ANÀLISI ECONÒMIC FINANCER I LABORAL DE L'OFICINA DE FARMÀCIA

EXERCICI 2014

Hecal Assessors Professionals, S.L.P.
Assessoria especialitzada en Oficines de farmàcia
www.asesoriafarmacias.es

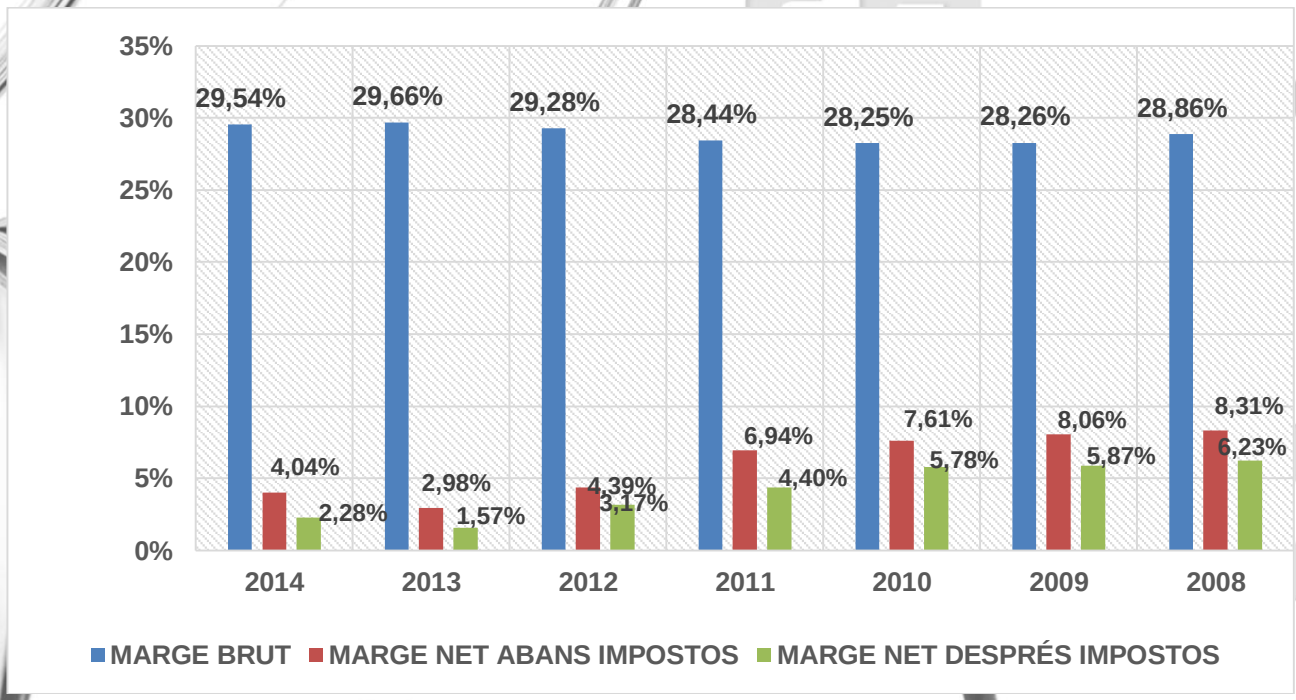
PRÒLEG

Presentem el resum de l'evolució econòmica dels últims anys de l'Oficina de Farmàcia. Les últimes dades recollides corresponen a l'exercici 2014. Les Oficines de Farmàcia podem dir que han tocat fons en el que a rendiment i a facturació es refereix. La gran majoria d'Oficines de Farmàcia durant l'exercici 2014 han tingut una facturació igual o superior a la de l'any 2013. A aquesta situació hi ha ajudat el canvi en les expectatives econòmiques i laborals del país, així com un repunt lleuger en la demanda de productes de parafarmàcia. La situació dels impagaments per part del Catsalut, han quedat emmascarades degut al nou conveni amb Caixabank, així com un millor suport per part de les entitats financeres vinculades al sector. Malauradament, tot i el repunt i la lleugera millora del sector, algunes Oficines de Farmàcia que van se adquirides abans del 2010, encara estan patint les conseqüències, ja que des de la distribució s'han endurit molt les condicions del subministrament de medicaments, donat que amb el concursos de creditors, són les distribuïdores les que han tingut i tenen menys garanties de recuperar els imports deguts. Les dificultats econòmiques que porten acumulades les Oficines de Farmàcia, fan que durant l'exercici 2014 i els següents, algunes d'elles encara hagin de recórrer al concurs de creditors, ja que els és impossible fer front a tots els pagaments. Els concursos de creditors a les Oficines de Farmàcia, al ser persones físiques, són molt durs i difícils d'afrontar, ja que hem de recordar que en moltes ocasions, els finançaments s'han fet amb avals de diferents familiars. No obstant, el canvi de normativa amb la Llei de la Segona Oportunitat de Juliol de 2015, ajudarà una mica a les situacions econòmiques més compromeses. El preu d' adquisició de l'Oficina de Farmàcia, en ocasions a un preu de més del doble de la seva facturació, ha fet que els ratis financers d'aquestes Oficines de Farmàcia donin com a resultat la seva inviabilitat. Hem incorporat en aquest informe una evolució del preu de compra de les Oficines de Farmàcia. Per sort, donada la correcció del preu de venda, i sempre que el Fons de Comerç pugui seguir sent deduïble, ha fet que els ratis financers i de liquides, hagin millorat considerablement. Les inversions inicials en el cas de les Oficines de Farmàcia de nova obertura, s'han continuat realitzant entorn dels 100.000€(iva inclòs). No obstant, recomanem sempre que a l'hora d'obrir una nova Oficina de Farmàcia, adquirir-ne una o bé fer una reforma important, és molt important que s'estigui molt ben assessorat per un despatx professional i especialitzat com el nostre, que no sigui part interessada en l'operació. Per últim volem conscienciar a tot el sector farmacèutic que avui en dia una Oficina de Farmàcia no és viable sense una correcta gestió, un bon assessorament i una gran implicació per part del titular.

