

MERCADO DE LA FARMACIA

ANÁLISIS 2025- Informe Primer semestre

Análisis 2025 Volúmenes y Precios

El primer semestre 2025 presenta un incremento del volumen de ventas del mercado farmacéutico, de 1.0% respecto del mismo período del año anterior. (Mercado Total) (Fuente IQVIA)

Este efecto está dado en forma conjunta por los Productos Éticos que disminuyeron su venta- 2,2% y los productos de Venta Libre que muestran un crecimiento del 9,7 % (Fuente IQVIA).

Es importante destacar que ambos mercados todavía están influenciados por los cambios ("switch") de la condición de venta de muchas moléculas que migraron del Mercado Ético a Venta Libre

En el Mercado Total las unidades vendidas en los últimos 12 meses a junio 2025 son inferiores a las de los años 2021/2023 y también menores al período 2015/2018

Esta tendencia afecta al Mercado Ético, debemos remitirnos al año 2020/2019 y luego a 2012 para encontrar volúmenes de ventas similares

Esto indica que nos encontramos con un Mercado Ético, con una baja del consumo respecto de los últimos años que aún se mantiene vigente

Las coberturas de Obras Sociales, continuaron con la disminución de sus ventas.

Continúan las 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

Como ejemplo de los cambios de consumo ocurridos, podemos mencionar el caso de los “prazoles” 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 “prazoles” de más alto precio como esomeprazol y pantoprazol a los de menor precio como omeprazol

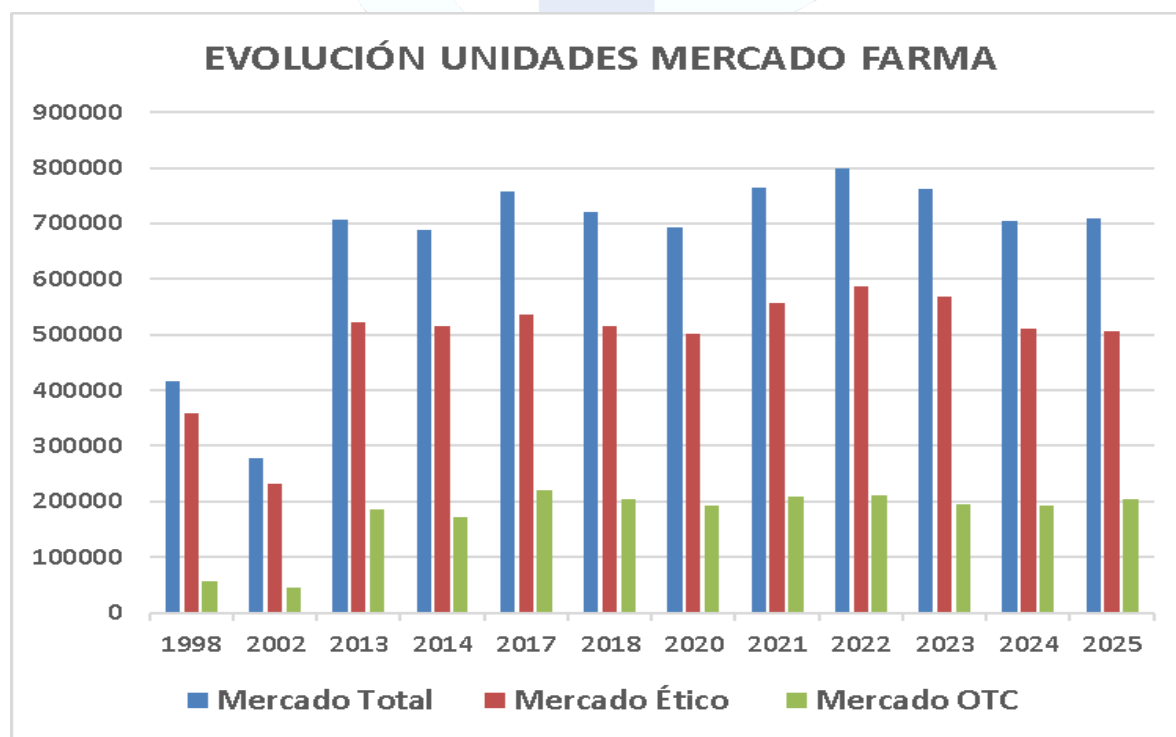
En el segmento de Venta Libre, tenemos un efecto combinado.

