

Informe sobre el sector de las Oficinas de Farmacia 2012

Asefarma

C/ General Arrando, 11 1º 28010 - Madrid

Telf.: 91 448 84 22

Fax: 91 446 65 14

“ Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo ”

Albert Einstein

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Índice

Introducción.....	4
Datos de situación.....	4
2012, un año de Reales Decretos.....	8
La farmacia, por áreas.....	11
Área de Fiscal-Contable.....	11
Área de Laboral.....	13
Área de Jurídico.....	16
Área de Transmisiones.....	20
Área de Gestión Dinámica.....	24
Conclusiones y Balance final.....	27
Perspectivas para 2013.....	30
Anexo.....	31

Introducción

La ola de cambios que ya se inició en 2010 con la aprobación de varias medidas por parte del Gobierno, no vino sino a iniciar un periodo de transformación para el sector de las oficinas de farmacia que, como otros sectores de la economía, ha tenido que adaptarse y multiplicar sus esfuerzos para seguir adelante.

Un sector que, como pocos, sobrevive a la crisis resaltando la importancia de su labor para con la sociedad y manteniendo una estabilidad inusual, pese a los desbarajustes que les han provocado muchas de las medidas aprobadas por decreto.

Con todo, creemos conveniente realizar un repaso a todo lo acontecido a lo largo de este 2012 para el sector, en los diferentes ámbitos en los que Asefarma desarrolla su labor para más de 315 farmacias de toda España, analizando cambios, mejoras y variaciones observadas respecto al ejercicio anterior.

Datos de situación

Cada día, más de dos millones de personas acuden a una de las 21.427 farmacias que hay repartidas por toda España. Una afluencia que garantiza que a diario las oficinas de farmacia de nuestro país tengan al menos un cliente/paciente al que atender.

Esta atención, que con el paso de los años se ha ido tornando en más especializada, convierte a las oficinas de farmacia en auténticos lugares para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades, ahorrando en muchas ocasiones, consultas a los médicos de atención primaria.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Nuestra legislación¹ ya se hace eco de ello: “Las farmacias son establecimientos sanitarios en los que se dispensan los medicamentos a los pacientes aconsejando e informando sobre su utilización”, donde se ofrece, entre otros, información y orientación al paciente, se elaboran fórmulas magistrales y preparados oficinales, se colabora para llevar a cabo un uso racional del medicamento y se facilita el ofrecimiento de servicios que son de interés para el paciente.

Así también, según la Organización Mundial de la Salud, la farmacia es “aquel establecimiento para la promoción de la salud, la prevención de enfermedades y el logro de todo objetivo de carácter sanitario”.

Las Buenas Prácticas en Farmacia - GPP (OMS, 1996)

Definición de estándares para:

- Promoción de la salud, prevención de las enfermedades y logro de los objetivos sanitarios
- Suministro y uso de medicamentos y otros productos para la salud
- Auto-cuidado
- Mejoría de la prescripción y uso de medicamentos



Fuente: OMS

Las Buenas prácticas en la Farmacia GPP (1996)
new.paho.org/.../documents/events/ciess08/Farmacias_Como_Establecimientos_Salud-OPS-Nelly_Marin.pps

Las siete estrellas del Farmacéutico (OMS, 1997):

- ★ Prestador de servicios
- ★ Decisor
- ★ Comunicador
- ★ Líder
- ★ Gerente
- ★ Aprendiz permanente
- ★ Educador
- ★ Investigador (propuesta nueva)



Fuente: OMS

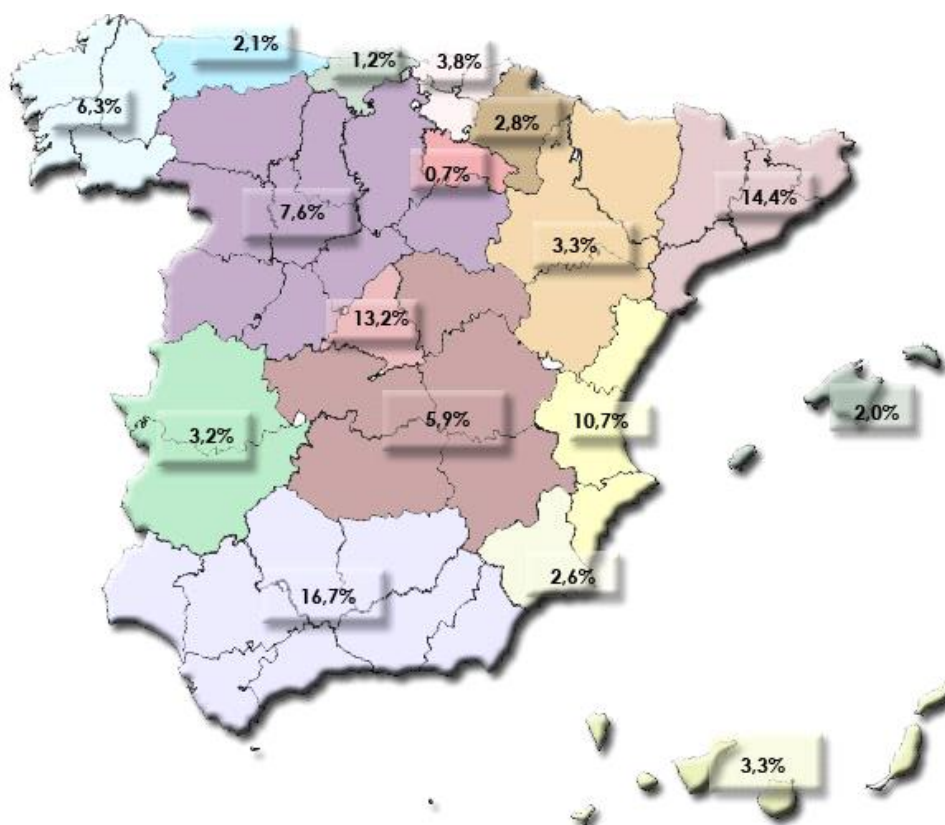
Las Siete Estrellas del Farmacéutico (1997)
new.paho.org/.../documents/events/ciess08/Farmacias_Como_Establecimientos_Salud-OPS-Nelly_Marin.pps

