

MERCADO DE LA FARMACIA

ANÁLISIS 2024 Y-EVOLUCION Y PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2025

Análisis 2024 Volúmenes y Precios

El ejercicio 2024 presenta una caída de -7.9 % 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-5.3% y los productos de Venta Libre que muestran una caída aún mayor de -13.9 % (Fuente IQVIA)

Se trata de un número importante de disminución de ventas.

En el Mercado Total las unidades vendidas en 2024 son inferiores a las de los años 2021/2023 y también menores al período 2015/2018

Esta tendencia también afecta al Mercado Ético, debemos remitirnos al año 2020 y luego a 2014 para encontrar estos volúmenes de ventas.

Esto indica que nos encontramos con un Mercado Ético, con una sensible baja del consumo respecto de los últimos años

A diferencia de años anteriores, las coberturas de Obras Sociales, sobre todo PAMI, disminuyeron en forma significativa el caudal de sus ventas.

Consecuencia de las nuevas restricciones de acceso de afiliados a planes al 100%, los cambios de porcentaje de cobertura de muchos medicamentos y el “switch” productos éticos a Venta Libre

Es importante señalar que esta reducción se presenta a partir de la segunda mitad del año y sobre todo en el último trimestre

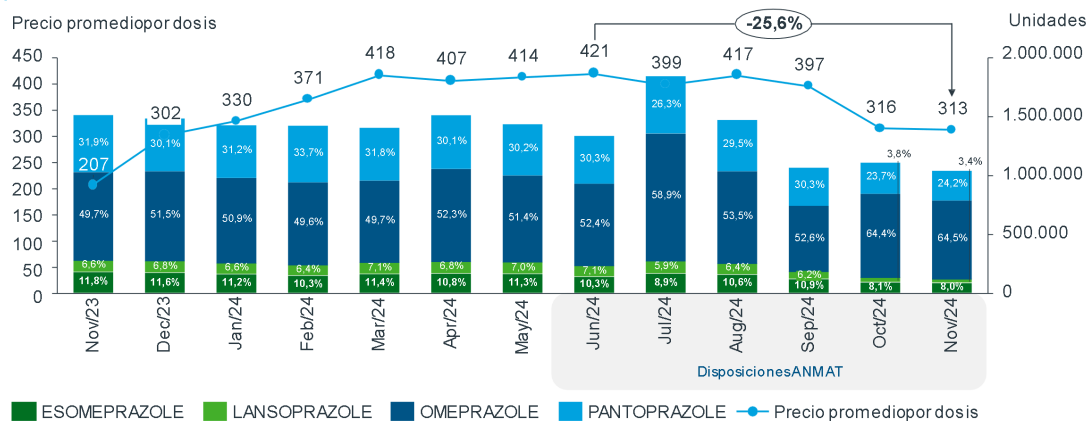
Como ejemplo de los cambios de consumo ocurridos, podemos analizar el caso de los “prazole” y el efecto del “switch” de Venta bajo receta a Venta Libre

Se producen dos efectos combinados. La caída total de las unidades por falta de cobertura y la reducción del precio promedio de venta por una migración de los “prazole” de más alto precio como esomeprazol y pantoprazol a los de menor precio como omeprazol

En el siguiente gráfico podemos ver el efecto.

Tras las disposiciones ANMAT, omeprazol incrementa su participación al 64,5%, lo que contribuye a la caída del precio promedio en un 25,6%

Impacto de las disposiciones ANMAT: distribución por principio activo y evolución del precio promedio de los antiulcerosos



Fuente: PM Argentina IQVIA | Productos regulados: Productos autorizados por las nuevas disposiciones de ANMAT mencionadas previamente

