XX edición

# Informe Anual Aspime de Oficinas de Farmacia 2019

EDICIÓN ESPECIAL 20 ANIVERSARIO DEL INFORME ASPIME

Elaborado por ASPIME. Asesoría especilalizada en oficina de farmacia

ASPIME GROUP

+35años al servicio de la farmacia

**ASPIME trabaja con una clara filosofía y vocación de asesoría, como empresa de servicios integrales especializados en el soporte empresarial del farmacéutico**

## FILOSOFÍA APLICADA AL SECTOR FARMACÉUTICO

- Todos los servicios a domicilio
- Trato DIRECTO y PERSONAL con el equipo asignado
- Información de las novedades del sector
- Especialización de todas las áreas de servicios
- Adaptación constante a los cambios del sector farmacéutico
- Constante innovación de servicios según necesidades
- Honorarios a medida según necesidades
- Visiones globales, estatales y CC.AA. de la Oficicina de Farmacia
- Apoyos y patrocinios constantes a través de la Fundación
- Planificación de despuntes

MADRID - BARCELONA - VALÈNCIA - GIRONA - BURGOS
SEVILLA - ZARAGOZA - VITORIA - OURENSE - PALMA DE MALLORCA
Tel. 901 124 125 - Email: aspime@aspime.es - Web: www.aspime.es

© 2019 de los textos, ASPIME. S.L. / FUNDACIÓN FARMACÉUTICA FARMAS

Reservados todos los derechos. Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio, electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del titular del copyright.

ASPIME S.L. y sus asociados no asumen responsabilidad alguna por cualquier lesión y/o daño sufridos por personas o bienes en cuestiones de responsabilidad de productos, negligencia o cualquier otra, ni por uso o aplicación de métodos, productos, instrucciones o ideas contenidos en el presente material.

# SUMARIO


**Introducción** 04

**Agradecimientos** 05

**Prólogo ADEFARMA** 06

**Prólogo ALPHEGA** 07

**Capitulo 1** 09
Farmacia española según volumen de ventas

**Capitulo 2** 15
Comparativas de parámetros fiscales entre farmacias según volumen de ventas

**Capitulo 3** 17
La farmacia según tipo de venta - evolución 1998-2015

**Capitulo 4** 27
Análisis y comparativa según tipos de farmacia

**Capitulo 5** 31
Principales parámetros de la farmacia "tipo" española y comparativas provinciales

**Capitulo 6** 35
La farmacia rural española, comparativa con la farmacia tipo española y la línea roja de la rentabilidad

**Capitulo 7** 39
Análisis sociológico de la oficina de farmacia

**Capitulo 8** 43
Análisis de las copropiedades (sociedades civiles y comunidades de bienes)

**Capitulo 9** 47
Situación laboral de la oficina de farmacia

**Capitulo 10** 59
Situación laboral de la oficina de farmacia por comunidades autónomas

**Capitulo 11** 63
Balance después de un año de vigencia de la nueva normativa europea de protección de datos

**Capitulo 12** 67
La oficina de farmacia dentro de las pymes españolas

**Capitulo 13** 69
Principales novedades fiscales y jurisprudencia en las oficinas de farmacia y su ámbito de aplicación

**Capitulo 14** 71
Los márgenes de compra y su gestión – principales características

**Capitulo 15** 73
Visión general del mercado de la farmacia comunitaria en 2018

**Capitulo 16** 77
Principales conclusiones

# INTRODUCCIÓN

## XX Informe Anual Aspime de la Oficina de Farmacia Española (2019)

Es para nuestra firma, y como cada año, un placer, además de una enorme responsabilidad, poner de nuevo a su disposición publica, nuestro Informe Anual de Oficinas de Farmacia 2019 (XX Edición), documento que, desde 1997 y año tras año de forma ininterrumpida, se ha convertido en un referente del sector farmacéutico, en cuanto a datos trascendentes, sus evoluciones, así como las tendencias presentes y las que se pueden adivinar para el futuro del sector.

### Principales novedades

Como ya se materializo en el informe XIX, y este año se ha confeccionado en el periodo julio/setiembre, a tomando los datos más "frescos" de la fiscalidad, como son los extraídos en los IRPF presentados en mayo/junio de este año 2019, correspondiente al ejercicio fiscal 2018.

Como novedad en este XX Informe, es la participación de ALPHEGA/ ALLIANCE HAEALTH CARE, en un interesante capitulo, además de sus aportaciones al patrocinio del mismo.

Así mismo, también comentar, al igual que el año pasado, la participación, gracias a los convenios formativos con la Fundación Farmacéutica FARMAS, de IQVIA que complementa eficazmente, desde otras visiones, los datos de ASPIME.

Por último, y como tercera gran novedad, las ampliaciones a nuevas CCAA de disgregaciones de información en las que ASPIME GRUP tiene presencia.

Por ello, el presente trabajo ofrece una visión de conjunto, amplia y objetiva y actualizada, pero también diseccionada, del sector de la oficina de farmacia española.

### Metodología

Los principales pasos seguidos en la elaboración del presente estudio han sido los siguientes:

Análisis previo de variables.

Estudio de novedades para nuevos capítulos.

Tabulación de variables.

Selección de variables interrelacionarles.

Estudio y confección de tablas y gráficos.

Verificación de capítulos de colaboraciones

Análisis de posibles interpretaciones.

Redacción y presentación de conclusiones.

Los principales fines del presente estudio son:

-Cliente de ASPIME, para la comparativa en los estudios internos y comparativos particulares.

-Colegios Profesionales y Asociaciones empresariales de farmacéuticos, para su presentación.

-Fundación Farmacéutica FARMAS, para su divulgación.

-IQVIA, para su divulgación.

-ALLIANCE HEALTHCARE/ALPHEGA, para su divulgación.

**Ficha técnica**

| | |
|---|---|
| **Universo:** | 22.000 oficinas de farmacia de España. |
| **Muestra:** | 936 oficinas de farmacia |
| **Ámbito:** | Comunidades Autónomas de Madrid, Catalunya, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Aragón, Andalucía y Baleares. |
| **Selección:** | Global. |
| **Fecha de trabajo:** | del 1 de julio de 2019 al 20 de septiembre de 2019. |
| **Realización:** | ASPIME Sociedad Limitada. |

# AGRADECIMIENTOS

El presente estudio ha sido dirigido por Josep Maria Besalduch Clarà, economista y socio fundador, y coordinado por Oriol Besalduch Valls y Xavier Besalduch Clarà, socios de la firma.

Además de ellos, han colaborado en la elaboración el siguiente equipo de ASPIME:

Salvador Capdevila, director contable de Aspime

Miquel Angel Mas, licenciado en Derecho y especialista en protección de datos de Aspime.

Anna Martin, licenciada en Relaciones Laborales y graduada social colegiada, de Aspime.

Nuria Gordillo, economista asesor fiscal, de Aspime.

Noelia Ruiz, diplomada en Ciencias Empresariales, de Aspime

Mariá Clotas, director de Mentoring en compras.

IQVIA, capítulo de colaboración.

ALPHEGA/ALLIANCE, capítulo de colaboración.

Por último, y dado que en este Informe se han recopilado dos ejercicios, hemos tenido el honor de contar también con dos prólogos realizados por dos personalidades de la Oficina de Farmacia, por ello, nuestro más sincero agradecimiento a Cristóbal López de la Manzanara, Presidente de ADEFARMA que han tenido a bien prologar el presente trabajo, y como siempre, a todos nuestros clientes farmacéuticos, sin los cuales no habría sido posible la elaboración de este informe y sus sucesivas actualizaciones.

