



Gestión de Existencias y Gestión de Compras. 2ª Parte

Gestión de Stocks

Generalmente, la mayoría de las Oficinas de Farmacia tienen unos niveles de stock más elevados de lo ideal, con la consiguiente inmovilización de recursos financieros que ello supone y por lo tanto con la disminución de rentabilidad que ello conlleva. Además el stock casi siempre está desequilibrado.

El coste del stock se compone del **precio del producto**, del **coste de adquisición**, -porcentaje imputable de los gastos fijos-, y del **coste de posesión**, -intereses, gastos financieros y de almacenaje etc.-. Como norma general los costes de adquisición y de posesión, suponen 20% del precio de compra. Podríamos incluir también el coste de la ruptura del stock, pero al ser un intangible es muy difícil de cuantificar.

El nivel de stock ideal es aquel que permite satisfacer la demanda con la mínima inversión y sin rupturas, es decir sin faltas. Es por ello, por lo que no existen unos valores preestablecidos en cuanto a nivel de existencias óptimo e índice de rotación de los productos. Dependerá de cada farmacia, puesto que no hay ninguna idéntica.

Para cada oficina de farmacia hay que hacer una radiografía¹ de todos los productos comprados, vendidos y en stock, dónde se contemplan factores tales como los grupos terapéuticos, conjuntos homogéneos, especialidades, márgenes de compra, de venta, rentabilidad en función del proveedor, etc.²

A continuación se detectan los desequilibrios del stock y se analizan las causas de los mismos. Esto se hace mediante el análisis de la curva ABC³.

Análisis ABC

Supongamos una farmacia con un movimiento anual de 10.000 referencias:

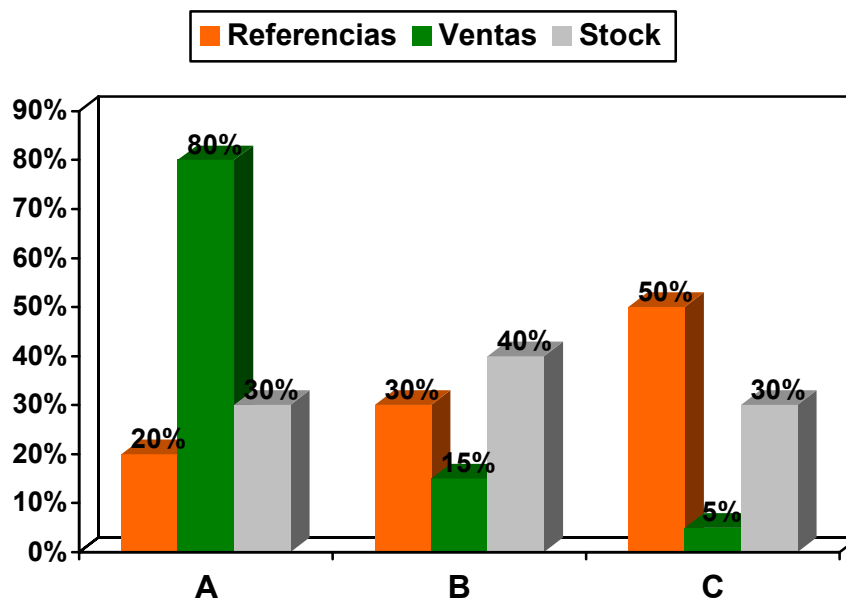
- ✓ El 20% correspondiente a las más ventas son las A. Representan 2.000 artículos
- ✓ El 30% siguiente son B. Suponen 3.000 referencias
- ✓ El 50% restante son C. Suman 5.000

¹ Esto no lo tiene que hacer el farmacéutico directa y personalmente. Ha de dejarlo en manos de profesionales. También paga impuestos y normalmente los calcula el asesor fiscal.

² Previamente se ha de realizar un inventario y establecer posteriormente un sistema de inventario permanente, pero esto no es objeto de este artículo.

³ En algunos casos se clasifican los productos en ABCD, pero para el análisis del stock es mucho más clara y significativa la clasificación ABC

Determinamos el stock por cada tipo, y se obtiene un gráfico de esta clase:

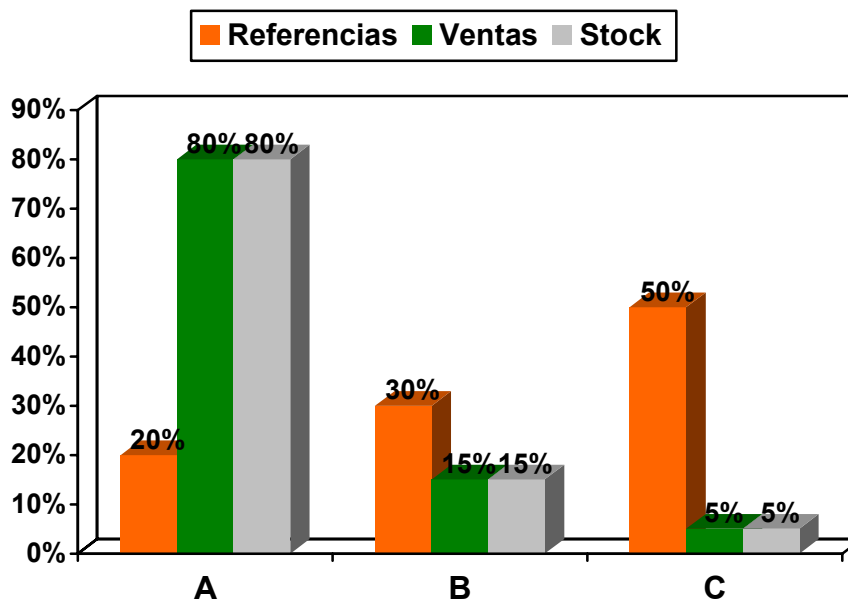


Las A, 20% de las referencias, aportan el 80% de las ventas y suponen el 30% del stock.
 El 30% siguiente, las B, aportan el 15% de las ventas y suponen el 40% del stock.
 El 50% restante, las C, aportan el 5% de la venta pero suponen el 30% del almacén.

Esta farmacia tipo, no muy alejada de la media, presenta un manifiesto desequilibrio de stock. De las referencias C, que aportan el 5% de la venta, hay un 30% del stock, mientras de las referencias A, que aportan el 80% de la venta, sólo tenemos el 30% del stock. El objetivo es lograr el equilibrio y tener un gráfico como este:



adefarma gestión



Dónde el 80% del stock corresponde a las referencias que aportan el 80% de las ventas.

Para alcanzar este objetivo es preciso:

- ✓ Por una parte proceder a homogeneizar en la medida de lo posible el stock, en función de los grupos terapéuticos, los conjuntos homogéneos y la estacionalidad de las ventas
- ✓ Establecer unos procedimientos de gestión de compras que además de contribuir a la reducción de las existencias posibiliten la dilatación del pago a los proveedores, la obtención de mayores descuentos u otro tipo de ventajas cuantitativas que contribuyan a reducir el fondo de maniobra y por lo tanto incrementar la rentabilidad.

© Visual Altai
Asesoría de Gestión