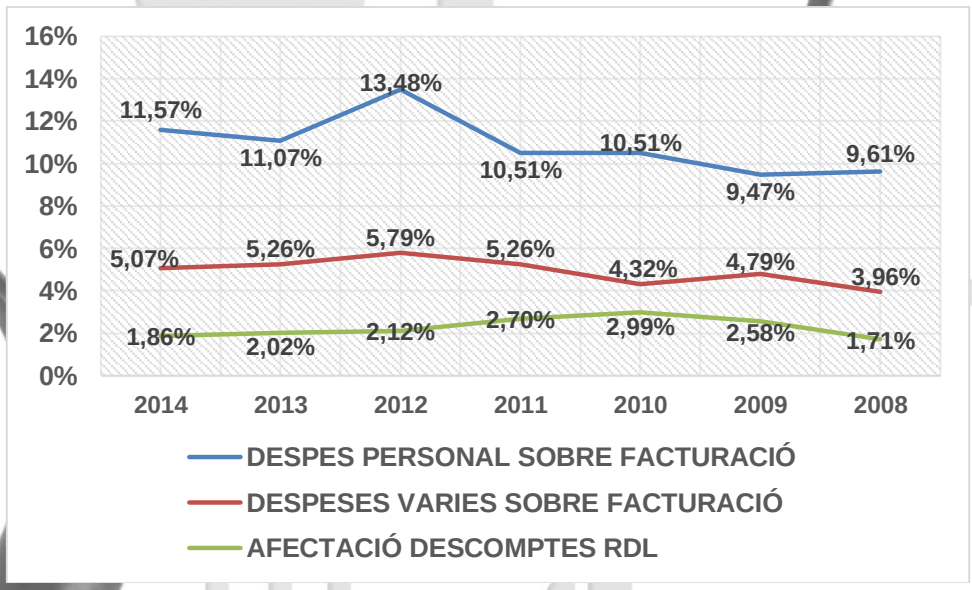
1. ANÀLISI FISCAL

RÀTIOS FISCALS

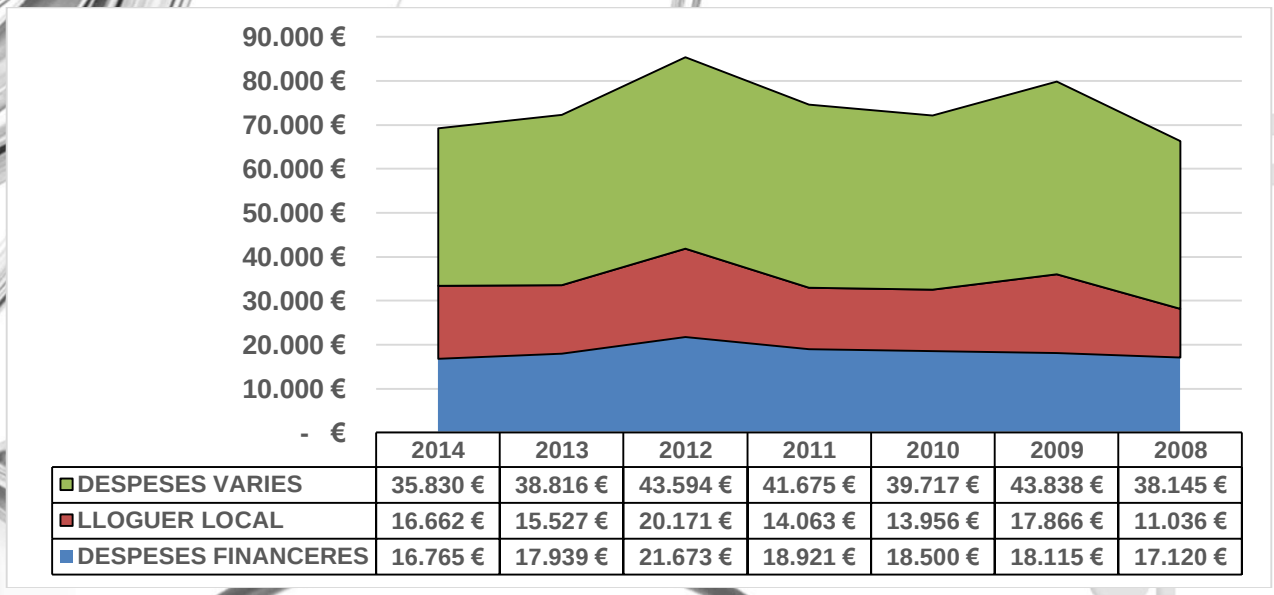
MARGES BRUTS I NETS



% DESPESES SOBRE FACTURACIÓ

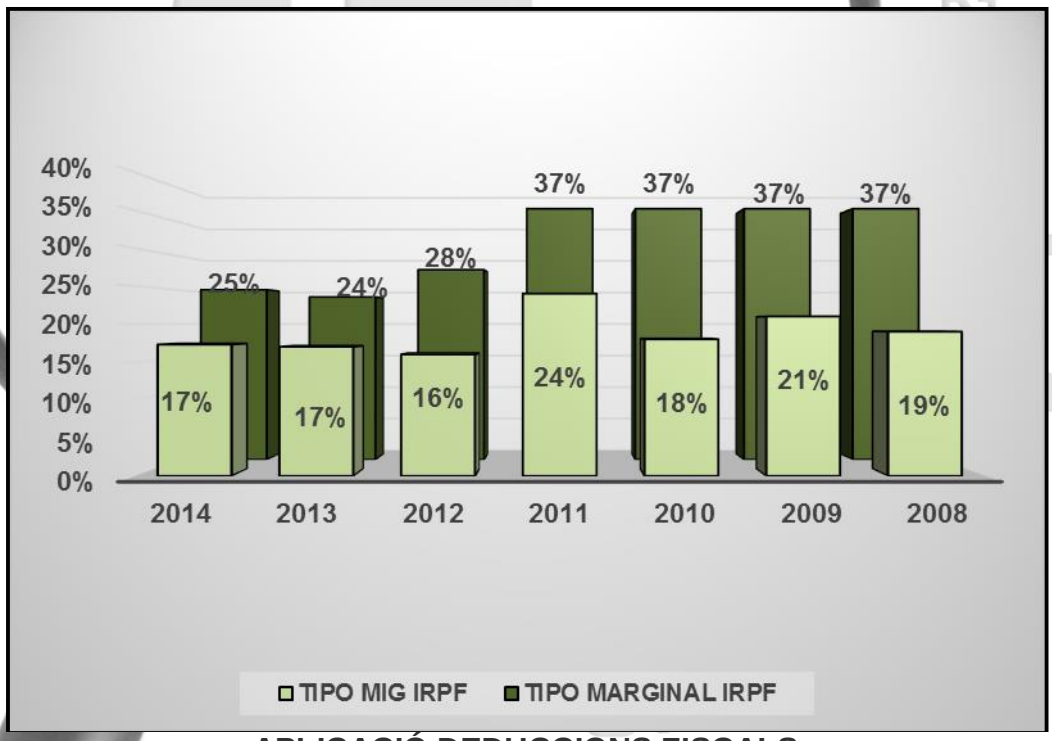


DESPESES MÉS RELLEVANTS



	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
DESPESES VARIES	35.830 €	38.816 €	43.594 €	41.675 €	39.717 €	43.838 €	38.145 €
LLOGUER LOCAL	16.662 €	15.527 €	20.171 €	14.063 €	13.956 €	17.866 €	11.036 €
DESPESES FINANCERES	16.765 €	17.939 €	21.673 €	18.921 €	18.500 €	18.115 €	17.120 €

PROMIG TIPUS IMPOSITIU



