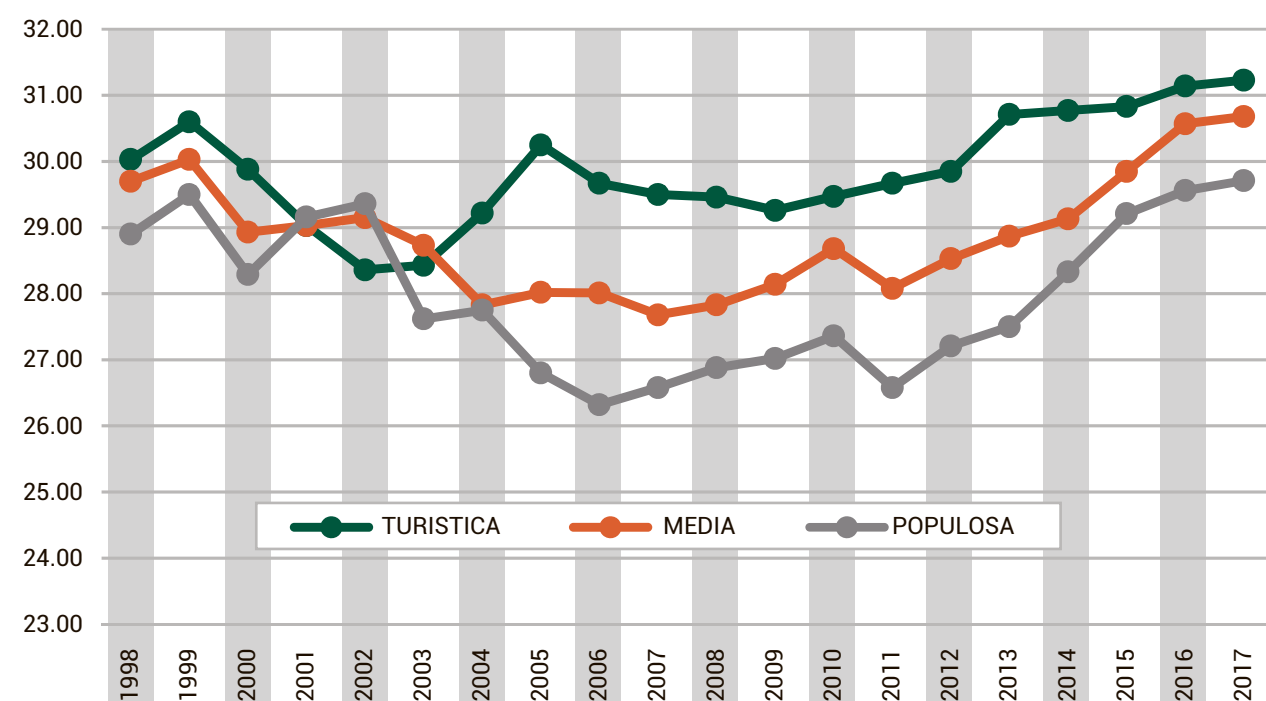


Margen bruto en el análisis por tipo de venta y público de la Farmacia



Fuente: Informe Anual Aspime.

El Global

La Farmacia española muestra una recuperación clara en facturación

● La tendencia alcista se ha consolidado en los estudios de 2016 y 2017

AINHOA MUÑOZ

Madrid

Parece que ya es un hecho: la Farmacia española muestra una recuperación estable según los últimos estudios y una tendencia alcista en el margen bruto y el margen neto en todas las franjas de facturación. Así lo demuestra el XIX Informe Anual Aspime de la Oficina de Farmacia Española 2018. Este documento analiza los últimos datos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas de más de 919 farmacias en toda España correspondiente a 2017.

Distintos resultados por facturación

Analizando por tramos de facturación, las farmacias pequeñas, con una facturación inferior a los 300.000 euros, muestran signos claros de mejora, aunque siguen teniendo complicaciones en lo que a viabilidad se refiere. Por otro lado, se observa un aumento en el porcentaje de beneficio, con un promedio del 9 por ciento en 2016, así como un aumento del 1,5 por ciento en volumen facturado.

El siguiente grupo, que comprende farmacias entre 300.001 y 600.000 euros anuales, ha mostrado un porcentaje de venta a la seguridad social del 69,8 por ciento, lo que permite mejorar la gestión de las compras e inversiones. Esto indudablemente ayuda en el incremento del margen bruto, situado en 29,40 por ciento en 2017. En cuanto al margen neto, aumenta su resultado situándose en el 2017 en el 9,48 por ciento.

Por otro lado, las farmacias que facturan entre 600.001 y 900.000 euros

anuales tienen distintas obligaciones fiscales y, por tanto, una gestión diferente del negocio. Su margen bruto se sitúa en un 30,02 por ciento en 2016, aunque no superan su objetivo de llegar al 10 por ciento de beneficio neto.

