

# Test de estrés para la farmacia española

**El otoño trae consigo además del cambio estacional, una prueba de fuego para el modelo farmacéutico español: superar el test de estrés al que se ve sometida la oficina de farmacia española.**

**Juan Antonio Sanchez Economista Asesor Fiscal – Socio de ASPIME, S.L.**

**A**costumbrados a escuchar esta terminología en el ámbito de las entidades financieras, donde se emplea para analizar las garantías de un banco o caja ante las turbulencias del mercado, nos encontramos inmersos en esta ocasión en un chequeo “provocado” de la salud financiera de la farmacia. No partimos de las mismas premisas que en el ámbito financiero, donde las bolsas, los comportamientos de los consumidores y otros mercados dan las señales de alarma ante una posible situación de dificultad financiera. En nuestro caso, el sector de las oficinas de farmacia, a remolque de la crisis económica que padecemos, se convierte en el triste protagonista de los problemas de liquidez de las diferentes comunidades autónomas y sus consejerías o departamentos de salud.

El adelanto por parte de la farmacia española de los medicamentos recetados en la Seguridad Social sufre los problemas del cuadro del presupuesto autonómico, mas aun en un año electoral como el que vivimos.

Pero, ¿realmente la farmacia puede soportar estos retrasos con su estructura actual? La respuesta es difícil de contestar pero desde luego será un verdadero test de estrés en su salud financiera. Todos conocemos la preponderancia de las ventas de la Seguridad Social en nuestra “farmacia tipo”, por lo que la estructura de ingresos en la farmacia viene mayoritariamente compuesta por este canal, que es el protagonista de los retrasos.

Considero que independiente de los esfuerzos de cada comunidad autónoma en restablecer la normalidad en los cobros de estas recetas, la farmacia ha de estar preparada para soportar esta situación. Con toda seguridad, las entidades que representan a los farmacéuticos españoles lucharán por conseguir líneas de financiación ajustadas al sector para “capear este temporal”. Pero este no estará exento de dificultades.

En nuestra firma hemos vivido desde el inicio de la crisis económica, las vicisitudes por las que están pasando un número representativo de oficinas de farmacia. Y por otro lado, ya conocemos la postura “extremista” de las entidades

financieras. Me recuerdan a los comentarios de los deportistas en sus ruedas de prensa: “...ni ayer éramos los mejores...ni hoy los peores...” Algo similar le ocurre a las farmacias españolas, que hace pocos años eran un “seguro de vida” para cualquier banco o caja que se precie y pugnaban por ser la entidad que colaborara en cada comunidad autónoma o ciudad al cobro de las recetas. De hecho se establecían convenios con condiciones especiales para los colegiados o asociados. Pues bien, en la actualidad (y hablo por experiencia propia) resulta tarea ardua convencer a cualquier entidad financiera de la solvencia de la oficina de farmacia para cualquier tipo de financiación. Si algo bueno tiene la crisis económica, es que numerosas empresas han sufrido estos retardos en los pagos por parte de la administración estatal, autonómica o local y al menos los bancos saben que estos cobros se realizarán, con lo cual cierta garantía se mantiene presente.

Para añadir condicionantes, una paradoja fiscal resulta la condición de entidades de derecho público de las consejerías o departamentos de salud autonómicos. Esta calificación los exime de ser “morosos fiscalmente hablando”, es decir que la farmacia pueda provisionar como gasto dicha facturación no cobrada en sus impuestos directos como el de la renta de las personas físicas. Lo dicho, habrá que vigilar muy de cerca los ratios financieros de la farmacia y familiarizarse con términos como “prueba acida”, para darles su significado financiero antes que el perfectamente conocido en su vertiente química por el farmacéutico.

Prueba acida en la oficina de farmacia: describe la capacidad “inmediata” que tiene la farmacia para hacer frente a sus deudas de menos de un año de vencimiento. Se diferencia del ratio de endeudamiento por que no tiene en cuenta para el cálculo de “lo que dispone” el farmacéutico, el stock o inventario. En el sector que nos ocupa es como tener en cuenta lo que hay en el banco y en caja mas las ventas a la seguridad social por cobrar, frente a las facturas y pagos que tendrán que hacer la farmacia antes de un año. +



ASPIME, S.L. es una firma de asesoramiento especializado en oficinas de farmacia con presencia en Madrid, Barcelona, Valencia, Girona, Tarragona, Lleida, Castellón, Alicante y Burgos.  
www.aspime.es  
aspime@aspime.es