¹ Ley 16/1997 de regulación de servicios de las oficinas de farmacia en su Exposición de motivos y artículo Uno

Número de oficinas de farmacia

Si hablamos de datos, según el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, existe en España un total de 21.427 oficinas de farmacia, siendo Andalucía (con 3.575), Cataluña (con 3.089), Madrid (con 2.821) y la Comunidad Valenciana (con 2.285), las autonomías con un mayor número de ellas.

Entre todas, albergan el 54,9% del total de farmacias de todo el país, como puede verse en el gráfico siguiente:



Fuente: CGCOF
Elaboración propia

Por provincias, Barcelona (con 2.240 farmacias) alberga el 10,5% del total de farmacias, seguida de Valencia (con 1.210), que registra el 5,6%.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

En total, en España existe de media una farmacia por cada 2.202 habitantes (desde el año 2000, el número de habitantes por farmacia ha crecido un 6,8%), por lo que es uno de los países con la ratio más baja en Europa, por debajo de otros como Suecia (con una farmacia por cada 5.000 habitantes) o Dinamarca (con una por cada 17.000). Unos datos que permiten que, por criterios geográficos y demográficos, la población española disponga de al menos una farmacia en su lugar de residencia.

Una profesión mayoritariamente femenina

En cuanto al número de farmacéuticos, destacamos que España es, junto a Bélgica y Grecia, el país de la Unión Europea con mayor número de farmacias por habitante. Y así, los farmacéuticos que trabajan en ellas, se convierten en los profesionales más valorados y mejor considerados por la sociedad (con una valoración del 93%), sólo por detrás del cuerpo de bomberos. La razón es simple: los farmacéuticos han sido siempre los profesionales sanitarios más cercanos a la población, suponiendo el primer contacto de confianza para los pacientes.

Por ponerle cifras podemos decir, según datos del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, que en España, el número de colegiados en Farmacia es de 64.977, de los cuales, el 71% son mujeres.

Por CC.AA., Andalucía (con 10.857), Cataluña (con 10.253) y Madrid (con 10.829) vuelven a ser las que mayores cifras albergan. Y así, por provincias, Madrid y Barcelona albergan el 29,2% del total de colegiados de nuestro país.

En el lado contrario, Teruel (con 204) y Soria (con 16) son las provincias que menores cifras recogen.

“ En España hay, de media, una farmacia por cada 2.202 habitantes, con lo que se convierte en uno de los países con la ratio más baja de Europa ”

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

2012, un año de Reales Decretos

Continuando la senda que ya abriera el Ministerio de Sanidad en 2010 (conocido por muchos como el año de los 'decretazos'), este 2012 si por algo se ha caracterizado es por haber publicado tres grandes Reales Decretos que han afectado en gran medida al sector de las oficinas de farmacia.

RD-I 16/2012

El 20 de abril, el BOE publicó el RD 16/2012 de medidas urgentes para garantizar la sostenibilidad del SNS y mejorar la calidad y seguridad de sus prestaciones. Un decreto que, entre otras medidas, contemplaba una bajada en el precio de los medicamentos financiados por el SNS, la creación de nuevos conjuntos de referencia, la salida de la financiación del SNS de más de 400 medicamentos y el llamado copago farmacéutico.

Medida esta última que provocó **la disminución del número de recetas**, aunque por otro lado, la obtención de una mayor cantidad de liquidez, disminuyendo por tanto la dependencia de las administraciones en cuanto al pago de recetas.

Por su parte, y como han mostrado varios estudios realizados desde su entrada en vigor, con la desfinanciación de 426 fármacos de uso común para 18 dolencias de carácter leve, el farmacéutico ha acabado adquiriendo un papel importante en la recomendación de uno u otro tratamiento para el paciente, resaltando con ello su papel como experto consejero de salud.

RD-I 19/2012

El 26 de mayo salió publicado en el BOE, el Real Decreto-ley 19/2012, de 25 de mayo, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios. En él, quedaba modificada la escala de deducciones ya prevista en otros decretos anteriores (RD-I 16/2012), lo que permitía a las farmacias

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

aplicarse a partir de entonces el índice corrector para aquellas boticas de menor facturación que cumplieran los siguientes requisitos:

- Encontrarse en núcleos de población aislados o socialmente deprimidos.
- No superar los 200.000 euros de facturación.
- Haber estado abierta durante 11 meses en el año inmediatamente anterior.

Finalmente, esta nueva escala de deducciones quedó derogada, por lo que las farmacias tuvieron que retomar la que era de aplicación antes de la aprobación de este Real Decreto.

RD-I 20/2012

Y el 13 de julio, pocas semanas después del último decreto, el BOE publicada el RD-I 20/2012, prácticamente el que más dio que hablar en los meses posteriores, pues en lo que se refiere a las farmacias, contemplaba el regreso de la deducción del Fondo de Comercio (que las farmacias podían seguir amortizándolo al 5% o al 7,5%) y la subida del IVA (con lo que la farmacia se veía afectada en lo referente a los productos de parafarmacia y otros servicios adicionales como el de nutrición y dietética, dermocosmética y asesoramiento en otras áreas.

