



Informe sobre el sector de las farmacias 2015





Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia
<https://amafasociacion.wordpress.com/>

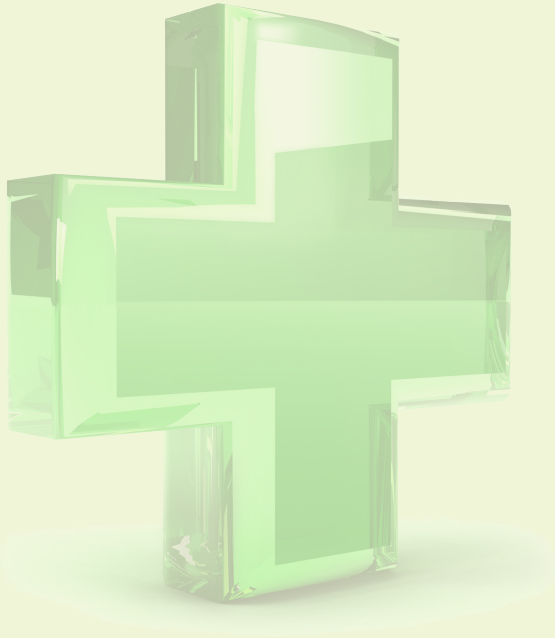


Informe sobre el sector de las farmacias 2015

Edita: AMAF

<http://amafasociacion.wordpress.com> 

amafasociacion@gmail.com 





Informe sobre el sector de las
farmacias 2015



Índice

2015, el año de la estabilización.....	9
Área Fiscal: LGT, LSC y Reforma Fiscal.....	11
Área Contabilidad: similitudes con 2014.....	15
Área Laboral: incremento del mº de contrataciones.....	19
Área Jurídico: disminuyen las inspecciones.....	23
Área Compraventa: más transmisiones.....	27
Área Gestión: algo desconocido AÚN para la farmacia.....	29



2015, el año de la estabilización

La incertidumbre generada en las oficinas de farmacia a lo largo de los años 2011, 2012 y 2013, fue desapareciendo en 2014, sobre todo en el último trimestre del año y muy poco a poco. El sector tuvo que lidiar con bajos márgenes, con recortes tanto internos como a golpe de decreto y, sobre todo, con la necesidad de mejorar su forma de gestionar la farmacia a marchas forzadas, en muchos casos, comenzando desde prácticamente cero, sin recibir a cambio resultados positivos a corto plazo.

A lo largo del pasado año, y desde diferentes áreas, se perciben ciertas señales de estabilización que nos permiten afirmar que fue un año positivo para la oficina de farmacia.

Tanto desde el espectro fiscal, pasando por el económico-contable hasta el laboral, la farmacia se ha situado en 2015, en cifras bastante más estables que las experimentadas en periodos anteriores.

GASTO FARMACÉUTICO Y MEDICAMENTOS

Durante los años en que nuestro país se encontraba inmerso en plena crisis económica, los cambios producidos en el entorno regulatorio español, estuvieron dirigidos a contener la partida del gasto farmacéutico correspondiente a la farmacia de calle. Tal y como expusieron compañías como IMS Health, se produjo un cierto repunte a finales de 2013 y es ya a partir de 2014 cuando se acaba confirmando un cierto crecimiento en torno al cero, que queda reafirmado por la aplicación de las sucesivas órdenes de precios de referencia publicadas.

En el caso de los medicamentos genéricos, el 2015 supuso un largo periodo de intenso crecimiento para este tipo de fármacos, al incrementarse un 6,3% su evolución anual dentro de las ventas por prescripción, como indica un informe de AESEG.

El crecimiento para ellos ha sido progresivo, pues no es hasta 2010, cuando comienza a aplicarse una serie de medidas locales para potenciar la prescripción y la dispensación de este tipo de medicamentos. Su penetración, no

obstante, tal y como han apuntado consultoras como IMS Health, no ha sido homogénea en todo el territorio nacional.

Con todo, en 2015 más del 40% de las unidades que se dispensaron en la farmacia fueron genéricos y, dentro de la dispensación desarrollada en la oficina de farmacia para los fármacos con reembolso, los genéricos se situaron en el 50%.

Como conclusión, según datos de IMS Health, cada vez más, el segmento del autocuidado supuso 1/3 de la facturación de la farmacia, siendo los motores del mismo, categorías como los OTC, la dermocosmética y la higiene oral.



Como se verá dentro de las páginas de este Informe y, sobre todo, en el área de Gestión, aquellas farmacias que mejor han evolucionado en ventas en los últimos cinco años son las que decidieron dedicar recursos y esfuerzos a la venta libre. Son aquellas farmacias que se han preocupado por ofrecer servicios más allá de la mera dispensación y que han considerado que era una prioridad gestionar y gerenciar en lugar de dejarse llevar, las que han podido salir a flote con mayores garantías.

