Córdoba 30 de Abril de 2026

Sres:
Gerente y autoridades de
Cámara de Farmacias de la Provincia de Córdoba

Ref: Informe de Coyuntura Económica del Sector

De mi mayor consideración:

En función a vuestra consulta acerca de mi visión sobre la situación económico-financiera del sector de Farmacias en los últimos tiempos, les hago llegar mis comentarios al respecto.

Son varios los aspectos que afectan al sector, y en algunos casos, con un cambio de paradigma notorio respecto a otras épocas, entre otros:

- Situación sobre los Precios de Venta y la estructura de costos
- Evolución del Volumen de Venta
- Políticas de Inventario
- Evolución de las Cuentas a Cobrar y Pagar
- Disponibilidad, costo del financiamiento y medios de pago utilizados por los clientes

Situación sobre los Precios de Venta y estructura de costos

En el año 2025, los precios de venta de los medicamentos crecieron aproximadamente un 10 % por debajo de la suba del nivel general de precios, excepto los precios de venta a PAMI que crecieron al nivel de la inflación. Ese desfasaje entre los precios de venta y la inflación muestra un atraso de precios que comprime el margen bruto del negocio.

Al mismo tiempo, los costos operativos crecieron al mismo nivel de la inflación, o más que la inflación. Esta combinación deteriora notoriamente el margen de rentabilidad del negocio. Por ejemplo, las tarifas de servicios públicos crecieron por encima de la inflación y los costos salariales al mismo nivel que la inflación, para citar dos de sus componentes. Si los precios de venta no acompañan dicho crecimiento de costos, los márgenes netos del negocio serán menores o hasta negativos.

Evolución del Volumen de Venta

Sumado a lo expresado en el punto anterior, el volumen de venta en unidades físicas disminuyó respecto al año 2024, consolidándose un caída del nivel de actividad, probablemente ligado a menor disponibilidad de fondos por parte de los financiadores, tanto público como privados, y la menor capacidad de compra de los consumidores finales. También puede percibirse una migración entre marcas, en desmedro de las primeras marcas.

Políticas de Inventario

Un tema importante que afecta, y mucho, al rubro, está relacionado con las políticas de cuánto inventario de mercadería tener en la farmacia. Históricamente, con altas tasas de inflación, una cobertura natural que toda empresa aplicaba para no perder poder adquisitivo con su dinero, consistía en comprar cantidades de mercadería mayores a los volúmenes de venta, acumulando stock.

A partir de una mayor estabilidad monetaria, esta herramienta de almacenamiento debe ser reemplazada por políticas de “just in time”, con menores volúmenes de inventario, con sistemas de abastecimiento donde prime la velocidad de entrega por sobre un descuento por volumen.

Evolución de las cuentas a cobrar y a pagar

En los últimos años, y con más fuerza en el último, los plazos de cobranza con los financiadores han sufrido incremento en cantidades de días, consumiendo cada vez más capital de trabajo.

Por otro lado, los plazos de pago con los proveedores, si bien en algún caso se pudieron estirar, no siempre acompañaron los plazos otorgados a clientes.

Deberá monitorearse la cantidad de recursos que consumirá cada nuevo cliente que se agregue, pues si bien a nivel económico dicha incorporación puede ser rentable, debe preveerse una mayor inversión financiera para sostener dicha operación.

Disponibilidad, costo del financiamiento y medios de pago utilizados por los clientes

Otro aspecto que sufrió una drástica modificación es el costo del financiamiento. Hasta el año 2023, e inicios de 2024, las tasas de interés que se pagaban por la financiación bancaria, eran siempre menores a la inflación, con lo que la tasa de interés real era negativa.

Esta situación cambió, encontrándonos con tasas de interés reales positivas, bastante mayores a la inflación, con la consecuencia que no siempre el margen del negocio alcanza para pagar dicho costo financiero.

También en los últimos meses los Bancos se pusieron más restrictivos con los montos y condiciones de los créditos, agravando la situación de disponibilidad de fondos.

Para completar el combo financiero complejo, los medios de pago utilizados por los clientes redujeron notoriamente el uso de efectivo y tarjetas de débito, incrementándose el uso de tarjetas de crédito.

Esta modificación de medios de pago conlleva una pérdida de liquidez, no solo por la demora en hacerse del dinero sino también por la cantidad de comisiones, impuestos y retenciones que se sufren en el uso de dichos medios de pago.

A modo de conclusión

La gestión de la empresa farmacéutica pasa por momentos de alta complejidad económico-financiera, lo que requiere modificar comportamientos inerciales de "siempre lo hicimos así", por modelos más analíticos de marketing, inventarios, financiamiento, incorporación de nuevos clientes, y financiamiento.

Quedamos a disposición para ampliar, aclarar, o explicar a sus Asociados los conceptos aquí vertidos, atentamente

Cr. José Luis Arnoletto