APLICACIÓ DEDUCCIONS FISCALS

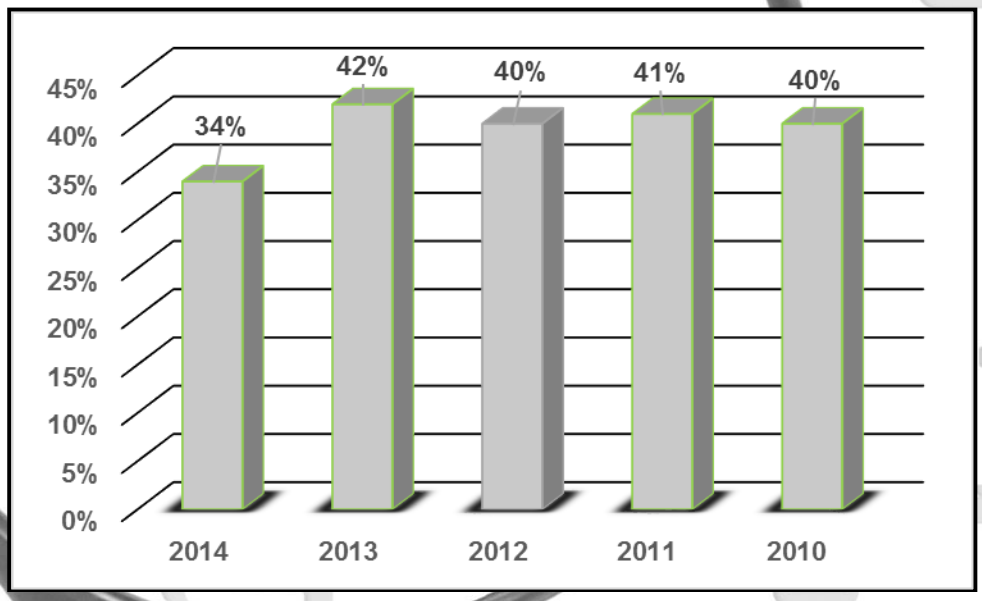
	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
% FARMACEUTICS QUE DEDUEIXEN PER ADQUISICIÓ VIVENDA HABITUAL	31%	29%	45%	37%	50%	52%	60%
% FARMACEUTICS QUE APORTEN A PLANS DE PENSIONS	33%	24%	27%	32%	34%	57%	63%
% FARMACEUTICS QUE REALITZEN DONATIUS	63%	57%	55%	60%	64%	80%	88%

PLA DE PENSIONS I DONATIUS

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
IMPORT MITJÀ DONATIUS	1.970€	525€	392 €	501 €	439 €	284 €	202 €
IMPORT MITJÀ PLA PENSIONS	5.174€	4.327€	2.635 €	3.514 €	4.300 €	5.914 €	5.929 €

