



MERCADO DE LA FARMACIA

Análisis 2026 · Informe Primer Semestre

Volúmenes, precios, Convenio PAMI y rentabilidad de la farmacia argentina

Buenos Aires, agosto 2026

RESUMEN EJECUTIVO

El primer semestre de 2026 confirma el escenario que venimos anticipando: la rentabilidad ya no proviene de la revaluación de la estantería por inflación, sino de la eficiencia y la productividad en la gestión diaria de la farmacia. El mercado crece levemente en volumen, pero los ajustes de precios continúan por debajo de la inflación general y las demoras en los pagos de PAMI generaron una fuerte tensión de caja durante el período, ya en vías de normalización.

+2,4% Volumen total del mercado vs ene-jun 2025	+5,0% Crecimiento Venta Libre (OTC)	+1,4% Crecimiento Productos Éticos	35-37% Participación PAMI en el total
8,9% Suba PVP 1er sem. 2026	16,9% Inflación INDEC 1er sem. 2026	+31,3% Facturación nominal del mercado	18-20% Brecha PVP / PVP PAMI a jun-26

1. VOLÚMENES DE VENTA DEL MERCADO

El primer semestre de 2026 presenta un incremento del volumen de ventas del mercado farmacéutico del **2,4%** respecto del mismo período del año anterior (Mercado Total, Fuente IQVIA). Este efecto está dado en forma conjunta por los Productos Éticos, que aumentaron su venta **1,4%**, y los productos de Venta Libre, que muestran un crecimiento del **5,0%** (Fuente IQVIA).

Ambos mercados todavía están influenciados por los cambios de condición de venta (“switch”) de moléculas que migraron del mercado ético a venta libre. Es importante tener en cuenta que, al pasar a venta libre, estos productos dejan de tener descuento por obras sociales y prepagas, lo cual afecta directamente el análisis de mix de facturación.

ANMAT oficializó recientemente el pase de 10 grupos de medicamentos de receta a venta libre. Las moléculas confirmadas son:

- Trimebutina maleato (comprimidos/cápsulas 100 mg)
- Levocetirizina diclorhidrato (comprimidos, cápsulas o solución oral 5 mg / 5 mg/ml)
- Fexofenadina clorhidrato (oral 60 y 120 mg, o solución 6 mg/ml)
- Dimenhidrinato
- Ivermectina (loción tópica al 0,5%)
- Cloruro de aluminio hexahidratado al 20% (loción tópica)
- Polvo combinado de carbonato de calcio + tintura de árnica + nitrato de plata (oral o tópico)

Últimos 12 meses y tendencia de largo plazo

En el Mercado Total, las unidades vendidas en los últimos 12 meses a junio 2026 son prácticamente similares a las del año anterior (**0,2% de evolución**), producto de una disminución de los Productos Éticos del **0,8%** y un crecimiento del **2,8%** de los Productos de Venta Libre.

Estas unidades son inferiores a las de los años 2021/2023 y también menores al período 2015/2018.

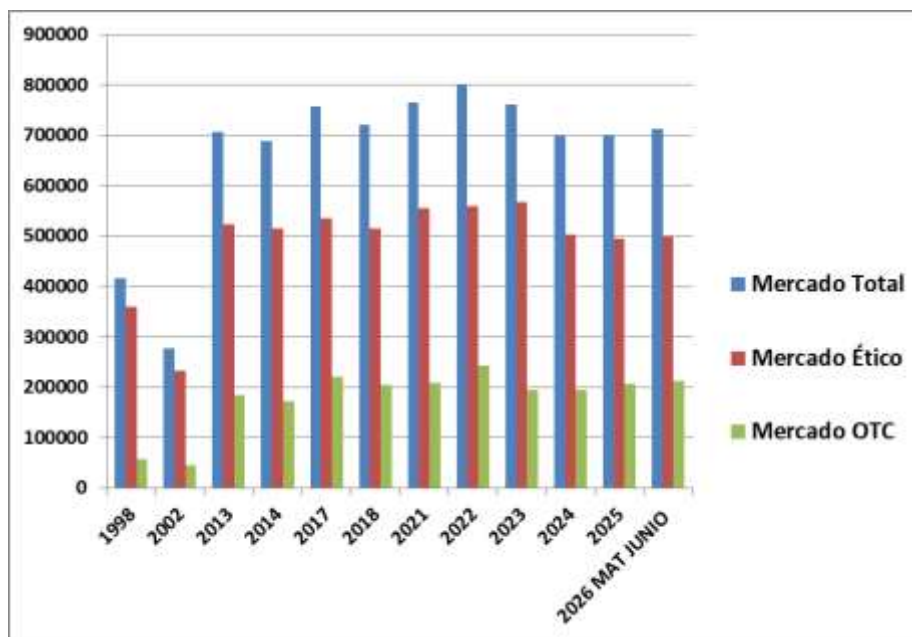
Esta tendencia afecta fundamentalmente al Mercado Ético: debemos remitirnos a 2019/2020 y luego a 2012 para encontrar volúmenes de venta similares.

