



EDUARDO  
TCHOUHADJIAN  
& ASOCIADOS

---

## **MERCADO DE LA FARMACIA**

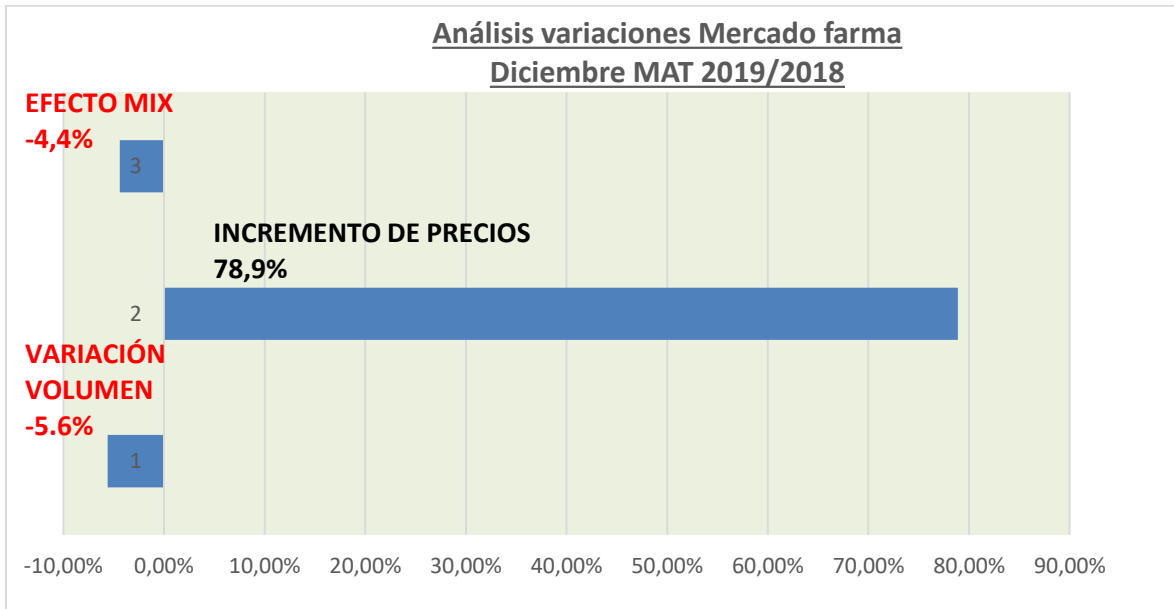
### **ANÁLISIS DEL MERCADO DE LA FARMACIA EN 2019 y PERSPECTIVAS 2020**