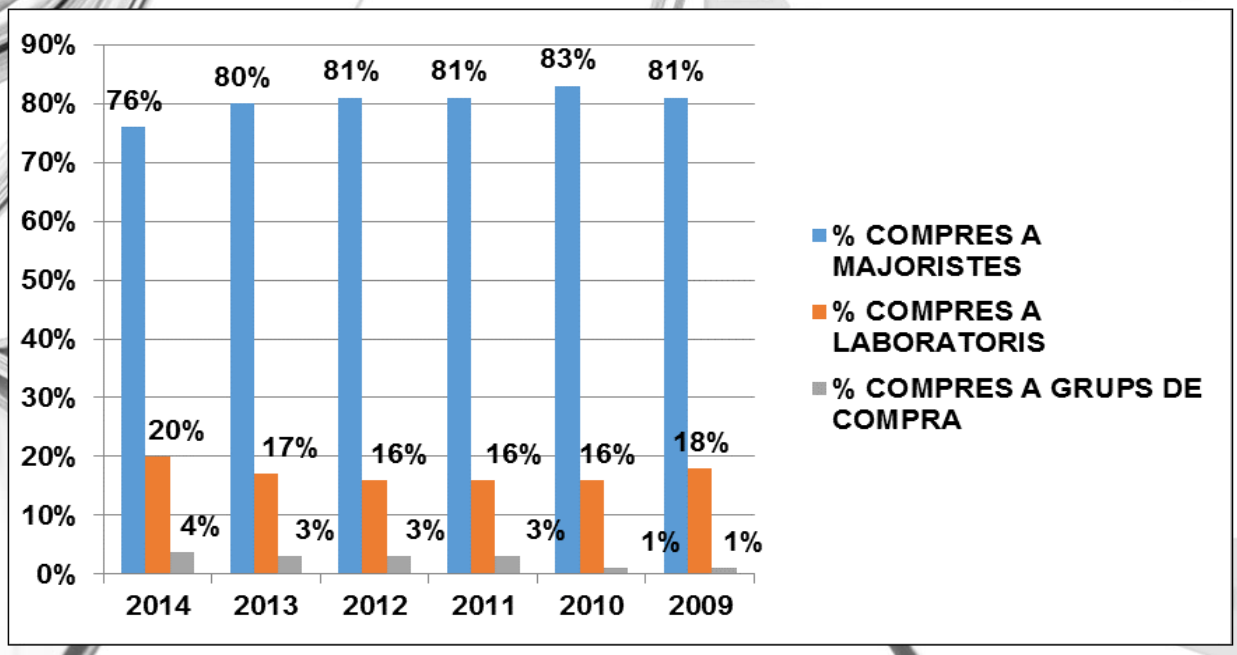
REDUCCIÓ RENDIMENT IRPF 20%

% DE FARMACIES QUE APLIQUEN LA REDUCIÓ



2. ANÀLISI DE LES COMPRES

POLÍTICA COMPRES



RÀTIO DE LES COMPRES

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	
% EXISTENCIES S/ FACTURACIÓ	10,24%	11,04%	10,29%	10,68%	9,71%	10,47%	11,87%	
ROTACIÓ ESTOC	8,01	7,61	9,51	8,30	9,17	11,51	10,17	Vegades
ROTACIÓ TERMINI PAGAMENT	71,23	72,55	59,39	49,87	48,66	50,93	46,70	Dies

3.RÀTIOS D'INTERÈS

RÀTIO DE LIQUIDITAT

Aquesta ràtio estudia la solvència de l'Oficina de Farmàcia a curt termini. La idea és avançar-se a detectar possibles tensions de tresoreria, és a dir, saber si podrà fer front als pagaments de les factures. Per a no tenir problemes aquesta ràtio hauria de situar-se entre 1,5 i 2. Si s'està per sota, la farmàcia pot tenir més possibilitats de suspensió de pagaments. Es pot pensar que amb un ràtio de 1 ja s'atendrien sense problemes els deutes a curt termini i quan la ràtio és superior a 2 podria significar que es tenen actius circulants ociosos.

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
RATIO DE LIQUIDITAT FCIA. NO COMPRADES	3,99	3,83	3,10	2,98	2,93	3,12	3,13
RATIO DE LIQUIDITAT FARMACIES COMPRADES	1,67	1,66	1,01	1,08	1,01	1,02	1,03

RÀTIO D`ENDEUTAMENT

Aquesta ràtio està en funció de varies variables dos de les quals són les necessitats de finançament i la política financera de la farmàcia. S'utilitza com a indicador o mesura del ris financer. El seu valor òptim es situa entre el 0,4 i el 0,6. En cas que sigui superior a 0,6 indica que el volum de deutes és excessiu i la farmàcia està perdent autonomia financera davant de tercers, és a dir, s`està descapitalitzant. Si és inferior a 0,4 significa que l'oficina de farmàcia pot tenir excés de capital propi, és a dir que no està obtenint la rendibilitat d`una part dels diners que obté de la pròpia empresa.

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
RATIO D'ENDEUTAMENT FARMACIES NO COMPRADES	0,36	0,21	0,26	0,26	0,25	0,29	0,34
RATIO D'ENDEUTAMENT FARMACIES COMPRADES	1,11	0,93	1,24	1,08	1,05	0,87	1,10

RÀTIO FINANCER

Si aquesta ràtio és superior a 0,05 indica que les despeses financeres són elevades i excessives. Si està entre 0,04 i 0,05 és indicatiu de precaució. Si és inferior a 0,04 significa que aquest tipus de despesa no és significativa.

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008
RATIO FINANCER FARMACIES NO COMPRADES	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
RATIO FINANCER FARMACIES COMPRADES	0,05	0,06	0,04	0,05	0,05	0,07	0,09