El volumen de ventas se ve afectado por la disminución del poder adquisitivo; pero se compensa con creces con el importante efecto positivo de los productos de Venta bajo receta que pasaron a este Mercado.(“switch”)

También influye en el crecimiento de la venta de este mercado, las posibilidades de exhibición más amplia en algunas jurisdicciones del país

En consecuencia, se observa una recuperación en este segmento y el volumen de unidades se asemeja al del año 2018 y muy cercano a los altos valores de 2021 y 2022

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



Fuente IQVIA

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.

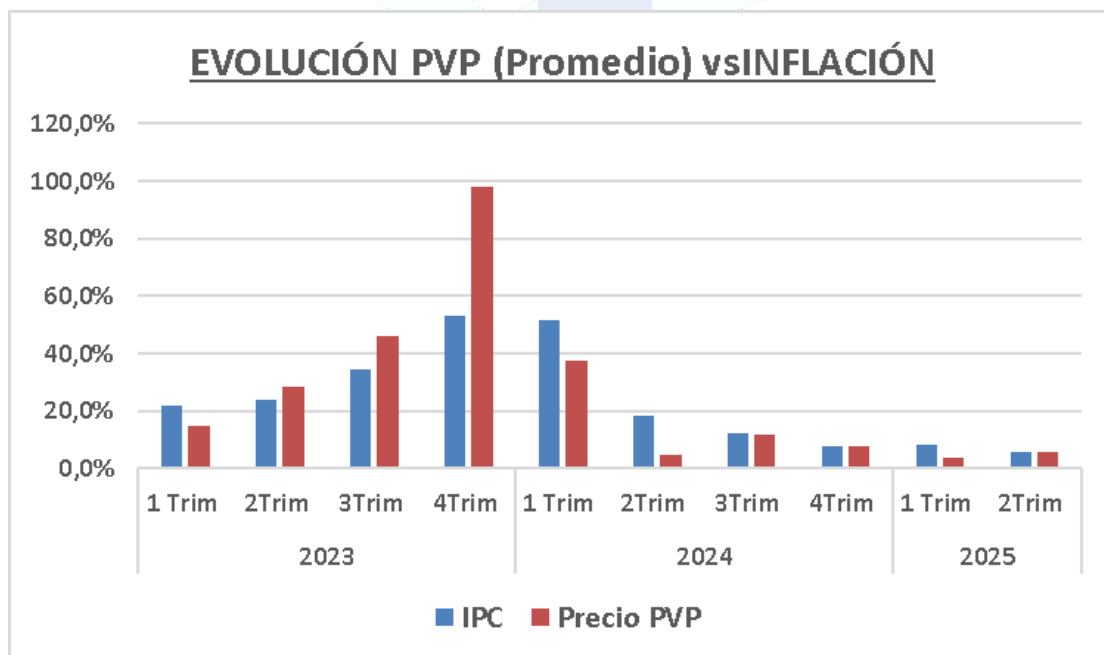
Durante 2024 los Precios de Venta al Público (PVP), crecieron respecto del año anterior un 73.5% en tanto que la Inflación General, que publica el INDEC fue de 117.8 %

