (con un margen regulado y transparente), para nóminas, operaciones corrientes, mantenimiento del establecimiento, inversiones necesarias para cumplir sus responsabilidades de acopio de medicamentos a la sociedad y honorarios profesionales. Todo en una economía muy

ajustada, límite en muchos casos. Tanto que el importe del impago de un mes equivale a la renta de diez meses del farmacéutico.

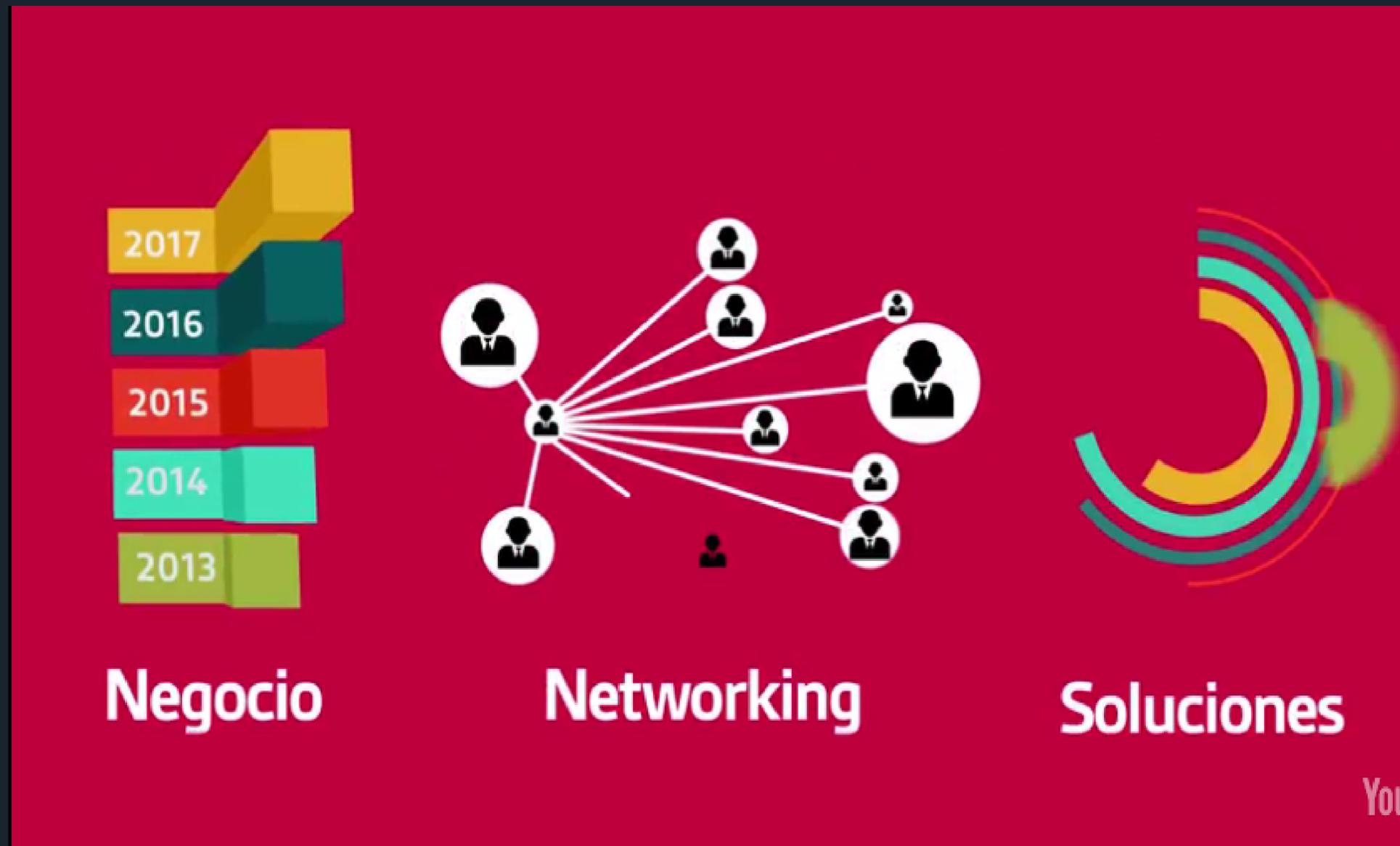
Dicho esto, parece obvio que cuando se rompe el flujo de cobros, la farmacia debe acudir al crédito para cumplir sus obligaciones sanitarias, sociales y financieras. Vivir a crédito provoca una restricción económica que se traduce en el deterioro del servicio, la pérdida de confianza y la inseguridad a la hora de crear empleo, además del consabido pago de intereses de la deuda contraída. Muchas son las razones de sentido común para cumplir con los pagos, desde distintos puntos de vista. Desde el sanitario, nadie duda del papel que aporta el medicamento como factor necesario para curar y mantener la salud de una población.

