

Informe Anual
Farmacias
2013

13 de mayo de 2014

INVITACIÓ



JORNADA DE TREBALL

- Baròmetre: Ratis del Sector (Marge Brut i Net, % Vendes, % Personal, etc.).
- Trasllat Oficines de Farmàcia.
- Problemàtica lloguers de renda antiga.

ORGANITZA:

 BUFETE ESCURA

Hotel Gran Derby

Dia: 13 de maig de 2014

Hora: 10:00-12:00

Lloc: C/ Loreto, 28 08029 Barcelona
escura@escura.com

**Places limitades. Confirmació
prèvia al telèfon 93 494 01 31**

Amb la col·laboració de:



Bufet Rub - Martin, SCP

 ESCURA CONSULTING

 **Sabadell**

Ponentes:

✓ **Bufete Escura:**

- Fernando Escura
- Llienç Serrahima
- Ignacio Viladomiu



✓ **Bufete Rul – Martín:**

- Consol Rul
- Rocío Martín

Bufet Rul - Martín, SCP

✓ **CS&M Farmatic:**

- Ramon Gregori



✓ **Historia** → Fundado en 1905



✓ **Calidad** →



✓ **Servicio Farmacias** → desde 1993. (Sr. Lienç Serrahima)

✓ **Informe Barómetro** → 4º Año

✓ **Servicios al Sector.**

- Asesoría - Gestoría
- Consultoría
- Optimización Gestión
- Jurídico

✓ **Colaboraciones.**

El Servicio a Oficina de Farmacia de Bufete Escura:

Un Valor Diferencial

“Servicio Integral para la Oficina de Farmacia”

- ✓ Conocimiento del Sector (desde 1993).
- ✓ Elaboración de Informes Anuales de Oficinas de Farmacia con sus ratios más característicos (Barómetro Sector)
- ✓ Servicio de Consultoría.
- ✓ Envío de circulares periódicas con las novedades del sector.
- ✓ Análisis de su política de costes.
- ✓ Optimización de Gestión.

Informe Anual Farmacias 2013

Venta

Venta Libre

Venta SOE

Coste Personal

Gastos Explotación

Punto Equilibrio

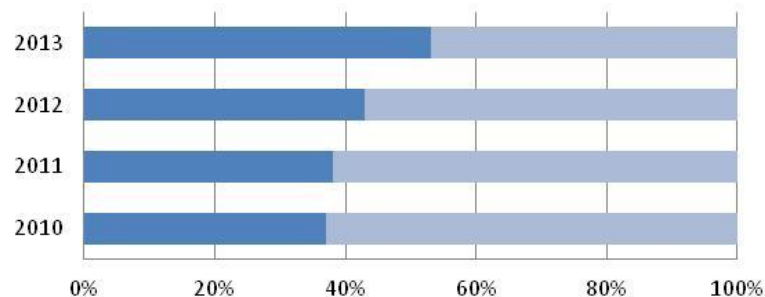
Conclusiones

Informe Anual Farmacias 2013

- ✓ Fuentes propias Bufete Escura.
- ✓ Los datos que a continuación verán son las medias extraídas de más de 100 Oficinas de Farmacia del área metropolitana de Barcelona y desglosadas por volumen de facturación.
- ✓ Sectorización Farmacias (4 tramos):
 - < 500.000 euros
 - 500.000 euros a 800.000 euros
 - 800.000 euros a 1.100.000 euros
 - > 1.100.000 euros
- ✓ Resumen de nuestro informe de consultoría.

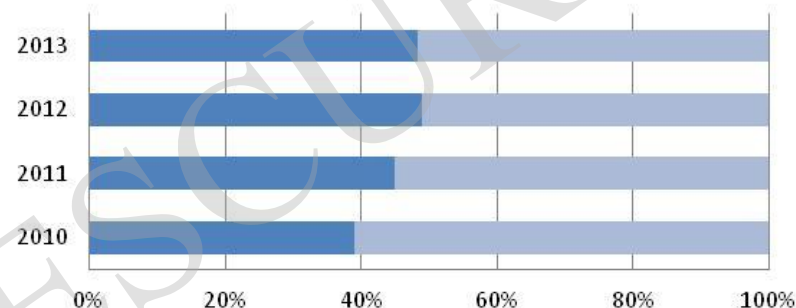
Venta: 2010 / 2011 / 2012 / 2013

MENOS DE 500.000 €



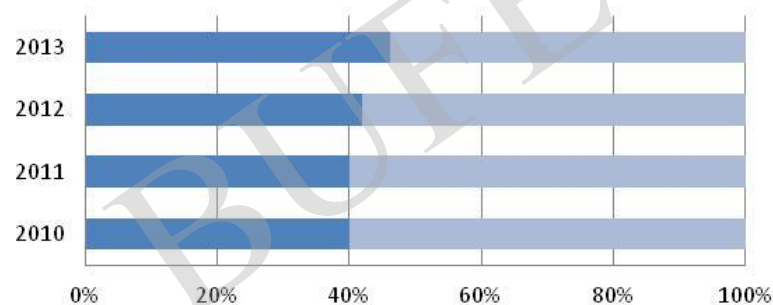
	2010	2011	2012	2013
V. LIBRE	37,00%	38,00%	43,00%	53,15%
V. SOE	63,00%	62,00%	57,00%	46,85%

