

El surtido en la farmacia: ¿Es cierta la relación Farmacia Grande, Surtido Grande?

DESPUÉS DE MÁS DE 10 AÑOS DE OBSERVACIÓN Y ESTUDIO DE LAS OFICINAS DE FARMACIA DESDE CHECKFARMA, HE QUERIDO DESVELAR ALGUNAS CONCLUSIONES DE GRAN INTERÉS PARA LA GESTIÓN DEL STOCK EXTRAÍDAS DE LOS CASI 200 INFORMES REALIZADOS RECIENTEMENTE.



*Por Ricardo León
(Director General de Checkfarma)*

En este artículo analizo la relación entre el Tamaño de las farmacias (volumen de facturación) y el Surtido de Referencias con el que trabajan.

¿Qué debemos entender en este artículo por Surtido?

Son las referencias que la farmacia ha vendido durante el último año, independientemente si las mantiene actualmente en stock o no, y las referencias que mantiene en stock pero llevan más de 1 año sin vender.

Es decir, al indicar que una farmacia cuenta con 4.000 referencias en su Surtido, estoy refiriéndome a las referencias vendidas en el último año más las referencias que componen el denominado Stock Muerto (referencias que no se han vendido hace

más de 1 año pero se mantienen aún en Stock).

A nivel práctico, cualquier farmacéutico debería poder cuantificar su Surtido en su sistema informático y así valorar su posición con respecto al gráfico de este artículo.

Desde un punto de vista económico, debo avanzar que en cualquier farmacia, al igual que en otros negocios, lo ideal será alcanzar la más alta facturación, con la mayor rentabilidad y con un surtido lo más concentrado (pequeño) posible.

¿Por qué es importante el tamaño del Surtido con el que trabaja el farmacéutico?

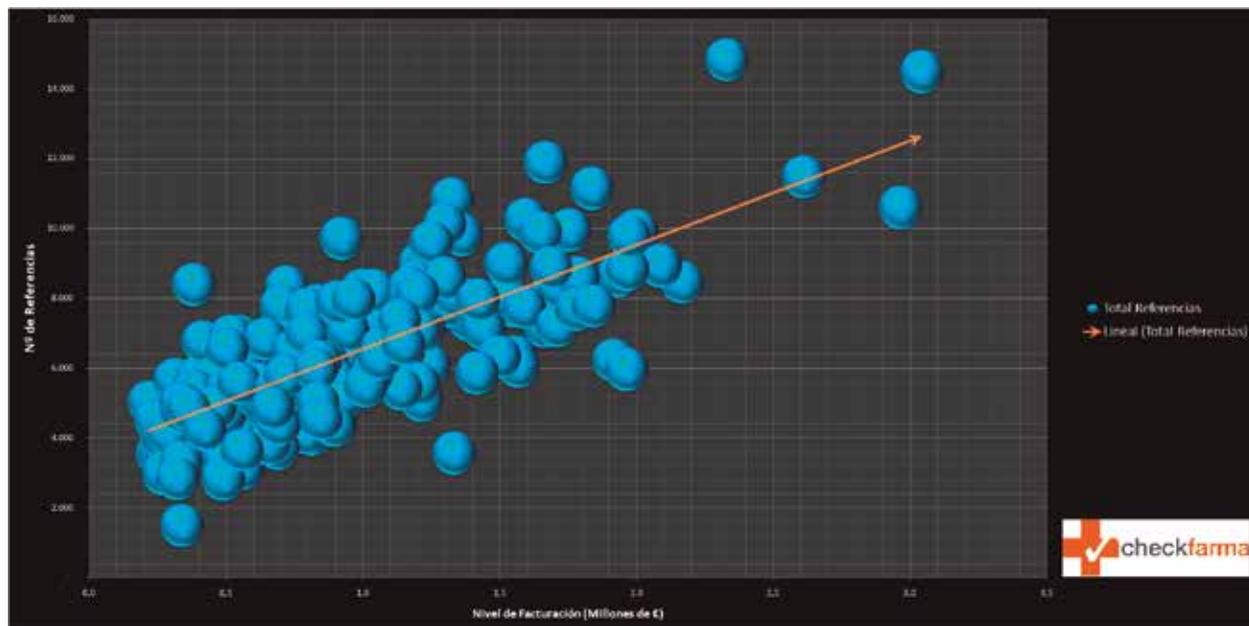
Porque se trata de una variable que le va a permitir alcanzar mayores niveles de eficiencia en su gestión.

