

# Informe ASPIME

## Capítulo 1. Principales cifras económicas de la farmacia española según volumen de ventas

Un año más y ya es el vigesimotercer 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 en esta ocasión corresponden al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas 2021, presentado en la última campaña, periodo comprendido durante los meses de abril, mayo y junio.

### Xavier Besalduch

Economista socio de ASPIME

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 cómo en cada tramo de facturación los resultados son divergentes.

### Farmacias de facturación inferior a los 300 000 € 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 €, el tramo de ventas, el margen bruto, definido como la relación entre las compras consumidas y las ventas realizadas, arroja un resultado del 28,24 %, volviendo así a valores de 2017 y, si se mantiene, se debe alcanzar en los próximos años el de 2019 (Figuras 1 y 2).



## Capítulo 1

Véase el capítulo completo en:  
<https://www.elfarmacaceutico.es/tendencias/te-interesa>



«En las farmacias de facturación inferior a los 300 000 € anuales la contratación laboral es escasa y [...] las opciones que tiene el titular son pocas»

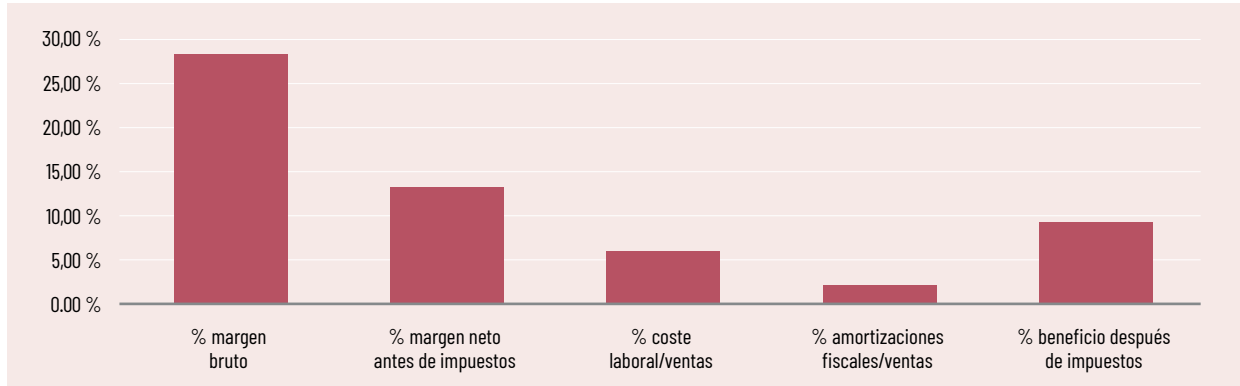


Figura 1. Comparativa farmacia de facturación inferior a 300 000 €

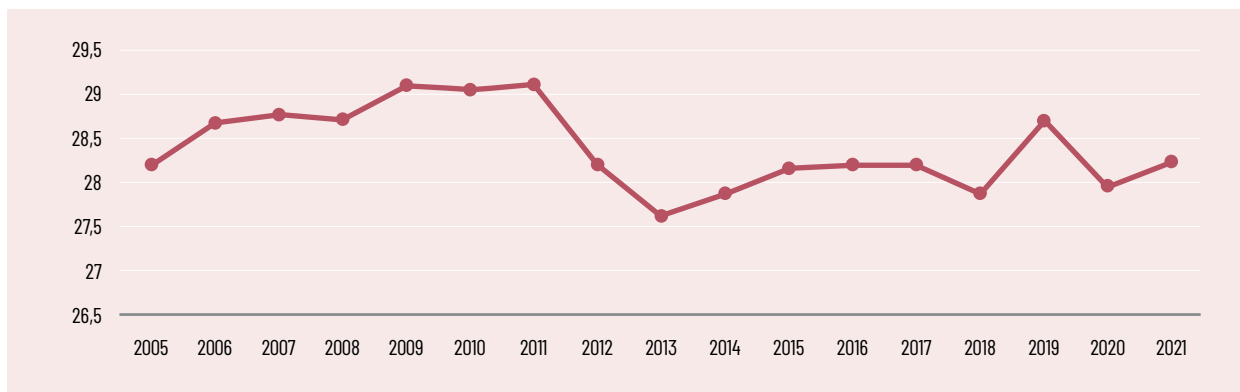


Figura 2. Margen bruto inferior a 300 000 €

En cuanto al beneficio antes de impuestos, conocido como BAI, es del 12,89 % en el año 2021. 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. En aquellas oficinas de farmacia que destinan parte de su rendimiento a contratar, el coste llega a representar el 5,90 % este año, teniendo un aumento significativo respecto al anterior; recordemos que en 2020 se situó en un 3,97 %. Se determina en cuanto a la inversión una reducción considerable de 1,71 puntos, situándose de esta manera en un 2,26 % respecto a la del ejercicio 2020, de un 3,97 %. Estas farmacias prácticamente no planifican las inversiones, sino que las realizan cuando existe una necesidad, la cual claramente existió este año.

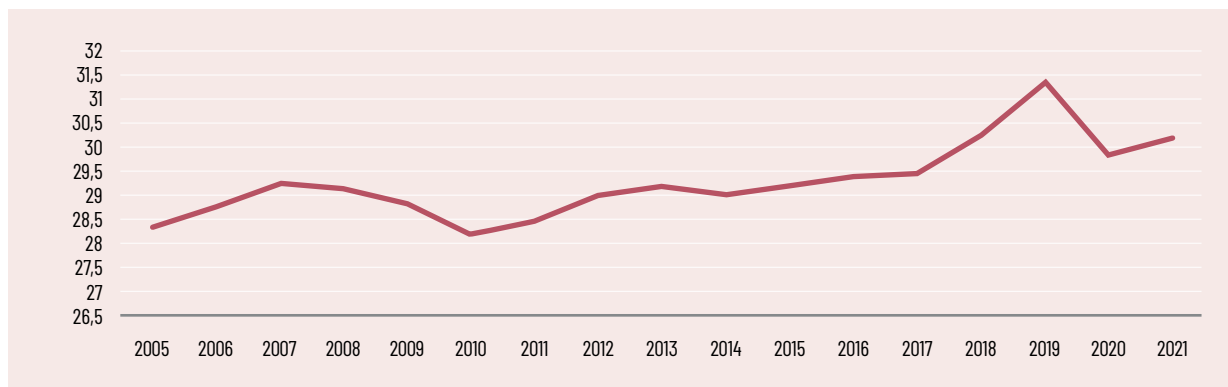
Concluimos un año más que estas oficinas de farmacia, aunque con algunas mejorías respecto a años ante-

riores, siguen 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.

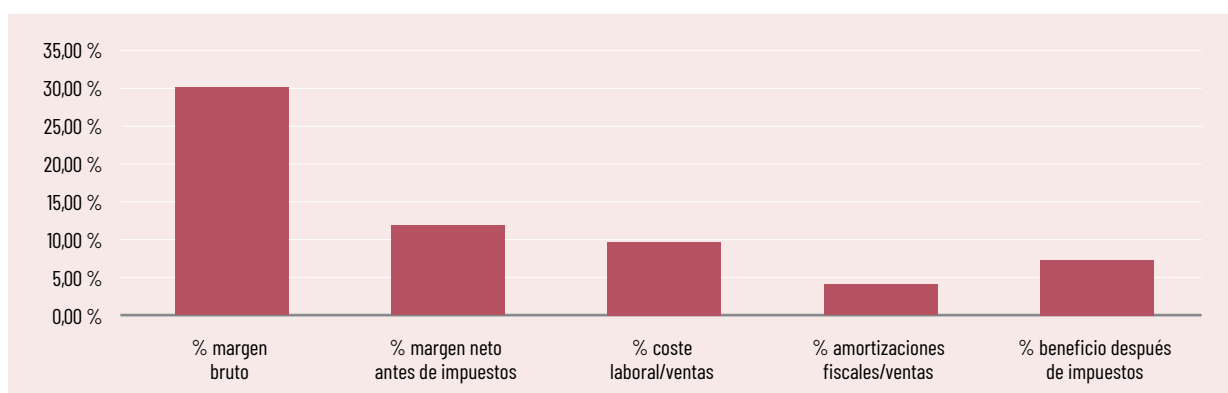
**Farmacias de facturación de 300 001 a 600 000 € anuales**

