

en los últimos años ha "provocado" la mejora en la informatización de las Oficinas, así como los fabricantes de software han tenido que mejorar las herramientas, por la aplicación de la Protección de Datos.

Es común que la farmacia turística tienda a invertir más que la populosa y la media, debido al gran porcentaje de venta libre y la importancia de un buen escaparate, estrechamente relacionado con la venta.

Del ejercicio 2009 al 2012 mostró una curva de incremento de la inversión en la farmacia, cayendo de forma precipitada en 2013. En este ejercicio 2018 se ha visto minimizado la inversión del farmacéutico en las farmacias turísticas de forma poco significativa, se mantienen los elevados niveles de los últimos años.

### ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL **BENEFICIO D.I.**

El margen neto después de impuestos representa el beneficio del farmacéutico de este tipo de farmacia, después de su tributación en IRPF. En nuestro informe, que lo llevamos analizando desde el 2003, se ha visto modificado en varios ejercicios a lo largo de estos años. Se puede observar en la gráfica que, después del descenso producido 2011, a partir de 2014 superó el índice del 7%, que era el habitual en los últimos ejercicios. Siendo el ejercicio 2018 el que posee el índice más elevado desde el inicio del informe, siendo del 7,91%, incluso mayor que el del ejercicio 2017. Esto significa que, de cada 100 euros de facturación, solamente 7,91€ son los que finalmente se quedan en el bolsillo del farmacéutico.

TABLA 3.1. La tabla utilizada de la farmacia turística es la que sigue:

FARMACIA TURISTICA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Margen Bruto	30,30	30,60	29,90	29,00	28,40	28,40	29,20	30,30	29,70	29,50	29,50	29,30	29,50	29,70	29,90	30,70	30,80	30,80	31,14	31,23	31,33
Margen neto antes de impuestos	16,70	14,70	12,50	12,10	11,70	11,70	10,50	10,20	10,50	7,50	9,66	9,78	9,27	8,16	8,08	7,27	9,87	10,02	9,92	10,08	10,34
Coste Laboral	8,31	9,25	10,50	10,40	10,40	8,08	11,40	9,69	10,10	13,00	8,28	12,00	10,80	11,90	11,85	11,78	11,81	11,73	11,66	11,85	11,93
Inversiones	4,36	5,08	5,23	5,44	5,76	7,24	3,11	4,36	4,66	4,47	3,36	3,31	4,26	5,01	5,00	3,98	4,36	4,44	4,53	4,86	4,75
Margen neto después de impuestos	-	-	-	-	-	6,11	6,79	6,37	6,64	4,56	6,77	6,86	6,74	5,56	5,49	5,70	7,78	7,80	7,83	7,86	7,91

### LA FARMACIA "MEDIA"

La farmacia tipo media es la situada en un porcentaje de facturación de venta libre entre el 20 y 40%. Es el tipo de farmacia más habitual dentro del espectro analizado, y por tanto con un mayor peso específico al estudiar la situación de la farmacia en España en el ejercicio 2017.

### **ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO**

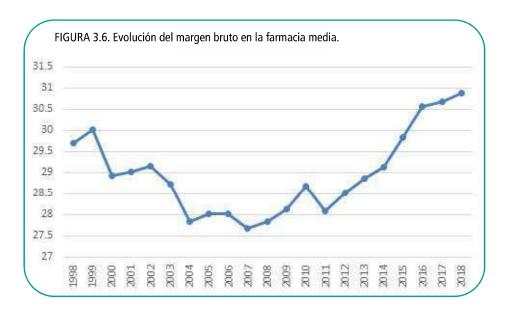
En este segmento, el margen bruto ha mantenido una tendencia alcista desde el ejercicio 2012. Desde el 1999 que el margen bruto de este tipo de farmacia no se encontraba por encima del 30%. La principal causa de este aumento es la dedicación y la inversión en la mejora de la gestión de stocks y de las compras. Este ejercicio 2018 se ha mantenido la

tendencia alcista situándose en el 30,89%.

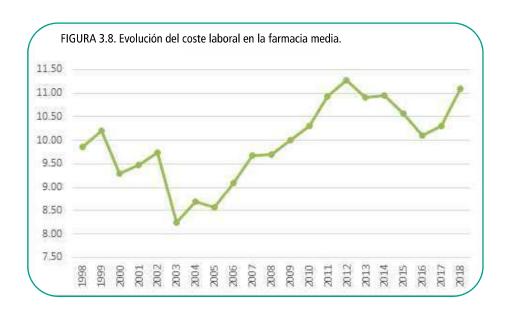
Apreciamos también un efecto en esta estadística, de una cada día mejor contabilización del RD 5/2000, como una menos venta o rappel, en vez de gasto, lo que, si bien no afecta en absoluto al margen neto final, sí que modifica el margen bruto.

### **ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL MARGEN NETO**

En el caso del margen neto, ha tenido una tendencia decreciente en general, no llegando nunca al 8%. En los últimos 4 ejercicios la línea ha sido ligeramente ascendente, representando el 9,75% en 2016 y 9,95% en 2017 y 10,03 en 2018. Normalmente, la farmacia media suele tener un menor margen neto que la tipo turística, esto se debe en gran parte, a la mejor obtención del margen bruto por parte de la turística.









### ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LOS **COSTES DE PERSONAL**

Desde 2003, donde la ratio de personal era del 8,24%, subió hasta llegar al 11,28% en 2012. Durante varios ejercicios, la farmacia tuvo que luchar y ajustar los costes laborales a fin de paliar el descenso de liquidez por los efectos del RDL, pero los costes laborales tan ajustados como los del 2003 (8,24%) y del 2005 (8,57%) y que representaron unos límites de "sacrificio" difícil de sostener para mantener una buena calidad de servicio. No obstante, en los últimos ejercicios el gasto de personal ha aumentado en general, siendo, entre otros factores, la conversión de farmacia a empresa donde hay más tareas internas que en años anteriores porqué la situación económica, política y de incertidumbre así lo requiere, así como el nivel de

la competencia. Actualmente el porcentaje de gasto de personal sobre facturación se encuentra en el 11,09%.

### ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LAS **INVERSIONES**

Si analizamos con perspectiva los 20 años analizados, podemos observar que el ejercicio con más notoriedad fue el 2003, donde el porcentaje de inversión pasó del 5,15% en 2002 al 2,97% en 2003.

En el 2013, los graves problemas de cobros del sector y de escasa financiación bancaria, hicieron retraer inevitablemente las inversiones comunes a un 3,46%, un 0,77% inferior al 2012.

