

Castilla-La Mancha y Aragón: así son sus farmacias

LA CONSULTORA SHOPPERTEC OFRECE UN DETALLADO ANÁLISIS SOBRE ESTAS CCAA TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS COMO EL ENTORNO DE LA FARMACIA, SUS COMPETIDORES, SU POTENCIAL O SU DIGITALIZACIÓN, ENTRE OTROS.



En este número nos trasladamos a las Comunidades Autónomas de Castilla-La Mancha y Aragón para conocer mejor algunas de sus características y saber un poco más acerca del potencial que tienen sus farmacias de la mano de la consultora Shoppertec y de los resultados de un estudio realizado para esta edición, en el que se han obtenido un total de 85 respuestas de farmacéuticos castellanomanchegos y aragoneses.

Si hacemos un balance de los últimos años, el PIB nacional sufrió una caída de casi el 10% en 2020 debido a la pandemia y, aunque no ha recuperado los valores prepandemia, en 2021 ha aumentado un 7,1% con respecto al año anterior. Por su parte, la tasa de desempleo nacional aumentó en 2020, pasando del 13,78% al 16,13%, recuperándose en este último año con un valor del 13,3% en el cuarto trimestre, hasta alcanzar los niveles prepandemia.

Poniendo el foco en las dos comunidades autónomas que nos ocupan, la suma de su PIB, en 2020, aporta casi el 6,7% y se sitúan en la octava posición (Castilla-La Mancha) y décima (Aragón) en el ranking del PIB nacional. La tasa de desempleo de Aragón, por debajo de la media nacional, se situaba en torno al 9,6% al terminar el 2021, mientras que Castilla-La Mancha se mantenía alineada con la media nacional con un 13,3%.

Respecto al negocio de las farmacias de estas comunidades autónomas, el 39% de los encuestados declaran que sus ventas han mejorado en 2021. Sin embargo, no opinan igual en cuanto a la rentabilidad del negocio, donde el 37% indican que ha empeorado y las expectativas para el próximo año no son muy optimistas, pues el 32% creen que

la rentabilidad empeorará. Con todo, la venta libre ha sido la más perjudicada: el 52% de los farmacéuticos consideran que ha empeorado en 2021 y el 39% vaticinan que empeorará en 2022. Con la venta de genéricos son más optimistas: el 21% piensan que mejorará en 2022. Analizando las variables económicas en relación con el gasto sanitario y el gasto farmacéutico, observamos que estas dos CCAA suponen el 7,53% del gasto sanitario (2019) y el 7,87% del gasto farmacéutico (2021) a nivel nacional, concentrando el 7% de la población total del país. Aunque el crecimiento del gasto farmacéutico es inferior al resto de España (4,8% en Castilla-La Mancha y 4,72% en Aragón vs. 6,05% del total nacional), el gasto per cápita es superior (277,34€-268,43€ vs 247,90€ nacional), al igual que el sanitario (1.507€-1684€ vs. 1.492€ nacional). Otro aspecto importante es el número de entidades sanitarias con las que cuentan las comunidades autónomas. Así, España registra un total de 837 hospitales públicos y privados, según información del Ministerio De Sanidad (4% en Castilla-La Mancha y 3% en Aragón). Si nos fijamos ahora en los centros de salud,

Castilla-La Mancha concentra el 7% y Aragón el 4% de los 3.051 que hay en España. En cuanto a las residencias, el total nacional, según el Ministerio de Sanidad, asciende a 5.567: de ellas, el 9% se encuentra en Castilla-La Mancha y el 5% en Aragón. En el último informe publicado por el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos en diciembre de 2020, se declaraba que el número de farmacias activas en España ascendía a 22.137. Castilla-La Mancha cuenta con 1.255 (5,7% sobre el total nacional) y Aragón con 733 farmacias (3,3% sobre el total nacional). Otro dato destacable del informe del CGCOF es el número de habitantes por farmacia: en Aragón hay 1.814 habitantes por farmacia y en Castilla-La Mancha 1.630, en ambos casos una población por farmacia menor que la media nacional, que se sitúa en 2.144 habitantes por farmacia.

