



# **GESTION DE LA OFICINA DE FARMACIA EN TIEMPOS DE CRISIS: IMPAGOS**

**Alicante, 2 de noviembre de 2011**



# LA PROBLEMÁTICA



# PROBLEMÁTICA

- Impago por parte de la Consellería de Sanidad de la Generalitat Valenciana de la factura de farmacia a partir del mes de Junio de 2011.
- Presentación de un calendario de pagos el 17-10-2011 a los representantes de los Colegios de Farmacéuticos

**ASISTENTES**

**D. Luis Rosado Bretón,**  
Conseller de Sanitat

**Dña Manuela García Reboll,**  
Directora Gerente de la  
Agencia Valenciana de  
Salud

**D. José Clérigues Belloch,** Director  
General de Farmacia y  
Productos Sanitarios.

**D. Eloy Jiménez Cantos,**  
Director General de  
Régimen Económico de la  
Sanidad.

**Dña Mª Teresa Guardiola Chorro,** Presidenta del  
Colegio Oficial de  
Farmacéuticos de  
Valencia.

**D. Jaime J. Carbonell Martínez,** Presidente  
del Colegio Oficial de  
Farmacéuticos de  
Alicante.

**D. Jesús Bellver Roses,**  
Presidente del Colegio  
Oficial de  
Farmacéuticos de  
Castellón

En Valencia a 17/10/2011, se reúnen las personas que al margen se relacionan y

**ACUERDAN**

Analizar la situación de pagos de farmacia concluyendo el siguiente orden de pago:

La Consellería de Sanitat se compromete al pago de la factura de farmacia, presentada en Agosto del presente año, en Enero con el límite a la apertura del presupuesto de 2012. Así mismo se contabilizará y pagará en el mes de Enero la factura presentada en Septiembre del presente año.

A partir de dicha fecha se abonarán normalmente las facturas correspondientes y presentadas en el año natural 2012 incluyendo un prorrateo mensual de la deuda devengada en 2011 y pendiente de cobro así como sus gastos de gestión, dicho prorrateo finalizará el 31 de diciembre de 2014.

Los Trámites de Gestión los realizará la Conselleria de Sanitat.



# PROBLEMÁTICA

- Aprobación por parte de las Asambleas de los Colegios Oficiales de Farmacéuticos el 20-10-2011 del acuerdo de pagos.
- Acuerdo de encargar a la firma Garrigues la obtención de la financiación necesaria para cubrir el retraso en el pago de la Consellería.



RV: REUNIÓN COFS-ADM VALENCIANA: RESULTADOS - Mensaje (HTML)

Mensaje Complementos

Responder Responder a todos Reenviar a todos Eliminar Mover a una carpeta Crear regla Otras acciones Bloquear remitente Correo que desea recibir Correo electrónico no deseado Clasificar Seguimiento Marcar como no leído Buscar Relacionado Seleccionar Enviar a OneNote

Haga clic aquí para descargar imágenes. Para ayudarle a proteger su confidencialidad, Outlook ha impedido la descarga automática de algunas imágenes en este mensaje.

De: María Oñate Ortega [mariao@audifarma.es] Enviado el: martes 29/11/2011 9:48  
Para: jsanchez@audifarma.es  
CC:  
Asunto: RV: REUNIÓN COFS-ADM VALENCIANA: RESULTADOS

Durante la misma, los representantes de la Administración expusieron un nuevo calendario de pagos, que complementa y mejora considerablemente al anteriormente suscrito y que os detallamos a continuación:

ABONO	FECHA PREVISTA	CANTIDAD TOTAL PARA LAS TRES PROVINCIAS	REFLEJO EN PROVINCIA DE ALICANTE
1º	8 de noviembre de 2011	60 millones de euros	50% factura julio
2º	1ª decena diciembre de 2011	60 millones de euros	50% factura julio
3º	3ª decena diciembre de 2011	60 millones de euros	50% factura agosto
4º	1ª decena enero de 2012	60 millones de euros	50% factura agosto
5º	3ª decena enero de 2012	120 millones de euros	factura septiembre

Quedarán únicamente pendientes de abono por parte de la Administración las facturas correspondientes a los meses de octubre y noviembre, ya que el mes de diciembre será transferido normalmente en el mes de febrero, como corresponde según Concierto.



