
INFORME ANUAL 2025

Mercado de la Farmacia

Evolución, Gestión y Perspectivas 2026

1. RESUMEN EJECUTIVO

El año 2025 marcó un cambio estructural en la rentabilidad de la farmacia.

El mercado mostró, según datos de IQVIA:

-  Crecimiento leve en volumen total: **+0,4%**
-  Caída en unidades del mercado ético: **-1,6%**
-  Fuerte crecimiento en Venta Libre: **+5,8%**
-  Incremento nominal en valores: **+28,8%**
-  Precios creciendo por debajo de la inflación general

Pero el verdadero cambio no fue estadístico. Fue estructural. Se terminó la rentabilidad inflacionaria. Comienza la era de la rentabilidad por eficiencia.

2. ANÁLISIS DEL MERCADO 2025

Evolución del Volumen

El mercado total en unidades se mantiene por debajo de los niveles 2021-2024 y también inferior al período 2015-2018.

El mercado ético presenta niveles comparables a 2010/2011.

Esto implica:

- Menor consumo real.
- Mayor sensibilidad al precio.
- Mayor competencia por ticket promedio.

El crecimiento del segmento Venta Libre se explica principalmente por:

- “Switch” de moléculas de Ético a OTC.
- Mayor exhibición.
- Campañas masivas.
- Búsqueda de ahorro del consumidor.

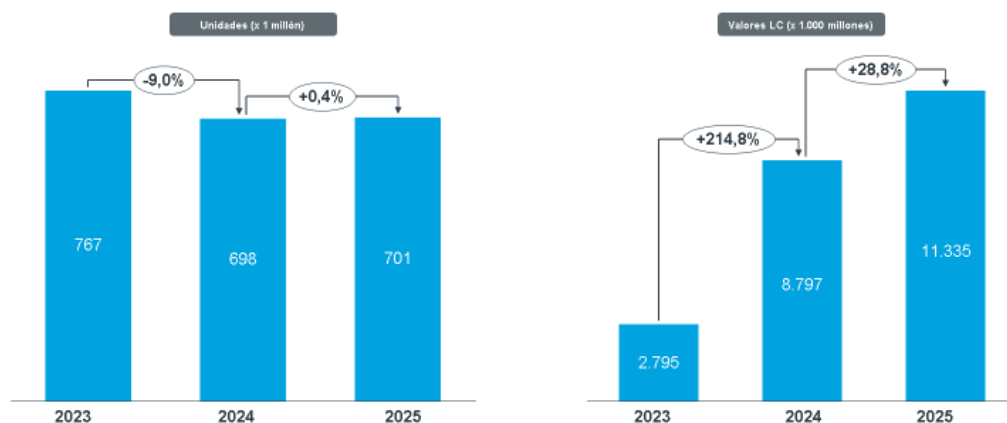
No estamos ante una expansión estructural del consumo, sino ante un reacomodamiento del mix.

En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de ambas variables desde 2023.

Se observan picos de variaciones significativas en valores, debido a los elevados cambios de precios producidos esos años, y en volúmenes, si bien menos significativos en valores absolutos, muy importantes en cuanto al efecto de los resultados de la gestión.

El ejercicio 2025, registra un crecimiento del 0,4% en unidades respecto al año anterior, mientras que el total en valores muestra un incremento del 28,8%

Evolución del mercado farmacéutico total)



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 son inferiores a las de los años 2021/2024 y también menores al período 2015/2018, sólo superando levemente a los años 2019/2020.

Esta tendencia afecta al Mercado Ético, debemos remitirnos al año 2010/2011 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” de 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”)