ENTRE 500.000 € A 800.000 €



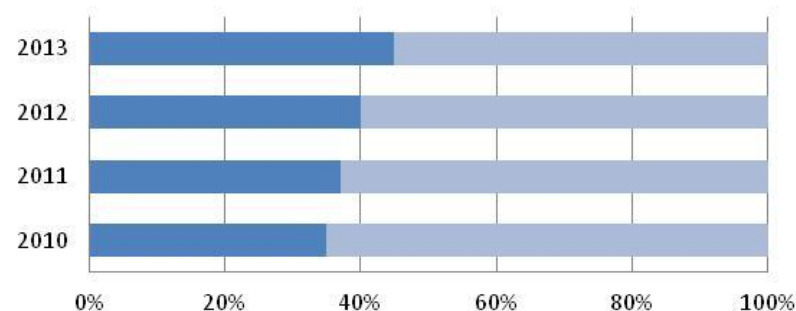
	2010	2011	2012	2013
V. LIBRE	39,00%	45,00%	49,00%	48,41%
V. SOE	61,00%	55,00%	51,00%	51,59%

ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €



	2010	2011	2012	2013
V. LIBRE	40,00%	40,00%	42,00%	46,14%
V. SOE	60,00%	60,00%	58,00%	53,86%

MÁS DE 1.100.000 €



	2010	2011	2012	2013
V. LIBRE	35,00%	37,00%	40,00%	44,78%
V. SOE	65,00%	63,00%	60,00%	55,22%

Venta Libre

	2013 Vs 2012	2012 Vs 2011
MENOS DE 500.000 €	7,93%	1,55%
ENTRE 500.000 € A 800.000 €	-1,13%	-0,36%
ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €	6,32%	-5,18%
MÁS DE 1.100.000 €	-1,61%	-5,65%

