

## **MERCADO DE LA FARMACIA**

### **ANÁLISIS 2023 Y-EVOLUCION Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2024**

#### **Análisis 2023 Volúmenes y Precios**

**El ejercicio 2023 presenta una caída de 4.6 % del volumen de ventas del mercado farmacéutico, respecto del año anterior. ( Mercado Total) ( Fuente IQVIA)**

**Este efecto está dado en forma conjunta por los Productos Éticos que disminuyeron su venta 3.3% y los productos de Venta Libre que muestran una caída aún mayor de 8.1% ( Fuente IQVIA)**

Si bien se trata de un número importante de disminución de ventas cabe señalar que considerando el Mercado Total las unidades vendidas en 2023 son superiores a las de los años 2018/2019/2020.

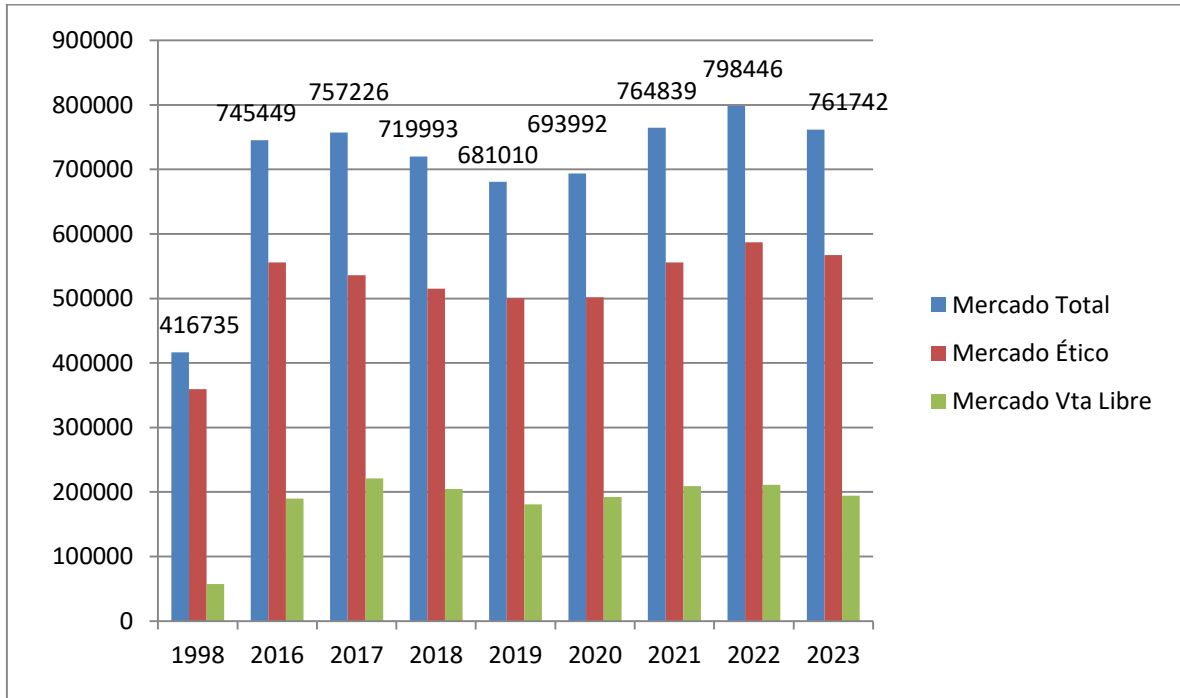
En cuanto al Mercado Ético, pese a estos números decrecientes en comparación con 2022, el volumen aún sigue siendo importante ya que es superior al de los años comprendido entre 2016 y 2021.

Esto indica que nos encontramos con un Mercado Ético, aunque en baja respecto del año anterior, con un consumo aún importante.