Esto indica que el Mercado Ético se encuentra con un consumo reducido respecto de los últimos años, que aún se mantiene vigente. Las Obras Sociales continuaron con la disminución de sus ventas, y se acentuaron las restricciones de acceso de afiliados a planes al 100%, los cambios de porcentaje de cobertura de muchos medicamentos y el switch de productos éticos a venta libre.

En el segmento de Venta Libre se observa un efecto combinado: el volumen se ve afectado por la caída del poder adquisitivo, pero se compensa con creces por el ingreso de productos que migraron desde venta bajo receta.

También influyen la intensa publicidad y las mayores posibilidades de exhibición en algunas jurisdicciones del país. En consecuencia, se observa una recuperación del segmento, con un volumen de unidades que supera al de 2021 y se acerca a los altos valores de 2023.

Evolución de unidades — Mercado Farma 1998/2026



Fuente: IQVIA

2. PRECIOS: PVP VS. INFLACIÓN

Un factor clave a considerar es la relación entre los incrementos de precios de los productos farmacéuticos y su evolución respecto a la inflación general.

Durante 2025, los Precios de Venta al Público (PVP) crecieron un 27,2% respecto del año anterior, en tanto que la inflación general (INDEC) fue del 31,5%.

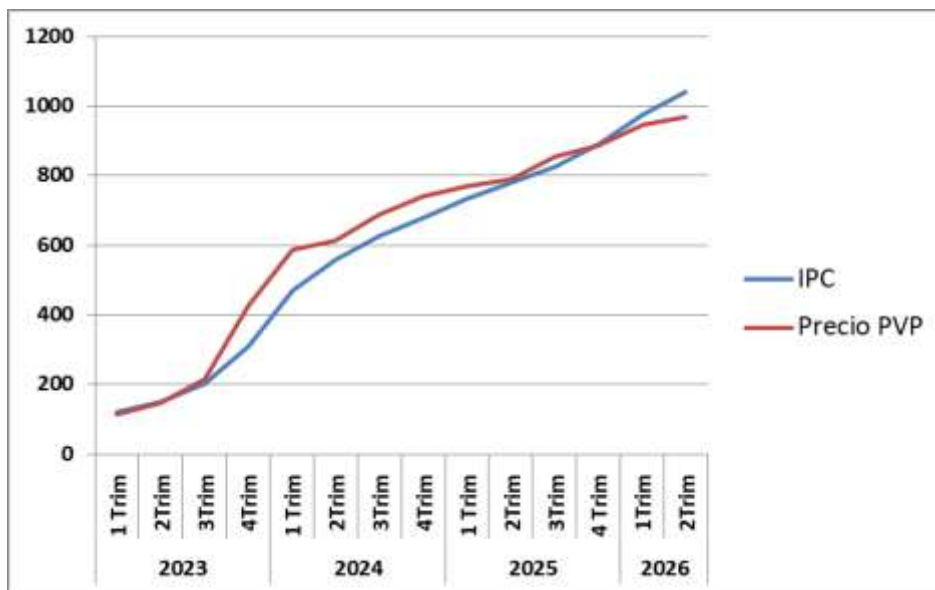
Los PVP traían un efecto “colchón” importante por sobre la inflación, producto de los incrementos de los dos últimos trimestres de 2023.