El entorno de la farmacia a 10 minutos andando

Conocer cómo es el entorno de la farmacia es crucial para entender y desarrollar el negocio de la farmacia y ayudarnos a identificar las

oportunidades para cada ubicación. Shopper, consultora comercial especializada en inteligencia y experiencia de cliente y en la llegada al mercado en el sector farmacéutico, estudia, desde hace más de 10 años, el comportamiento del comprador de productos de venta libre en la farmacia a través de su estudio *Farma Shopper*. Este estudio nos ayuda a conocer el proceso de compra del comprador de cada categoría de venta libre con una perspectiva multicanal (además de en la farmacia, en otros canales como online y parafarmacia), teniendo la perspectiva prepandemia, pandemia y vuelta a la normalidad con la nueva edición del estudio en 2022.

Algo está claro: los hábitos de compra han cambiado (declara el 56% de los compradores de venta libre en farmacia) y continuarán cambiando (según el 54% de ellos), tal y como refleja el estudio *Farma Shopper 2022*. Estos cambios de hábitos han impactado en nuestras decisiones de compra y en la elección de la farmacia. La cercanía sigue siendo el primer motivo, pero con la crisis sanitaria ha cobrado mayor importancia. En 2018 (antes de la pandemia), el 76% de los compradores



que acudía a la farmacia lo hacía desde una distancia de menos de 10 minutos y acudía desde su casa (65%). En 2022, sin embargo, el 88% declara estar a una distancia de menos de 10 minutos y acuden a las farmacias desde sus casas en el 85% de los casos, por lo que es clave analizar la información el entorno más cercano de la farmacia.

Normalmente, Shoppertec, en sus proyectos, utiliza la distancia andando a la farmacia en un tiempo de 5, 10 y 15 minutos. En este artículo nos centramos en la información a una distancia de 10 minutos, que nos permite definir un perfil aproximado del comprador habitual y potencial.

EN ARAGÓN, EL PROMEDIO DE COMPETIDORES A 10 MINUTOS ES DE 6 FARMACIAS, AL IGUAL QUE LA MEDIA NACIONAL

Para conocer mejor a los compradores de la farmacia, analizamos variables clave como la edad, el sexo, el gasto per cápita, el nivel de estudios o el tamaño y tipología de sus hogares. En cuanto a la farmacia, nos fijamos en su entorno competitivo, el potencial de la farmacia en venta libre, las entidades sanitarias cercanas (hospitales, centros de salud y clínicas) o el perfil digital de la misma. En este artículo queremos dar una visión general del entorno de las farmacias de Aragón y Castilla-La Mancha, destacando semejanzas y diferencias entre ellas.

Empezaremos analizando la información sociodemográfica y económica en el área de influencia a 10 minutos andando de la farmacia. En cuanto a la población por farmacia, observamos que Castilla-La Mancha y Aragón concentran una menor población por farmacia a los 10 minutos: 1.056-1.371 personas vs 1.225 personas de media nacional. Y la población mayor de 72 años supone el 19% del total en Aragón y el 18% en Castilla-La Mancha (vs. 16% media nacional).

La capacidad de gasto media de la población española se sitúa en los 13.752€. Castilla-La Mancha se encuentra por debajo, con 11.078 €, mientras que Aragón se encuentra por encima de la media con una capacidad de gasto de 14.237,37 €. En cuanto al tamaño de los hogares, ambas comunidades se encuentran algo por debajo de la media (2,4 personas vs. 2,52 de media nacional).

El potencial de la farmacia

Para calcular el potencial de la farmacia, Shoppertec cuenta con variables clave asociadas a cada una de las farmacias que permiten estimar el potencial de cada una de ellas sin necesidad de extrapolar la información. Una de estas variables es el IAM (Índice de Actividad de Marca), desarrollado por Shoppertec y elaborado en base a más de 153 marcas auditadas de más de 96 laboratorios. El IAM, junto con la afinidad al target (público objetivo) y otras variables asociadas a las farmacias, nos indica el potencial de la farmacia en cada una de las categorías. Este indicador varía de 0 a 100: alcanzaría un valor de 100 si todas las marcas analizadas estuvieran presentes en una farmacia y 0 si no hubiera ninguna presente. En base a este indicador, se han segmentado las farmacias en cinco segmentos iguales, siendo las farmacias situadas en el segmento A las de mayor potencial y las del segmento E las de menor potencial a nivel nacional. Así, en Castilla-La Mancha nos encontramos con farmacias de menor potencial: el 61% se concentran en los segmentos D y E, unos segmentos que ocupan el 47% de las farmacias aragonesas y el 40% de las farmacias a nivel nacional.