Desde el 2014, la mejor predisposición crediticia, incentivó la inversión común, significándose claramente con un 4,13%, un 0,67% superior al año

anterior y un 4,29% en el 2015, superándolo en un 0.16%.

Después del máximo obtenido el año pasado del 4,75% este ejercicio 2018 la inversión se ha visto reducida ligeramente, pero manteniéndose en la línea positiva de renovación e inversión en el negocio de la farmacia.

### ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL **BENEFICIO D.I.**

El margen neto después de impuestos representa el beneficio del farmacéutico de este tipo de farmacia, después de su tributación en IRPF. Desde 2003 nos hemos encontrado con un descenso agresivo, llegando a mínimos en 2011 (5,89%). En 2016 y 2017 se observó un repunte pudiendo significar una tendencia estabilizadora y positiva para el farmacéutico, siendo del 7,55% y del 7,56% respectivamente. Este ejercicio 2018 se ha mantenido esta tendencia ligeramente positiva, significando que el farmacéutico conserva un porcentaje más elevado de la facturación que ha obtenido durante el ejercicio después de pasar por el fisco.

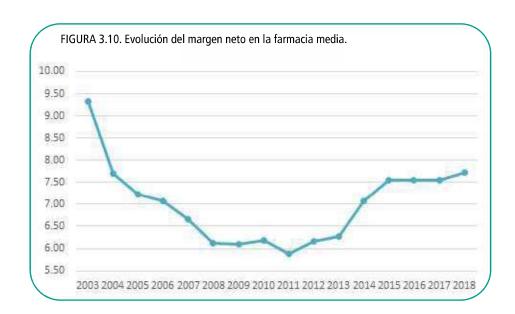


TABLA 3.2. La tabla utilizada de la farmacia media es la que sigue:

FARMACIA MEDIA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Margen Bruto	29,7	30,03	28,93	29,03	29,15	28,73	27,83	28,02	28,01	27,68	27,83	28,14	28,68	28,08	28,53	28,87	29,13	29,85	30,57	30,68	30,89
Margen neto A.I.	15,3	12,93	11,79	11,83	11,96	12,63	11,41	10,94	11,31	10,13	10,28	10,31	9,55	8,75	9,14	8,77	9,69	9,87	9,75	9,95	10,03
Coste Laboral	9,86	10,21	9,29	9,47	9,74	8,24	8,70	8,57	9,09	9,68	9,70	10,01	10,30	10,94	11,28	10,92	10,96	10,57	10,10	10,30	11,09
Inversiones	4,29	4,78	4,87	5,02	5,15	2,97	2,39	3,04	3,44	2,49	3,01	3,18	3,71	3,67	4,23	3,46	4,13	4,29	4,04	4,75	4,63
Margen neto D.I.	-	-	-	-	-	9,33	7,70	7,22	7,08	6,66	6,13	6,09	6,18	5,89	6,16	6,27	7,07	7,55	7,55	7,56	7,72

#### LA FARMACIA POPULOSA

La farmacia clasificada en este tramo, obtiene sus ingresos con un 80% o más de facturación de S.O.E., o lo que es lo mismo, el 20% o menos representa venta libre.

Suele ser característica en barrios populosos y zonas rurales con bajo poder adquisitivo, o poblaciones envejecidas por encima de la media.

Debido a esta estructura, son Oficinas con una menor capacidad de decisiones estructurales y más afectadas por el Descuento del RDL.

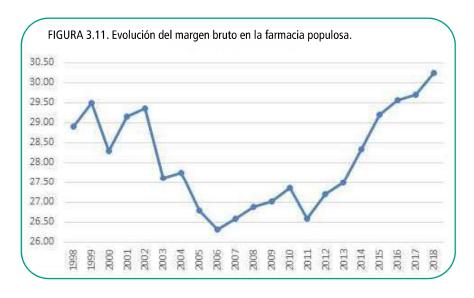
Por otro lado, al tener una facturación muy estable les permite gestionar de una forma más óptima el stock, evitando grandes inventarios en la farmacia, como es el caso de las farmacias turísticas.

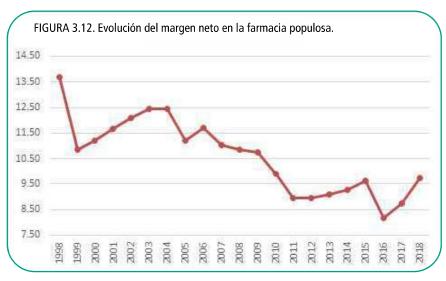
#### **ANALISIS EVOLUCION DEL** Υ **MARGEN BRUTO**

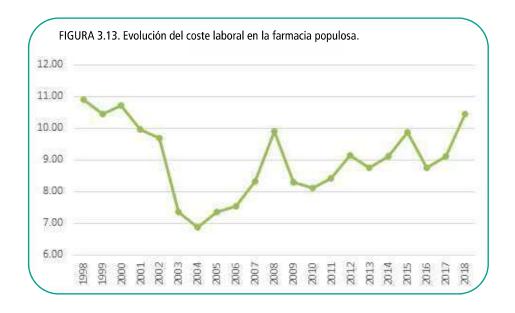
Desde el ejercicio 2002 al ejercicio 2006 nos encontramos con un descenso general del margen bruto, entendemos que, gran parte, debido a una correcta contabilización del RD 5/2000. Mientras que desde el 2006 hasta el 2017 ha habido claramente una tendencia alcista, mejorando la gestión de la compra por parte del farmacéutico para adaptarse a los cambios fiscales y crisis económica vivida. El ejercicio 2018 ha sido el mejor de los últimos 20 años, situándose el margen bruto en 30,24%.

### **ANALISIS Y EVOLUCION DEL MARGEN NETO**

Desde el ejercicio 2014 esta tipología de farmacia está llevando una tendencia bajista, en cuanto a margen neto sobre ventas se refiere. Desde el ejercicio 2010 que este tipo de farmacia no ha conseguido volver a sobrepasar el 10%, aunque este ejercicio 2018 se ha situado en el 9,74%, siendo el mayor de los últimos 7 años.









### ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DEL COSTE **LABORAL**

Aunque actualmente no nos encontramos en los índices de los años 1998, 1999, 2000, en los últimos 7 años ha habido una tendencia creciente en la inversión del personal, ya sea mediante incentivos laborales o más trabajadores. Esto es debido a que el mercado se encuentra en evolución y el sector de la farmacia cada día es más exigente por prestar un buen servicio al cliente, marketing, atención al cliente, venta cruzada... y se ha visto reflejado en el ejercicio 2018 donde el porcentaje de costes laborales sobre facturación se ha situado en el 10,45%.

### ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE LAS **INVERSIONES**

Las inversiones en este tipo de farmacias han sido bastante irregulares en los últimos años y difícil de sacar conclusiones. Del ejercicio 1999 al 2005 hubo un descenso de los índices, llegando al 2,29%. En los últimos 12 años la inversión en la farmacia populosa se ha visto incrementada, aunque no en todos sus ejercicios ni de forma lineal. Mientras que en estos últimos 4 se ha reflejado una ligera tendencia creciente y estable. En el ejercicio 2018 la inversión sobre facturación se ha situado en el 4,38%.

### ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL **BENEFICIO D.I.**

Como decíamos anteriormente, el margen neto después de impuestos representa el beneficio del farmacéutico de este tipo de farmacia, después de su tributación en IRPF. Desde 2003 nos hemos encontrado con un descenso agresivo, llegando a mínimos en 2009 (6,73%) en este tipo de farmacias. En 2016 y 2017 se observó estabilidad ligeramente positiva llegando a índices del 7,33% y 7,35% respectivamente. Mientras que en el ejercicio 2018 el margen neto después de pasar por el fisco ha aumentado significativamente situándose en el 7,60%.

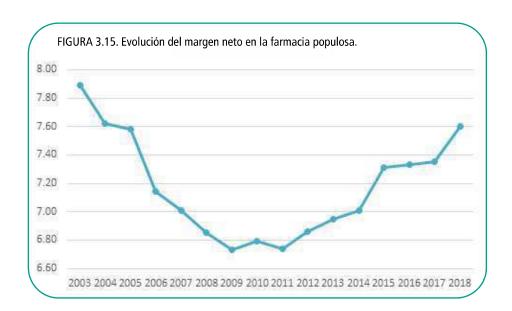


TABLA 3.3. La tabla utilizada de la farmacia populosa es la que sigue:

FARMACIA POPULOSA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Margen Bruto	28,90	29,50	28,29	29,16	29,36	27,62	27,75	26,80	26,32	26,58	26,88	27,02	27,36	26,58	27,21	27,50	28,33	29,21	29,56	29,71	30,24
Margen neto A.I.	13,70	10,87	11,20	11,67	12,08	12,45	12,43	11,20	11,71	11,03	10,87	10,74	9,89	8,95	8,95	9,08	9,26	9,63	8,16	8,73	9,74
Coste Laboral	10,91	10,46	10,74	9,98	9,68	7,36	6,88	7,36	7,54	8,33	9,91	8,30	8,11	8,43	9,14	8,76	9,12	9,88	8,77	9,13	10,45
Inversiones	4,72	4,93	3,61	4,21	4,70	3,02	3,24	2,29	3,02	3,29	3,27	3,02	3,08	3,75	2,91	2,25	3,77	4,13	4,39	4,44	4,38
Margen neto D.I.	-	-	-	-	-	7,89	7,62	7,58	7,14	7,01	6,85	6,73	6,79	6,74	6,86	6,95	7,01	7,31	7,33	7,35	7,60

### **ANALISIS Y COMPARATIVAS ENTRE TIPOLOGIAS DE FARMACIAS**

**ORIOL BESALDUCH** 

Economista Socio de ASPIME

fin de observar las similitudes o diferencias de los índices analizados en el anterior capítulo compararemos las tres tipologías gráficamente, pudiendo observar si convergen o divergen en el tiempo.

Al analizar el Margen Bruto, podemos observar en el gráfico comparativo de las tres tipologías de farmacias analizadas, que desde el ejercicio 1998, presentan tendencias paralelas hasta el 2.000, para distorsionarse a partir de ese año, motivado sin duda, por la aplicación del RD 5/2000.

Es curioso observar que después de varios años de distorsiones, los tres tipos de farmacia han tomado tendencias que tienden a un reagrupamiento, la turística alcista hasta el 2005, se retrae en 2009 para lograr una estabilidad a la alza en el 2010, 2001, 2012, 2013 2014 y 2015 con un 30,83%, la media en datos alcistas los últimos años, desciende en el 2011, pero vuelve al alza en el 2012, 2013 ,2014 y situándose en el 2015 en un 29,85% y la populosa sigue los mismos derroteros que la media, con líneas prácticamente paralelas situándose en el 2015 en un 29,21%. En los ejercicios 2016 y 2017 se

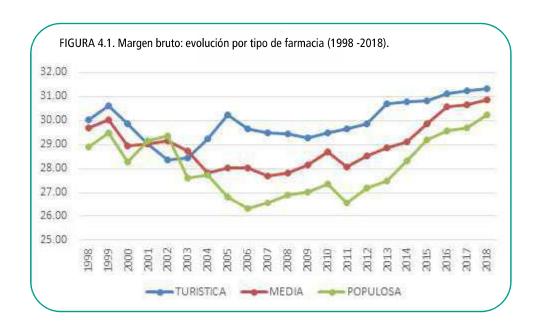


TABLA 4.1. Margen bruto: evolución por tipo de farmacia (1998 -2018).

MARGEN BRUTO	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TURISTICA	30,30	30,60	29,90	29,00	28,40	28,40	29,20	30,30	29,70	29,50	29,50	29,30	29,50	29,70	29,90	30,70	30,80	30,80	31,14	31,23	31,33
MEDIA	29,7	30,03	28,93	29,03	29,15	28,73	27,83	28,02	28,01	27,68	27,83	28,14	28,68	28,08	28,53	28,87	29,13	29,85	30,57	30,68	30,89
POPULOSA	28,90	29,50	28,29	29,16	29,36	27,62	27,75	26,80	26,32	26,58	26,88	27,02	27,36	26,58	27,21	27,50	28,33	29,21	29,56	29,71	30,24

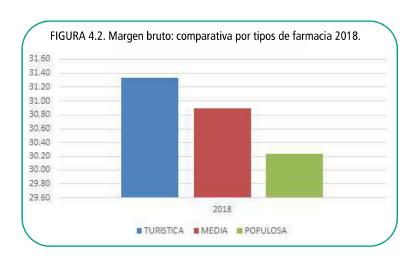
mantuvo el crecimiento del margen bruto de las tres tipologías de farmacia, siendo el de la turística un 31,14% y un 31,23% respectivamente, los de la media 30,57% y 30,68% respectivamente, y los de la populosa 29,56% y 29,71% respectivamente. En el ejercicio 2018 han aumentado todas ellas, situándose la turística en el 31,33%, la media en el 30,89% y la populosa en el 30,24%.