# DECALOGO DE VIAS DE ACTUACION



# VIAS DE ACTUACION

## 1. CUANTIFICAR LAS NECESIDADES DE FINANCIACION:





# PROBLEMÁTICA

- Despejar incertidumbres:
  - Cuál de los plazos de cobro pendientes va a ser el que cancele la póliza de la CAM
  - Plazo normal de apertura del Presupuesto del 2012 por la Consellería
  - Plazo de pago de los meses de Octubre y Noviembre de 2011



# CUANTIFICACION

DISPENSADAS	IMPORTE	% INTERES	INTERESES
AGOSTO	- €	7,5%	- €
SEPTIEMBRE	- €	7,5%	- €
OCTUBRE	- €	7,5%	- €
NOVIEMBRE	- €	7,5%	- €
DICIEMBRE	- €	0,0%	- €
<b>SUMA</b>	- €		- €



# VIAS DE ACTUACION

## **2. NEGOCIAR LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIACION Y ESTIMAR SU DISPONIBILIDAD Y COSTE**



# CALCULO DISPONIBILIDAD Y COSTE

FINANCIACION	IMPORTE	% INTERES
MAYORISTAS		
LABORATORIOS		
ANTICIPO BANCARIO		
POLIZA DE CREDITO		
APLAZAMIENTO LABORALES/FISCALES		
<b>SUMA</b>		



# VIAS DE ACTUACION

## **3. SER MAS RESTRICTIVOS CON LAS EXCEPCIONES DE LA DISPENSACION**



# DISPENSACION

- Evitar malas praxis anteriores
- Cambiar malos hábitos de algunos clientes



# VIAS DE ACTUACION

## 4. VENTA LIBRE, VENTA LIBRE, VENTA LIBRE



## VENTA LIBRE

- Concienciar al personal que su retribución puede salir de “la caja”
- Recomendar la venta de medicamentos publicitarios
- Formación al personal en técnicas de venta
- Empleo de técnicas de venta cruzada
- Promociones de venta





# VIAS DE ACTUACION

## 5. REDUCIR LAS COMPRAS



# REDUCIR LAS COMPRAS

- Ser capaces de reducir significativamente el stock
- Comprar y dispensar los medicamentos más baratos
- Dejar de reponer los medicamentos muy caros y trabajarlos por encargo únicamente
- Reducir las visitas de delegados de laboratorios
- Aceptar menos ofertas de volumen



# VIAS DE ACTUACION

## 6. REDUCIR EL STOCK



# REDUCIR EL STOCK

- Bajar mínimos y máximos en los artículos de baja venta
- Dar salida a artículos estancados del almacén (venta, devolución al proveedor)
- Reducir el stock de medicamentos y otros productos de alto precio



# VIAS DE ACTUACION

**7. COMUNICAR A LOS  
CLIENTES Y HACER  
PARTICIPES DEL PROBLEMA  
A LOS EMPLEADOS**



# COMUNICAR A LOS CLIENTES

- Colocar carteles informativos
- Justificar faltas de medicamentos con el impago
- “Vender al cliente” el esfuerzo económico que supone para la farmacia mantener la prestación



# HACER PARTICIPES EMPLEADOS

- Ojo: No desmotivar ni amenazar a la plantilla. “Somos un equipo y el problema es de todos”.
- Pero si deben ser conscientes de que hay que comunicar a los clientes
- Informarles de que podríamos llegar a necesitar un esfuerzo económico también de ellos
- Detalles: Navidad



# VIAS DE ACTUACION

## 8. APROVECHAR PARA CAMBIAR HABITOS ANTERIORES DE CREDITO A LOS CLIENTES





# CREDITO A CLIENTES

- Presión hacia el cobro de deudas atrasadas de clientes
- Colaboración entre compañeros
- Poner al día recetas pendientes (receta electrónica)



# VIAS DE ACTUACION

## 9. REDUCIR GASTOS FIJOS



# REDUCCION DE GASTOS FIJOS

- Renegociar contratos de alquiler
- Revisar el coste de los seguros
- Estudiar ofertas de otros proveedores de suministros: Luz, teléfono, etc.
- Tomar medidas para reducir consumo de suministros
- Eliminar gastos superfluos: barraca, libro fiestas, regalos de navidad, etc.



## 10. OPTIMISMO Y MOTIVACION



# OPTIMISMO Y MOTIVACION

- No perder la sonrisa
- Estar convencidos de que sois necesarios
- De esta también se va a salir
- Podemos y debemos adaptarnos a los cambios que se están produciendo
- Formación para un entorno cambiante



GRACIAS POR SU ATENCION

[www.audifarma.es](http://www.audifarma.es)

[jsanchez@audifarma.es](mailto:jsanchez@audifarma.es)