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 2023

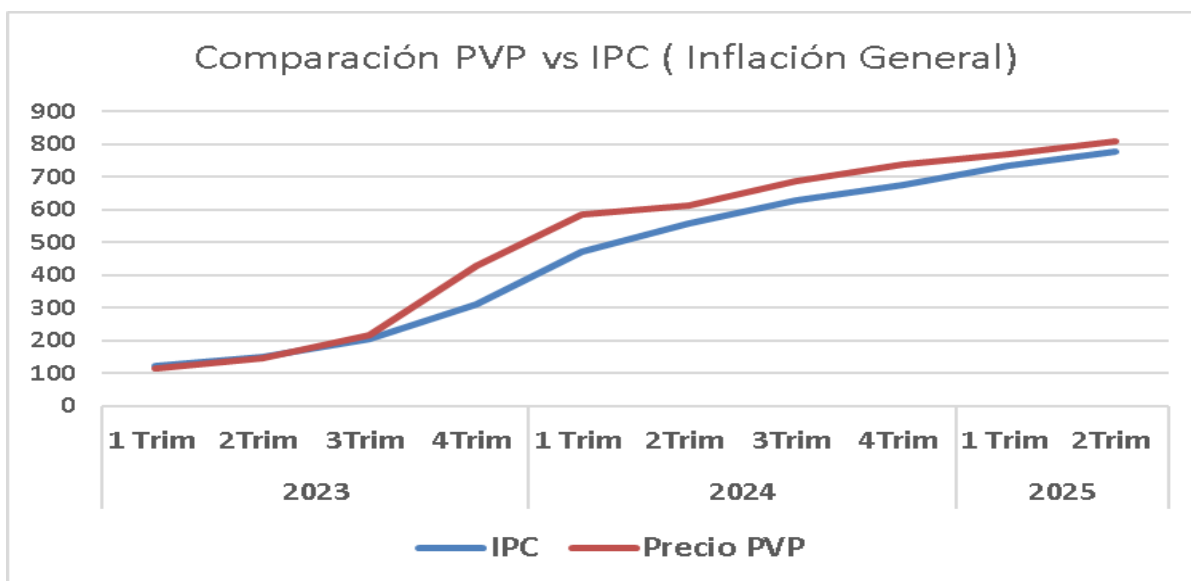
Durante los dos primeros trimestres del año 2025, los PVP continuaron su ajuste por debajo del IPC (Índice de Precios al Consumidor INDEC),

No obstante, si observamos la serie desde 2023 los precios de los medicamentos están prácticamente en línea con la inflación general (IPC)

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



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



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 30 % 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.

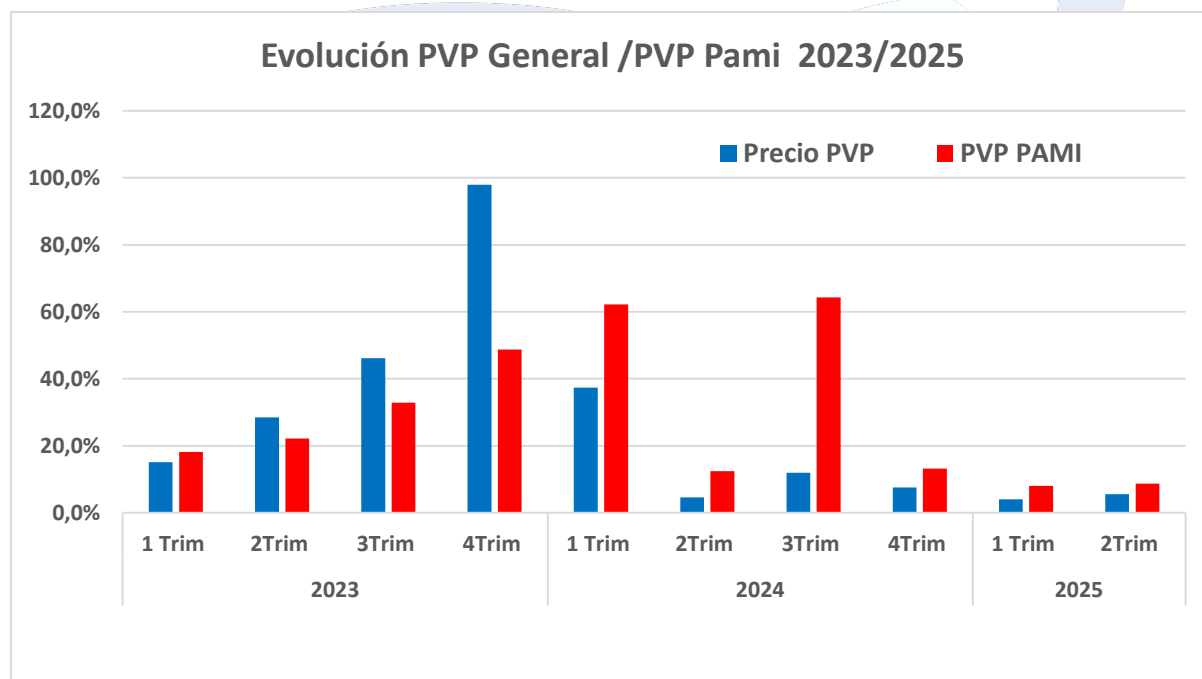
Es importante considerar la recuperación significativa durante el año 2024/2025 de los PVP Pami respecto de los PVP.