ASPIME GROUP

ASPIME SL, como firma de asesoramiento especializado a oficinas de farmacia, tiene presencia en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Castilla y León, Aragón y Andalucía.

www.aspime.es / aspime@aspime.es

Teléfono de contacto: 901 124 125.

# PRÓLOGO DE ADEFARMA

Queridos lectores:

Con estas breves líneas pretendo franquearos el paso al Informe Anual de Oficinas de Farmacia de España elaborado por Aspime.

Este documento es un fiel retrato de la realidad de nuestro día a día como boticarios. Nos va a resultar muy útil para enfrentarnos a la gestión de nuestras farmacias que, aunque con unas características muy especiales, no dejan de ser empresas y como tales deben ser consideradas y tratadas.

Frecuentemente nos vemos obligados a encontrar el equilibrio entre nuestra vocación sanitaria y asistencial, y nuestro deseo de regentar un negocio próspero e informes como el que nos ocupa son herramientas necesarias para alcanzar ese equilibrio.

Un año más, y ya van 20, debemos dar las gracias a Aspime por su inestimable ayuda y reconocer su esfuerzo por mejorar el informe con nuevos puntos de vista. Este año el informe se publica con la inclusión de datos de IQVIA en uno de sus capítulos y con sus datos habituales disgregados por Comunidades Autónomas.

Las conclusiones de los estudios realizados por Aspime facilitan a la farmacia española la tarea de planificar, conocer y prever las acciones necesarias para satisfacer la demanda de su población diana: los pacientes y usuarios.

Los datos que desvela permiten un análisis autocrítico del funcionamiento interno de nuestras farmacias que resulta imprescindible para reforzar los puntos débiles y conocer nuestras fortalezas.

Espero que, para vosotros, compañeros, resulte tan útil como ha sido para mí su lectura.

Agradezco a Aspime su confianza en mí para escribir este prólogo y les deseo un éxito rotundo en su presentación.

Saludos Cordiales

Cristóbal López De La Manzanara
Presidente de ADEFARMA

# PRÓLOGO DE ALPHEGA

## EMPODERAMOS A LA FARMACIA

Cuando un ciudadano o ciudadana va a la farmacia ya no busca lo mismo que buscaba hace unos años. La sociedad ha cambiado y además del envejecimiento de la población que estamos viviendo tanto a nivel global como nacional, cada vez nos preocupamos más por la prevención y el autocuidado. Nos encontramos en una época en la que tanto farmacéutico/a como paciente quieren y deben ir más allá.

Los y las pacientes son cada vez más exigentes y están más informados y cuando entran en la farmacia están buscando algo más…quieren encontrar un profesional de confianza para su salud capaz, no solo de atender las necesidades de ese momento, sino de adelantarse a las del futuro, buscan un consejero de salud.

Con esta filosofía presente, la apuesta de Alliance Healthcare por la farmacia asistencial no es tan solo una apuesta si no que es una estrategia firme, clara y de futuro. La última convención de Alphega Farmacia tuvo el lema "Apostando por la innovación y Empoderando a la farmacia". La innovación es sin duda uno de los valores clave de la compañía pero no se trata de innovar por innovar sino de trabajar día a día para aportar nuevas tecnologías y proyectos que nos permitan ofrecer a los y las farmacéuticas mejoras herramientas para ayudarles a conseguir la confianza y la fidelidad de sus clientes/as y ser un motor de crecimiento, en definitiva empoderarlos.

Fruto de esta filosofía nace nuestro acuerdo con ASPIME, una iniciativa que nos permite crear sinergias en pro de la farmacia. Esta alianza ofrecerá múltiples beneficios para las farmacias Alphega ya que todas van a recibir el Informe ASPIME y podrán beneficiarse de acudir a charlas sobre fiscalidad. Además, ASPIME también pondrá a su disposición un canal de consultoría, a través de un correo electrónico, para solucionar todas las dudas y consultas relacionadas con temas jurídicos, laborales, fiscales, contables y de protección de datos.

Javier Casas
Director General Alliance Healthcare

ASPIME GROUP

+35años al servicio de la farmacia

FARMAS
FUNDACIÓN FARMACÉUTICA

# FARMA-CHECK
## SERVICIO ONLINE

- MI FARMACIA
- AUTOCHEQUEO ECONOMICO
- AUTOCHEQUEO FISCAL

**ANÓNIMO** **INSTANTÁNEO**

El **Informe Anual ASPIME de la Oficina de Farmacia Española**, ofrece una gran variedad de información económica, fiscal, laboral, desde varios prismas, ya sea por volúmenes de facturación, por tipos de facturación, o por CCAA, siendo, después de veinte años, el referente en el sector farmacéutico y herramienta básica de consulta de gestión y fiscalidad de la oficina de farmacia.

**Aspime y a través de su Fundación Farmacéutica Farmas**, lanzan al mercado el servicio **FARMACHECK** un **SERVICIO ON LINE** para que puedas chequear de forma automática tus parámetros económicos oficiales comparándote con las farmacias españolas como la tuya, a través de los datos del Informe Aspime.

**FARMA CHECK**
Chequea de forma automática tus parametros económicos

**ASPIME GROUP**
C/ Calle de Sta Engracia, 17
28010 Madrid
Tel.: 901 124 125

**MADRID - BARCELONA - VALÈNCIA - GIRONA - BURGOS**
**SEVILLA - ZARAGOZA - VITORIA - OURENSE - PALMA DE MALLORCA**

Capítulo
1

# PRINCIPALES CIFRAS ECONÓMICAS DE LA FARMACIA ESPAÑOLA, SEGÚN VOLUMEN DE VENTAS.

XAVIER BESALDUCH
Economista
Socio de ASPIME

Un año más, y ya son veinte del Informe ASPIME, con la presentación de los resultados de datos estadísticos y ratios de las muestras estudiadas dentro del universo de las Oficinas de farmacia.

Los datos obtenidos corresponden al Impuesto sobre la renta de las personas físicas 2018, presentado en la última campaña, periodo comprendido durante los meses de Abril, Mayo y Junio.

Como es habitual, el objetivo es concretar la tendencia de las principales magnitudes analizadas de este último ejercicio, entre ellas; el margen bruto, el margen neto, el coste laboral, y las inversiones en la Oficina de farmacia.

Dentro de los análisis de datos, es fundamental disgregar los resultados por el volumen de ventas, observando como en cada tramo de facturación, los resultados son divergentes.

## 1. FARMACIAS DE FACTURACIÓN MENOR A LOS 300.000'00 EUROS ANUALES.

Recordemos, Oficinas de farmacia conocidas como VEC, siglas de "viabilidad económica comprometida", ubicadas en zonas principalmente rurales y de una bajísima facturación, prácticamente en su totalidad de receta. Nada que decir a sus resultados, ya que en la mayoría de los casos, suelen ser deficitarios o poco rentables desde el punto de vista empresarial.

En esta primera horquilla de facturación, la comprendida hasta los 300.000'00 euros, la media anual de su facturación en el 2018 se sitúa en 190.544'60 euros, diferencia poco significativa respecto al ejercicio anterior, ya que existe solamente un incremento del 0'23%. La tendencia se mantiene, aunque con una leve mejoría en los tres últimos ejercicios.

