

Precio notificado: explican cómo se hará la devolución

■ El CGCOF y Farmaindustria explican el procedimiento a seguir por los boticarios



La devolución por precio notificado ya no supondrá un dolor de cabeza para los farmacéuticos. Farmaindustria y el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos han elaborado un procedimiento mediante el cual los laboratorios que apliquen el precio notificado reintegren a las boticas la diferencia entre el precio de compra incluyendo, además, la parte correspondiente al margen de distribución. Este procedimiento se aplicará a los medicamentos afectados por la desfinanciación acordada el pasado 2 de agosto, sin perjuicio de posibles nuevas desfinanciaciones que mantengan indicaciones con cargo al Sistema Nacional de Salud. De este modo, estas dos instituciones serán las encargadas de verificar que los laboratorios comuniquen todos sus medicamentos con un doble precio. Por otro lado, se ha estipulado el día 20 del mes siguiente a cada trimestre natural como fecha tope para que las compañías abonen las diferencias y, además, los laboratorios realizarán una entrega a cuenta por la cantidad estimada que resulte en función de la facturación durante el trimestre anterior. P. 16

Los impagos obligan a las boticas a dar un "cambio radical" en su gestión

Los impagos de recetas por parte de las administraciones regionales están obligando a las farmacias a cambiar de forma radical su gestión. "Cuando los impagos se demoran más allá de dos meses, el titular ya debería pensar en revisar toda la estructura de costes e ingresos. Si el periodo de impagos es menor, quizá sí se puede mantener el funcionamiento habitual de la farmacia con leves cambios", indica Raquel Escribano, asesora

financiera de Asefarma. De hecho, desde el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia, provincia en la que se acumulan cuatro mensualidades y media de impagos, remitió a sus colegiados titulares una circular en la que se incluían recomendaciones para una mejor gestión.

Entre las recomendaciones, el colegio advierte de la necesidad de no poner en peligro el patrimonio personal y no endeudarse más. P.18

No hay una normativa clara de protección de datos para 'e-receta' y copago

La puesta en marcha de la receta electrónica y del copago ha generado dudas sobre cómo proteger los datos en las oficinas de farmacia. Según Lilliam Valenzuela, abogada especialista en protección de datos y seguridad de la información de Umbra Consulting, estas dudas vienen dadas por la "falta de información de la que dispone el

boticario" y, además, por la ausencia de una normativa clara al respecto.

Tanto en el caso de la receta electrónica como del copago, los farmacéuticos tienen que tener claro que, en ningún caso, "pueden exportar los datos facilitados de los pacientes a las bases de datos de su oficina de farmacia". P.22

FORMAMOS UN GRAN EQUIPO.



Cofares, empresa líder de la distribución farmacéutica, tiene como objetivo dar siempre el mejor servicio.

En todos los ámbitos de este sector. Y para ello contamos siempre con la farmacia y sus titulares.

Porque con ellos formamos un magnífico y gran equipo.



A la vanguardia de la distribución farmacéutica.

El titular que sufra impagos de recetas debe dar un "cambio radical" a la gestión de su farmacia

- Los expertos creen que si se acumula más de dos meses sin la entrada de liquidez es "imposible" mantener la estrategia habitual de gestión
- Aplazar pagos, renegociar condiciones con proveedores, no generar grandes inmovilizados o adelantar devoluciones, posibles medidas a tomar

ALBERTO CORNEJO
Valencia

Aunque todas ellas confluyen en una sola, que sería la amenaza para su viabilidad, son múltiples las consecuencias que acarrea para una oficina de farmacia sufrir los impagos de recetas por parte de su administración regional. Por ejemplo, en lo que respecta a la gestión del establecimiento, ¿es posible mantener la estrategia habitual si la farmacia acumula más de cien días sin cobrar las recetas dispensadas en todo ese tiempo? Los farmacéuticos de Comunidad Valenciana y Cataluña, los más afectados por estos impagos, podrían dar fe de que es materialmente "imposible" mantener la gestión de una botica en los mismos términos que cuando entraba liquidez con fluidez. Y, sobre todo, con una periodicidad constante.

"Cuando los impagos se demoran más allá de dos meses, el titular ya debería pensar en revisar toda la estructura de costes e ingresos. Si el periodo de impagos es menor, quizá sí se puede mantener el funcionamiento habitual de la farmacia con leves cambios", indica al respecto Raquel Escribano, asesora financiera de Asefarma. Consciente de ello, el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia, provincia en la que se acumulan cuatro mensualidades y media de impagos, remitió recientemente a sus colegiados titulares una circular en la que se incluían una serie de recomendaciones para la mejor gestión de sus establecimientos mientras persistiesen los mismos. Unas pautas que atendían a múltiples factores, desde el punto de vista financiero, relación con los proveedores y manejo del *stockaje* de la farmacia.

