



MEJORAS DE PROCEDIMIENTO EN LA GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA

**Con la mejora de los procedimientos
vamos a optimizar nuestra gestión
aumentando la productividad
de la oficina de farmacia**



- 1. Debemos tomar decisiones objetivas y no basarnos solamente en sensaciones o intuiciones**
- 2. Hay que hacer un análisis exhaustivo de los informes y datos de que disponemos**

**Para afrontar el futuro con menos
incertidumbre, existe una demanda creciente de
información por parte de las farmacias**

La oficina de farmacia tiene una dualidad como centro de consejo sanitario y como empresa, por lo que la rentabilidad de la misma es necesaria para su viabilidad

Conocimiento de situación

Análisis procesos y datos

Toma de decisiones

DECISIONES

- 1. Estrategia de negocio de la farmacia**
- 2. Introducción de nuevas líneas**
- 3. Creación de nuevas categorías / familias**
- 4. Mejora de los sistemas de exposición**
- 5. Fidelización y análisis de ventas (C.R.M.)**
- 6. Optimización de los tiempos en las tareas**
- 7. Análisis de la zona de influencia**

Campos de actuación

Gestión de stocks y compras

Análisis de ventas

Conflicto en la gestión stocks / compras

¿Que es mejor?

**Comprar por volumen, obteniendo un mejor
margen de compra, aumentando nuestro stock...**

O por el contrario



**Además del margen fijarnos en el plazo
de venta, aunque el margen obtenido
sea menor**



Puntos de control sobre el stock

- 1. Índice de rotación**
- 2. Nivel de servicio**
- 3. Stock sobrante**
- 4. Margen de compra**
- 5. Coeficiente de retorno de inversión**

Índice de rotación

$$\text{ROTACIÓN} = \frac{\text{VENTA BRUTA ANUAL}}{\text{VALOR MEDIO STOCK}}$$

Nivel de servicio:

$$\text{N.S.} = \frac{A_s}{A_s + A_p} \times 100$$

Siendo:

A_s = ARTÍCULOS SERVIDOS

A_p = ARTÍCULOS PERDIDOS

Stock sobrante :

Son todas aquellas unidades existentes en el stock de la farmacia que no se han vendido en 1 año, o bien, aquellas unidades existentes que son superiores a su venta anual

Indicadores:

1. Índice de rotación : > 8
2. Nivel de servicio : 95 – 98 %
3. Stock sobrante : $< 5\%$
4. Margen de compra : $>31\%$

Análisis del C.R.I. (Laboratorios)

- 1. Margen real obtenido**
- 2. Tiempo en llegar al punto muerto**
- 3. Optimización en compras futuras**
- 4. Herramienta de negociación**

Compres

Articles
repcionats

106

Total
a PVP

796,20 €

Total
a PUC

526,66 €

Benefici
PVP-PUC

269,54 €

% Marge
sobre PVP

33,85%

Vendes

Articles
venuts

48

Total
a PVP

365,50 €

Total
a PUC

240,87 €

Resultats

Punt Mort

526,66 €

€ Venuts

365,50 €

C.R.I.

69,40

Benefici Net

% Marge Net

Compres

Articles
repcionats

257

Total
a PVP

483,70 €

Total
a PUC

298,04 €

Benefici
PVP-PUC

185,66 €

% Marge
sobre PVP

38,38%

Vendes

Articles
venuts

159

Total
a PVP

324,00 €

Total
a PUC

205,88 €

Resultats

Punt Mort

298,04 €

€ Venuts

324,00 €

C.R.I.

100,00

Benefici Net

25,96 €

% Marge Net

8,01%

Compres

Articles
repcionats

120

Total
a PVP

582,00 €

Total
a PUC

331,49 €

Benefici
PVP-PUC

250,51 €

% Marge
sobre PVP

43,04%

Vendes

Articles
venuts

120

Total
a PVP

582,00 €

Total
a PUC

331,20 €

Resultats

Punt Mort

331,49 €

€ Venuts

582,00 €

C.R.I.

100,00

Benefici Net

250,51 €

% Marge Net

43,04%

Método sencillo para optimizar el stock

- 1. Marcar con un color los artículos S.S**
- 2. Análisis ABCD del stock**
- 3. Segmentar el Grupo C en tres partes**
- 4. Asignar un color a cada uno**

Análisis de ventas

Medidas a tomar en ventas

Fidelización y C.R.M.