Una subida de tres puntos que recordaba a la que se produjo en 2010. Sin embargo, y dado que el escenario en el que se ha estado moviendo la farmacia española a lo largo de este 2011 y 2012 no es el mismo, la subida al 21% de este tipo de productos y servicios no ha afectado de la misma manera.

Como ya apuntamos desde Asefarma, en 2010, con la anterior subida del impuesto (de dos puntos para el general, que pasó del 16 al 18%; y de uno para el reducido, que pasó del 7 al 8%), coincidieron en el tiempo además varias bajadas en el precio de los medicamentos, lo que afectó notablemente a las farmacias.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

En este 2012, además de la subida del IVA, las farmacias experimentaron a comienzos del año, una revisión de los precios de referencia que quedó pendiente del pasado 2011, así como la subida en el recargo de equivalencia al que están sujetas.

Productos con IVA general e IVA superreducido

En el caso de los medicamentos, que suponen la mayoría de los productos vendidos en la farmacia, se les continuó aplicando un IVA del 4% (el IVA superreducido, que no se ha incrementado).

Por el contrario los productos que sí se vieron afectados por la subida del IVA fueron aquellos referidos a parafarmacia y a aquellos otros servicios adicionales que ofrece el farmacéutico y que convierten a la botica en un espacio dinámico de salud (estamos hablando de servicios de nutrición y dietética, dermocosmética o asesoramiento en otras áreas).

Desde Asefarma pudimos observar a lo largo de los últimos meses de 2012 desde que se aprobara la subida del IVA, que en estos casos, y en este tipo de productos, sí se observó una **ligera reducción de volumen de ventas al aumentar sus precios de cara al cliente por el incremento de 3 puntos en el IVA de los mismos.**

Como ya hemos citado, en 2012 el recargo de equivalencia sí se vio afectado (a diferencia de lo que ocurrió en 2010) lo que, unido a la subida del IVA, hizo que las farmacias tuvieran que afrontar mayores costes en sus compras.

¿Cómo solventarlo? Está claro que es aquí donde el farmacéutico puede introducir nuevas técnicas de venta, iniciativas específicas de marketing u otros mecanismos que le ayuden a dar a conocer estos productos y servicios, y que le ayuden a incrementar la venta de los mismos. En definitiva, es en este sentido donde cobra importancia la aplicación de la gestión dinámica de farmacias.

Con todo, un sector 'estable'

Los datos y estadísticas ofrecidos por instituciones y entidades como los Colegios de Farmacéuticos, ofrecen una radiografía exacta del sector de las oficinas de farmacia, con cifras y

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

números que dejan entrever ligeros incrementos en el número de profesionales o de oficinas de farmacia repartidos por todo el país. Sin embargo, para obtener un panorama exacto del sector, se requiere el análisis y la observación de todos cuantos aspectos le afectan o tienen incidencia en él.

La farmacia, por áreas

Desde Asefarma cubrimos las áreas de fiscal, de laboral, de contabilidad, jurídico o comercial, que afectan al día a día de la actividad de nuestros clientes. Por ello, creemos necesario hacer un repaso de todas ellas para analizar cómo han afectado a las farmacias las nuevas medidas aprobadas durante el 2012.

Área Fiscal – contable

A nivel general, y sirviéndonos de contexto, la industria farmacéutica alcanzó en 2012 los 16.131 millones de euros, una cantidad que supone un descenso del 1,7% en volumen de ventas respecto a la registrada en 2011 (según datos de diferentes consultoras del sector).

Con esto como base, no es de extrañar que el sector de las oficinas de farmacia continúe este mismo camino y, aunque no en las mismas proporciones, también haya experimentado a lo largo del pasado año, cambios, descensos y variaciones a la baja en sus números, sin distinción entre aquellas de menor y mayor facturación.

No obstante hablamos de facturación y, pese a los ajustes y la entrada en vigor de varias de las medidas aprobadas a lo largo de 2012, a nivel general, las farmacias continúan teniendo unas perspectivas favorables y no todas han visto reducirse sus beneficios.

A nivel económico, tras la aprobación del RD 16/2012 (que determinó el copago farmacéutico o la exclusión de la financiación de 426 medicamentos, entre otras... ver el punto

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

*2012, un año de Reales Decretos), pudimos observar una **disminución del número de recetas en las farmacias**, aunque, por otro lado, también aumentó en parte, su liquidez (por compras realizadas sin receta), disminuyendo en cierta medida la dependencia de las administraciones en cuanto al pago de dichas recetas.

Asimismo, la publicación del RD 20/2012, que marcaba la subida del IVA, supuso para la farmacia un **aumento en el coste de las compras y del inmovilizado**, pero también, por otro lado, un incremento en el precio de las ventas de productos de parafarmacia y de los servicios que venía prestando de manera adicional.

Atendiendo a los resultados contables examinados por Asefarma, podemos concluir que, sobre todo en el segundo semestre de 2012, debido a la puesta en marcha de RD como el 16/2012 (copago, desfinanciación de medicamentos...) **la facturación por la dispensación de medicamentos con receta (SOE), cayó a nivel generalizado para todas. Una bajada en la facturación que, de media, podemos cifrar en un 13%.**

Por su lado, **la venta de productos de parafarmacia experimentó una caída menor**, e incluso hemos detectado farmacias que han mantenido estable la venta de este tipo de productos, gracias a que pudieron aplicar una efectiva gestión de compras y stock, superando algunas dificultades como las que vino a suponer la obligatoriedad de dispensar el medicamento con precio más bajo. Todo ello, en comparación con lo que ocurrió entre los años 2010 y 2011.

Con este panorama, **las farmacias no han tenido más remedio que empezar a convivir con facturaciones mucho más bajas (ya que sus márgenes netos así lo fueron)**. Márgenes que hasta ahora habían estado en torno al 10% y que en 2012 se situaron de media alrededor del 8%. Una realidad, con la probablemente tendrán que lidiar los próximos años.