Si observamos la serie desde 2023, los precios de los medicamentos estuvieron prácticamente en línea con la inflación general hasta el tercer trimestre de 2025, momento en que comienza a acentuarse la diferencia entre el IPC y el PVP.

Durante los dos primeros trimestres de 2026 los PVP continuaron su ajuste por debajo del IPC: en el primer semestre del año aumentaron 8,9%, en tanto que el IPC lo hizo en 16,9%.

Puede considerarse que el colchón generado en el último cuatrimestre de 2023 ya se absorbió en su totalidad.

Evolución trimestral acumulada — Enero 2023 / Junio 2026 · IPC vs. PVP



Fuente: IQVIA / INDEC

El efecto del PVP PAMI y la brecha de precios

El PVP general es el valor publicado por los laboratorios y se utiliza para todas las transacciones, excepto para la venta de productos a través del Convenio PAMI.

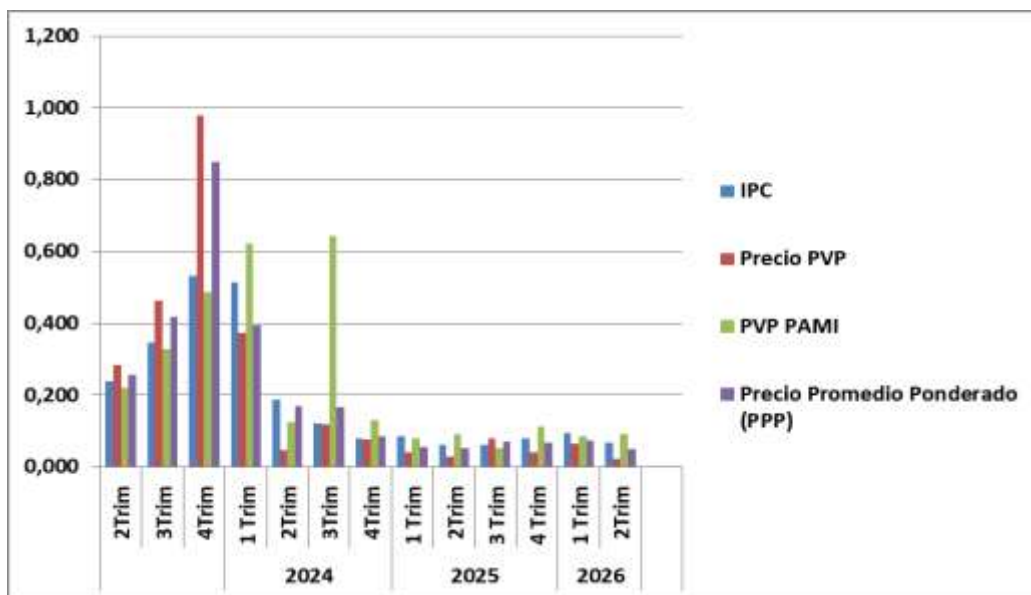
Los productos dispensados por PAMI representan aproximadamente un 35/37% del total, valor de participación que continúa siendo de los más bajos de la serie desde septiembre de 2023.

Para determinar el precio real de facturación de las farmacias es necesario analizar el efecto combinado de los dos precios: el PVP General (PVPG), al que se dispensan todos los productos excepto los de PAMI, y el PVP PAMI, al que se dispensan los productos del convenio. De este mix surge el PVP Promedio Ponderado (PVPPP), que es el precio real de facturación de la farmacia.

Durante 2024/2026 se observa una recuperación significativa del PVP PAMI respecto del PVP general, y el cierre de esa “brecha” es un factor favorable para la facturación real de la farmacia: se pasó de un 61% de brecha en la 1ª quincena de enero 2024 (techo histórico) a un 18/20% al cierre de junio 2026, con varios productos que ya presentan precios casi similares entre ambas clasificaciones.

