

EL MERCADO FARMACÉUTICO Y LA SITUACIÓN ECONOMICA DE LA FARMACIA

Análisis actual y perspectivas 2015

La situación económica global, regional y nacional está cambiando aceleradamente. Los distintos jugadores tratan de adaptarse a las nuevas reglas y los ajustes son inevitables.

La economía local no escapa a estos conceptos generales y las distintas actividades deben desarrollarse en estos contextos de variabilidad .

Este entorno, y las particulares condiciones del mercado farmacéutico, convirtieron en 2014 a la economía de la farmacia en algo complejo y de difícil administración.

La rentabilidad y situación financiera es un tema que desde hace varios años se deteriora en forma constante.

Durante los últimos años el incremento espectacular del volumen de ventas soportó el crecimiento de la facturación nominal, en sintonía con el ajuste de los costos de explotación.

Este fue el factor primordial que permitió sostener el mercado en los últimos años.

Pero lamentablemente en 2014 esta tendencia se revirtió en forma marcada.

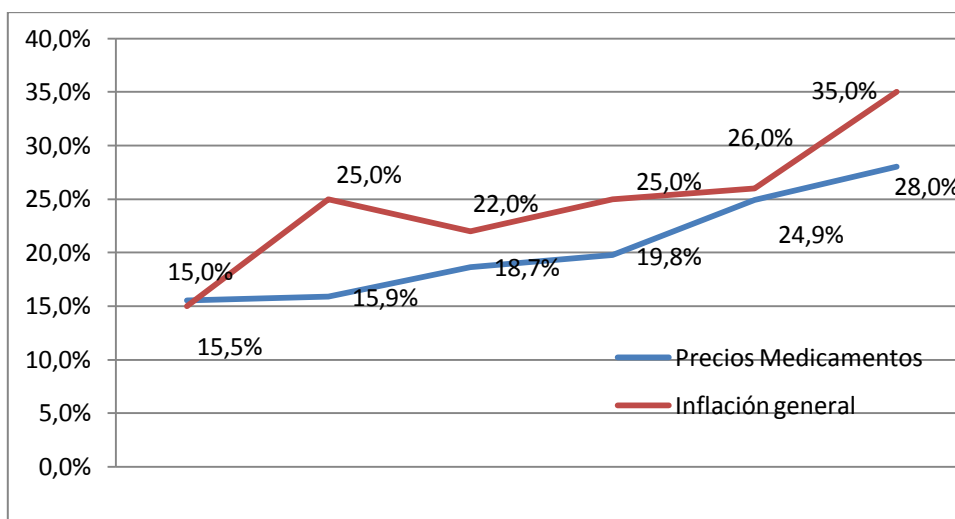
Desde el 2002 que el mercado no presentaba una reducción en la venta de unidades.

La cantidad de unidades vendidas durante el año será aproximadamente de un 3% menor que el año anterior, con una caída de 2% en los productos éticos y 7% en los productos de venta libre.

El incremento de precios promedio en el período, según datos del mercado, fue de aproximadamente de un 25%, con inflación general, significativamente superior.

Este atraso agrava la situación , ya que las variables están desfasadas desde el año 2008, a partir del cual los precios de los productos farmacéuticos tuvieron ajustes menores a la inflación general.

En el siguiente gráfico podemos ver una comparación desde el año 2009 al 2014 de las variables precios de medicamentos e inflación general.



La apertura entre las dos curvas es rentabilidad que fue perdiendo la farmacia en todos esos años, o dicho de otra manera , recursos propios que se debieron aportar para mantener la actividad.

El ajuste de la economía, el crecimiento de los gastos de explotación (salarios, servicios, alquileres) y la baja de actividad, son elementos que marcan el desarrollo de la rentabilidad de la farmacia.

En otros términos, la prolongación del efecto inflacionario, la aceleración de los gastos, y el bajo ajuste de precios de los productos farmacéuticos, son los elementos que terminan de definir los componentes de la Ecuación Económico-Financiera.