“
**Desde las
diferentes áreas se
atisba que el 2015
fue un año positivo
para las oficinas de
farmacia**

Área Fiscal: LGT, LSC y Reforma Fiscal

El 2015 ha sido, por lo general, un año tranquilo en cuanto a la aprobación de nuevas medidas fiscales que afectaran a las oficinas de farmacia. La Ley General Tributaria, si bien arrojó algunas modificaciones como el nuevo régimen de prescripción y el derecho a comprobar por parte de la Administración, sustituye el anterior régimen de interrupciones y dilaciones por plazos más amplios, o la suspensión del plazo para iniciar o terminar el procedimiento sancionador cuando se solicite la tasación pericial contradictoria, entre otras.

No obstante, esta Ley no afectó de lleno a la actividad de la oficina de farmacia.

A nivel de novedades fiscales, el 2015 acogió la publicación de la Ley de Sociedades Civiles, otra normativa que, si bien no afectó de forma directa a las oficinas de farmacia, sí conviene tener en cuenta algunos puntos contemplados en ella puesto que sí arrojaron ciertas consultas sobre los despachos que componen la Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia (AMAF).

Por detallar, el art 7 de la Ley 27/2014 de 27

de Noviembre del Impuesto de Sociedades ha supuesto un cambio en la tributación de las Sociedades Civiles con personalidad jurídica y con objeto mercantil y que desde el 1 de Enero de 2016 pasarán de tributar en el régimen de atribución de rentas (IRPF) a ser contribuyentes del Impuesto de Sociedades.

La principal consulta en las asesorías que componen AMAF ha sido si este art. 7 de la LIS afecta también a las Oficinas de Farmacias constituidas en “Comunidades de Bienes”, pues aunque no tengan personalidad jurídica propia sí tienen un marcado objeto mercantil. La respuesta a dicha pregunta es que NO. Tras diversas consultas e interpretaciones por parte de la Administración Tributaria, la Consulta Vinculante V4142-15 de la Dirección General de Tributos aclara perfectamente la cuestión relativa de a quién corresponden los rendimientos obtenidos por una Oficina de Farmacia (Consulta V1834-12) y que independientemente de la forma jurídica de constitución, corresponde única y exclusivamente al farmacéutico como persona física.

Según la legislación Sanitaria y Regulación Farmacéutica vigente (art.103.4 Ley 14/1986 Ley General de Sanidad y art. 1 Ley 16/1997 de Regulación de Servicios de las Oficinas de Farmacia) se permite una agrupación conjunta de varios farmacéuticos para el desarrollo de la actividad económica de Farmacia, sin que se pueda tener una personalidad jurídica distinta a la de las personas físicas integrantes de la misma.

Ahora bien, ¿es sobre la Ley de Sociedades Civiles sobre lo que los farmacéuticos se interesaron en cada uno de los despachos de AMAF? La respuesta es NO. hubo muchos temas recurrentes a lo largo del 2015, motivo de consulta a nuestros expertos en fiscalidad, y por mencionar los principales:

- ¿Se mantiene la reducción del 20% sobre el Rendimiento neto de mis actividades económicas por mantenimiento de empleo?
- A la hora de realizar una obra en mi Farmacia, ¿cómo debo tener las facturas de bienes de inversión (requisitos formales y aspectos descriptivos de las mismas) para poder planificar y optimizar vía amortización mi factura fiscal.
- ¿Cuánto tiempo debo guardar las facturas relacionadas con mi actividad?
- ¿Es fiscalmente deducible el coche en una Oficina de Farmacia?
- ¿Cómo actúo ante una inspección sorpresa en la Oficina de Farmacia?
- ¿Me compensa constituir una Sociedad Limitada para la venta de Parafarmacia?
- ¿Me compensa más vender o donar la Oficina de Farmacia a mi hijo?
- ¿Cómo tributarán a partir de 2016 las Comunidades de bienes y las sociedades civiles?
- ¿Cómo tributarán en 2016 las cuentas en participación?
- ¿Cuál es el IVA de la publicidad?
- Amortización del Fondo de Comercio
- ¿Cuál es la Tributación de las Comunidades de Bienes, Civiles y cuentas en participación?