La facturación media de recetas a la Seguridad Social se encuentra en un 85'97%, el resto correspondería a la venta libre, siendo un 14'03%. En este año se rompe la tendencia alcista en las ventas de seguro, y aumentan la proporción de venta libre con 0'73 puntos más que en el 2017. El principal hándicap de estas Oficinas de farmacia, un nicho de oportunidad de mercado muy limitado por lo que respecta a la venta de productos de parafarmacia.

En este tramo de ventas, el margen bruto, definido como la relación entre las compras consumidas y las ventas realizadas, arroja un resultado del 27'88%. 0,34 puntos más que en el 2017, manteniendo así esta tendencia alcista, posiblemente por el incremento de venta libre y su mayor margen comercial.

FIGURA 1.1. Margen bruto: Farmacia facturación menor a 300.000€.

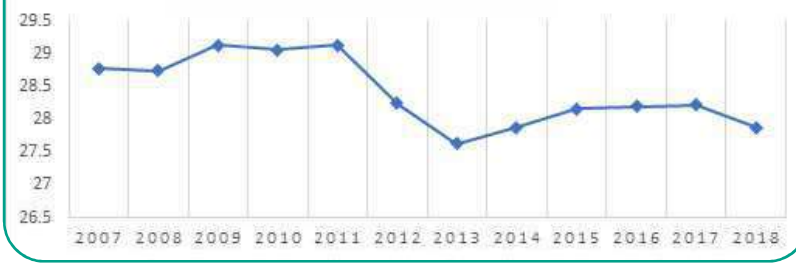



FIGURA 2.1. Comparativa Farmacia facturación menor a 300.000€.

En cuanto al beneficio antes de impuestos, conocido como B.A.I, se acerca al 9% en el año 2018, con un porcentaje de 8,54. Aun así podemos observar que hay un descenso de 0,71 puntos ya En este segmento de farmacia la contratación laboral es escasa, y aunque dentro de su estructura de costes es significativo, las opciones que tiene el titular son pocas. Aquellas Oficinas de farmacia que destinan parte de su rendimiento a contratar, el coste llega a representar el 6,81% este año, recordemos que en el 2017 se situó en un 8'85%. De esta manera, vemos que hay una diferencia de 2,04 puntos en cual nos deja claro que tal vez esta tipología de farmacias cada vez tiene menos facilidades para destinar el coste a la contratación del personal.

Se determina en cuanto a la inversión, un augmento de porcentaje considerable con 2,94 puntos, situándose de esta manera en un 6,64 % respecto al del ejercicio 2017 de un 3'79%. Estas farmacias prácticamente no planifican las inversiones, sino que las realizan cuando existe una necesidad la cual claramente existió este año.

Concluimos un año más que esta Oficina de farmacia, aunque con algunas mejorías respecto a años anteriores, sigue luchando por obtener una rentabilidad mínima que justifique la profesión, y básicamente la responsabilidad. Seguimos hablando de la línea roja en cuanto a rentabilidad se refiere.

## 2. FARMACIAS DE FACTURACIÓN 300.001'00 EUROS A 600.000'00 EUROS ANUALES.

Saltamos de tramo, con una facturación entre los trescientos mil y los seiscientos mil euros, entre estas Oficinas de farmacia, unas de apertura, otras en fase de crecimiento en busca del umbral de facturación y algunas copadas sea por la ubicación o entorno.

Los resultados crecientes obtenidos en cuanto a facturación de receta en estos últimos años se ajustan resituándose en un 30'07%, tan solo 0'03 puntos menos que en el año anterior y con una cifra media de ventas de 470.803'20 euros. El resto, el 69'93% corresponde a las ventas del SOE. Este tipo de farmacias, y por la proporción que tienen entre ventas a la Seguridad Social y ventas libres, son las que tratamos en otro capítulo como "farmacias populosas", ubicadas en zonas con alta población, consideradas de barrio. A diferencia del tramo anterior éstas ya tienen la capacidad decisoria de contratar a personal, invertir en el negocio y también en una cierta mejora de gestión de compras y stock.

FIGURA 3.1. Margen bruto: Farmacia facturación de 300.001€ a 600.000€.

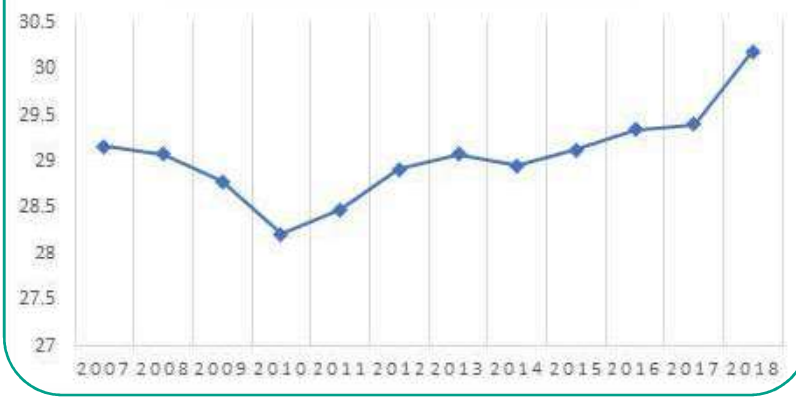
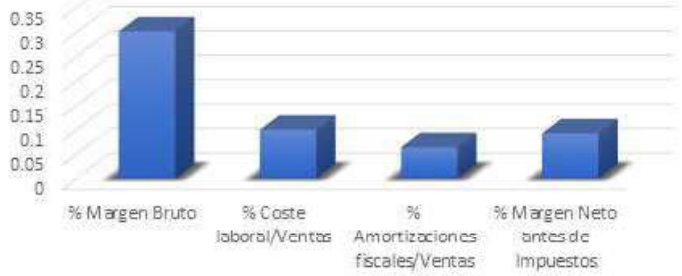



FIGURA 4.1. Comparativa Farmacia facturación de 300.001€ a 600.000€.




El margen bruto de estas farmacias populosas ya comentadas anteriormente, se sitúa en un 30,19%. De esta manera se observa una mejora del resultado que supera en 0,79 puntos el año anterior, al cual le correspondía un porcentaje de 29,40.

En cambio, la parte del margen neto, desciende ligeramente con 0,2 puntos quedando a escasos puntos de la barrera del 10%, siendo así un 9,28%, cuando el año 2017 ocupaba un porcentaje de 9,48.

En este segmento de Oficinas de farmacia encontramos una estructura de equipo reforzada en ocasiones por familiares, cónyuges e hijos, en aras de substituir a personal ajeno y por lo tanto optimizando la rentabilidad de esta misma. El ratio de personal desciende este año al 10,01%, quedándose por detrás de lo que era el porcentaje del año anterior el cual ascendí al 10'25%.

La inversión realizada, y por lo tanto la recuperación de ésta mediante la correspondiente amortización representa un 6,43%, lo cual representa 2,23. Ratificando de esta manera que la generación de beneficio acompaña la capacidad de inversión en el propio negocio ya que en el año 2017 se situaba solamente en un 4,2%.

Es un tramo de farmacias que lleva años tomando decisiones, como hemos dicho; de personal, de gestión y de inversiones en aras de un posible crecimiento.

## 3. FARMACIAS DE FACTURACIÓN DE 600.001'00 EUROS A 900.000'00 EUROS ANUALES.

Las Oficinas de Farmacia que se ubican en este tramo de facturación se caracterizan por su inclusión y tributación en el régimen de estimación directa normal, a diferencia de los tramos anteriores los cuales van por directa simplificada.