“ Aquellas farmacias que han ajustado su forma de llevar el negocio, han podido mantener y mejorar su rentabilidad ”

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Área Laboral

Hasta hace dos o tres años, hablar de Farmacia era referirse a un sector en constante bonanza, donde la tendencia a la contratación era, año tras año, al alza.

Hoy, la lectura que puede hacerse a nivel laboral es ligeramente diferente. Como ejemplo, analizaremos dos periodos de tiempo en los que se puede ver una evolución en la contratación:

- **Periodo 2008-2010:**

Periodo marcado por una alta demanda de trabajadores para la farmacia. En general, la situación en el sector es estable y, pese a la incipiente crisis en el resto de parcelas de la economía, la farmacia española no experimenta ningún cambio destacado respecto a los últimos años.

- Tendencia al alza en las contrataciones
- Dificultad del farmacéutico para encontrar personal: en estos años es difícil cubrir los puestos vacantes, como ocurre con profesiones como las de médico, enfermero o terapeutas ocupacionales.

- **Periodo 2010-2012:**

Con el empeoramiento de la coyuntura económica a nivel general y la entrada en vigor de las nuevas regulaciones por las que la farmacia vio reducidos sus márgenes netos (como es el caso de la publicación el 27 de octubre de 2011, del RD-I 9/2011 por la que se redujeron los precios de referencia), el sector acaba entrando en la vorágine de cambios y sobresaltos en la que se encuentra sumido en la actualidad.

Asimismo, destacaremos aquí que en 2011 se publica el nuevo convenio laboral para farmacia, en el que queda reflejado un incremento salarial importante, que desde una perspectiva objetiva, no correspondía (ni corresponde) a la situación por la actualmente atraviesan las farmacias.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Así:

- Se produce un estacionamiento en la contratación (pero no una disminución de la misma).
- Se registran los primeros datos de desempleo para el sector, que se van incrementando, aunque no como cifras escandalosas, conforme pasan los meses. A este cambio también contribuye que muchos profesionales, llegados de la industria y de los diferentes laboratorios, se encuentren por primera vez, desempleados.

En 2012, la Reforma Laboral viene a marcar también el mercado de trabajo para la oficina de farmacia. Una reforma que, adaptándose a las peculiaridades de este sector, que ha gozado y goza de cierta estabilidad a nivel laboral, también le ha acabado afectando, en los puntos que resumimos a continuación:

- Mayor flexibilidad a la hora de adecuar las condiciones salariales a la realidad económica que vive la farmacia. La legislación actual permite, en casos puntuales y documentalmente justificados, que la empresa pueda efectuar un descuelgue salarial a fin de garantizar la viabilidad de la farmacia.
- Posibilidad de reestructuración de horarios de los empleados de la botica.
- Clarificación de la ley sobre las pautas a seguir y las condiciones que han de darse para que la empresa pueda justificar un despido por causas económicas (hasta ahora era un proceso excesivamente judicializado, con la nueva reforma son criterios puramente objetivos en base a los datos económicos que tenga la oficina de farmacia).
- Desde entonces se han dado casos de oficinas de farmacia que, a la luz de sus datos económicos, se han visto obligadas a amortizar puestos de trabajo, articulándolo en forma de despidos objetivos por causas económicas.
- En algunas ocasiones se ha detectado también que el gasto de personal estaba sobredimensionado, por lo que algunas se han replanteado sustituir la figura del facultativo

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

por la del auxiliar, consiguiendo con ello un ahorro significativo de los costes de personal.

Como balance para 2012, podríamos destacar que, aunque es cierto que tradicionalmente el de la farmacia ha sido un sector en el que se hacía prácticamente impensable hablar de desempleo, la tendencia ha cambiado y comienzan a registrarse las primeras cifras, aún lejos de parecerse a las de otros sectores más afectados.

“ En resumen, podemos apuntar que la tendencia hasta el periodo 2008-2010 fue al alza en la contratación, pero a partir de entonces, y hasta 2012, se ha producido un estacionamiento en la contratación. Ha pasado de ser un sector en el que no existía el desempleo, a otro en el que sí se da, aunque en pequeñas proporciones ”

Área Jurídico

A lo largo de 2012 desde Asefarma detectamos que, de forma relevante, **se incrementó el número de inspecciones que Sanidad realiza a las oficinas de farmacia**, y a colación de ello, también aumentaron las sanciones y multas impuestas a las boticas. Un hecho del que tuvimos conocimiento gracias a las consultas que nos realizó un gran número de farmacéuticos de la Comunidad de Madrid.

Tal y como se desarrollaron las inspecciones y con qué frecuencia, creímos necesario a lo largo del pasado año (y así lo seguimos considerando) insistir en la importancia que tiene el seguimiento periódico de la actividad propia de la farmacia y en base a esto, poder aconsejar a los farmacéuticos que realicen **auditorías internas de comprobación** que les permitan detectar si se cumplen las exigencias que luego encontrarán en las inspecciones, tal y como ya hacemos en Asefarma con nuestros clientes, para los que hemos creado un *check list* (que se puede encontrar en el Anexo) que les permite chequear, paso a paso, que todo está en orden.

Recomendaciones que, tal y como se recogen en la Ley de Ordenación Farmacéutica de 1998 y otra normativa existente, pasan por: custodiar los medicamentos y dispensarlos correctamente; mantener las condiciones óptimas de temperatura, luz y humedad para los mismos; actualizar el libro recetario y tenerlo siempre a disposición, o solicitar autorización de la Consejería de Sanidad para realizar cualquier modificación del local, su distribución y las zonas de la farmacia, entre otros aspectos.

