

● Te interesa



FARMACIA

Informe ASPIME 2021

Capítulo 2. Comparativas de parámetros fiscales entre farmacias según volumen de ventas

Comparar es el hecho de examinar una o más cosas con otra u otras para establecer sus relaciones, diferencias o semejanzas. Por ello, en este capítulo analizamos los distintos resultados económicos y con trascendencia fiscal obtenidos entre todas las tipologías de oficinas de farmacia ya descritas en el capítulo anterior (*El Farmacéutico* n.º 607), que van desde las farmacias más pequeñas, con una facturación de menos de 300.000 euros, hasta las que superan los 2.000.000 anuales.

Xavier Besalduch

Economista. Socio de ASPIME

Cierto es que «cuanto más azúcar, más dulce», y que comparar, por ejemplo, la base imponible generada en una oficina de farmacia de más de 2.000.000 de euros de facturación con la de una farmacia de viabilidad económica comprometida (VEC) no tendría sentido, ya que, como decíamos al principio, no podríamos establecer ninguna relación. Debido a ello, no compararemos resultados basándonos en las cifras o montantes económicos, sino en los porcentajes de las principales magnitudes que siempre definen nuestro Informe, como el margen bruto, el margen neto antes y después de impuestos, y el coste laboral y la inversión sobre la facturación (figuras 1-5 y tabla 1).

Margen bruto

Destacamos como siempre que el margen bruto más ajustado, y que coincide con el precio oficial del medicamento, es el que obtienen las oficinas de farmacia situadas en el rango más pequeño (menos de 300.000 euros), un 27,98%, y de ahí vamos trazando una parábola que inicia su retroceso en la horquilla de mayor facturación, cuyo margen bruto es del 29,32%. Las razones por las que las oficinas de farmacia pequeñas están situadas en la línea roja (si no están ya incluidas en las conocidas como farmacias VEC) ya se co-

«El margen bruto más ajustado, y que coincide con el precio oficial del medicamento, es el que obtienen las oficinas de farmacia situadas en el rango más pequeño (menos de 300.000 euros), un 27,98%»

mentaron en el primer capítulo. La cifra de la farmacia «grande», en cambio, podría tener una doble interpretación, ya que el margen decrece respecto al resto de los tramos: un primer motivo podría ser la fijación de precios PVP competitivos por su gran capacidad de compra, y otro que, dentro de esta muestra, también encontramos oficinas de farmacia cercanas a los centros de salud, y por ello la dispensación financiada a la Seguridad Social y a otras mutualidades se ve afectada por el real decreto, minorando así ese porcentaje de rentabilidad comercial. Del resto de las muestras y en los distintos tramos de facturación, a medida que las farmacias facturan más ese margen también crece, en términos generales por encima del 30%. Destaca el tramo de las farmacias que están entre 1.200.000 y 2.000.000 de euros de facturación, que arroja el mayor resultado porcentual, de un 30,91%. Entre este grupo encontramos ejemplos de farmacias ubicadas en zonas turísticas, con gran afluencia de clientes de paso y, por lo tanto, gran volumen de venta libre.

Margen neto antes de impuestos

Si a esos resultados les aplicamos todos los gastos necesarios para poder dispensar, es decir, la estructura de costes de la oficina de farmacia, alquiler, suministros,

gastos de personal, servicios exteriores, amortizaciones, etc., tendremos el margen neto antes de impuestos. Este margen queda supeditado a circunstancias dispares entre todo el sector; por ejemplo, hay oficinas de farmacia en las que el local es de propiedad, y otras que están en régimen de alquiler, o aquellas en las que las decisiones de gestión o la ampliación de horarios obligan a disponer de un equipo más profesional y, por ello, con mayor retribución, pasando también por los titulares que, como veremos más adelante, reinvierten parte de este rendimiento en la mejora y acondicionamiento de su establecimiento. Todos estos factores y circunstancias afectan directamente a este resultado, y, en función del coste, afectarán también al rendimiento. Observamos de nuevo que es la farmacia pequeña la que despunta en este porcentaje, en este caso con un 13,81%, lo que se debe a su escasa estructura de gastos, y, en muchas ocasiones, sin coste de personal. En el segundo tramo de facturación, con farmacias que facturan hasta 600.000 euros anuales, el titular siempre tiene la disyuntiva de si tomar o no decisiones que puedan afectar al resultado final, dado que, si toma la decisión de intentar crecer, ya sea invirtiendo en el negocio o bien consolidando su estructura de personal, y no consigue aumentar la facturación, ese esfuerzo se verá reflejado