A la hora de determinar el potencial de una farmacia, identificar el número de competidores en el área es importante. En Aragón el promedio de competidores a 10 minutos es de 6 farmacias, al igual que la media nacional. Por el contrario, Castilla-La Mancha tienen menos competidores: una media de 4 farmacias en el área de influencia a 10 minutos andando. Hemos preguntado a las farmacias a quiénes consideran sus principales competidores. De media, la farmacia declara tener 4,6 competidores, siendo las farmacias online el principal competidor para el 69% de los encuestados, seguido de Amazon (64%) y las parafarmacias online (64%).

Otro de los indicadores más relevantes a la hora de analizar el potencial es la tipología de farmacia (si son de barrio, capital, rural, turística, transporte, centro comercial...). Shoppertec calcula esta tipología en base a variables objetivas como la densidad de población, hábitat e indicadores turísticos. En Castilla-La Mancha, el 56% de las farmacias son rurales (25% a nivel nacional) y aunque en Aragón también encontramos gran presencia de farmacias de este tipo (40%), el 25% son farmacias de barrio (frente al 20% nacional) y el 13% son de capital (frente al 7,8% de la media nacional).

La digitalización de la farmacia

La pandemia ha digitalizado la sociedad y está impactando no solo en la forma de relacionarnos, sino también en cómo consumimos, cómo compramos y dónde nos informamos. La farmacia tiene un gran reto y una oportunidad para desarrollar sus capacidades digitales y capitalizar todo el potencial que el entorno digital le puede ofrecer.

Desde 2014, venimos monitorizando la voz de la farmacia y de la industria con barómetros sectoriales que hacemos conjuntamente IM Farmacias y Shoppertec. En el último barómetro publicado en noviembre de 2021 (con 786 encuestas a farmacias), las farmacias declaran que llevan a cabo una media de 3 acciones a nivel digital, siendo la presencia en redes sociales la principal (68%), seguido de las formaciones online (67%) y las acciones a través de WhatsApp (49%), las principales. Según el estudio realizado a 85 farmacias de Castilla-La Mancha y Aragón, éstas llevan a cabo una media de 2,4 acciones a nivel digital, siendo la formación online la principal (60%), seguida de la presencia en RRSS (58%).

En España, aproximadamente el 26,5% de las farmacias declaran tener alguna red social (24% Aragón y 15% Castilla-La Mancha), y respecto a la penetración de farmacias con página web, se sitúa aproximadamente en un 36% a nivel nacional, un porcentaje inferior tanto en Aragón (32%) como en Castilla-La Mancha (24%). En relación con la venta online, otro aspecto relevante en la digitalización de la farmacia, la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios (AEMPS) ha autorizado la venta online de medicamentos sin receta a 646 farmacias, de las cuales 12 se encuentran en Aragón y 27 en Castilla-La Mancha.

La especialización de la farmacia

Hemos preguntado a las farmacias de Castilla-La Mancha y Aragón por sus especialidades. De media, declaran apostar por 5,56 especialidades diferentes, siendo la dermocosmética y OTC (medicamentos sin receta y productos afines) las principales, según el 65% de las encuestadas. A ellas le siguen productos para personas mayores (58%) y control de peso y cuidado de la mujer (54%).

Asimismo, a nivel nacional, el 16% de las farmacias españolas cuentan con servicio de nutrición y el 17% con servicio de piel y dermo. Un porcentaje que aumenta notablemente entre las farmacias de Aragón: el 25% están especializadas en dermocosmética y el 24% en nutrición. +

EL ENTORNO DE LA FARMACIA EN SU ÁREA DE INFLUENCIA (10 minutos andando)