#### **Análisis 2019**

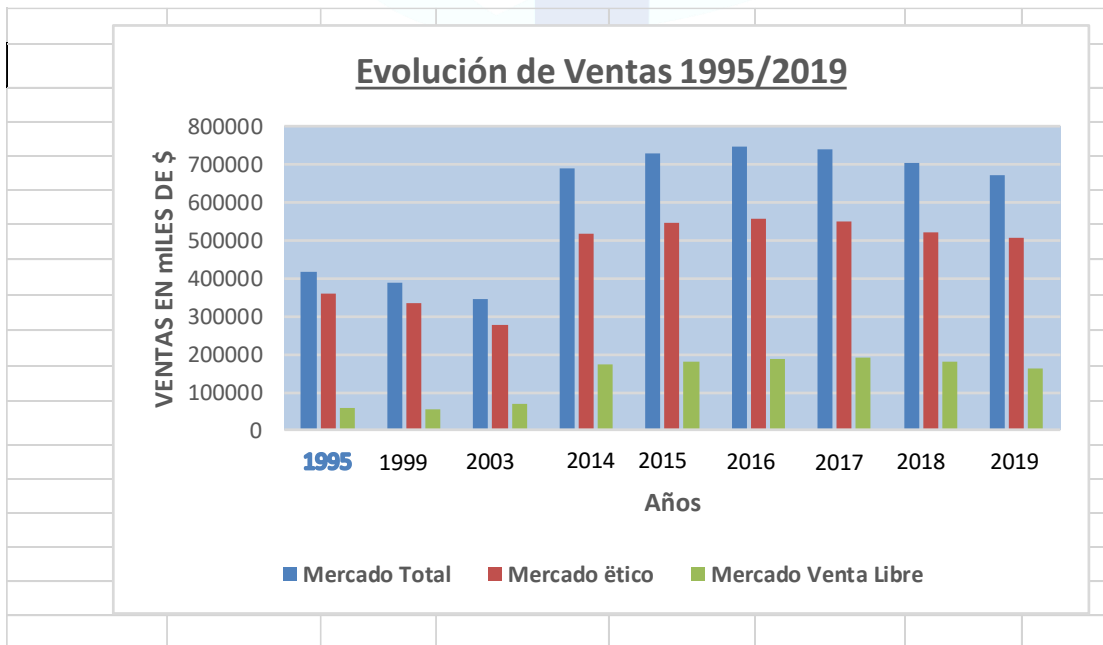
El cierre de los 12 meses acumulados (MAT) al mes de diciembre de 2019 respecto del mismo período de 2018, nos **presenta un incremento total en la venta de medicamentos en la farmacia de 68,9%**.

Si desagregamos este porcentaje encontramos que es consecuencia de una **caída del volumen de ventas del 5,6 %**, un incremento de precios de **78,9 %** y un **efecto negativo del mix de ventas del 4,4 %**

**La reducción del volumen de 5,6 % es altamente significativa e indica una disminución de las unidades vendidas como hacía años que no se registraba en este mercado. Esta disminución se observa más intensa en el segmento de productos de Venta Libre (-10,8%) que en el mercado de Venta bajo receta (-3,8%)**



En el gráfico de abajo vemos la evolución comparativa de las ventas en unidades desde 1995 (mejor año de la convertibilidad) a 2019



Fuente IQVIA

Si bien se observa una baja en el volumen de unidades que comienza en 2018 y continúa en 2019, el volumen se mantiene en un nivel históricamente elevado, casi similar al de 2014, y que supera ampliamente a los mejores años de la convertibilidad.

La disminución de volúmenes del mercado farmacéutico, cuando ocurre es producto de una profunda crisis (2002), o de un período de estancamiento o disminución de la economía general (2014- 2019).

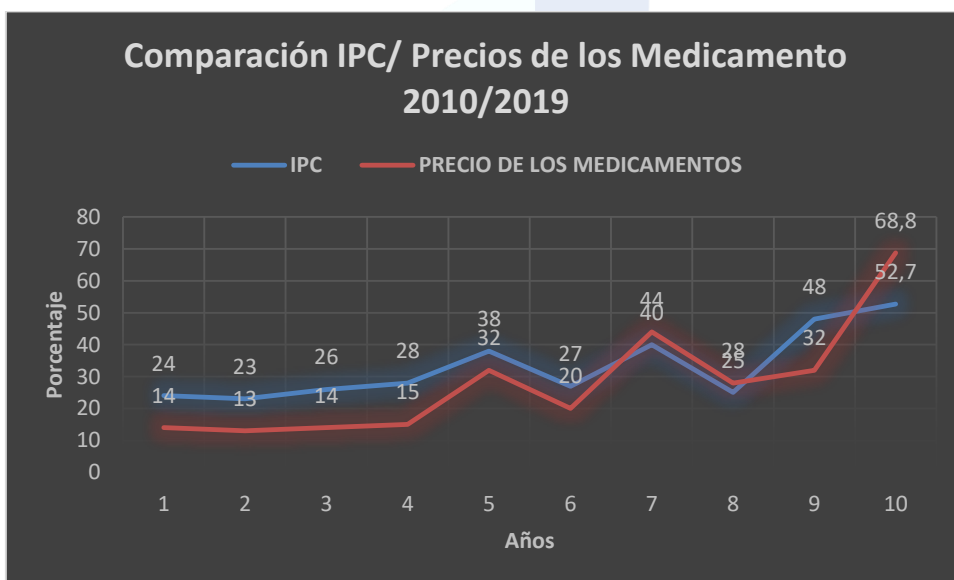
Un factor importante siempre a considerar, es la relación de los incrementos de precios de los productos farmacéuticos y su evolución respecto a la inflación general.

