



 Club de la Farmacia



*Barcelona, 27 Mayo 2.010.*

*Colegio De Farmacéuticos de Barcelona.*



# INFORME ANUAL DE OFICINAS DE FARMACIAS 2010 XI Edición

**Ponentes :**

**Sr. Juan Antonio Sánchez Ë Socio ASPIME**

**Sr. Xavier Besalduch Ë Socio ASPIME**

**ASPIME, S.L.**

**Asesoría especializada en Oficinas de Farmacia**

**[www.aspime.es](http://www.aspime.es)**

**[aspime@aspime.es](mailto:aspime@aspime.es)**

# **INDICE DE CONTENIDOS INFORME 2010**

## **PROLOGO Y AGRADECIMIENTOS**

## **CAPITULO 0 . INTRODUCCIÓN Y METODOLOGÍA**

## **CAPITULO 1. LAS CIFRAS ECONÓMICAS DE LA OFICINA DE FARMACIA ESPAÑOLA. ÚLTIMOS DATOS FISCALES DISPONIBLES**

## **CAPITULO 2. EL RESULTADO ECONOMICO-FISCAL DE LA OFICINA DE FARMACIA**

## **CAPITULO 3. ANÁLISIS SOCIOLÓGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA**

## **CAPITULO 4. ANALISIS DE LAS COPROPIEDADES (SOCIEDADES CIVILES Y COMUNIDADES DE BIENES)**

## **CAPITULO 5. LA FARMACIA SEGÚN TIPOS DE VENTA .EVOLUCION 1.998-2.008**

## **CAPITULO 6. ANÁLISIS Y COMPARATIVAS ENTRE TIPOLOGIAS DE FARMACIAS**

## **CAPITULO 7. LOS NUMEROS DE LA FARMACIA òTIPOö ESPAÑOLA**

## **CAPITULO 8. SITUACIÓN LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA**

## **CAPITULO 9. LA APLICACIÓN DE LA LEY ORGANICA DE PROTECCION DE DATOS EN LA OFICINA DE FARMACIA**

## **CAPITULO 10. COMPARATIVA REGIONAL DE LOS PARÁMETROS DE LA OFICINA DE FARMACIA.**

## **CAPITULO 11. LA GESTION DE COMPRAS EN LA OFICINA DE FARMACIA.**

## **CAPITULO 12 .LOS PRINCIPALES RATIOS EN LA OFICINA DE FARMACIA ESPAÑOLA.**

## **CAPITULO 13. LA OFICINA ESPAÑOLA EN EL MARCO DE LAS PYMES .**

# **FICHA TECNICA**

***UNIVERSO : 21.200 oficinas de farmacia de España***

***MUESTRA : 775 oficinas de farmacia (3,6%)***

***AMBITO : Comunidades Autónomas de Catalunya, Valencia, Madrid,  
,Murcia, Castilla-León, Castilla-La Mancha y Andalucía.***

***SELECCIÓN : Global***

***BASE: Declaraciones IRPF 2.008***

***FECHA DEL TRABAJO : del 21 de junio de 2.009 al 22 de febrero de  
2.010***

***REALIZACION : ASPIME, S.L.***

# CIFRAS ECONOMICAS DE LA OFICINA DE FARMACIA ESPAÑOLA

• **Las farmacias mas pequeñas (facturación hasta 300.000 €/año) :** La tendencia regresiva en su margen neto antes de impuestos sigue cayendo por segundo año consecutivo por debajo del 9% (8,58% en 2.008;8,64% en 2.007). Estas farmacias han frenado drásticamente sus decisiones de contratación, disminuyendo su coste de personal sobre ventas hasta el 7,23% (10,08 en 2.007). Se paraliza consecuentemente la inversión en estas farmacias, disminuyendo su tasa hasta un 4,29% de la facturación anual. Sigue reafirmandose en los datos fiscales 2008, la eliminación del “efecto cero” debido al rdl 5/2000. En definitiva, estas farmacias han visto disminuir su margen bruto en 2008 y esto ha provocado un efecto en cadena de otros ratios analizados, que aun intentándolo no logran frenar la bajada de resultados. El empeoramiento del margen bruto de estas farmacias dificulta su operativa económica actual. Se intuye un esfuerzo en “no gastar” con un objetivo de supervivencia en el espectro analizado.

• **Las farmacias que facturan entre 300.000 y 600.000 €/año :** La evolución del margen neto en estas farmacias sigue “su cuesta abajo”, con un descenso que sitúa esta tasa en el 7,55% de lo facturado en 2008 (8,21% en 2.007). Pese a ello, y como en otras ediciones anteriores, estas farmacias “crean e intentan mantener empleo ” con un repunte al alza en su coste de personal sobre ventas (9,61%), llegando a alcanzar la cota máxima de la serie histórica analizada. Se rompe la tendencia alcista en las inversiones, bajando esta cifra hasta un 4,33% sobre las ventas (5,46% en 2007). En lo que a rdl y absorbentes se refiere, lo aportado se incrementa respecto al pasado año 2007, haciendo mas difícil su recuperación económica. Tiempos difíciles se dan en estas farmacias en 2008

# CIFRAS ECONOMICAS DE LA OFICINA DE FARMACIA ESPAÑOLA

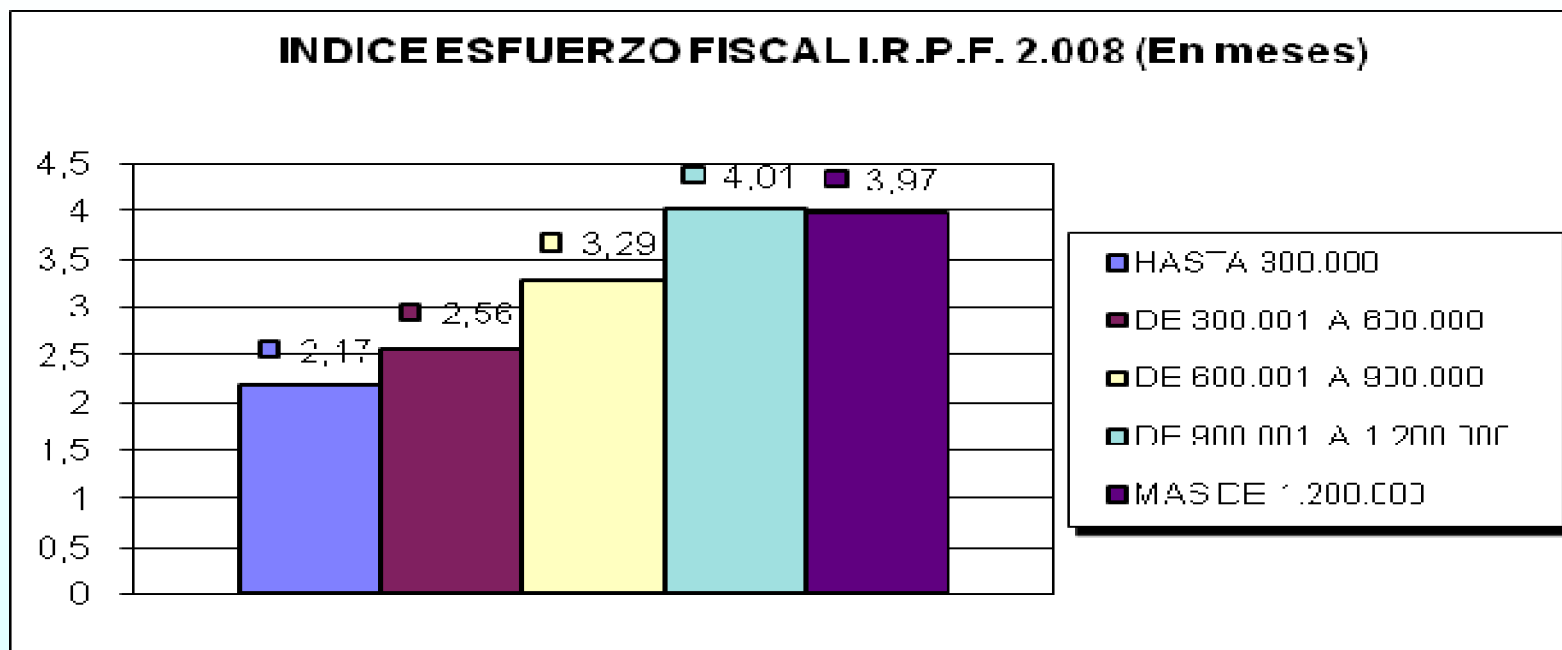
**Las farmacias que facturan entre 600.000 y 900.000 €/año** : Después de la fuerte caída de más de un punto y medio porcentual en el beneficio antes de impuestos de este grupo de farmacias el pasado año 2007, 2008 vuelve a castigar su margen neto antes de impuestos (8,15% de lo facturado) . Estas farmacias comienzan a notar “los nubarrones” y disminuyen sus gastos de personal sobre eventos en 2008 (9,81%; 9,85% en 2007). Recordemos que hasta 2007 estas farmacias siempre superaban el 10% de margen neto sobre lo facturado. Importante es resaltar que la inversión se reduce en estas farmacias, disminuyendo casi en un punto porcentual. Para complicar la situación, se incrementa el importe descontado a causa del rdl 5/2000 en 2008. Numeros no muy halagüenos para estas farmacias en la muestra, que hacen bajar de división a estas farmacias en lo que a resultados económicos se refiere.

• **Las farmacias que facturan entre 900.000 y 1.200.000 €/año** : Las “mejores farmacias” de la muestra y serie histórica en lo que a margen neto antes de impuestos se refiere, siguen viéndose afectadas por la disminución de márgenes netos del sector (dejando atrás el 11%) Los costes de personal de este intervalo siguen repuntando hacia arriba, manteniendo la tendencia desde 2.004 (10,45% sobre lo facturado en 2.008). La inversión en estas farmacias es casi “inevitable”, por su aspecto fiscal incentivador pero se estabiliza como medida de prudencia (3,54% en 2008; 3,46% en 2007). La mayoría de estas farmacias se enfrentan al marginal del IRPF. El valor medio de rdl 5/2000 baja intentando optimizar la bajada de resultados sin demasiado éxito. Las mejores “farmacias” también merman su beneficio.

# CIFRAS ECONOMICAS DE LA OFICINA DE FARMACIA ESPAÑOLA

• **Las farmacias que facturan mas de 1.200.000 €/año** : El margen neto de estas farmacias antes de impuestos sigue siendo “el farolillo rojo” en nuestra muestra (7,34% en 2008). Los costes de personal mantienen su crecimiento desde 2.003, alcanzando la cota máxima de la muestra como cada año, con la particularidad de superar el 10,60%. Inversiones importantes son acometidas por estas farmacias, que mejoran la tasa de amortización anual año tras año. La rentabilidad de estas grandes inversiones, ahoga en ocasiones el día a día económico de estas farmacias. Siguen “sufriendo” estas farmacias el efecto exponencial y devastador a nivel económico del rdl 5/2000, superando el valor medio de 95.000 €/año. Este intervalo de farmacias, pese a su imagen de “gran farmacia” tiene problemas estructurales y frecuentes tensiones de tesorería, viendo año tras año reducirse su beneficio

# EL RESULTADO ECONOMICO FISCAL DE LA OFICINA DE FARMACIA



LA REFORMA FISCAL APLICABLE POR SEGUNDO AÑO EN IRPF 2008 NO MEJORA SIGNIFICATIVAMENTE LA TRIBUTACION DE LA OFICINA DE FARMACIA, (2.006 – TIPO 45% A PARTIR DE UNA BASE DE 46.818 €/AÑO ; 2.008 – TIPO 43% A PARTIR DE 52.360 €/AÑO).