4.ANALISI OFICINES DE FARMÀCIA NO COMPRADES

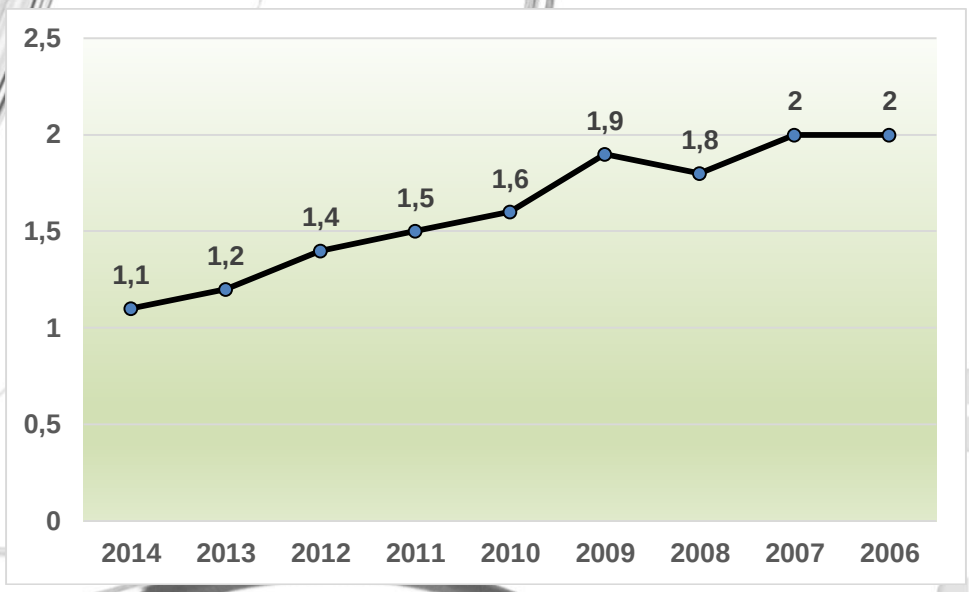
Tots i els ajustos realitzats en les Oficines de Farmàcia la liquides en termes generals encara és negativa. De fet encara una part petita però important ha presentat concurs de creditors.

FARMACIES NO COMPRADES	2014
LIQUIDES MITJANA	46.051€
LIQUIDES MINIMA	-38.130€
LIQUIDES MAXIMA	140.193€
% FARMÀCIES QUE HAN REFINANCIAT	9,09%

5.ANALISI OFICINES DE FARMÀCIA COMPRADES

FARMACIES COMPRADES	2014	2013
LIQUIDES MIJTANA	10.981,38€	6.390,18 €
LIQUIDES MÍNIMA	-58.924€	-50.749 €
LIQUIDES MÀXIMA	85.583€	41.979 €
% FARMACIES HAN PRESENTAT CONCURS CREDITORS 2014	2,56%	2,35%
% FARMÀCIES QUE HAN AJUSTAT PERSONAL	24,37%	32,79%
% FARMÀCIES QUE HAN REFINANCIAT	37,5%	12,90%

EVOLUCIO DEL PREU DE COMPRA DE L' OFICINA DE FARMACIA



El gràfic reflexa el factor pel qual es multiplica la facturació de l'oficina de farmàcia per a calcular el seu preu.
L'ajust que ha fet el mercat a la baixa en les compravendes d' Oficines de Farmàcia ha garantit en part la viabilitat d'aquestes. No totes les Oficines de Farmàcia són rendibles i en cada cas s'ha d'analitzar molt bé la situació econòmica, financera i familiar del farmacèutic que vol adquirir una Oficina de Farmàcia.

TITULARS QUE TREBALLAVEN ABANS A LA INDUSTRIA	>60%
% TITULARS QUE CAPITALITZEN ATUR AL COMPRAR LA FCIA.	<40%

6.ANÀLISI OFICINES DE FARMÀCIA NOVA OBERTURA

Durant els últims dos anys les oficines de farmàcies de nova obertura han fet una inversió inicial inferior a 100.000€ (impostos inclosos i sense tenir en compte l'estoc inicial). És de vital importància que aquest cost inicial no superi els 100.000€, per tal de no patir tensions de tresoreria en els primers 5 anys de vida de l' Oficina de Farmàcia. És molt important realitzar un estudi de viabilitat previ a l'obertura, per analitzar els punts forts, amenaces i oportunitats i minimitzar les conseqüències econòmiques negatives. Hem de tenir clar que no totes les Oficines de Farmàcia de nova obertura són viables. S'ha d'analitzar curosament la inversió, ubicació i competència. Per altra banda, la gran majoria continuen contractant inicialment entre una i dues persones, normalment un farmacèutic.

	2014	2013
INVERSIÓ INICIAL	93.893,25€	93.381,33 €
IMPORT FINANÇAT AMB ENTITATS FINANCERES	88.000,00€	85.000,00 €
IMPORT FINANÇAT AMB MAJORISTES	65.825,25€	62.926,67 €
FACTURACIÓ MITJANA PRIMER ANY	32.458,25€	35.411,33 €
PERSONAL CONTRACTAT INICI	1	1,67
TITULARS QUE TREBALLAVEN ABANS A UNA ALTRA FARMÀCIA	> 75%	> 75%
% TITULARS QUE CAPITALITZEN ATUR A L'OBRIR LA FARMÀCIA	< 50%	< 50%

7. EXÀMEN SOCIO- LABORAL DE L'OFICINA DE FARMÀCIA

RETRIBUCIONS SEGONS CATEGORIES PROFESSIONALS

Salaris bruts anuals mitjans i costos socials segons categories professionals que s'han abonat a les Oficines de Farmàcia durant els darrers 7 anys.

FARMACÈUTIC

ANUAL

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	26.795,58 €	29.213,79 €	30.231,53 €	31.115,38 €	28.717,24 €	28.874,24 €	29.563,10 €
SEG.SOCIAL	8.037,67 €	10.479,14 €	8.968,58 €	9.280,71 €	8.948,03 €	8.861,53 €	8.861,53 €
COST TOTAL	34.833,25 €	39.692,93 €	39.200,11 €	40.396,08 €	37.665,26 €	37.735,77 €	38.424,63 €

PER HORA

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	14,72 €	16,05 €	16,61 €	17,10 €	15,78 €	15,86 €	16,24 €
SEG.SOCIAL	4,42 €	5,76 €	4,93 €	5,10 €	4,92 €	4,87 €	4,87 €
COST TOTAL	19,14 €	21,81 €	21,54 €	22,20 €	20,70 €	20,73 €	21,11 €

