

# Informe ASPIME

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

Como de costumbre, se ha analizado la declaración de la renta de las personas físicas, donde el año 2021 es la principal fuente de datos, estudiados a lo largo de este periodo según el volumen de ventas, los cuales conforman el actual escenario de las distintas oficinas de farmacia.

### Xavier Besalduch

Economista socio de ASPIME

Podíamos comprobar en los últimos ejercicios que existía una tendencia de mejora que iba siguiendo el hilo del periodo de recuperación. Esta tendencia se rompió en 2020 con la crisis sanitaria, y parecen evidentes los signos de mejoría y recuperación de 2021.

Se suelen repetir los resultados de 2019, donde desde la farmacia más pequeña hasta las farmacias calificadas como «grandes», con más de 2 000 000 de € de facturación, mejoran su margen bruto, situando los intervalos que van desde el 28,24 hasta el 31,07 % en los distintos tramos de facturación.

Si a este margen comercial, conocido como margen bruto, le restamos toda la estructura 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 9,35 y el 12,89 %.

El margen neto no se ha visto aumentado en todos los tramos, siendo los del ejercicio 2020 entre 8,80 y 13,81 %.

En cuanto al coste laboral, que es el que tiene mayor peso dentro de la estructura de gastos de una oficina de farmacia, en el ejercicio 2020 iba desde el 3,97 % en la farmacia más pequeña al 10,77 % en la farmacia de más de 2 000 000 de € de facturación. En este ejercicio 2021, la farmacia más pequeña ha tenido un 5,90 % y la de más de 2 000 000 de € de facturación un 12,45 %. Podemos apreciar que desde la farmacia de 300 000 € de facturación a la de más de 2 000 000 de € hay un ligero incremento en cada tramo; en cam-

«Por lo que respecta al porcentaje coste laboral/ventas, podemos apreciar que desde la farmacia de 300 000 € de facturación a la de más de 2 000 000 de € hay un ligero incremento en cada tramo»

**Tabla 1. Comparativa de farmacia por volumen**

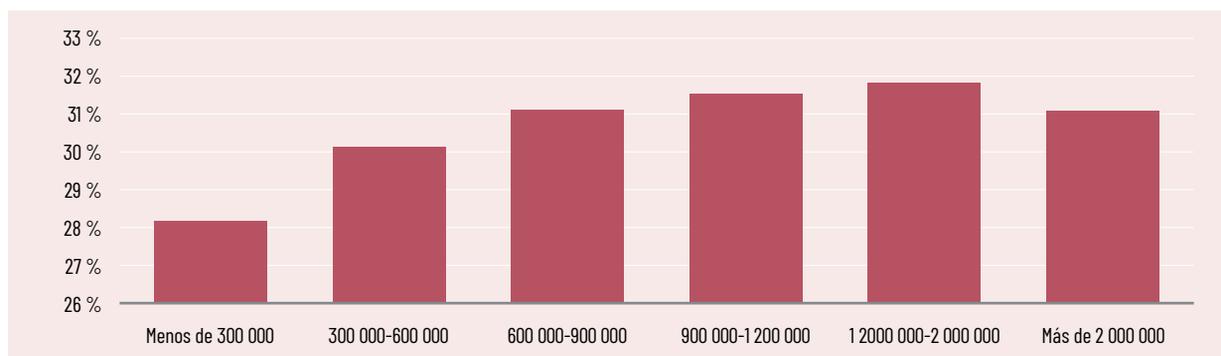
Farmacia por volumen	Menos de 300 000	300 000-600 000	600 000-900 000	900 000-1 200 000	1 200 000-2 000 000	Más de 2 000 000
% margen bruto	28,24 %	30,14 %	31,17 %	31,58 %	31,91 %	31,07 %
% margen neto antes de impuestos	12,89 %	11,84 %	10,16 %	9,84 %	9,69 %	9,35 %
% coste laboral/ventas	5,90 %	9,72 %	10,90 %	11,26 %	12,00 %	12,45 %
% amortizaciones fiscales/ventas	2,26 %	4,51 %	5,75 %	6,00 %	5,05 %	4,38 %
% beneficio después de impuestos	9,38 %	7,46 %	7,70 %	8,21 %	7,72 %	7,34 %

bio, en la de menos de 300 000 € hay una considerable reducción del gasto de personal sobre las ventas.