Por supuesto que al igual que años anteriores, las coberturas de Obras Sociales, sobre todo PAMI, son el sostén más importante para este número de unidades dispensadas

En el segmento de Venta Libre, donde la caída de nivel adquisitivo de la población se siente en forma inmediata, no ocurre lo mismo, ya que debemos remitirnos a los años 2019/2020 para encontrar un volumen de ventas tan bajo como el de este año 2023

En el gráfico de abajo vemos la evolución de las ventas en unidades desde 1998 A 2023



Fuente IQVIA

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 y alta inflación como ocurre en este último año

### PRECIOS

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

**Durante el año pasado los Precios de Venta al Público (PVP), crecieron respecto del año anterior un 328.5 %, mientras que la Inflación General, que publica el INDEC fue de 211.4 %**

Si bien durante el curso del año, salvo en el primer trimestre, los PVP se ajustaron en línea con el IPC (Índice de Precios al Consumidor INDEC) o levemente por encima, el incremento por encima del IPC se produce fundamentalmente en el cuarto trimestre del año.

**Este concepto aplica, para el Precio de Venta al Público (PVP), que es el valor general publicado por los laboratorios, y que se utiliza para todas las transacciones, excepto para la venta de los productos a través del Convenio Pami**

Para conocer los precios reales de facturación de las farmacias, debemos tener en cuenta el efecto de la venta de Productos Pami a un PVP diferente al PVP general

Si consideramos que los productos dispensados a través del Convenio Pami representan aproximadamente un 40% del total, para determinar el precio real de facturación de las farmacias es necesario hacer un análisis del efecto combinado de los dos precios al que se realiza la dispensación

Como ya dijimos el PVP General (PVPG), es el precio al que se dispensan todos los productos del mercado excepto los del Convenio Pami.

El PVP Pami es el precio al que se dispensan los productos del Convenio Pami

De este mix de ventas surge el PVP Promedio Ponderado (PVPPP) que es el precio real de facturación de las farmacias.

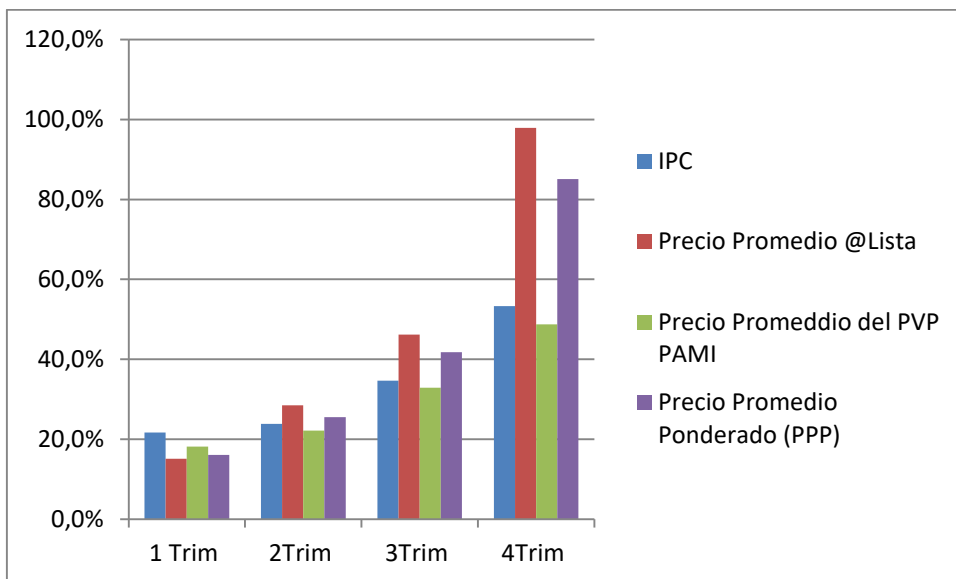
Observamos que el PVPG como el PVPPP, están levemente por debajo de la inflación general, durante el primer trimestre del año, se produce un leve incremento por encima del IPC el segundo y tercer trimestre y realmente significativo durante el cuarto trimestre

No ocurre lo mismo con los PVP Pami, que tuvieron un ajuste por debajo de la inflación durante todo el año, y por supuesto significativamente inferior al ajuste de los PVP general.