IQVIA

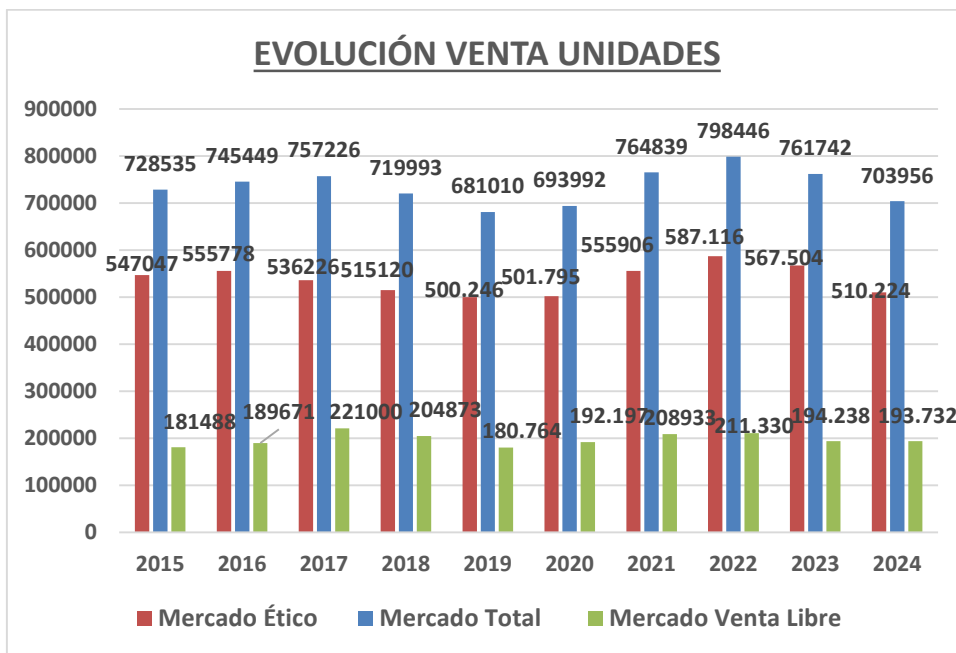
7

En el segmento de Venta Libre, tenemos un efecto combinado.

El volumen de ventas se ve afectado por la disminución del poder adquisitivo; que es inmediato, pero por otro lado está el efecto positivo de los productos de Venta bajo receta que pasaron a este Mercado.

No obstante, debemos remitirnos a los años 2019/2020 para encontrar un volumen de ventas tan bajo como el de este año 2024

En el gráfico de abajo vemos la evolución de las ventas en unidades desde 1998 A 2024

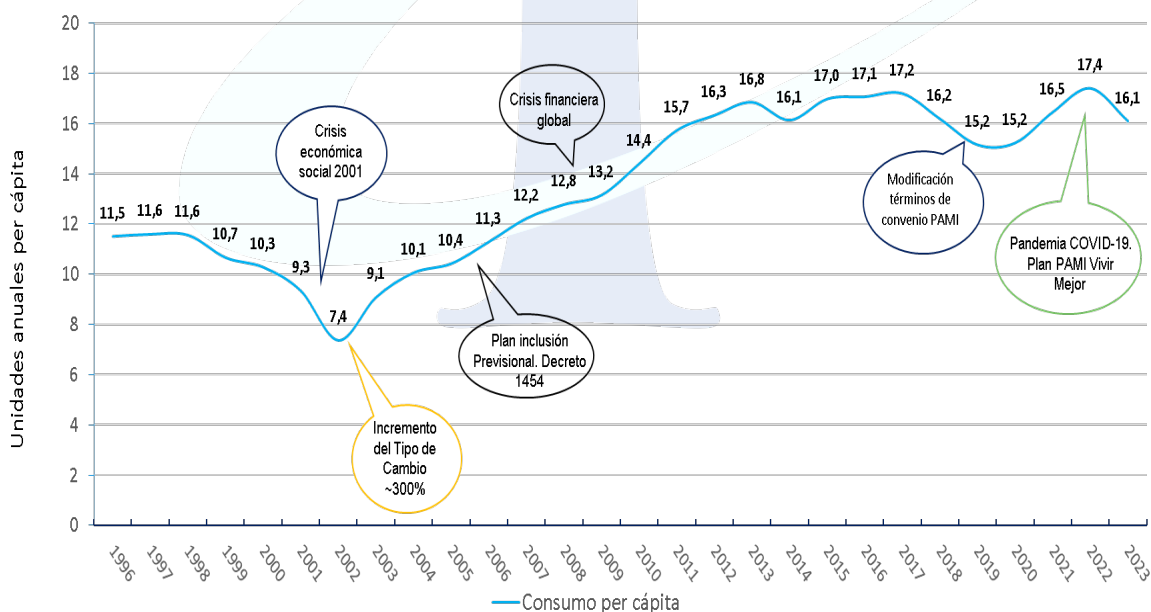


Fuente IQVIA

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 e inflación

Luego de dos años el consumo per cápita de medicamentos se ha contraído, pero aún supera los de los años 2018/2019