Distribución al por mayor de medicamentos

Asimismo, en 2012 observamos un **repunte de la distribución al por mayor de medicamentos desde la farmacia**. Un hecho que se produce debido a la dificultad económica que han comenzado a experimentar algunas farmacias a lo largo de este año.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Ya en 2010 desde Asefarma detectamos la aparición de algunos casos de este tipo, en que se comenzaron a producir ofrecimientos a distintas oficinas de farmacia por parte de un tercero que se proclamaba distribuidor y que posteriormente se encargaba de “colocar” los medicamentos en distintos países europeos.

Esta práctica se articula de este modo: el distribuidor plantea a la oficina de farmacia la compra de medicamentos por ésta para su posterior venta al por mayor a otras oficinas de farmacia o al propio distribuidor. El negocio es planteado de una forma sumamente atractiva, ofreciendo todo tipo de garantías al farmacéutico, una rentabilidad desmesurada y asegurando que se trata de una práctica no prohibida por la Administración Sanitaria.

Es importante destacar que ni entonces ni ahora, la oficina de farmacia puede vender al por mayor y asimismo habría que tener en cuenta que se estarían vendiendo medicamentos para cuya dispensación es imprescindible la receta médica.

De hecho, nos consta que, con la finalidad de detectar esta práctica ilegal, la Administración de Hacienda cuando detecta la doble actividad de la oficina de farmacia (ventas al por menor y por mayor) y en cumplimiento del deber de colaboración entre administraciones, lo pone en conocimiento de la correspondiente Consejería de Sanidad, que de inmediato inicia las oportunas indagaciones y comprobaciones a efectos de acreditar la existencia de una infracción administrativa. Además, sabemos que las Consejerías de Sanidad disponen de los listados de los medicamentos que son susceptibles de distribución paralela, lo cual les permite seguir el rastro de los medicamentos hasta las oficinas de farmacia que los distribuyen, entrando a formar parte dichas farmacias de un programa especial de inspección farmacéutica.

Igualmente, tanto entonces como ahora, y con la ley en la mano, tal práctica está completamente vetada a las oficinas de farmacia, toda vez que éstas al llevar a cabo la actividad de comercio al por mayor, estarían adoptando la condición de **Almacén Mayorista**.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

La legislación sanitaria es sumamente y en este sentido, en la Ley de Garantías y Uso Racional de Medicamentos y Productos Sanitarios, se cita la ilegalidad de esta práctica, considerándola además como **infracción muy grave**, y pudiendo ser sancionada con **multas desde 90.000€ a 1.000.000€**.

Trabas para convertir la farmacia en un espacio dinámico de salud

Convertir la farmacia en un espacio dinámico de salud, poner a disposición de los pacientes servicios que redunden en la prevención de enfermedades...

En definitiva, dotar a los farmacéuticos de las herramientas necesarias para que puedan convertir el consejo farmacéutico en uno de los elementos de mayor valor de su negocio. Éstas y otras son las necesidades a cubrir en la farmacia de hoy. Toda mejora es poca.

Sin embargo el camino para conseguirlo no es fácil, pues también detectamos que **muchas farmacias se sienten presionadas por las trabas que Sanidad les impone** a la hora de ampliar sus servicios y ofrecer ese valor añadido como espacios dinámicos de salud en áreas como nutrición, dietética, dermocosmética, etc...

Como conclusión, desde Asefarma creemos que el farmacéutico ha de atender todas y cada una de las consultas que le llegan a la botica, ha de dispensar aquello que los pacientes le solicitan, siempre que venga acompañado de la receta debidamente cumplimentada, y **debe cuidar que su farmacia funcione acorde al espacio para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades que es**.

Y en todo este proceso, plantearse en la oficina de farmacia estas recomendaciones que lanzamos desde Asefarma y cumplirlas al pie de la letra permitirá al farmacéutico, además, salir airoso de cualquier inspección.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

“ Es importante que las farmacias realicen auditorías internas de comprobación que les permitan detectar si se cumplen las exigencias que luego encontrarán en las inspecciones ”

Área de Transmisiones de Oficinas de Farmacia

Desde que comenzara la crisis, diversos han sido los puntos fuertes que han motivado que tanto el precio medio, como la demanda de oficinas de farmacia, hayan variado a lo largo de 2012.

La entrada en vigor de los últimos Reales Decretos y la ola de incertidumbre que ha invadido toda la coyuntura económica en España, han hecho que comiencen a aparecer ciertas reticencias en los compradores a la hora de querer adquirir una oficina de farmacia.

Sin embargo, de lo que podemos estar plenamente convencidos, y bajo esta premisa trabajamos en Asefarma, es de que en los últimos dos años se ha venido produciendo **un cambio en el sector de la compraventa de oficinas de farmacia**. Cambios en los precios, pero también en el tipo de farmacia demandada y en las formas de pago (novedades que están permitiendo que operaciones complejas puedan llegar a buen puerto).

Ahora que ya ha finalizado el 2012, podemos afirmar que el número de operaciones de compraventa en 2012 se ha mantenido igual que en el año anterior, aunque lo que evidentemente sí ha disminuido ha sido el precio medio de venta.

Un ejemplo: en época de bonanza en la Comunidad de Madrid, el factor multiplicador que sirve para determinar el precio de una farmacia, pudo llegar hasta el 3'5, mientras que a finales de 2012 se consideró más que aceptable que el factor oscilara entre el 0,8 y el 1,4.

Sin embargo, atendiendo a la época de oportunidades en la compraventa de farmacias en la que nos encontramos, y tal y como valora el departamento de Transmisiones de Asefarma, una farmacia comprada al factor 0,8 puede llegar a ser peor inversión que una comprada al 1,3. ¿Por qué? Las razones son simples y muy variadas:

- Puede darse una bajada esperada de ventas: en caso de que se trate de un barrio en declive, se estén dando cierre de comercios, traslados de ambulatorios...