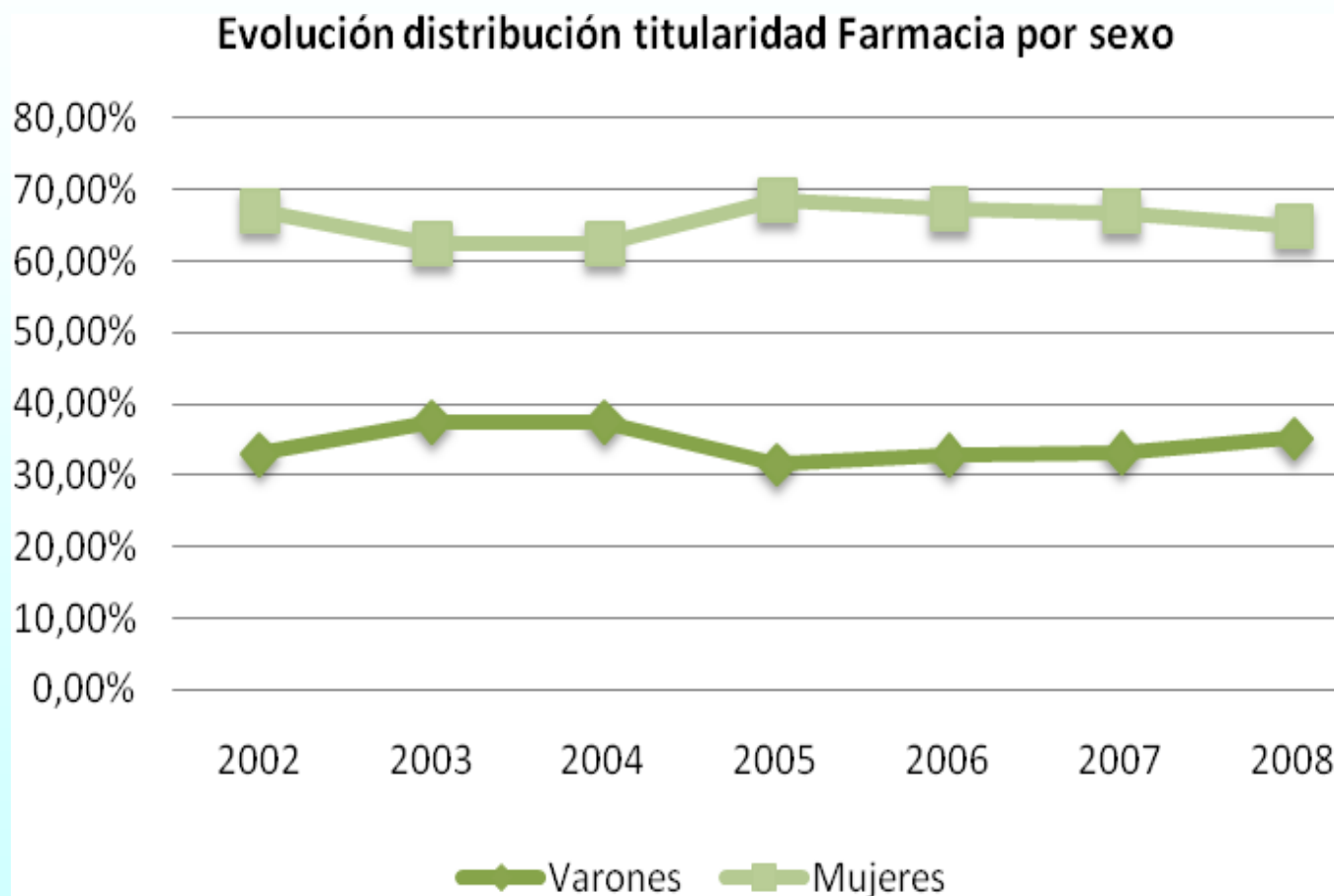
TIPOS MEDIOS DE GRAVAMEN 2.008 SEGÚN FACTURACION : 18,06 % (Hasta 300.000 €.) ; 21,35% (300.000-600.000 €) ; 27,42% (600.000-900.000 €) ; 33,45% (900.000-1.200.000 €) ; 33,12% (+ de 1.200.000 €)

INDICE DE ESFUERZO FISCAL Y TASA DE ANTICIPACION FISCAL (VIA PAGOS FRACCIONADOS IRPF FRENTE A CUOTA INTEGRAL) : ENTRE EL 28,62-39,93%.  
 "CONTRIBUYENTE DE CALIDAD Y CANTIDAD"

# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

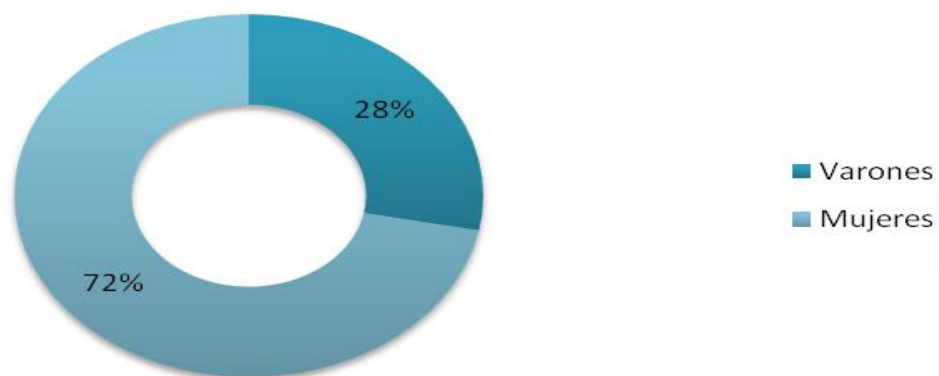


# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

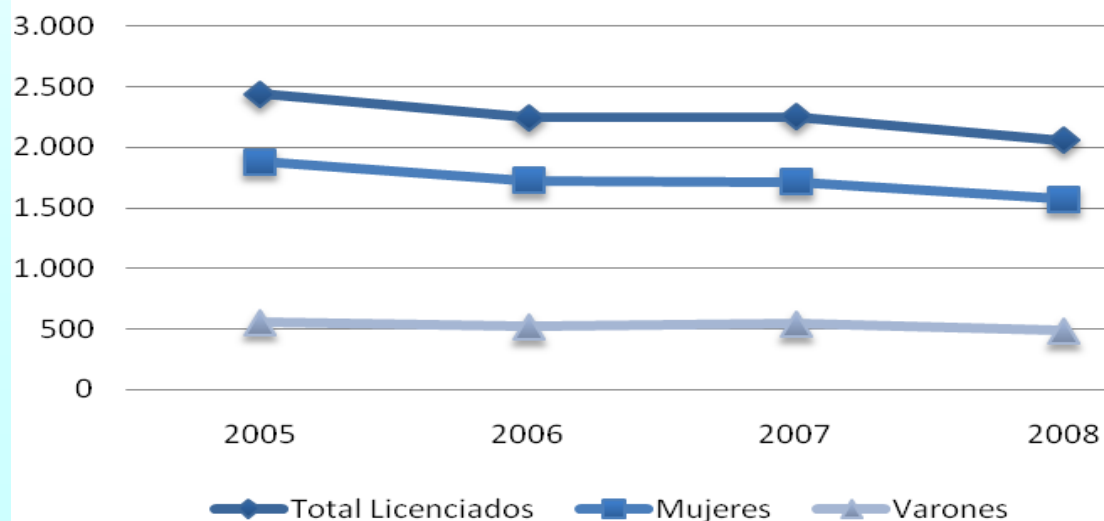


# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

Matriculación Educación Universitaria curso 2007-2008 por sexo

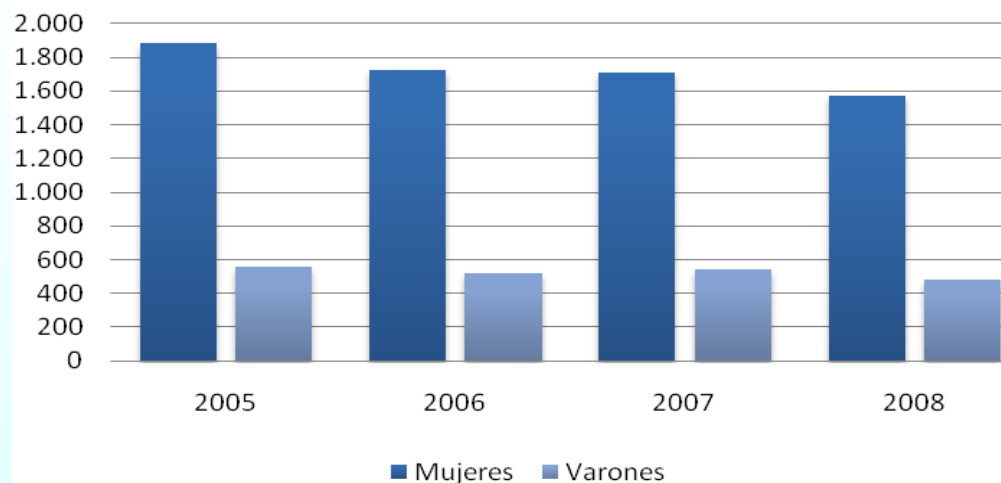


Evolución Licenciados en Farmacia por sexo 2005-2008

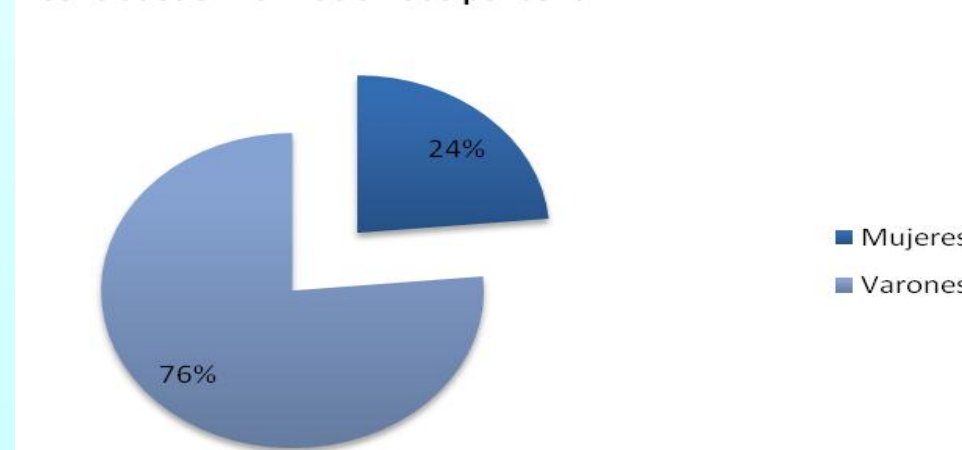


# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

Licenciados en Farmacia por sexo 2005-2008

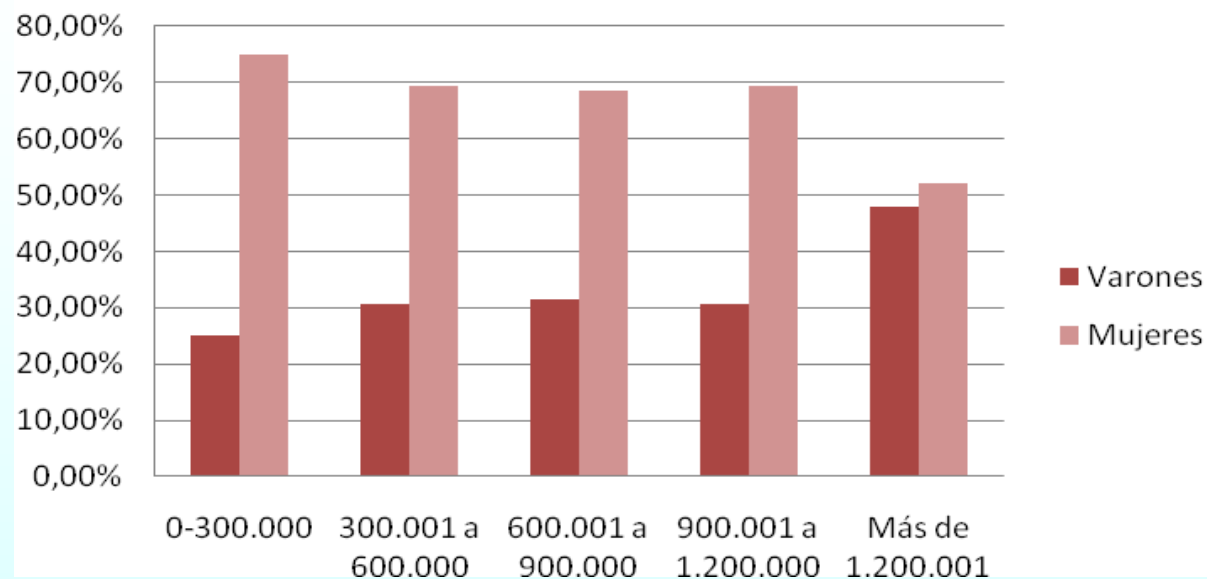


Licenciados en Farmacia 2008 por sexo

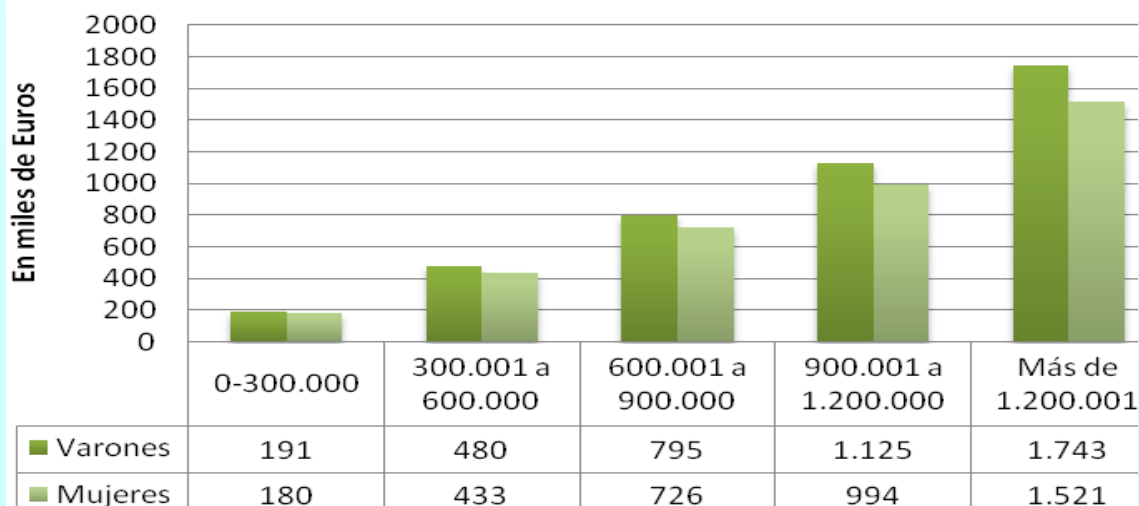


# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

**% Titularidad -Propiedad por sexo**

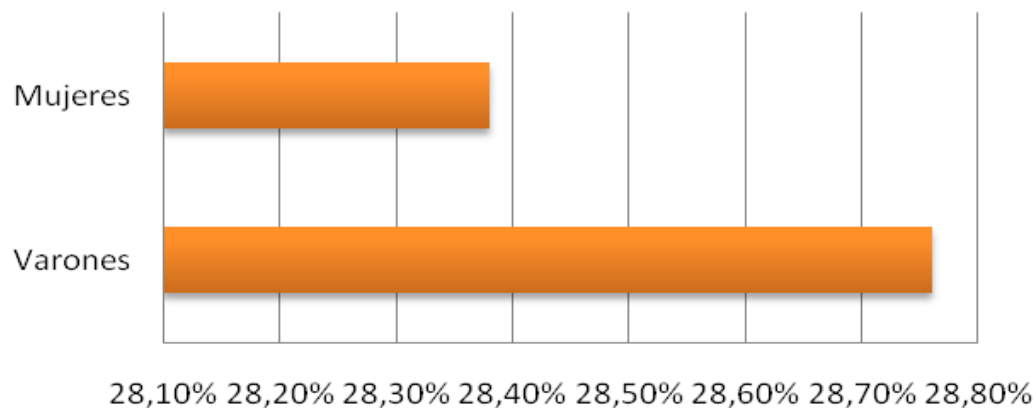


**Promedio de Facturación 2008**



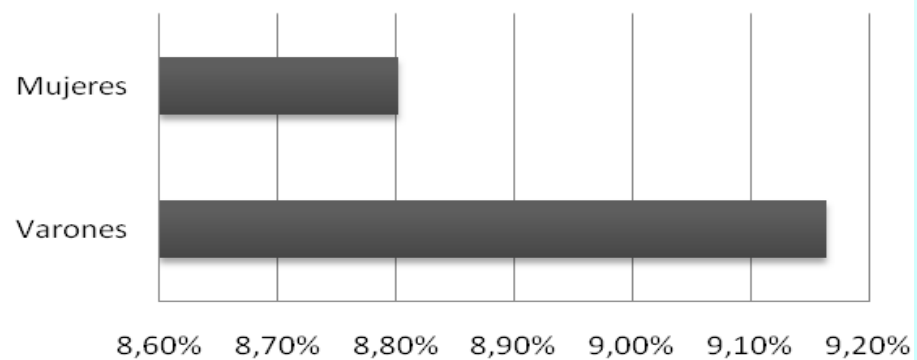
# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA

**Margen Bruto 2008**



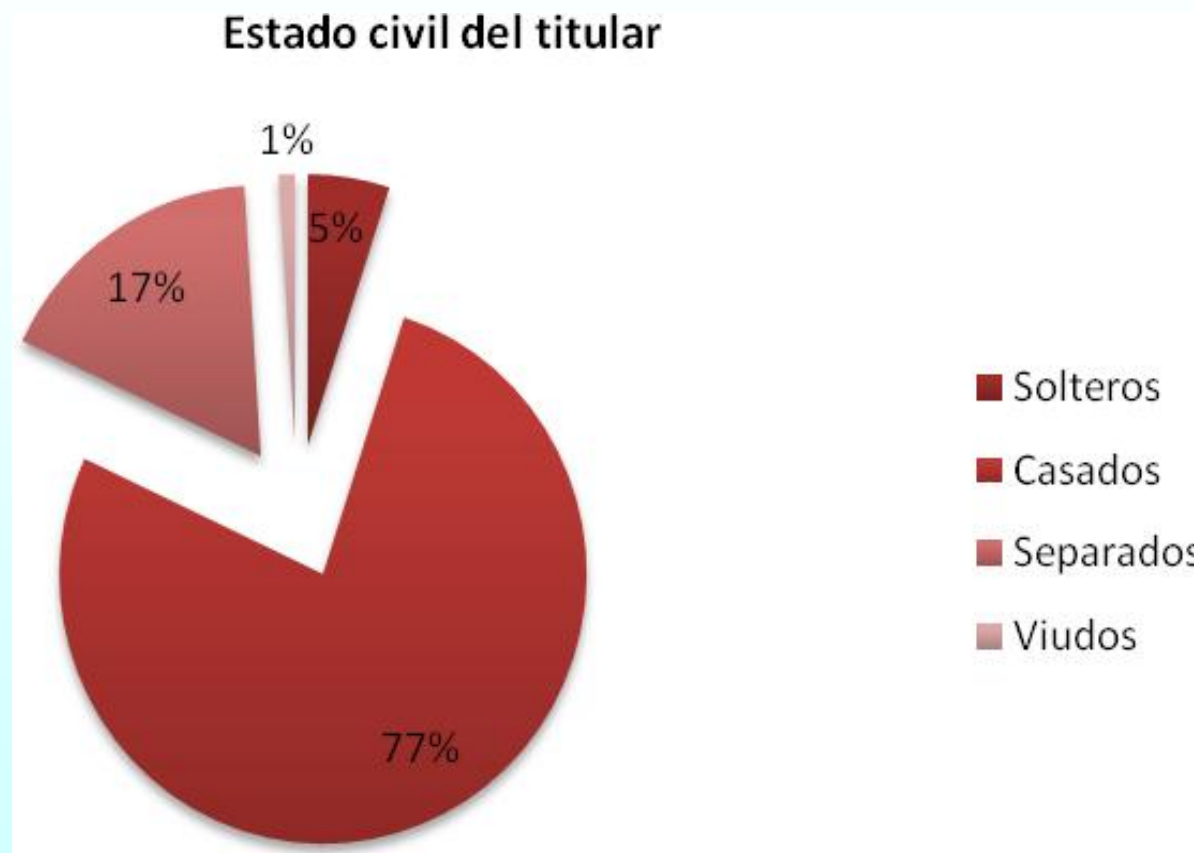
	Varones	Mujeres
■ Margen Bruto 2008	28,76%	28,38%