Plan de incentivos

Creación de campañas y su seguimiento

Ventas cruzadas

Análisis de las faltas en ventas

KPI Vendes totals (indicadors)

Agrupació temporal

 Mensual

Periode anterior

 2018 / 01 Gen

Periode posterior

 2019 / 01 Gen

		KPI	
Venda Neta	227.740 €	11,1%	252.965 €
Marge Mitjà	31,88%	5,8%	33,72%
Nombre operacions	9.543	18,4%	11.300
Nombre línies vendes	19.087	9,0%	20.796
Nombre articles venuts	19.062	11,2%	21.196
Tiquet mig	23,86 €	-6,2%	22,39 €
Línies/operació	2,00	-8,0%	1,84
Import mig/article	11,95 €	-0,1%	11,93 €

Datos tercer trimestre 2019

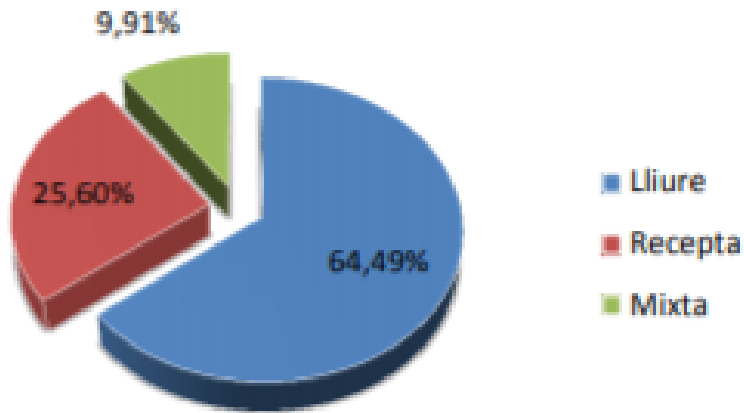
Ticket medio : 23,9 €

Media de líneas por ticket : 2,27

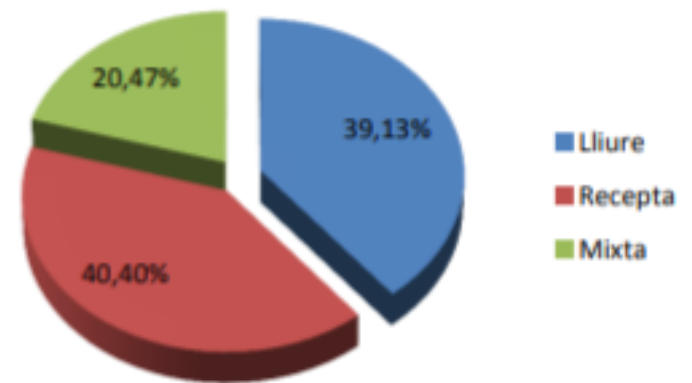
P.V.P. Medio por artículo : 10,71 €

Datos tercer trimestre 2019

% por Nº de Operaciones



% por € facturados

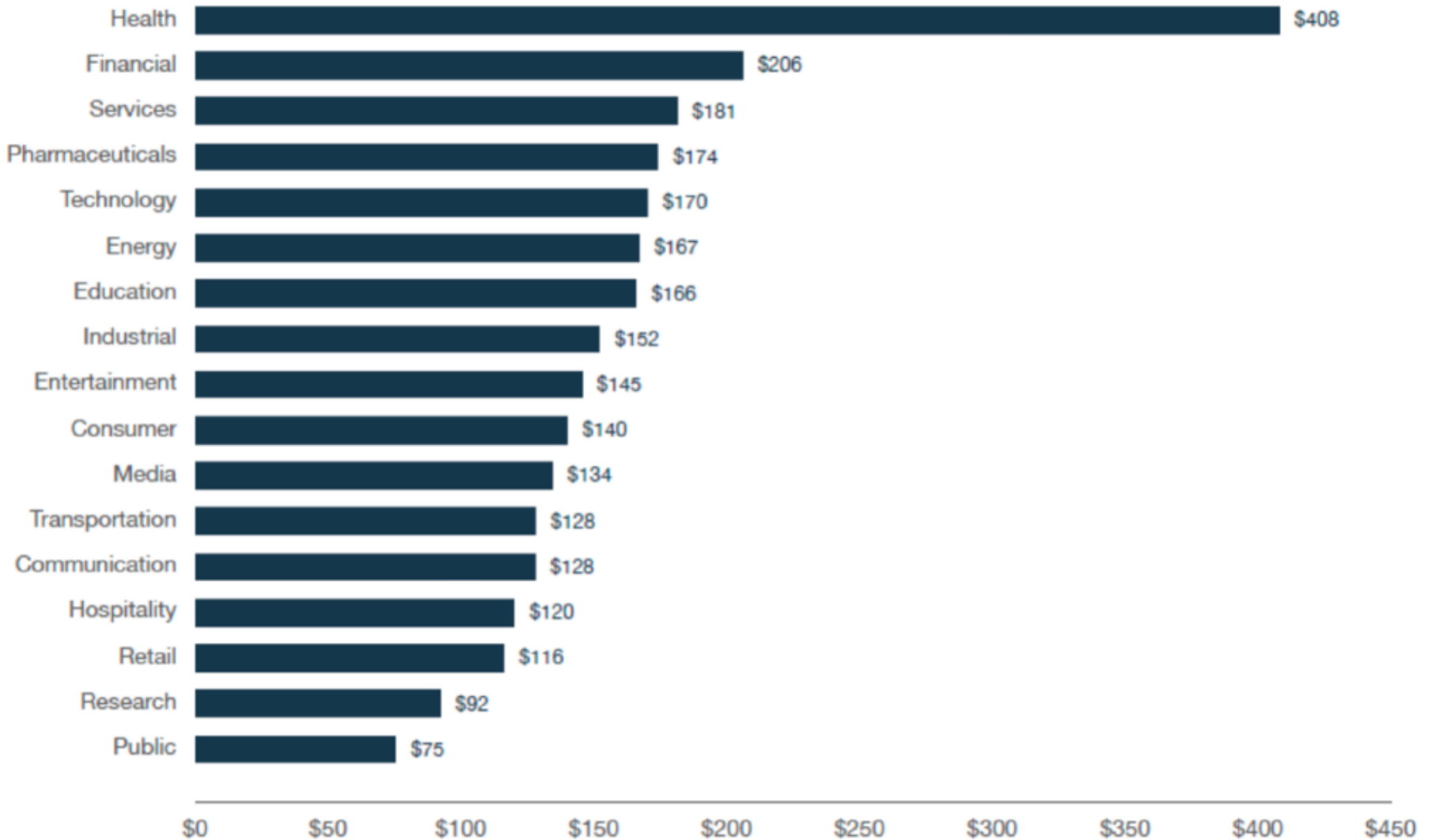


EXISTE UN PRINCIPIO BÁSICO EN SANIDAD

**“ MÁS VALE PREVENIR
QUE CURAR “**

Ciberseguridad en la farmacia

<https://cybermap.kaspersky.com/>



Cataluña es un claro objetivo de incidentes de ciberseguridad.

Según datos del Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe), es la comunidad autónoma en la que **más incidentes diarios de ciberseguridad se detectan.**

Diariamente se producen miles de ciberataques indiscriminados, dirigidos o aleatorios a **pequeñas empresas.**

Se ha incrementado un 40% respecto al año 2018 y se prevé, según las tendencias, un aumento mayor durante el 2020.

Durante lo que llevamos de 2019 se han registrado una media de **6.654 incidentes diarios**. Lo que representa un 20,12% de los ataques totales a todo el estado.