Saltamos de tramo, con una facturación entre los 300 000 y los 600 000 euros, entre estas oficinas de farmacia, unas de apertura, otras en fase de crecimiento en busca del umbral de facturación y algunas copadas, ya sea por la ubicación o el entorno.

Este tipo de farmacias, 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, estas



**Figura 3.** Margen bruto de 300 000 a 600 000 €



**Figura 4.** Comparativa farmacia de facturación de 300 001 a 600 000 €

ya tienen la capacidad decisoria de contratar a personal, de invertir en el negocio y, también, en una cierta mejora de gestión de compras y stock.

En las Figuras 3 y 4 se observa una mejora del margen bruto que supera en 0,33 puntos el año anterior, al cual le correspondía un porcentaje del 29,81 %, siendo el de 2021 del 30,14 %.

En la parte del margen neto también se aprecia una mejora sustancial de 3,04 puntos, siendo el de 2021 del 11,84 %.

En este segmento de oficinas de farmacia encontramos una estructura de equipo reforzada en ocasiones por familiares, cónyuges e hijos, en aras de sustituir a personal ajeno y, por lo tanto, optimizando la rentabilidad de esta misma. La *ratio* de personal vuelve a aumentar este año al 9,72 %, quedándose por detrás de lo que

era el porcentaje del año anterior, el cual ascendió al 8,23 %.

La inversión realizada y, por lo tanto, la recuperación de esta mediante la correspondiente amortización representa un 4,51 %, mientras que en el ejercicio 2020 era del 4,55. Parece que en este sentido esta franja de facturación ha seguido invirtiendo de forma similar que en 2020.

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.

### Farmacias de facturación de 600 001 a 900 000 € anuales

Las oficinas de farmacia que se ubican en este tramo de facturación se caracterizan por su inclusión y tribu-

«Las oficinas de farmacia que se ubican en el tramo de facturación de 600 000 a 900 000 € se caracterizan por su inclusión y tributación en el régimen de estimación directa normal»

tación 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, estas ya se planifican.

Aunque esta horquilla de farmacias todavía puede considerarse «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 (Figuras 5 y 6).

En cuanto al margen bruto, habiendo superado la barrera del 30 % en el año 2016, el resultado obtenido en este ejercicio es del 31,17 %, un resultado que vuelve a ascender después de la caída de 2020.

El margen neto obtenido es del 10,16 %, habiendo superado ya la barrera del 10 con creces. El año anterior el resultado era menor, con un porcentaje del 9,84 %.

Definimos 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 la *ratio* de personal de

este año, que queda en un 10,90 % sobre la facturación, siendo un 9,57 % en 2020, de manera que hay un ascenso notable respecto al año anterior.

Su inversión representa el 5,75 % en este 2021. Se mantiene un año más la inversión en activos en estos últimos años por encima del 4 %, siendo el de 2020 del 4,38 %.

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

### Farmacias de facturación de 900 001 a 1 200 000 € anuales

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

Observamos cómo cambia la proporción de venta a la Seguridad Social versus la venta libre; la primera se ajusta a la baja. Como apuntábamos en anteriores informes, se observa un incremento de la venta libre, con mayor margen comercial, y con una reducción del tramo del Real Decreto por la dispensación de recetas.

