



Gestión de Existencias y Gestión de Compras. 3ª Parte

Gestión de Compras

El Almacén ideal no es, como se ha dicho tradicionalmente aquel que se mueve mucho, el que tiene un índice de rotación muy elevado. Este tipo de almacén es muy bueno y hay que tender hacia el mismo, pero el Almacén óptimo es aquel el que no existe, puesto que almacenar en sí no es rentable, lo ideal es el “just in time”.

Con la radiografía de la farmacia, y una vez que hemos homogeneizado el stock, podemos afrontar la gestión de compras con la garantía de que reduciremos notablemente el nivel de existencias, evitaremos la adquisición de productos de difícil salida y podremos negociar descuentos y condiciones de pago que redunden en un incremento de la rentabilidad de la oficina de farmacia.

Cada tipo de producto, A, B o C, tiene su tipo de gestión de compras

Las referencias A, que nos aportan el 80% de las ventas han de merecer una atención especial. Nunca deben faltar en nuestra farmacia, lo cual no quiere decir que se compren en exceso porque siempre tienen salida, simplemente que se ha de estar permanentemente atento a su nivel de stock.

Teniendo en cuenta el nivel stock mínimo, el volumen de ventas y el tiempo de recepción del pedido,- que depende del plazo de entrega del proveedor, y que en el sector farmacéutico español es muy corto-, se determina el nivel de reposición de estas referencias que es el punto dónde hay que lanzar un pedido sin temor a que se produzcan rupturas.¹

El índice de rotación anual de este tipo de referencias, - el número de veces que se ha vendido el stock medio de la farmacia en un año-, debe de estar entre 15 y 20. Pero este índice no es un objetivo en sí, es una consecuencia de una buena gestión de compras

Las referencias B, que aportan el 15% de las ventas, se han de gestionar desde el punto de vista de las compras como complemento de los pedidos de las referencias A, y teniendo en cuenta siempre el histórico de ventas. Se deberá establecer un stock mínimo y lanzar el pedido cuando lleguemos a ese punto. En base a ello se obtendrá el índice de rotación que debe de rondar entre 8 y 12.

Las referencias C. Aportan el 5% de nuestras ventas por lo que han de merecer el 5% del tiempo dedicado a la gestión de compras. Lógicamente su índice de rotación es muy bajo y penaliza la rentabilidad de la oficina de farmacia, pero se han de tener estas referencias en

¹ Existen distintos modelos que dependen del conocimiento de la demanda y que serán objeto de desarrollo en otro artículo



stock puesto que se ha de prestar un servicio. Eso sí, ha de ser el mínimo posible. Como máxima decir que aquellas referencias cuya venta en el último año ha sido nula, - denominadas D en algunas aplicaciones-, no se deben de comprar nunca por muy buena oferta que nos hagan los laboratorios.

Por último se debe de tener muy en cuenta a la hora de el llevar o no una gestión de compras profesional, que el margen, en lo que respecta a los medicamentos, de los distribuidores es del 7,6% sobre el precio de laboratorio. Es por ello que en función del mix de productos de la oficina de farmacia se puede determinar exactamente el coste de no realizar adecuadamente las compras que puede rondar en torno a los 35.000 euros anuales.

© **Visual Altai**
Asesoría de Gestión