En este segmento ya encontramos el concepto de organización, equipo, funciones, etc. Y por lo que respecta a las inversiones, éstas ya se planifican.

Aunque esta horquilla de farmacias puede considerarse todavía "populosa", a medida que los porcentajes de ventas de receta y venta libre van equilibrándose, se encasillan ya en las denominadas "farmacias medias", también tratadas en otro capítulo del presente Informe. Resultado muy similar al del ejercicio anterior, con una facturación a la Seguridad Social que se fija en un 67'10%, sigue el ajuste a la baja de estos últimos años, en mejoría de la venta libre que pasa a representar el 32'9%. La cifra media de facturación del 2018 se situó en 801.554'45 euros, 2.987'55 euros más respecto el 2017.

FIGURA 5.1. Margen bruto: Farmacia facturación de 600.001€ a 900.000€.

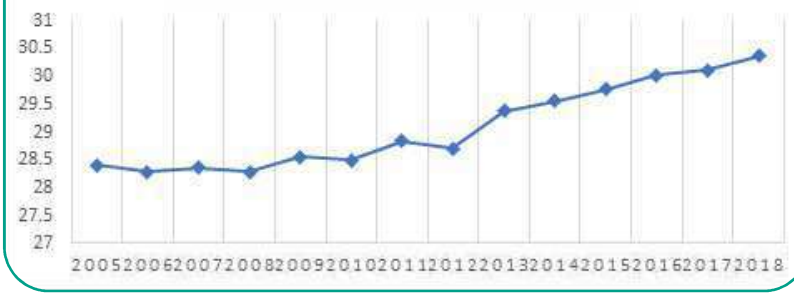
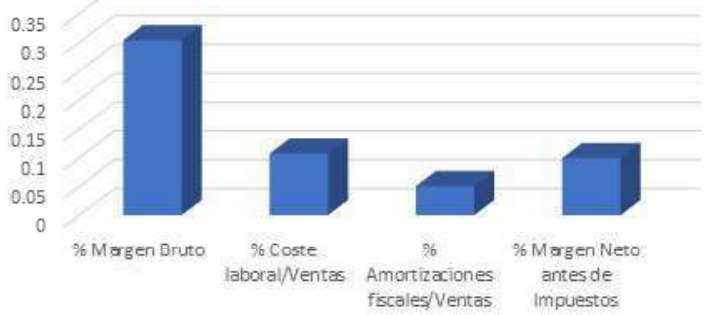



FIGURA 6.1. Comparativa Farmacia facturación de 600.001€ a 900.000€.




En cuanto al margen bruto, habiendo superado la barrera del 30% en el año 2016, el resultado obtenido en este ejercicio es del 30,37%, resultado que va mejorando ligeramente año tras año.

El margen neto obtenido es del 9,92%, quedando a pocos pasos de alcanzar el 10% pero acercándose cada vez más, ya que el año anterior el resultado era menor con un porcentaje de 9,81.

Definimos a esta farmacia como la que apuesta e invierte continuamente para la mejora de sus resultados, buscando equipo de manera estable, fijo y de calidad, aunque no lo demuestre del todo el ratio de personal de este año el cual queda en un 10,69% sobre la facturación, siendo un 11'02% en el 2017, de manera que hay un claro descenso de 0,33 puntos.

Su inversión representa 5,03% en este 2018. Se mantiene un año más la inversión en activos en estos últimos años por encima del 4%, superando esta vez el 5% sobre la facturación, ya que al año anterior se quedó a un 4,9% faltando así muy poco para llegar al 5.

La rentabilidad que arroja este tramo de farmacias permite planificar las inversiones, y como se ha dicho, apostando por una contratación más técnica.

## 4. FARMACIAS DE FACTURACIÓN DE 900.001'00 EUROS A 1.200.000'00 EUROS ANUALES.

Definimos a este grupo como equilibrado y óptimo, con una gran capacidad de compra y así mismo, dados los resultados que obtiene, de reinversión.

Observamos como cambia la proporción de venta a la seguridad Social versus la venta libre, la primera se ajusta a la baja reduciéndose hasta el 58'24%, una minoración de 2'46 puntos. Como apuntábamos en anteriores informes, un incremento de la venta libre, con mayor margen comercial, y con una reducción del tramo del real decreto por la dispensación de recetas. La facturación media para este año 2018 es de 1.145.278'91 euros, respecto al 1.137.320'06 del ejercicio anterior.

Incrementa el margen bruto dando un buen estirón, fijándolo en el 30,69% recordemos que veníamos de resultados del 28'57% en el 2011. La tendencia acumulada desde ese año es de 2'12 puntos positivos, aunque haya habido solamente una mejora de 0,37 puntos respecto al episodio anterior, ya que en el 2017 se llegaba ya al 30,32%.

FIGURA 7.1. Margen bruto: Farmacia facturación de 900.001€ a 1,200.000€.

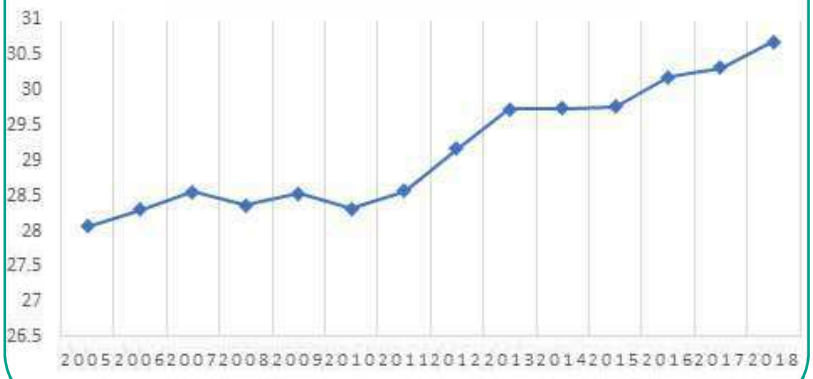
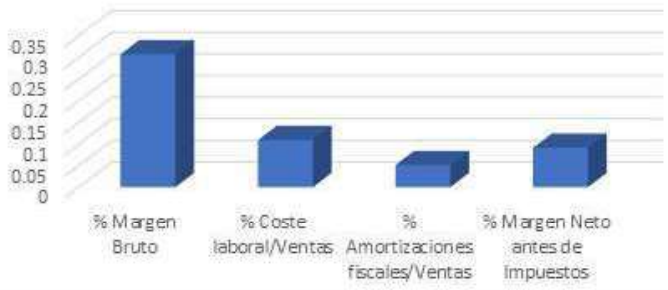



FIGURA 8.1. Comparativa Farmacia facturación de 900.001€ a 1,200.000€.




El resultado anterior conlleva llevar a resultado, antes de impuestos, un margen neto superior, siempre que se haya mantenido la misma estructura de costes de la Oficina de farmacia. En este tramo arroja un 9,09%, descendiendo así en comparación al año pasado con 0,24 puntos.

La estructura de personal disminuye este año ligeramente, situándose en un 10,89% sobre la facturación, cuando en el episodio anterior se encontraba con algunos puntos más en un porcentaje de 11,26.

Las inversiones en cambio se realizan de manera muy estudiada, en aras de mejorar las instalaciones o medios de trabajo, pero también optimizar la fiscalidad del titular/es. En el 2018 se sitúa en un 5,08% sobre la facturación, un pequeño ascenso respecto el 5'2% en el 2017.