Si como farmacéutico soy capaz de aconsejar y apostar por un determinado surtido haré que mi gestión sea más sencilla (deberé gestionar menos referencias), podré obtener mejores condiciones económicas (aunque no en todas las referencias por límites legales en los márgenes) y podré optimizar más el stock de cada referencia. Es decir, mantener 5 *omeprazoles* de 5 laboratorios de genéricos no es eficiente porque me obligará a tener stock para cada uno de ellos. Si soy capaz de concentrarlos en 1 ó 2 laboratorios tendré mayor volumen de negociación con mi mayorista y/o proveedor (seré mejor cliente para ellos y podrán premiarme mi fidelidad) y también podré mantener menos stock en mi farmacia.

La capacidad de prescripción por parte del farmacéutico es clave en una mayor o

menor concentración del surtido, que a su vez permite un mayor grado de eficiencia de gestión en la farmacia.

Vayamos al ejemplo gráfico para saber qué ocurre entre el Tamaño de las Farmacias y el Tamaño de sus Surtidos:



Las más de 180 farmacias estudiadas tienen Surtidos muy diversos, abarcando desde las 1.500 referencias hasta las 15.000 (eje Y), consiguiendo facturaciones anuales que comprenden desde los 250.000 € hasta algo más de los 3 Millones de € (eje X).

La línea naranja es una línea tendencial que marca la relación lineal entre ambas variables.

Esos valores absolutos reflejan la diversidad existente entre cada una de las farmacias estudiadas, pero si nos fijamos en términos relativos es destacable lo que sucede con los Surtidos en las farmacias. Por un lado, podemos ver que hay una correlación positiva importante entre el Tamaño del Surtido y el Tamaño de la farmacia, pareciendo lógica dicha relación, es decir, a mayor "Tamaño de Farmacia" nos vamos encontrando con un mayor "Tamaño de Surtido". Sin embargo, también vemos que existe una gran dispersión del tamaño del surtido por facturación.

Esto se ve claramente en el siguiente cuadro en el que sólo tomo 3 puntos de referencia del gráfico anterior:

TAMAÑO FARMACIA (Millones €)	SURTIDO MINIMO	SURTIDO MAXIMO
0,5	2.200	7.500
1	5.000	9.500
1,5	6.000	11.000

Tal y como se puede observar, la amplitud y diversidad de los surtidos es muy grande si lo agrupamos por Tamaño de Farmacia. Es decir, hay farmacias que con algo más de 2.000 referencias son capaces de facturar 0,5 Millones de €, mientras que otras

farmacias necesitan surtidos de unas 7.500 referencias para esa misma facturación. Evidentemente, la gestión entre unas y otras farmacias variarán enormemente y su nivel de exigencia en la gestión también será muy diferente pese a contar con la misma

facturación. Parece lógico pensar que a mayor tamaño de surtido mayor dificultad en su gestión.

Pese a que hay una correlación positiva alta entre ambas variables, este cuadro también nos deja ver que los surtidos se pueden reducir para una misma facturación. Se ve claramente en las farmacias de la muestra de 0,5 Millones de € que comentaba anteriormente, produ-

ciéndose también el resto de grupos de facturación.

EL FARMACÉUTICO DEBE VALORAR EL SURTIDO DE SU FARMACIA COMO UNA VARIABLE CLAVE PARA ALCANZAR UNA MEJORA EN LA RENTABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN EN SU FARMACIA, AUNQUE EVIDENTEMENTE NO SEA LA ÚNICA

Evidentemente hay excepciones y, en ocasiones, la farmacia debe optar por ampliar su surtido para alcanzar ciertos niveles de facturación que, de otro modo, no alcanzaría, pero nunca hay que dejar de valorar contar con un surtido lo más concentrado posible porque nos permitirá alcanzar unos mayores niveles de rentabilidad y eficiencia en aquellas referencias que sean perfectamente sustituibles.

El farmacéutico debe valorar el Surtido de su farmacia como una variable clave para alcanzar una mejora en la rentabilidad y optimización en su farmacia, aunque evidentemente no sea la única. La pregunta que se debería hacer el farmacéutico es:

¿Tengo mi surtido suficientemente concentrado o puedo mejorar en la eficiencia de mi surtido? +