

EXTRAORDINARIO N° 01 // 22 de enero de 2010

LAS VERDADES DEL BARQUERO

SI DA, SI DA, NO DA, NO DA

No voy a hablar del sida, no se preocupen, voy a hablar de temas financieros, pero como dice Arguiñano con fundamento.

Desde primeros del mes de noviembre, no pasa una semana sin que me llame alguna farmacia para decirme que no tiene liquidez, que no sabe cómo va a pagar las nominas y los recibos que tiene pendientes, que su gestor le dice que gana dinero, pero que no ve donde está, ya que lejos de tenerlo, le falta. Tiene la cuenta corriente tiritando, las pólizas dispuestas y solo le queda salir a pedir a la calle para complementar el rendimiento de la farmacia. Esta es una letanía que escucho a diario, en estos dos últimos meses la peregrinación de gente que vienen a vernos para que le generemos liquidez en su farmacia, hace que parezca que el jubileo es en el despacho y no en Santiago de Compostela.

Lo que en principio puede parecer anecdótico y propio de farmacias pequeñas, no es nada anecdótico. Se trata de algo generalizado y por desgracia a las que nos les pasa es a las farmacias pequeñas, si no a las que mueven por encima de 900.000 euros al año.

Lo he dicho hasta la saciedad, la farmacia ha perdido el 48% del margen desde el RD 5/2000 hasta el 2006 y en el 2009 el RD de las mutualidades del estado, han restado otro 0,8%. Las sucesivas bajadas de precios no se compensan con los incrementos de ventas. En definitiva toda farmacia que hubiera multiplicado por 3 su facturación desde el 2000 gana menos dinero. Diez años después pude estar vendiendo mucho más pero si no es el triple gana menos que lo que ganaba en el 2010.

Con la colaboración de **ratiopharm**

Pag. - 1 -
ADEFARMA-EXPRESS

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales han sido almacenados en nuestro fichero automatizado con el fin de remitirle información que puede ser o no comercial. Usted tiene derecho a acceder a sus datos almacenados en nuestro fichero de usuarios, rectificarlos, cancelarlos, así como oponerse a su tratamiento. Para ejercitar su derecho de acceso, modificación, cancelación u oposición a su tratamiento le rogamos lo haga a través de correo electrónico a adefarma-express@infonegocio.com contacto@actasamitaria.com

Hasta aquí está claro, ahora bien, si el titular no ha ajustado su economía personal en este mismo sentido, su ritmo de vida no puede ser mantenido por la farmacia tal y como lo ha venido haciendo en los últimos años salvo que hubiera optimizado su fiscalidad y ó ha capitalizados al menos el 50% del valor de mercado de su farmacia sacándose a Hacienda, si no lo ha hecho, malo y de lo malo lo peor, porque se puede generar mucha liquidez en unos dos meses a través de la farmacia y siempre por cuenta de Hacienda.

Los síntomas de la falta de liquidez no son nuevos, primero el titular dejó de invertir cada año como lo hacía, después tuvo que pedir pólizas para atender a los proveedores (aunque el titular no lo sabía, realmente era para poder mantener su ritmo de vida), y ahora ni las pólizas le llegan.

Hace un par de años tuve la fortuna de conocer a Carmen Kaiser, es una compañera farmacéutica de Madrid, que por muchos ha sido tratada de extravagante por sus ideas y hasta de incendiaria por sus comentarios. Nada más lejos de la realidad, en realidad ha sido una de las mentes más preclaras del sector, pero como suele ocurrir, lo que se dice muy claro no siempre gusta y en algunos entornos todavía menos. A cada barbaridad que se ha ido admitiendo en el entorno de la farmacia como si de algo natural se tratase, su pregunta siempre era la misma: “¿pero alguien ha calculado de lo que estáis hablando?”; a esa pregunta siempre obtenía las mismas respuestas: “Carmen tu es que eres tremendista y si no lo admitimos nos liberalizan”. Creo que pocas veces puede haber una pregunta más clara, ni una respuesta más eludida (por desconocida en farmacia es habitual que primero se firme y luego se calcule).

Como ya he dicho hace un par de años, tuve el privilegio de conocerla y su pregunta no pudo ser más clara y directa: “¿Víctor para cuando las farmacias bombilla?”, la verdad es que me sorprendió la pregunta, pero después de cinco minutos de conversación, sabía que estaba delante de alguien que de verdad era farmacéutica y empresaria y que de verdad, sabía lo que se traía entre manos y las consecuencias de todo lo que se ha ido poniendo en marcha a costa de los beneficios de la farmacia.