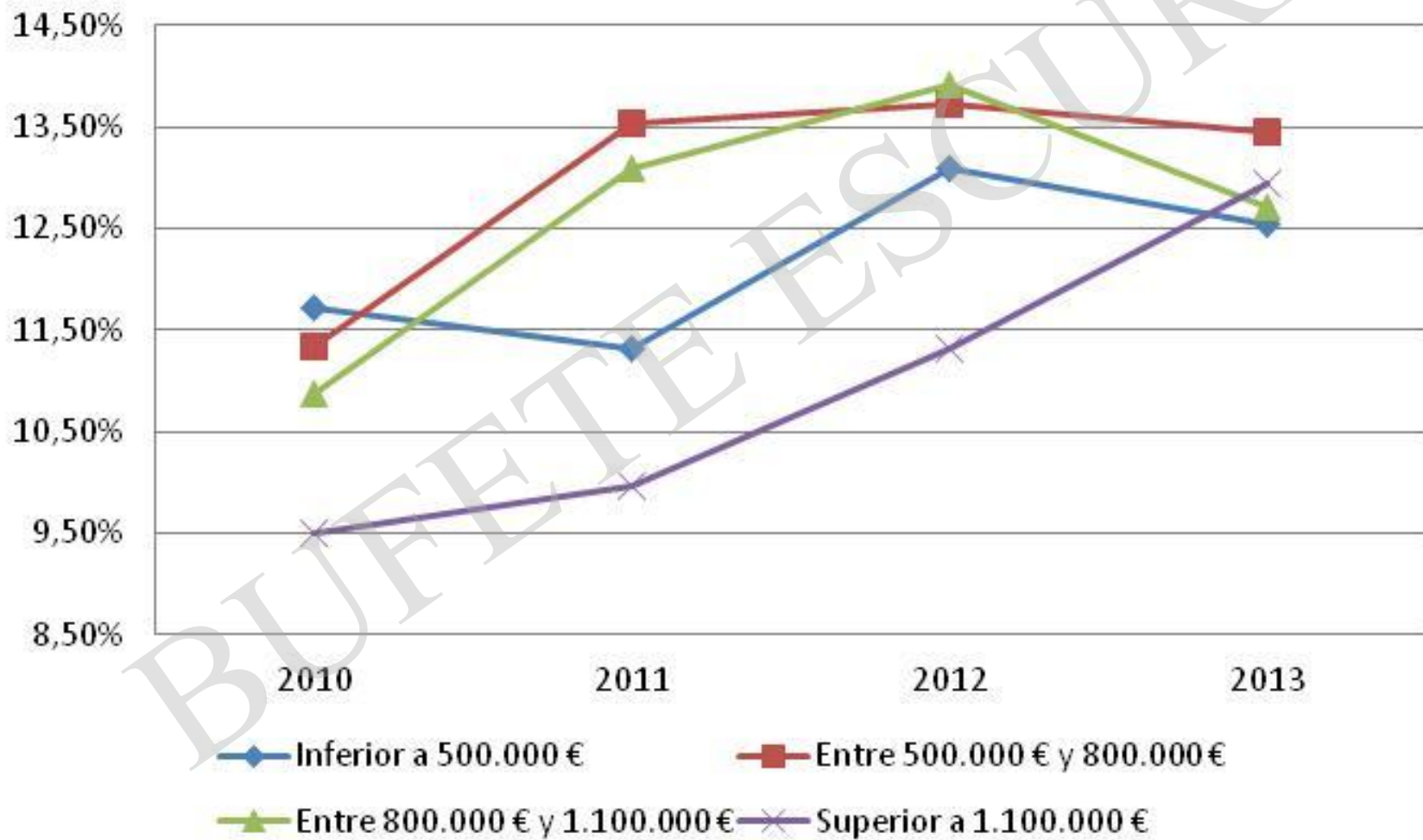
Venta SOE

	2013 Vs 2012	2012 Vs 2011
MENOS DE 500.000 €	-17,45%	-15,02%
ENTRE 500.000 € A 800.000 €	-2,60%	-15,08%
ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €	-13,24%	-11,63%
MÁS DE 1.100.000 €	-7,71%	-19,39%

Coste Personal

	2013	2012
MENOS DE 500.000 €	12,54%	13,09%
ENTRE 500.000 € A 800.000 €	13,45%	13,73%
ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €	12,72%	13,91%
MÁS DE 1.100.000 €	12,95%	11,31%

Coste Personal



Gastos Explotación

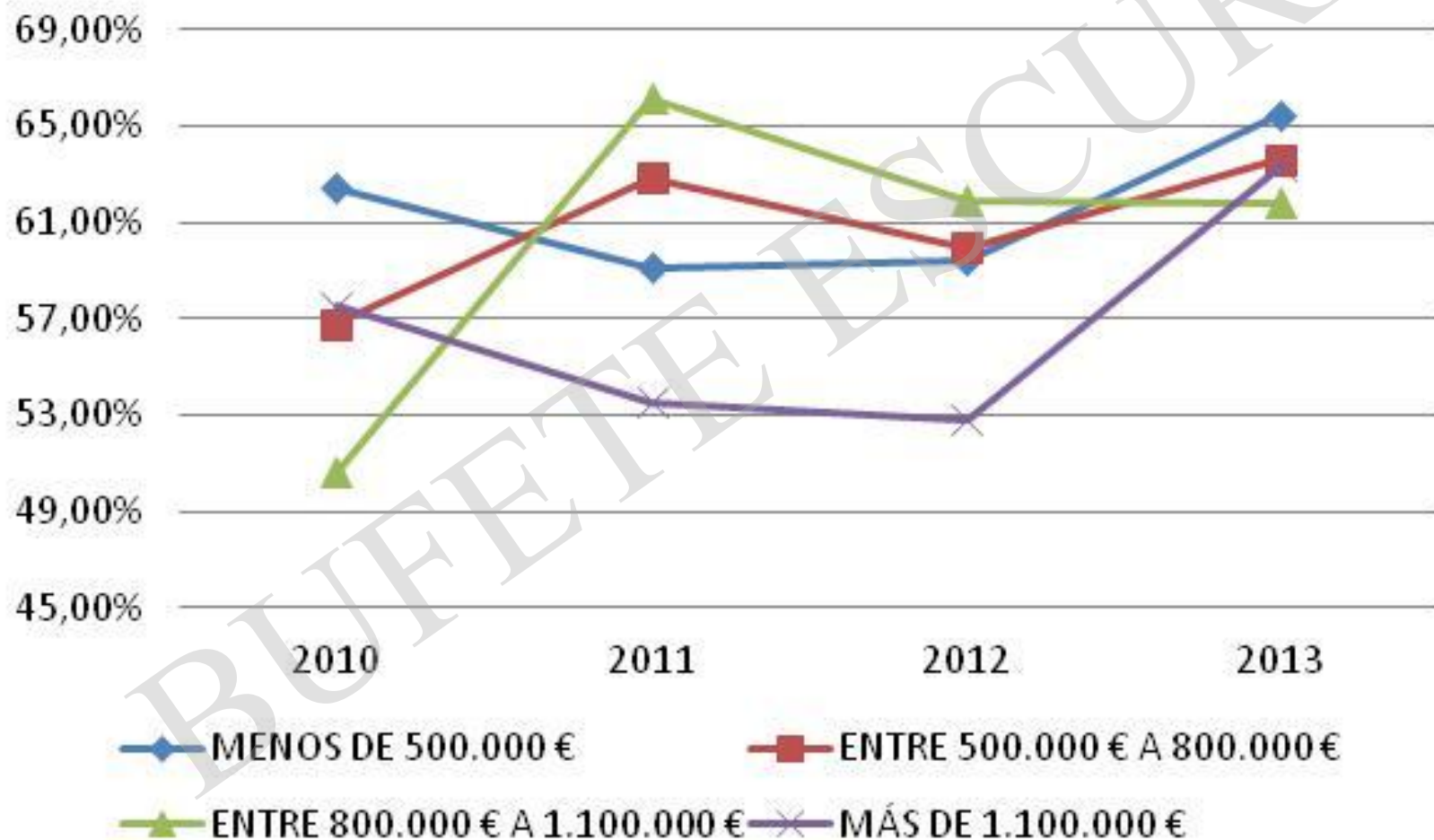
	2013	2012
MENOS DE 500.000 €	8,55%	8,30%
ENTRE 500.000 € A 800.000 €	6,59%	6,60%
ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €	6,97%	7,80%
MÁS DE 1.100.000 €	7,61%	7,30%