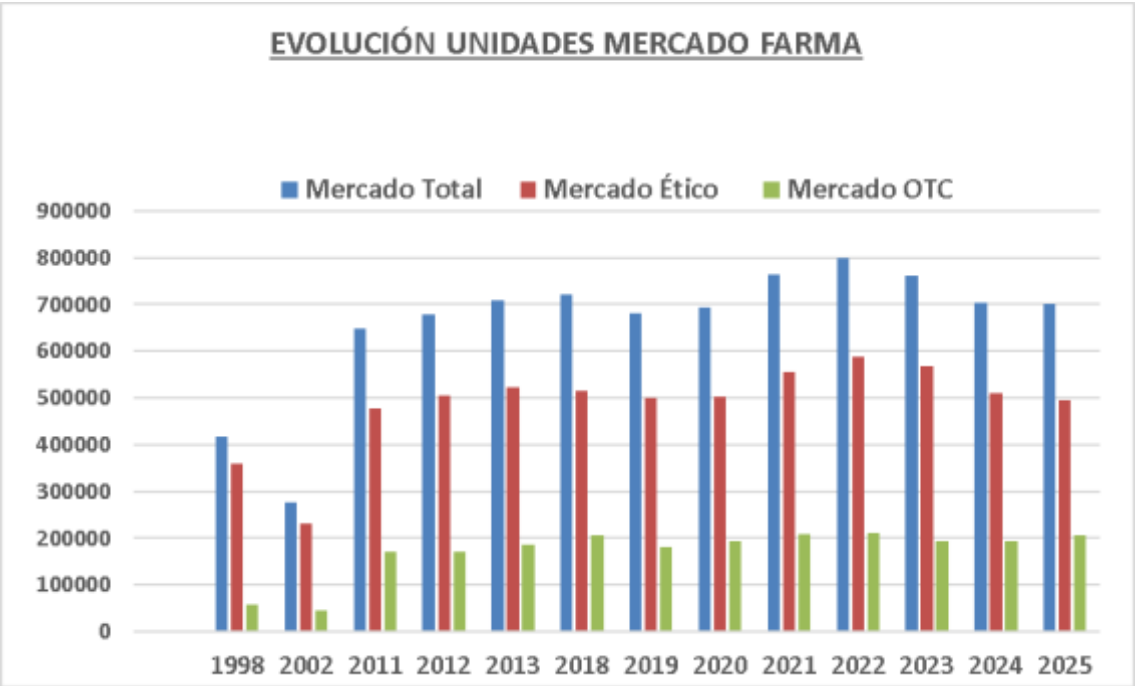
También influye en el crecimiento de la venta de este mercado, las posibilidades de exhibición más amplia en algunas jurisdicciones del país, y la intensa campaña de promoción en los medios de este tipo de productos

En consecuencia, se observa una recuperación en este segmento y el volumen de unidades se asemeja a los altos valores de 2018, 2021 y 2022.

En el siguiente gráfico vemos la evolución real de las ventas en unidades desde 1998 A 2025

	VENTAS MERCADO FARMA					Fuente : IQVIA							
	1998	2002	2011	2012	2013	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Mercado total													
Unidades	416.735	277.019	648.655	677.495	707.644	720.465	681.400	694.425	762.340	802.253	767.319	698.359	701.198
\$(millones)	4.089	3.856	23.431	29.154	36.257	155.797	263.594	394.068	669.629	1.140.068	2.794.887	8.797.364	11.334.777
US\$	4.089	1.309	5.668	6.402	6.620	5.746	5.471	5.560	7.014	8.702	9.444	9.567	9.112
Etico													
Unidades	359.276	231.903	476.849	505.649	522.350	514.775	499.970	501.795	554.375	558.762	539.265	503.899	495.563
\$	3.785	3.551	20.969	26.194	32.482	136.980	234.528	346.156	592.849	948.864	2.334.580	7.430.454	9.556.172
US\$	3.785	1.205	5.072	5.752	5.933	5.049	4.868	4.885	6.210	7.244	7.874	8.082	7.671
OTC													
Unidades	57.459	45.116	171.807	171.845	185.294	205.690	181.430	192.630	207.965	243.491	228.054	194.460	205.635
\$	304	305	2.462	2.960	3.775	18.817	29.066	47.912	76.780	191.204	460.307	1.366.910	1.778.605
US\$	304	104	596	650	687	697	603	675	804	1.458	1.570	1.485	1.441

En el siguiente cuadro de barras podemos observar la evolución comparativa en cada uno de los años de los diferentes mercados