OTROS TEMAS

Otros temas que marcaron la actualidad fiscal para las oficinas de farmacia en 2016 y, asimismo, interesaron a los farmacéuticos y motivaron gran número de consultas fueron los referentes a la eliminación de la reducción por mantenimiento o creación de empleo, la rebaja de los tipos impositivos para 2015 (rebaja que se consolidará en este 2016 y que supone bajadas para los tipos mínimos del 24,75 al 19,5% y en los máximos, del 52 al 45%), la reducción del límite de las aportaciones a planes de pensiones, la exclusión de la tributación de la ganancia producida en la venta de la farmacia y la minoración de los gastos de difícil justificación en Estimación Directa Simplificada.

- Eliminación de la reducción por mantenimiento o creación de empleo.

Hasta el ejercicio 2015, y desde que se aprobó en 2009, las farmacias reducían un 20% de su rendimiento neto si mantenían o incrementaban plantilla con respecto a 2008. Incentivo fiscal que desaparece y que repercutirá en la factura fiscal al elaborar la declaración de la renta 2015.

- Rebaja de tipos impositivos para 2015. Doble rebaja de tipos impositivos al inicio y a mediados de año, rebaja que se consolida en este ejercicio 2016. Con ello el tipo mínimo ha bajado del 24,75% al 19,5% y, el máximo, del 52% al 45%. Esos porcentajes ya reflejan la reducción adicional que aprobó el Gobierno en julio y que intensificó la rebaja.

En relación al tipo del ahorro (transmisiones), con la tarifa de 2015, los primeros 6.000 euros tributan al 19,5%, entre 6.000 y 50.000 euros aplican un tipo del 21,5% y, por encima de ese nivel, Hacienda se queda el 23,5% de las ganancias.

- Reducción del límite de las aportaciones a planes de pensiones.

Hacienda redujo la aportación máxima a planes de pensiones que goza de ventaja fiscal, y que pasa de 10.000 (12.500 a partir de los 50



SHARP EL-334A

454845.55

RATE SET
+TAX
RATE RECALL
-TAX

CM RM GT
7 8 9 M- M+ CA
4 5 6 % C-CE
1 2 3 X +/-
0 00 . + - =

Total Miles

10.215 PER MILE = 5

Miles

Miles:

años) a 8.000 euros anuales, desapareciendo además el distinto tratamiento por edad.

- Exclusión de tributar la ganancia producida en la venta de la farmacia si cumple ciertos requisitos.

Concretamente se excluyen de gravamen (es decir, están exentas) las ganancias patrimoniales correspondientes a las transmisiones efectuadas por personas mayores de 65 años si con el importe de la venta se constituye una renta vitalicia a su favor en un plazo máximo de 6 meses.

En todo caso el importe máximo es de 240.000 Euros, por el resto se tributará.

- Minoración de los gastos de difícil justificación en Estimación Directa Simplificada.
En el IRPF, si el contribuyente aplica la modalidad simplificada (por tener una cifra de ventas inferior a 600.000 Euros) la normativa le permite deducirse un 5% del importe del rendimiento neto previo en concepto de “gastos de difícil justificación”.

La novedad con la reforma fiscal es que ahora esta partida tendrá un límite anual máximo de 2000 Euros.

Por otro lado, y en comparación con lo acontecido en otras áreas (como se verá más adelante), el 2015 también fue el año en el que se observó un aumento significativo de las inspecciones-requerimientos fiscales en las oficinas de farmacia.

Ahora bien, por lo que tal vez se recordará el 2015 en el ámbito fiscal es, sobre todo, por la puesta en marcha de la llamada Reforma Fiscal, cuyos efectos sí se dejaron notar el pasado año sobre las oficinas de farmacia, principalmente en lo relativo a la deducción por mantenimiento y creación de empleo, que desapareció.

Área Contabilidad: similitudes con 2014

A nivel contable, el 2015 se ha comportado de una manera similar a como lo pudo hacer el 2014 y ha venido a confirmar lo que luego los números han traducido: que ha sido, sin duda, el año de la estabilización. Un despegue en los resultados de la farmacia que propiciará, a finales de este 2016, que los márgenes de las farmacias se vayan recuperando poco a poco, que se vaya reactivando la economía y, en general, también lo haga el consumo.

En cuanto a los márgenes, podemos hablar de que, en términos absolutos, el margen bruto medio de las farmacias antes de impuestos ha oscilado entre el 26,5 y el 27,5%. Una tendencia al alza similar a la que se viene experimentando en los últimos años (recordemos que el margen bruto creció en 2013 0,25 puntos y el margen neto bajó en torno al 0,12. En cuanto al margen medio, en 2013 se mantuvo en torno al 26,9%, de una manera similar al que se registró en 2012, en el 26,7%).

Entonces, ¿dónde está la diferencia?, ¿por qué hablamos de estabilización si a nivel contable todo sigue igual?

