



EDUARDO
TCHOUHADJIAN
& ASOCIADOS

MERCADO DE LA FARMACIA

ANÁLISIS 2017 Y-EVOLUCION Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018

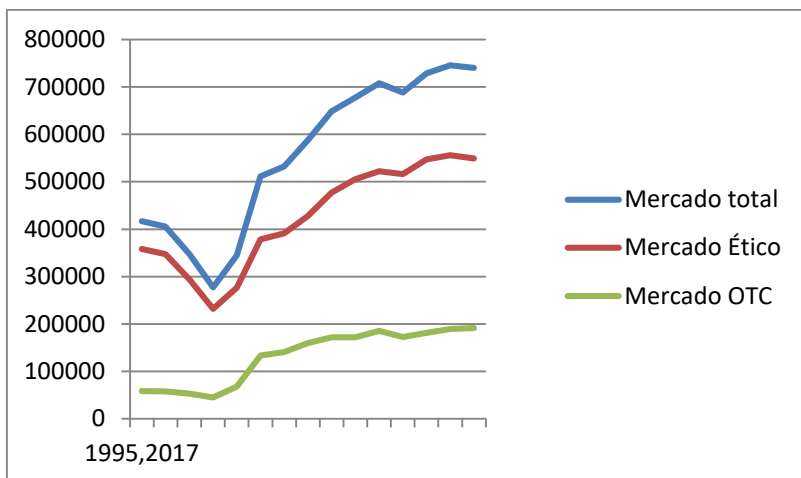
Análisis 2017

El cierre de 2017 nos presenta una leve baja del volumen de ventas del mercado farmacéutico, respecto del año anterior.

Si bien no es un número significativo, marca un quiebre de la tendencia ascendente en el consumo de medicamentos que se venía dando constante, prácticamente desde 2002 (con excepción de 2014)

Esta caída se observa más intensa en el segmento de productos de Venta Bajo Receta (-1,3%) que en el mercado de Venta Libre (+0,9).

En el gráfico de abajo vemos la evolución de las ventas en unidades desde 1995 a 2007.



Fuente IMS

Se observa que el mercado es siempre creciente, con incrementos muy significativos durante varios años, con una desaceleración con crecimiento en 2016, pero en 2017 se revierte la tendencia y se produce una leve baja.

Es importante destacar que en la disminución de volúmenes del mercado farmacéutico, cuando ocurre es producto de una profunda crisis (2002), o de un período de no crecimiento de la economía (2014).

Ninguno de estos factores se dieron en 2017, y las causa de la reducción debemos buscarlas en motivos exclusivos del mercado farmacéutico.

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.

Al fin de 2015 los precios tuvieron una recuperación importante, aunque no alcanzaron a compensar lo perdido en años anteriores respecto de la inflación.

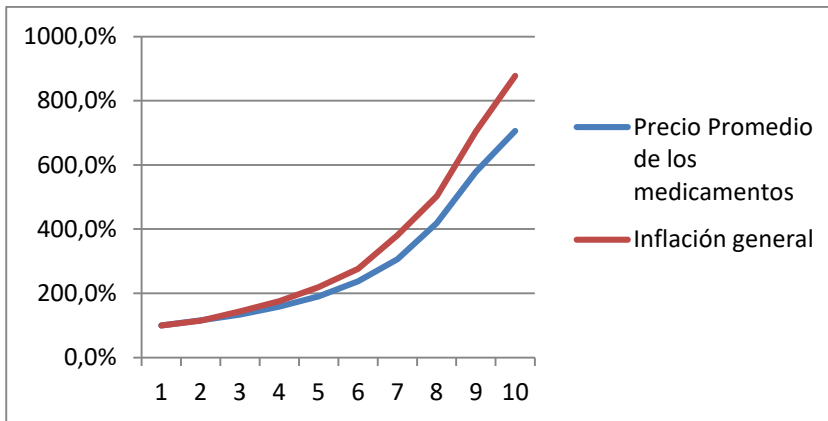
Durante 2016 los precios promedios siguieron evolucionando favorablemente en comparación con los de 2015.

Crecieron 38 %, una mejora sensible, pero aún siguen por debajo de la inflación acumulada desde 2008.

Nuevamente, en 2017 los precios volvieron a quedar rezagados respecto de la inflación general ya que se incrementaron un 22,1 % y la inflación general según el Indec en ese período fue superior al 24,6%

Es importante destacar que hablamos de precios promedio del mercado total al cierre de cada año, por lo cual es factible que este análisis no sea válido para algunos casos de presentaciones en particular que crecieron más que estos valores indicados.

En el siguiente gráfico podemos observar el comportamiento de las curvas de precios e inflación desde 2008 hasta noviembre 2017.



Fuente IMS-Indec

Dado el entorno de la economía general parece improbable que lo perdido en precio se pueda recuperar en el futuro.

Con el nulo crecimiento del volumen y el ajuste de precios por debajo de la inflación, la facturación de las farmacias tuvo un deterioro significativo, comparado con 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.

Además del objetivo de mantener el nivel de stock (necesidad primordial de supervivencia de la farmacia), hubo que asignar más recursos para gastos corrientes.

Los gastos generales de explotación, en muchos casos superaron ampliamente al índice de inflación general, como el caso de los servicios.

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 2016

Los podríamos resumir en:

- **Elevadas bonificaciones en Obras Sociales y Privadas**
- **Caja Seca y largos plazos de pagos de Obras Sociales**
- **Restricciones al consumo indiscriminado en Obras sociales**
- **Altísimos costos de explotación en relación con la rentabilidad que genera el medicamento**

- **Financiación del stock con Capital Propio**
- **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.

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.

Recordamos que este término lo aplicamos al concepto de casi nula recaudación de efectivo como consecuencia del crecimiento de los productos con cobertura 100%, o bien también con los de cobertura del 70 y 80%

Este es un tema que debe ser revisado al negociar cualquier nuevo convenio, ya que es imposible evolucionar en un comercio sin efectivo.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO EN CURSO.

Las perspectivas de las farmacias para 2018 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.

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 algunas provincias, en las condiciones de compra de las droguerías 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 2018 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 2017, aunque con un concepto más estricto, ya que las condiciones son mucho más complejas, por la incertidumbre que nos plantea la renegociación del convenio Pami.

Decíamos en 2017

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-activa, 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 2018

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 la 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 un Gestión eficiente y de permanente control.

Dr. Eduardo Tchouhadjian- Consultor especializado en farmacias

Director Académico Posgrado de Marketing y Gestión Farma Universidad de Belgrano

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

www.eduardot.com.ar