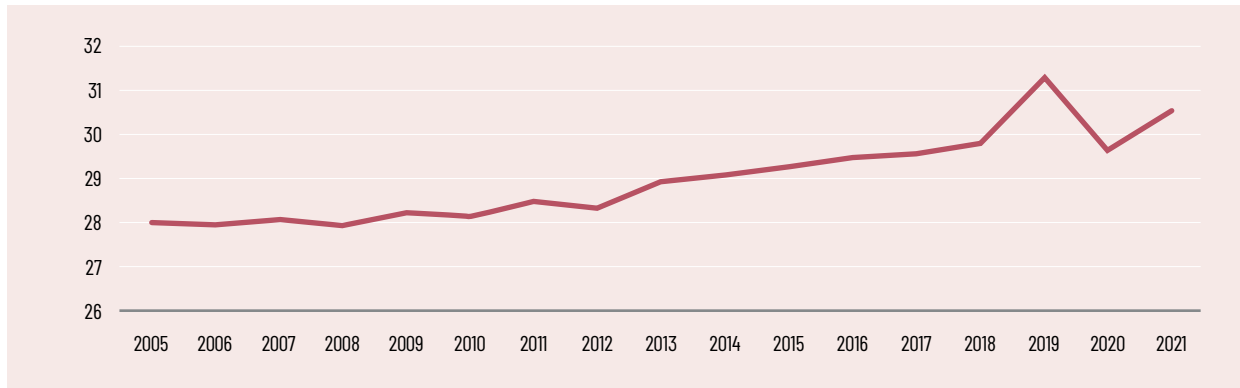


Figura 5. Margen bruto de 600 001 a 900 000 €

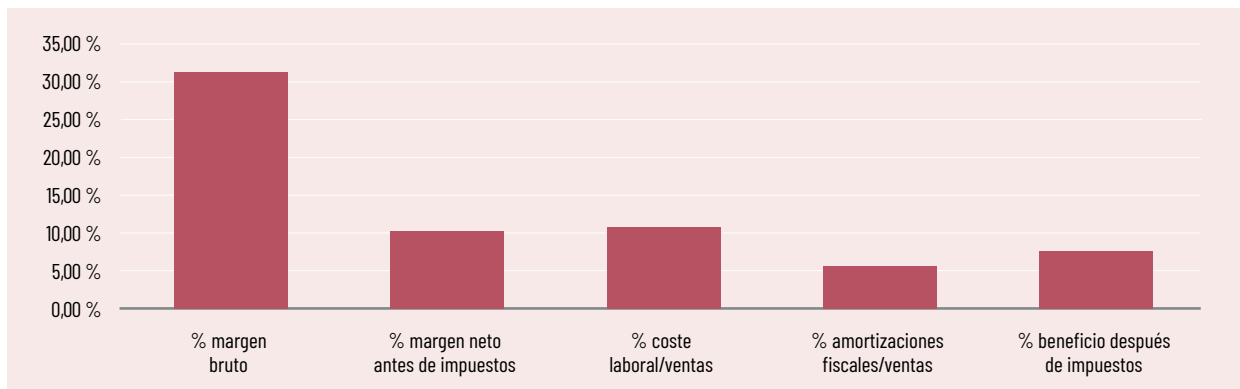
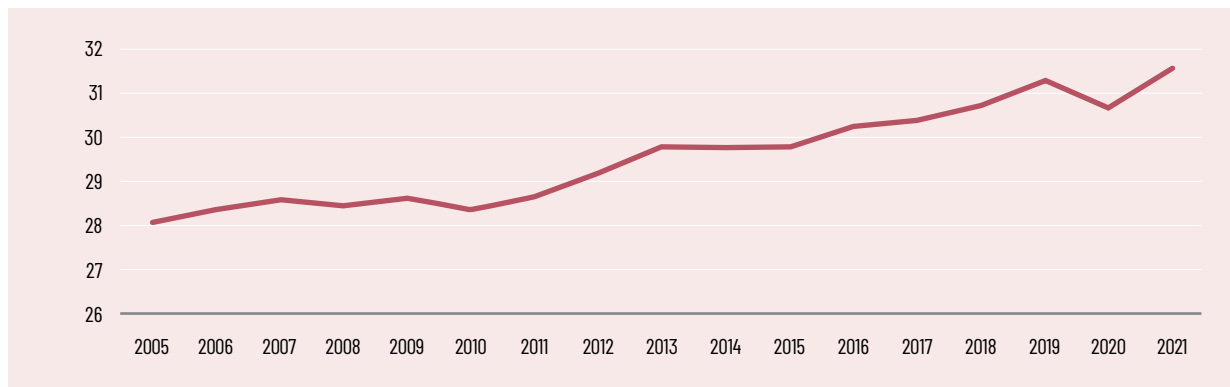
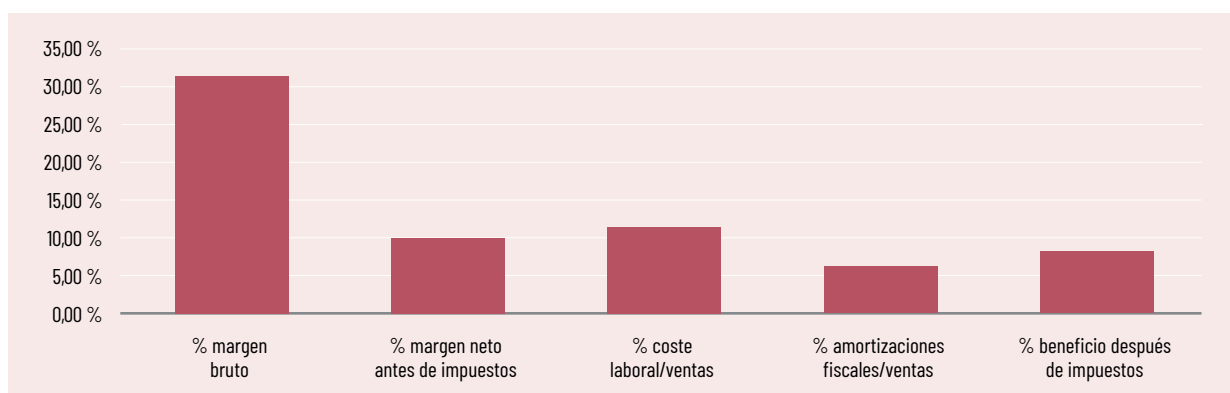