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

- Se estén produciendo traslados de otras farmacias a nuestra zona de influencia.
- Altas e ineficientes cargas laborales, antigüedades de empleados muy altas que cobren por encima de convenio....
- Menor **rentabilidad**, costes fijos elevados por arrendamientos, RD, reparaciones pendientes...
- Mantenimiento de clientes especiales, geriátricos...
- Consecución de ventas procedentes de otros lugares, familiares, empleados que se traen recetas y luego ya no estarán. Si estamos ante una farmacia que no tiene 100% venta de mostrador.
- Por nuevas aperturas previstas en la zona.
- Diferente volumen de facturación. Las muy pequeñas tienen altos costes fijos en relación a la facturación, las muy grandes están gravadas por el RD.
- Grado de gestión muy optimizado e inmejorable. El comprador tiene poca posibilidad de mejorar.

En conclusión, esa farmacia al 0,8 puede parecer más barata...pero en realidad no lo es, porque a medio y largo plazo lo importante es la evolución y rentabilidad que pueda llegar a tener la misma.

De todos modos, atendiendo al ejemplo de farmacias con estos dos factores tan dispares, debería tenerse en cuenta que si las dos farmacias son idénticas (a pesar de que no hay dos iguales) en cuanto a características internas y entorno (que se puede estimar a través de un análisis DAFO), **a menor factor, mejor compra.**

Por otro lado, las licencias han reducido sus números: podríamos poner como ejemplo aquéllas que hace unos cuatro años alcanzaban los 700.000 euros, en diciembre de 2012 podían no llegar a sobrepasar los 350.000 euros.

También se ha modificado el **tipo de farmacia más demandada**: ahora el comprador de farmacia prefiere farmacias de mucha venta libre y bien situadas, sobre aquéllas con más porcentaje de recetas y ubicadas en zonas 'de barrio'. Asimismo, se prefieren las farmacias que hayan sido gestionadas de un modo más

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

tradicional y sobre las que el equipo de asesoramiento en Marketing haya determinado un gran potencial de mejora aplicando una gestión más dinámica.

Por su parte, el **acceso al crédito** para la compra de farmacia continúa abierto y accesible, no obstante están llevándose a cabo fórmulas en las transacciones que raramente se habían visto hasta ahora, como las siguientes:

- a) **Aplazamientos en los pagos:** Ha sido habitual hasta ahora el aplazamiento de las existencias, pero únicamente de las existencias. Se interpretaba que la hipoteca mobiliaria era incompatible con aplazamientos más allá de las existencias. En la actualidad, ha habido un cambio: las cajas y bancos están autorizando y compatibilizando el aplazamiento de pago con la hipoteca mobiliaria.
- b) **Financiación alternativa:** Debido a su complejidad, en algunas operaciones no ha intervenido entidad financiera alguna. Este método consiste en que la parte vendedora acepta que parte del pago sea aplazado con un interés (fijo o variable), teniendo el vendedor como garantía de cobro la misma oficina de farmacia transmitida.
- c) **Entregas como parte del precio:** Esta alternativa es la menos frecuente. En ocasiones, el comprador dispone de un alto porcentaje del precio que propone el vendedor y no quiere financiación ajena para incurrir en menos gastos. En estos casos, se completa el pago mediante la entrega de un bien que le interese al vendedor para completar el precio. Este bien puede ser un inmueble, acciones o un fondo de inversión.
- d) **Permutas:** Consistentes en el cambio de una oficina de farmacia por otra que interese por sus características y/o ubicación. En este caso hay que tener en cuenta que dependiendo de cada legislación autonómica, podría ser necesario disponer de un título libre.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Sin embargo, y a pesar de estas novedades observadas en el último año y medio, recalcaremos que en cualquier caso, la fórmula más habitual es aquella en la que el vendedor recibe la práctica totalidad del importe de la transmisión en el momento de la escritura pública. Un hecho que viene dado por la firme apuesta del sector financiero por el farmacéutico como sector estable.

En resumen:

- Disminución del factor multiplicador
- Disminución del precio de las licencias
- Cambios en las preferencias de compra: el comprador se inclina sobre farmacias con mucha venta libre y bien ubicadas, así como sobre farmacias gestionadas de forma tradicional con gran potencial de mejora aplicando una gestión más dinámica.
- El acceso al crédito continúa abierto, aunque surgen nuevas fórmulas en las transacciones:
 - Aplazamientos en los pagos
 - Financiación alternativa
 - Entregas como parte del precio
 - Permutas

“ Ahora que ya ha finalizado el 2012, podemos afirmar que el número de compraventas se mantuvo igual que el año anterior, aunque lo que sí ha disminuido, evidentemente, ha sido el precio medio de venta ”

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Área de Gestión Dinámica

En los últimos años se ha vuelto más evidente la necesidad de la farmacia por innovar. Al margen de que, en comparación con otro tipo de negocios como comercios, asesorías o restaurantes, las boticas españolas tengan regulada una parte de sus ventas, cada vez más se aplican técnicas de mejora, ventas cruzadas y se trabaja en la implicación del personal sobre el negocio, haciendo a éste participe de sus objetivos y permitiendo que se impliquen en cada uno de los fines que el titular mantiene en mente.

Uno de ellos, el más importante, es **reconvertir la gestión tradicional de la farmacia en una gestión más dinámica**. Un paso hacia delante que requiere la puesta en marcha de técnicas de marketing, entre otras, que permitan trasladar a la botica la esencia de ser un verdadero espacio dinámico de salud.

Conscientes de la importancia que tiene esto, desde 2011 varios de los clientes de Asefarma han comenzado a aplicar en sus farmacias métodos, procesos y actividades que han redundado en su beneficio posterior.