“
Los números de 2015 confirman lo que desde 2014 venía siendo una tendencia: que la farmacia ha experimentado cierta estabilización



La cuestión está en observar que los rendimientos de las farmacias y las ventas de las mismas han crecido en su mayoría. Sólo una pequeña parte ha continuado disminuyendo la facturación y otra pequeña parte la ha mantenido. La clave se encuentra en la recuperación de la facturación de recetas, más que de la propia venta libre.

Por su parte, los gastos de personal se han mantenido estables aunque bien es cierto que las farmacias que han empezado a recuperarse con una tímida salida de la crisis han empezado a contratar de nuevo, como se verá más adelante en el área dedicada a Laboral.

Se observan también síntomas de recuperación en el hecho de que las farmacias comenzaron en 2015 a acometer ciertas inversiones para la mejora de su aspecto, observándose sobre todo pequeñas obras de ampliación de espacios, alguna que otra compra de local y otras inversiones de pequeño valor para la renovación de las cruces de señalización o incluso el mobiliario.

¿Existen diferencias entre las farmacias urbanas y rurales?

Valorar la situación de la farmacia en 2015 teniendo en cuenta el ámbito en el que se encuentra, obliga a examinar muchas más variables como:

- Si se encuentran en núcleos de población pequeños, medianos o grandes
- Si tienen viabilidad económica comprometida
- Si es la única que hay en la población rural en que se encuentra...

No obstante, a nivel general, podríamos decir que es bastante más notoria la evolución de las farmacias rurales a lo largo de 2015 si se compara con las del medio urbano, porque las primeras en términos generales, han experimentado descensos en su economía y aquellas que han tenido subidas, han sido muy leves.

La tendencia general para las farmacias rurales, podemos decir que ha sido a la baja sobre todo en la facturación de recetas y de leve subida en aquellas otras que se han

preocupado de mejorar sus técnicas de gestión y en dinamizar su espacio de venta y atención al paciente.

Otro de los cambios notorios que a nivel contable experimentaron las farmacias en 2015, fue el que supuso la introducción de la receta electrónica. En este sentido, hemos observado que al principio de su implantación, disminuyeron ligeramente las ventas porque suponía una mayor carga administrativa para la farmacia. Pasado el segundo semestre, se percibe cierta seguridad en el farmacéutico (en cuanto su funcionamiento, en cuanto a su rendimiento y en cuanto a los resultados que ésta puede arrojar al final del ejercicio), pudiendo afirmar que finalizado el año, la implantación de la receta electrónica ha sido positiva.

Cabe destacar en este sentido que, con la llegada de la receta electrónica, sobre todo en la Comunidad de Madrid, lo que se ha percibido ha sido sobre todo un evidente cambio en el comportamiento del paciente a la hora de acudir a la farmacia para adquirir los medicamentos que le corresponden: si antes salía del centro de salud y se dirigía a la farmacia más cercana, ahora se plantea no hacerlo (y, de hecho, puede dejar de hacerlo) porque prefiere ir a farmacias más cercanas a su domicilio para que le dispensen aquello que únicamente necesita y ya tiene prescrito.

Este cambio de comportamiento ha motivado que podamos hablar de reparto, dado que desde la llegada de la receta electrónica, las compras no se aglutinan en las farmacias cercanas a los centros de salud, sino que se diseminan por otras farmacias cercanas a los domicilios o centros de trabajo de los pacientes. Se ha repartido, por tanto, el grueso de las compras.

“
**A nivel contable
se observan
ciertos síntomas de
recuperación para la
farmacia**



Área Laboral: incremento en el nº de contrataciones

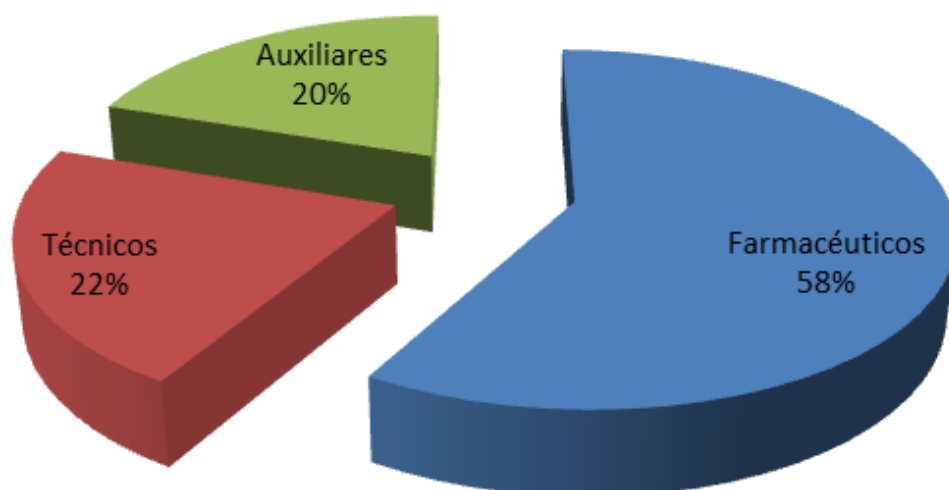
También a nivel laboral, el 2015 ha supuesto para las farmacias un cambio de tendencia para la oficina de farmacia, habiéndose iniciado la senda de la recuperación.