Este efecto de recuperación del PVP PAMI contribuye a amortiguar los bajos incrementos del PVP general frente al IPC, y hace que el PVP Promedio Ponderado —el precio real de facturación de la farmacia— se ubique prácticamente en el mismo nivel, o levemente por encima, del PVP general.

Evolución 2023-2026 · IPC, PVP, PVP PAMI y PPP (Precio Promedio Ponderado)



Fuente: IQVIA / INDEC

3. CONVENIO PAMI

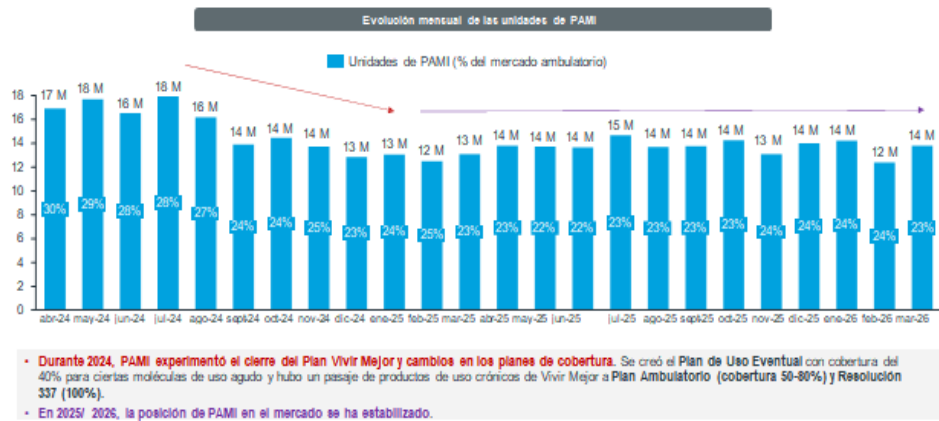
Después de la caída de unidades del 20/25% posterior a las modificaciones del segundo semestre de 2024, la venta de unidades del Convenio PAMI a junio de 2026 se mantuvo prácticamente en el mismo nivel, respecto de 2025,

Las unidades del ex Plan Vivir Mejor se sostienen durante el primer semestre 2026, aunque la reducción de volumen es permanente respecto de los altos valores de abril-junio 2024, con la mayor caída concentrada en medicamentos agudos.

Dadas estas circunstancias, fue necesario mantener un stock ajustado de los productos que cubre el convenio.

Evolución mensual de unidades de PAMI

Luego de una fuerte caída en las ventas de PAMI en 2024, durante 2025/6 el segmento se estabilizó, tanto en volumen como en participación



Fuente: PM IQVIA – PBS IQVIA

IQVIA

Fuente: PM IQVIA – PBS IQVIA

Atrasos de pago y su impacto financiero

El sistema de facturación a PAMI prevé que el pago en efectivo del paciente, más las Notas de Recupero Farmacias (NRF) correspondientes al aporte de la industria por la rebaja de precios, y el adelanto en efectivo a cargo de PAMI, cubran en tiempo y forma el costo del producto dispensado (“calce”).

Cuando el sistema no calza, la farmacia financia la diferencia con capital propio.

El incremento de la recaudación en mostrador —producto del mayor aporte de los afiliados (que pasó del 15% al 30% de un PVP PAMI en línea con el IPC) y del mayor aporte de la industria vía Nota de Crédito— se vio opacado por la demora en los pagos de los importes a cargo de PAMI durante 2025 y 2026.

Durante 2025, y continuando en 2026, el atraso llegó a acumular dos saldos y dos anticipos en efectivo pendientes de dos quincenas consecutivas, lo que generó una crisis severa en el sistema y puso en riesgo el proceso de abastecimiento y pago de las farmacias a las droguerías.

Esa deuda vencida representó, para las farmacias con plazo normal de pago, un monto equivalente al costo de compra de una semana y media de venta a PAMI, complicando significativamente la ecuación financiera y la cadena de pagos con proveedores.

A fines del semestre se refinanciaron estos saldos pendientes con Letras del Tesoro nacional, a pagar al cierre del mes de julio. También se incluyeron los saldos a pagar de años anteriores de la dispensación de pañales.

