

“Desde que se aprobaron los presupuestos ya se vio que a partir de agosto habría dificultades”

Josep Esteve
Presidente de Fefac

ORIOL MASPONS
Barcelona

Las farmacias catalanas se han unido a la ‘lista negra’ de los retrasos e impagos. Una situación que ha llevado a la patronal catalana de oficinas de farmacia, Fefac, a pedir responsabilidades por haberse llegado a una situación de la que ya alertaron desde hace tiempo. El presidente de la patronal, Josep Esteve, analiza para EG la situación por la que atraviesan las farmacias en esta comunidad.

Pregunta. Finalmente los problemas de liquidez de la Generalitat derivaron en un nuevo retraso en el pago. Se veía venir, ¿no?

Respuesta. Sin duda. Desde que se aprobaron los presupuestos ya se vio que a partir de agosto habría dificultades para financiar el gasto en medicamentos. Lamentablemente, nadie nos escuchó. En diversas reuniones con responsables de los Departamentos de Salud y Economía ya advertimos que la partida destinada a farmacia para 2012 no podía ser un 40 por ciento inferior que la del 2011.

P. La solución, según el CatSalut, está en los Fondos de Liquidez Autonómicos, al menos para las facturas de julio y agosto. ¿Preocupados con la de septiembre?

R. Estamos muy preocupados por lo que pueda pasar hasta final de año, porque la partida para farmacia está superada. Esto ha sucedido a pesar de que todas las medidas de contención del gasto farmacéutico que se han llevado a cabo este año, como las bajadas del precio de los medicamentos, la implantación de las nuevas aportaciones del copago o la tasa del euro por receta, ya hacían previsible una reducción de la facturación de las oficinas de farmacia.



Josep Esteve, presidente de la patronal catalana de oficinas de farmacia, Fefac, señala que se deben pedir responsabilidades a los representantes de los departamentos de Economía y Salud por el retraso en los pagos de la factura farmacéutica.

P. Respecto al FLA, ¿cree que se debe conseguir que el pago a las farmacias sea algo prioritario?

R. Defendemos que la partida para farmacia sea finalista, que la administración autonómica esté obligada a destinar a los fármacos financiados por el SNS una cantidad que se ajuste a las previsiones del gasto farmacéutico y evitar que quede sin financiación.

P. Actualmente las farmacias catalanas cobran con una media de 80 días desde que realizan la dispensación. ¿Es viable para una empresa esta situación?

R. Para una empresa pequeña, como una farmacia, que tiene que hacer frente a gastos mensuales de pago a proveedores y nóminas, supone en muchos casos inasumible este retraso en el abono de las facturas, sobre todo en esta época de restricciones crediticias.

P. A este respecto, hay muchas farmacias catalanas en una situación crítica por no tener ya acceso a créditos.

R. Efectivamente, hay muchas con serios problemas de liquidez por haber agotado la vía crediticia. Incluso están haciendo frente a esta situación con su patrimonio personal. Además, al tratarse de empresas pequeñas, están muy sujetas al pago mensual por parte de la Administración, que supone alrededor del 80 por ciento de su facturación, del que dependen los gastos para nóminas y para pagar a proveedores.

P. Fefac indicó que podrían reclamar intereses por la demora en el pago. ¿Esta reclamación la harían de forma colectiva?

R. El CatSalut incumple con los retrasos en el pago a las farmacias el compromiso fijado en el Con-

cierto de Atención Farmacéutica firmado con el Consejo de Colegios de Farmacéuticos de Cataluña. Esto otorga a las farmacias el derecho a reclamar los intereses que se generan con el retraso, unos nueve millones de euros al año. El proceso para la reclamación no puede realizarse de manera colectiva, sino individual. En Fefac estudiamos la forma de facilitar esta vía a los titulares.

P. Pedir responsabilidades. ¿A quién?

R. A los representantes de los Departamentos de Economía y Salud que realizaron un presupuesto para farmacia tan descompensado aún teniendo conocimiento de que el gasto iba a ser mucho mayor, dado que en el año 2011 fue de 1.700 millones de euros y ellos presupuestaron 950 millones.

P. Y todo se complica con las bajadas de precio, la gestión del cobro del euro por receta y los retrasos del copago...

R. Nos duele mucho colaborar con la Administración y asumir tareas administrativas costosas que no nos corresponden, como el cobro del nuevo copago farmacéutico y la tasa del euro por receta, que implican inversión de recursos y tiempo para las farmacias, y que a cambio no se cumpla el concierto. Ante esta situación, los farmacéuticos se sienten desmotivados para colaborar con la Administración, ya que no solo no se reconoce su labor sino que se le penaliza con un nuevo impago.

P. Y encima, todo rodeado por incidencias técnicas, ¿no?

R. Se han producido problemas técnicos en la implantación tanto del copago como de la tasa del euro por receta, lo que nos ha llevado a tener que dar explicaciones e informar a los usuarios. Todas estas incidencias las ha tenido que solucionar cada farmacia, invirtiendo tiempo y recursos en ello.

P. Por otro lado, sobre el convenio colectivo estatal...

R. En Fefac estamos muy preocupados por la forma en que la patronal estatal FEFE llevando la negociación del convenio colectivo. Cada día que pasa sin llegar a un acuerdo supone un perjuicio para el sector y no podemos entender la pasividad y el poco interés en resolver esta cuestión tan importante para los titulares de oficina de farmacia en estos momentos. Ante esta situación, instamos a los miembros de la comisión negociadora de FEFE y a sus empresariales provinciales adheridas a que cierren lo antes posible las condiciones del nuevo convenio nacional.



¿QUÉ NECESITAS?

Si estás pensando en comprar o vender una farmacia, seguro que te planteas una gran cantidad de preguntas.

En Farmaconsulting tenemos la respuesta que esperas escuchar a cualquiera de tus necesidades: **SÍ.**

Confianza. Sí.

Porque cada farmacia es distinta y tus necesidades son únicas, contarás con un asesor personal a tu disposición desde el primer día hasta el último.

Seguridad. Sí.

Porque sabemos que es uno de los pasos más importantes de tu vida, te ofrecemos una solución absoluta y global, donde se asegura cada pequeño detalle.

Financiación. Sí.

Porque la situación económica no debe ser un obstáculo, hemos alcanzado acuerdos con los principales bancos para que la transmisión cuente con la financiación necesaria.

Experiencia. Sí.

21 años dan para mucho. Para más de 1.800 transacciones y, sobre todo, clientes satisfechos. Puedes conocer la experiencia de muchos de ellos pidiéndonos referencias en tu zona o en nuestra web.

Puedes contactar con nosotros por teléfono **902 115 765** o en **www.farmaconsulting.es**

21
AÑOS
1991-2012

FARMACONSULTING
TRANSACCIONES
El líder en transacciones