



Gestión de Existencias y Gestión de Compras. 1ª Parte

En la última década se han producido una serie de profundos cambios estructurales que han modificado de forma sustancial el entorno dónde desarrollamos nuestra actividad. Si a ello le unimos la situación económico-financiera en la que estamos inmersos, nos encontramos con un escenario muy complicado en el cual tenemos que actuar.

La oficina de farmacia no puede permanecer ajena a éste fenómeno y seguir funcionando igual que lo ha venido haciendo hasta hoy. Para poder afrontar estos cambios y adaptarse al entorno de forma eficiente, ha de modificar su actuación, ha de cambiar la manera de trabajar que ha tenido hasta ahora.

Existen una serie de factores, exógenos, sobre los cuales no podemos actuar, por lo menos directamente, como la zona dónde se ubica la oficina de farmacia, las ventas a entidades, la edad de la población del distrito, etc. Pero existen otras variables, las endógenas, sobre las que podemos y debemos trabajar como son; los horarios, los recursos humanos, la colocación de los productos, las compras y los stocks.

Hoy una oficina de farmacia ya no es un negocio, es una empresa, por lo que el farmacéutico además de boticario es un empresario, un gestor que coincide con el máximo accionista. Esto quiere decir que ha de gestionar la farmacia profesionalmente con criterios empresariales de eficiencia y rentabilidad, utilizando para ello todos los recursos disponibles a su alcance y asesorándose por profesionales, al igual que lo hace una PYME.

Para que un empresario de farmacia incremente la rentabilidad de su negocio sólo puede actuar en dos direcciones:

1. Incrementando los Ingresos por ventas, cosa muy difícil sobre todo en los medicamentos, y además en un sector con un porcentaje altísimo de precios regulados y ventas exógenas.
2. Reduciendo los Gastos, muy especialmente las compras, puesto que suponen más del 90% de los mismos.

Los tiempos en los que había que tener de todo un poco y en algunos productos gran abundancia de existencias han pasado a la historia, salvo que no nos importe en absoluto inmovilizar recursos económicos.

En una oficina de farmacia, la gestión de stocks y la gestión de compras deben de ser hoy en día una de las actividades fundamentales a desarrollar, puesto que las existencias, junto con el local, constituyen la partida más importante del activo.

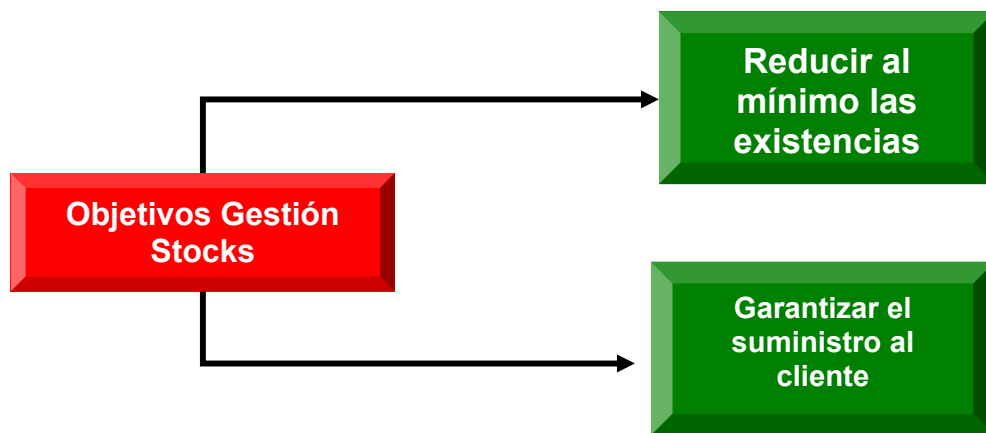


Una oficina de farmacia, por el tipo de producto que vende y el servicio que presta a la sociedad tiene además unas características muy peculiares que la diferencian de cualquier otra empresa:

- ✓ Los medicamentos, que constituyen un porcentaje muy alto de las ventas, -tanto en unidades como en valor-, tienen los precios regulados, por lo que no se puede actuar sobre la variable precio.
- ✓ Las ventas de medicamentos a las entidades tienen una gran importancia y además constituyen una variable exógena sobre la que no podemos actuar.
- ✓ La demanda de los medicamentos es independiente puesto que proviene directamente del mercado.
- ✓ El alto nivel de servicio prestado tradicionalmente por los farmacéuticos, obliga a trabajar con miles de referencias, por lo que no es difícil tener en stock,- si incluimos la parafarmacia-, entre 8.000 y 10.000 artículos.
- ✓ Este elevado número de referencias en stock, supone un volumen considerable de envases y embalajes, y por lo tanto la necesidad de destinar un amplio espacio al almacenaje, lo cual es totalmente antieconómico.
- ✓ La reducción de los márgenes determinada por el Ministerio de Sanidad y Consumo, está afectando considerablemente a la rentabilidad.

Considerando estas peculiaridades, la gestión de las existencias pasa a ser prioritaria en las oficinas de farmacia si queremos no ya incrementar el beneficio, sino mantenerlo.

Además hay que tener muy en cuenta el servicio a la sociedad que presta la farmacia, por lo que la gestión de stocks ha de incluir esto entre sus objetivos.



Si tenemos en cuenta que el fondo de maniobra, -es decir los recursos que tenemos inmovilizados para realizar la actividad comercial-, es el resultado de:

Fondo Maniobra = Existencias + Saldo Clientes - Deuda a Proveedores

Es evidente que además de un nivel adecuado de existencias, una buena gestión de compras, alargando en la medida de lo posible los pagos a proveedores, libera recursos financieros y por lo tanto incrementa la rentabilidad de la oficina de farmacia

© Visual Altai
Asesoría de Gestión