## 5. FARMACIAS DE FACTURACIÓN DE 1.200.001'00 EUROS A 2.000.000'00 EUROS ANUALES.

En esta horquilla de facturación encontramos las farmacias conocidas como "turísticas", ubicadas en zonas vacacionales, así como en centros comerciales, estaciones de trenes, e incluso cercanas a algún centro de salud.

La venta libre representa el 45'17% sobre la facturación total, cifra que sigue en aumento en estos últimos tres años, y que va en reprimenda de la venta de receta. El hándicap es el elevado stock que debe mantener para sufragar las ventas de parafarmacia. En números, la facturación media de este segmento se situó en 1.693.207'11 euros.

Reiteramos como cada año la gran capacidad de compra que tiene este segmento, situando su margen bruto en un 30'84%, 14 décimas por encima del resultado obtenido en el año anterior.

FIGURA 9.1. Margen bruto: Farmacia facturación de 1,200.001€ a 2,000.000€.

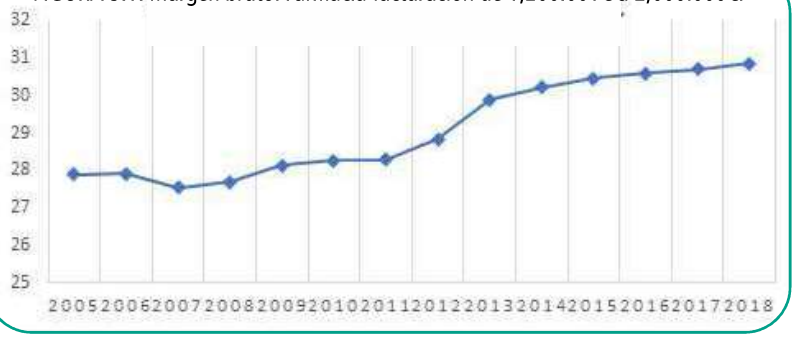
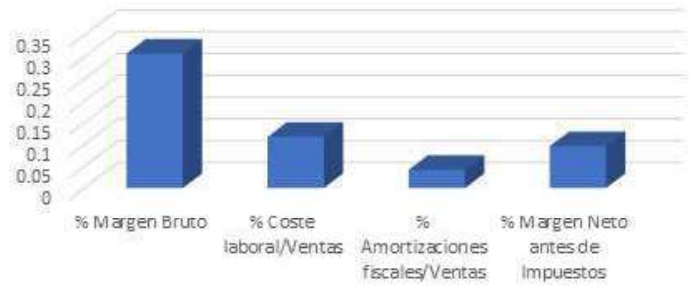



FIGURA 10.1. Comparativa Farmacia facturación de 1,200.001€ a 2,000.000€




El margen neto desciende levemente aproximándose a la línea del 10%, siendo un 9,61% para este ejercicio cuando en el 2017 se situaba el porcentaje en 9,97.

Los resultados obtenidos y enumerados en los párrafos anteriores ratifican que no existe la correlación de "a mayor facturación, mayor beneficio", y queda manifiesto en la estructura de personal que requiere, mayor cualificada y técnica, y con unos costes superiores, recordando que es un tipo de farmacia que le cuesta y tiene dificultados en mantener a una plantilla estable, con ciertas contingencias y rotación del personal. El coste laboral sobre facturación se sitúa en un 11,76% en la línea de los últimos años estudiados en los cuales solamente hay cambios leves y con un ascenso respecto los anteriores. El período anterior se situaba en el 11,66%.

Las inversiones en este segmento son de peso, y llegan a representar el 4,17% sobre la facturación, aunque descendiendo también respecto el año 2017 que con un poco más hubiera rozado en 5%, pero quedándose en porcentaje de 4,88.

## 6. FARMACIAS DE FACTURACIÓN DE MÁS DE 2.000.001'00 EUROS ANUALES.

Un grupo más reducido son las Oficinas de farmacia que forman parte de esta horquilla de facturación, normalmente caracterizadas por su horario ampliado, y una gran estructura empresarial principalmente en el área de personal, con la necesidad de equipo cualificado.

Equilibrio es la palabra en la proporción de facturación que obtiene, con un 51'13% de facturación de receta a la Seguridad Social y un 48'87% en su venta libre. La cifra media de ventas se sitúa en 2.211.003''32 euros.

Su gran capacidad de negociación en sus compras, con máximos descuentos y rappels, afloran en el margen bruto que obtiene, 31,45%, el mayor de todos los tramos de facturación, superando también el año superior el cual se encontraba en una facturación en porcentaje de 31,17.

El margen neto antes de impuestos llega a ser el 10,48% en el 2018, con una leve caída de algunas décimas ya que se encontraba en el 10,56% en el periodo anterior.

El equipo humano, es el principal coste estructural en estas farmacias, llegando a representar el el 12,72% lo cual ha subido bastante en este último periodo, dejando atrás el porcentaje 12,03 del año anterior.

Y como no puede ser de otra forma, las inversiones son uno de los pilares de estas farmacias; la informatización a alto nivel, la robotización y los locales, entre otros, hicieron que el año anterior se situara la inversión en un 5,27%, porcentaje que ha disminuido este periodo a un 2,54%, careciendo de esta manera de 2,73 puntos.

FIGURA 11.1. Margen bruto: Farmacia facturación de más de 2,000.000€

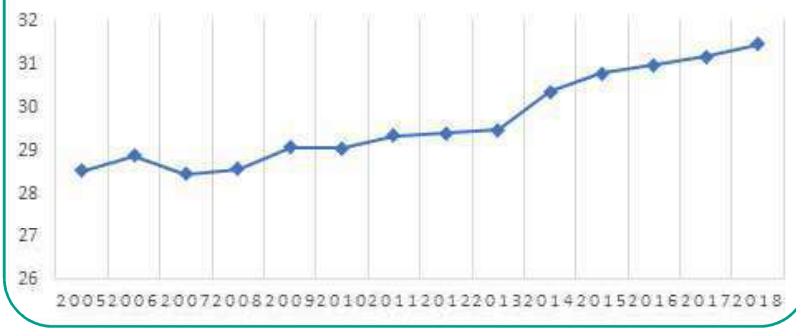



FIGURA 12.1. Comparativa Farmacia facturación de más de 2,000.000€

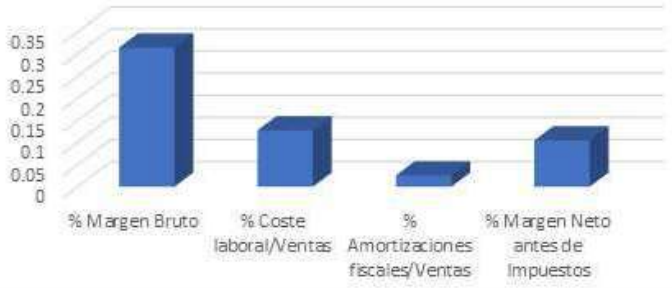


TABLA 1.1. Comparativa margen bruto por tipología de farmacia:

| COMPARATIVAS MARGEN BRUTO | | | |
|---|---|---|---|
| | 2017 | 2018 CG | 2018 IRPF |
| Menos de 300.000€ | 28,2 | 26,41 | 27,88 |
| De 300.001€ a 600.000€ | 29,4 | 31,83 | 30,19 |
| De 600.001€ a 900.000€ | 30,1 | 31.88 | 30,37 |
| De 900.001€ a 1.200.000€ | 30,3 | 31 | 30,69 |
| De 1.200.001€ a 2.000.000€ | 30,7 | 32,06 | 30,84 |
| Más de 2.000.000€ | 31,2 | 33,85 | 31,45 |
| | | | 181,42 |