Al momento de escribir este informe se cancelaron todos los saldos refinanciados con letras, no quedando deudas pendientes.

En la actualidad se están cumpliendo los plazos de pagos establecidos .

4. ECUACIÓN FINANCIERA Y RENTABILIDAD

Durante el primer semestre 2026, la facturación nominal del mercado (a valores de PVP general) tuvo un crecimiento en pesos del **31,3%** respecto de igual período del año anterior, como consecuencia del leve incremento de volumen **(2,4%)** combinado con los bajos incrementos de precios.

Los cambios macro y microeconómicos generados durante 2025 tuvieron una influencia fundamental en esta primera mitad de 2026, por lo que es necesario continuar sosteniendo la estrategia definida en 2025, ya que las condiciones de mercado siguen los mismos parámetros.

El concepto central de esta etapa es el pasaje de una ecuación económico-financiera de

“Rentabilidad en la estantería” a “Rentabilidad de la eficiencia y la productividad”.

En años anteriores, la revaluación del stock por los constantes cambios de precios generaba una rentabilidad por tenencia de mercadería que luego se traducía en flujo de fondos para pagos a proveedores y gastos corrientes.

Hoy esa realidad se revirtió, y se acentúa durante 2026, con PVP que se ajustan por debajo de la inflación.

Otro factor muy importante es la erosión que sufrió la Ecuación Financiera por la demora en los pagos de los importes en efectivo que deben realizar las Obras Sociales, fundamentalmente Pami. (Como se explicó más arriba)

El verdadero problema del semestre fue el

Flujo de Caja

Las demoras en los pagos de PAMI generaron:

- Tensiones severas de caja
- Necesidad de capital propio adicional
- Riesgo en la cadena de pagos con droguerías

5. GESTIÓN DE STOCK E INVENTARIO

Como señalábamos en nuestro informe anterior:

“Es imprescindible en estas épocas de escasos ajustes de precios mantener un stock ágil, de rápida rotación, y absolutamente equilibrado con las necesidades de venta”.

Este concepto está más vigente que nunca:

El problema financiero por atrasos en los pagos generó una necesidad adicional de capital propio para sostener el Capital de Trabajo, y cada peso de capital inmovilizado en stock exige un adicional de capital propio para mantener la actividad.

La generación de fondos genuinos —no inflacionarios— requiere un control estricto de la inversión de cada peso aplicado en la farmacia.

Como veníamos anticipando:

“Se acabó la generación de rentabilidad por la estantería; es imprescindible la búsqueda de la eficiencia y la productividad de todos los recursos. El control de gastos operativos no productivos, la eficiencia de los recursos humanos y el manejo estricto de la calidad y cantidad de stock son conceptos que deben estar siempre presentes en la gestión.”

Este concepto está más vigente que nunca, ya que el problema financiero por atrasos en los pagos generó una necesidad adicional de Capital propio para mantener el Capital de Trabajo.

Este tema requiere de un stock ajustado a niveles casi de perfección, ya que cada peso de Capital inmovilizado general un adicional de Capital Propio a inyectar para mantener la actividad.

La necesidad de generación de fondos genuinos (no inflacionarios), requiere de un control estricto de la inversión de cada uno de los pesos que se aplican en la farmacia.

Reiteramos lo escrito en nuestro último informe:

SE ACABÓ LA GENERACIÓN DE RENTABILIDAD POR LA ESTANTERÍA, ES IMPRESCIDIBLE LA BÚSQUEDA DE LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD DE TODOS LOS RECURSOS

“El control de gastos operativos no productivos, la búsqueda de la eficiencia de los Recursos Humanos y el manejo estricto de la calidad y cantidad de stock son conceptos esenciales que deben estar siempre presente en la Gestión.

*Las variables que afectan la Ecuación Financiera de las farmacias siguen siendo las que comentábamos en años anteriores, aunque con el agregado fundamental de trabajar con el concepto de “**PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA**”*

Se pueden resumir en:

- **Elevadas bonificaciones en Obras Sociales y Privadas**
- **Inyecciones adicionales de capital propio por demoras en las cobranzas de Obras Sociales (PAMI y Obras Sociales Provinciales)**
- **Altísimos costos de explotación en relación con la rentabilidad que genera el medicamento**
- **Fuerte presión impositiva, tanto nacional como provincial y municipal**

En épocas de ajustes de precios reducidos no es recomendable mantener stocks inmovilizados por mucho tiempo.