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

Durante el primer semestre del año 2025 continuó la reducción en virtud de los acuerdos de actualización del Precio PAMI combinado con los bajos aumentos del PVP de los laboratorios.

De esta manera, se pasó en el curso de 18 meses de una brecha de 61% en la 1ª quincena de enero 2024 (que fue el techo máximo histórico de brecha) a 20 % al cierre del mes de junio 2025

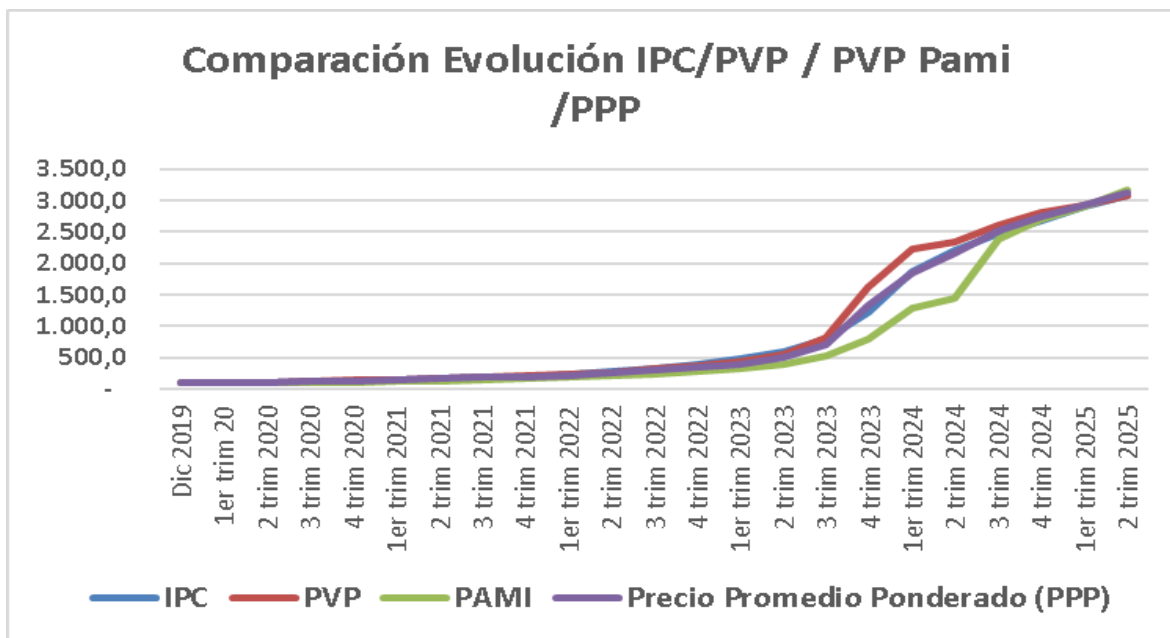
En el gráfico siguiente podemos ver, partiendo la serie de 2023, como el ajuste del PVP Pami, en 2024 y 2025 supera ampliamente los incrementos del PVP general, lo que disminuye significativamente la “brecha” entre ambos PVP



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

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 /junio 2025



Si analizamos la serie de PVP desde diciembre de 2019, los cuatro indicadores se encuentran al cierre de junio 2025 prácticamente en el mismo nivel.