TÈCNIC EN FARMÀCIA

ANUAL

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	19.219,60 €	20.452,67 €	20.825,35 €	21.787,59 €	21.714,21 €	18.607,00 €	23.377,00 €
SEG.SOCIAL	5.989,90 €	5.295,67 €	5.902,90 €	6.921,04 €	7.699,41 €	5.915,00 €	7.123,00 €
COST TOTAL	25.209,50 €	25.748,34 €	26.728,25 €	28.708,63 €	29.413,62 €	24.522,00 €	30.500,00 €

PER HORA

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	10,56 €	11,24 €	11,44 €	11,97 €	11,93 €	10,22 €	12,84 €
SEG.SOCIAL	3,29 €	2,91 €	3,24 €	3,80 €	4,23 €	3,25 €	3,91 €
COST TOTAL	13,85 €	14,15 €	14,69 €	15,77 €	16,16 €	13,47 €	16,76 €

AUXILIAR FARMÀCIA

ANUAL

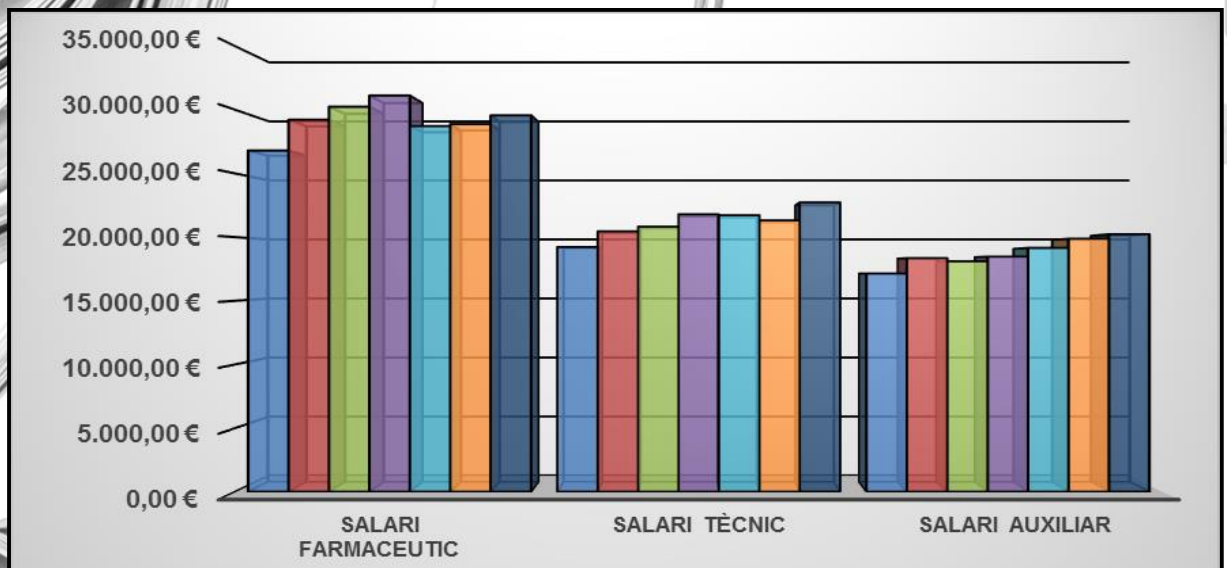
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	17.133,86 €	18.352,00 €	18.101,50 €	18.470,84 €	19.156,00 €	19.875,50 €	18.002,00 €
SEG.SOCAL	5.529,86 €	5.720,00 €	5.126,20 €	5.299,85 €	7.742,62 €	6.458,64 €	5.565,00 €
COST TOTAL	22.663,71 €	24.072,00 €	23.227,70 €	23.770,68 €	26.898,62 €	26.334,14 €	23.567,00 €

PER HORA

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
SALARI	9,41 €	10,08 €	9,95 €	10,15 €	10,53 €	10,92 €	9,89 €
SEG.SOCAL	3,04 €	3,14 €	2,82 €	2,91 €	4,25 €	3,55 €	3,06 €
COST TOTAL	12,45 €	13,23 €	12,76 €	13,06 €	14,78 €	14,47 €	12,95 €

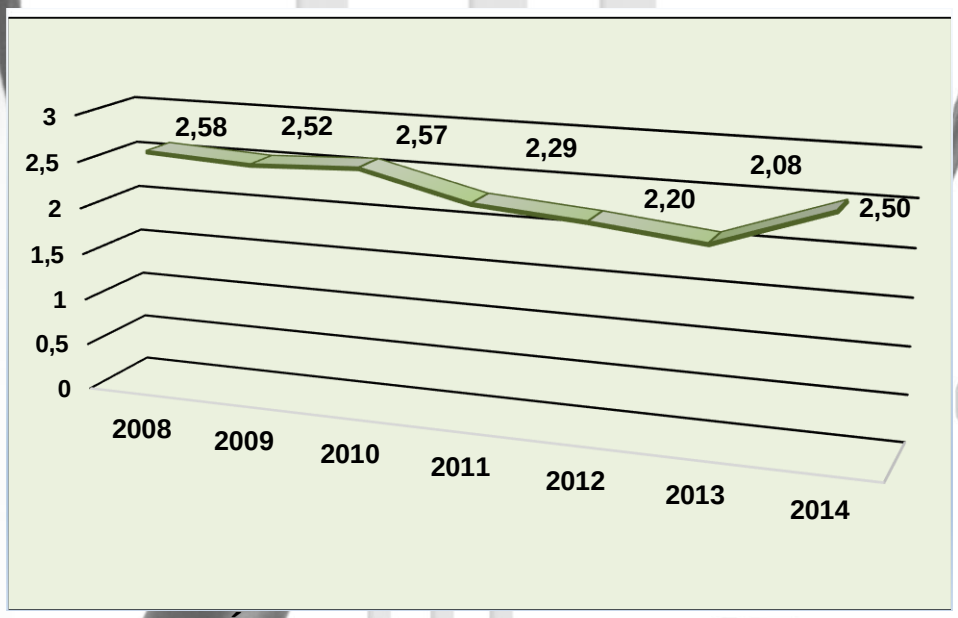
Es mostra com any rere any les retribucions es van ajustant a les inèrcies del mercat laboral actual i es produeix una reducció dels mateixos degut a l'increment de l'oferta de farmacèutics i tècnics pels alts nivells d' atur.