Figura 6. Comparativa farmacia de facturación de 600 001 a 900 000 €



**Figura 7.** Margen bruto de 900 001 a 1 200 000 €



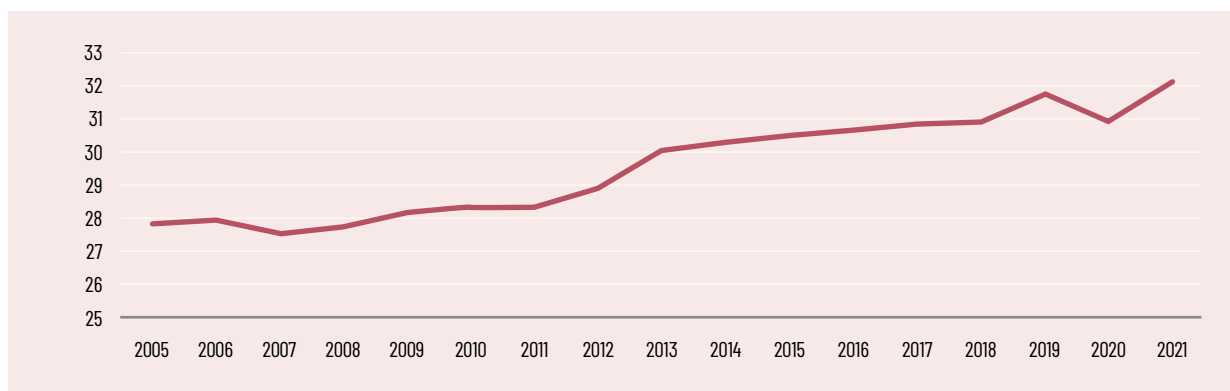
**Figura 8.** Comparativa farmacia de facturación de 900 001 a 1 200 000 €

Se incrementa el margen bruto, dando un buen estirón, fijándolo en el 31,58 %; recordemos que veníamos de resultados del 28,57 % en 2011. La tendencia desde ese año es alcista, habiendo solamente un descenso importante en 2020 (Figuras 7 y 8).