Fuente IQVIA Unidades anuales de consumo per cápita



PRECIOS

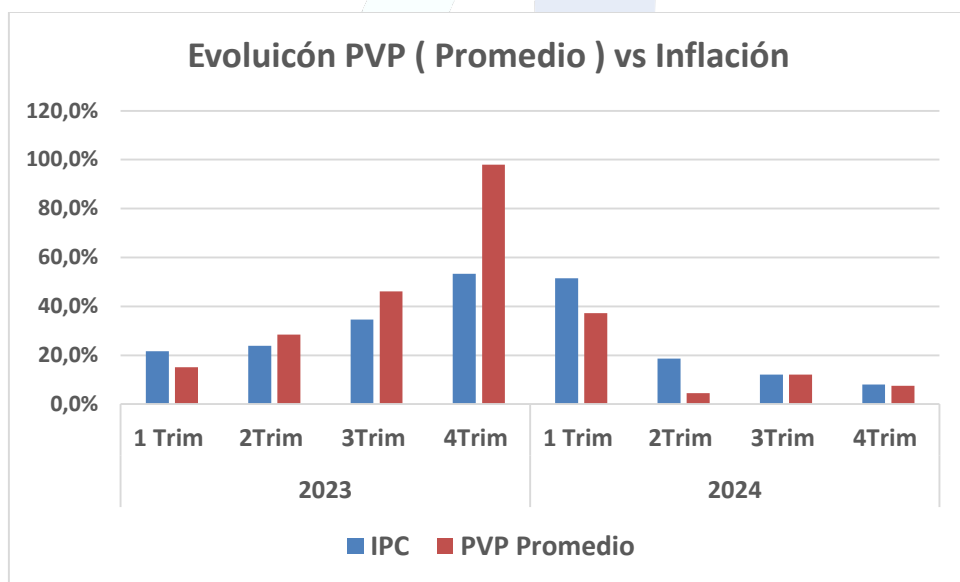
Un factor a considerar, es la relación de los incrementos de precios de los productos farmacéuticos y su evolución respecto a la inflación general.

Durante 2024 los Precios de Venta al Público (PVP), crecieron respecto del año anterior un 73.5% en tanto que la Inflación General, que publica el INDEC fue de 117.8 %

Es importante destacar que los PVP, traían un efecto “colchón” importante por sobre la inflación, producto de los incrementos de los dos últimos trimestres de 2024

Durante los dos primeros trimestres del año, los PVP se ajustaron por debajo del IPC (Índice de Precios al Consumidor INDEC), en tanto que en los siguientes trimestres el ajuste fue prácticamente en línea con el IPC o levemente inferior.

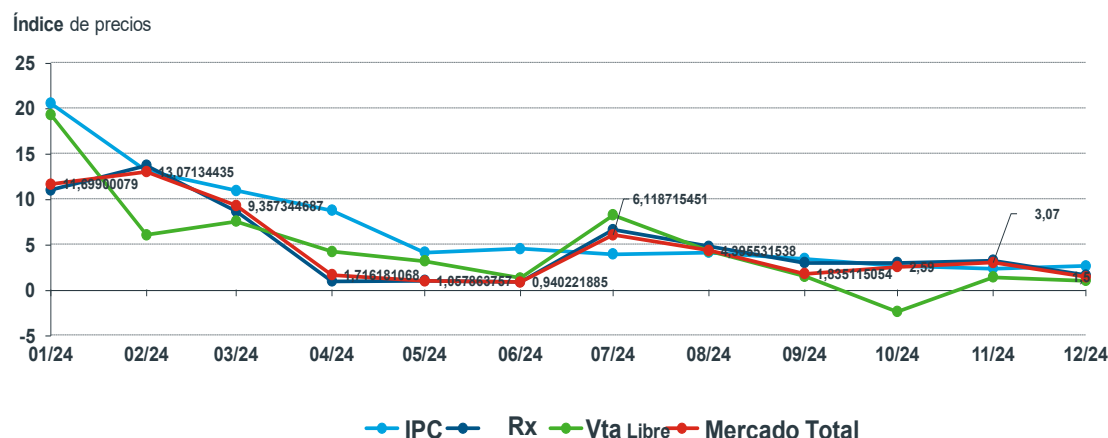
En el siguiente gráfico podemos observar la evolución trimestral de la evolución de la Inflación General y los PVP.



Por la tanto podemos afirmar que, al cierre de 2024, comparando la serie desde 2023 los PVP se encuentran en línea con la evolución del IPC.

En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de los PVP, con la serie comenzando en 2023.

Comparación del Índice de Precios al Consumidor (IPC) con la variación mensual de los PVP promedio en la industria



IQVIA

12

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

Los productos dispensados a través del Convenio Pami representan aproximadamente un 37 % del total. Este valor de participación es el más bajo de la serie desde septiembre de 2023

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.

Es importante considerar la recuperación significativa durante el año 2024 de los PVP Pami respecto de los PVP.