Fuente IQVIA

Precios vs Inflación

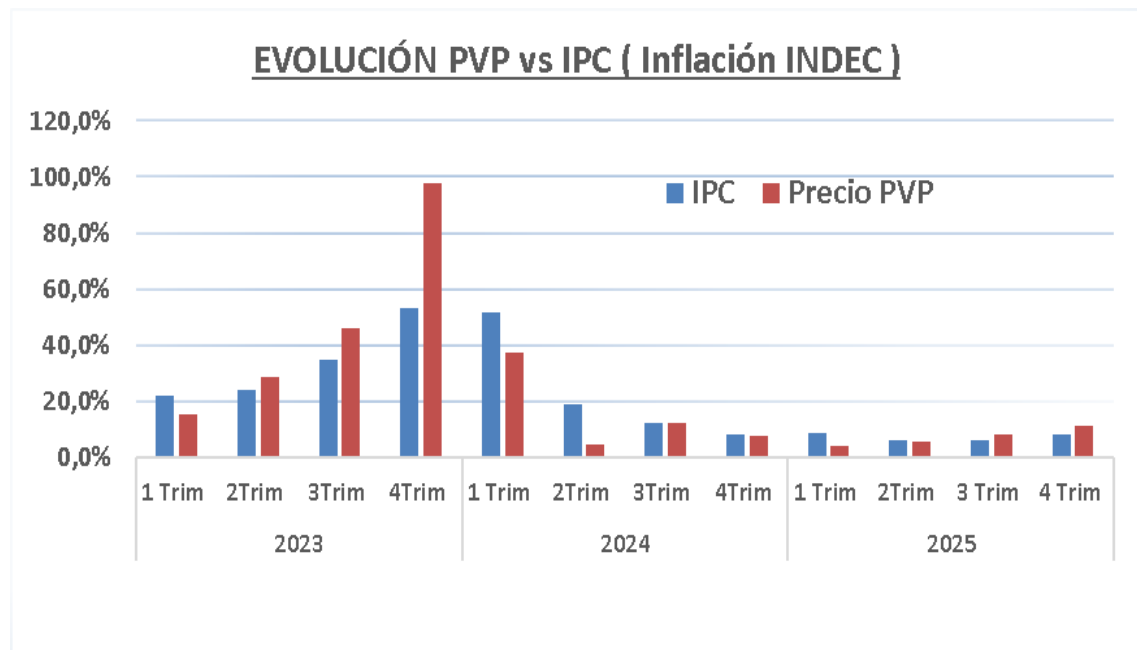
En 2025:

- PVP +27,2%
- Inflación general (IPC) +31,5%

Los precios crecieron por debajo del IPC.

Se terminó el “colchón inflacionario” de 2023. Durante los últimos meses de 2025 comienza una leve aceleración del PVP, pero aún no compensa completamente períodos anteriores. **Por lo tanto, durante el año 2025, los PVP continuaron su ajuste por debajo del IPC (Índice de Precios al Consumidor INDEC).**

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



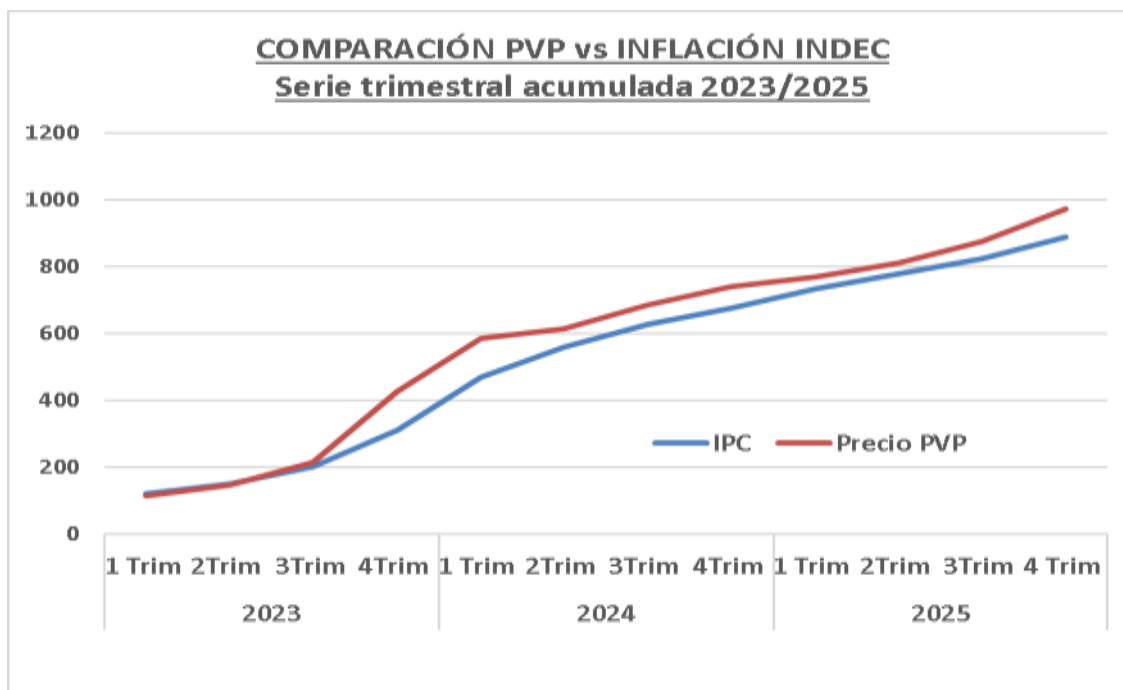
Sin embargo, en los últimos meses de 2025, comienza a notarse una aceleración de los ajustes de los PVP, con algunos puntos por encima de la inflación general.