Se sique manteniendo que la farmacia que invierte más, que suele ser la turística, sique consiguiendo mejor margen bruto que las demás tipologías, unido a la menor afectación del RD 5/2000. No obstante, podemos observar que las tres tipologías están convergiendo en los últimos años.

En la siguiente tabla podemos observar la comparativa del margen bruto del ejercicio 2017 entre la farmacia populosa, media y turística.

### EL MARGEN NETO ANTES DE **IMPUESTOS**

En este capítulo de Margen neto, o beneficio antes de impuestos, observamos en el gráfico que desde el ejercicio 2000 los márgenes netos tienden a una gran igualdad entre los tres tipos de farmacias, manteniendo esta tendencia en el 2003. En el 2004 se separaron ligeramente, en el 2005 y 2006 se superponen prácticamente las tres farmacias tipo, se disgregan en el 2007 y se reagrupan en el 2.008.



Partiendo de márgenes brutos muy desiguales, los tres grupos de farmacias que parecían distorsionarse en el 2007 dibujan un reagrupamiento en el 2015, reduciendo la horquilla entre el 10,02% y el 9,63%. En estos dos últimos ejercicios, la farmacia turística y la farmacia media siguen la misma tendencia, ligeramente positiva, mientras que la farmacia populosa ha visto afectado su margen neto antes de impuestos llegando a ser menor que en 2015. Actualmente, en el ejercicio 2018 la turística se ha situado en el 11,34%, la media en el 10,03% y la populosa en el 9,74%. La tendencia ha sido convergente, aunque en este ejercicio al turística ha tendido a crecer más que las otras dos tipologías.

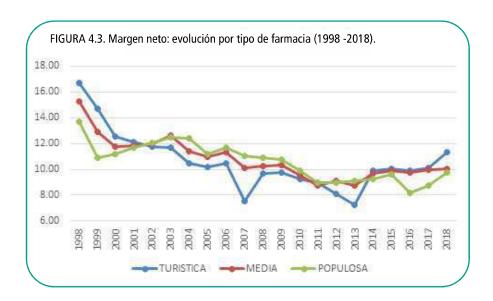
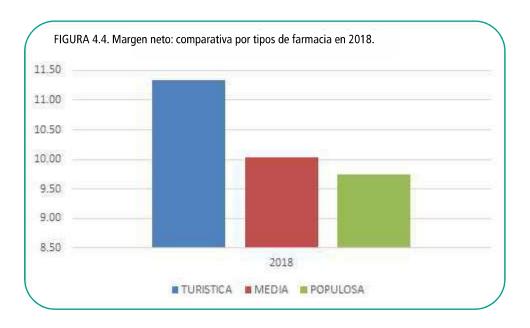


TABLA 4.2. Margen neto: evolución por tipo de farmacia (1998 -2018).

MARGEN NETO ANTES DE IMPUESTOS		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TURISTICA	16,70	14,70	12,50	12,10	11,70	11,70	10,50	10,20	10,50	7,50	9,66	9,78	9,27	8,16	8,08	7,27	9,87	10,02	9,92	10,08	10,34
MEDIA	15,3	12,93	11,79	11,83	11,96	12,63	11,41	10,94	11,31	10,13	10,28	10,31	9,55	8,75	9,14	8,77	9,69	9,87	9,75	9,95	10,03
POPULOSA	13,70	10,87	11,20	11,67	12,08	12,45	12,43	11,20	11,71	11,03	10,87	10,74	9,89	8,95	8,95	9,08	9,26	9,63	8,16	8,73	9,74

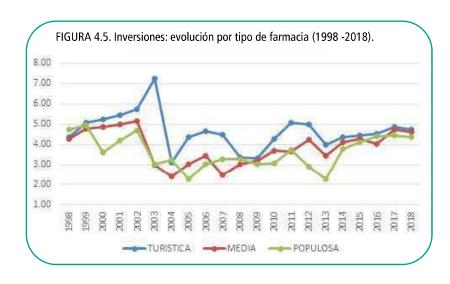


### LAS INVERSIONES COMUNES **AMORTIZACIONES**

Aunque las tres tipologías de farmacia han crecido en comparación con el ejercicio 2015, la que menos lo ha conseguido es la farmacia populosa, quedándose en un porcentaje de inversión sobre venta del 4,44%. No obstante, se ha acercado en la última década a los otros dos tipos de farmacia, la media y la turística, teniendo una ratio de inversión de 4,75% y 4,86% respectivamente.

En el gráfico anterior se puede comprobar la convergencia que han tenido los tres tipos de farmacia en los últimos años, situándose en el 2018 la turística en el 4,75%, la media en el 4,63% y la populosa en el 4,38%.

Debajo de estas líneas podemos observar el gráfico de las tres tipologías sin datos de ejercicios anteriores.



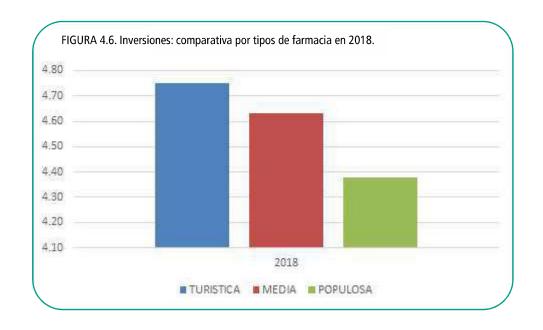


TABLA 4.3. Inversiones: evolución por tipo de farmacia (1998 -2018).

INVERSIONES	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TURISTICA	4,36	5,08	5,23	5,44	5,76	7,24	3,11	4,36	4,66	4,47	3,36	3,31	4,26	5,01	5,00	3,98	4,36	4,44	4,53	4,86	4,75
MEDIA	4,29	4,78	4,87	5,02	5,15	2,97	2,39	3,04	3,44	2,49	3,01	3,18	3,71	3,67	4,23	3,46	4,13	4,29	4,04	4,75	4,63
POPULOSA	4,72	4,93	3,61	4,21	4,70	3,02	3,24	2,29	3,02	3,29	3,27	3,02	3,08	3,75	2,91	2,25	3,77	4,13	4,39	4,44	4,38

#### **LOS COSTES LABORALES**

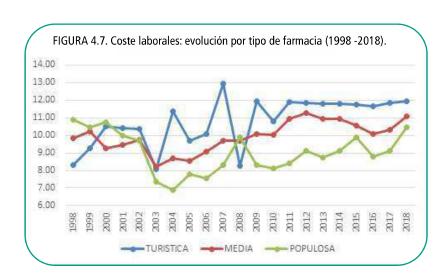
La ratio de costes laborales entre las ventas es otro parámetro muy significativo para estudiar las reacciones empresariales ante medidas legislativas agresivas.