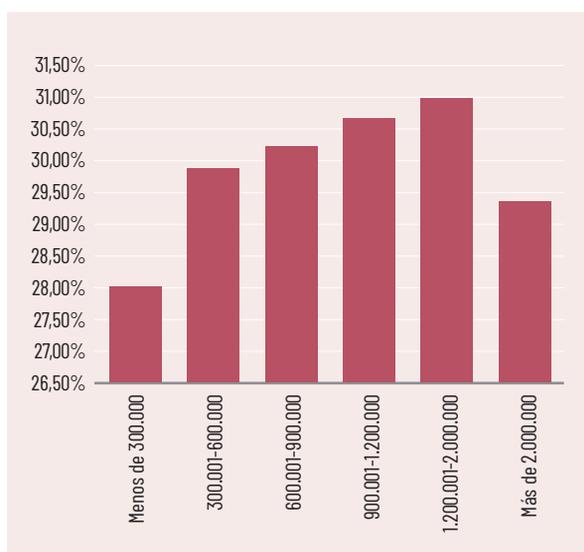


Figura 1. Porcentaje de margen bruto

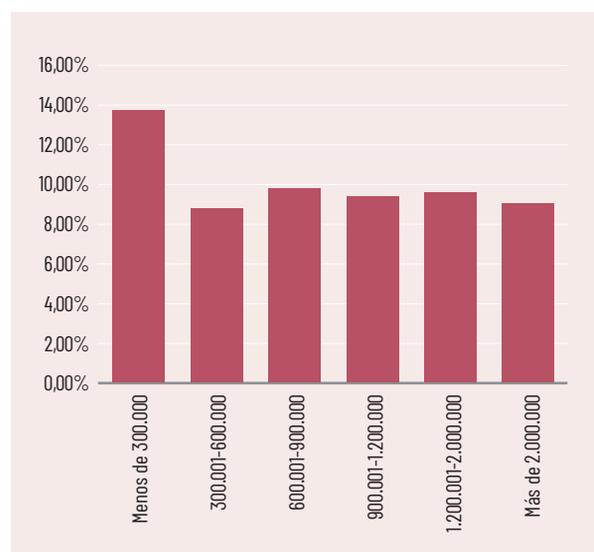


Figura 2. Porcentaje de margen neto antes de los impuestos

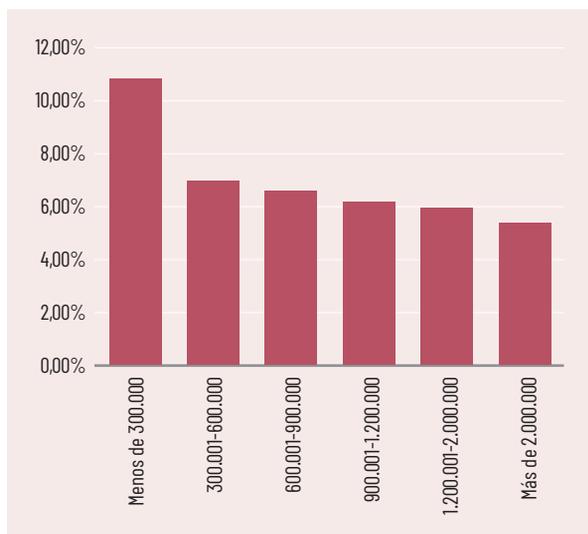


Figura 3. Porcentaje de margen neto después de los impuestos

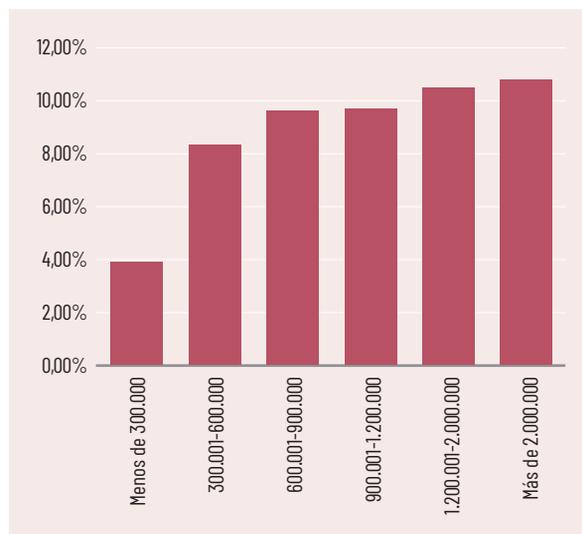


Figura 4. Porcentaje de coste laboral/ventas

en la pérdida de rentabilidad. Cabe señalar que esta franja es la que obtiene el menor de los resultados de todos los tramos, un 8,80%. En cambio, el tramo con mayor resultado porcentual es el siguiente, el de las farmacias que llegan a los 900.000 euros, donde se mantiene un equilibrio en las distintas partidas de gasto, siendo su margen neto del 9,84%. El resto de los grupos mantienen este porcentaje por encima del 9%.

Coste laboral/ventas

Entrando de lleno en el principal gasto que tiene una oficina de farmacia, que es el coste de personal, la retribución bruta más la Seguridad Social de la empresa, destacamos como cada año el compromiso y la constancia del sector en la contratación de calidad, femenina y estable. Aun con la pérdida hace unos años de los incentivos fiscales por el mantenimiento de la plantilla, el