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

Conclusión clave:

👉 Ya no existe revalorización automática del stock como generador de flujo financiero.

En el siguiente gráfico podemos ver la evolución de los PVP vs. el IPC, con la serie acumulada comenzando en 2023. Se observa que, en los últimos trimestres de 2025, la curva de los incrementos de PVP comienza a abrirse lentamente de los índices del IPC



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 30/35% 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.

3. CONVENIO PAMI Y ECUACIÓN FINANCIERA

Cierre de Brecha PVP – PAMI

Uno de los hechos más relevantes de 2024/2025 fue la reducción de la brecha entre:

- PVP General
- PVP PAMI

La brecha pasó de 61% (enero 2024) a 20/25% a fines de 2025.

Esto mejoró:

- Facturación real
- Precio promedio ponderado
- Ingreso en mostrador

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 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 20/25 % al cierre del año 2025.

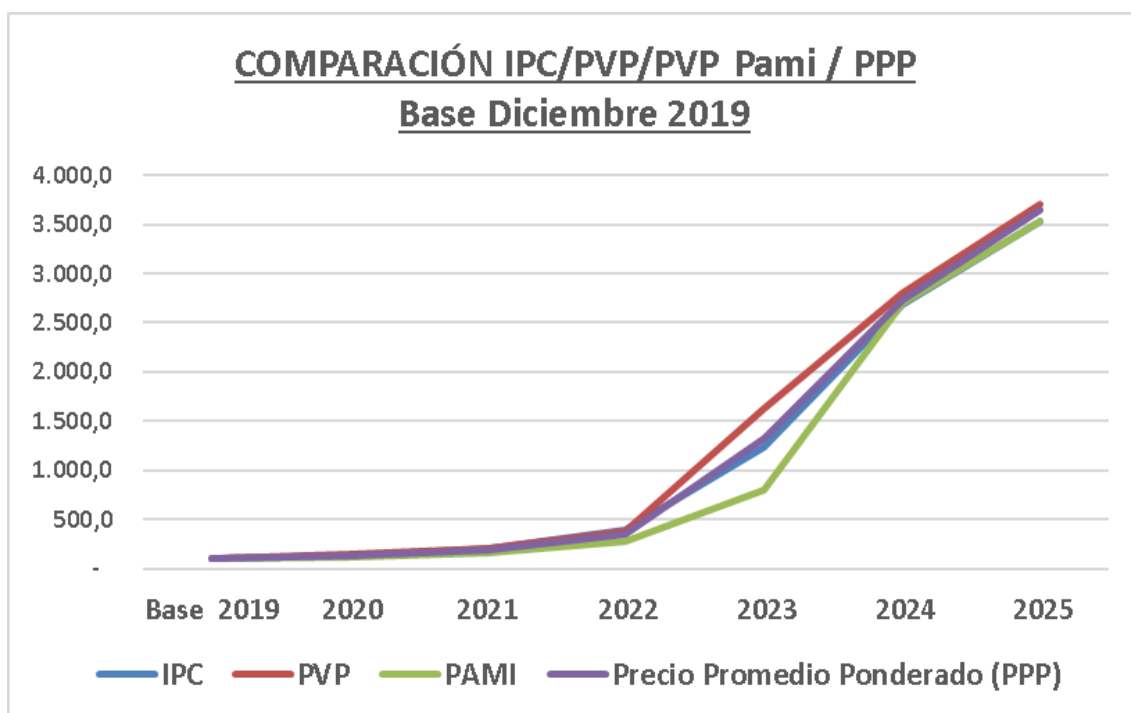
En el gráfico siguiente podemos ver, partiendo la serie de 2023, como el ajuste del PVP Pami, en 2024 y los primeros trimestres de 2025 supera ampliamente los incrementos del PVP general, lo que disminuye significativamente la “brecha” entre ambos PVP.