Efectivamente, ante tendencia parecidas y descendentes hasta el 2003, se produjo una dispersión de tendencias, que parecen responder más a las aplicaciones de atrasos de convenios en el 2004 que a grandes cambios estructurales, ya que en el 2005 se vuelven a reagrupar significativamen-

Desde el ejercicio 2011, la farmacia media y la turística se han ido alejando, mientras que la populosa converge ligeramente. La farmacia turística es la que se ha mantenido más, alrededor del 11,80%, siendo el 2017 un 11,85%. En el 2018 la turística se ha situado en el 11,93%, la media en el 11,09% y la populosa en el 10,45%.

La farmacia turística sigue siendo la que más dedicación presupuestaria centra en costes laborales, mientras que la farmacia popular, como es normal, es lo antagónico. No obstante, como se observa en la anterior gráfica, la tendencia en los últimos años es que converjan, invirtiendo la populosa y la media cada vez más.

Seguidamente podemos observar gráficamente la comparativa entre las tres tipologías.



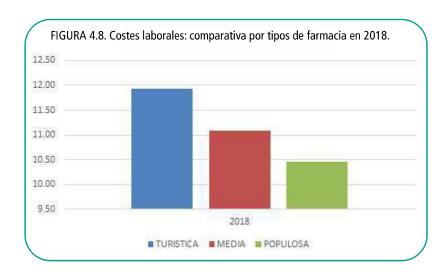


TABLA 4.4. Costes laborales: evolución por tipo de farmacia (1998 -2018).

COSTES LABORALES	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TURISTICA	8,31	9,25	10,50	10,40	10,40	8,08	11,40	9,69	10,10	13,00	8,28	12,00	10,80	11,90	11,85	11,78	11,81	11,73	11,66	11,85	11,93
MEDIA	9,86	10,21	9,29	9,47	9,74	8,24	8,70	8,57	9,09	9,68	9,70	10,01	10,30	10,94	11,28	10,92	10,96	10,57	10,10	10,30	11,09
POPULOSA	10,91	10,46	10,74	9,98	9,68	7,36	6,88	7,36	7,54	8,33	9,91	8,30	8,11	8,43	9,14	8,76	9,12	9,88	8,77	9,13	10,45

### RADIOGRAFIA Y PRINCIPALES PARAMETROS DE LA FARMACIA "TIPO" ESPAÑOLA Y SUS **COMPARATIVAS PROVINCIALES**

JOSEP MARIA BESALDUCH

Economista Socio fundador de ASPIME

or tercer cuarto año consecutivo, presentamos la situación y evolución de la farmacia española tipo o promedio, que sería la resultante de hallar la media de todas las farmacias españolas, en los distintos parámetros estudiados, y que nos aproxima a la realidad de una farmacia virtual, pero que, en el fondo, es a la que más se acercan la "mayoría" de las farmacias españolas.

Además, como novedad, en este informe, detallamos la "radiografía" de la farmacia TIPO, con la cuanta de explotación media de todos sus parámetros.

Debemos destacar, que en este ejercicio hemos situado la media de facturación en 850.000€. Este valor es obtenido de la media de facturación de las farmacias españolas por el volumen de las mismas, además que es de las más frecuentes en España.

Este año, ASPIME vuelve a realizar las comparativas de la farmacia tipo respecto a varias provincias

españolas. Desde su vertiente global y Nacional, el XX Informe Aspime de la Farmacia Española, ofrece los principales datos y parámetros analizados en las oficinas de farmacia segregados por las CCAA de Madrid, Zaragoza, Barcelona, Valencia, Burgos, Sevilla y Baleares (como novedad este año) y su comparativa con la farmacia "tipo" española.

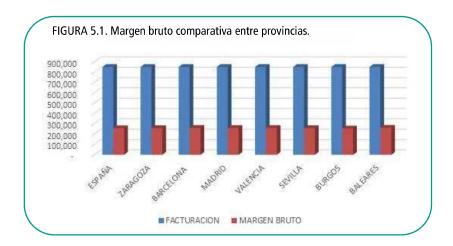
Las desviaciones que se producen en los comparativos provinciales analizados con la farmacia "tipo" española, se deben básicamente, a la tipología media de la farmacia de cada provincia. Efectivamente, las provincias con un mayor peso específico de farmacia rural, provocan medias relativas por debajo de la media española.

Seguidamente, se muestra los parámetros analizados en la farmacia tipo española, así como la comparativa con las provincias mostradas anteriormente como tabla principal de valores:

	FARM	ACIA "TIPO'	" ESPAÑOLA	- COMPARA	TIVAS PROV	INCIALES (Ta	bla 1)	
2018	ESPAÑA	ZARAGOZA	BARCELONA	MADRID	VALENCIA	SEVILLA	BURGOS	BALEARES
FACTURACION	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000
MARGEN BRUTO	257.040	257.295	260.780	259.590	259.590	257.210	255.255	261.035
	30,24%	30,27%	30,68%	30,54%	30,56%	30,26%	30,03%	30,71%
m.n. (a.i.)	89.080,00	90.805,50	94.010,00	93.840,00	93.925,00	90.610,00	88.655,00	94.180,00
%m.n. (a.i.)	10,48%	10,68%	11,06%	11,04%	11,05%	10,66%	10,43%	11,08%
IRPF	27.196,12	27.768,32	28,908,08	28.799,50	28.844,37	27.699,48	26.299	29.035,69
tipo medio irpf	30,53%	30,58%	30,75%	30,69%	30,71%	30,57%	30,29%	30,83%
m.n. (d.i.)	61.883,88	63.037,18	65.037,18	65.040,50	65.080,63	62.910,52	62.356,17	65.144,31
%m.n. (d.i.)	6,68%	7,02%	7,53%	7,42%	7,43%	7,28%	6,96%	7,69%

De forma tabulada y grafica analizamos las comparativas del margen bruto con valores absolutos, de la farmacia TIPO, con las provinciales:

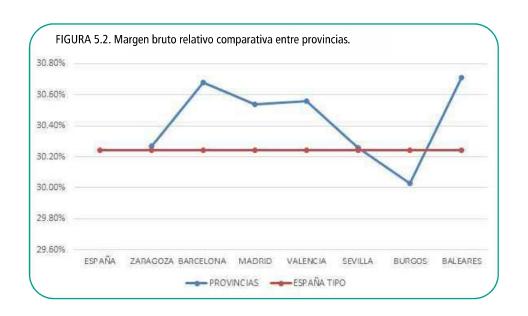
2018	ESPAÑA	ZARAGOZA	BARCELONA	MADRID	VALENCIA	SEVILLA	BURGOS	BALEARES
FACTURACION	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000
MARGEN BRUTO	257.040	257.295	260.780	259.590	259.590	257.210	255.255	261.035