Como indicáramos más arriba, el volumen que era el elemento que disimulaba el efecto negativo de la relación precio- inflación, sufre una caída significativa respecto del ritmo de crecimiento de años anteriores.

La situación general de las Obras Sociales Nacionales y provinciales son conceptos de fundamental importancia a considerar en el contexto general del negocio de la farmacia.

No podemos soslayar los inconvenientes en la cobranza de las principales Obras Sociales, con atrasos significativos en el pago y emisión de notas de crédito.

El crecimiento de los planes de cobertura al 100% y su alta influencia en la facturación generan efectos que se sienten directamente en la Caja, en los inventarios y en la gestión financiera.

La baja recaudación en efectivo de estos convenios produce el efecto denominado "CAJA SECA", que ya comentamos en otros artículos.

La venta de productos que se pagaron con fondos líquidos y que se recuperan en la mayoría de su valor en Notas de Crédito para aplicar a la compra de nuevos productos, reduce significativamente la capacidad financiera, y la posibilidad de atender gastos crecientes que necesitan ser cancelados con fondos .

Este efecto está provocando que una gran cantidad de farmacias pequeñas y medianas dejen de atender los planes de 100% y ,por ahora, sean los grandes jugadores los que mantengan el servicio.

Un efecto que viene aún más a acentuar el efecto de "CAJA SECA " es la importante caída de la venta de productos de Venta Libre (7% en el año) ya que estos son productos que se facturan y cobran en el mostrador.

También tiene su influencia la reducción de ventas de productos de perfumería y del bienestar, que tienen una relación directa la disminución con el poder adquisitivo del público.

El nexo natural de la farmacia con el negocio farmacéutico, que es la droguería, sufre los mismos efectos de los precios y costos, por lo que no es esperable una mejora en las condiciones de compra.

En el próximo 2015 no se prevé un cambio de tendencia , aunque probablemente se acelere un poco más el consumo general. De todos modos no será un efecto que pueda revertir la situación descripta.

Consideramos que es imprescindible una regeneración urgente de la rentabilidad de la farmacia.

Esto se podría lograr por un camino de recomposición de ingresos.

Las posibilidades son las siguientes:

- 1. Ajuste general de precios de los medicamentos acorde con la inflación general**
- 2. Ajuste de los precios finales que maneja la farmacia (bonificaciones a las Obras Sociales)**
- 3. Acciones individuales y ajustes que generan rentabilidad adicional a la existente.**

Los puntos 1 y 2 nos parecen de muy difícil logro en el corto plazo del próximo año, por lo que consideramos necesario poner todos los esfuerzos en lograr la mejores alternativas para trabajar en el punto 3

Es imprescindible la generación de rentabilidad líquida con acciones alternativas ya que de lo contrario se reduciría el Capital y la posibilidad de evolución del negocio.

Este diagnostico nos lleva a definir que los objetivos que deberán orientar la actividad del mostrador y de la gestión de compras y ventas son:

- INCREMENTAR EL PRECIO PROMEDIO DE VENTAS (descuentos y bonificaciones)**
- INCREMENTAR EL MARGEN DE RENTABILIDAD (productos rentables)**
- OPTIMIZAR RECURSOS (Humanos e inventarios)**

Para lograr estos objetivos debemos iniciar una estrategia que nos permita ir "en busca de la rentabilidad perdida."

Las acciones que nos permitirán encarar este camino comprenden los siguientes temas:

- **GESTIÓN DE PRODUCTOS OTC**
- **GESTIÓN DE PRODUCTOS CON RENTABILIDAD**
- **OPTIMIZACIÓN DE COMPRAS E INVENTARIO**
- **REVISIÓN PERMANENTE DE VARIABLES Y CAPACIDAD DE CAMBIO**

Será necesario encarar una Gestión Profesional del Negocio que permita desarrollar actitudes PRO-ACTIVAS, creación de valor adicional al servicio profesional Y UN ESTRICTO CONTROL DE RECURSOS Y GASTOS .



www.eduardot.com.ar