

Soluciones "inviabiles" para solucionar los impagos

- Tildan de "inaceptable" la opción de acordar ceder la deuda a cambio de un 10%
- Aceptar esa 'quita' supone para la farmacia valenciana dispensar al SNS a pérdidas

Opinión

Otra alternativa

V. CAMARASA
Valencia

Poco se esperaba y poco se sacó en claro, excepto que se trataba de "una proposición inaceptable" para solucionar una lacra que lastiman el presente de las farmacias, especialmente las ubicadas en la Comunidad Valenciana: los impagos. Ese podría ser el resumen del sentir del colectivo farmacéutico ante la propuesta que Thesan Capital, una compañía de capital riesgo, realizó a los boticarios valencianos: comprar la deuda de la Generalitat con ellos de los dos meses y medio de 2012 a cambio de, una vez se suscribiesen a la cesión de la misma, rebajar el montante a pagar un 10 por ciento.

Esta opción, similar a la que en su momento se ofreció a las farmacias de Castilla-La Mancha a través de su consejería de Sanidad, ha tenido poca acogida por parte de los farmacéuticos, más si cabe cuando desde la compañía se vinculó esta oferta a lograr una masa crítica que hablaran de unos 100 millones de euros. "No es una opción que vaya a salir adelante, el farmacéutico ha dado la espalda a este tipo de opción, por lo menos el valenciano", destacan fuentes del COF de Valencia.

Esta postura del colegio valenciano es secundada en el seno de las instituciones colegiales de Castellón y Alicante, desde donde se tilda de "inviabiles" la propuesta. Sobre este particular, cabe destacar que, por ejemplo, el colegio ali-



Aceptar una quita sobre el 10 por ciento de la deuda, tal y como ofrece Thesan Capital a los boticarios valencianos para hacerse cargo de la misma, supondría haber trabajado a pérdidas.

cantino recibió ofrecimientos similares de cuatro grupos en noviembre y diciembre de 2012. Fueron rechazados.

Se pierde más que se gana

Destaca que frente a la 'seguridad' de cobrar la deuda, independientemente de si la Generalitat puede hacer frente al pago a la misma, el hecho que aplicar una 'quita' del 10 por ciento sobre la factura provoca que "se coma más de lo que se ha ganado". Es decir, que la farmacia habría dispensado a pérdidas los medicamentos con cargo al Sistema Nacional de Salud (SNS).

Así, sobre la facturación media al SNS de 525.075 euros anuales por farmacia en 2012, el margen bruto (27,9 por ciento) se situaría

sobre los 146.000 euros, a los que habría que restar los descuentos del 7,5 por ciento, las aportaciones al RDL 5/2000, costes fijos y variables, amortizaciones... Es decir, el beneficio antes de impuestos se encontraría sobre el 7 por ciento de la facturación: un beneficio neto sobre el 4 por ciento. "Es una barbaridad creer que con un beneficio del 4 por ciento se puede aceptar una quita del 10 por ciento", afirma el presidente de FEFE, Fernando Redondo. Más si cabe si se tienen cuenta el coste financiero de los créditos y que los farmacéuticos renunciarían a los intereses generados por la deuda.

La fría acogida de la propuesta también se deriva de la promesa de normalizar los pagos' del conse-

La propuesta de Thesan Capital a las farmacias valencianas ha abierto un debate sobre la entrada en juego de empresas de capital privado como parte de la complicada situación en que se encuentran muchas farmacias de la Comunidad Valenciana para subrogarse en su posición acreedora ante la Administración a cambio de un alto coste. Dentro de la complejidad de la situación, y antes de valorar si se trata de la única vía posible para las farmacias, hay que tener en cuenta otras alternativas, como el Plan de Pago a Proveedores, en cuya segunda fase creemos se encuentra la Comunidad Valenciana, que, como anunció Hacienda, ha logrado saldar más de cinco millones de facturas pendientes.

La falta de precedentes de este tipo en el sector, por lo menos de forma tan oficializada, despierta desconfianza, aunque podría llegar a ser una salida aceptable para las farmacias que no cuentan con patrimonio suficiente para avalar pólizas ni disponen de otras fuentes de financiación. Para ello sería necesario evaluar caso por caso, sin generalizaciones. Es importante destacar que no es una práctica aislada, pues el *factoring* ha permitido desde hace años que las

grandes empresas adelanten los mecanismos de cobro sin optar por fórmulas como el descuento comercial o, más aún, puedan realizar la gestión de cobro sin hacerse cargo del riesgo de impago.

Asimismo, entrando en las condiciones particulares de la oferta, el 10 por ciento estipulado en principio como quita sobre el nominal de la deuda cedida, obligaría a los farmacéuticos a olvidarse del beneficio generado por esa facturación, incluso yendo a pérdidas. Como otra opción, existen algunos bancos que trabajan con líneas de crédito que permiten a los farmacéuticos obtener la liquidez suficiente para sobrellevar la situación durante dos o tres meses, con costes que girarían en torno al 5 por ciento referenciado a un año.

Esto, unido a la posibilidad que muestran muchos proveedores de aplazar los pagos a 90 días (algo que nos consta en Asefarma), hace que la alternativa marcada recientemente a las farmacias valencianas por Thesan Capital llegue a ser una más entre las posibles, y sea acogida por las farmacias de manera excepcional, porque de hacerse masivamente tendría perniciosos efectos en los plazos de pagos y futuros recortes en los márgenes de las farmacias.



Raquel Escribano

Raquel Escribano, es asesora del departamento Financiero de Asefarma

jero de Sanidad de la Comunidad Valenciana, Manuel Llombart, que aventuró que sucedería en septiembre una vez recibido el Fondo de Liquidez Autonómica

(FLA) o el Plan de Pago a Proveedores de 2013. Un dinero que se libraría directamente al poseedor de la deuda por parte de la consejería de Hacienda regional.



COFARES PARA TODOS.

El modelo de distribución farmacéutica en España es igualitario, solidario y eficiente: la farmacia pequeña o grande, urbana o rural siempre estará abastecida con Cofares.

COFARES
A la vanguardia de la distribución farmacéutica.