coste de personal sobre facturación ronda el 8% y llega casi al 11%. Existen informes en el mercado que determinan cierta estadística en cuanto a facturación por empleado, aunque con algunas reservas dado que depende de la estrategia y de la gestión llevada a cabo por el titular. Aquí hemos excluido una vez más a las farmacias de menor tramo por su poca capacidad de contratación de personal (y en ocasiones parcial), cuyo porcentaje sobre las ventas es de un 3,97%. En la magnitud analizada en este apartado sí que se traza una línea ascendente: a medida que la oficina de far-

macia factura más, mayor es la contratación, siendo obviamente la del tramo mayor (para las oficinas de farmacia que facturan más de 2.000.000 de euros) la que presenta la cifra más alta, que arroja un porcentaje del 10,77%. Como se indica en el capítulo de ámbito laboral de este Informe, a medida que se factura más la contratación es más técnica y cualificada y, por lo tanto, de mayor gasto.

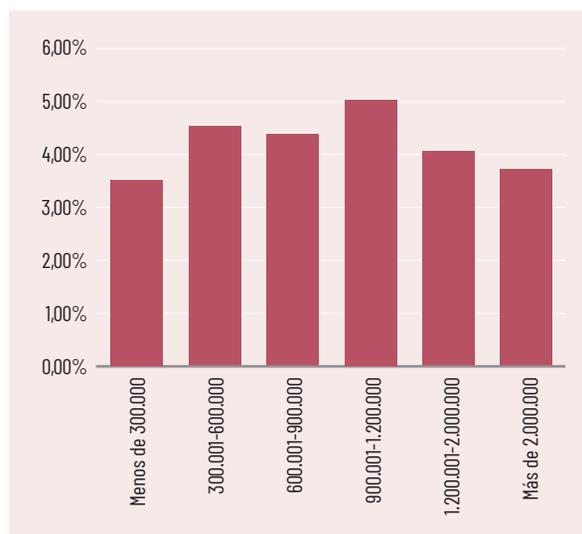


Figura 5. Porcentaje de amortizaciones fiscales/ventas

«Decisiones de gestión o ampliación de horarios obligan a disponer de un equipo más profesional y, por ello, con mayor retribución»