A lo largo del 2012, y tras las visitas que hemos realizado a nuestras farmacias clientes, hemos podido detectar un gran número de carencias, necesidades y preocupaciones para las que la solución pasa por aplicar una gestión dinámica. No obstante, y para que esta apreciación tan manida en los últimos tiempos, no se convierta en una frase hecha o en mera rutina *marketiniana*, detallamos a continuación los puntos en los que creemos la farmacia debería trabajar en los próximos años, debiendo ser los pilares básicos de este trabajo estos niveles: gerencial, de entorno y los CPV.

En resumen, y teniendo en nuestra mano los resultados y las apreciaciones varios informes internos realizados a más de 300 farmacias, concluimos que a lo largo de 2012 los principales problemas a nivel de Gestión Dinámica en la farmacia han sido los siguientes:

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

- Bajadas en la facturación
- Falta de liderazgo y motivación tanto a nivel gerencial como al de los empleados de la farmacia

Y con esto como base, hemos detectado también las siguientes necesidades:

- Necesidad de establecer un cuadro de mandos certero y de enfocar la venta hacia la venta cruzada, con el objetivo de controlarlas y, por supuesto, mejorarlas.
- Necesidad de realizar cambios en la mentalidad del farmacéutico en cuanto a colocar nuevos elementos indicativos en la farmacia, como nueva señalética, precios, etc.
- Necesidad de aplicar campañas mensuales y otro tipo de campañas específicas, con especial atención al Marketing farmacéutico.
- Necesidad de atender al cambio de tendencia que lleva gestándose varios años: el paso de la atención al medicamento hacia la atención al paciente. Y en base a esto, se percibe en la farmacia la necesidad de mejorar la política de fidelización de clientes y la mejora, hasta llegar a la excelencia, en la atención al paciente.
- Necesidad de llevar un mayor control de ingresos y gastos en la farmacia, así como en la gestión de compras y de stock, que cada vez se torna más complicado tras la introducción y puesta en marcha de varias medidas (cambios mensuales en los precios de referencia del medicamento).
- Necesidad de modernización en los espacios de la farmacia y de llevar a cabo una renovación integral: tanto por dentro (gestión) como por fuera.
- Necesidad de formarse: el farmacéutico considera que este cambio de concepto y el cambio de aires que necesita su negocio, pasa por ser excelentes a nivel profesional, algo que sólo se consigue mejorando las técnicas de venta y atención al paciente y, sobre todo, la formación tanto a nivel de titulares como del personal de la oficina de farmacia.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

De manera general, podemos determinar que la aplicación de una gestión dinámica en las farmacias, dada la situación por la que está atravesando el sector, no sólo consigue aumentar la rentabilidad de las mismas, sino que, en algunos casos, ayuda a que ésta no decrezca y, más aún, a que consiga mantenerse.

En conclusión, lo que se busca con cada iniciativa de gestión dinámica puesta en marcha o planteada de cara a la mejora de la farmacia, es la **especialización de la atención profesional que se ofrece al paciente**, de manera que ésta sea de calidad y que cada uno de los servicios que se ofrezcan sean más completos. Convirtiendo a la farmacia, con todo ello, en un lugar propicio para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades, más allá de ser un espacio para la mera dispensación de medicamentos.

“ La aplicación de gestión dinámica en las farmacias, dada la situación por la que está atravesando el sector, no sólo consigue aumentar la rentabilidad de las mismas, sino que, en algunos casos, ayuda a que ésta no decrezca y, más aún, consiga mantenerse ”

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Conclusiones y Balance final

En el último trimestre de 2012, y con el cierre del año, en Asefarma observamos que un pequeño número de oficinas de farmacia presentaban ciertos problemas de viabilidad e incluso rentabilidades negativas, sobre todo aquellas que se compraron al principio de la crisis económica (2008-2010).

La mayoría de este pequeño número de farmacias **continuaba gestionándose por inercia**, sin atender:

- Rentabilidades
- Condiciones con proveedores
- Gasto adecuado de personal
- Gestión de stock
- Arrendamientos (que en la mayoría de los casos eran demasiado elevados por haberse quedado obsoletos)
- Gestión del Marketing farmacéutico

Como ejemplo, en Asefarma podemos hablar del caso de una farmacia que fue comprada en 2010 y que, facturando 800.000€, venía presentando en 2012 rendimientos negativos de alrededor de 12.000€.

Por regla general, y arrastrando la mala costumbre de algunos farmacéuticos de no atender a su stock y en general a la gestión de su farmacia, presentaba sobrestockaje, malas condiciones con proveedores, exceso de personal, un arrendamiento elevado en relación al precio medio de la zona y una financiación a medio plazo.

Lo que podía parecer un caso aislado (dada la fama del sector de las oficinas de farmacia a lo largo de todos estos años) corresponde en realidad a un pequeño número de farmacias que comenzaron a presentar características similares al finalizar 2012.

Como conclusión podemos determinar que, tal y como han transcurrido los acontecimientos a lo largo de 2012, **una farmacia**

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

con rendimiento negativo no tiene por qué ser una farmacia no viable. Sabemos, por cómo hemos tratado algunos casos en el último trimestre del 2012, que **si se 'coge' a tiempo, una oficina de farmacia con problemas puede llegar a ser una farmacia totalmente viable.**

La solución pasa por estudiar de forma pormenorizada su potencialidad, revisar su stockaje, analizar y establecer cuadros de mando y estudiar si el tipo de Marketing que se aplica en la oficina de farmacia (en caso de que sí se lleve a cabo) es el apropiado.