POBLACIÓN POR FARMACIA EN EL ÁREA DE INFLUENCIA

	POBLACIÓN POTAL	Generación Z <=21 años	Millennials 22-40 años	Generación X 42-51 años	Baby Boom 52-71 años	G. Silenciosa >72 años
NACIONAL	1.568	298	374	527	407	231
CASTILLA LA MANCHA	1.056 ↓	202 ↓	249 ↓	164 ↓	278 ↓	164 ↓
Albacete	1.251 ↓	235 ↓	296 ↓	195 ↓	338 ↓	187 ↓
Ciudad Real	1.110 ↓	202 ↓	261 ↓	163 ↓	302 ↓	183 ↓
Cuenca	785 ↓	132 ↓	179 ↓	112 ↓	216 ↓	145 ↓
Guadalajara	956 ↓	202 ↓	231 ↓	163 ↓	235 ↓	124 ↓
Toledo	1.051 ↓	212 ↓	247 ↓	169 ↓	266 ↓	157 ↓
ARAGÓN	1.371 ↓	251 ↓	304 ↓	218 ↓	368 ↓	230 ↓
Huesca	1.020 ↓	187 ↓	228 ↓	157 ↓	272 ↓	176 ↓
Teruel	845 ↓	152 ↓	185 ↓	122 ↓	234 ↓	153 ↓
Zaragoza	1.570 ↑	289 ↓	348 ↓	254 ↓	420 ↑	260 ↑



PERFIL DEL HOGAR EN EL ÁREA

	CAPACIDAD DE GASTO (€)*	TAMAÑO DEL HOGAR	HOGARES UNIPERSONALES
NACIONAL	13.752 €	2,52	26%
CASTILLA LA MANCHA	11.079 € ↓	2,44 ↓	25% ↓
Albacete	11.269 € ↓	2,49 ↓	23% ↓
Ciudad Real	11.848 € ↓	2,45 ↓	22% ↓
Cuenca	10.917 € ↓	2,23 ↓	27% ↑
Guadalajara	10.192 € ↓	2,32 ↓	30% ↑
Toledo	10.745 € ↓	2,55 ↑	23% ↓
ARAGÓN	14.237 € ↑	2,40 ↓	27% ↑
Huesca	13.949 € ↑	2,43 ↓	28% ↑
Teruel	12.449 € ↓	2,37 ↓	30% ↑
Zaragoza	14.688 € ↑	2,40 ↓	26% ↓

COMPETIDORES EN EL ÁREA

Nº FARMACIAS COMPETIDORAS	
+++++	6
+++++	4
+++++	6
+++++	5
+++	2
+++	3
+++	3
+++++	6
+++	2
++	2
+++++	8

EL POTENCIAL DE LA FARMACIA

EL POTENCIAL DE LA FARMACIA EN CONSUMER HEALTH (IAM*)

	A	B	C	D	E
CASTILLA LA MANCHA	9%	15%	15%	24%	38%
Albacete	9%	17%	22%	41%	11%
Ciudad Real	8%	17%	16%	26%	32%
Cuenca	7%	16%	5%	12%	60%
Guadalajara	12%	16%	9%	18%	46%
Toledo	10%	10%	16%	18%	46%
ARAGÓN	20%	18%	15%	15%	32%
Huesca	29%	17%	8%	11%	35%
Teruel	10%	9%	8%	8%	65%
Zaragoza	20%	20%	19%	17%	24%



Información poblacional: INE, Cifras oficiales de población del Padrón Municipal 1 de enero 2021

Tamaño del hogar: media de personas por hogar, nº de personas / nº de hogares en el área de influencia.

Capacidad de Gasto por persona: Renta disponible después de Impuestos y contribuciones sociales de la población de una determinada región. Consiste en los ingresos netos del empleo y los activos (después de impuestos y contribuciones sociales), pensiones, prestaciones por desempleo, pagos de prestaciones y otros pagos de transferencias nacionales. Fuente: MBR 2021

IAM (Índice de Actividad de Marca), medida elaborada por Shoppertec en base a más de 153 marcas auditadas de más de 96 laboratorios, que permite calcular potencial de la farmacia en productos de venta libre. Este indicador varía de 0 a 100. Alcanzaría un valor de 100 si todas las marcas analizadas estuvieran presentes en una farmacia y 0 si no hubiera ninguna presente.

En base aal IAM, se han segmentado las farmacias en 5 segmentos iguales, siendo las farmacias situadas en el segmento A, las de mayor potencial y las del segmento E las de menor potencial a nivel nacional.