TABLA 2.1. Comparativa costes laborales por tipología de farmacia:

| COMPARATIVAS COSTES LABORALES | | | |
|---|---|---|---|
| | 2017 | 2018 CG | 2018 IRPF |
| Menos de 300.000€ | 8,85 | 6,81 | 6,81 |
| De 300.001€ a 600.000€ | 10,3 | 10,01 | 10,01 |
| De 600.001€ a 900.000€ | 11 | 10,69 | 10,69 |
| De 900.001€ a 1.200.000€ | 11,3 | 10,31 | 10,89 |
| De 1.200.001€ a 2.000.000€ | 11,7 | 12 | 11,76 |
| Más de 2.000.000€ | 12 | 14,72 | 12,72 |
| | | | 62,88 |

TABLA 3.1. Comparativa inversiones por tipología de farmacia:

| COMPARATIVAS INVERSIONES | | | |
|---|---|---|---|
| | 2017 | 2018 CG | 2018 IRPF |
| Menos de 300.000€ | 3,7 | 6,64 | 6,64 |
| De 300.001€ a 600.000€ | 4,2 | 6,43 | 6,43 |
| De 600.001€ a 900.000€ | 4,9 | 5,03 | 5,03 |
| De 900.001€ a 1.200.000€ | 5,2 | 5,08 | 5,08 |
| De 1.200.001€ a 2.000.000€ | 4,88 | 4,17 | 4,17 |
| Más de 2.000.000€ | 5,25 | 2,54 | 2,54 |
| | | | 29,89 |

TABLA 4.1. Comparativa margen neto a.i. por tipología de farmacia:

| COMPARATIVAS MARGEN NETO AI | | | |
|---|---|---|---|
| | 2017 | 2018 CG | 2018 IRPF |
| Menos de 300.000€ | 9,25 | 6,3 | 8,54 |
| De 300.001€ a 600.000€ | 9,48 | 9,28 | 9,28 |
| De 600.001€ a 900.000€ | 9,81 | 9,92 | 9,92 |
| De 900.001€ a 1.200.000€ | 10,1 | 9,09 | 9,09 |
| De 1.200.001€ a 2.000.000€ | 9,97 | 9,61 | 9,61 |
| Más de 2.000.000€ | 10,6 | 11,17 | 10,48 |
| | | | 56,92 |

Capítulo
2

# COMPARATIVAS DE PARÁMETROS FISCALES ENTRE FARMACIAS SEGÚN VOLUMEN DE VENTAS

XAVIER BESALDUCH
Economista
Socio de ASPIME

Como de costumbre, se ha analizado la declaración de la renta de las personas físicas, dónde el año 2018 es la principal fuente de datos, estudiados a lo largo de este período según el volumen de ventas, los cuales conforman el actual escenario de las distintas Oficinas de farmacia.

Podíamos comprobar en los últimos ejercicios que existía una tendencia de mejora que iba siguiendo el hilo del período de recuperación. Esta vez, en cambio, se consolida y se deja atrás este progreso, ya que las mejoras no son tan notables en general como lo iba siendo en años anteriores.

Aún así, en algunos casos se repiten los resultados del año pasado donde desde la farmacia más pequeña, algunas de ellas VEC, hasta las farmacias calificadas como "grandes" con más de dos millones de euros de facturación, mejoran su margen bruto, situando los intervalos que van desde el 27,88 hasta el 31,45% en los distintos tramos de facturación.

En caso de este período analizado, se observa una mejora el cual asciende de 29'98% a un 30'24 como media de los diferentes tramos, y cada uno de ellos con unos puntos de más respecto a los datos pasados.

Si a este margen comercial conocido como margen bruto, le restamos todas las estructuras de costes (personal, suministros, alquiler, amortizaciones, etc.) obtenemos los distintos márgenes netos, antes de impuestos, en función del volumen de facturación, y que están entre el 8,54 y el 10,48%.

El margen neto a diferencia del margen bruto, se queda 0,35 puntos atrás en comparación al período anterior, ya que si comparamos las medias anuales del margen neto nos encontramos con un 9,84% en el año 2017, porcentaje mayor al de este año el cual se quedaría a un 9,49%.

FIGURA 2.2. Porcentaje coste laboral/ventas

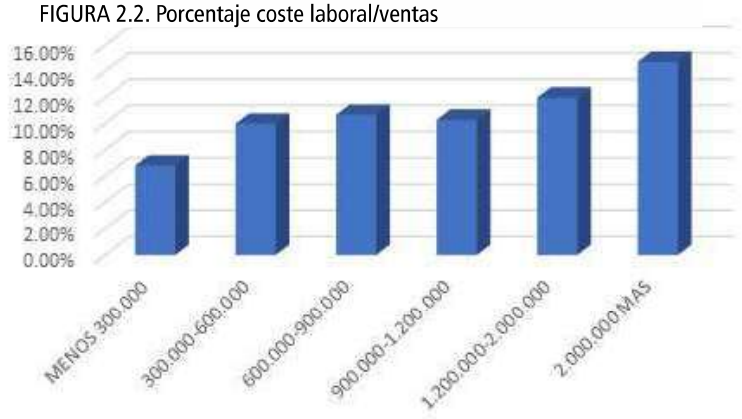
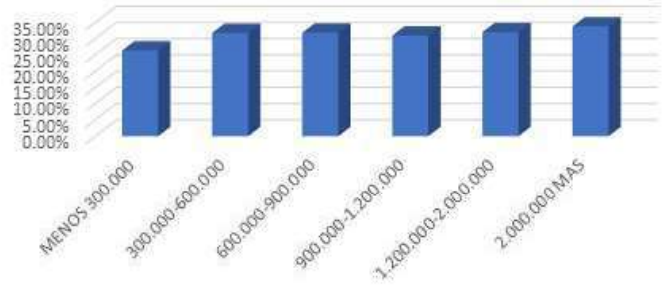



FIGURA 1.2. Porcentaje Margen bruto




En cuanto al coste laboral que es el que tiene mayor peso, dentro de la estructura de gastos de una Oficina de farmacia, va desde el 6,81% en la farmacia más pequeña, al 12'17% en la farmacia de más de dos millones de facturación.

Analizando términos generales vemos en este caso una disminución del porcentaje general el cual se queda a un 10,48% cuando casi rozaba el 11% al período anterior.

Otro punto són las inversiones los cuales han mejorado en este análisis del presente periodo ya

FIGURA 3.2. Porcentaje amortizaciones fiscales/ventas

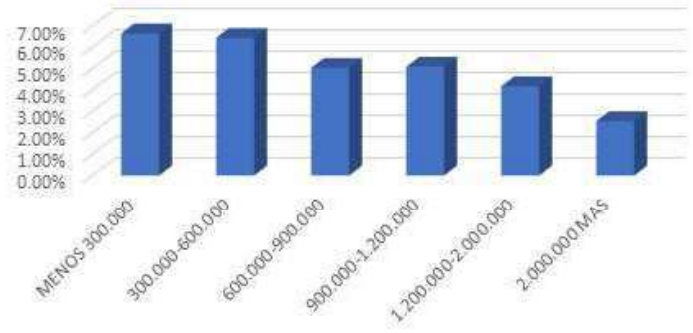
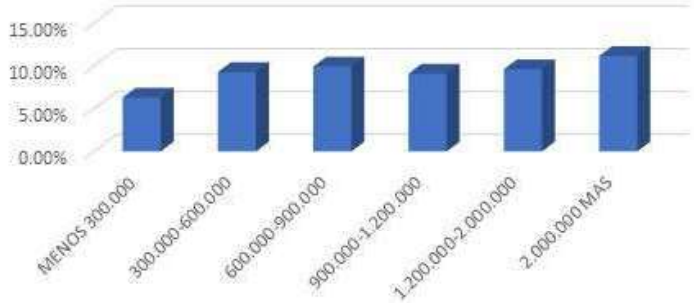



FIGURA 4.2. Porcentaje Margen neto antes del impuesto




que el porcentaje se encuentra rozando al 5 con un 4,98%, cuando el año pasado se quedaba en 4,68 %, 0,3 puntos por debajo de la media actual.