En este grupo, es clave la gestión del personal para conseguir un funcionamiento correcto de la farmacia, situando su coste en el 10,25 por ciento sobre el total facturado este último 2017.

La tendencia mostrada hasta ahora en el margen bruto la siguen también las farmacias incluidas en el tramo de facturación de los 900.001 al 1.200.000 de euros anuales. Esta cifra, que aumenta por sexto año consecutivo, consolida su crecimiento del 1,75 por ciento con respecto a 2011, y se sitúa en el 30,32 por ciento en 2017.

La diferencia de este segmento radica en la apuesta por la venta libre, que alcanza un 39,3 por ciento del total facturado. Este componente ha ayudado al aumento de ventas observado en este último año, con cerca de 30.000 euros de media más que en 2016.

Por su parte, las farmacias que facturan entre 1.200.001 y 2.000.000 euros anuales, grupo en el que se sitúan las farmacias "turísticas", siguen con la tendencia anterior de aumento de márgenes brutos, debido a su gran capacidad de compra, lo que les sitúa desde el año 2007 en números por encima del 30 por ciento.

Aun así, su volumen les obliga a aumentar costes de gestión, situándose de media con un beneficio por debajo del 10 por ciento sobre su facturación anual. Por último, las farmacias que facturan

más de dos millones de euros anuales originan un beneficio neto medio del 10,56 por ciento en 2017. Su mayor característica estructural es la división entre ventas de la seguridad social (50,99 por ciento) y venta libre (49,01 por ciento), que, junto a su volumen de compra, les facilita su negociación en los descuentos con laboratorios y mayoristas.

Por tipos de farmacia

El informe también realiza un análisis por tipología de venta y público. En este apartado, el margen bruto de la farmacia turística ha seguido creciendo situándose en 2017 en el 31,23 por ciento, el mayor margen bruto desde 1998. Este tipo de farmacia es la que invierte más en la empresa y lo sigue haciendo, habiendo crecido este último ejercicio un 7,48 por ciento respecto al 2016.

En la farmacia media también se ha observado un crecimiento de todos los parámetros respecto al ejercicio 2016, manteniendo la tendencia alcista. Así muestra el mayor margen bruto desde 1998, teniendo una tendencia claramente alcista en los últimos ejercicios, situándose este 2017 en 30,68 por ciento. El margen neto antes de impuestos, los costes laborales y la inversión ha mantenido una tendencia ligeramente alcista.

Por último, el margen bruto de la farmacia populosa en 2017 se sitúa en 29,71 por ciento, el más elevado desde 1998. La mayoría de parámetros han tenido un crecimiento respecto a 2016 aunque los costes laborales y el margen neto antes de impuestos han sido menores que en el año 2015.

Los ladrones de farmacias se fijan en los cajeros inteligentes

EL GLOBAL

Madrid

La Correduría de Seguros de Asefarma ha informado de que ya se han registrado varios robos en cajeros inteligentes en las oficinas de farmacia. Al igual que otros establecimientos, muchas farmacias han optado por incluir este elemento de tal forma que se facilite el cobro de los productos y aumente la productividad de los trabajadores. Desde Asefarma señalan que el robo de estos elementos se realiza de una manera abrupta ya que los ladrones se llevan el cajero completo, llegando incluso a utilizar las cremas que hay en la tienda para facilitar el arrastre hasta la puerta.

Desde la organización han elaborado una lista con recomendaciones para que los gestores de la oficina de farmacia puedan evitar alguno de estos incidentes. Entre estos consejos se recomienda que incluyan el valor del cajón inteligente en el seguro de la farmacia para que en caso de robo obtengan el dinero correspondiente de la póliza; que realicen extracciones de dinero diariamente para evitar que quede una gran cantidad acumulada al finalizar varias jornadas; que anclen los cajeros al suelo o a una superficie en lugar de colocarlos sobre un mueble o que no los coloquen en lugares muy visibles ni cerca de los escaparates. También sugieren que, al contar habitualmente estos dispositivos con un doble cajón, aquel que quede lleno se deposite en la caja fuerte y que se refuercen las medidas de seguridad generales de la oficina.

Farmaconsulting afianza lazos con el sector en el 21 CNF

EL GLOBAL

Burgos

Farmaconsulting, entidad especializada en el ámbito de las transmisiones de farmacia, no faltó al encuentro con los profesionales en el 21 Congreso Nacional Farmacéutico celebrado los pasados días 3, 4 y 5 de octubre en Burgos. Durante las tres jornadas, los miembros de Farmaconsulting recibieron en su stand comercial a gran cantidad de farmacéuticos con inquietudes respecto a una decisión patrimonial tan importante como la venta o la compra de una oficina de farmacia.

En concreto, Farmaconsulting dio a conocer su Servicio FCT Premium. Se trata de un servicio "de alto valor añadido, cuyos pilares son la cercanía al farmacéutico y sofisticadas e innovadoras metodologías de análisis, para ayudar a las familias a tomar las grandes decisiones con seguridad", destacan.