

Rentabilidad de la farmacia en épocas de inflación

Parte III

Retomamos el artículo anterior y analizamos que acciones podemos tomar para mejorar la rentabilidad en épocas de inflación.



Para incrementar la rentabilidad de la farmacia en tiempos de inflación debemos considerar la actitud ante cada uno de los conceptos que se muestran a la derecha del cuadro anterior.

Incrementar el precio promedio de las ventas y la rentabilidad absoluta de las operaciones

No se concibe vender productos que disminuyan nuestra caja, debemos estar atentos al resultado final en valores absolutos de cada una de las operaciones que realizamos diariamente. Esto es estar atento siempre la rentabilidad del producto que dispensamos (valor final en pesos)

Replantear el negocio de los productos de Venta libre, considerando que se trata de productos con características absolutamente distintas de los productos de receta, y que generalmente se compran con buen margen, y se venden a precio lleno. Se deben exhibir a la vista del público (con las restricciones propias de la legislación vigente) y estar atentos a las promociones que generan los laboratorios. Además, en estos tiempos de inflación tienen una ventaja definitiva con los productos que se venden por Obra Social, ya que su importe total se percibe al momento de la venta en el mostrador

Considerar a la farmacia como un Centro de Bienestar. Este es un cambio que trasciende a la inflación, y que considera a la farmacia como un centro de salud y productos para el bienestar. Los productos que se comercializan con este concepto son de alto margen y precios importantes que contribuyen a incrementar la rentabilidad absoluta. Para avanzar en este concepto es necesario que la farmacia esté en condiciones de brindar al paciente- cliente el surtido y calidad de atención que la distinga de sus competidores.

Resumiendo:

- En épocas de inflación debemos estar muy atentos a la Ecuación Financiera de la Farmacia,
- Es necesario conocer la evolución de los distintos indicadores en forma rápida y segura, de manera tal que nos permita actuar y tomar decisiones.
- Se debe cuidar al máximo el stock, tratar de tener absolutamente controladas las Cuentas a Cobrar, y tratar de vender los productos de mayor precio y rentabilidad.
- Con relación a las deudas es razonable mantener un importe normal de deuda comercial, es decir aquella que está en relación directa con las compras y las ventas, pero es absolutamente no recomendable el endeudamiento financiero, o el atraso en el pago a proveedores, (droguerías) ya que en estas épocas las tasas de interés tienen incorporadas en forma implícita la tasa de inflación prevista, y un porcentaje de cobertura adicional por riesgo.
- Por último y una recomendación que siempre dejamos. Es imposible manejar una Farmacia, sin información, que brinde material para la toma de decisiones adecuadas en estos momentos turbulentos.

EDUARDO TCHOUHADJIAN
Contador Público
www.eduardot.com.ar