

LAS FARMACIAS EN ÉPOCAS DE INFLACIÓN Y BAJA RENTABILIDAD. **Parte II**

*Durante los últimos años, una variable económica fundamental afectó toda nuestra economía y en especial la de las farmacias: **INFLACIÓN**.*

Siempre mencionamos que la farmacia es un negocio de Baja Rentabilidad, sostenida por un Volumen de Ventas constante, y precios que mantengan el valor de los inventarios.

Pero en los últimos años nos encontramos con un elemento adicional que es la inflación y vino hacer aún mas complejo el objetivo de obtener una rentabilidad razonable en las farmacias



Consideremos una clasificación de la inflación teniendo en cuenta los distintos orígenes del negocio farmacéutico.

INFLACIÓN INTERNA: es aquella variación de precios y costos que son propios de nuestro negocio o industria y que podemos tener cierta influencia para modificarlos
Podemos considerar aquí: **Precios de venta, Bonificaciones, descuentos de Compra, descuentos cedidos al público en general**

INFLACIÓN EXTERNA: Es el ajuste de aquellos gastos de estructura que tenemos para poder desarrollar nuestra actividad; como ser: alquileres, salarios, servicios, honorarios, y el Capital de Trabajo adicional para soportar el crecimiento de los valores de la operación.

En estos conceptos es prácticamente nula la influencia que podamos tener para modificarlos y sólo podemos trabajar para lograr la optimización de los recursos aplicados.

Debemos tener presente que la inflación es un arma letal en nuestro negocio ya que deteriora toda nuestra actividad operativa y puede destruir la mejor estrategia comercial.

En el cuadro de abajo se analizan las variables que intervienen en el Negocio de la Farmacia, como interactúan con Inflación y que alternativas se pueden adoptar para paliar los efectos.



Los factores a controlar son:

Inventarios y Cuentas a Cobrar, Precios de ventas, Salarios y gastos, y Retiros personales de los dueños de la farmacia.

En definitiva, debemos tener un estricto conocimiento de lo que denominamos la **Ecuación Financiera**, es decir lo que poseemos y nos deben, menos lo que debemos, ya que es lo que nos va a permitir obtener rentabilidad y lograr el mantenimiento del capital.

En el caso de los Inventarios es necesario mantener el número de unidades existentes en el stock, y también el valor total del inventario, reponiendo productos de alta rotación, para evitar tener capital ocioso invertido.

Esta, quizás es la variable a la que debemos estar más atentos, ya que la revalorización de nuestro stock es casi la única herramienta con que contamos para protegernos.

En cuanto a los Precios de Venta, además de estar atentos a los cambios de listas, debemos tratar de mejorar el mix de ventas, a los efectos de lograr incrementar el precio promedio de la unidad vendida.

También debemos tener presente el concepto de rentabilidad absoluta para manejar correctamente esta acción. Esto significa que debemos poner toda nuestra energía en la venta de aquellos productos que nos aseguren una mejor caja final.

Considerando las Cuentas a Cobrar el objetivo es mantener al mínimo su saldo, Este importe no debe crecer proporcionalmente más que las ventas, y es necesario estar muy atento para recuperar las cuentas atrasadas, tanto las de la Seguridad Social, como la cuenta corriente de clientes

También debe controlarse severamente el circuito de recupero financiero de aquellas ventas que se hacen a la Seguridad Social sin cobro en el mostrador (descuento 100%), ya que si se demora la cobranza se corre el riesgo de no poder reponer el producto entregado

En Gastos de Estructura, el objetivo es mantener el valor porcentual sobre ventas y si es posible reducirlo, eliminando gastos superfluos.

En otras palabras, no deben crecer los gastos proporcionalmente, más que los ingresos por ventas.

Estos ahorros generarán Capital de Trabajo Adicional que podremos invertir en stock o en mejoramiento del negocio.

Es muy importante controlar el Retiro de los propietarios o socios. Es normal que en épocas de inflación se necesiten mas fondos para la vida personal, pero que no necesariamente sean generados por la farmacia.

Para evitar descapitalizar el negocio, sólo se debe realizar el retiro de un porcentaje de las utilidades líquidas.