EL PERFIL DIGITAL Y LA ESPECIALIZACIÓN DE LA FARMACIA

WEB, RRSS Y VENTA ONLINE*

	%FARMACIAS CON RRSS	%FARMACIAS CON WEB	VENTA ONLINE OTC (Nº Farmacias)
NACIONAL	26%	36%	615
CASTILLA LA MANCHA	15%	25%	27
Albacete	19%	27%	5
Ciudad Real	16%	25%	7
Cuenca	8%	16%	2
Guadalajara	16%	25%	2
Toledo	15%	26%	11
ARAGÓN	24%	32%	12
Huesca	22%	32%	1
Teruel	16%	19%	0
Zaragoza	26%	34%	11

ESPECIALIZACIÓN DECLARADA*

	DERMO	NUTRICIÓN
NACIONAL	17%	16%
CASTILLA LA MANCHA	10%	12%
Albacete	12%	14%
Ciudad Real	10%	12%
Cuenca	8%	5%
Guadalajara	14%	17%
Toledo	9%	11%
ARAGÓN	24%	25%
Huesca	29%	28%
Teruel	21%	25%
Zaragoza	24%	24%

ENTORNO Y GASTO SANITARIO



ENTORNO SANITARIO*

	HOSPITALES	CENTROS DE SALUD	RESIDENCIAS
NACIONAL	837	3.051	5.567
CASTILLA LA MANCHA	30	203	497
Albacete	8	35	50
Ciudad Real	8	49	109
Cuenca	2	40	100
Guadalajara	4	29	75
Toledo	8	50	163
ARAGÓN	29	118	275
Huesca	7	29	55
Teruel	4	25	35
Zaragoza	18	64	185

GASTO SANITARIO 2019*

% Var. 2019/2018	GSP pc (€) 2019
5,82%	1.492,29 €
4,90%	1.506,60 €
CASTILLA LA MANCHA	CASTILLA LA MANCHA
5,44%	1.683,77 €
ARAGÓN	ARAGÓN

ENTORNO Y GASTO FARMACÉUTICO



LA FARMACIA*

	OFICINAS DE FARMACIA	POBLACIÓN POR FARMACIA	FCOS. POR FARMACIA
NACIONAL	22.137	2.144	2,5
CASTILLA LA MANCHA	1.255	1.630	1,7
Albacete	242	1.604	1,8
Ciudad Real	310	1.597	1,8
Cuenca	173	1.134	1,5
Guadalajara	146	1.794	2,0
Toledo	384	1.833	1,8
ARAGÓN	733	1.814	1,8
Huesca	127	1.753	1,7
Teruel	105	1.278	1,5
Zaragoza	501	1.941	1,9

GASTO FARMACÉUTICO 2021*

% Var. 2021/2020	GFP pc (€) 2021
6,05%	247,90 €
4,81%	277,34 €
CASTILLA LA MANCHA	CASTILLA LA MANCHA
4,72%	268,43 €
ARAGÓN	ARAGÓN

Web: % de farmacias que declaran tener web en su perfil de Google My Business o cualquier otro medio. RRSS: % de farmacias que declaran tener redes sociales en su perfil de Google My Business o en su web.

Especialización declarada: Porcentaje de farmacias que declaran (ya sea en la propia farmacia, verbalmente, en la web o en redes sociales) que son especialistas en nutrición o dermocosmética.

Venta online OTC: Nº de farmacias a nivel nacional, comunidad autónoma y provincia que tienen permiso de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios para vender medicamentos no sujetos a prescripción médica.

Entorno sanitario y farmacéutico: AEMPS, Ministerio de Sanidad (Estadísticas de Gasto Sanitario Público, datos de facturación de recetas y centros de atención primaria) y CGCOF.

NUEVOS INVERSORES QUE DURANTE EL ÚLTIMO AÑO SE HAN INTERESADO EN COMPRAR FARMACIA EN ARAGÓN

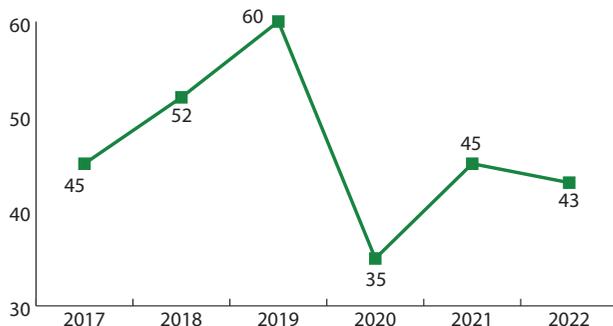


FARMACONSULTING 30 AÑOS
 Nº1 EN TRANSMISIONES
 900 115 765
 www.farmaconsulting.es