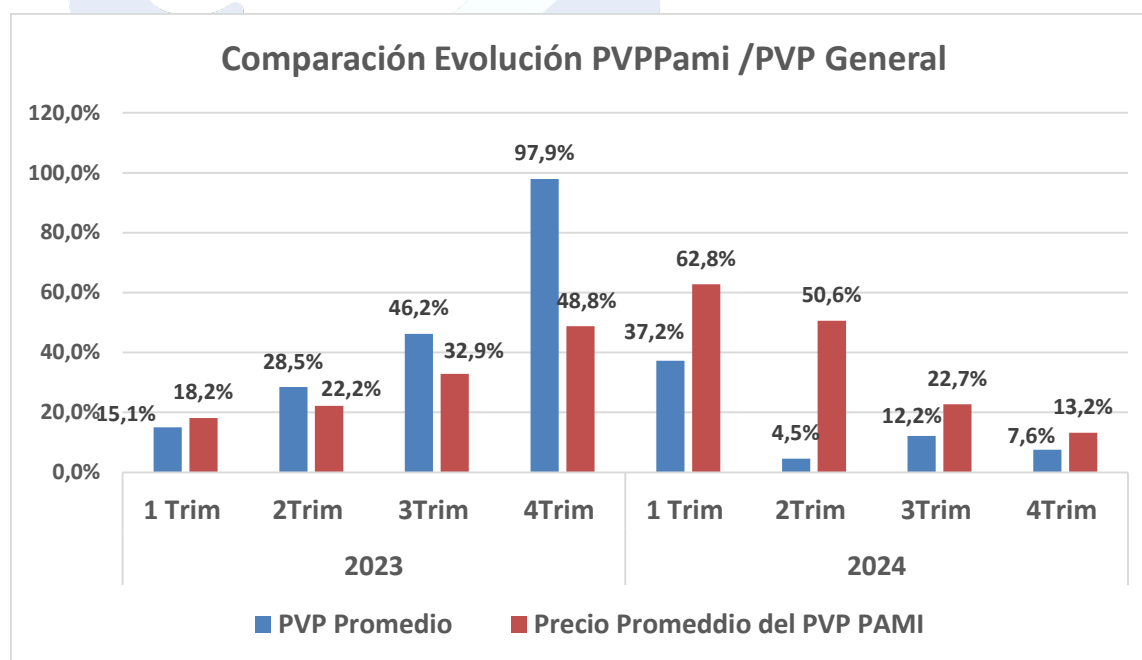
El cierre de la “brecha” entre ambos precios es un factor favorable para el incremento de la facturación real de la farmacia

Es un tema que generaba preocupación constante, fundamentalmente, en los dos últimos trimestres de 2023 cuando esa diferencia superó el 60 %

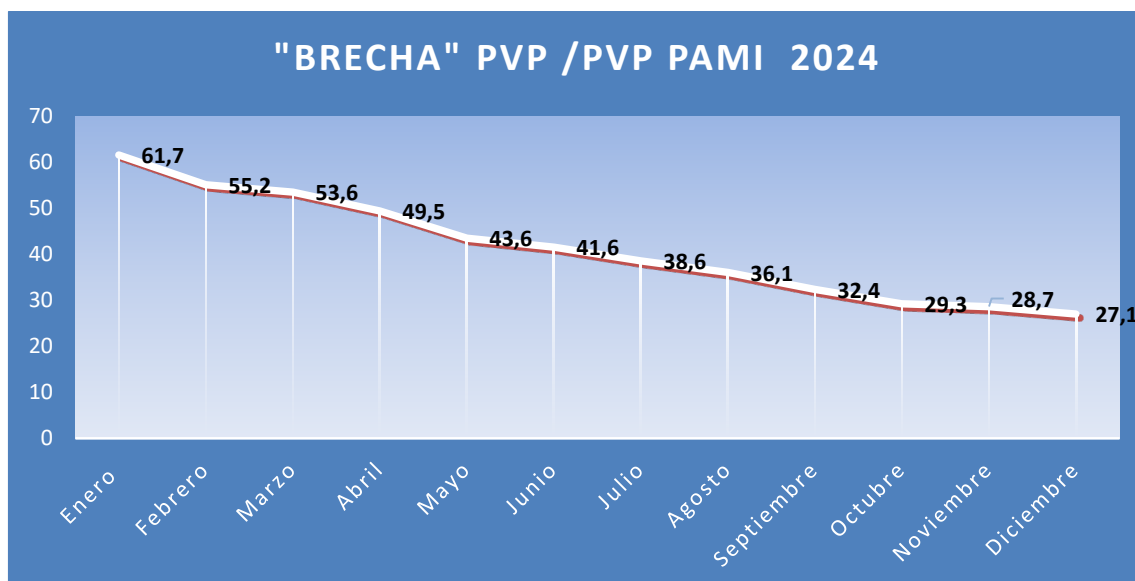
Durante el año 2024 se redujo drásticamente en virtud de los acuerdos de actualización del Precio PAMI combinado con los compromisos de aumento del PVP de los laboratorios.