Todas las asesorías que conforman AMAF están de acuerdo en que el incremento en el número de contrataciones se ha debido a las nuevas modalidades contractuales indefinidas, que han contribuido a que los titulares de oficinas de farmacia tengan un ahorro en la Seguridad Social (hasta el 31 de marzo, la llamada “Tarifa plana” y, desde abril, la “Tarifa reducida”. El incremento ha sido tal, como se puede incluso hablar de una equiparación en número de contrataciones a la experimentada en años anteriores al inicio de la crisis económica.

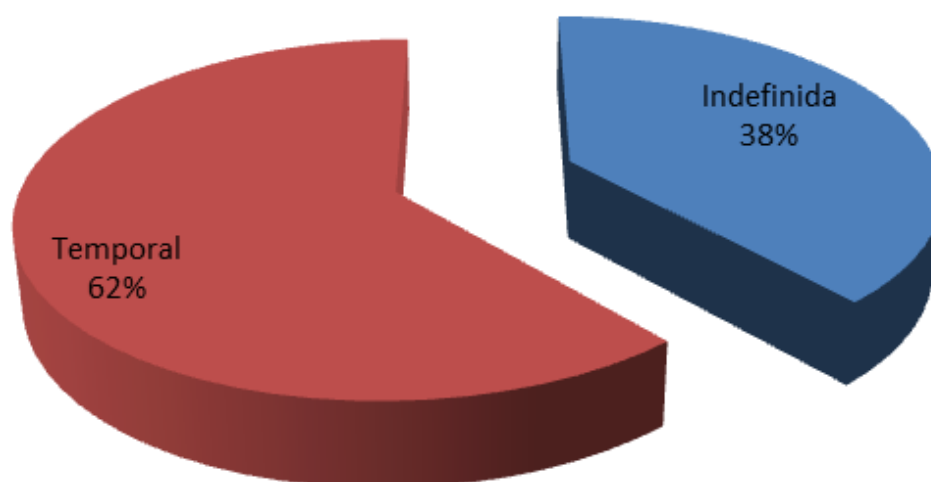
Por arrojar una aproximación en cuanto a número de contrataciones, podemos estimar que las cantidades que se observan en el siguiente gráfico:

“
El incremento en el número de contrataciones se ha debido a las nuevas modalidades contractuales indefinidas

Nº Contrataciones



Tipo de contrataciones



Según se ha podido observar a lo largo de todo el año, los contratos indefinidos fueron ganando terreno por las nuevas modalidades bonificadas, aunque no se observaron cifras esperadas, pues en el 2015 los contratos indefinidos, en cualquiera de las modalidades previstas, alcanzaron el 38,44% frente al 61,56% de los contratos temporales, siendo muy frecuente la modalidad de contrato el Prácticas bonificado para facultativos y Técnicos con el 50% de bonificación sobre Contingencias comunes durante la vigencia del contrato.

Si nos referimos a los contratos indefinidos, la modalidad más demandada fue el Contrato de emprendedores, con 12 meses de periodo de prueba.

Tipología de contrataciones:

1. Contrato indefinido de tarifa plana: Hasta el 31 de marzo de 2015 fue el más empleado en la oficina de farmacia, sobre todo para la contratación de farmacéuticos que, al tener un salario más elevado, suponía un importante ahorro de costes.

2. Contrato indefinido de tarifa reducida o mínimo exento: También muy empleado a partir de abril de 2015, una vez que el de Tarifa plana dejó de estar vigente. Supone un ahorro en Seguridad Social de unos 118€/mes para los dos primeros años (en caso de que la farmacia tuviera menos de 10 trabajadores, la bonificación sería de 59€/mes, siempre que se cumpla una serie de requisitos como el incremento de plantilla y su posterior mantenimiento).

3. Contrato indefinido de apoyo a emprendedores: Empleado sobre todo para la primera contratación en la farmacia, pues supone un ahorro fiscal para el titular de la farmacia en su Declaración de la Renta. También supone bonificaciones en Seguridad Social siempre que se contrate a desempleados menores de 30 años o mayores de 45 durante, al menos, tres años.

