



OPINIÓN

Fernando Escura

El estado económico de las farmacias

La tendencia económica más marcada en el sector de las oficinas de farmacia es el aumento de la venta libre, es decir, sin receta médica. Los productos dermatológicos, de belleza, ópticos, los de cuidados alternativos, lo que se ha entendido como parafarmacia, y los medicamentos sin prescripción médica están ganando cuota de mercado.

También cabe destacar que la deuda de la Administración con las farmacias catalanas ha disminuido, pasando de 420 millones de euros a 80 millones de euros. Este dato es una gran noticia para el sector, el cual pasó algunas dificultades financieras al tener que asumir el endeudamiento de manera personal, puesto que se produce en este sector la disfunción que, mientras el farmacéutico está obligado a dispensar el medicamento y atender los pagos al proveedor, no tiene asegurado el período de cobro, puesto que este depende de la Administración Pública. Evidentemente, el desfase entre el cobro por parte de esta última y el pago al proveedor debe ser cubierto por el propio farmacéutico.

La venta libre de productos sigue superando pues el porcentaje de la venta de medicamentos con prescripción, concretamente en un 52,38% frente a un 47,62% en el caso de las oficinas de farmacia de Barcelona y su área metropolitana. Esta tendencia, iniciada en 2015, se da en todo tipo de oficinas de farmacia: desde las que facturan menos de 500.000 euros, las que facturan de 500.000 euros a 800.000 euros, las que están entre los 800.000 euros y el 1,1 millones de euros y las que facturan entre 1,1 millones de euros y los 3 millones de euros, siendo en este último grupo dónde la diferencia entre una venta y la otra es mayor.

En referencia a la estructura de los gastos, el coste de personal medio de una oficina de farmacia en Barcelona actualmente se sitúa entre el 12% y el 14% del total de los costes, mientras que los gastos de explotación están entre el 7% y el 9%. Es evidente que estos porcentajes pueden variar en atención a cada una de las farmacias, dependiendo de muchos factores, como el tamaño de la farmacia, el horario, la ubicación, etc. En relación al margen bruto de la farmacia, éste es muy estable, situándose alrededor del 32%.

Finalmente, es importante subrayar la necesidad de personalizar los datos económicos para cada farmacia puesto que, si bien las medias son importantes, cada farmacia tiene unos parámetros propios. En resumen, el sector de las oficinas de farmacia sigue mostrando una estabilidad en sus principales parámetros económicos, con una clara tendencia al incremento de la venta libre, es decir, del no medicamento, que en estos momentos ya supone más del 50% del facturado del sector.

Socio director del Bufete Escura