No obstante, debemos señalar un toque de atención, durante los dos últimos trimestres de 2025, esta tendencia comienza a revertirse ya que el ajuste de los PVP supera ligeramente a los PVP Pami.



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).



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

En cuanto al PVP Pami se encuentra casi 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 aproximadamente 20 %.

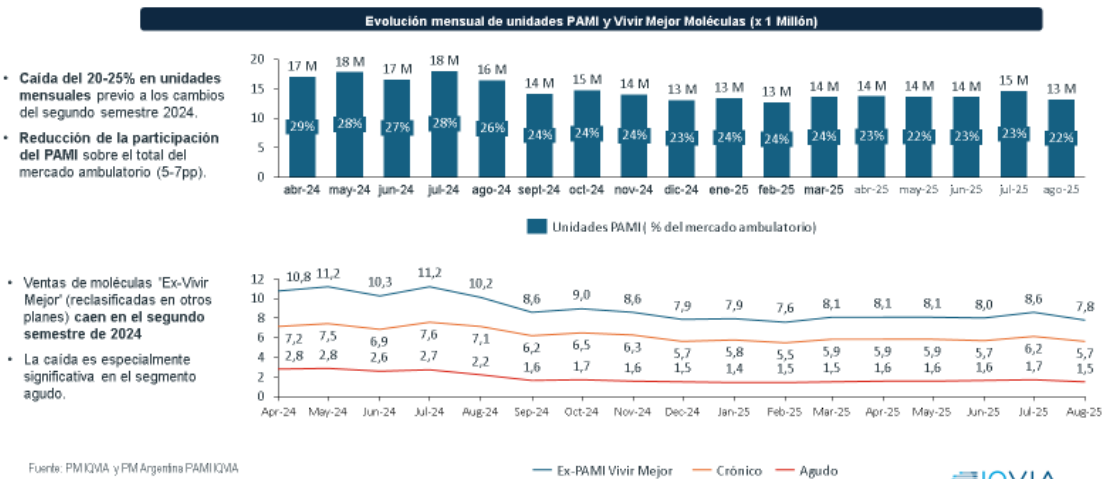
Las unidades del EX Plan Vivir Mejor continúan su disminución durante 2025 y la reducción del volumen de ventas es permanente respecto de los altos valores del período abril- junio 2024.

Al cierre de 2025, se observa el menor volumen de ventas de este segmento desde 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

La evolución de las unidades PAMI – especialmente Vivir Mejor – muestra un cambio considerable en la demanda

Comparación de la evolución del mercado PAMI y Vivir Mejor Moléculas



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 25/27% 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.

Un factor fundamental para destacar es la demora en los pagos por parte de Pami a las farmacias durante este año 2025.

Las demoras en la secuencia de pagos de Anticipos y Saldos en efectivo, generó una crisis severa en el sistema y puso en riesgo el proceso de abastecimiento y pago de las farmacias a las droguerías.

El sistema prevé que, con el pago en efectivo del paciente, más las NRF (Notas de Recupero Farmacias) correspondiente al aporte que hace la industria farmacéutica por la rebaja de precios, y el Adelanto en Efectivo a cargo del Pami se cubriera en tiempo y forma el costo del producto dispensado (“calce”).

Este proceso facilitaba a las farmacias el pago en condiciones normales a las droguerías, considerando un plazo de pago de 21 días y dejaba como valor a financiar el saldo del valor dispensado.