De esta manera, se pasó en el curso de 12 meses de una brecha de 61% en la 1ª quincena de enero 2024 (que fue el techo máximo histórico de brecha) a 27 % al cierre del año (Fuente COFA)

En el gráfico siguiente podemos ver, partiendo la serie de 2023, como el ajuste del PVP Pami, supera ampliamente los incrementos del PVP general, lo que disminuye significativamente la “brecha” entre ambos PVP



En el siguiente gráfico podemos ver como se reduce drásticamente mensualmente la brecha entre el PVP y el PVP Pami

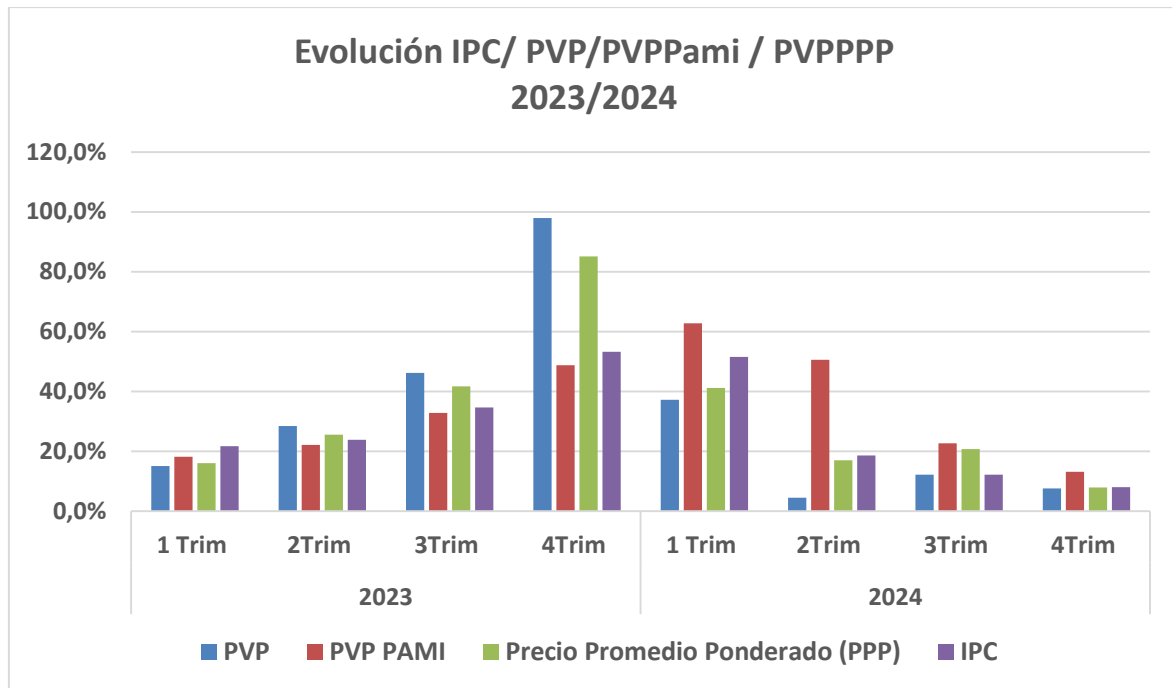


Fuente: COFA

Es un factor fundamental para las farmacias la recuperación, del PVP Pami, a valores cercanos al PVP general.

En el gráfico siguiente podemos ver la evolución trimestral de las tres variables en relación con la Inflación General