En una gráfica podríamos trazar una curva ascendiente del margen neto donde veríamos como llega a su punto máximo en la farmacia catalogada desde hace años como "óptima", con una facturación que va de los novecientos mil euros hasta el millón doscientos mil euros, a partir de ese punto, aunque aumenta la facturación, no lo hace el beneficio antes de impuestos, todo ello debido a la estructura de "empresa" que deben soportar. Una mayor facturación no necesariamente implica un mayor beneficio.

TABLA 1.2. Comparativa farmacia por volumen:

| FARMACIA POR VOLUMEN | MENOS 300.000 | 300.000 600.000 | 600.000 900.000 | 900.000 1,200.000 | 1,200.000 2,000.000 | 2,000.000 MAS |
|---|---|---|---|---|---|---|
| % Margen Bruto | 26,41% | 31,83% | 31,88% | 31,00% | 32,06% | 33,85% |
| % Margen Neto antes de Impuestos | 6,30% | 9,28% | 9,92% | 9,09% | 9,61% | 11,17% |
| % Coste laboral/Ventas | 6,81% | 10,01% | 10,69% | 10,31% | 12,00% | 14,72% |
| % Amortizaciones fiscales/Ventas | 6,64% | 6,43% | 5,03% | 5,08% | 4,17% | 2,54% |
| % Beneficio después de Impuestos | 5,30% | 7,02% | 6,70% | 5,92% | 5,91% | 6,43% |

Capítulo
3

# LA FARMACIA SEGÚN TIPOS DE VENTA EVOLUCIÓN 1998-2018

ORIOL BESALDUCH
Economista
Socio de ASPIME

Desde hace ya muchos años, en cada ejercicio fiscal analizamos los parámetros más característicos y significativos de la oficina de farmacia. Dichos parámetros que vamos a analizar a continuación serán; el gasto medio de personal, el margen bruto, el margen neto, las amortizaciones por inversiones comunes y el beneficio después del Impuesto sobre la Renta.

Cabe recalcar que, como es de costumbre, agrupamos o disgregamos las farmacias según su tipo. Nuestra segmentación se distribuye en; farmacia turística, farmacia media o farmacia populosa. Esta separación la realizamos según su porcentaje de venta del seguro o, lo que es lo mismo, según su porcentaje de venta libre.

A continuación, vamos a definir cada tipo nombrado anteriormente y a analizar los parámetros para intentar obtener conclusiones sobre su evolución durante estos últimos años.

## LA FARMACIA TURÍSTICA

Aquella farmacia que posee un volumen de venta libre superior al 40% la llamamos farmacia turística. Es decir, gran parte de su facturación proviene de la venta no proveniente del S.O.E.

Bien es cierto, que estos porcentajes no solo los podemos encontrar en farmacias de poblaciones con influencia turística, ya que también las encontramos en poblaciones con un alto poder adquisitivo medio, pero sí que son una gran mayoría de ellas.

Por ello, las encontramos principalmente ubicadas en poblaciones costeras, poblaciones de montaña con afluencia turística y, como hemos comentado, en barrios urbanos, urbanizaciones o poblaciones con un alto nivel económico.

Sus principales características son; una rotación menor de stocks, una facturación concentrada en periodos muy determinados del año y, por tanto, una gestión de compra muy especial y puntual, mayor contratación eventual de personal y, como consecuencia de todo ello, unos márgenes de maniobra mayores que los otros tipos de farmacia en la aplicación de técnicas fiscales y de gestión.

Es destacable que, este tipo de farmacias, son las que han soportado mejor los impagos del S.O.E. por parte del Estado. Esto es debido a que gran parte de su facturación proviene de la población y, como consecuencia, les ha afectado en menor medida a su liquidez de tesorería.

### EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO EN LA FARMACIA TURÍSTICA

Recordemos que, llamamos margen bruto al margen que se obtiene en toda actividad empresarial por diferencia entre la venta y el coste de la misma, es decir el margen entre la venta y la compra consumida.

Este margen, como ya se preveía, desde la entrada en vigor del RDL 5/2000, empezó a de distorsionarse por tener muy distintos efectos a cada farmacia.

La media extraída de nuestro estudio, sitúa el margen bruto de este tipo de farmacias en el ejercicio 2018 en un 31,33%.

Este 31,33% obtenido en el año 2018, no ha hecho más que confirmar y mantener la tendencia alcista de los últimos años, siendo el ejercicio en el que el margen bruto de la farmacia turística es más elevado, recogiendo los datos hasta 1998.

Por tanto, los mayores márgenes en los Genéricos (veremos cómo evolucionan en el futuro), la mayor inversión en la farmacia en los últimos años, comparándola con la realizada en la farmacia media y la populosa, y el aumento de la dedicación por parte del farmacéutico para minimizar los costes de adquisición de los productos sigue consiguiendo este aumento significativo del margen bruto año tras año.

### ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL MARGEN NETO

FIGURA 3.1. Evolución del margen bruto en la farmacia turística.

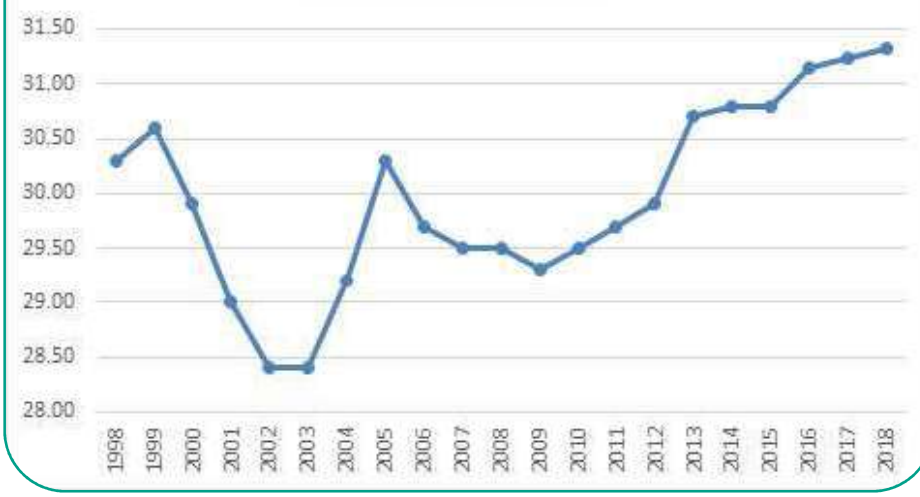
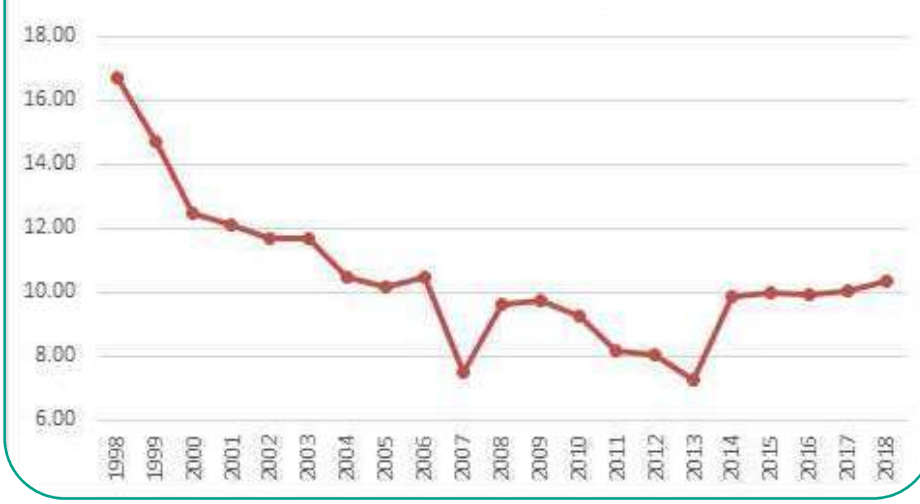