Durante el período los precios promedio de facturación tuvieron una recuperación importante respecto de la inflación general, aunque no alcanzaron a compensar lo perdido en años anteriores.

**El incremento de precios durante el año 2019, respecto de 2018 considerando el cierre de cada año (no confundir con lo informado más arriba que considera los promedios de cada año) fue de 68,8 %, lo que significó una importante recuperación respecto a la inflación general (IPC) 52,7%.**

En este incremento anual, consideramos la reducción del 8% acordada por los laboratorios con el gobierno nacional durante el mes de diciembre

**Este efecto produjo una pérdida por desvalorización en los stocks de la farmacia, equivalente casi a un mes de utilidad de cada una de ellas.**

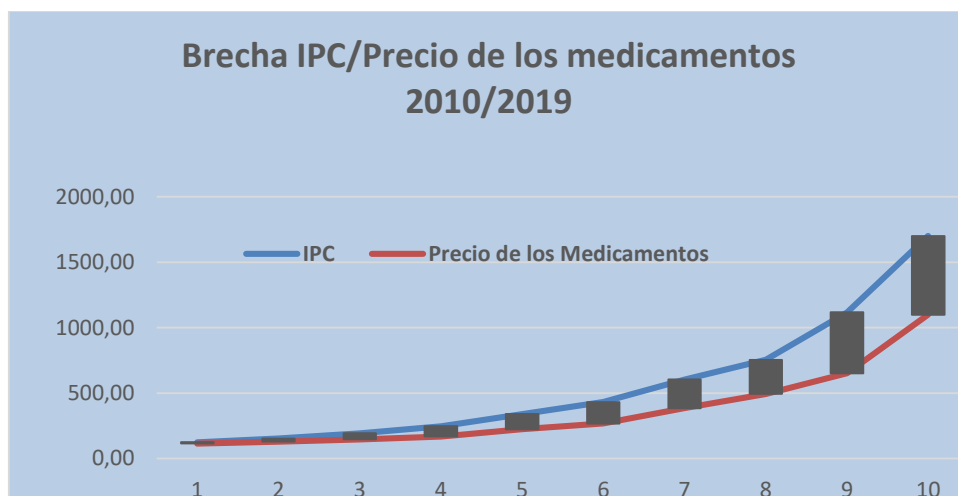


Al momento de escribir este informe, sólo se reconoció ajuste de una suma, que surge de un cálculo de la facturación de 5 días a Farmalink de las farmacias, por parte de los laboratorios de CILFA (nacionales), y únicamente a las farmacias incluidas en el calce financiero de Pami

Estos índices de evolución están referidos a los precios de venta público (PVP) de todos los productos del mercado, considerando productos éticos y venta libre.

A pesar del aumento de precios por encima de la inflación general durante el año, aún no se recuperó la diferencia con la inflación producida desde 2010 al cierre de 2019

El gráfico siguiente nos muestra la brecha que aún existe:



También debemos considerar que, desde abril de 2018, se incorporan los precios Pami, que distorsionan significativamente este análisis, ya que son productos que se comercializan a precios significativamente menores y con otras características de ajuste, de los PVP considerados para medir la performance normal del mercado

Existen diferencias significativas entre los PVP generales y los PVP Pami.