Algunas de ellas eran drásticas, como la sugerencia de aplazar los pagos a la Seguridad Social y Agencia Tributaria "previa solicitud y valoración del coste financiero de esta decisión", recordaba el colegio. Otras eran más prácticas, pero podrían "chocar" cara a la opinión pública, como la que sugería "explicar al personal de la farmacia la necesidad de incrementar la venta libre para poder seguir

Recomendaciones para la gestión de una botica de impagos

FINANCIERAS

- Aplazar pagos a hacienda y proveedores (previo análisis de la valoración de costes).
- No poner en juego el patrimonio personal.
- Renegociar alquileres (local, mobiliario).

'STOCKAJE'

- No generar grandes inmovilizados.
- Adelantar las devoluciones a los laboratorios.
- Promocionar, incluso a precio de coste, los productos de venta libre con poca salida.

PERSONAL

- Un trabajador por cada 210.000 € de facturación mensual (aprox.).
- Explicar la importancia de potenciar la venta libre.

EL GLOBAL Fuente: Elaboración propia a partir de datos del COF de Valencia y Asefarma.

abiertos, aumentar la caja y atender al pago de sus nóminas". En total, un protocolo compuesto por casi una veintena de actuaciones.

Medidas financieras

El documento del colegio valenciano centra buena parte de sus recomendaciones en el ámbito financiero. Así, se aconseja, entre otras cuestiones, "no poner en juego el patrimonio personal y no endeudarse más, poniendo espe-

cial énfasis en no firmar pagarés u otros documentos ejecutivos". Además, se recomienda crear una hoja de tesorería a modo de calendario de cobros y pagos, en la que llevar un registro semanal de entradas y salidas de operaciones económicas.

Del mismo modo, se sugiere a los titulares que analicen la ventaja de aplazar pagos a proveedores, alquiler del local, suministros y personal financiero. Asimismo,

este protocolo defiende que la devolución de cuotas de préstamos personales o hipotecarios "puede ser más ventajosa que la devolución de un recibo a un proveedor, ya que hasta tres meses después del impago de la cuota no se produce la mora del préstamo".

Respecto al posible aplazamiento de los pagos a Seguridad Social y Agencia Tributaria, desde Asefarma mantienen dudas sobre la idoneidad de la medida. Las

mismas que manifestó el consejero de Hacienda de Comunidad Valenciana, Juan Carlos Moragues, al indicar que "se debe tener en cuenta que el segundo semestre del IVA y también el pago fraccionado acaba el 20 de julio, y que el tratamiento del IVA de los medicamentos tiene beneficios fiscales".

Mayor control del stockaje

Tan importante como adaptar la gestión financiera de la farmacia a la situación de impagos lo es un mayor control sobre el *stockaje* y todo lo relacionado con el aprovisionamiento de medicamentos. En este aspecto, es recomendable priorizar las relaciones con aquellos distribuidores que ofrezcan las mejores condiciones comerciales, así como reducir la cifra de referencias de los pedidos con el objetivo de "no generar grandes inmovilizados", indica Belinda Jiménez, miembro del departamento de Gestión Dinámica de Asefarma.

Esta experta también aconseja una mayor atención en el proceso de devoluciones a los mayoristas, ya que "los almacenes han acortado los plazos para estas devoluciones; ahora son diez días en vez de treinta", al tiempo que recomienda actuaciones semejantes en el caso de productos encargados por el cliente. "Si un producto encargado no se ha recogido en dos o tres días, conviene devolverlo", afirma. Respecto a los productos de venta libre ya existentes en el *stock* de la farmacia, esta experta valora incluso la posibilidad de "promocionar incluso a precio de coste los productos que no tengan una buena salida o bien llegar a acuerdos con las distribuidoras para intercambiar estas devoluciones por otros productos".

Tanto el colegio valenciano como la asesoría Asefarma disponen de recomendaciones respecto al aprovisionamiento de medicamentos de elevado coste. Mientras la institución colegial aboga por no priorizar la compra de este tipo de fármacos, desde Asefarma se aconseja "abastecerse de ellos tras recibir la receta, ya que existe la ventaja que las farmacias reciben varios repartos al día".

¿Y si es la farmacia la que no paga?

Como si de un efecto dominó se tratase, la falta de liquidez de la Administración genera unos impagos a las boticas que, a su vez, genera falta de liquidez a los titulares de estas farmacias para el pago a terceros: proveedores, arrendatarios, personal... En el intento de conseguir liquidez "inmediata" para afrontar estos pagos sin esperar a recibir el dinero adeudado la Administración, "la búsqueda de líneas de crédito sigue siendo la mejor solución", como así indica Raquel Escribano, experta financiera de la asesoría especializada en el sector farmacéutico Asefarma. También existe la posi-

bilidad de "renegociar las líneas de crédito ya abiertas con entidades bancarias", añade.

Asimismo, si el local donde se ubica el negocio está sujeto a alquiler, la responsable financiera de Asefarma aboga por revisar el contrato entre las partes. "Hay alquileres negociados en el pasado que actualmente son desorbitados", destaca. Asimismo, también se recomienda analizar los recursos humanos. "Se aconseja disponer de un trabajador en plantilla (incluido el titular) por cada tramo de 210.000 euros mensuales de facturación mensual", expone Escribano.

