

EMPRESA DE FARMACIAS Y ÓPTICAS

Revertir situaciones salariales, he ahí la cuestión

Por MARÍA VALERINO SAN PEDRO
Fotos RAFAEL MARTÍNEZ ARIAS y
MARÍA VALERINO SAN PEDRO

La Industria Farmacéutica cubana comenzó en 2001 una etapa diferente, cuando al pasar del Ministerio de Salud Pública al de la Industria Básica se consolidó en la producción de medicamentos.

Se involucraron en Granma en ese proceso 135 farmacias y 17 ópticas, cuatro unidades empresariales de base y la dirección general, que agrupan en su conjunto a mil 214 trabajadores, la mayoría ha tenido desde 2015, sin embargo, una nueva preocupación relacionada, particularmente, con el salario del personal de farmacias.

En busca de respuestas a las inquietudes al respecto, este semanario conversó con los máximos dirigentes de la Empresa, visitó los municipios de Cauto Cristo y Bayamo, y contactó con una treintena de trabajadoras de esos territorios y de Guisa y Manzanillo.

CAMBIOS

El problema apunta, de acuerdo con información de la Empresa de Farmacias y Ópticas Granma, a que en los últimos 10 años esta ha pasado de unidad presupuestada a Empresa, y viceversa, varias veces, y luego a entidad de subordinación local en perfeccionamiento, única de la provincia en tal situación desde septiembre de 2014.

Entonces tenían solvencia económica, e incluso, llegaron a ingresar 50 millones de pesos, con utilidades de cinco millones.

Pero el 2015 fue crítico, con indicadores económicos muy bajos, por el incremento del coste de la mercancía, lo cual provocó pérdidas millonarias; había medicamentos que se compraban a 37 pesos con 50 centavos y se vendían a 10.

Hoy, más de 100 renglones se adquieren a un precio superior al de su venta, como la menotrofina, melagenina loción, carbamazepina, ciprofloxacino, espironolactona, trauabin ampula y la hidrocortizona.

En 2016 se estabilizaron los precios, pero aún las farmacias trabajan con inventarios del año precedente, por lo que aunque se cumplan los planes de venta, hay pérdidas.

Las principales causas de que el salario no esté en correspondencia con la labor desempeñada, no obstante cumplir y sobrecumplir los planes de ventas, se resumen en los aspectos siguientes:

Suman actualmente 124 medicamentos los que aún dejan pérdida a la Empresa, cuyo precio de venta está en 0,63 por ciento de lo invertido para comprarlos; el plan de demanda se hace teniendo en cuenta el historial del año anterior, por tanto hay 12 meses de por medio.

Además, el plan de la demanda para el 2016 está en correspondencia con varios renglones de venta libre y hoy son por receta médica, por eso no tienen igual salida, creándose un inventario muy alto.

Algunas unidades bayamesas, como La Horqueta, Camilo Cienfuegos y la de Mabay, han logrado cambios en la nivelación de los inventarios, en la gestión de ingreso y, por ende, en el pago por resultados, llegando la primera mencio-



Mirtha Borges Santos (en primer plano), administradora de la unidad 707 El Golfo, considera: 'El plan de venta debe analizarse de manera diferente, pues fue confeccionado desde el año pasado, y hay renglones de medicamentos que no se pueden pedir'

nada a salarios de mil 935 pesos en el mes de julio.

Por el contrario, mantienen una realidad compleja los establecimientos 707 El Golfo y 671 Jesús Menéndez, de Bayamo, los que, como la 616 Piloto o Principal de esta misma ciudad, reciben los medicamentos más caros, con repercusión en el salario de sus trabajadores.

¿Qué hacer en esos casos? Juan Ramón Fonseca González, director general provisional de la Empresa provincial de Farmacias y Ópticas, explica cómo ha sido posible la sensible recuperación de los últimos tres meses.

"Aplicamos estrategias en función de que las circunstancias mejoren, como la nivelación de los medicamentos, estudio del plan demandado a Emcomed, también la dispensación (acto en que el farmacéutico entrega la medicina pres-



Juan Ramón Fonseca González, director general provisional de la Empresa de Farmacias y Ópticas de Granma

crita al paciente, junto a la información necesaria para su uso), la fármaco divulgación y la venta de la medicina natural y tradicional, que tiene demanda y reconocido prestigio en la sociedad.

DESDE DENTRO

¿Qué opinan los trabajadores de Farmacias, sobre este tema?

-Silvia Boza, directora técnica de la Unidad 623 Ciro Redondo, de Bayamo, y con 38 años de labor ininterrumpida, asegura que en este giro se ha perdido un tanto la ética profesional, porque "ahora todo se llama venta. Para hacer la dispensación no hay tiempo, se trata de vender, si quieres cobrar un poco más.

"Esto se complicará al vencerse esa cantidad de medicamentos de lento movimiento, es incomprensible que todos los meses se surta con renglones, si no se ha vendido el que entró antes".

Aunque no han dejado de cumplir el plan en los meses transcurridos de 2016 en la unidad ya señalada, y en la 673 de El Horno; 100 del Entronque de Guisa, en Bayamo; la 690 de Babiney y 606 Principal de Cauto Cristo, sus trabajadores no han llevado al bolsillo el salario merecido, no obstante hacer nivelaciones y otras gestiones de venta por diversas vías, como planes asistenciales, ir a los policlínicos y consultorios, incluso fuera del área.

Milka Fernández, administradora, y Esmérida Sosa Bullaín, secretaria de la sección sindical y militante del Partido de la unidad 671 Jesús Menéndez, especifican que aunque se cumpla el plan, los gastos son muy altos.

Mirtha Borges Santos, administradora de la unidad 707 El Golfo, considera: "Por un lado somos de la Salud, pero por otro empresarios, ocupados en la mer-

cadería. Las resoluciones a veces se interpretan erróneamente y no como está establecido. No podemos obviar un medicamento a la hora de solicitarlo porque deje pérdida".

Borges Santos se refirió, asimismo, a inadecuadas condiciones de trabajo.

¿SIN SOLUCIÓN?

El Sindicato de Trabajadores de la Salud ha estado preocupado y ocupado con la inquietud de sus afiliados de Farmacias, así lo afirma el doctor Jorge Luis Trujillo Ávila, secretario general del buró en la provincia.

"La Resolución 17 no cuajó en el sistema de Farmacias, ahora con la 6 continúan las afectaciones a la Empresa y no depende de los trabajadores, sino de que la mitad de la ganancia se va en pagar la diferencia creada con el incremento de los precios en unos cuantos medicamentos.

"Hemos participado en varias reuniones en el consejo de dirección de la provincia en atención al asunto, también en el Consejo Nacional del Sindicato, pero no se ha solucionado el reclamo de los afiliados de Farmacias de que se les subsidie el incremento de los precios, para compensar las pérdidas y no se afecten sus salarios".

Verdaderamente, el asunto es complicado, y apunta a que requerirá más análisis que los dedicados hasta ahora, pues impacta en el bienestar de los trabajadores y perjudica el servicio a los clientes. La Demajagua seguirá la evolución y resultados de las alternativas aplicadas, las cuales centran los esfuerzos de los directivos del sector.