Del mismo modo, vemos seguidamente la misma comparativa de márgenes brutos, pero en valores relativos a ventas

СОМ	PARATIVAS	MARGENES I	BRUTOS REL	ATIVOS PRO	VINCIALES Y	NACIONAL	(tabla 3-gra	fico2)
2018	ESPAÑA	ZARAGOZA	BARCELONA	MADRID	VALENCIA	SEVILLA	BURGOS	BALEARES
PROVINCIAS		30,27%	30,68%	30,54%	30,56%	30,26%	30,03%	30,71%
ESPAÑA TIPO	30,24%	30,24%	30,24%	30,24%	30,24%	30,24%	30,24%	30,24%

Lo podemos observar tanto a nivel de valores absolutos de margen bruto como con valores relativos respecto a facturación.



### **Informe ASPIME 2019**

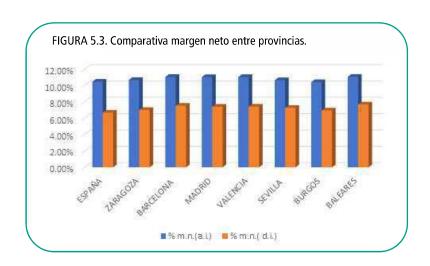
En esta grafica se identifica lo comentado anteriormente, donde la línea roja es el valor del margen bruto medio de la farmacia española, y la azul las distintas medias provinciales analizadas.

COMPARA	ATIVAS MAR	GENES NETC	S RELATIVO	S (a.i. / d.i.) F	PROVINCIALI	ES Y NACION	IAL (Tabla 4-	grafico 3)
2018	ESPAÑA	ZARAGOZA	BARCELONA	MADRID	VALENCIA	SEVILLA	BURGOS	BALEARES
%m.n. (a.i.)	10,48%	10,68%	11,06%	11,04%	11,05%	10,66%	10,43%	11,08%
%m.n. (d.i.)	6,68%	7,02%	7,53%	7,42%	7,43%	7,28%	6,96%	7,69%

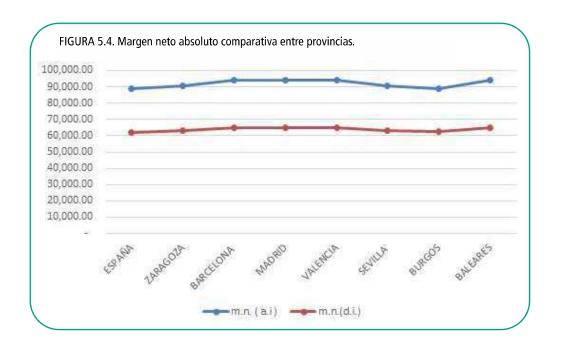
En estas tablas y gráfica, podemos analizar los distintos valores que arrojan los márgenes netos relativos a ventas, tanto antes de impuestos como después de impuestos de las distintas provincias estudiadas, así como la media de la farmacia española.

Se observa un paralelismo lógico con los márgenes brutos comentados anteriormente.orción de farmacia rural, marcan los índices por debajo de la media española.

Del mismo modo, podemos observar las distintas comparativas de los márgenes netos absolutos provinciales y nacional, tanto antes de tributar en IRPF, como después de su tributación.



COMPARA	ATIVAS MAR	GENES NETC	S RELATIVO	S (a.i. / d.i.) F	PROVINCIALI	ES Y NACION	IAL (Tabla 5-	grafico 4)
2018	ESPAÑA	ZARAGOZA	BARCELONA	MADRID	VALENCIA	SEVILLA	BURGOS	BALEARES
m.n. (a.i.)	89.080,00	90.805,50	94.010,00	93.840,00	93.925,00	90.610,00	88.655,00	94.180,00
m.n. (d.i.)	61.883,88	63.037,18	65.037,18	65.040,50	65.080,63	62.910,52	62.356,17	65.144,31



Así, resumiendo podemos presentar según los gráficos y tablas anteriores, partiendo del mismo tipo de farmacia, los márgenes netos antes de impuestos, a nivel euros, son muy parecidos los de las provincias a la farmacia "tipo" española. En Zaragoza, Barcelona, Madrid, Sevilla Valencia y Baleares, el margen neto obtenido es superior a la "tipo", mientras que el de Burgos se encuentra mínimamente por debajo. La farmacia "tipo" se encuentra en 89.080,00€.

De forma casi paralela, el montante del impuesto tributado a la Hacienda Pública por provincias es superior a los 27.196,12€ de la media española, salvo la excepción de Burgos que tributa sensiblemente por debajo. Debemos considerar que las distintas facultades legislativas cedidas a la CCAA, pueden afectar directamente en estas diferencias.

De una forma gráfica podemos observar seguidamente lo comentado:

Si nos atenemos a datos porcentuales, veremos que los márgenes netos de Madrid (11,04%), Barcelona (11,06%), Valencia (11,05%) Baleares (11,08%) superan la media española que quedó fijada en un 10,48% antes de impuestos bastante margen. Respecto a Zaragoza y Sevilla lo superan en

menos porcentaje, 10,68% y 10,66% respectivamente. Mientras que Burgos se mantiene por debajo con un 10.43%.

Seguidamente podemos observar una radiografía de la cuenta de explotación de la farmacia "tipo" española, dentro de la horquilla de farmacias del intervalo de facturación de 600.000€ a 900.000€, v de las cuales se han tratado para el estudio un total de 515 farmacias.

Los principales parámetros a comentar y también los mas significativos a la hora de realizar comparativas, son el% de margen bruto después de las deducciones por reales decretos, que se sitúa en el 30,24%, el coste de personal, incluyendo los autónomos del titular o titulares, que se fija en el 9,49%, las amortizaciones por inversiones comunes que arroja la cifra porcentual del 10,48%, un margen neto antes de la tributación en IRPF del 10,48% y un margen neto después de impuestos del

Observar también, que la presión fiscal del IRPF sobre el beneficio representa el 26,31% y como dato novedoso que se aporta en este estudio, el peso fiscal sobre ventas que es del 2,76%.