**Este efecto incrementó significativamente la brecha entre el PVP Pami y el PVP general que era del 40% a comienzos del año al 60% a fines de diciembre 2023**

En el gráfico siguiente podemos ver la evolución trimestral de las tres variables

**INCREMENTO TRIMESTRAL DE PVP GENERAL, PVP PAMI Y PVPV PROMEDIO PONDERADO EN COMPARACIÓN CON INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC INDEC)**



Fuente IQVIA

### Comparativo evolución Mensual IPC/ Precios de los medicamentos Diciembre 2019 /Diciembre 2023

Si analizamos la serie de PVP desde diciembre de 2019, observamos que los PVPG se encuentran al cierre de 2023 por encima del IPC en un 31,8 %, producto del aumento de los dos últimos trimestres del año.

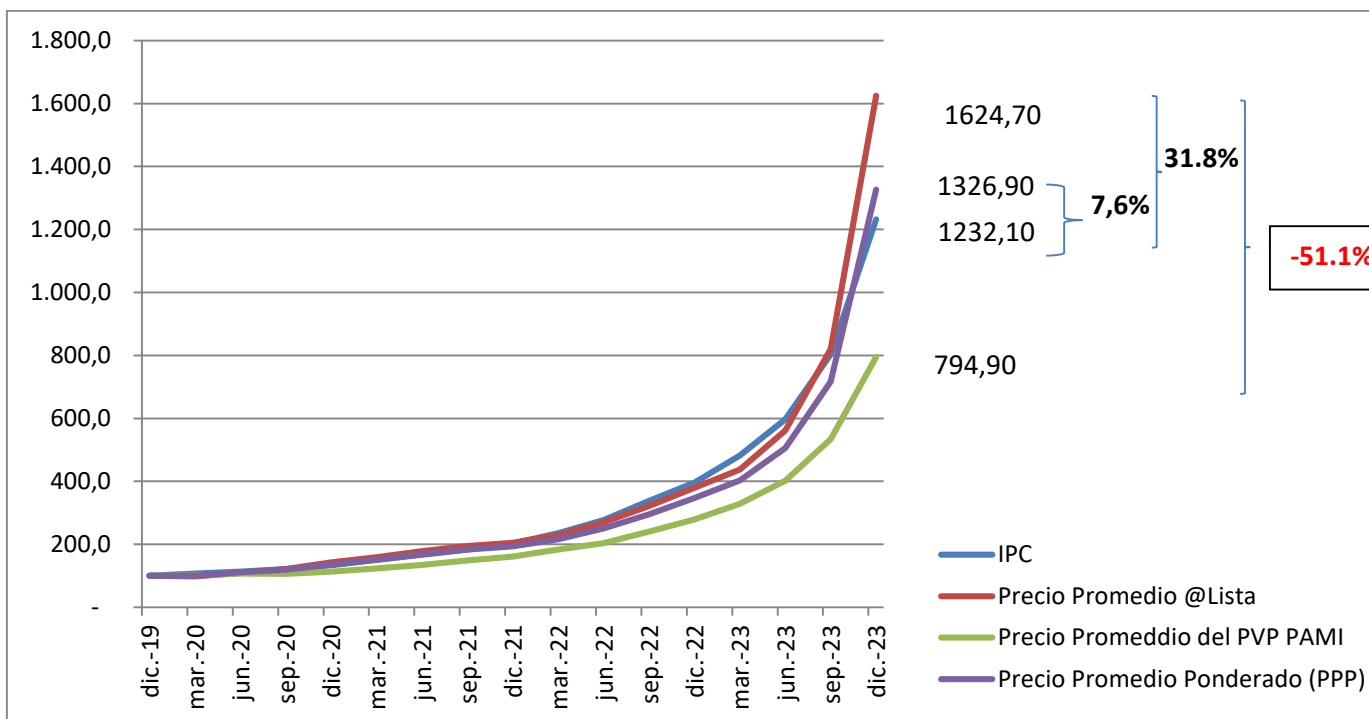
Este efecto genera que los PVPPP de facturación real, se encuentren también por encima en un 7,6% del IPC