Con todo, en farmacias como esta que hemos puesto de ejemplo, y tras los mecanismos puestos en marcha desde Asefarma:

- Conseguimos aumentar 2,5 puntos el margen bruto (compras-ventas)
- Conseguimos bajar el 5-10% del alquiler de la farmacia tras negociar con el arrendador (según cada caso)
- Asesoramos a la farmacia para que reajustase su personal (modificando franjas de trabajo, realizando reajustes en el salario...)
- Por último, tras renegociar con proveedores y entidades financieras, conseguimos que la farmacia pasara a tener unas expectativas de cara al 2013 en cuanto a su rendimiento positivo de más o menos 42.000€.

Como balance podemos decir que, tras este 2012 de ajustes, bajadas y reales decretos, la farmacia española ha de seguir trabajando para crecer o, en la mayoría de los casos, mantenerse en pie.

En base a nuestra experiencia con el sector farmacéutico, proponemos a continuación una serie de conclusiones:

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

- ✓ Las farmacias tienen que aprender a convivir con márgenes (netos) mucho más bajos que los que han estado teniendo hasta ahora.
- ✓ Es necesario, de cara a este 2013, gestionar mejor, reducir costes y sobre todo, ser más competitivos.
- ✓ Como farmacéuticos, deberíamos luchar todos juntos por aspectos que entendemos injustos:
 - Que exista la prohibición de comprar en común entre varias farmacias
 - Que no se puedan negociar libremente los descuentos en compras con los laboratorios
- ✓ Desde Asefarma hemos puesto en marcha iniciativas como 'Mejores condiciones de compra', a través de la cual y por comparativa, se analiza cuál es la mejor oferta del sector de la distribución para cada farmacia analizada, se observa qué es lo que tiene y, si es mejorable, se habla con el almacén para mejorar sus condiciones.
- ✓ El cliente de la oficina de farmacia no ha notado las consecuencias de la crisis en relación a la atención farmacéutica recibida por parte del profesional, y tampoco en cuanto a disponibilidad o proximidad a la propia farmacia, desde donde puede abastecerse de medicamentos o de un consejo farmacéutico adecuado a sus necesidades.
- ✓ A pesar de los ajustes, las farmacias siguen teniendo unas perspectivas favorables, siempre aplicando una gestión dinámica y transformando las boticas en espacios de salud. Ni todas las farmacias han bajado beneficios, ni todas han visto reducirse su plantilla.
- ✓ Aquellas farmacias que han ajustado la gestión, gestionado mejor el stock, ofrecido nuevos servicios, aplicado técnicas de marketing, han podido mantener y mejorar su rentabilidad.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Perspectivas para 2013

Observando cómo ha transcurrido el año 2012 para las oficinas de farmacia, desde Asefarma, creemos conveniente citar aquí las perspectivas del sector que prevemos para este 2013 en cada una de las áreas que hemos ido tratando a lo largo del presente informe.

En primer lugar, y respecto al área **Fiscal-contable**, creemos que **si no hay medidas adicionales**, se producirá una estabilización de las ventas y los márgenes en las farmacias, aunque no a nivel general, ya que para algunas otras, se producirán suaves descensos que responden a la situación de crisis económica en que nos encontramos.

Asimismo, y a nivel **Laboral** prevemos una tendencia clara a la reducción de personal, debido, en parte, a la bajada de ingresos que han experimentado muchas oficinas de farmacia, a las que ya no les queda más remedio que prescindir de parte de su personal.

En el área de **Transmisiones de oficinas de farmacia** destacamos que, con los cambios producidos a lo largo de 2012 en el mercado de la compraventa de farmacias, los precios ya han tocado fondo, por lo que no se prevén nuevas bajadas o una nueva tendencia a las mismas (recordemos aquí que habría que tener en cuenta que en el sector de las oficinas de farmacia se ha producido más una bajada en el precio que en la rentabilidad).

No obstante, y continuando la senda que se ha trazado en 2012, continuará abierta la financiación en 2013, y el mercado de la compraventa de farmacias continuará activo sólo que con los cambios a los que hemos hecho referencia en este informe.

A nivel **Jurídico** no consideramos que vayan a existir novedades significativas a nivel legislativo. Sí destacamos en este punto, que está prevista la publicación de un Real Decreto que regule y permita la venta de medicamentos online por parte de las farmacias. Un hecho que, sin duda, cambiará la estrategia de venta del sector y el modo de emplear la publicidad y las Redes.

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Anexo

Las siete estrellas del Farmacéutico (OMS, 1997):

- ★ **Prestador de servicios**
- ★ **Decisor**
- ★ **Comunicador**
- ★ **Lider**
- ★ **Gerente**
- ★ **Aprendiz permanente**
- ★ **Educador**
- ★ **Investigador (propuesta nueva)**



Fuente: OMS
Las Siete Estrellas del Farmacéutico (1997)
new.paho.org/.../documents/events/ciess08/Farmacias_Como_Establecimientos_Salud-OPS-Nelly_Marin.pps

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Las Buenas Prácticas en Farmacia - GPP (OMS, 1996)

Definición de estándares para:

- **Promoción de la salud, prevención de las enfermedades y logro de los objetivos sanitarios**
- **Suministro y uso de medicamentos y otros productos para la salud**
- **Auto-cuidado**
- **Mejoria de la prescripción y uso de medicamentos**



Las Buenas prácticas en la Farmacia GPP (1996)
*new.paho.org/.../documents/events/ciess08/Farmacias_Como_Establecimientos_Salud-OPS-
Nelly_Marin.pps*

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com

Asefarma

Oficinas centrales: C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid
Madrid – Asturias – Barcelona – Valencia

www.asefarma.com



Asefarma

C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Telf.: 91 448 84 22

Fax: 91 446 65 14

Delegaciones en Asturias, Barcelona y Valencia

www.asefarma.com