En un examen más detallado, trasciende que **Barcelona es la provincia con más incidentes detectados, con un 79,42 % de ellos**

"Hace unos años, hackers individuales o en pequeños grupos atacaban a las empresas por su cuenta. Hoy nos enfrentamos a una verdadera **industria** basada en mafias criminales que invierte en técnicos, medios y tiempo para conseguir grandes sumas de dinero"

Actualmente personas con pocos conocimientos pueden usar o comprar herramientas para realizar ataques de gran magnitud.

El 60% de las brechas de seguridad se deben a fallos humanos.

Falta de información, de formación y concienciación

- 1. Errores Humanos**
- 2. Falta de medidas técnicas**
- 3. Empleados descontentos**
- 4. Competencia desleal**
- 5. Formación insuficiente**
- 6. No cumplimiento legal o contractual**
- 7. Falta de plan de continuidad / contingencia**

Debemos tomar medidas proactivas, adaptadas al tamaño de cada Farmacia, para identificar cuáles de sus activos son más vulnerables y comprender porqué pueden ser comprometidas, diseñando un plan de contingencia y continuidad para minimizar el tiempo de restauración de sus sistemas y volver a la normalidad



La nueva GDPR (Antigua LOPD)
(General Data Plan Regulation)

En caso de Ciberataque (fuga de datos)

ES OBLIGATORIO POR LEY

Comunicar en 48h a la administración y a las personas que hayan sido afectadas (clientes, proveedores...) que sus datos han sido expuestos.

La multa base se calcula en base a un 4% de la facturación



GRACIAS POR SU ATENCIÓN