En cuanto al PVP Pami el ajuste desde diciembre 2019 al cierre de 2023 fue un 51,1% menor a los de los PVP general, lo que implica una ampliación de la brecha entre ambos precios, como ya se indicó anteriormente.

Esto significa que la brecha de precios existente entre el PVP general y PVP Pami se incrementó respecto de la ya existente al comienzo del año, siendo en la actualidad de aproximadamente un 60% en el promedio general de los productos

En el gráfico siguiente se puede observar el índice de evolución de los 3 PVP en relación con la inflación general IPC (Índice de Precios al Consumidor del INDEC)

## Variación de Precios Acumulada diciembre 2019 – diciembre 2023 (Precios dic 2019 = Base 100)

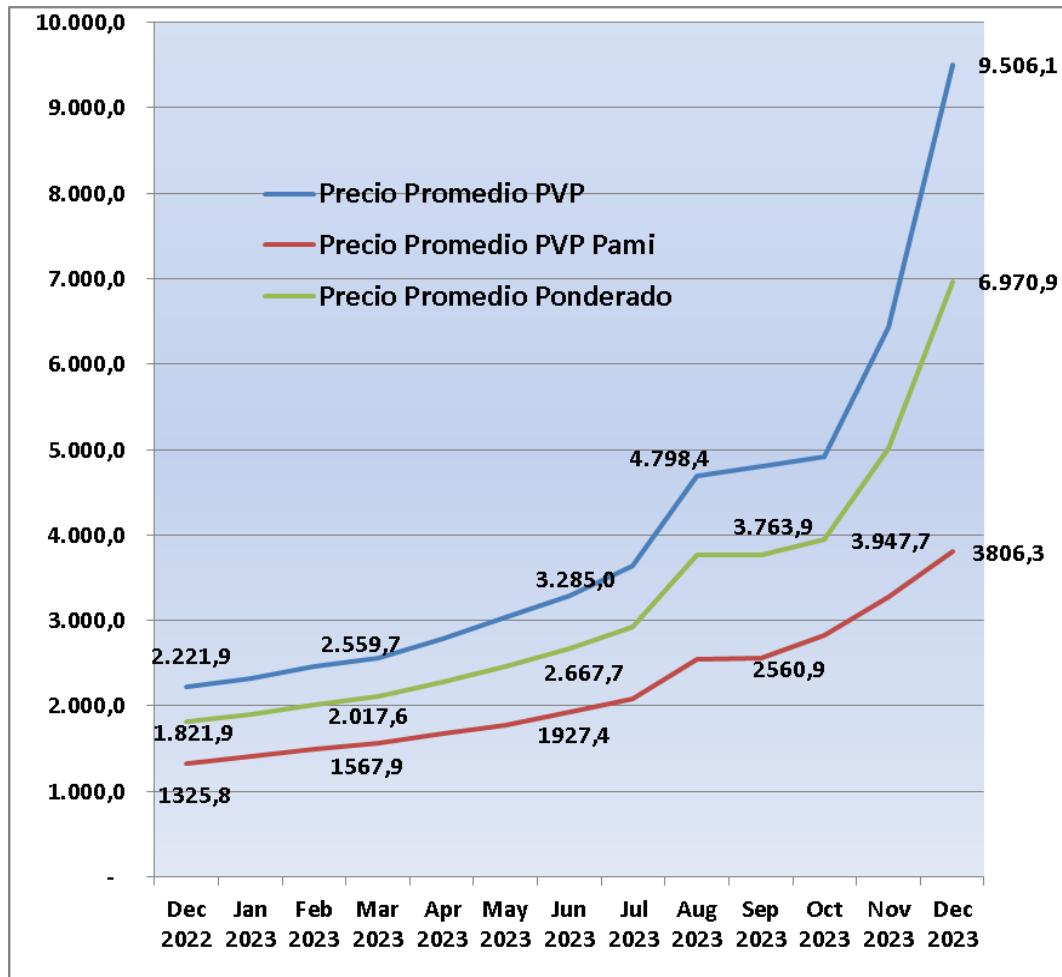


**Fuente IQVIA**

**El siguiente gráfico nos muestra la evolución en valores absolutos los diferentes PVP que intervienen en la facturación real de la farmacia**

Los datos de este gráfico están expresado en Precios de farmacia sin IVA, es decir un 66% del PVP, o lo que es lo mismo ajustarlos por el coeficiente 1.5125 para llevarlos a PVP

**EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PROMEDIOS REALES DEL MERCADO 2023 (FUENTE IQVIA)**



Fuente IQVIA

En este gráfico podemos observar cómo se incrementa la brecha entre ambos PVP a partir del mes de agosto ampliando la diferencia entre ambos PVP al 60% hacia fines del año.

En consecuencia PVPP (el Precio Promedio Ponderado) o sea el real de facturación también se encuentra en valores significativamente más bajos que los PVP.

Dado el entorno político- económico general parece improbable que lo perdido en PVP Pami se pueda recuperar en el futuro.

En conclusión respecto de los precios podemos decir que si bien los PVP, sobre todo durante el último trimestre del año se ajustaron significativamente por encima de la inflación, dada la realidad del mercado y la alta incidencia de los productos del Convenio Pami, los precios reales de facturación no colaboraron para mejorar la rentabilidad de la farmacia