En cuanto al PVP Pami se encuentra prácticamente en línea con el IPC, producto de los ajustes que tuvieron los PVP Pami durante el año 2024/ 2025

Este efecto genera que los PPP de facturación real, se encuentren también en un mismo nivel que el IPC

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

Convenio Pami

La venta de unidades del Convenio Pami se redujeron significativamente respecto de períodos anteriores.

La caída de unidades posteriores a las modificaciones del segundo semestre de **2024 es de 20-25 %**.

Las unidades del EX Plan Vivir Mejor se mantienen durante el primer semestre 2025 pero la reducción del volumen de ventas es permanente respecto de los altos valores del período abril-junio 2024.

La mayor reducción se observa en los medicamentos agudos.

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

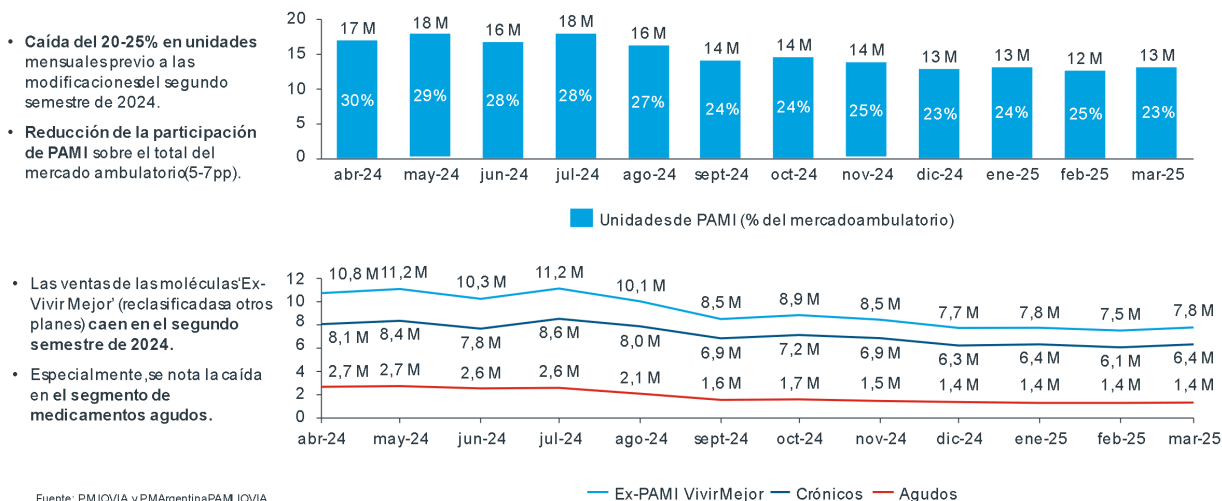
En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de estos productos

PAMI

La evolución de las unidades vendidas con cobertura PAMI, especialmente las moléculas del plan Vivir Mejor, muestran un cambio de tendencia

Comparación de la evolución del mercado de PAMI y las moléculas del plan Vivir Mejor

Evolución mensual de las unidades de PAMI y de las moléculas del Ex-Plan Vivir Mejor (x 1 millón)



IQVIA

50

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.

El incremento de la recaudación en mostrador por el aporte de los afiliados (paso de 15% a 27% de un PVP Pami en línea con el 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 crecimiento en pesos respecto del mismo período de 2024, de **36.3 %**.

Consecuencia fundamental de los incrementos de precios en los Productos Éticos y del volumen en Productos de Venta Libre

Los cambios macro y micro económicos tuvieron una influencia fundamental en esta primera mitad del año 2025.

Un factor determinante a considerar es el efecto de la reducción de la inflación y de los bajos ajustes de precios durante la primera mitad del año en toda la Ecuación Financiera.