«En el presente informe, el grupo de oficinas de farmacia que ha obtenido mayor rentabilidad porcentual, una vez pagados los impuestos, ha sido el de las que se sitúan en el linde de los 600.000 euros de facturación anual, con un 6,91%»

Tabla 1. Comparativa de farmacias por volumen

Farmacia por volumen	<300.000	300.001-600.000	600.001-900.000	900.001-1.200.000	1.200.001-2.000.000	≥2.000.001
Margen bruto (%)	27,98	29,81	30,16	30,62	30,91	29,32
Margen neto antes de impuestos (%)	13,81	8,80	9,84	9,34	9,56	9,00
Coste laboral/ventas (%)	3,97	8,23	9,57	9,62	10,42	10,77
Amortizaciones fiscales/ventas (%)	3,51	4,55	4,38	5,05	4,10	3,73
Beneficio después de impuestos (%)	10,81	6,91	6,66	6,11	5,94	5,38

Amortizaciones fiscales y ventas

La oficina de farmacia se ha caracterizado desde hace años por ser una empresa que reinvierte constantemente en su negocio, en menor o mayor grado, pero que tiene en su protocolo de gestión la partida de inversión, ya sea en informática (y no tan solo por la implementación de la receta electrónica, sino también, por ejemplo, para llevar a cabo una mejor gestión y control del stock), o en instalaciones, mobiliario, robotización, etc. Debido a la competencia (aunque regulada, y la que no lo está, como las plataformas *online* de venta de parafarmacia, las reiteradas bajadas de precios del medicamento o el coste del Real Decreto en aquellas oficinas de farmacia con ventas financiadas, entre otros), está claro que una medida de contención del reajuste del margen es la inversión, en aras de mantener o incluso crecer en la facturación. Vemos que, ya desde las farmacias de menos de 300.000 euros, se registra un porcentaje de amortización del 3,51% sobre ventas, y en todos los tramos se mantienen porcentajes por encima de este, llegando al 5,05% en el tramo intermedio, que es el situado entre 900.000 y 1.200.000 euros. En este apartado se han excluido tanto todas aquellas muestras que aplican la amortización del Fondo de Comercio por la compra de la oficina de farmacia, como aquellas que se han acogido a la libre amortización por incremento de la plantilla, pues generarían una distorsión en las cifras obtenidas.

Beneficio después de impuestos

Finalmente, y en lo que respecta a cada bolsillo del titular de la oficina de farmacia, reflejamos a continuación el «beneficio después de impuestos», una vez tributado este rendimiento en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Aunque parezca una paradoja, el mayor resultado porcentual lo generan las farmacias pequeñas, pero, hay que remarcarlo, en porcentaje, no en resultado. Esto se debe a dos motivos principalmente: en primer lugar, como ya hemos apuntado, su estructura de gastos es mínima, y en segundo lugar el rendimiento que genera llevado a renta no llega a los tramos donde el tipo impositivo marginal actúe a máximos. En contra de la línea ascendente de la que hablábamos en el punto de coste de personal, aquí ocurre a la inversa: es una línea decreciente que va del 6,91 al 5,38% de la farmacia con mayor facturación, de más de 2.000.000 de euros. Esto es algo que viene motivado por el coste estructural en función de la facturación, y por la progresividad que tiene el impuesto de la renta. En términos generales, en estos tramos siguientes estaríamos en una horquilla de entre el 5 y el 7%. En el presente informe, el grupo de oficinas de farmacia que ha obtenido mayor rentabilidad porcentual, una vez pagados los impuestos, ha sido el de las que se sitúan en el linde de los 600.000 euros de facturación anual, con un 6,91%, siguiéndoles el siguiente grupo (hasta 1.200.000 euros) con un 6,66%. ●