## RENTABILIDAD

La facturación nominal tuvo un significativo crecimiento en su monto total de 145.8 %, como consecuencia fundamentalmente de los incrementos de precios, ya que la reducción del volumen en Productos Éticos y de Venta Libre no incrementó la facturación real de las farmacias.

En vista que el ajuste de precios reales (considerando el efecto del PVP Pami), sólo superó levemente a la inflación hacia el final del año, tampoco mejoró en forma sensible la rentabilidad final de la farmacia

Otro factor que influyó en la erosión de la rentabilidad de la farmacia fue la permanencia de la baja de descuentos adicionales en la compra de productos de oferta. (Transfer)

Un factor a considerar es la acción demoledora de la inflación en toda la Ecuación Financiera de la farmacia

Durante todo el año los gastos generales de explotación crecieron en línea con la inflación general o aún en valores superiores.

También fue muy importante la erosión sufrida por la inflación en la cuentas a cobrar, ya sea a OOSS y PP o cuentas corrientes.

Por lo tanto, además de financiar el crecimiento de las cuentas a cobrar, y asignar más recursos para gastos corrientes fue fundamental el objetivo de mantener el nivel de stock (necesidad primordial de supervivencia de la farmacia)

El adicional de Capital de Trabajo, fue indispensable para seguir financiando la actividad, y el incremento de costos de compra

Todos estos factores, hicieron necesario una mayor inversión y la optimización extrema de la Ecuación Financiera para seguir manteniendo la operación, y tratar de evolucionar

Los gastos generales de explotación (alquileres, servicios, impuestos), en muchos casos superaron ampliamente el índice de inflación general.