Es necesario adecuarse inmediatamente a las nuevas reglas de juego ya que las condiciones del mercado son absolutamente diferentes a las de años anteriores

Pasamos de una Ecuación Económica financiera de “Rentabilidad en la estantería a la Rentabilidad de la Eficiencia y la Productividad “

En años anteriores la revaluación del stock por los constantes cambios de precios generaba una rentabilidad por tenencia de mercadería que luego se materializaba en flujos de fondos para atender pagos a proveedores y gastos corrientes.

Si bien como enunciamos en su momento, los gastos operativos crecían significativamente y en algunos casos por encima de la inflación, el nivel de ajuste precios sobre el total del inventario hacía que esos valores de gastos, aún importantes, puedan ser absorbidos por esos fondos adicionales y continuar con la evolución del negocio con una rentabilidad razonable.

Otro factor muy importante es la erosión en la Ecuación Financiera por la demora en los pagos de los importes en efectivo que deben realizar las Obras Sociales.

Si bien se realizaron acuerdos entre las Instituciones Farmacéuticas y las droguerías para compartir el esfuerzo de los atrasos, debemos 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), acorde a las circunstancias actuales

Es imprescindible en estas épocas de escasos ajustes de precios, mantener un stock ágil, de rápida rotación, y que esté absolutamente equilibrado con las necesidades de ventas.

La Gestión de Compras, siempre fue una de las dos bases fundamentales de la gestión, pero se convierte en estos tiempos en la llave maestra de la Consolidación de la Ecuación Financiera.

Es muy difícil hacer frente al pago de los resúmenes de droguería, si no se trabaja con un concepto de generación de fondos genuinos, producto de ventas rentables, compras de productos de alta rotación, liquidación de productos de baja rotación, control de gastos improductivos y una alta eficiencia de los Recursos Humanos.

Se ACABÓ LA GENERACIÓN DE RENTABILIDAD POR LA ESTANTERÍA, ES IMPRESCIDIBLE LA BÚSQUEDA DE LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD DE TODOS LOS RECURSOS

La necesidad de generación de fondos genuinos (no inflacionarios), requiere de un control estricto de la inversión de cada uno de los pesos que se aplican en la farmacia.

El control de gastos operativos no productivos, la búsqueda de la eficiencia de los Recursos Humanos y el manejo estricto de la calidad y cantidad de stock son conceptos esenciales que deben estar siempre presente en la Gestión.

Las variables que afectan la Ecuación Financiera de las farmacias siguen siendo las que comentábamos en años anteriores, aunque con el agregado fundamental de trabajar con el concepto de **PRODUCTIVIDAD Y EFICENCIA**

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.

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 LO QUE RESTA DEL AÑO

Las perspectivas de las farmacias para la segunda mitad 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 requieren un manejo estricto y constante de la generación de fondos genuinos.

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, del control estricto de la calidad y agilidad de rotación del stock, y de la aplicación de los conceptos de productividad y eficiencia en cada una de las operaciones

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

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

VOLÚMENES DE VENTAS Y PRECIOS

Fundamentalmente por lo arriba expuesto estimamos:

El volumen de ventas en unidades del año 2025 será neutro o a lo sumo -1 o -2 % por debajo de los volúmenes 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 o más bien por abajo de 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 recuperación general de la economía.

En estos productos hay que estar muy atentos al nivel de stock,

Hay que seguir muy de cerca la evolución de los precios, ya que puede haber ajustes a la baja y producir una disminución del valor del stock, generando en consecuencia una pérdida real de rentabilidad inmediata

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 la última mitad del año 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

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 ÁGIL Y DE RÁPIDA ROTACIÓN
- OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS
- PRIORIZAR LOS CONCEPTOS DE PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA
- 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.

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 más las distorsiones por inflación ni ajustes de Precio de venta
- Es un período 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 del año próximo.
- Mantener los stocks en unidades, y valores productos de alta rotación. No mantener en stock productos de muy baja 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
- Control estricto de costos y gastos no productivos
- Eficiente estructura de recursos Humanos
- Retiros personales de acuerdo a rentabilidad
- No endeudarse financieramente
- 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 precios, 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