El resultado anterior implica 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 9,84 %, aumentando así en comparación con el año pasado, que era del 9,34 %.

La estructura de personal aumenta este año significativamente, situándose en un 11,26 % sobre la facturación, cuando en el episodio anterior se encontraba con algunos puntos más en un porcentaje de 9,62.



**Figura 9.** Comparativa farmacia de facturación de 1 200 001 a 2 000 000 €

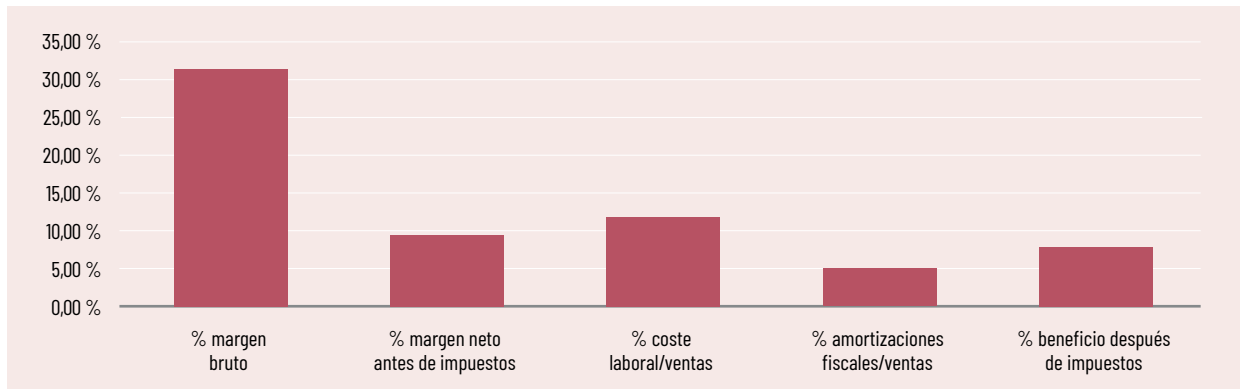


Figura 10. Comparativa farmacia de facturación de 1 200 001 a 2 000 000 €

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 2021 se sitúa en un 6,00 % sobre la facturación, un aumento importante respecto a 2020, que fue del 5,05.

### Farmacias de facturación de 1 200 001 a 2 000 000 € 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. El hándicap es el elevado stock que deben mantener para sufragar las ventas de parafarmacia.

Reiteramos como cada año la gran capacidad de compra que tiene este segmento, situando su margen bruto en un 31,91 %, un punto por encima del resultado obtenido en el año anterior. El margen neto asciende levemente, aproximándose a la línea del 10 %, siendo un 9,69 % para este ejercicio cuando en 2020 el porcentaje se situaba en 9,56 (Figuras 9 y 10).

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, más cualificada y técnica, y con unos costes superiores, recordando que es un tipo de farmacia que tiene dificultades para mantener a una plantilla estable, con ciertas contingencias y rotación del personal. El coste laboral sobre facturación se sitúa en un 12,00 % en la línea de los últimos años estudiados, en los cuales solamente hay cambios leves y con un ascenso respecto a los anteriores, excepto el del ejercicio de 2020, en el que hubo un descenso general.

Las inversiones en este segmento se han visto incrementadas, y llegan a representar el 5,05 % sobre la facturación, siendo el año anterior este porcentaje del 4,10 %.