Datos del 01/03/2021 al 01/03/2022

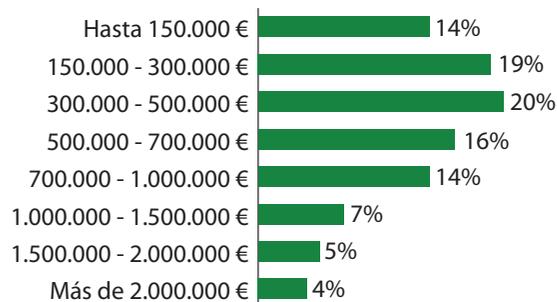
Evolución nuevos inversores



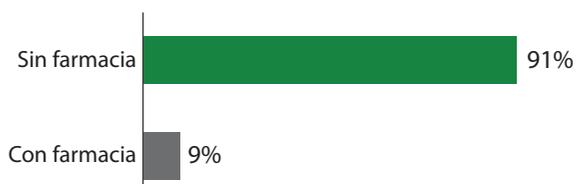
Inversores por comunidad de residencia



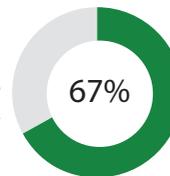
Interés por tramos de facturación



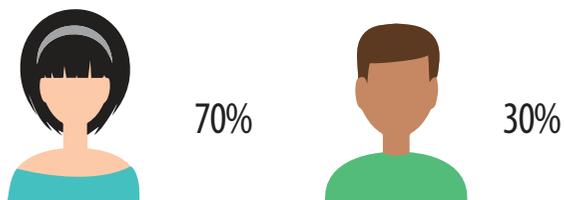
Inversores en función de su titularidad



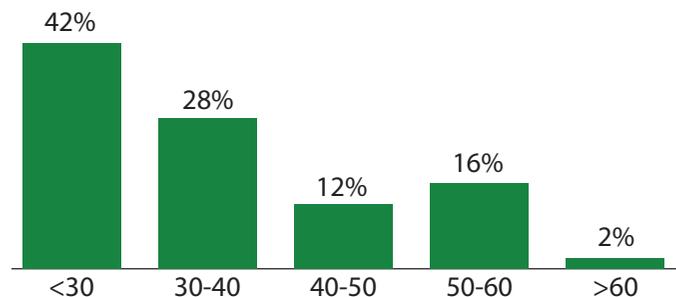
Inversores residentes fuera de la CCAA



Inversores por sexo



Inversores según su edad (años)



Tendencia positiva de la demanda de farmacia en Aragón

Se confirma la recuperación de la demanda en esta CCAA.

Según los datos que nos traslada la empresa Nº1 en transmisión de farmacia, observamos que, tras el frenazo en la demanda de farmacia en Aragón que se produjo durante el 2020 a causa de la Covid-19, durante los dos últimos años la demanda ha recuperado la confianza en la inversión dentro de la Comunidad Autónoma y se consolida con 43 nuevos inversores en el último año. Si bien es cierto que estas cifras distan de los 60 nuevos inversores que hubo en el 2019, los datos estables de los dos últimos años apuntan hacia una evolución positiva. Por otro lado, y si atendemos a la residencia de los inversores, podemos ver que tan sólo el 33% de los nuevos interesados en comprar farmacia en Aragón residen en la Comunidad Autónoma. Un dato que es interesante destacar puesto que, contrariamente a lo que se puede pensar, el comprador más interesado puede venir de cualquier otra Comunidad, como por ejemplo de la Comunidad Valenciana, Andalucía o la Comunidad de Madrid.

En cuanto al perfil del comprador, el 42% se encuentra en una edad inferior a los 30 años, y las mujeres fueron las más interesadas en la compra de farmacia con el 70% de las solicitudes frente al 30% de los hombres. Para estos inversores, la farmacia más atractiva fue la de una facturación comprendida entre los 150.000€ y los 700.000€, con el 55% de las demandas.