4. Contrato en prácticas: Tiene una bonificación en Seguridad Social para los desempleados

menores de 30 años con titulación de farmacéutico o técnico, durante los años de vigencia, así como su transformación a indefinido.

5. Contratos temporales: Sobre todo de interinidad para cubrir bajas por riesgo de embarazo, bajas maternas, lactancia acumulada, vacaciones, etc.

La sensación general que tuvieron los farmacéuticos a lo largo de 2015 y a medida que fueron pasando los meses, fue de tranquilidad: muchos de ellos conseguían adecuar sus plantillas a las necesidades de personal que registraban sus farmacias, aprovechando las ayudas a la contratación que fueron surgiendo a lo largo del año.



No obstante, aunque la normativa estuvo clara desde el primer momento y la dinámica de la farmacia conseguía ir, cada vez, por el camino de la estabilidad, fueron muchas las dudas consultadas a los diferentes despachos que forman parte de la Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia, tales como:

- Costes de personal derivados de la contratación
- Asesoramiento en torno a bajas maternas, bajas por riesgo de embarazo, reducciones de hornada, registro de horas en contrataciones a tiempo parcial...
- Tipologías de contratos que pueden hacerse en la oficina de farmacia

- Cálculos de posibles indemnizaciones por despido tanto disciplinario como por causas objetivas (a este respecto, cabe destacar que de los despidos realizados englobados tanto los disciplinarios como los efectuados con fundamento en causas objetivas, muchos no fueron objeto de reclamación ante la jurisdicción laboral, y de los que sí fueron, en su mayoría se llegó a un acuerdo transaccional en conciliación administrativa).

- Jubilación del titular de la oficina de farmacia y posibilidad de compatibilizar el cobro de su pensión con el trabajo, en lo que se ha venido a llamar “Jubilación activa”. Una posibilidad que quedó regulada en el RD-L 5/2013 de 15 de marzo y que está ya siendo utilizada por titulares de oficinas de farmacia que pueden acceder a ella si cumplen los requisitos que la norma exige.

Por último, destacamos en este punto que –con cierta retrospectiva– con la publicación del XXIV convenio colectivo para oficinas de farmacia, la conflictividad laboral creció ligeramente en las oficinas de farmacia, al incorporar la paga de beneficios como parte del salario de tablas, una decisión que inquietó y causó cierto descontento en el sector. En marzo de 2015, se procede al abono de las mismas, quedando liquidada por la parte devengada de enero a mayo de 2014.

A nivel general, al haberse producido una estabilización en el mercado laboral, la conflictividad se ha reducido, sobre todo debido a la considerable disminución del número de despidos por causas económicas producidos en años anteriores y que en muchas ocasiones eran reclamadas incluso por la vía judicial.

“
A nivel general, al haberse producido estabilización en el terreno laboral, la conflictividad se ha reducido

Área Jurídico: disminuyen las inspecciones

Si hace unos años hablábamos del incremento en el número de inspecciones en la oficina de farmacia, hoy podemos decir que el grueso de consultas producidas en los despachos a este respecto, ha disminuido, como también lo ha hecho el número de visitas realizadas por la inspección.

No obstante, éste continúa siendo un tema recurrente en las consultas que los farmacéuticos realizan a sus asesores: qué hacer, cómo actuar y, sobre todo, cómo pasar con éxito una inspección en la oficina de farmacia.

A lo largo de 2015, la inspección se ha presentado en algunas farmacias de la Comunidad de Madrid accediendo a los datos del ordenador, si estos se encontraban en la zona pública de la farmacia (zona de dispensación y atención al paciente) y lo han hecho con autorización de funcionario administrativo y no de juez.

Pero no ha sido éste el único tema de consulta de las farmacias, muchas y variadas han sido las cuestiones trasladadas a los despachos de AMAF en torno al ámbito jurídico. El más

demandado ha sido el de la venta online de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica, que suscita muchas preguntas en el farmacéutico, sobre todo acerca del procedimiento administrativo necesario para realizar la comunicación preceptiva a la Administración y la mecánica de funcionamiento de este nuevo canal de venta.

Un tema, que suscita interés y dudas a partes iguales en las oficinas de farmacia y en el que no se observa el despegue esperado. Esto, según hemos observado, puede deberse a varias razones:

1. Falta de conocimiento en materia informática
2. Falta de tiempo
3. Falta de rentabilidad inmediata
4. Falta de interés: sólo las farmacias con titulares más jóvenes son más proactivas en este sentido, pero por el momento de forma muy tímida. La realidad en este sentido es que la rentabilidad no va a venir de forma inmediata aunque les va a ayudar a mejorar su visibilidad. Lo cierto es que aún lo ven como algo poco cercano y consideran tener otras prioridades antes.