Desde el social, a nadie se le escapa que tener una farmacia muy cerca, con un profesional accesible y fiable que garantiza el medicamento en las mismas condiciones de precio y plazo, supone un pilar importante del estado de bienestar. Y, desde el punto de vista económico, en los tiempos que vivimos, que la Administración garantice los cobros a los prestadores de servicios en su momento es, probablemente, la mejor medida para impulsar el crecimiento y edificar una economía estable. No debemos olvidar qué es la farmacia para los ciudadanos, pero también hay que tener en cuenta lo que puede ser en el futuro escenario sanitario. Para eso, necesita tener cierta solvencia económica y, sobre todo, seguridad en los cobros.

La farmacia lleva mucho tiempo sobreviviendo con los impagos, ahorrando mucho al sistema sanitario con los recortes –la facturación ha bajado un 30% desde 2010– y cumpliendo sus funciones públicas. Por ello, es hora ya de ponerla al día con los pagos.

Presidente de la comisión de Sanidad de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

Qué es el Club Cámara



The infographic is set against a red background. On the left, a 3D bar chart shows growth from 2013 to 2017. In the center, a network diagram shows a central node connected to several other nodes. On the right, a stylized 'C' logo is composed of multiple overlapping curved lines in various colors.

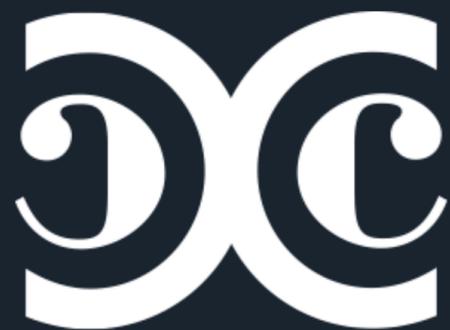
2017
2016
2015
2014
2013

Negocio **Networking** **Soluciones**

You

La Cámara de Comercio da un paso más creando el CLUB CÁMARA, una plataforma de negocio para hacer crecer tu empresa. Benefíciate de servicios exclusivos, importantes descuentos, ventajas de terceros y, sobre todo, del intercambio de experiencia y conocimiento con otras empresas.

Qué es el Club Cámara



clubCámara
empresa red
— Zaragoza —



clubCámara
internacional
— Zaragoza —



clubCámara
empresa líder
— Zaragoza —

Una Propuesta Irresistible



cámara
Zaragoza

TEMAS AGENDA CÁMARA CONTACTO

ESTÁS EN CÁMARA ZARAGOZA - COMERCIO ELECTRÓNICO - ESTRATEGIA Y MARKETING PARA VENDER POR INTERNET

Estrategia y marketing para vender por Internet

Twitter Facebook LinkedIn

Permite trabajar la estrategia del proyecto ecommerce

FECHAS: del 04/10/2016 al 06/10/2016.
DURACIÓN: 12 horas.
HORARIO: De 16:30 a 20:30 horas.
LUGAR: Aula 4
PRECIO: 150 euros **.
CLUB CÁMARA: 10% descuento.
MÁS INFORMACIÓN: 976 30 61 61 (ext. 115) nsamaniego@camarazaragoza.com

[INSCRÍBETE AHORA](#)

Las inscripciones permanecerán abiertas hasta el 05/10/2016.