NUEVOS INVERSORES QUE DURANTE EL ÚLTIMO AÑO SE HAN INTERESADO EN COMPRAR FARMACIA EN CASTILLA-LA MANCHA

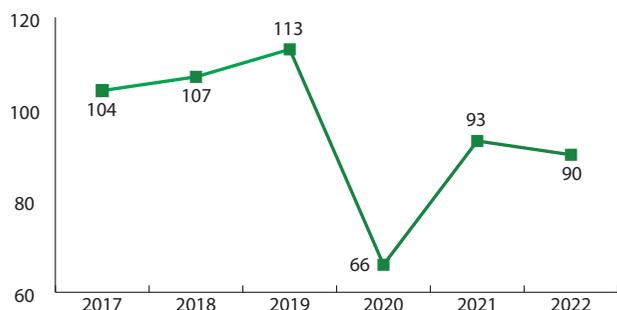


FARMACONSULTING 30 AÑOS
 Nº1 EN TRANSMISIONES
 900 115 765
 www.farmaconsulting.es



Datos del 01/01/2021 al 01/01/2022

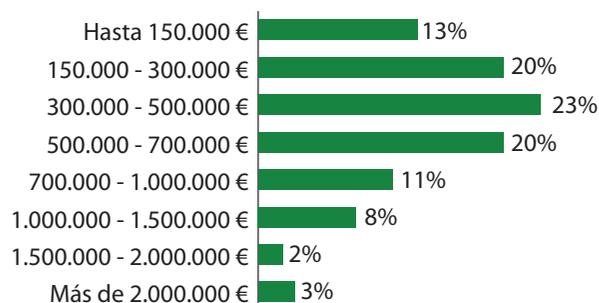
Evolución nuevos inversores



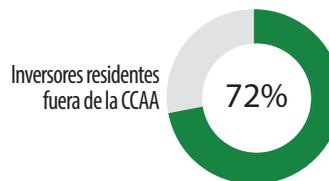
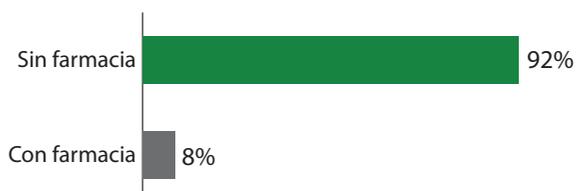
Inversores por comunidad de residencia



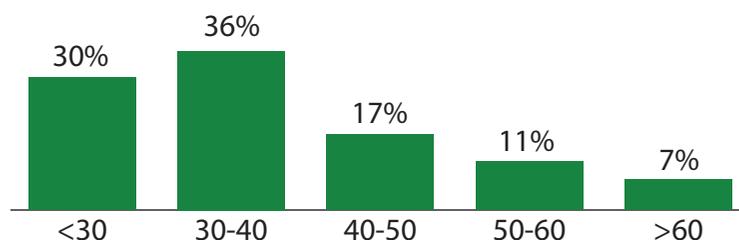
Interés por tramos de facturación



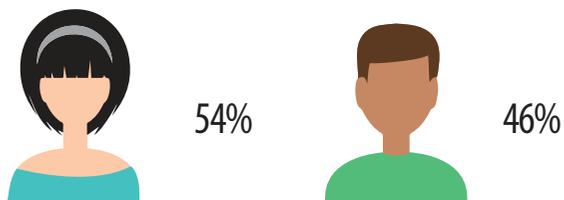
Inversores en función de su titularidad



Inversores según su edad (años)



Inversores por sexo



La inversión en farmacia en Castilla-La Mancha atrae a los farmacéuticos residentes en comunidades limítrofes

El 72% de los interesados en comprar farmacia en Castilla-La Mancha residen fuera de la Comunidad Autónoma.

Según los datos que nos traslada la empresa líder en transmisión de oficinas de farmacia, observamos que, en el último año, de los 90 nuevos inversores que se han interesado en comprar farmacia en Castilla-La Mancha, el 72% residía fuera de la Comunidad Autónoma. Un dato que hace que sea muy interesante contar con el asesoramiento de una empresa como Farmaconsulting para encontrar el mejor inversor para cada oficina de farmacia.

En cuanto al perfil de inversor, observamos que la demanda estuvo muy equilibrada entre hombres y mujeres, con el 54% de las demandas procedentes de las mujeres y el 46% restante de los hombres. Además, los inversores tienen un perfil joven, siendo los farmacéuticos con una edad comprendida entre los 30 y los 40 años los más interesados con un 36%, seguidos muy de cerca de los menores de 30 años con un 30%. Muchos de estos nuevos inversores están en busca de su primer proyecto de farmacia, de hecho, tan sólo el 8% de los inversores tenían farmacia en el momento de la búsqueda. El rango de farmacia más demandada se concentra en las farmacias con una facturación de 150.000€ a 700.000€, con el 63% de las peticiones.