Este concepto genera un delicado equilibrio en el manejo del inventario, donde hay que estar muy atento para mantener la calidad de atención sin generar inmovilizaciones prolongadas de productos.

6. PERSPECTIVAS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2026

Las perspectivas de las farmacias para la segunda mitad de 2026 estarán muy ligadas a la evolución del consumo general y a la normalización de los pagos de las Obras Sociales, fundamentalmente PAMI.

La macroeconomía, la reducción de la inflación, la retracción del consumo y del salario real son factores que requieren un manejo estricto y constante de la generación de fondos genuinos.

La farmacia, en general, necesita actualizar su Gestión y Control.

No es posible seguir desconociendo la realidad y el entorno en que se desenvuelve la actividad.

Los resultados operativos serán consecuencia directa de la calidad de atención, el manejo efectivo de compras y ventas con rentabilidad diferencial, el control estricto de la rotación de stock y la aplicación de conceptos de productividad y eficiencia en cada operación.

Los efectos distorsivos de la inflación y los ajustes de precios ya no serán un motivo de resultados: estos serán, pura y exclusivamente, consecuencia de la Gestión y el control.

Estimaciones para 2026

- Volumen de ventas en unidades: crecimiento leve, de hasta el 2% por encima de 2025.
- PVP general: los ajustes continuarán por debajo de la inflación general, atentos a la evolución del consumo, la capacidad financiera de los pagadores y el nivel adquisitivo.
- Productos No-Farma: se estima un crecimiento leve del volumen, en línea con la recuperación general de la economía, con especial atención al nivel de stock.

En la última mitad del año, la rentabilidad y la financiación de la farmacia serán, más que nunca, complejas y requerirán un alto grado de control.

Es necesario generar una gestión profesional del negocio que permita desarrollar actitudes proactivas, creación de valor adicional al servicio profesional y un estricto control de gastos y recursos —sin perder de vista que la rentabilidad es el único medio del cual dispone la farmacia para percibir sus honorarios por la prestación farmacéutica.

7. RECOMENDACIONES DE GESTIÓN

- Gestión de productos OTC
- Gestión de productos con rentabilidad diferencial
- Optimización de compras y mantenimiento de inventario ágil y de rápida rotación
- Optimización de recursos humanos
- Priorizar los conceptos de productividad y eficiencia
- Revisión permanente de variables y capacidad de cambio
- Atención permanente de los factores macro de la economía
- Seguimiento estricto de la cobranza y recupero de Obras Sociales, dado que el aumento de volumen de estas operaciones requiere capital propio genuino para financiarlo

Conclusión

El crecimiento en las variables de gestión debe ser genuino y consistente, con rentabilidad producto de la actividad farmacéutica, la venta de productos No Farma y un manejo racional y eficiente de los indicadores de gestión y control de la farmacia.

Es necesario trabajar con un concepto de “mejora permanente” de la eficiencia

La escasa rentabilidad de la farmacia hace necesario que la actividad se desarrolle en un marco de absoluto rendimiento de cada recurso invertido.

Es imprescindible estar al tanto de las alternativas externas que puedan variar las condiciones de la actividad, pero es mucho más trascendente conocer a fondo las variables internas que afectan la rentabilidad y que pueden ser optimizadas con una gestión eficiente y de permanente control.

En épocas de baja inflación y reducidos ajustes de precios, el control y la eficiencia en la aplicación de los recursos es indispensable para una sana evolución de la actividad.

Dr. Eduardo Tchouhadjian

Consultor especializado en farmacias

Director Académico Posgrado de Marketing y Gestión Farma — Universidad de Belgrano

Director Académico Posgrado Rentabilidad y Gestión de la Farmacia — Universidad de Belgrano

www.eduardot.com.ar · eduefae@gmail.com