**Margen Neto 2008 ( antes de impuestos )**



	Varones	Mujeres
■ Margen Neto ( a.i. ) 2008	9,16%	8,80%

# ANALISIS SOCIOLOGICO DE LA OFICINA DE FARMACIA



## **COPROPIEDADES Y AHORRO FISCAL**

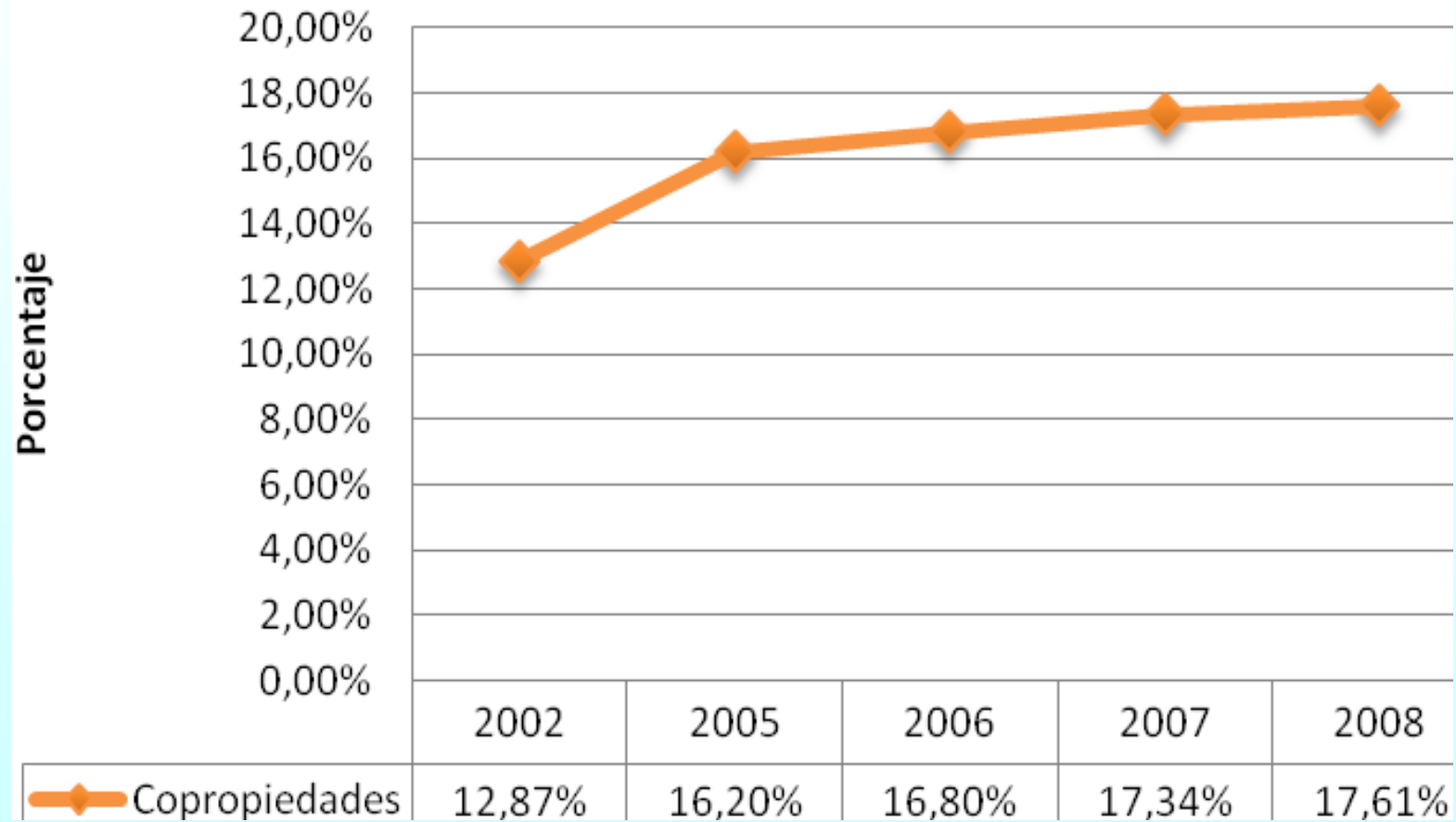
**\*EN EL 2.008 REPRESENTAN YA UN 17,61%  
(17,34% EN 2.007 ; 16,80% EN 2.006)**

**\*EL TRAMO DE FARMACIA SEGÚN VOLUMEN DE  
FACTURACION CON MAYOR % DE COPROPIEDADES  
ES EL DE MAS DE 1.200.000€ CON UN 32%**