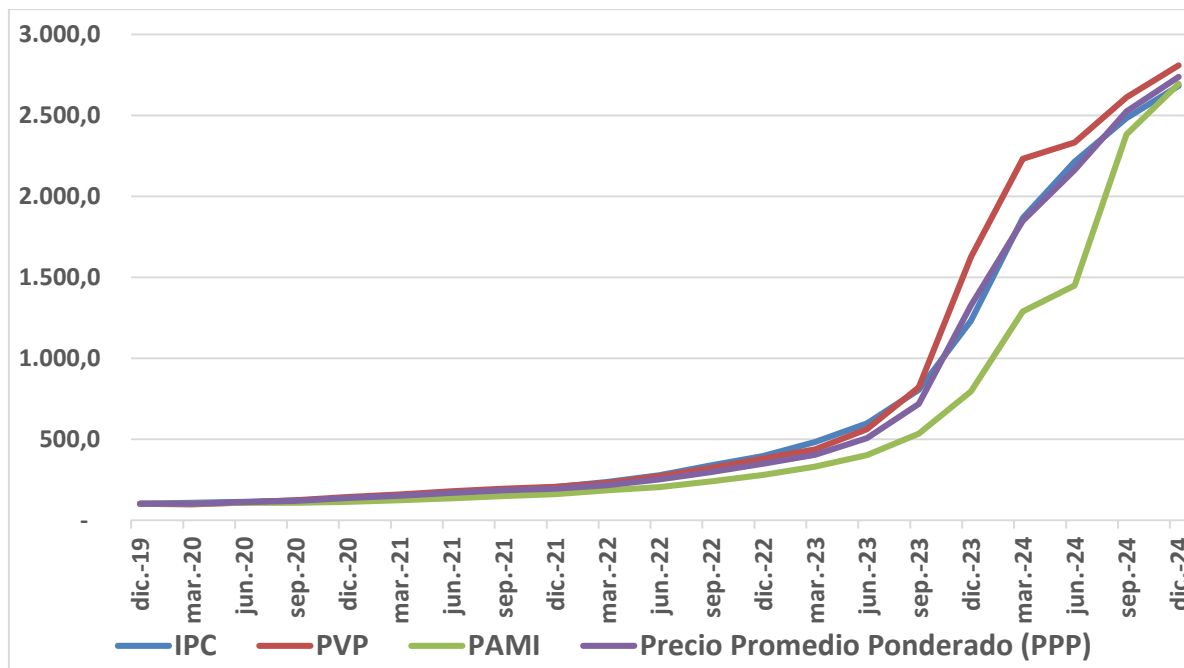
INCREMENTO TRIMESTRAL DE PVP GENERAL, PVP PAMI Y PVPV PROMEDIO PONDERADO EN COMPARACIÓN CON ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC INDEC)



En el gráfico siguiente se puede observar el índice de evolución trimestral desde 2019 de los 3 PVP en relación con la inflación general IPC (Índice de Precios al Consumidor del INDEC)

Comparativo evolución Mensual IPC/ Precios de los medicamentos

Diciembre 2019 /diciembre 2024



Si analizamos la serie de PVP desde diciembre de 2019, observamos que los PVP se encuentran al cierre de 2024 por encima del IPC en un 4.0 %, producto del aumento de los dos últimos trimestres del año.

En cuanto al PVP Pami desde diciembre 2019 al cierre de 2024 se encuentra prácticamente en línea con el IPC, producto de los ajustes que tuvieron los PVP Pami durante el año 2024

Este efecto genera que los PPP de facturación real, se encuentren también por encima en un 2.0% del IPC

El recupero de los PVPami que cerró la brecha con los PVP General también contribuyó a recuperar la inflación perdida en años anteriores como se indicó anteriormente.

Convenio Pami

El Convenio Marco se renovó en noviembre 2024.

No se produjeron cambios en materia del formato de pagos, ni en los conceptos anticipo y saldo, ni en sus plazos de pago formales.

Debemos destacar cuatro puntos centrales en el proceso, que se inicia a mediados de 2024 con cambios progresivos en planes y coberturas, y que se acelera drásticamente en el mes de diciembre 2024:

- Creación del Plan de Uso Eventual con cobertura del 40%
- Pasaje de productos de Vivir Mejor (100%) a cobertura ambulatoria
- Pasaje de productos de venta bajo receta a venta libre y salida del convenio
- Eliminación definitiva del Plan Vivir Mejor

Estos cuatro puntos explican los cambios que se fueron observando en la cantidad de las unidades del convenio en dos aspectos, tanto en el escenario de unidades totales en baja, como el de unidades migrando entre planes.

En Unidades Totales se observa, una estabilidad sin mayores cambios en el primer semestre 2024, y luego un paulatino proceso de descenso a partir del mes de Julio, que se acelera hacia el último trimestre del año.

Esta tendencia se acentúa hacia el mes de diciembre y la caída de unidades mensuales es de aproximadamente el 25% respecto de los 8 primeros meses del año

También en el mes de diciembre se generaron cambios significativos en la participación de los actores que participan del Convenio (afiliados, farmacias, industria farmacéutica, Pami)

(Fuente COFA)

El aporte de las farmacias se incrementó 0,30% de julio a noviembre por el impacto del nuevo segmento de Medicamentos de Uso Eventual, y de noviembre a la fecha aproximadamente un 2 % por efecto del aumento de la bonificación de las farmacias convenida en la renovación del convenio

Como ya comentamos en el capítulo referido a Precios, un factor importante a tener en cuenta es la recuperación del PVP Pami por encima de los valores de ajuste de los PVP y de la inflación en general

Esta recuperación del PVP Pami, incrementa la facturación total de la farmacia y constituye una recuperación real del PVP Promedio de facturación.