SALARIS BRUTS PER CATEGORIES

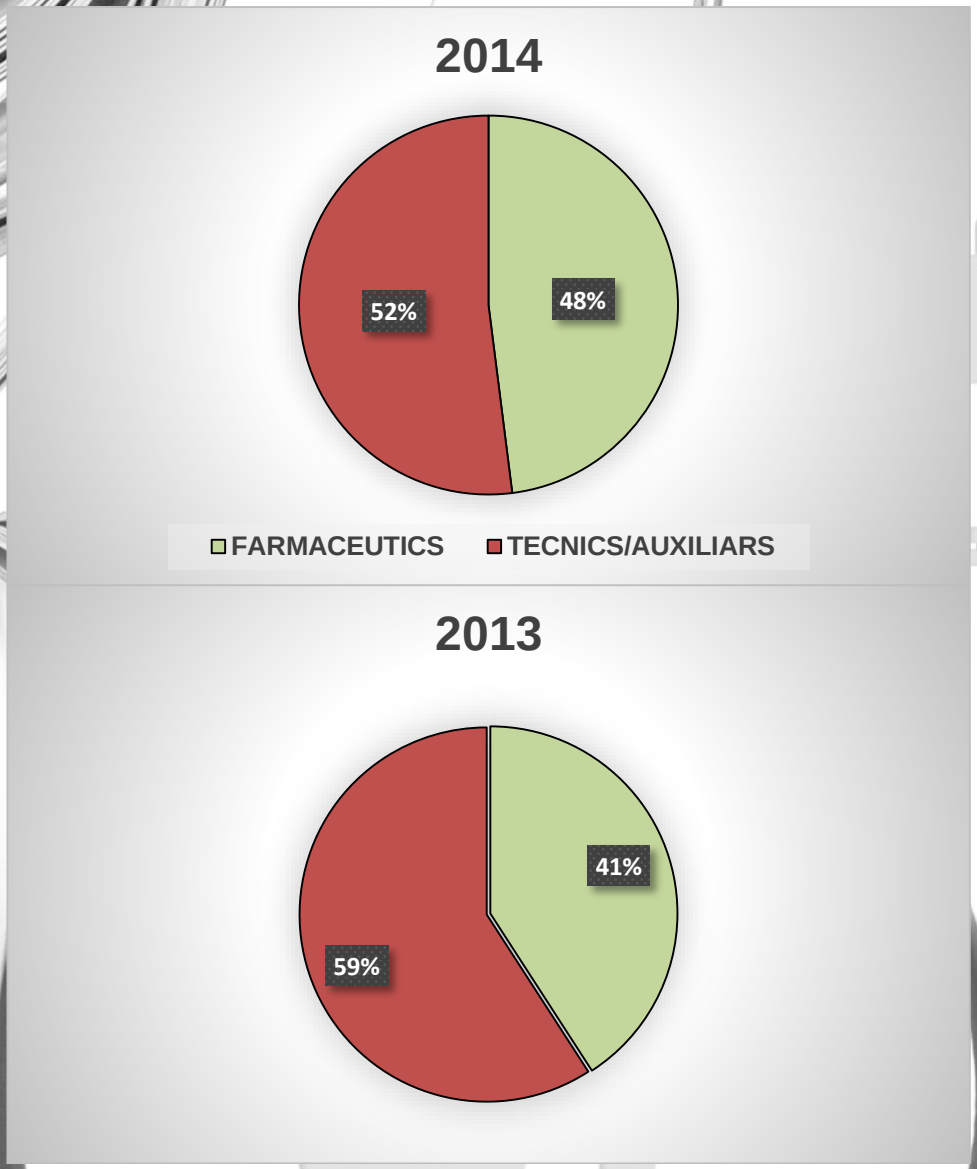


	SALARI FARMACEUTIC	SALARI TÈCNIC	SALARI AUXILIAR
2008	26.795,58 €	19.219,60 €	17.133,86 €
2009	29.213,79 €	20.452,67 €	18.352,00 €
2010	30.231,53 €	20.825,35 €	18.101,50 €
2011	31.115,38 €	21.787,59 €	18.470,84 €
2012	28.717,24 €	21.714,21 €	19.156,00 €
2013	28.874,24 €	21.311,48 €	19.875,50 €
2014	29.563,10 €	22.715,74 €	20.227,12 €