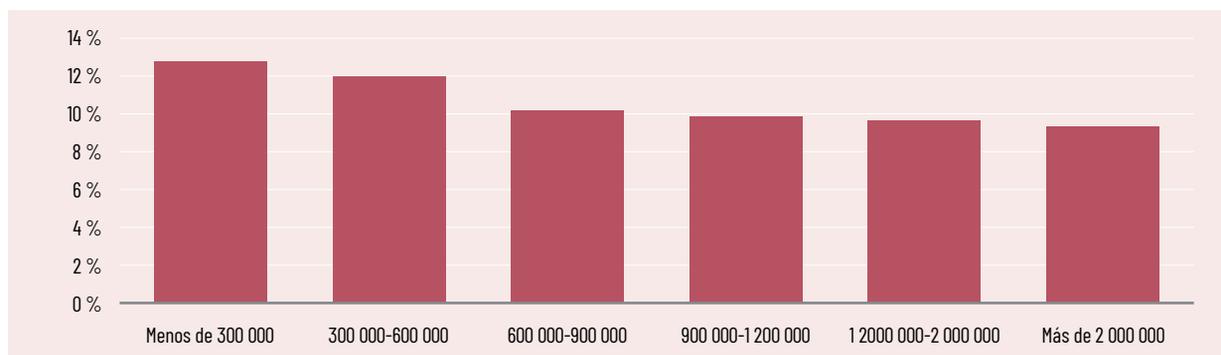
Otro punto son las inversiones, que se han visto alteradas respecto del ejercicio 2020 en este análisis del

presente periodo, ya que el porcentaje varía desde el 2,26 hasta el 6 %.

En cuanto al porcentaje de amortizaciones fiscales/ventas, podemos trazar una figura con una curva ascen-



**Figura 1.** Porcentaje margen bruto



**Figura 2.** Porcentaje neto antes de impuestos

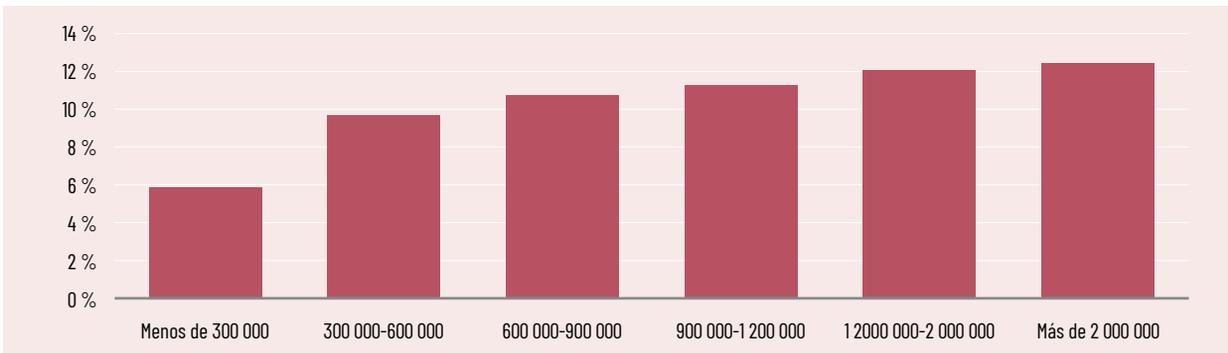


Figura 3. Porcentaje coste laboral/ventas

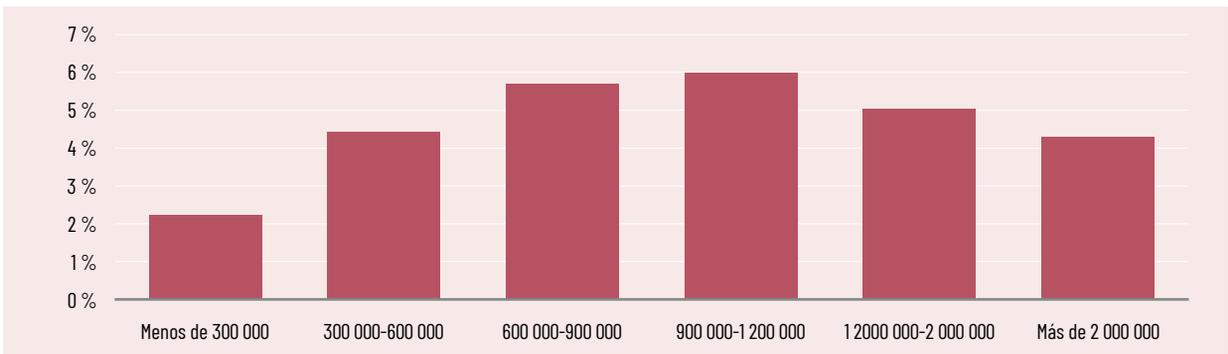


Figura 4. Porcentaje amortizaciones fiscales/ventas

dente del margen neto, donde vemos cómo llega a su punto máximo en la farmacia catalogada desde hace años como «óptima», con una facturación que va de los 900 000 € hasta 1 200 000 €. A partir de ese punto, aun-

que 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. ●