**La búsqueda de rentabilidad adicional durante 2023 fue una necesidad permanente para compensar estos efectos y debe continuar siendo un tema primordial en los objetivos de la farmacia para 2024.**

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 2022

Los podríamos resumir en:

- **Baja actualización de los PVP Pami en relación con la inflación**
- **Elevadas bonificaciones en Obras Sociales y Privadas**
- **Altísimos costos de explotación en relación con la rentabilidad que genera el medicamento**
- **Financiación del stock con Capital Propio**
- **Demolador efecto inflacionario sobre las Cuentas a Cobrar**
- **Fuerte Presión impositiva, tanto nacional, como provincial, y municipal.**

**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.**

**No obstante hay que ser cuidadosos con los niveles de stock, y la reposición debe hacerse en forma racional y atenta a la rotación de los productos,**

**En épocas de alta inflación y con ajustes de precios que no recuperan la inflación general, no es recomendable mantener stocks inmovilizados por mucho tiempo.**

**Este concepto genera un delicado equilibrio en el manejo del inventario, donde hay que estar muy atento para mantener la calidad de atención y no generar inmovilizaciones prolongadas de productos.**

**Además erosiona la posibilidad de aplicación de recursos financieros a otras posibilidades más rentables**



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

Las perspectivas de las farmacias para 2024 estarán muy ligadas a lo que ocurra con la evolución del marco político- económico general y su efecto

Asistimos a un entorno político turbulento y complejo.

Las nuevas regulaciones, con referencias a la actividad farmacéutica, receta electrónica, y prescripción por nombre genérico, de avanzar en su implementación seguramente afectarán la actividad y tendrán un efecto directo sobre la rentabilidad.

La importante caída del salario real, la quita de subsidios y el reacomodamiento de precios relativos de la economía, sin duda afectarán el consumo y tendrán efecto directo en las ventas de las farmacias.

Si bien el consumo de medicamentos tiene un efecto inelástico, no es insensible a la caída de actividad económica

Los productos No- Farma, especialmente los de alto precio, estarán alcanzados fuertemente por la caída del consumo y la baja del salario real de los consumidores.

Es fundamental analizar posibilidades de rentabilidad adicional a la caída de ventas de estos productos.

Además se debe tener un estricto control de la evolución del stock y reposición de los productos No Farma.

Ante un período de profunda recesión las variables de existencia y compras de productos deben ajustarse a las nuevas situaciones de la demanda

### **Convenio Pami**

**Asumimos que el Convenio seguirá con las mismas pautas que hasta el presente, aunque es probable que se revise en algunos términos**

**Por estas circunstancias, no aparecería como razonable, poseer un sobre stock de los productos que cubre el Convenio, puesto que si cambian algunas coberturas o se imponen nuevas restricciones de acceso a determinados productos, la demanda puede variar sustancialmente**

**Es imprescindible para las farmacias que se recupere, aunque sea parcialmente el ajuste del PVP Pami, a valores cercanos al PVP general**

**En épocas de inflación muy elevada como la actual es una diferencia muy significativa no recuperar la inflación general.**

**También es importante que se mantenga el ritmo de cobranzas y Notas de Recupero en los términos actuales, ya que de demorarse estos circuitos generarían importantes perjuicios financieros a la farmacia y al sistema de distribución.**

## Volúmenes de Ventas y precios

Fundamentalmente por lo arriba expuesto estimamos:

El volumen de ventas en unidades se disminuirá en aproximadamente -2% y -5%.

La desaceleración que se produjo en el primer mes del año, con una disminución de volumen de ventas de 3,2% respecto de diciembre 2023 y de 8,2% en relación a enero 2022, es un llamado de atención, y de mantenerse esa tendencia, probablemente resulte difícil mantener los volúmenes de venta de 2023

En cuanto a los ajustes de precios del PVPG, al haberse liberados, creemos que estarán en línea con la inflación general, aunque muy atentos a la evolución del consumo, la capacidad financiera de los pagadores y por supuesto al nivel adquisitivo general.

En cuanto a los productos NO – Farma, estimamos que su volumen se va reducir más significativamente, en línea con la caída del ingreso real.

**Es una señal, la destacada disminución de ventas del segmento de Venta Libre en enero 2023 de 20,7% respecto a enero del 2022**

La evolución de la economía y el consumo en general serán factores fundamentales que incidirán en 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.