RADIOGRAFIA DE LA FARMACIA "TIPO" ESPAÑOLA								
INTERVALO FACTURACION	600 - 900							
N° TOTAL DE FARMACIAS ANALIZADAS EN EL INTERVALO	515	% sobre ventas						
INGRESOS POR VENTAS	850.000,00	100,00%						
(menos) Deducciones escala RD 823/2008	11.749,12	-1,38%						
(menos) Total deducciones RDL 8/2010	18.783,43	-2,21%						
(menos) Otros descuentos (P.e.absorbentes)	8.217,19	-0,97%						
COMPRAS, APROVISAMIENTOS Y GASTOS								
CONSUMO DE MEDICAMENTOS Y OTROS	554.209,41	-65,20%						
% Margen Bruto	257.040,85	30,24%						
COSTES PERSONAL	80.666,23	-9,49%						
ARENDAMIENTOS Y CANONES (LOCAL, EQUIPO, OTROS)	8.283,10	-0,97%						
REPARACIONES, CONSERVACION Y MANTENIMIENTO	5.863,21	-0,69%						
SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENTES (GASTOS EN ASESORIA, OTROS)	9.060,10	-1,07%						
SUMINISTROS (LUZ, TELEFONO, AGUA, OTROS)	5.073,91	-0,60%						
OTROS SERVICIOS EXTERIORES	4.267,45	-0,50%						
TRIBUTOS FISCALMENTE DEDUOBLES	1.349,05	-0,16%						
GASTOS FINANCIEROS(DE CREDITOS/PRESTAMOS DE PROVEEDORES)	1.160,25	-0,14%						
GASTOS FINANCIEROSIDE CREDITOS/PRESTAMOS BANCARIOS)	2.876,22	-0,34%						
OTROS GASTOS	7.063,38	-0,83%						
AMORTIZACIONES	42.330,87	-4,98%,						
% Margen Neto antes de impuestos	89.047,08	10.48%						
IRPF S/VENTAS	23.426,44	-2,76%						
IRPF S/BENEFICIO		-26,31%						
% Margen Neto después de impuestos	65.620,64	7.72%						

## LA FARMACIA RURAL ESPAÑOLA, COMPARATIVA CON LA FARMACIA TIPO ESPAÑOLA Y LA LINEA ROJA DE LA RENTABILIDAD

JOSEP MARIA BESALDUCH

Economista Socio fundador de ASPIME

omo ya se realizó en la edición anterior del Informe, a continuación, analizaremos la farmacia rural española. Queremos explicar la interpretación de farmacia rural que hemos recogido, tal y como hicimos en anteriores ediciones, a los efectos de centrar en un contexto legal, este tipo de farmacia.

La definición legalista sería "toda aquella ubicada en un núcleo de población que a su vez se ajuste a la denominación de medio rural estipulada en la Ley 45/2007, de 13 de Diciembre para el desarrollo sostenible del medio rural, es decir, cualquiera ubicada en un núcleo de población de menos de 30.000 habitantes y con densidad inferior a 100 habitantes/Km cuadrado".

Esta clasificación, no nos permitiría una clasificación "realista" de la "Farmacia rural", ya que, en esta horquilla, encontramos farmacias con perfiles que no se ajustan a lo que entendemos que debemos tratar en el estudio.

Por otro lado, SEFAR (sociedad española de farmacia rural) entiende que: una farmacia rural estaría ubicada en una población que disponga de 1 o 2 farmacias, lo cual, atendiendo a los criterios actuales de planificación, cifraría su población en algo menos de 5000 habitantes". Esta definición, aunque bastante ajustada, tampoco nos clasifica el tipo de farmacia que queremos analizar, ya que existen farmacias "únicas" en poblaciones de 2.000 habitantes que arrojan cifras que no pueden considerarse de farmacia estrictamente rural.

Por ello, desde nuestro particular y restrictivo criterio, a efectos de este estudio, la "farmacia rural", la hemos definido y clasificado bajo la concurrencia de: "población inferior a 1.000

habitantes y cuya facturación no supera los 300.000€ de facturación al año".

Todo ello, sin perjuicio de la definición legislativa de VEC (Viabilidad Económica Protegida) y que evidentemente quedaran dentro de nuestra horquilla estudiada y claramente representadas, tanto en cifras como gráficamente.

El sistema de compensación para las farmacias VEC, se estableció en 2011 por Real Decreto, pero su aplicación ha requerido de un desarrollo normativo autonómico que ha hecho que en algunas comunidades se haya empezado a aplicar a posteriori que en otras. En cualquier caso, el índice corrector se aplica a farmacias cuya facturación anual es menor de 200.000€ y que están ubicadas en núcleos de población aislados o socialmente deprimidos.

Del total de casi 22 mil farmacias en toda España, en 2017 se contabilizaron 895 en situación de Viabilidad Económica Comprometida, lo que representa un 3,9% de las farmacias de España

Existen en España unas 3.000 farmacias que facturan 300.000€ o menos (un casi 14% del total de red de farmacia española, y de las cuales, como hemos comentado, 895 por debajo de los 200.000€ de ventas anuales.

Para este ejercicio 2017 hemos vuelto a radiografiar una cuenta de explotación de una farmacia media dentro de la horquilla definida como "farmacia Rural" y poder así determinar sus principales parámetros y analizar sus rentabilidades de una forma relativa y absoluta.

Esta farmacia, dentro de la base de Aspime, tendría el siguiente esquema de cuenta de resultados, siendo una farmacia con una facturación de unos 228.772€/año.

RADIOGRAFIA FISCAL FARMACIA RURAL VS FARMACIA "TIPO" ESPAÑOLA									
	FARMACI	A RURAL	FARMACIA TIPO						
	EUROS	%	EUROS	%					
VENTA LIBRE	32.873,82	14,37%	326.910,00	38,46%					
VENTA SOE	195.848,33	85,63%	523.090,00	61,54%					
FACTURACIÓN NETA	228.722,15	100,00%	850.000,00	100,00%					
CONSUMO DE MERCANCÍAS	-164.837,24	-72,07%	-592.959,67	-69,76%					
Margen bruto (d.RD.)	63.884,91	27,93%	257.040,33	30,24%					
SUELDOS Y SALARIOS	12.989,12	-5,68%	80.665,00	-9,49%					
ARRENDAMIENTOS Y CANONES	3.013,81	-1,32%	8.245,00	-0,97%					
REPARACION Y CONSERVACION	1.907,04	-0,83%	5.865,00	-0,69%					
SERVICIOS PROFESIONALES INDEPENDIENTES	6.943,58	3,04%	12.495,00	-1,47%					
OTROS SERVICIOS EXTERIORES	2.573,11	-1,12%	5.015,00	-0,59%					
TRIBUTOS FISCALMENTE DEDUCIBLES	1.013,77	-0,44%	1.360,00	-0,16%					
OTROS GASTOS	677,58	-0,30%	7.055,00	-0,83%					
INTERESES BANCARIOS	2.343,76	-1,02%	8.245,00	-0,97%					
DOTACION AMORT.INM.MATERIAL	5.373,28	-2,35%	39.015,00	-4,59%					
Margen neto (a.i.)	7.049,86	11,83%	89.080,00	10,48%					
Tributación IRPF sobre ventas	4.712,09	-2,06%	27.196,12	-3,20%					
Tributación IRPF sonbre beneficio		-17,42%		-30,53%					
Margen neto (d.i.)	22.337,78	9,77%	61.880,00	7,28%					
SALARIO NETO MEDIO CONVENIO FARMACEUTICO	20.581,56		20.581,56						
RENTABILIDAD NETA D.I. CON SALARIO TITULAR	1.756,22	0,77%	41.298,44	4,86%					

Como novedad en esta edición, la comparamos también con la farmacia "tipo" española.