Carmen también lo tiene claro y los números son como el algodón, no engañan. De su estudio sobre las 2.798 farmacias de la CAM se deduce que la aportación del 3,05% que hacen las OF al SNS a través de sus tramos que se mueve entre el 0% y el 14,85% en el tramo más alto y que en este reparto no todas las farmacias son iguales; me explico:

Con la colaboración de **ratiopharm**

Pag. - 2 -
ADEFARMA-EXPRESS

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales han sido almacenados en nuestro fichero automatizado con el fin de remitirle información que puede ser o no comercial. Usted tiene derecho a acceder a sus datos almacenados en nuestro fichero de usuarios, rectificarlos, cancelarlos, así como oponerse a su tratamiento. Para ejercitar su derecho de acceso, modificación, cancelación u oposición a su tratamiento le rogamos lo haga a través de correo electrónico a adefarma-express@infonegocio.com contacto@actasamitaria.com

DATOS PROYECCION JULIO 2008			
número de farmacias de la CAM 2798	% sobre las farmacias de la CAM	aportación al SNS farmacias	% de aportación de las farmacias
1541	55,08%	0	0,00%
273	9,76%	8865,07	1,86%
484	17,30%	76422,47	16,00%
500	17,87%	392217,34	82,14%

Juseppe Pareto ya lo sabía antes que nosotros dos, siempre dijo que aproximadamente el 80% se corresponde siempre con un 20% y por desgracia en este caso no falla, el 20% de las farmacias soportan el 80% del RD.

Si a esto unimos, el 0,8% del RD de las mutualidades, en el que en este caso es del 30% / 70% y no del 20 / 80 la cosa no solo no mejora si no que empeora de nuevo para esas 500 farmacias.

No voy a entrar en el detalle, de cómo se debería de hacer el reparto, pero lo que está claro es que para este 20%, el sistema es de lo más injusto. Alguien podría pensar que como tienen una farmacia que factura más, gana más, y que por lo tanto, si que es justo. Si analizamos la repercusión fiscal del desajuste ¿Qué ocurriría? Carmen me había puesto en la senda de un sistema injusto así que de la curiosidad me llevó a averiguar si la fiscalidad compensaba el desajustado de los escalados del SNS.

El sistema fiscal, tampoco es lo mismo para todos, las OF que facturan menos de 600.000 al año, disponen de un 5% de gastos deducibles adicionales, se mueven en tramos de IRPF menores y el medicamento se lo abona sanidad sin deducirles la aportación 5/2000, por lo tanto ¿dónde está el optimo como negocio?. Para estimarlo cogemos dos farmacias una con una facturación de 73.000 euros mensuales y de 31.000 euros mensuales, o lo que es lo mismo, 950.000 euros brutos frente a una de 400.000 euros, ambas farmacias pagadas y ambos locales en propiedad.

Con la colaboración de **ratiopharm**

Pag. - 3 -
ADEFARMA-EXPRESS

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales han sido almacenados en nuestro fichero automatizado con el fin de remitirle información que puede ser o no comercial. Usted tiene derecho a acceder a sus datos almacenados en nuestro fichero de usuarios, rectificarlos, cancelarlos, así como oponerse a su tratamiento. Para ejercitar su derecho de acceso, modificación, cancelación u oposición a su tratamiento le rogamos lo haga a través de correo electrónico a adefarma-express@infonegocio.com contacto@actasamitaria.com

venta teórica de medicamentos	73.400,00	92,72%	31.000,00	92,93%
descuento RD	2.700,00	3,41%	0,00	0,00%
descuento FUNCION PUBLICA	700,00	0,88%	120,00	0,36%
VENTA NETA MEDICAMENTO	70.000	88,42%	30.880	92,57%
COSTE MEDICAMENTOS VENDIDOS	51.100	64,55%	22.542	67,57%
VALOR AÑADIDO MEDICAMENTO	18.900	23,87%	8.338	24,99%
VENTA PARAFARMACIA ¿12% TOTAL?	9.166	11,58%	2.480	7,43%
COSTE PARAFARMACIA VENDIDA	6.416	8,10%	1.736	5,20%
VALOR AÑADIDO PARAFARMACIA	2.750	3,47%	744	2,23%
VENTAS TOTALES	79.166	100,00%	33.360	100,00%
COSTE DE VENTAS TOTAL	57.516	72,65%	24.278	72,78%
VALOR AÑADIDO TOTAL	21.650	27,35%	9.082	27,22%
RECUROS HUMANOS	7.000	8,84%	1.750	5,25%
GASTOS GENERALES	3.167	4,00%	1.001	3,00%
Bº ANTES INTERESES Y AMORT E IMP	11.483	14,51%	6.331	18,98%
INTERESES	396	0,50%	80	0,24%
BENEF ANTES AMORTIZACIONES E IMP	11.087	14,01%	6.251	18,74%
AMORTIZACIONES	1.583	2,00%	334	1,00%
BENEF ANTES DE IMPUESTOS	9.504	12,01%	5.917	17,74%
DEDUCCION 5% GASTOS SIF JUSTIF	0	0,00%	296	0,89%
RENDIMIENTO NETO REDUCIDO (BASE I)	9.504	12,01%	5.621	16,85%
IMPUESTOS 37% y 32% res.p.	3.516	4,44%	1.799	5,39%
BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS	5.988	7,56%	4.118	12,35%
SUELDO DEL TITULAR ¿36000 AÑO?	3.000	3,79%	3.000	8,99%
RENDIMIENTO DE LA ACTIVIDAD	2.988	3,77%	1.118	3,35%
AUTOALQUILER 3% DEL FACTURADO	2.375	3,00%	1.001	1,26%
Bº NETO OPERATIVO (DIVIDENDOS)	613	0,77%	118	0,15%

Si descontamos el sueldo del titular poniendo a ambos, 3.000 euros mensuales y su autoalquiler por el 3% de las ventas que es lo que siempre se estima en este tipo de negocios, la diferencia de tener una farmacia a otra son 495 euros más al mes. Es cierto que el autoalquiler supone que dispone de 1.870 euros más al mes, pero el local tampoco le costó lo mismo a uno que a otro y si ambos están de alquiler entonces sí que no hay más diferencia que 495 euros mes.