### Farmacias de facturación superior a 2 000 001 € 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

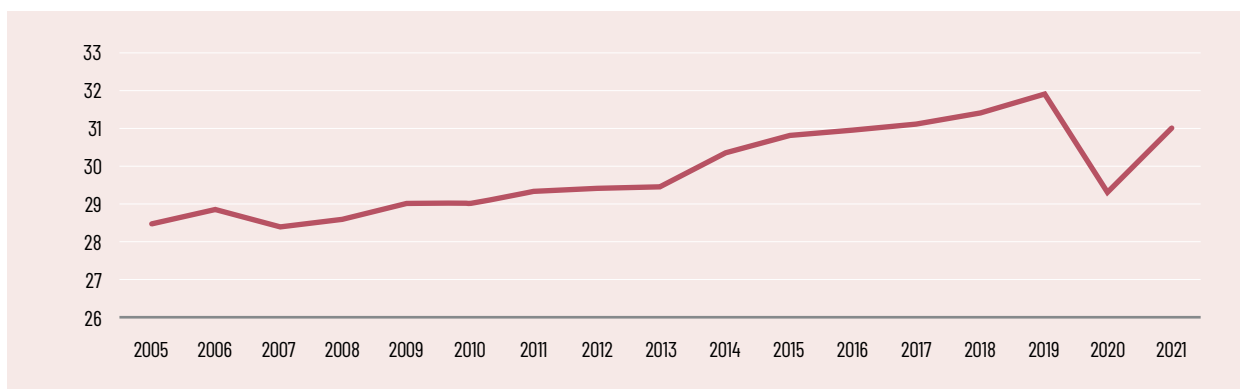


Figura 11. Margen bruto superior a 2 000 001 €

«Para las farmacias de facturación de 1 200 001 a 2 000 000 € anuales el hándicap es el elevado stock que deben mantener para sufragar las ventas de parafarmacia»

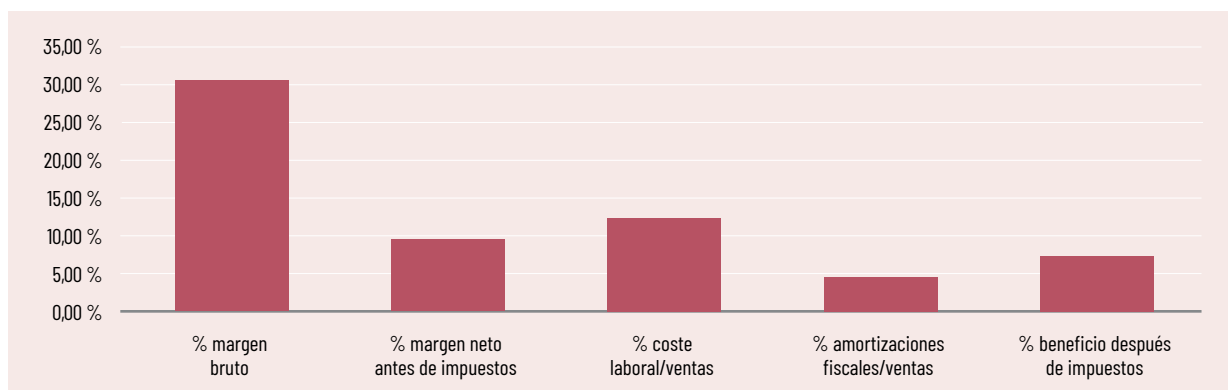


Figura 12. Comparativa farmacia de facturación de 1 200 001 a 2 000 000 €

estructura empresarial principalmente en el área de personal, con la necesidad de un equipo cualificado.

Su gran capacidad de negociación en sus compras, con máximos descuentos y rápeles, aflora en el margen bruto que obtiene, siendo el de 2021 un 31,07 %, pero no llegando al margen del tramo anterior. El ejercicio 2020 se encontraba en un porcentaje de facturación del 29,32 %. El margen neto antes de impuestos llega a ser el 9,35 % en 2021, con una leve subida de algunas décimas ya que se encontraba en el 9,00 % en el periodo anterior (Figuras 11 y 12).

El equipo humano es el principal coste estructural en estas farmacias, llegando a representar el 12,45 %. Ha subido bastante en este último periodo, dejando atrás el porcentaje del 10,77 % 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 la inversión se situara en un 3,73 %, porcentaje que ha aumentado ligeramente en este periodo hasta llegar a un 4,38 %, creciendo, por tanto, en 0,65 puntos. ●