En consecuencia, se genera una mayor recaudación de efectivo en mostrador por los mayores PVP Pami y del pago que realiza el afiliado al momento de la dispensa.

Hasta el mes de noviembre el efectivo de mostrador más nota de crédito representaba el 54% (el resto lo pagaba PAMI) y en diciembre mostrador más nota de crédito constituye el 72% (fuente COFA)

Dadas estas circunstancias, fue necesario realizar un ajuste del stock de los productos que cubre el Convenio, puesto que, ante estos cambios de coberturas o nuevas restricciones, el mix de ventas cambia significativamente

Estos factores como el incremento significativo de la recaudación en mostrador por el aporte de los afiliados (paso de 15% a 27% de un PVP Pami más elevado que los IPC), y el mayor importe del aporte de la Industria (Nota de Crédito) se ve opacado por la demora en los pagos de los importes a cargo del Pami,

RENTABILIDAD

La facturación nominal del Mercado (a valores de PVP General) tuvo un significativo crecimiento en pesos respecto de 2023, de 217.8 %.

Consecuencia fundamental de los incrementos de precios, ya que la reducción del volumen en Productos Éticos y de Venta Libre no aumentó 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 baja de la rentabilidad de la farmacia fue la permanencia de los bajos de descuentos adicionales en la compra de productos de oferta. (Transfer)

Un factor importante a considerar es la acción de la inflación durante la primera mitad del año en toda la Ecuación Financiera.

A pesar del importante ajuste de precios durante los dos últimos trimestres de 2023, los PVP ajustados se mantuvieron por debajo del nivel de inflación durante casi todo el año

El altísimo nivel de inflación durante el primer semestre del año no fue acompañado por el ajuste de los PVP, y sólo con la reducción del IPC del segundo semestre se nivelan ambos.

En consecuencia, podemos afirmar que los gastos generales de explotación, sobre todo en el primer semestre crecieron en línea con la inflación general o aún en valores superiores, lo que redujo sensiblemente la rentabilidad.

Otro factor muy importante es la erosión en la Ecuación Financiera por la demora en los pagos de los importes en efectivo que debe realizar el Pami.

Si bien se realizaron acuerdos entre las Instituciones Farmacéuticas y las droguerías para compartir el esfuerzo de los atrasos, es importante considerar que parte de ese efectivo se destina también a solventar costos operativos, por lo que se complicó significativamente mantener el equilibrio de la Ecuación Financiera.

Además de gestionar estos temas, y asignar más recursos para financiar la actividad normal, fue fundamental el objetivo de asegurar un nivel de stock razonable (necesidad primordial de supervivencia de la farmacia)

El incremento del Capital de Trabajo, fue asignado principalmente a financiar gastos operativos, lo cual es absolutamente negativo.

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

La búsqueda de rentabilidad adicional durante 2024 fue una necesidad permanente para compensar estos efectos y debe continuar siendo un tema primordial en los objetivos de la farmacia para 2025.

Las variables que afectaron la Ecuación Financiera de las farmacias siguen siendo, aunque con distintas variantes y algunos agregados, las que comentábamos en años anteriores

Los podríamos resumir en:

- Elevadas bonificaciones en Obras Sociales y Privadas
- Necesidades adicionales de capital Propio por demoras en las Cobranzas de Obras Sociales (Pami y Obras Sociales Provinciales)
- Disminución del Precio promedio de facturación en algunas moléculas por cambios de mix de ventas
- Altísimos costos de explotación en relación con la rentabilidad que genera el medicamento
- Financiación de parte del stock con Capital Propio
- 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 rotando rápido, y que esta situación no provoque un deterioro.

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 ajustes de precios reducidos, 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.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO EN CURSO.

Las perspectivas de las farmacias para 2025 estarán muy ligadas a lo que ocurra con la evolución del marco político- económico general y su efecto

Asistimos a un entorno político turbulento en un año electoral

La macro- economía aparece estabilizada, y la reducción de la inflación, son síntomas que permiten un manejo más racional de la Ecuación Financiera.

Estos conceptos requieren de un ajustado manejo de la Gestión de la Farmacia, ya que los resultados operativos serán consecuencia directa de las acciones de calidad de atención, manejo efectivo de las acciones de Compras y Ventas con Rentabilidad diferencial, y del control estricto de la calidad y agilidad de rotación del stock.

Los efectos distorsivos de la inflación y ajustes de precios ya no serán un motivo de resultados, y estos serán pura y exclusivamente consecuencia de la Gestión y el Control

Las nuevas regulaciones, con referencias a la actividad farmacéutica, receta electrónica, prescripción por nombre genérico, cambios en la comercialización de productos de Venta Libre seguramente afectarán la actividad y tendrán un efecto directo sobre la rentabilidad.