OBJETIVOS

El Módulo I del [Curso de Experto en Comercio electrónico](#) se compone de tres sesiones de estrategia y marketing para llevar a cabo un proyecto de ecommerce desarrolladas a lo largo del Curso.

Si tienes una farmacia, eres emprendedor o quieres vender por Internet te mostramos de forma práctica cómo orientar la estrategia web de tu futura tienda online y continuar con todos los conocimientos necesarios para vender por Internet.



CON LA CUOTA DEL CLUB EL CURSO ES GRATIS...



Una Propuesta Irresistible

**SOLO PARA LAS
FARMACIAS**

Una Propuesta Irresistible

Y TODAS LAS VENTAJAS DEL CLUB CÁMARA EMPRESA RED



clubCámara
empresa red
— Zaragoza —

Club Cámara

VENTAJAS

Accede a **jornadas y talleres de networking** empresarial gratuitos.

Iníciate en la **internacionalización**.

Sesiones gratuitas. Acceso preferente.

Obtén beneficios de tus **relaciones con otras empresas**.

Emprende y crea tu empresa con seguridad. Descuento del 10% en estudios de viabilidad para emprendedores, talleres de emprendedores y dossieres sectoriales.

Resuelve los asuntos legales. Descuento del 10% en asesoría jurídica.

Dispón de los mejores **espacios de negocios** de la ciudad a tu medida. Descuento del 10% en los alquileres de aulas y salones.

Crea la mejor imagen para tu empresa. Descuento del 10% en alojamiento web, email, registro de dominio y diseño y desarrollo de webs corporativas.

Vende por internet. Descuento del 10% en asesoría en e-commerce.

Asegúrate la

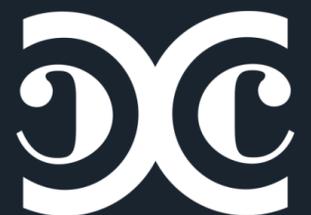
mejor **formación y talento**. 10% de descuento en **Programas Executive y Programas Superiores de formación**.*

10% de descuento en **cursos presenciales**. 5% de descuento en **formación on line**.**

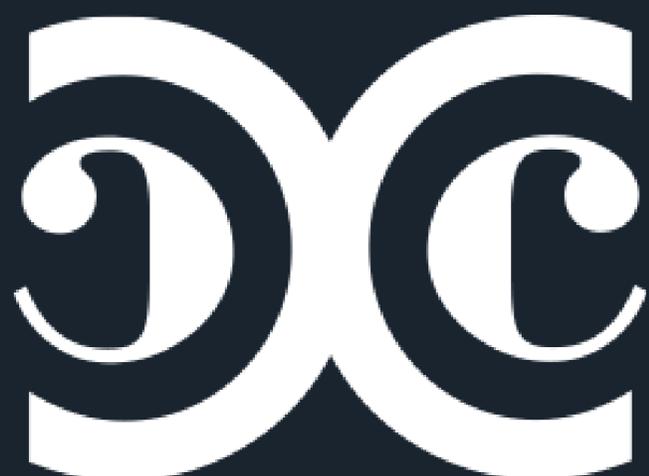
Al día en **medio ambiente**. Actualidad, normativa, consultas y directorio de empresas ambientales, bolsa de subproductos, y convocatorias de ayuda. Gratuito solo socios.

* matrículas únicas

** excepto promociones



clubCámara
— Zaragoza —



club **C**ámara
empresa red
— Zaragoza —

ÚNETE YA



club **C**ámara
empresa red
— Zaragoza —



club **C**ámara
internacional
— Zaragoza —



club **C**ámara
empresa líder
— Zaragoza —

GRACIAS