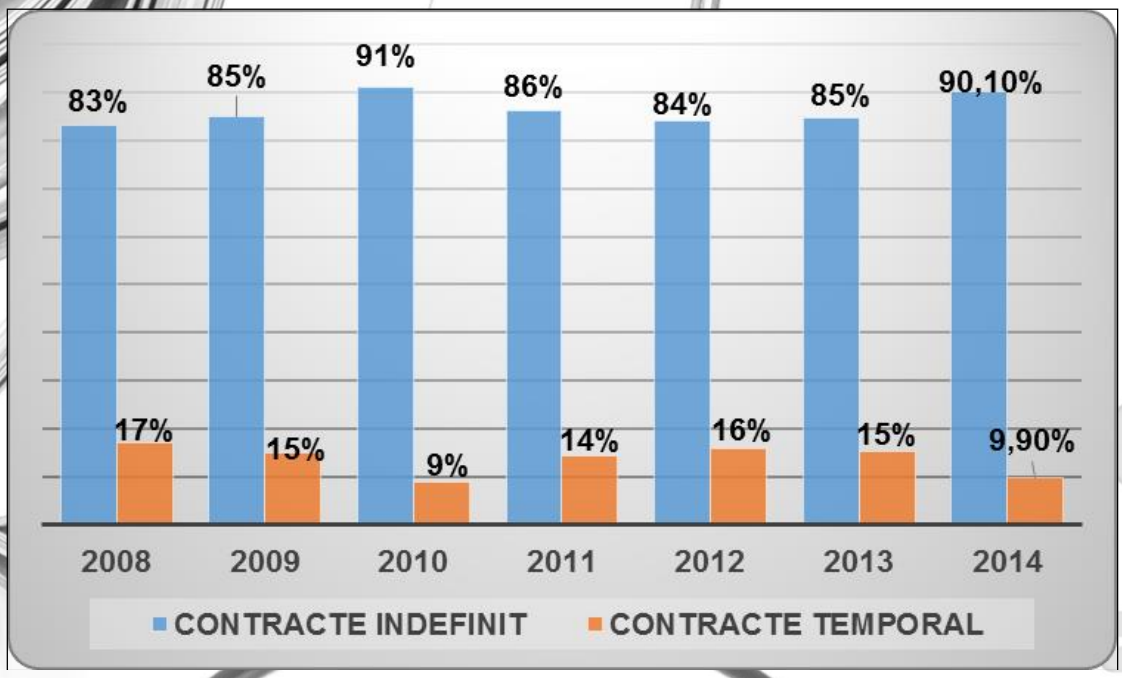
PROMIG PLANTILLA OFICINES DE FARMÀCIA



DISTRIBUCIÓ PER CATEGORIES PROFESSIONALS



TIPOLOGIA DE CONTRACTACIÓ



L' estabilitat en la contractació continua essent la tònica habitual en les oficines de farmàcia, incrementant-se en aquests últims anys com a conseqüència d'una menor de rotació de personal degut a la situació del mercat laboral i degut als avantatges en cotitzacions socials mitjançant contractes indefinits (les anomenades tarifes planes) i als nous contractes indefinits d' emprenedors amb períodes de prova d' un any.

DESPESA EN QUOTA D'AUTÒNOMS

Inversió anual en la pròpia despesa d'autònoms que realitzen els titulars de l'oficina de farmàcia.

	2014	2013	2012	2011	2010	2009
DESPESA MITJANA	3.820€	3.907,09	4.117,46	4.002€	4.118€	3.921 €
MINIM	2.136€	2.136,00	2.136,00	2.136€	2.136€	2.096 €
MAXIM	12.906	12.250,30	11.666,34	11.550€	11.474€	11.352 €

Redacció:

IVAN HERRERA GONZALEZ

MARINA CALVET NAVARRO

Col·laboradors:

SONIA GUIX VALIENTE

MARTA CORTS GARCIA

Mª DEL MAR RUIZ LARA

LAURA GIMENEZ IBAÑEZ

ROSER CAMARA IGLESIAS

JOAQUIM SOLERNOU VALLSMADELA

Editor:

HECAL ASSESSORS PROFESSIONALS, S.L.P.

C/ Ronda Santa Maria, 223

08210 BARBERA VALLES

TEL: 937297152

FAX: 937198936

www.hecal.es

www.asesoriafarmacias.es

ANNEX

els punts més importants per poder gestionar una Oficina de Farmàcia
de viabilitat. Des del nostre despatx aconsellem que es realitzin les

al 8% respecte facturació.
flexibilització laboral per optimitzar la despesa de personal (Eros,
de les condicions de treball, ...).
ls treballadors per retribucions vinculades a vendes.
ses generals suprimint aquelles que no siguin necessàries.
ra, sobretot aquelles farmàcies comprades en els últims anys.
àtios financeres per tal d' anticipar-se a les possibles tensions de

alitzada per tal de poder calcular de forma correcta el flux de tresoreria.
a per afrontar possibles imprevistos.
e Farmàcia no pot superar mai 1,2 vegades la facturació (sense tenir
uisició del local)
de manteniment.
rmes i condicions de finançament.
l 9% amb l'objectiu de treballar amb un 7-8% segons l'Oficina de

productes de parafarmacia a efectes de reduir l'estoc i rotar més l'estoc
s de 12 vegades l'estoc existent.
oductes que no tinguin gairebé rotació.
es que no surten a preu de cost per capitalitzar econòmicament l'estoc

omprar mitjançant grups de compra.
ment actual que tenim amb els majoristes.
es possibilitats els incentius fiscals i de contractació.
t el que no és medicament està situat en més de 200.000€ a l'any, és
dre tots aquests productes mitjançant una societat limitada.
asques i responsabilitat que cada empleat ha de fer a l'Oficina de
tular. És molt important que el titular tingui unes tasques ben definides.
mport mensual com a retribució.
entius/comissions als treballadors per incrementar les vendes.
rementar les vendes oferint nous serveis diferenciadors i fer vendes

- Realitzar tasques de màrqueting com la targeta de fidelització i estudis de mercat de la població per tal de saber quins productes pot vendre al seu barri l'Oficina de Farmàcia.
- Calcular les ràtios d' aquest anàlisi aplicats a la seva farmàcia i comparar-los amb l' evolució del sector.

HECAL ASSESSORS PROFESSIONALS, S.L.P.

hecal@hecal.es

www.hecal.es

ASSESSORIA ESPECIALITZADA EN OFICINES DE FARMÀCIA

No està permesa la reproducció d'aquest informe ni la seva transmissió en qualsevol forma o mitjà, sigui electrònic, mecànic, fotocòpia, registre o de qualsevol altre tipus, sense el permís previ i per escrit dels autors. HECAL ASSESSORS PROFEFSSIONALS, S.L.P. no es responsabilitza de l'ús o omissions que es puguin realitzar com a conseqüències de les interpretacions d'aquest informe.