Si bien al momento del comienzo del sistema la diferencia entre ambos precios era del 5%, al cierre del año existía una diferencia promedio de 20/25%, alcanzando en algunos productos puntuales el 40%.

Indudablemente este precio diferencial generó para las farmacias una significativa reducción de su volumen de facturación y por ende de su rentabilidad final

Además, dio lugar a un nuevo sistema de Notas de Crédito para recuperar la diferencia del costo abonado a las droguerías.

El lado positivo de este sistema es que generó un mejor flujo de efectivo para las farmacias, aunque algunas optaron por hacer cesiones de crédito a las droguerías, para reducir el costo impositivo de estos fondos, y de este modo seguir con el sistema de Caja Seca anterior

Con la disminución de volumen y a pesar del ajuste de precios de los productos no Pami por encima de la inflación la rentabilidad de las farmacias tuvo un deterioro significativo, considerando los valores de la ecuación económica necesarios para desarrollar la actividad.

**Esto, hizo necesario una mayor inversión y la optimización extrema del Capital de Trabajo para seguir manteniendo la operación, y tratar de evolucionar favorablemente**

Además del objetivo de mantener el nivel de stock (necesidad primordial de supervivencia de la farmacia), para el cual fue necesario inyectar más fondos debido a los incrementos de precios, hubo que asignar más recursos para gastos corrientes.

La poca evolución de los productos de perfumería y dermocosmética, contribuyeron a disminuir el nivel de rentabilidad y efectivo.

Las variables que afectaron la Ecuación Financiera de las farmacias siguen siendo, aunque con distintas variantes, casi las mismas que comentábamos a fines del año 2018

Los podríamos resumir en:

- Deudas impagas de Pami, IOMA, y otras Obras Sociales
- Elevadas bonificaciones en Obras Sociales y Privadas
- Restricciones al consumo en Obras sociales
- Altísimos costos de explotación en relación con la rentabilidad que genera el medicamento
- Caja Seca (aunque menor que en años anteriores)
- Financiación del stock con Capital Propio, y necesidad de mayor inversión en Capital de Trabajo para mantener el número de unidades
- Incremento desmesurado de la Presión impositiva, tanto nacional, como provincial, y municipal.

Las altas bonificaciones de la farmacia a la Seguridad Social, en un contexto inflacionario como el que continuó desarrollándose durante este año, combinadas con los plazos de pago de las liquidaciones, requieren de un estricto control del proceso, y estar atento a la posibilidad de recupero de los activos invertidos

Un factor fundamental es la deuda de Pami a las farmacias, que al momento son valore muy importantes, y la propuesta de pago es fraccionado y en cuotas a valor nominal

**En estas circunstancias, es imprescindible el control absoluto de todo el circuito de ventas y cobranzas, verificando que el nivel del stock en unidades se mantenga constante y que esta situación no provoque un deterioro significativo.**

**El concepto de “CAJA SECA” que tanto desarrollamos en anteriores artículos, siguió estando presente en la realidad de la farmacia.**

### **PERSPECTIVAS PARA EL AÑO EN CURSO.**

**Las perspectivas de las farmacias para 2020 estarán muy ligadas a lo que ocurra con el marco económico en general, pero fundamentalmente a lo que suceda con la renegociación del Convenio Pami .**

**Si se generan cambios en los porcentajes de cobertura, distintos conceptos de precios de referencia, y se crean otros sistemas de validación y control, la situación de la farmacia puede variar significativamente.**

**Como están proponiendo desde algunos sectores, si se produjera un cambio significativo en el Convenio Pami, y se pasara a un sistema de cobro de un arancel por dispensación (como ocurre en productos de alto costo), en lugar de una venta directa, se debería replantear la estrategia comercial de las farmacias y de toda la cadena de comercialización**

El recupero de la economía y del consumo deben contribuir a mejorar el nivel de ventas de las farmacias

Por supuesto que también tendrá mucha incidencia en la rentabilidad lo que resulte de los acuerdos de salarios en las paritarias con los gremios del sector y la posibilidad de mantener su estructura interna de gastos.