¿Por 495 euros merece la pena, tener más personal, más gastos, más riesgo?, porque el margen sobre ventas en % en el primer caso es del 0,77 y en el segundo del 0,15. Eso duplicando la facturación, es decir un 45% más de beneficio, con un 137% más de ventas pero eso si hablamos de 495 euros. Algo no cuadra y es que los costes fijos no son proporcionales en las farmacias pequeñas que en las de más de 900.000 euros, el RD 5/2000 menos y la fiscalidad todavía menos.

Carmen lamento comunicarte que la farmacia bombilla ya ha llegado. Si ya casi da lo mismo, tener una farmacia grande que una pequeña ya que los costes que se le imputan a las de más de 900.000 euros tanto por el SNS como por Hacienda en sus escalados son desproporcionados, está claro que la farmacia se ha de plantear su formato y si no se lo plantea la circunstancias le obligarán a ello.

Con la colaboración de **ratiopharm**

Pag. - 4 -
ADEFARMA-EXPRESS

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales han sido almacenados en nuestro fichero automatizado con el fin de remitirle información que puede ser o no comercial. Usted tiene derecho a acceder a sus datos almacenados en nuestro fichero de usuarios, rectificarlos, cancelarlos, así como oponerse a su tratamiento. Para ejercitar su derecho de acceso, modificación u oposición a su tratamiento le rogamos lo haga a través de correo electrónico a adefarma-express@infonegocio.com contacto@actasamitaria.com

No se quiere la liberalización de la farmacia, pero se le empuja a buscar otras actividades complementarias que terminarán convirtiéndola en una especie de supermercado, vamos al modelo anglosajón por inanición de margen en el medicamento.

Si la farmacia ha de cubrir sus gastos y mejorar sus márgenes (o si, o si, es decir, si), buscará vender en la farmacia todo aquello que tenga algo de margen, no se podrá plantear la ética de si es producto milagro o bluf o si es perfume o lejía, y habrá de relegar el medicamento a un mero trámite administrativo con una persona solo para ello y en el último rincón, ya que no podrá dedicar más recursos a la atención, la venta de lo que no sea medicamento será mayoritariamente en autoservicio para evitar gastos de RRHH a precio de farmacia y para que el público no se queje, ajustará sus precios de toda su “parafarmacia”, esto se llama modelo anglosajón y ya lo conocemos todos y entonces, si que competiremos con los super y los hiper de verdad y las pequeñas, desaparecerán antes que las grandes ya que no dispondrán de margen de maniobra.

Si de verdad no queremos la liberalización de la farmacia, de momento con los ajustes de la administración y la softización del sector vamos justo por el camino contrario (es una forma de liberalizar de forma encubierta diciendo: “yo no he sido han sido vds”).

O mejora el margen o tal y como está planteada la farmacia, “no da no da”, y si “no da, no da” solo en las farmacias que se diversifiquen, la farmacia “si da, si da”.


Nosotros desde Entorno&Estrategia lo tenemos claro, y ya estamos en ello ayudando a muchas farmacias a reenfocar su rentabilidad, su fiscalidad, su liquidez y su futuro, si te quieres apuntar bienvenido al club de las farmacias que si que dan, y que además, se niegan a terminan siendo farmacias bombilla.

Feliz año 2010 y espabilemos porque todavía estamos a tiempo, pero ya no nos queda mucho más.

Un saludo muy especial para Carmen Kaiser, porque lo que hace falta al sector, son muchas Carmen Kaiser.

Víctor Valencia López
Gerente de Entorno&Estrategia
entornoyestrategia@terra.es 91 386 20 33

Este informativo es un servicio de ADEFARMA a sus asociados. Para cualquier sugerencia o comentario, pueden dirigirse a la Secretaría de nuestra Asociación. Tf. 91- 446 62 10

Con la colaboración de 

Pag. - 5 -
ADEFARMA-EXPRESS

Con arreglo a lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos que sus datos personales han sido almacenados en nuestro fichero automatizado con el fin de remitirle información que puede ser o no comercial. Usted tiene derecho a acceder a sus datos almacenados en nuestro fichero de usuarios, rectificarlos, cancelarlos, así como oponerse a su tratamiento. Para ejercitar su derecho de acceso, modificación, cancelación u oposición a su tratamiento le rogamos lo haga a través de correo electrónico a adefarma-express@infonegocio.com contacto@actasamitaria.com