FIGURA 3.2. Evolución del margen neto en la farmacia turística.




Llamamos Margen neto al Beneficio empresarial antes de impuestos (I.R.P.F.), es decir, lo obtenemos partiendo del Margen Bruto antes analizado, y aplicando todos los gastos fiscalmente deducibles afectos a la actividad de la Oficina de Farmacia.

El Margen Neto antes de impuestos que obtienen este grupo de farmacias en el año 2018, se sitúa en el 10,34 % sobre sus ventas, es decir, por cada 100 euros ingresados finalmente quedan 10,34 euros, siendo la base por la cual deberemos tributar en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Es lo que llamaríamos beneficio o margen neto antes de impuestos (B.A.I.).

La tendencia en estos 20 años ha ido variando, siendo decreciente desde el 1998 hasta 2007 e irregular hasta llegar hasta 2015 y 2018 donde el margen neto antes de impuestos ha vuelto a superar el 10%.

Las decisiones empresariales del farmacéutico, en aspectos como la revisión de los costes e inversiones de la farmacia forman parte de las causas del crecimiento o decrecimiento de este margen. También suele ir paralelamente con la tendencia del margen bruto, ya que una mejor o peor gestión de la compra afecta al margen neto también.

## ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL

El porcentaje de costes laborales se calcula en base a las ventas de la farmacia, sabiendo, de este modo, qué porcentaje de la facturación destinamos a los costes laborales.

En esta tipología de farmacias, como ya decíamos en el estudio del año 2004 y sobre todo en

FIGURA 3.3. Evolución del coste laboral en la farmacia turística.

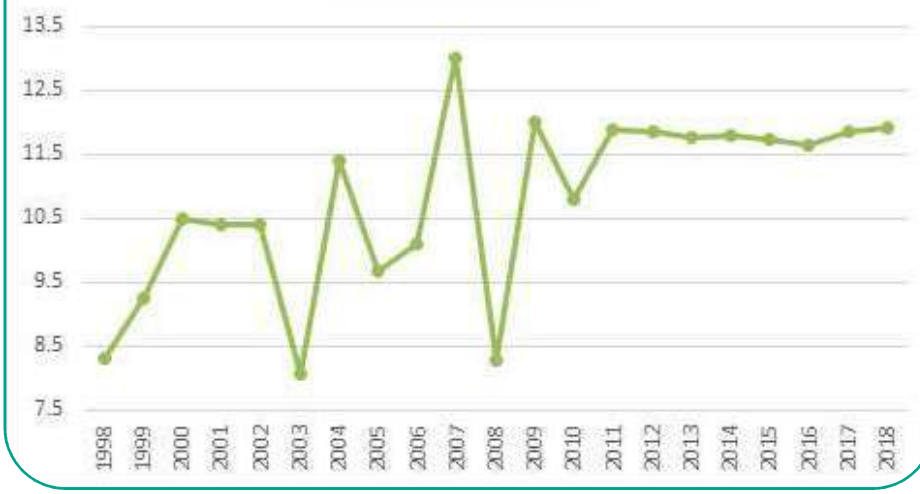
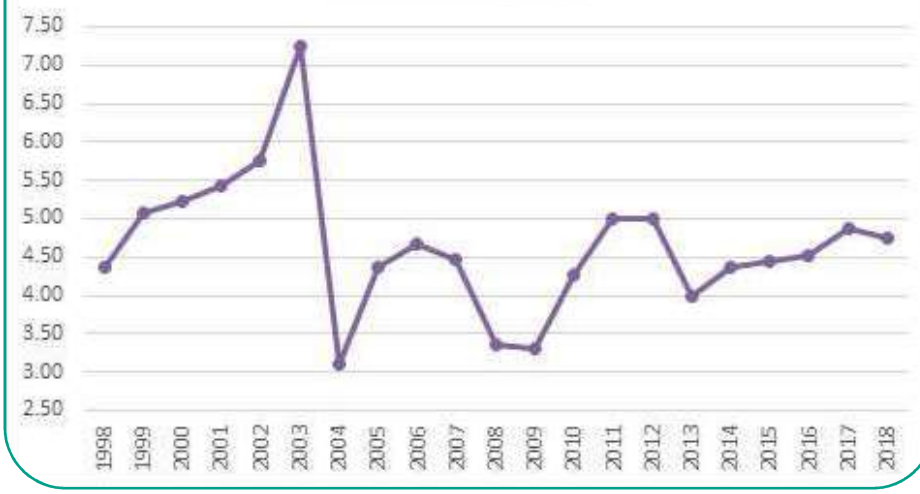



FIGURA 3.4. Evolución de las inversiones en la farmacia turística.




el 2007, experimentaron unos repuntes parcialmente engañosos, por cuanto en esos ejercicios se aplicaron atrasos de Convenio que engrosan la partida de coste laborales pero que deberían ser prorrateados en distintos ejercicios anteriores.

Podemos observar que desde el ejercicio 2011, el parámetro de costes laborales ha mantenido una tendencia muy lineal y estática, manteniéndose en el 11,93% en el ejercicio 2018.

## ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES

Esta ratio nos indica qué porcentaje sobre la facturación dedica el farmacéutico y empresario a la inversión, es decir, a adquirir o mejorar elementos destinados a la actividad.

Para la obtención de unos resultados fiables, hemos eliminado las dotaciones a la amortización provenientes de Inmovilizados inmateriales (principalmente Fondos de Comercio por la Adquisición de una Farmacia) pues estos montantes, normalmente muy elevados, distorsionarían los resultados a efectos de este Estudio.

Por tanto, solo tratamos las Inversiones comunes, básicamente reformas y/o ampliaciones de la propia oficina de farmacia. Otra partida muy importante en las inversiones es la informática. Efectivamente, y aun cuando en algunas comunidades sea más relevantes que en otras, todavía se están adaptando e implementando softwares específicos para un mejor control de Stocks y análisis de las rotaciones del mismo, mejores bases de información del paciente para la atención farmacéutica.

Son muchas las circunstancias casi obligadas que han forzado al farmacéutico a invertir en informática. La aplicación del sistema de la Tarjeta Sanitaria