En el curso de 2024 la rentabilidad y financiación de la farmacia serán, aún más que nunca, complejas y necesarias de alto grado de control.

## Debe considerarse el efecto inflación como un elemento determinante en la gestión de la Ecuación Financiera de la farmacia

Debemos reiterar lo que escribimos permanentemente, aunque con un concepto más estricto, ya que las condiciones son mucho más complejas, por la incertidumbre que nos plantea la situación general

Decíamos en años anteriores y mantenemos para la actualidad

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 DIFERENCIAL**
- **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 de 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.**

#### **Nuevos conceptos en 2024**

- **Un punto muy destacado a evaluar, es si el sistema puede seguir soportando los plazos de pagos con las Obras Sociales y Prepagas.  
Las Obras Sociales provinciales ya se encuentran con plazo de pagos muy extendidos, en algunas provincias con demoras que exceden los términos habituales y también casos de refinanciaciones a plazos aún más largo.  
Es necesario reconsiderar si con los altísimos niveles de inflación, la baja de volumen y la caída de rentabilidad de las farmacias se pueden mantener esos términos de financiación**
- **Necesidad de mantener un inventario con productos de alta rotación**
- **Análisis crítico de los stocks de Productos de Venta Libre y de aquellos incluidos en el Convenio Pami**
- **Seguimiento estricto de las compras de ofertas y Transfer de forma tal de evaluar permanentemente la rentabilidad adicional que se puede obtener en la compra**
- **Control de costos y gastos**
- **Retiros personales de acuerdo a rentabilidad**

- No endeudarse financieramente
- Debemos estar atentos a la implementación de la receta electrónica y sus efectos en la atención de los pacientes. Es imprescindible adaptar rápidamente los sistemas de gestión y facturación a los nuevos requerimientos legales

**“La situación compleja político social afecta todas las variables y en consecuencia no es ajena a la suerte de la rentabilidad de la farmacia**

Como comentamos en párrafos anteriores, es muy importante establecer una estrategia de acción en relación a las diferencias entre ajustes de precios de los medicamentos y los índices de inflación general

**Es una alternativa interesante generar rentabilidad diferencial con la recomendación de productos de primera calidad que se compran con descuentos adicionales**

**Es otra oportunidad para reafirmar que la farmacia es “el último eslabón en la decisión de compra del medicamento “.**

## **Conclusión**

- Es un año para seguir muy de cerca la evolución del volumen de ventas de los productos farmacéuticos.
- Mantener los stocks en unidades, valores y con productos de alta rotación.
- Seguir muy de cerca la Evolución de la Ecuación Financiera ( Inventarios +Cuentas a Cobra – Deudas ) y su relación con el efecto inflación
- Optimizar en forma permanente la Gestión de Compras.
- Definir la aplicación de recursos de la farmacia a operaciones rentables
- Analizar profundamente las categorías de ventas de Productos No Farma. Analizar rotación y rentabilidad en forma periódica
- Mantener la calidad de servicio y agregar valor a la relación permanente con el cliente- paciente

- Trabajar con un concepto de “mejora permanente “de la eficiencia. La escasa rentabilidad de la farmacia hace necesario que la actividad se desarrolle en un marco de absoluto rendimiento de cada recurso invertido
- Incorporación de las modernas herramientas tecnológicas disponibles , para mejorar la calidad de atención, el control de los stocks y el análisis permanente de la Gestión Financiera

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



EDUARDO  
TCHOUHADJIAN  
& ASOCIADOS

---

Dr. Eduardo Tchouhadjian- Consultor especializado en farmacias

Director Académico Posgrado de Marketing y Gestión Farma Universidad de Belgrano

Director Académico Posgrado Rentabilidad y Gestión de la farmacia. Universidad de Belgrano

Profesor asociado de la materia Patentes Marcas y Comercio Farmacéutico-Universidad de Belgrano

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

[eduefae@gmail.com](mailto:eduefae@gmail.com)