Los datos así lo corroboran: a abril de 2016 no llegan a 300 las farmacias que ostentan el sello que les permite vender online, y aunque comunidades como Cataluña o Madrid se sitúan a la cabeza, todavía hay otras como Murcia, Extremadura o La Rioja que no cuentan con más de cinco farmacias acreditadas.

Lo que hemos observado desde la asesorías que forman parte de AMAF es que las farmacias sí se interesan por el tema, sí querrían saber más acerca de la venta online de medicamentos, así como acerca del procedimiento que deben llevar a cabo para acreditarse ante la Administración, pero después hay muchos que no inician el trámite. Los más decididos a hacerlo son aquellos que ya han tenido una previa experiencia con el comercio electrónico a través de la venta por internet de parafarmacia, quizá porque ya estén familiarizados con este nuevo canal de venta. Sin embargo, los farmacéuticos de mayor edad y que nunca han tenido contacto con el comercio electrónico son más reacios a iniciarse en este nuevo canal de venta.

A ello, también ha podido contribuir el que por parte de las consejerías de sanidad de las comunidades autónomas, se hicieron interpretaciones diferentes del RD, siendo unas más flexibles y laxas en el cumplimiento de los requisitos, ahora, casi un año después de la puesta en marcha de los procedimientos de acreditación parece que se ha producido una unificación de criterios en la aplicación e interpretación de la normativa, aunque siguen existiendo lagunas que suscitan cierta inseguridad jurídica al farmacéutico.

A lo largo de 2015 también ha habido otros temas motivos de consulta, sobre todo, en lo que se refiere a la publicidad en las oficinas de farmacia. Por concretar, dado que en la Comunidad de Madrid existe una normativa bastante rígida al respecto, lo cual choca con el nuevo canal de venta online y les preocupa que no puedan aprovechar las ventajas que ofrecen las redes sociales y otras técnicas de marketing en el desarrollo de su actividad, siempre desde el respecto a la prohibición de publicidad de

medicamentos y realización de promociones y descuentos establecidos en la normativa.

Por otro lado, también les inquieta mucho la falta de regulación y desarrollo de los servicios con carácter remunerado, como el de nutrición, que perfectamente pueden llevarse a cabo en la oficina de farmacia y contribuirían a potenciar del crecimiento del negocio de farmacia. Preguntan mucho para cuándo una regulación concreta al respecto.

Todo ello, sin olvidar que continúan siendo motivos de consulta otros temas como los fiscales, las herencias o los procedimientos administrativos sancionadores.

“
La publicidad y la venta online en la oficina de farmacia han sido algunos de los temas que han motivado mayor número de consultas



Área Compraventa: más transmisiones

También en el área de compraventa de farmacias se experimentó un crecimiento respecto al año anterior, siguiendo la senda marcada por las farmacias en otras áreas como la laboral o la contable, como hemos podido ver en otras partes de este documento.

El número de transmisiones se ha visto incrementado a lo largo de 2015, tanto por operaciones entre terceros como en las denominadas operaciones familiares, siendo también destacable el alza de los precios que, sin llegar ni mucho menos, en los mismo niveles que encontrábamos antes de la crisis, sí han experimentado un cierto repunte relevante.

El motivo puede deberse, entre otros aspectos, a la apertura del crédito por parte de las entidades financieras, la estabilización de las medidas sanitarias que se han ido adoptando con el objetivo de contener el gasto farmacéutico y la ausencia en el último ejercicio de cambios legislativos que hayan podido repercutir sobre la rentabilidad de la farmacia.

Si comparamos el sector de la compraventa en 2015 con la situación en que éste se encontraba

en 2014, podemos afirmar que el número de operaciones fue mayor el pasado año.

La actividad ha sido constante a lo largo de todo el año y las farmacias objeto de transmisión, de características diversas. Lo que sí destaca de 2015 es que ésta ha sido un año que ha registrado un gran número de operaciones, siendo un alto porcentaje las farmacias que tenían facturaciones elevadas.

Cierres, aperturas...Podemos afirmar que a lo largo de 2015 se dieron más aperturas y traslados que otro tipo de movimientos.

No obstante, lo que sí es destacable es la especialización que ha experimentado la demanda: el comprador busca más, sabe lo que quiere y valorar muchos otros factores más allá del precio de la farmacia que está pensando en adquirir. Por su parte, con el vendedor existe mucha más posibilidad de negociación, ya que ve que la situación económica y financiera para el sector se ha tornado a más estable y no tiene que posponer su decisión de venta.



Área Gestión: algo desconocido AÚN

El sector lleva años hablando de dinamizar la farmacia, de cambiarla y de que crezca aplicando diversas técnicas de marketing y otras teorías que le ayuden a incrementar las ventas de la farmacia. Trabajo en balde: aún se denota cierta pasividad en el farmacéutico a la hora de aplicar este tipo de técnicas y de innovar más allá de la gestión del ABCD del medicamento.