Al momento de elaborar este informe están pendientes de pago y vencidos, el saldo de la 2ª quincena de diciembre y el anticipo correspondiente a la 2ª quincena de enero.

Es importante señalar que durante 2025 el atraso de los pagos fue muy significativo llegando a estar pendiente dos saldos y dos anticipos en efectivo de 2 quincenas de meses consecutivos

Esto indica que la deuda vencida hasta ese momento representaba para las farmacias con plazo normal de pago, una deuda total equivalente al costo de compra de una semana y media de venta al Pami, lo que complica

significativamente su Ecuación Financiera y mantener la cadena de pagos normal con sus proveedores.

Es de esperar que a la brevedad el Pami normalice sus plazos de pago de acuerdo al Convenio, ya que, de no hacerlo, se volverá inviable y pondrá en riesgo todo el sistema de cobertura de medicamentos Pami.

El verdadero problema: Flujo de Caja

Las demoras en pagos del PAMI generaron:

- Tensiones severas de caja
- Necesidad de capital propio adicional
- Riesgo en la cadena de pagos con droguerías

Cuando el sistema no “calza” (paciente + NRF + anticipo PAMI), la farmacia financia con capital propio. Este es el mayor factor de presión financiera actual.

4. RENTABILIDAD 2025: CAMBIO DE PARADIGMA

Durante años la rentabilidad se apoyó en:

- Revaluación inflacionaria de stock
- Ajustes de precios frecuentes
- Capital de trabajo generado por inflación

Eso finalizó y la nueva ecuación es:

RENTABILIDAD = EFICIENCIA + PRODUCTIVIDAD + GESTIÓN PROFESIONAL
--

Las farmacias que no gestionen activamente:

- Compras
- Mix de productos
- Stock
- Recursos humanos
- Costos operativos

verán deteriorarse su margen real.

La facturación nominal del Mercado (a valores de PVP General) tuvo un crecimiento en pesos respecto del mismo período de 2024, de 28.8 %.

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

Los cambios macro y microeconómicos tuvieron una influencia fundamental durante el año 2025.

Un factor determinante para considerar es el efecto de la reducción de la inflación y de los bajos ajustes de precios durante los tres primeros trimestres del año en toda la Ecuación Financiera.

5. VARIABLES CRÍTICAS DE LA ECUACIÓN FINANCIERA

Las principales presiones sobre el negocio siguen siendo:

- Bonificaciones elevadas en convenios
- Demoras de pago
- Altos costos laborales
- Presión impositiva
- Necesidad de capital propio
- Disminución de precios promedio en ciertas moléculas
- Concentración de mercado

Pero ahora se suma un factor decisivo:

 **Bajo crecimiento real + inflación moderada = mayor exigencia de eficiencia.**

La facturación nominal del Mercado (a valores de PVP General) tuvo un crecimiento en pesos respecto del mismo período de 2024, de 28.8 %.

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

Los cambios macro y microeconómicos tuvieron una influencia fundamental durante el año 2025.

Un factor determinante para considerar es el efecto de la reducción de la inflación y de los bajos ajustes de precios durante los tres primeros trimestres del año en toda la Ecuación Financiera.

Cuando escribimos este informe relativo al primer semestre comentamos

“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. “

Estos conceptos al comienzo de 2026 están más presentes que nunca

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

Las demoras de pago del Convenio Pami, erosionan la Ecuación Financiera, reduciendo capacidad de pago y generan serios inconvenientes en el desarrollo de la operación

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.

Durante 2025 fue fundamental continuar con 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.

Repetimos un concepto fundamental de estos tiempos

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.
- Concentración de puntos de venta

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.

6. PERSPECTIVAS 2026

Volúmenes

Se estima crecimiento de 2–3% en unidades totales.

Enero 2026 muestra señales positivas (+7,6% interanual).

Pero no se proyecta una recuperación explosiva del consumo.

Se espera un crecimiento lento, selectivo y segmentado.

Los productos No Farma podrían reaccionar antes si mejora la economía.

Las perspectivas de las farmacias para el próximo año 2026 estarán muy ligadas a lo que ocurra con la evolución del marco político- económico general y su efecto

La macro- economía aparece estabilizada, y la reducción de la inflación, aunque con algunos rebrotes inesperados, 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.