**\*EN EL TRAMO INFERIOR DE 0 A 300.000€ EL %  
SIGUE SIENDO NULO.**

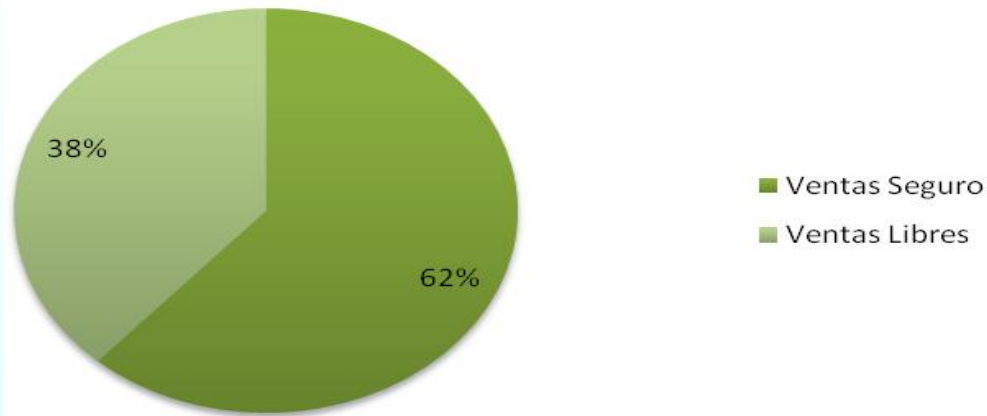
# COPROPIEDADES Y AHORRO FISCAL

## Evolución Copropiedades ( SCP / CB ) 2002-2008

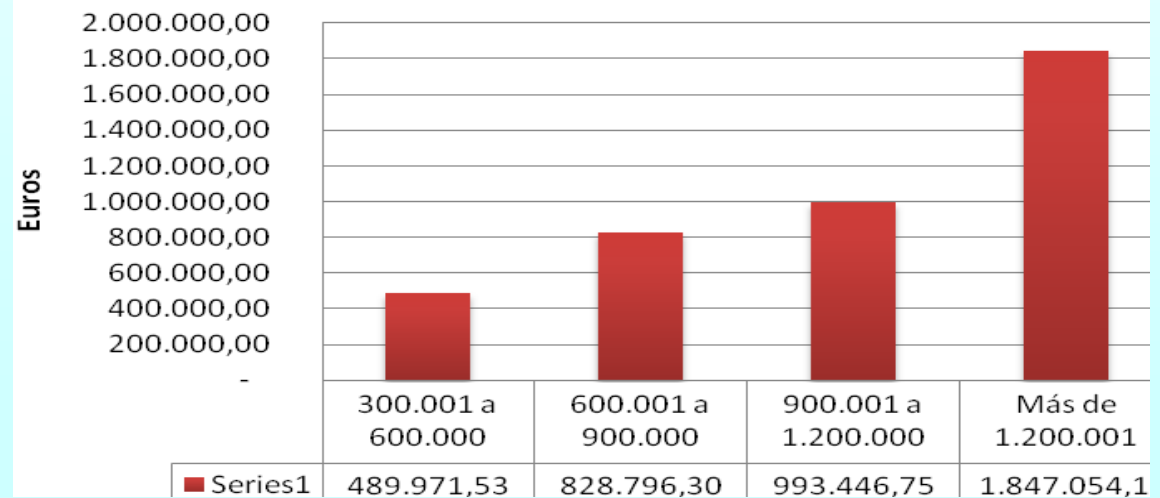


# COPROPIEDADES Y AHORRO FISCAL

Facturación 2008

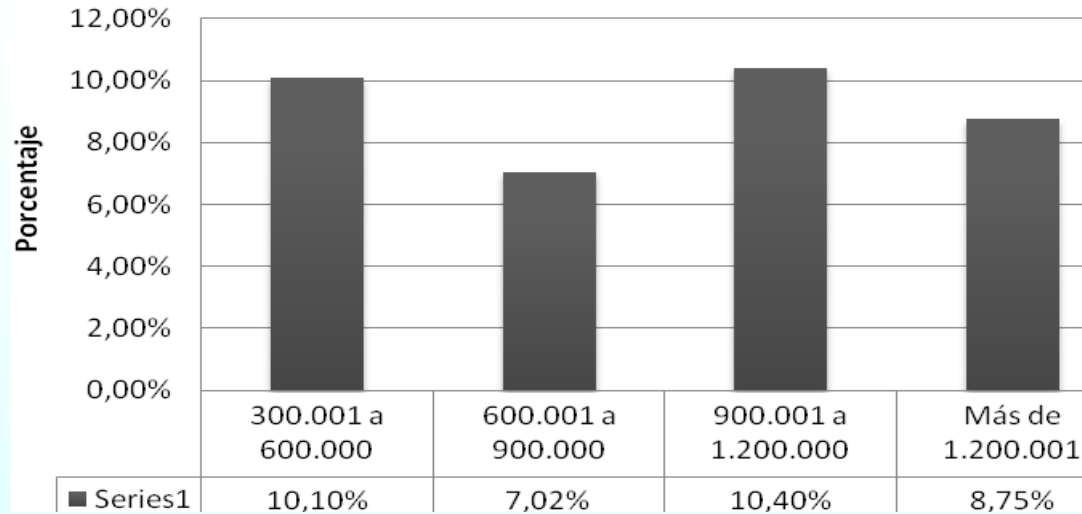


Volumen de facturación 2008

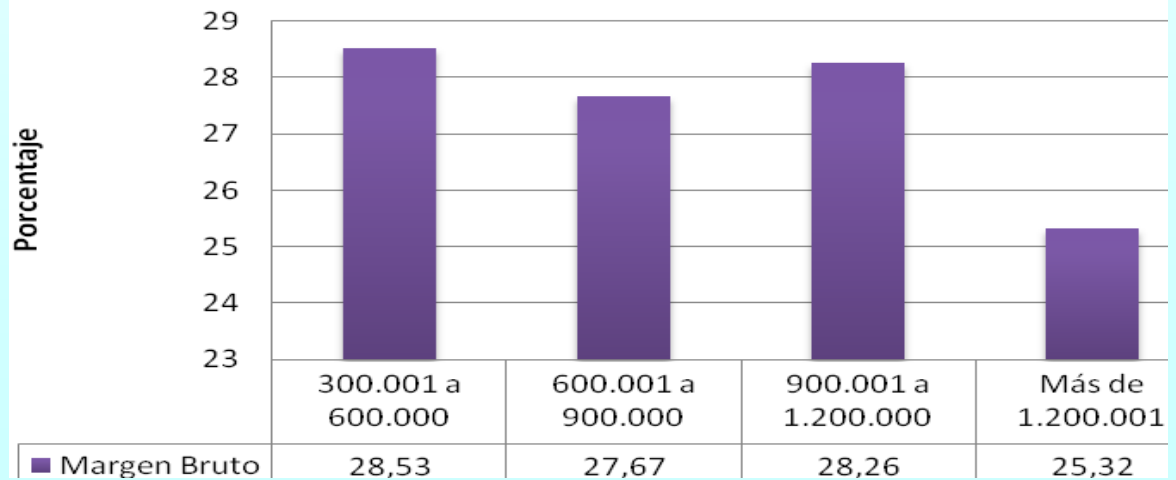


# COPROPIEDADES Y AHORRO FISCAL

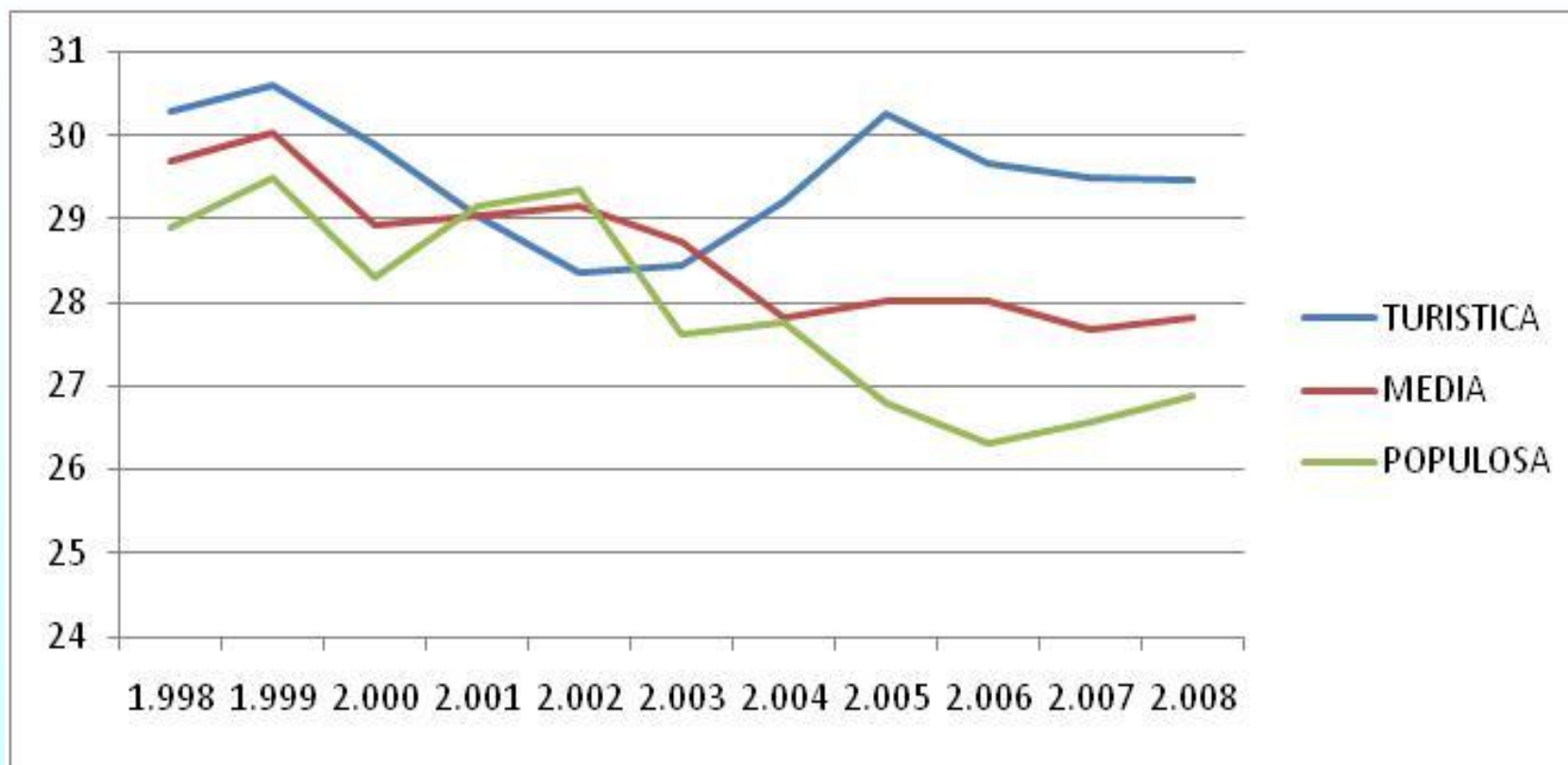
Gasto de personal sobre facturación 2008



Margen Bruto 2008

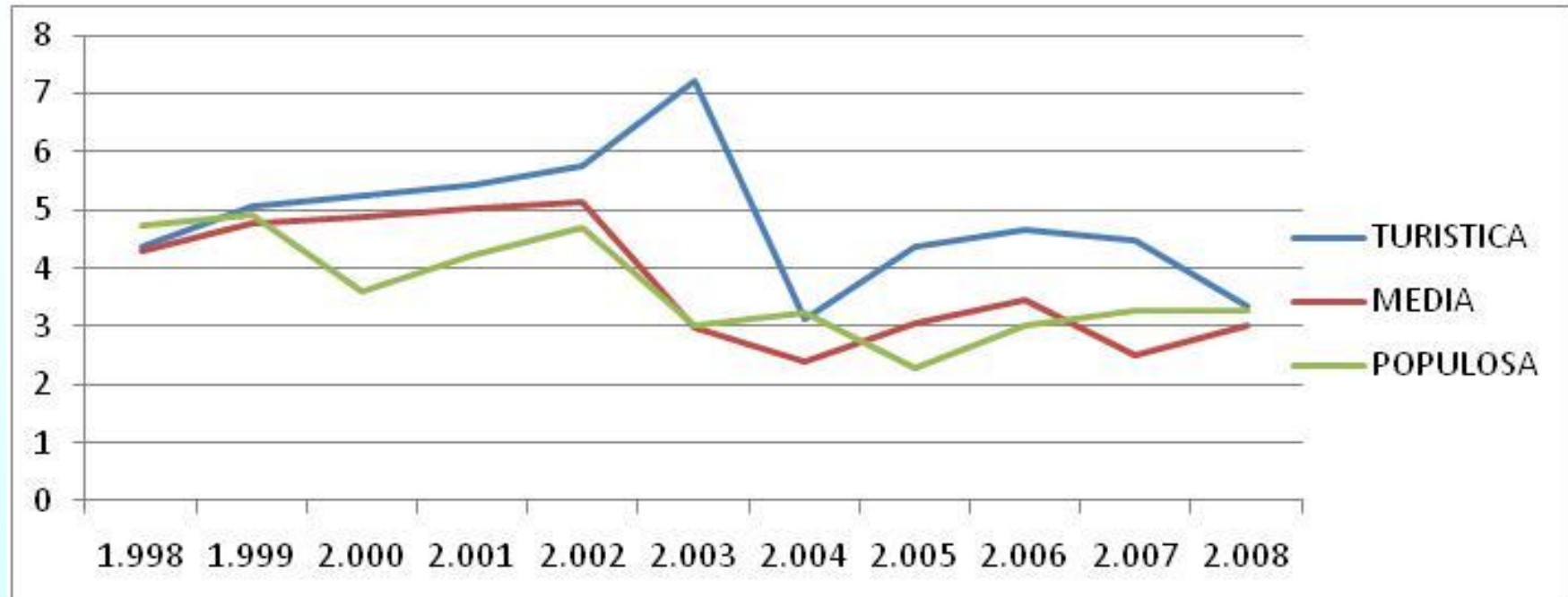


# ANALISIS COMPARADO DEL MARGEN BRUTO FARMACIA TURISTICA, MEDIA O POPULOSA



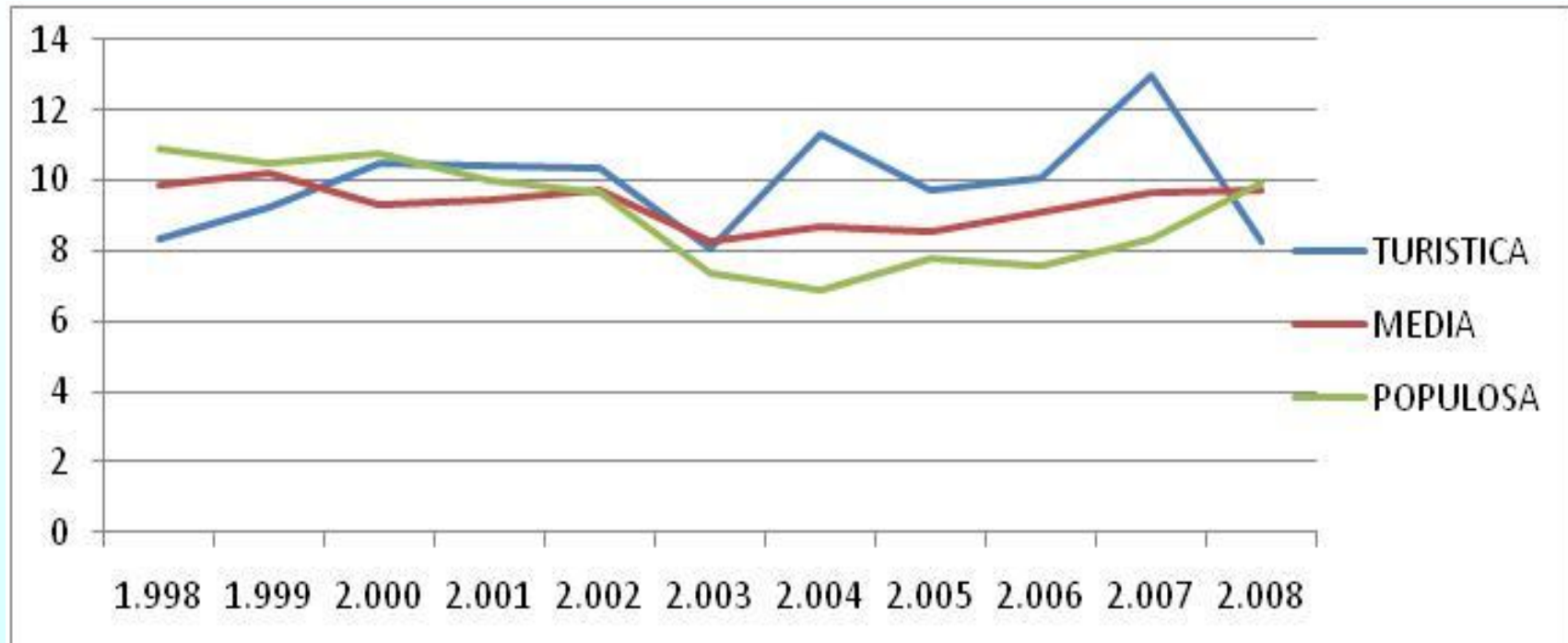
**Tendencias opuestas en el margen bruto de los tres tipos de farmacias con signos de reagrupamiento.**

# ANALISIS COMPARADO DE LAS INVERSIONES FARMACIA TURISTICA, MEDIA O POPULOSA



La farmacia populosa estabiliza su inversión, la turística lo disminuye considerablemente y la farmacia media lo incrementa muy levemente.  
Reagrupamiento de cifras cercanas al 3%