La mayoría de las farmacias son todavía muy poco proactivas a nivel de gestión y muchas buscan 'el milagro' que haga que su equipo esté motivado, que su espacio esté mejor gestionado y su cliente mejor atendido. Aunque, bien es cierto, que prácticamente la totalidad de los farmacéuticos con los que tienen contacto los despachos de AMAF coinciden en que buscan mejoras en materia de compras, gestión de stocks y optimización del surtido de productos.

Esta actitud también se observa en torno a la implantación de la receta electrónica, pues al comienzo de su puesta en marcha, las farmacias lo vieron como una carga: más tiempo con el paciente, iban más veces, porque cada vez que iban no se llevaban todas las recetas etc etc.

Llegados a la segunda mitad del año muchas de las farmacias lo han visto como una mejora, porque ayuda a fidelizar a los clientes.

En esta etapa inicial de la dispensación a través de receta electrónica, estudios realizados en farmacias comunitarias española constatan que la receta electrónica ha desarrollado ante todo su vertiente administrativa pero muy escasamente la sanitaria y asistencial.

Hasta ahora con la receta electrónica el farmacéutico sólo puede acceder a la información sobre los tratamientos activos de los pacientes, lo que viene permitiendo que puedan desarrollar algo más el consejo farmacéutico, pero la dispensación sería mucho más eficiente si a través de la receta electrónica se pudiera acceder, consultar e introducir información en la historia clínica.

Estos estudios también constatan a través de encuestas realizadas a los ciudadanos, un porcentaje bajo de ciudadanos que expresan haber experimentado una mejor relación con el farmacéutico, a raíz de dispensación a través de la receta electrónica.

A nivel general, no suelen planificar sus acciones de Marketing. Si llevan a cabo alguna acción suele ser casi improvisada y en la gran mayoría de los casos, sugerida por los laboratorios con los que trabaja, y siempre relacionadas con un producto. Suelen ser reacios a trabajar esta área de la Gestión de la Farmacia, en muchos de los casos por falta de tiempo o formación.

En cuanto a herramientas, suelen tener más predisposición a trabajar:

- El Plan de Fidelidad, ya que por poco que se desarrolle tiene buenos resultados, y eso anima bastante al Titular a implantarlo en la Farmacia. Genera ventas y sirve como canal de comunicación, por lo que en muchos casos sustituye (para ellos) a un Plan de Marketing.

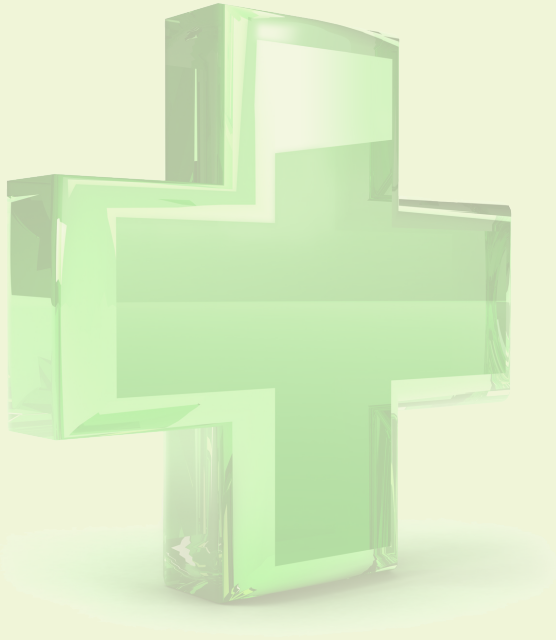
- Web y Redes Sociales, sobre todo por la novedad y la presión por parte de algunos actores del sector por trabajar estas herramientas (Colegios, Asociaciones,...).

Entre las formaciones más demandadas por los farmacéuticos destacan sobre todo las relacionadas con Gerencia y Gestión de la farmacia, con el entorno digital y las enfocadas a prestación de la cartera de servicios desde la farmacia, como la atención farmacéutica.

En cuanto a los equipos, el interés se centra principalmente en formaciones sobre Formulación, SPD (Sistema personalizado de dosificación) ventas (técnicas de ventas, ventas cruzadas,...), atención al cliente/paciente, atención farmacéutica, de especialización técnica, de producto, etc.

“
**A nivel general,
la farmacia sigue
sin planificar
sus acciones de
Marketing**








Informe sobre el sector de las farmacias 2015

Edita: AMAF

<http://amafasociacion.wordpress.com> 

amafasociacion@gmail.com 