La lenta recuperación del salario real la quita de subsidios y el continuo reacomodamiento de precios relativos de la economía, tendrán efecto directo en las ventas de las farmacias.

Las previsiones de recuperación de la actividad económica general, es de esperar que genere un efecto virtuoso en el consumo y se refleje en la actividad

Los productos No- Farma, deberían los primeros en reaccionar a esta recuperación de la actividad

Es fundamental analizar posibilidades de rentabilidad adicional ante este nuevo escenario de la economía

Reiteramos ante este panorama es imprescindible tener un estricto control de la evolución del stock y reposición de los productos No Farma.

VOLÚMENES DE VENTAS Y PRECIOS

Fundamentalmente por lo arriba expuesto estimamos:

El volumen de ventas en unidades crecerá en aproximadamente 2 y 3%

El primer mes del año 2025, no muestra una recuperación positiva en el Mercado Total. Con sólo un crecimiento de volumen de ventas de 0.9% respecto al mismo del año 2024.

El escaso crecimiento en enero 2025, respecto de diciembre 2024 se debe en su gran parte a la disminución del Mercado Ético de -2.6%, ya que Mercado de Venta Libre crece 10.0% en el mismo período.

Un factor a considerar es que ya en diciembre se encontraban vigentes las nuevas restricciones para los productos de Pami, por lo que observamos que aún continúa la disminución real de consumo

Es un llamado de atención, y esperamos una recuperación en los próximos meses.

De mantenerse esa tendencia, del primer mes del año, probablemente resulte difícil mantener los volúmenes de venta de 2024

Es probable también que varios consumidores del Convenio Pami, recuperen en parte su nivel de consumo habitual, una vez digerido el stock que seguramente acumularon durante años anteriores

En cuanto a los ajustes de precios del PVP general, consideramos 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 debería crecer, aunque levemente, en línea con la desaceleración de la inflación y la recuperación general de la economía.

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 2025 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 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

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 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

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. “

El crecimiento en las variables de Gestión debe ser genuino y consistente, con rentabilidad producto de la actividad farmacéutica, la venta de los productos No Farma, y de un manejo racional y eficiente de los indicadores de Gestión y Control de la Farmacia.

Nuevos conceptos en 2025

- Un punto muy destacado a evaluar, es si el sistema puede seguir soportando los plazos de pagos con las Obras Sociales y Prepagas.
- La regularización de los pagos de PAMI es fundamental para asegurar el normal desarrollo del circuito financiero de la farmacia
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 bajos niveles de ajustes de precios, la baja de volumen y la caída de rentabilidad de las farmacias se pueden mantener esos términos de financiación
- Necesidad de mantener un inventario ágil, con productos de alta rotación y reposiciones de acuerdo a parámetros relacionados con la estructura financiera
- Análisis crítico de los stocks de productos incluidos en el Convenio Pami
- Ajuste permanente de los stocks de productos de Venta Libre de acuerdo a la generación de demanda
- 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

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

- Generación real de rentabilidad real ya que no existen mas las distorsiones por inflación ni ajustes de Precio de venta
- Es un año para seguir muy de cerca la evolución del volumen de ventas de los productos éticos. Su incremento de volumen debería recuperarse lentamente a partir de la segunda mitad del año.
- Mantener los stocks en unidades, y valores productos de alta rotación.
- Seguir muy de cerca la Evolución de la Ecuación Financiera (Inventarios +Cuentas a Cobrar – Deudas) y su relación con la rentabilidad
- La Gestión de Compras, será un pilar fundamental de la rentabilidad y la Ecuación Financiera
- Definir la aplicación de recursos de la farmacia a operaciones rentables
- Gestión de marketing y exhibición de Productos de Venta Libre
- Analizar profundamente las categorías de ventas de Productos No Farma. Analizar rotación y rentabilidad en forma periódica
- Control estricto de la evolución de deudas y su relación con el stock y las ventas

- 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. NO HAY MAS INFLACIÓN!!!!
- 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.

No es posible desconocer las variables fundamentales que afectan la rentabilidad de la farmacia. Sólo, un conocimiento profundo de esas variables, permitirá seguir desarrollando la actividad de atención farmacéutica y el ejercicio de la profesión

EN ÉPOCAS DE BAJA INFLACIÓN Y REDUCIDOS AJUSTES DE PRECIOS, EL CONTROL Y LA EFICIENCIA EN LA APLICACIÓN DE LOS RECURSOS ES INDISPENSABLE PARA UNA SANA EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD.



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

eduefae@gmail.com