Punto Equilibrio

	2013	2012	2011	2010
MENOS DE 500.000 €	65,47%	59,41%	59,11%	62,39%
ENTRE 500.000 € A 800.000 €	63,61%	59,97%	62,83%	56,78%
ENTRE 800.000 € A 1.100.000 €	61,79%	61,89%	66,12%	50,63%
MÁS DE 1.100.000 €	63,36%	52,81%	53,51%	57,51%

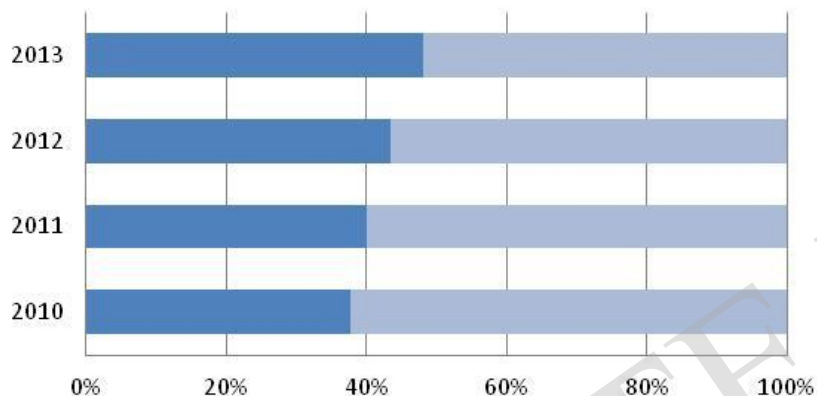
Punto Equilibrio (nivel de actividad en que la farmacia ni gana, ni pierde, su beneficio es cero).

Punto Equilibrio



Conclusiones

Comparación de las Ventas de los últimos 4 años



	2010	2011	2012	2013
■ V. LIBRE	37,75%	40,00%	43,50%	48,12%
■ V. SOE	62,25%	60,00%	56,50%	51,88%

Evolución Venta SOE

	2013 Vs 2012	2013 Vs 2011
VENTA SOE	-11,37%	-18,35%

Venta SOE: Drástica bajada de la Venta SOE en los últimos años debido a los genéricos y a las continuas bajadas de precios.

Evolución Venta Libre

	2013 Vs 2012	2013 Vs 2011
VENTA LIBRE	3,10%	8,53%

Venta Libre: Gran aumento de la Venta Libre a pesar de la crisis y las dificultades económicas del sector. Cambio de tendencia gracias al esfuerzo y las técnicas de venta aplicadas por los farmacéuticos.

Evolución Coste Personal

	2010	2011	2012	2013
C. P.	10,86%	11,98%	13,01%	12,92%

Coste Personal: Descenso del Coste de Personal gracias a las medidas aplicadas por los farmacéuticos, reestructuración de trabajadores, reducción de personal, modificación de horarios.