**Un factor fundamental a considerar y del cual deberá hacerse un intenso seguimiento del tema, es la reducción, en las condiciones de compra de las droguerías y cooperativas por el traslado en el incremento de los porcentajes en el Impuesto los Ingresos Brutos.**

**Sin ninguna duda es un tema que reduce significativamente la rentabilidad en un negocio con márgenes estrechos y muy sensibles a cualquier cambio en la ecuación.**

**En el curso de 2020 la rentabilidad y financiación de la farmacia serán, aún más que nunca, complejas y necesarias de alto grado de control.**

Debemos reiterar lo que escribimos a comienzos de 2019, aunque con un concepto más estricto, ya que las condiciones son mucho más complejas, por la incertidumbre que nos plantea la deuda y la posible renegociación del convenio Pami.

#### **Decíamos en 2019**

***El mantenimiento del stock en unidades y valores constantes debe ser una prioridad esencial en un contexto inflacionario, y de incertidumbre.***

*De ninguna manera se pueden destinar recursos a otros fines sin considerar esta variable.*

***Es necesario generar una Gestión Profesional de Negocio que permita desarrollar actitudes pro-activas, creación de valor adicional al servicio profesional y un ESTRICTO CONTROL DE GASTOS Y RECURSOS.***

*Como siempre el concepto fundamental es que la farmacia profesional se pueda diferenciar por su agregado de valor y calidad de atención, **pero sin perder de vista que la rentabilidad es el único medio del cual dispone para percibir sus honorarios por la prestación farmacéutica***

#### **En definitiva**

- **GESTIÓN DE PRODUCTOS OTC**
- **GESTIÓN DE PRODUCTOS CON RENTABILIDAD**
- **OPTIMIZACIÓN DE COMPRAS Y MANTENIMIENTO DE INVENTARIO**
- **REVISIÓN PERMANENTE DE VARIABLES Y CAPACIDAD DE CAMBIO**
- **ATENCIÓN PERMANENTE DE LOS FACTORES MACRO DE LA ECONOMÍA**

**Tengamos presente y no olvidemos nunca que la inflación no es un aliado sino un enemigo temible, por lo tanto, pensemos que la única herramienta que tenemos para subsistir en este contexto es el**

*mantenimiento del stock, y que ninguna manera debemos sacrificar unidades para atender otras circunstancias financieras.*

*También es imprescindible el seguimiento de la cobranza y recupero de Obras Sociales, ya que el aumento de volumen significativo de este tipo de operaciones debe contar con Capital Propio genuino como para financiarlo. "*

Agregamos en 2020

**Creemos que es un año para estar muy atento a los acontecimientos que afecten fundamentalmente la rentabilidad de las farmacias, ya que es el único concepto que asegura su supervivencia, y que permite seguir desarrollando su profesión, más allá del entorno en que la desarrolle.**

**Es importante estar atento a todas las alternativas externas que puedan variar las condiciones de la actividad, pero es mucho más importante y trascendente, conocer todas las variables internas que afectan la rentabilidad y que pueden ser optimizadas con una Gestión eficiente y de permanente control.**

**En estos tiempos convulsionados es imprescindible conocer la realidad económica de la farmacia, sus variables mas importantes y la necesidad de financiación con recursos propios para mantener el stock, que es la salvaguarda mas importante contra la inflación**

Dr. Eduardo Tchouhadjian- Consultor especializado en farmacias

Director Académico Posgrado de Marketing y Gestión Farma -Universidad de Belgrano

Director Académico Programa Gestión de la Farmacia en Épocas de inflación y Crisis- Universidad de Belgrano

Profesor de la Cátedra de Patentes Marcas y Comercio Farmacéutico-Universidad de Belgrano

[www.eduardot.com.ar](http://www.eduardot.com.ar)