



LA PREOCUPACIÓN POR LOS IMPAGOS Expertos consultados por CF aconsejan a las farmacias catalanas y valencianas que han cobrado los meses que les debían las administraciones saldar deudas, guardar mensualidades y comparar los créditos

Fondo de maniobra y comparar los intereses, para gestionar los pagos

◀ SOBRE EL TERRENO

¿En que va a emplear el dinero cobrado de la deuda?

MAR SEVILLA MARTÍNEZ
maria.sevilla@unidadeditorial.es

Hace dos semanas, los farmacéuticos de la Comunidad Valenciana y de Cataluña se despertaron con una buena noticia: el Plan de Pago a Proveedores permitió el ingreso de la totalidad o parte de la deuda que les debían sus respectivas administraciones. Cifra que se situaba en 309 millones en el caso de Cataluña y 419, en la Comunidad Valenciana (ver pág. 11 y CF del 25-XI-2013).

Establecer un fondo de maniobra, liquidar las deudas e intentar rentabilizar el dinero en un producto financiero sin compromiso de plazos son algunos consejos que pueden favorecer una gestión óptima de esta inyección de dinero, según expertos consultados por CF.

“El nivel de afectación de los farmacéuticos depende de si estos profesionales tenían o no reservas, de si han tenido que solicitar pólizas o financiación extraordinaria o si han pedido un aplazamiento de los plazos a los distribuidores y laboratorios”, afirma Miguel Soriano, director comercial de Levante en la Asesoría Asefarma, quien explica que el primer paso que deben dar los farmacéuticos es acudir a una asesoría que les haga un plan personalizado en el que esté reflejada la estimación de caja y las necesidades que van a tener de cara al futuro, para que puedan hacer una previsión de los ingresos y los gastos que van a tener y de los cobros y pagos.

ATENDIENDO A LA CASUÍSTICA

Tanto si la farmacia es solvente como si ha tenido que solicitar un crédito o pedir un aplazamiento, los expertos coinciden en que el primer paso que deben dar los responsables de la botica es establecer un fondo de maniobra como previsión por

CONSEJOS PARA OPTIMIZAR EL DINERO COBRADO

Recomendaciones para las farmacias catalanas y valencianas para gestionar la inyección de capital según el tipo de farmacia.

CATALUÑA



Farmacias con préstamos

- El primer paso que deben dar es crear un fondo de maniobra que cubra entre tres y cinco meses.
- Liquidar las deudas.
- Comparar los tipos de interés para conseguir ahorrar dirigiendo el sobrante del interés más alto a la tesorería.

Fuente: elaboración propia.

si se repite algún retraso en los pagos. “Al fondo hay que añadirle que el distribuidor y laboratorio suelen finan-

COMUNIDAD VALENCIANA



Farmacias solventes

- Desarrollar un fondo de maniobra para un periodo de entre tres y cinco meses.
- Intentar rentabilizar el exceso de liquidez en un producto financiero en el que no haya compromiso de plazos para protegerse de futuros impagos.

ciar las compras a 90 días. Sin abrir una póliza adicional tendríamos medio año de garantía y salvaguarda.

Una vez hecha esa reserva de dinero, Juan Jesús Sánchez, socio director de Audifarma, recomienda

“Mantendremos la póliza y hemos ajustado el ‘stock’ para evitar gastos extra”

M. S. M. “Uno de los principales problemas a los que nos hemos enfrentado estos meses es que el aviso de impago llegaba muy justo y no había tiempo material para conseguir un crédito. En esos momentos todo nuestro tiempo lo dedicábamos a buscar financiación”, explica Jordi Corona, gestor de la farmacia Colldeforn, en Mataró (Barcelona), que se ha visto afectada por los impagos de Cataluña. “No

nos quedaba tiempo para hacer nuestras funciones diarias”.

Tras el ingreso de parte de la deuda, Corona explica que el primer paso que están dando es anular los créditos que habían pedido. “La póliza la vamos a mantener porque, aunque hay un calendario de pagos para los próximos meses, es una forma de prevenir lo que pueda pasar. Además, estamos intentando que no

se produzcan gastos extra ajustando el stock y el inventario de la farmacia.

SITUACIÓN PREVIA

El gestor de Colldeforn explica que durante estos meses ha tenido que recurrir tanto a préstamos como a la negociación con los proveedores para solicitar el aplazamiento de los pagos. “Usamos también el crédito que ofreció el colegio y el factoring”.

Las farmacias solventes pueden rentabilizar el pago financieramente si los plazos no tienen compromiso

cancelar las deudas contraídas. “Cancelarlas depende de las condiciones financieras que tengan esas deudas. Los clientes se han financiado a través de dos vías: mediante pólizas de crédito bancarias y el aumento de los plazos a proveedores. La táctica que deben usar es comparar los tipos de interés de esas deudas y dirigir el sobrante de tesorería a aquella deuda que tengan contratada a un tipo de interés más alto para buscar cómo pueden ahorrar y rentabilizar más ese dinero”.

En el caso de las farmacias que han pedido aplazamientos a sus proveedores, los expertos aconsejan hablar con ellos para negociar los plazos y mantener la solvencia. Además, matizan que las boticas de gran tamaño deben ser más cautelosas a la hora de hacer la previsión.

“En las farmacias solventes, que son las menos, y que ahora tendrían un exceso de liquidez, lo aconsejable es intentar rentabilizarlo en un producto financiero que no tenga compromiso de plazos”, afirma Sánchez.

IMPACTO A NIVEL FISCAL

En lo que respecta a la repercusión que esta inyección pudiera tener fiscalmente, Daniel Autet, de Durán-Sindreu Abogados, apunta que no hay incidencia. “Han cobrado ahora una deuda que ya estaba tributada en el IRPF”. Respecto a los intereses, Autet recuerda que éstos serían deducibles.

ASUNCIÓN VICENTE, farmacéutica en Castellón

“Pagaré las deudas de los retrasos y las demoras”

“Lo primero es pagar todas las deudas que tenemos de los retrasos y los retrasos de estos meses. Confío en que la Administración empiece ahora a pagar puntualmente porque la situación lleva mucho tiempo estancada y todos los beneficios de la farmacia son para pagar a los proveedores”.

RITA SOLER, farmacéutica en Tarragona.

“No podemos tocar ni un ‘duro’, si nos queda algo”

“Nos hemos gastado todo en los créditos que habíamos solicitado para pagar a los proveedores y si nos queda algo, no podemos tocar ni un duro, porque ahora no sabemos cuándo volveremos a cobrar. Para nosotros los pagos, el IRPF, el IVA de los medicamentos, etc., siguen siendo los mismos. Haciendo no nos ha demorado nada”.

JOSÉ LUIS SAVALL, farmacéutico en Eliche (Alicante)

“Ha mejorado mucho pero veo la situación incierta”

“Hemos empleado el dinero que nos han abonado en saldar los tres créditos que habíamos contraído para poder seguir dispensando, por lo que la situación ha mejorado mucho. Septiembre está abonado, pero veo el futuro un poco incierto”.

ROSARIO CIPRÉS, farmacéutica en Tarragona

“Este dinero no me llega para cubrir los impagos”

“El dinero que nos han dado no me llega para cubrir los impagos, todavía tengo almacenes bloqueados. He tenido que poner el dinero que he ido ahorrando para poder mantener la farmacia porque no obtenemos beneficios, todo se va en pagar intereses y deudas”.