## ANALISIS COMPARADO COSTES DE PERSONAL FARMACIA TURISTICA, MEDIA O POPULOSA



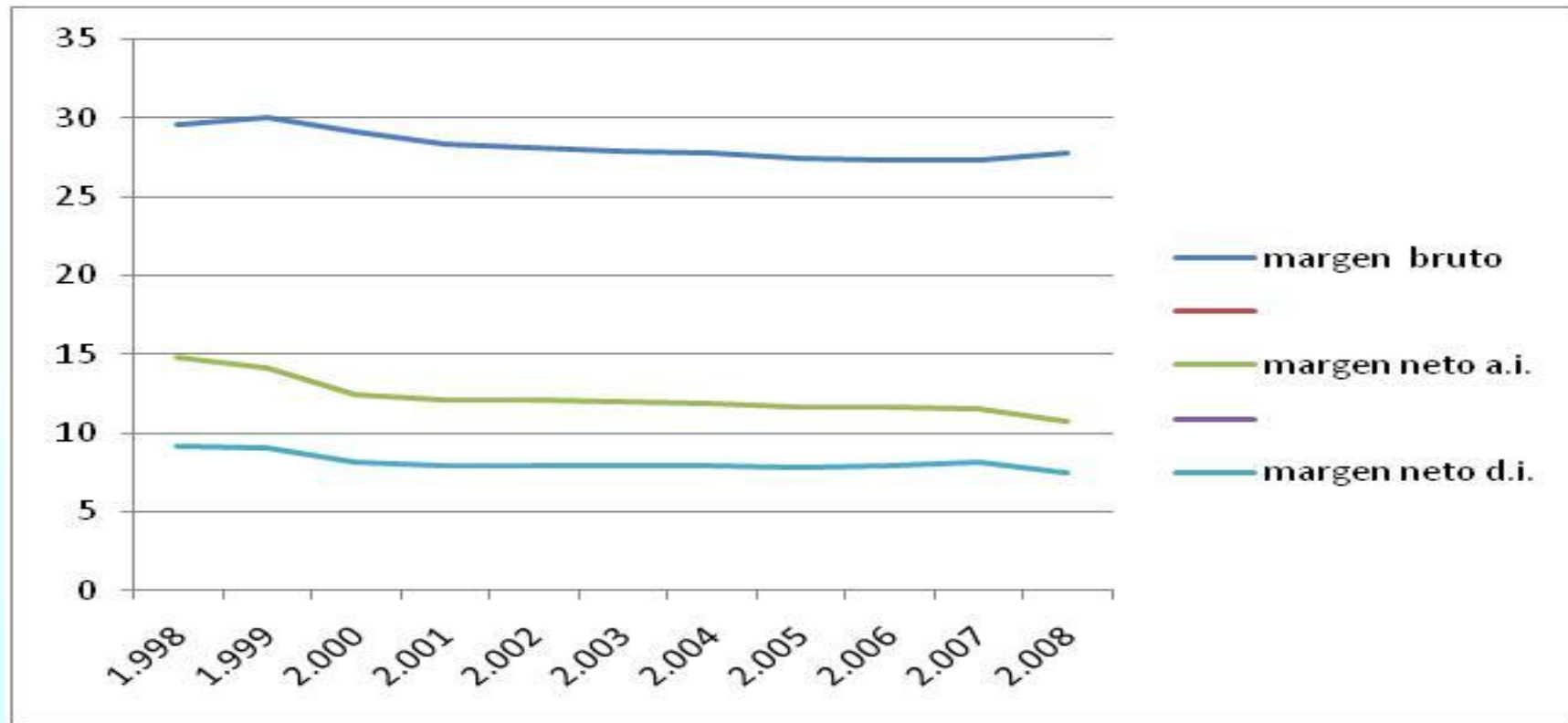
**Cambio de tendencia: La farmacia populosa es la que mas coste soporta (9,91%), seguida por la farmacia media (9,70%) y la farmacia turística que soporta la menor tasa de personal sobre ventas (8,28%) .**

## LOS NUMEROS DE LA “FARMACIA TIPO”

<b>“FACTURACIÓN BRUTA :</b>	<b>500.000 €/AÑO</b>
<b>“COMPOSICIÓN DE LA VENTA:</b>	
<b>73’8% SOE</b>	<b>26,2% LIBRE</b>
<b>“MARGEN BRUTO:</b>	<b>27,76%</b>
<b>“MARGEN NETO A.I.:</b>	<b>10,76%</b>
<b>“MARGEN NETO D.I:</b>	<b>7,51%</b>
<b>“COSTE LABORAL:</b>	<b>9,43%</b>
<b>“INVERSIONES:</b>	<b>3,12%</b>

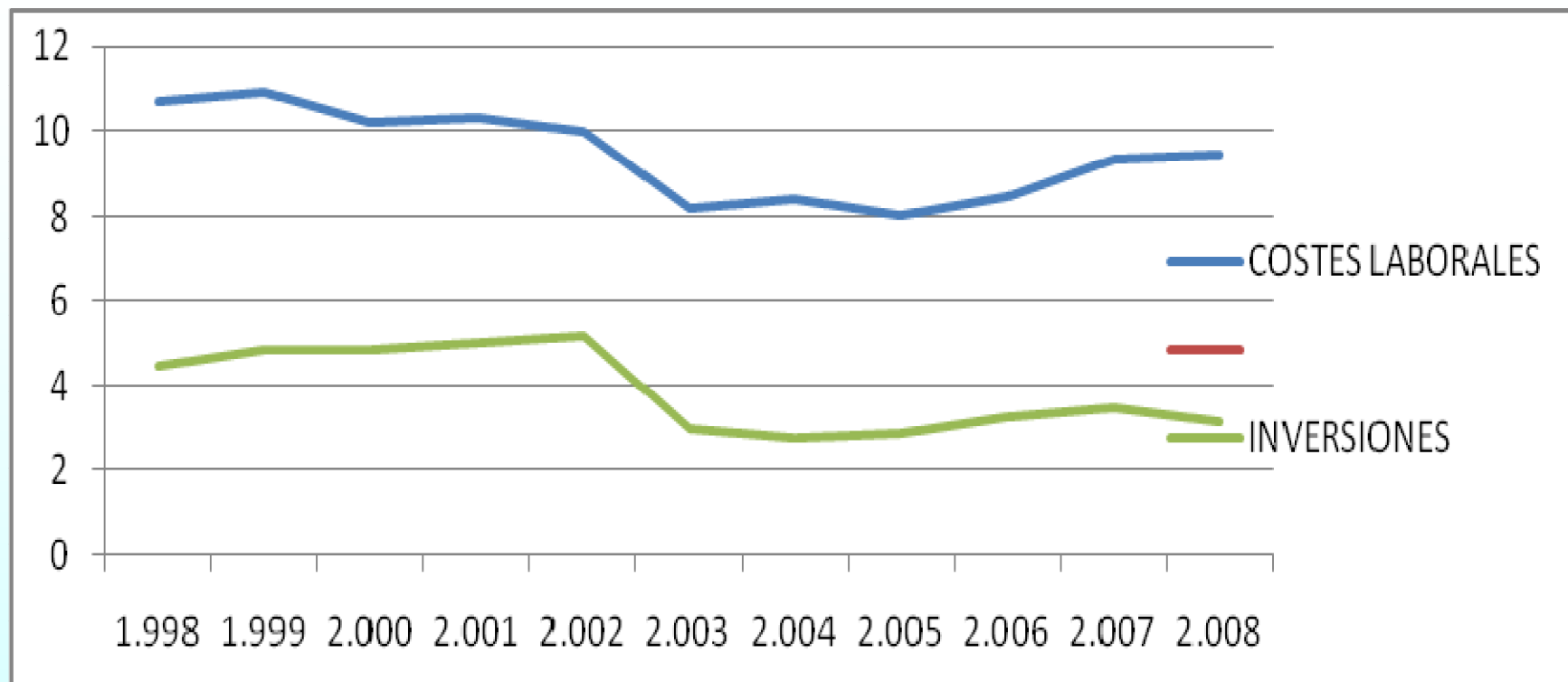
Últimos datos fiscales disponibles: IRPF 2008

# LOS NUMEROS DE LA FARMACIA “TIPO”



La farmacia “tipo” española intenta estabilizar su margen bruto, pero no puede frenar la disminución de su beneficio (margen neto antes y después de impuestos) en 2.008.

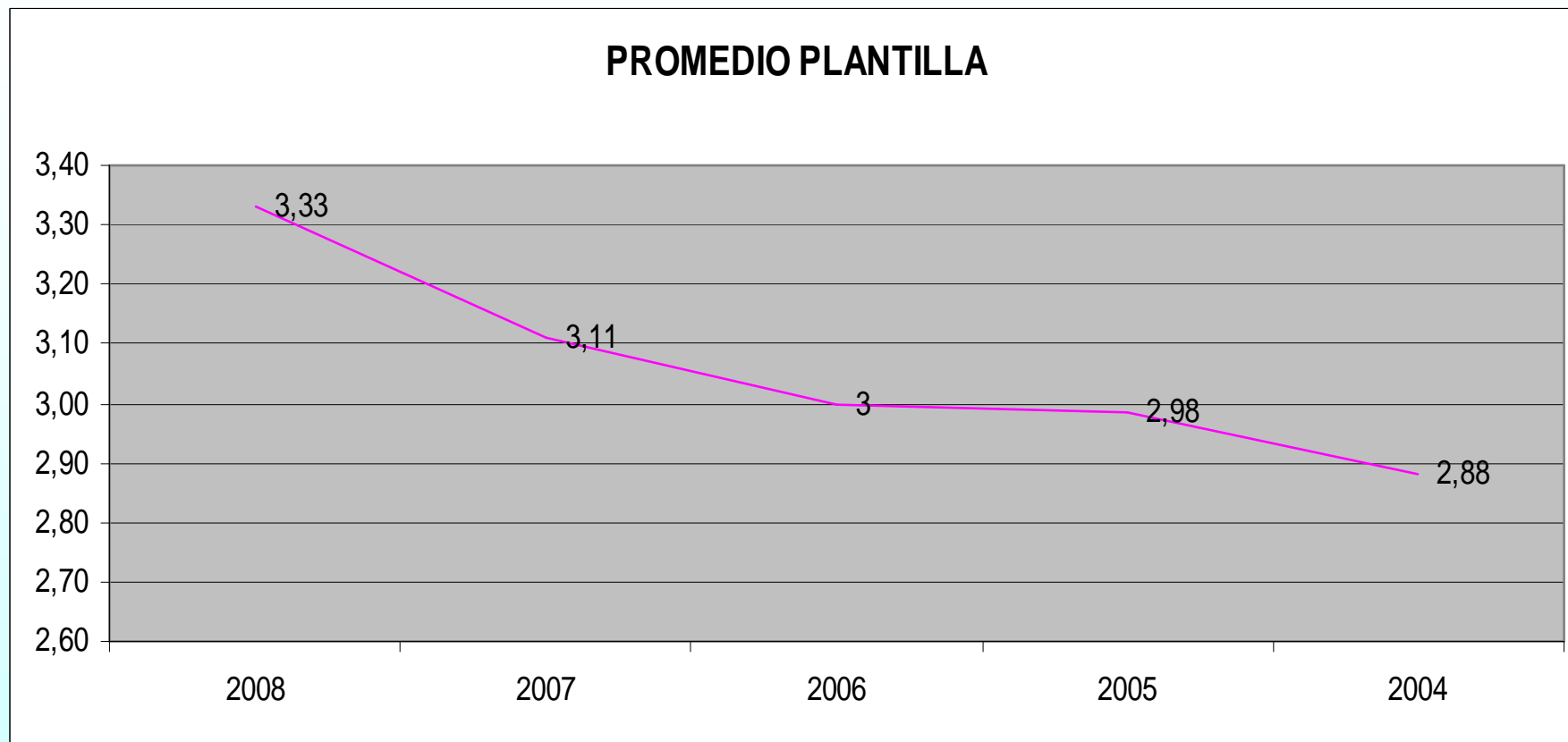
## LOS NUMEROS DE LA FARMACIA “TIPO”



**La farmacia “tipo” española mantiene costes laborales sobre ventas con un 9,43% en 2.008 (9,36% en 2.007)**

**El esfuerzo inversor se retrae en 2.008 (3,12%) respecto al leve repunte de 2.007 (3,45%)**

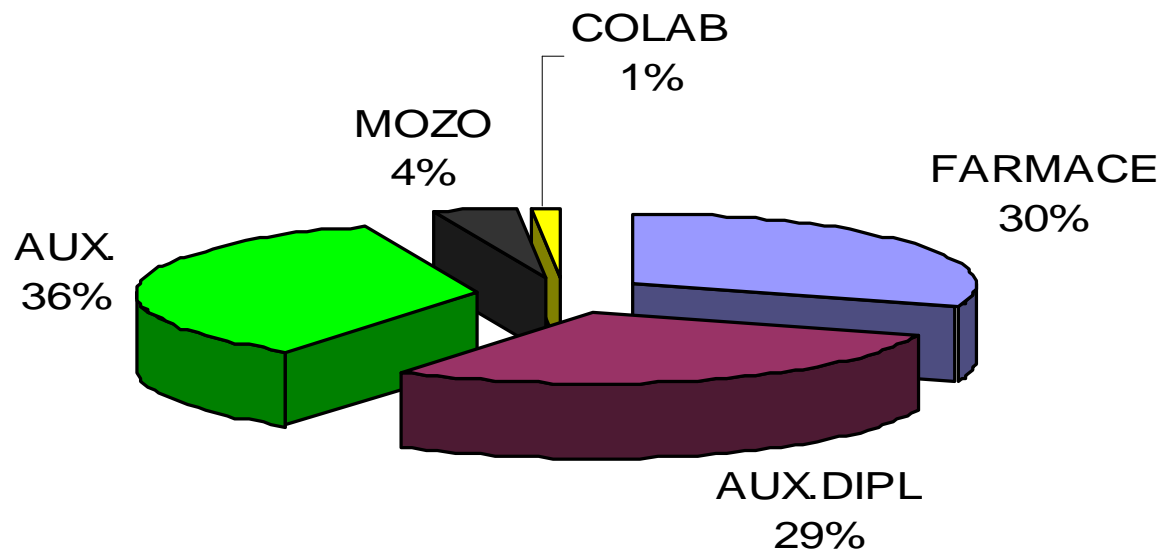
# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA



**La farmacia española mantiene y acrecienta su promedio plantilla hasta 3,33 empleados**

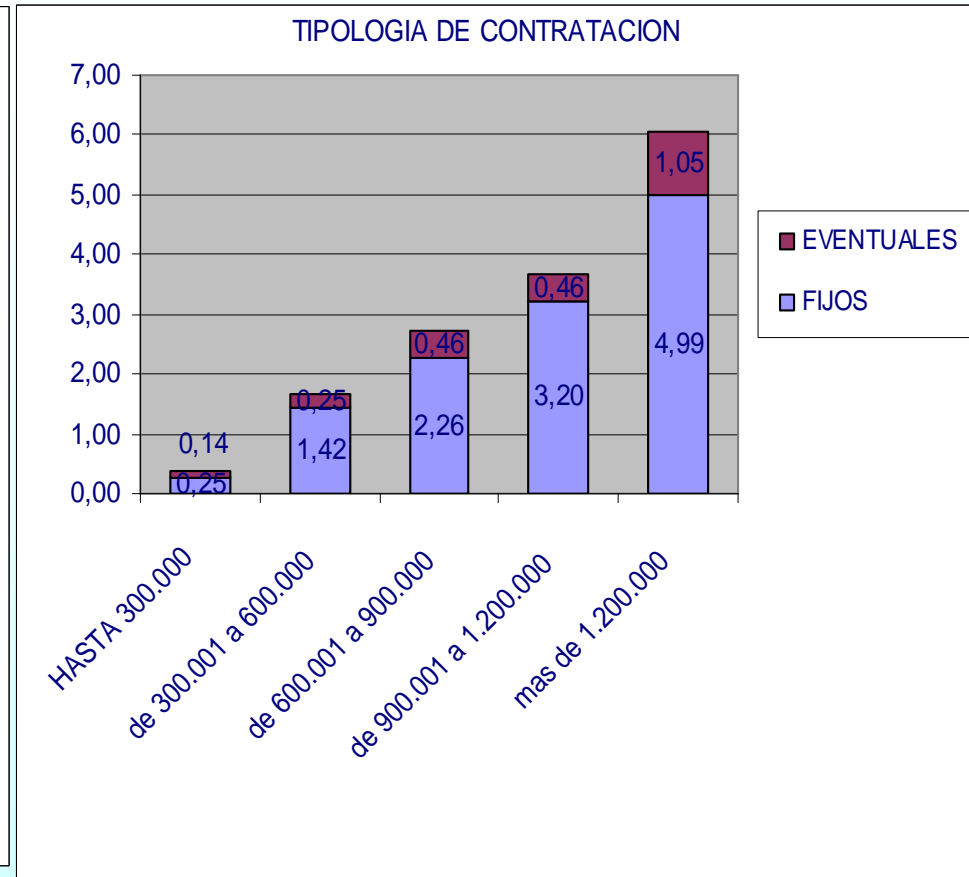
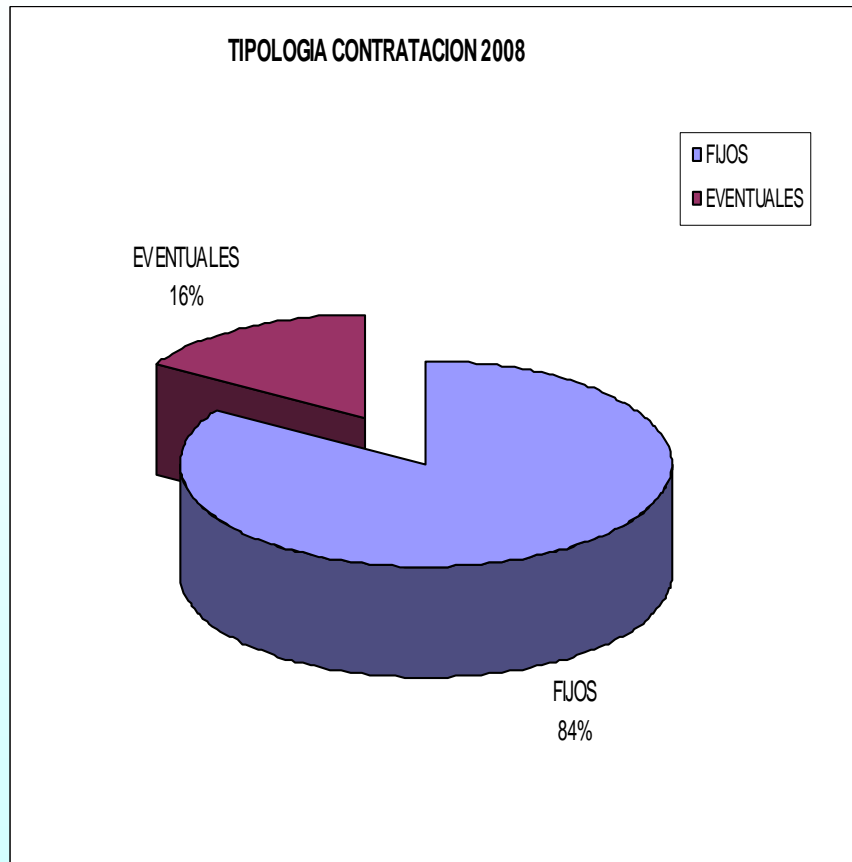
# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

## DISTRIBUCION POR CATEGORIAS 2008



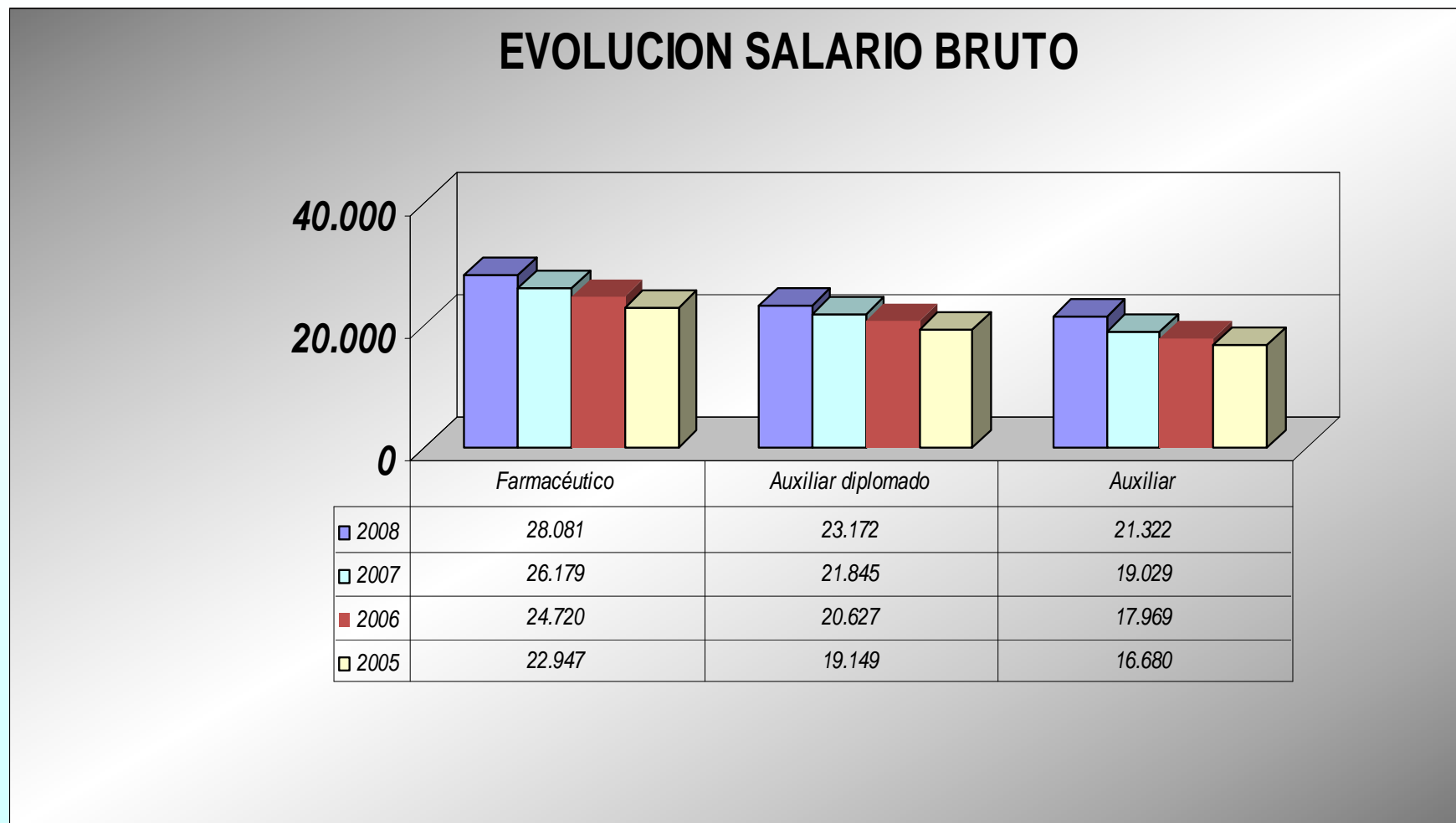
Los auxiliares diplomados alcanzan casi el 30% de las contrataciones. La evolución más importante sucede en farmacias cuya facturación supera los 900.000 euros, habiendo una diferencia decreciente de farmacéuticos de 0.53 puntos menos y en las de más de 1.200.000, con una reducción de 0.30. La evolución de los auxiliares ha ido en aumento en este tipo de farmacias en 0.64 y 0.65 puntos respectivamente.

# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA



**Empleo de calidad en la oficina de farmacia española**

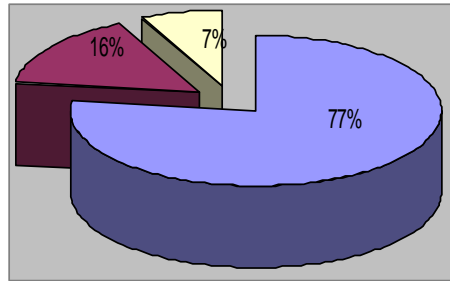
# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA



**En 2008, el salario bruto medio anual del farmacéutico empleado ha sido de 28.100 euros, teniendo en cuenta que la retribución variará según las funciones y responsabilidades asignadas. El salario bruto medio anual del auxiliar diplomado, también técnico en farmacia, es de 23.200 euros y el bruto anual de un auxiliar es de 21.400 euros.**

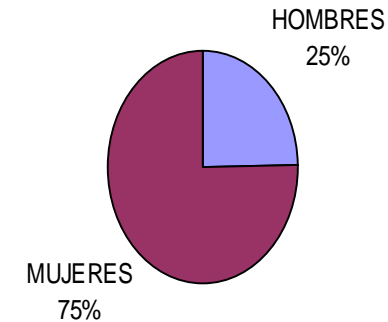
# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

## ANTIGÜEDAD DE LOS EMPLEADOS 2008

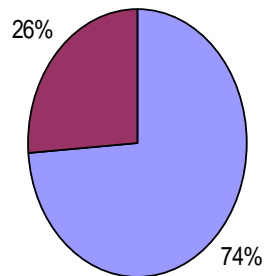


- ANTIGÜEDAD INFERIOR A 10 AÑOS
- ANTIGÜEDAD ENTRE 10 Y 25 AÑOS
- ANTIGÜEDAD SUPERIOR A 25 AÑOS

## SEXO DE LOS EMPLEADOS 2008



## EDAD DE LOS EMPLEADOS 2008



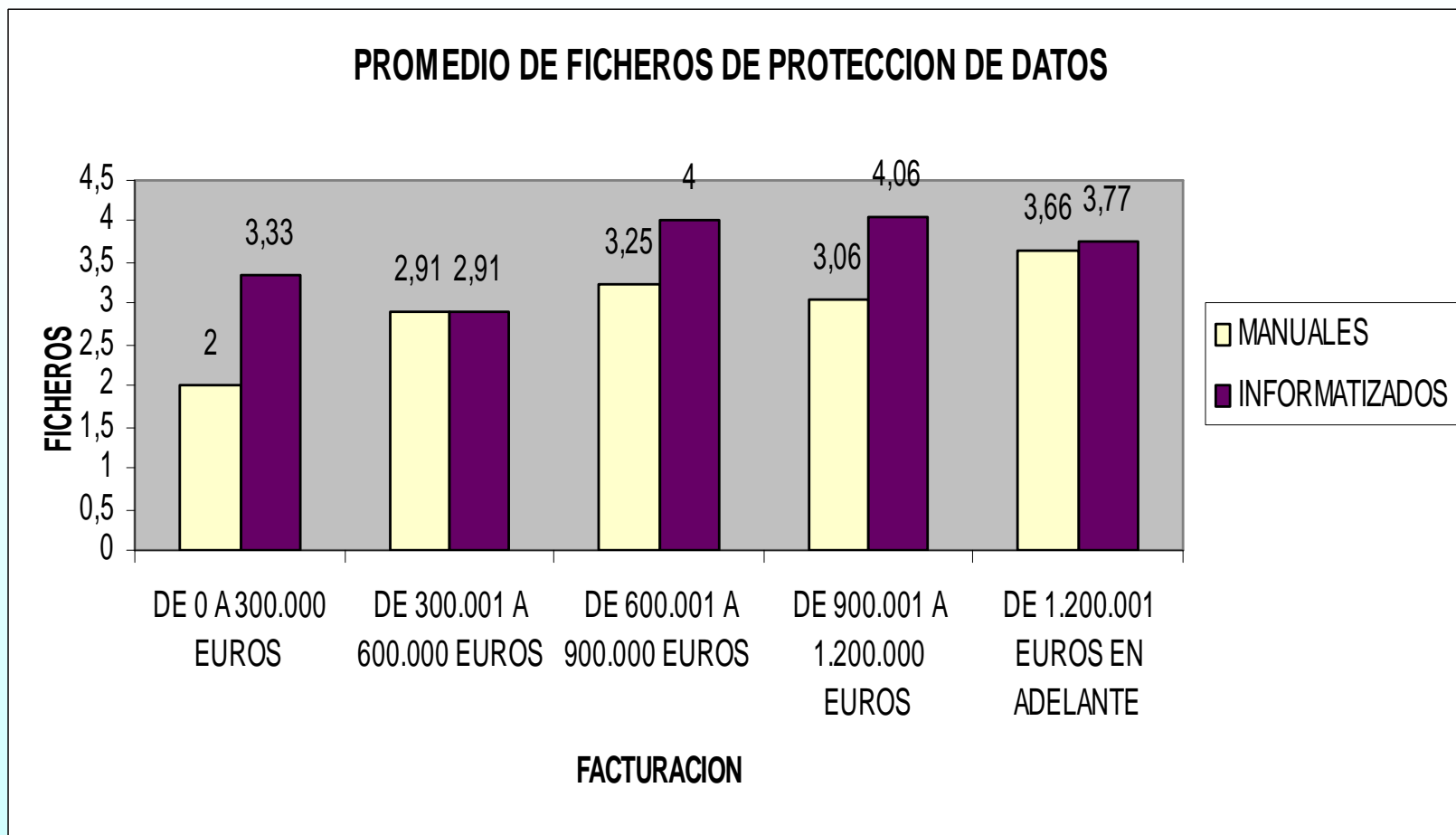
- MENORES DE 45 AÑOS
- MAYORES DE 45 AÑOS

La edad de los empleados se sitúa por debajo de los 45 años en la mayoría de los casos (74%). El incremento porcentual entre el 2007 (23%) y 2008 (26%) es debido a las políticas de incentivos en la contratación de mayores de 45 años (ley de mejora y crecimiento de empleo), en la que existen para la farmacia importantes bonificaciones por la contratación de personas mayores de 45 años.

# SITUACION LABORAL DE LA OFICINA DE FARMACIA

- “La contratación **indefinida** se sitúa en el **84%** en 2008 (86% en 2.007;83% en 2.006)
- “El **74%** de los empleados en 2.008 (77% en 2.007) son **menores de 45 años**
  - “El **75%** (71% en 2.007) de los empleados son **mujeres**
  - “El salario bruto medio anual en 2.008 se incrementa en todas las categorías salariales **por encima del IPC**
  - “El **30%** de los empleados son licenciados en farmacia ; el **29%** son auxiliares diplomados ; el **36%** son auxiliares ;el **%** restante son otras categorías (mozo,etc.)
- “La farmacia intenta mantener ,pero con serias dificultades su tendencia **creadora de empleo:**  
de **calidad**, **femenino** y estable

# PROTECCION DE DATOS Y FARMACIA



**Medidas de seguridad en el tratamiento de datos de salud**

# LA GESTION DE COMPRAS EN LA FARMACIA

## “Cuestiones analizadas :

Estoy comprando bien? Que mayorista es mejor? Compro directamente a laboratorios?

He de realizar grandes compras? Que volumen de existencias es el apropiado para mi negocio?

Obtengo financiación del mayorista para no acudir al banco?

## “Tipos de Políticas de compras

90% de compras a un solo mayorista ;70-80% de compras a un mayorista principal y otro auxiliar

80-90% de compras a un mayorista principal y dos o tres auxiliares.(Balanceo de compras)

50-70% de compras a un solo mayorista y el resto a laboratorios

## “Los mayoristas

Condiciones de margen comercial ; Variedad de mayoristas a escoger ; Grupos de compras

Condiciones Financieras ;Obtención de financiación.

## “La decisión

Enfoque de compras anual ; Comparación de todos los factores ;Muestreo de condiciones comerciales ;Control y comprobación ; Calidad del sistema informático

# LOS PRINCIPALES RATIOS DE LAFARMACIA

“Conocer los números de mi oficina de farmacia? Interpretación de los resultados ;

**Momento vital** de la oficina de farmacia ;Emplazamiento de la oficina de farmacia

Depuración de la información -Nota: Unas ratios basadas en **datos erróneos** nos puede conducir a conclusiones / decisiones equivocadas.

Ratios Financieras / Ratios de Liquidez. Son los principales **indicadores de las deficiencias**

Ratio de Liquidez ;Prueba Ácida ;Ratio de Tesorería

Ratios de **Endeudamiento-Determinación de la situación crediticia**

Ratio de Endeudamiento ; Ratio de Endeudamiento bancario ; Ratio de Firmeza

Ratios de Gestión :Gestión de cobros y pagos(financiera) ;Período medio de pago ;Período medio de cobro

Rotación de inventarios ;Rotación de inventarios ;Ventas por empleado

Gestión de personal ; Ventas por empleado ;Coste medio por empleado ;Gasto de personal s/ventas

Ratios de Rentabilidad :Margen Bruto antes de RD ;Margen Bruto de después de RD ;Margen Neto sin amortizaciones sobre/ventas ;Margen Neto sobre ventas ;Margen Neto sobre Total Activo ;Margen Neto sobre Fondos Propios. Esfuerzo fiscal ;

**Las conclusiones derivadas de los ratios ayudan a :**

**Conocer su farmacia por dentro ;Tomar decisiones ;Mejorar la gestión**

**Mejorar la capacidad de reacción y Mejorar los resultados económicos**

**LA FARMACIA EN:**  
***“EL RETRATO DE LA PYME 2009” ;***  
***“LAS TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y LAS***  
***COMUNICACIONES EN LA EMPRESA ESPAÑOLA 2.009”***  
***“MUJERES EMPRESARIAS EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA”***

“-FARMACIAS SOBRE TOTAL PYMES: Relevancia- cerca del **1%**

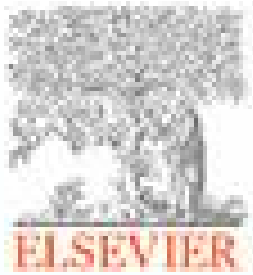
**“7,4 PYMES CADA 100 HABITANTES Y 6,6 CADA KM**

**“COMPORTAMIENTO SOBRESALIENTE EN CUANTO AL EMPLEO EN PYMES : EL 51,3%DE LAS PYMES NO TIENEN ASALARIADOS VS PLANTILLA MEDIA DE LA FARMACIA ESPAÑOLA 3,33 PERSONAS**

**“ EL 53,2% DE LOS EMPRESARIOS AUTONOMOS DISPONE DE ORDENADOR:NIVEL TECNOLÓGICO SUPERIOR EN FARMACIAS TENDIENDO AL 100%**

**“ EL 47,7% DE LOS EMPRESARIOS AUTONOMOS DISPONE DE ACCESO A INTERNET: FARMACIAS SUPERAN ESTE % POR “TSI”,RECETA ELECTRONICA,FACTURACION,ETC**

**“1.123.000 MUJERES TRABAJABA POR CUENTA PROPIA EN 2.007.Y DE ESTE GRUPO UN 24% TENIA ASALARIADOS EN SU NEGOCIO.EN EL TRAMO DE 55 AÑOS O MAS LAS MUJERES EMPRESARIAS SON EL 29,3%. EL 33% DE LAS MUJERES EMPRESARIAS CON EMPLEADOS TIENE FORMACION SUPERIOR ( EN EL CASO DE LOS HOMBRES ES UN 28,3%).PERFIL CONFIRMADO EN ANALISIS SOCIOLOGICO INFORME 2.010**



*ASPIME, S.L., como firma de asesoramiento especializado a oficinas de farmacia tiene presencia en:*

***Madrid-Barcelona-Girona-Tarragona-Lleida-Valencia-Castellón-Alicante-Burgos***

[www.aspime.es](http://www.aspime.es)

[aspime@aspime.es](mailto:aspime@aspime.es)

**ASPIME BARCELONA**

*C./ Vallespir, 19. Planta 5ª. Edificio Octavia.08173.Sant Cugat del Valles.Tlfno.Información : 93 692 02 58*

