

“A pesar de pecar de optimista, creo que las oficinas de farmacia tienen un futuro brillante”

ANTONIO TORRES, presidente de la Federación de Asociaciones de Farmacias de Cataluña (Fefac)

J. NIETO
Madrid



Antonio Torres, presidente de la empresarial catalana de farmacias, Fefac, ha dado un nuevo aire a la patronal. Un impulso, que ha coincidido con un momento muy difícil para las boticas catalanas, al que Torres quiere dar continuidad más allá de los ya crónicos problemas de impagos. ¿Un ejemplo de los nuevos tiempos? El acuerdo alcanzado con EG para llevar a cabo la celebración de diferentes jornadas, actividades formativas y otros eventos de interés para la profesión farmacéutica.

Pregunta. No hay ninguna vez que no se hable con un representante de la farmacia catalana en la que no se pregunte por impagos.

Respuesta. Está claro que tenemos un problema de impagos que se va reproduciendo, pero también que hay un calendario que se está cumpliendo rigurosamente, que fue en el que se nos comunicó que este año no tendríamos ningún impago más este año y que cada mes cobraríamos regularmente la factura más antigua. Eso se está produciendo. Es decir, cobraremos doce mensualidades, aunque se nos deben 14.

P. El cobro mensual asegurado pero queda recuperar esos dos meses. ¿no?

R. Ahí tenemos la garantía del secretario de Estado de Administraciones Públicas, Antonio Beteta, que nos dijo que los recuperaríamos en el segundo semestre de 2014, en base a los excedentes del FLA de 2014, ya que se ha dotado con el mismo dinero y ahora las comunidades deben menos dinero. ¿Por qué el segundo semestre? Porque es el proceso administrativo que llevan las cosas.

P. ¿Les da confianza?

R. Todas las cosas que se nos han dicho han pasado. Cuando se cobra un mes como dice el calendario, eso te influye más que confianza credibilidad. Cobramos el 30 pero se incumple el día 5 de cada mes. Todo es susceptible de cambio, y más en esta época, pero estamos tranquilos por elementos que te dan seguridad, como el que se hayan cumplido las promesas que se hicieron. Y cada paso que se cumple genera credibilidad en el futuro. ¿Conformista? No, pero dada la situación que vivimos y hemos vivido no es mala situación.

P. ¿Lo menos malo dentro de lo malo?

R. Exacto, porque tienes un entorno estable. Tanto el Ministerio de Hacienda como la Generalitat se están comportando con nosotros de forma transparente y comunicativa, a pesar de que la situación no ha sido fácil...

P. Eso sí, se han quedado muchos en el camino. ¿Hay muchas farmacias en concurso de acreedores en Cataluña?

R. Hay bastantes, pero creo que el



Antonio Torres, presidente de la patronal catalana de oficinas de farmacia, Fefac, se muestra “absolutamente en contra” de la entrada de capital no farmacéutico en las boticas por no ir “con la filosofía del farmacéutico”.

LAS FRASES

“Estamos tranquilos por elementos que te dan seguridad, como el que hayan cumplido las promesas que hicieron”

“La empresarial no tiene que ser la oposición a nadie sino quien facilite las cosas. Lo lógico es sumar”

sector no quiere que haya muchas víctimas en el camino. Todo el mundo está, en la medida de sus posibilidades, empujando para que haya las menos víctimas posibles. Por ejemplo, por primera vez se juntaron las cuatro principales distribuidoras que operan en Cataluña para hacer un comunicado en el que alertaban de que todos estamos en el mismo barco.

P. ¿La entrada mínima de capital no farmacéutico puede ser una solución?

R. Estoy absolutamente en contra de la entrada de capital no farmacéutico, pero no en contra de la entrada de

capital farmacéutico. Hay que encontrar modelos, como el francés. ¿Por qué es importante que sea farmacéutico? Los intereses, prioridades y filosofía de trabajo de los farmacéuticos son iguales: la sanidad antes que el negocio. Otros intereses son comerciales o inversores. Son intereses respetables, pero no van con la filosofía del farmacéutico.

P. El 19 de marzo os sumasteis al acto reivindicativo para decir basta a la situación de asfixia que sufren autónomos y pequeñas empresas.

R. Fue un toque de atención motivado por la aprobación del RDL 16/2013, de

medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la ‘empleabilidad’ de los trabajadores. Lo que se pide a la pequeña empresa, que es el 80 por ciento del tejido empresarial en Cataluña, es un nuevo esfuerzo. El lema del acto fue *Diem Prou* (Digamos Basta), porque estamos al límite, no solo las farmacias.

P. Pero en este tema tenéis, lamentablemente, experiencia.

R. Las farmacias nos hemos movido mucho en este tema, se nos ha oído más. El resto de los pequeños empresarios están exactamente igual que nosotros, pero la gran diferencia es que nosotros estamos obligados a dispensar independientemente de que cobremos o no.

P. No es la primera vez que los empresarios catalanes realizan este acto.

R. No es la tercera vez. La primera fue con motivo del tema del IAE, que se paralizó después de esta medida. La segunda fue por un tema de la Ley de Morosidad, y supuso un cambio importante de la ley que se estaba elaborando.

P. ¿Los problemas de impagos han impedido el desarrollo de iniciativas en la farmacia catalana?

R. Nosotros hemos tenido claro que el tema de los impagos nos ocupaba muchísimo, pero no podía ser nuestra única preocupación. Hay que pensar que hay que dar contenido a esta profesión y explorar nuevas oportunidades. Hacer un *kit-kat* y mirar lejos, y creo que hemos sido capaces de hacerlo y no cerrar el futuro tomando decisiones que en el momento te dejan muy bien pero que te cierran puertas en el futuro.

P. Es decir, pese de los impagos...

R. Hemos seguido desarrollando iniciativas y manteniendo la capacidad de diálogo con las administraciones. A veces, este diálogo se ha visto como una debilidad, pero yo lo veo como una fortaleza. Seguir dialogando con unos y otros considero que es un valor a preservar.

P. Ejemplo de esa visión de futuro es la cartera de servicios.

R. Tenemos varios, de hecho, el último, el de dolor de cuello, se sacó hace poco, junto al Consejo Catalán y Sefac. La empresarial no tiene que ser la oposición a nadie sino quien facilite cosas. Lo lógico es sumar. Solo a partir del ‘sí’ se puede construir, con el ‘no’, nunca.

P. Y a partir de esos ‘sí’... ¿Hay futuro para la oficina de farmacia?

R. No solo hay salida sino que, a pesar de que puedo pecar de optimista, creo que tenemos un futuro brillante. La Administración necesita reducir costes, y parte de ellos los podemos asumir. La industria también nos necesita en su búsqueda de nuevas oportunidades de negocio. Y el cliente está dispuesto a pagar por aspirar a sentirse mejor y a querer estar bien. Solo falta mezclar todo. Mezclar es un arte.