

● Te interesa



# Informe ASPIME

## Capítulo 3. La farmacia según tipos de venta. Evolución 1998-2021 (I)

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.

### Oriol Besalduch

Economista socio de ASPIME

Cabe recalcar que, como es de costumbre, agrupamos o disgregamos las farmacias según su tipo. Nuestra segmentación se distribuye en: farmacia turística, farmacia media y farmacia populosa. Realizamos esta separación 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.

### Farmacia turística

A aquella farmacia que posee un volumen de venta libre superior al 40 % la llamamos farmacia turística, es decir: gran parte de su facturación procede de la venta no proveniente del SOE (Tabla 1).

Aunque la mayor parte de esta tipología la encontramos en poblaciones con influencia turística, también vemos farmacias turísticas en poblaciones con un alto poder adquisitivo medio. 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.





**Figura 1.** Evolución del margen bruto en la farmacia turística



**Figura 2.** Evolución del margen neto en la farmacia turística



**Figura 3.** Evolución del coste laboral en la farmacia turística

«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 del margen neto»

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



Figura 4. Evolución de las inversiones en la farmacia turística



Figura 5. Evolución del margen neto D.I. en la farmacia turística

La media extraída de nuestro estudio sitúa el margen bruto de este tipo de farmacias en el ejercicio 2021 en un 30,70 %. Se aprecia un ligero repunte tras la crisis sanitaria de 2020 (Figura 1).

### Análisis y evolución del margen neto

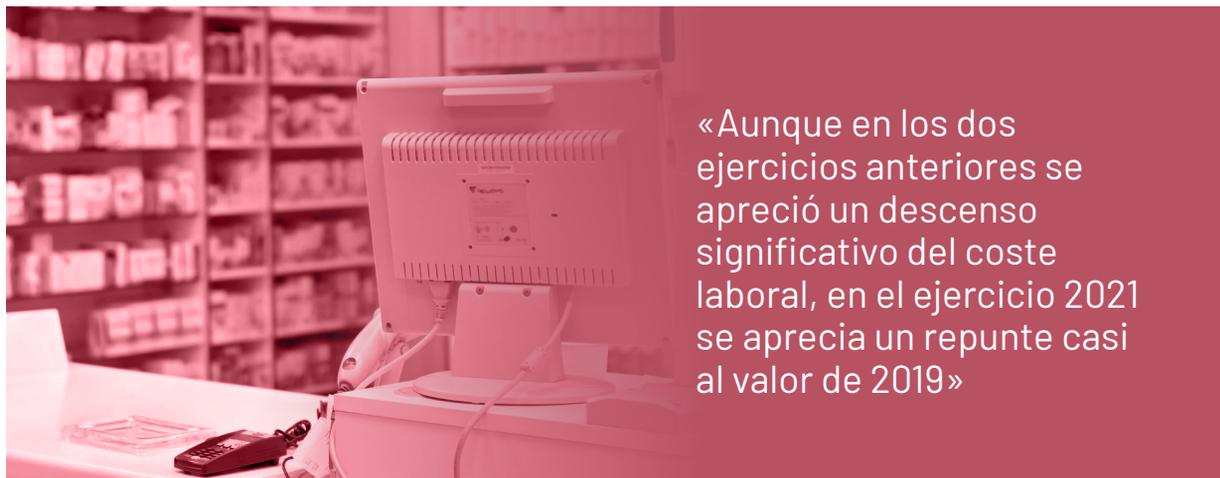
Llamamos margen neto al beneficio empresarial antes de impuestos (IRPF); es decir: lo obtenemos partiendo del margen bruto antes analizado, y aplicando todos los gastos fiscalmente deducibles que afectan a la actividad de la oficina de farmacia.

El margen neto antes de impuestos que obtienen este grupo de farmacias en el año 2021 se sitúa en el 10,37 %

sobre sus ventas; es decir: por cada 100 euros ingresados, finalmente quedan 10,37 euros, siendo la base por la cual deberemos tributar en el IRPF. Es lo que llamaríamos beneficio o margen neto antes de impuestos (BAI).

La tendencia en estos 20 años ha ido variando, siendo decreciente desde 1998 hasta 2007 e irregular hasta llegar al intervalo 2015-2019, donde el margen neto antes de impuestos ha vuelto a superar el 10 %. No obstante, en este ejercicio 2021 se aprecia un ligero aumento respecto a 2020, concretamente del 0,12 % (Figura 2).

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



«Aunque en los dos ejercicios anteriores se apreció un descenso significativo del coste laboral, en el ejercicio 2021 se aprecia un repunte casi al valor de 2019»

o decrecimiento de este margen. Suelen ir paralelas a la tendencia del margen bruto, ya que una mejor o peor gestión de la compra afecta, evidentemente, al margen neto.

### Análisis y evolución del coste laboral

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

Esta tipología de farmacias, como ya decíamos en el estudio del año 2004 y sobre todo en el de 2007, experimentó 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.

Aunque en los dos ejercicios anteriores se apreció un descenso significativo, en este ejercicio 2021 se aprecia un repunte casi al valor de 2019 (Figura 3).

### 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 sean más relevantes que en otras, todavía se están adaptando e implementando *softwares* específicos para un mejor control de *stocks* y análisis de las rotaciones de este, 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 en los últimos años ha «provocado» la mejora en la informatización de las oficinas, y ha «obligado» a los fabricantes de *software* a mejorar las herramientas debido a la aplicación de la Ley de 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 a la importancia de un buen escaparate, estrechamente relacionado con la venta.

El ejercicio 2009-2012 mostró una curva de incremento de la inversión en la farmacia, cayendo de forma precipitada en 2013. Se aprecia un leve aumento, manteniéndose los valores de los últimos años (Figura 4).

### Análisis de la evolución del beneficio después de impuestos

El margen neto después de impuestos (DI) representa el beneficio del farmacéutico de este tipo de farmacia, después de su tributación en IRPF. En nuestro informe, que lo llevamos analizando desde 2003, se ha visto modificado en varios ejercicios a lo largo de estos años. En la figura 5. Se puede observar que, después del descenso producido en 2011, a partir de 2014 superó el índice del 7 %, que era el habitual en los últimos ejercicios. En este ejercicio 2021 ha recuperado prácticamente el valor que tenía en 2019, antes de la crisis sanitaria, siendo un 7,91 %. Esto significa que de cada 100 euros de facturación, solamente 7,91 € son los que finalmente se quedan en el bolsillo del farmacéutico. ●