Las previsiones de recuperación de la actividad económica general son lentas y desparejas, por lo que es de esperar que durante este año 2026 no se genere una gran recuperación del consumo y se refleje en la actividad

Los productos No- Farma, deberían los primeros en reaccionar a medida que se produzca esta recuperación

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

Volúmenes de ventas y Precios

Atención a:

- Posible nueva apertura de brecha PVP vs PAMI.
- Impacto de desregulación de importaciones.
- Presión a la baja en categorías No Farma.
- Acuerdos salariales y costo laboral.

La variable salarial será decisiva en 2026.

Fundamentalmente por lo arriba expuesto estimamos:

El volumen de ventas en unidades del año 2026 crecerá 2 o 3 % por encima de los volúmenes de 2025.

El mes de enero de 2026 muestra una recuperación significativa respecto del mismo mes del año anterior (7,6%), lo cual nos indica una tendencia favorable, y una posible recuperación del volumen durante 2026.

En cuanto a los ajustes de precios del PVP general, debemos estar atentos a cómo evolucionan, ya que como comentamos más arriba, los últimos meses de 2025 están levemente por encima de la inflación mensual.

Si este ajuste se mantuviera y los PVP Pami, se siguen ajustando por la inflación pasada, comenzaría a incrementarse nuevamente la brecha entre ambos precios

También hay que estar muy atentos a la evolución del consumo, la capacidad financiera de los pagadores y por supuesto al nivel adquisitivo general.

Un factor fundamental a tener en cuenta y que todavía no conocemos, es la influencia en los cambios de precios promedio de los productos, a consecuencia de la desregulación de la importación, como así también de acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos.

En cuanto a los productos NO – Farma, estimamos que su volumen debería crecer, aunque levemente, si se produce una recuperación general, aunque lenta 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 de estos productos, ya que puede haber ajustes a la baja, como consecuencia de la importación y la compra directa en plataformas del exterior, 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.

Es para analizar las consecuencias de la posible nueva ley laboral en cuanto a costo de cargas sociales, y posibilidades de incorporación de nuevo personal

Durante este 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 pros- 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***

7. LINEAMIENTOS ESTRATÉGICOS PARA LAS FARMACIAS

En este nuevo contexto, las prioridades deben ser:

1 Gestión Profesional de Compras

- Negociación activa
- Análisis de descuentos reales
- Compra por rotación, no por volumen

2 Stock Ágil

- Reducir inmovilizado
- Controlar días de inventario
- Eliminar baja rotación crónica

3 Gestión de OTC y Rentabilidad Diferencial

- Foco en margen bruto

- Exhibición estratégica
- Recomendación profesional activa

4 Control Estricto de Gastos

- Separar gastos productivos vs improductivos
- Evaluar estructura laboral
- Medir productividad por empleado

5 Seguimiento de Cuentas a Cobrar

- Monitoreo permanente de plazos
- Proyección de necesidades de capital
- Evitar financiar con deuda bancaria cara

6 Marketing y Posicionamiento

La farmacia debe diferenciarse por:

- Servicio profesional
- Experiencia del paciente
- Especialización
- Categorías estratégicas (dermocosmética, cuidado crónico, prevención)

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”.

8. CONCLUSION FINAL

Estamos ante un cambio estructural del negocio farmacéutico. Ya no hay distorsiones inflacionarias que oculten errores de gestión.

El resultado económico será consecuencia directa de:

- La calidad de la gestión.
- El control financiero.
- La eficiencia operativa.
- La capacidad de adaptación.

En entornos de baja inflación y bajo ajuste de precios:

 **La eficiencia no es una opción. Es una condición de supervivencia.**

La farmacia que profesionalice su gestión será rentable. La que no lo haga, verá deteriorarse su ecuación financiera.

Conclusiones

- **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 de los 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 con la 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 AJUSTES DE PRECIOS ESPECTACULARES!!!**
- **Incorporación de las herramientas tecnológicas modernas disponibles para mejorar la calidad de atención, el control de 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 EPOCAS 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 Gestión y Rentabilidad Farmacéutica

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