Cabe destacar los datos que arroja del margen bruto después de RD del 27,93%, con un margen neto antes de IRPF de un 11,83% y de un margen neto después de impuestos del 9,77% sobre ventas.

Este rendimiento o beneficio del 7,60% (2,17% superior al año anterior) en relación a su facturación, representan 22.337,78€ que al farmacéutico rural le quedan en el bolsillo una vez ha pasado cuentas con el fisco. Cabe poco comentario si comparamos este dato con el salario neto medio por convenio farmacéutico de 2018 que se sitúa por encima, en 20.581,56€.

Es decir, el farmacéutico rural, en esta media de la

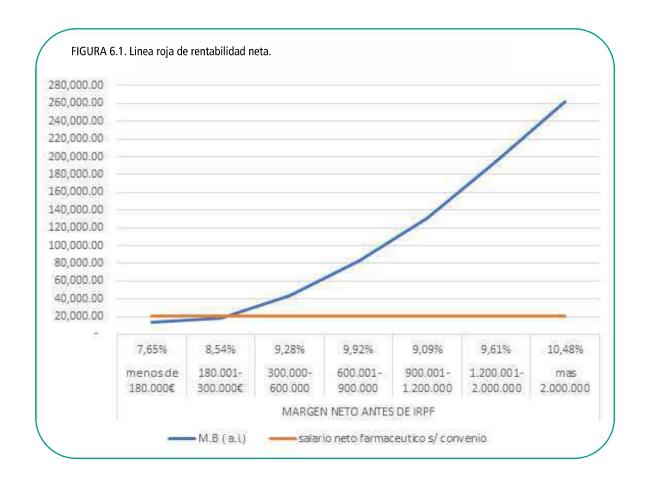
horquilla analizada, asumiendo las responsabilidades y riesgos inherentes a su titularidad, tanto sanitarios como empresariales, sigue obteniendo un beneficio inferior al salario por convenio, siendo obvio, que, en este estrato de farmacia, con independencia de las exiguas ayudas a las VEC, debe existir un altísimo grado de vocación profesional y no de interés empresarial.

Si comparamos muchos de los parámetros de la farmacia rural con la "tipo" española, observaremos que el esfuerzo en costes que realiza la farmacia media es porcentualmente inferior a los que tiene que soportar la farmacia rural, debido básicamente a la poca competitividad de servicios ofrecidos lejos de las grandes urbes.

	MARGEN NETO ANTES DEL IRPF											
	menos de 180.000	180.000-300.000	300.000-600.000	600.001-900.000	900.001-1.200.000	1.200.001-2.000.000	más de 2.000.000					
	7,65%	8,54%	9,28%	9,92%	9,09%	9,61%	10,48%					
M.B.(a.i.)	13.770,00	17.753,92	43.528,01	82.334,56	130.993,18	195.302,00	262.000,00					
salario medio farmacéutico convenio	20.581,56	20.581,56	20.581,56	20.581,56	20.581,56	20.581,56	20.581,56					

Como grafica concluyente e los efectos de analizar la rentabilidad neta (después de IRPF) de la farmacia española, en comparativa del salario de un farmacéutico por convenio (2018), podemos observar la siguiente:

Vemos que hay una franja de farmacia dentro de la horquilla de 200.000€ o menos de facturación anual que su rendimiento después de tributar a las arcas de Estado, es inferior al salario neto de un farmacéutico por cuenta ajena. Esta línea roja, determina un escenario evidente de rentabilidad negativa para un grupo de farmacias que se puede cifrar en mas de 3.000 y que representa, como ya hemos comentado antes un 14% del total de farmacias.





## La marca de productos para la higiene y el cuidado personal del paciente



En Alvita creemos que los productos para el cuidado e higiene personal deben estar al alcance de todos. Por ello, llevamos más de 10 años trabajando con precios asequibles sin comprometer la calidad de nuestros artículos.

Queremos ser tu **marca de confianza** y ayudarte a dar solución a las necesidades de tus pacientes.

Con **más de 200 productos** en 9 categorías clave, Alvita ha sido desarrollada especialmente para la farmacia.

Para más información, puedes contactarnos a través de info@alvita.es

Piensa (alvita:

### **ANÁLISIS SOCIOLÓGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA**

**NOELIA RUIZ** 

Diplomada Ciencias Empresariales

### **ESTIMACIONES DE LA POBLACIÓN EN 2018 EN ESPAÑA**

egún datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), el censo poblacional en el año 2018 ha aumentado, situándose en una cifra total de 46.722.970 personas, unas 150.848 personas más que en el 2017. (un 0,32%). (Tabla

Si comparamos por géneros, los varones representan el 49,01% de la población y las mujeres el 50,99%. La diferencia entre ambos géneros viene repitiéndose año tras año, y siempre en mayor proporción las mujeres. (figs. 8.1 y 8.2).

Tabla 7.1. Evolución de la población 2003-2018 (fuente: INE)

AÑO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
TOTAL	42.345.342	43.038.035	43.758.250	44.474.631	45.283.259	45.828.172	45.989.016	46.152.926	46.196.277	46.116.779	46.593.236	46.449.565	46.445.828	46.527.039	46.572.132	46.722.980
VARONES	20.801.989	21.173.289	21.561.262	21.942.724	22.356.882	22.628.444	22.672.423	22.724.866	22.705.444	22.630.890	22.933.750	22.826.546	22.809.420	22.834.227	22.832.861	22.896.602
MUJERES	21.543.353	21.864.746	22.196.988	22.531.907	22.926.377	23.199.728	23.316.593	23.428.060	23.490.833	23.485.889	23.659.486	23.623.019	23.636.408	23.692.812	23.739.271	23.826.378

