

**CUENTAS CORRIENTES DE FARMACIAS**  
**Carlos A. Sandoval**  
**FEFARA - Hipólito Yrigoyen 900 / 3er. Piso – CA Buenos Aires**  
**Tel (011) 4342 9473 - web: fefara.org.ar**  
**contadorsandoval@yahoo.com.ar**

## **INTRODUCCION**

La gestión de cobranzas, especialmente en los tiempos que estamos viviendo, resulta ser un área de vital importancia en la vida de nuestras Farmacias Comunitarias.

Y si bien desde los Colegios Profesionales (y/o instituciones similares) reciben un valioso servicio al gestionar por su cuenta y orden la cobranza de los importes a cargo de la seguridad social, lejos están de cubrir todas las necesidades que en tal sentido le surgen.

Al solo efecto de mejor ilustrar la situación que se pretende atender, tomemos como referencia a una Farmacia de las que mayoritariamente integran nuestra red, caracterizando su realidad del siguiente modo:

- 1.- Ventas: 70% a la Seguridad Social / 30% en Medicamentos y otros rubros de mostrador
- 2.- En la Seguridad Social: 65% PAMI; 20% OS Provincial; 15% Restantes
- 3.- A cargo global de la Seguridad Social: 68% global
- 4.- De cada \$ 100 vendidos: Colegio gestiona el cobro de \$ 48 y la Farmacia \$ 52
- 5.- Especialmente en el interior, la modalidad de venta en cuenta corriente es condición indispensable para la fidelización del paciente / cliente.

La posibilidad que la modalidad “cuenta corriente” le brinda al cliente (satisfacer sus necesidades en cualquier momento, sin realizar pago alguno) torna muy demandado este servicio, lo cual prolonga el ciclo financiero de la Farmacia generando además variadas e importantes consecuencias, entre las que citaremos las siguientes:

- ✓ La Farmacia debe invertir crecientes montos en capital de trabajo
- ✓ Financia todas sus ventas sin costo financiero para los clientes
- ✓ Deteriora su rentabilidad final, incurriendo en un costo poco visible
- ✓ Deja librado a la voluntad del cliente la gestión de cobros
- ✓ Los malos clientes deambulan, perjudicando alternativamente a todas las Farmacias
- ✓ Sin control, aun los buenos clientes pueden causar perjuicios
- ✓ Generalmente, la Farmacia carece de herramientas legales para proteger sus derechos
- ✓ No puede cambiar el paso, sin generar consecuencias costosas

Persiguiendo la satisfacción de las necesidades que se generan por el cuadro de situación hasta aquí descripto, nos dimos a la tarea de diseñar un sistema mediante el cual, de modo asociativo, las Farmacias de una determinada localidad puedan gestionar exitosamente la totalidad de las cuentas corrientes que tienen habilitadas.

## **OBJETIVO**

Ofrecer una solución práctica, de sencilla operación y funcionamiento, de nulo costo para las Farmacias y atractivas ventajas y facilidades para los clientes: un sistema asociativo para la gestión integral de las cuentas corrientes de Farmacias, para todos los clientes de una localidad.

## **MATERIALES Y METODOS**

Para la puesta en marcha del sistema, han sido diseñados los documentos y procedimientos que a continuación se detallan:

- Normativa del sistema
- Formulario de adhesión para clientes / Formulario de adhesión para Farmacias
- Volantes, afiches y documentos comerciales / Método asignación de premios estímulo
- Inscripciones en el Ministerio de Justicia de la Nación / Software de administración

## Secuencia cronológica

| Periodos    | Acciones  | Involucrados  |
|-------------|---|---|
| Momento 0   | Suscripción de solicitud<br>Derecho Apertura Cuenta (\$ ...)<br>Envío de solicitud y Derecho Apertura Cuenta (\$ ...)<br>Alta en el Sistema         | Cliente / Farmacia<br>Cliente / Farmacia<br>Farmacia/Administración<br>Administración |
| Mes 1       | Compras   | Cliente / Farmacia  |
| Mes 2       | Pago de consumos y \$ ..., en Farmacia<br>Detalle de morosos y entrega de \$ ... cumplidores<br>Recibe \$ ... cumplidores e información para actuar | Cliente<br>Farmacia<br>Administración   |
| Mes 3       | Cobranzas domiciliarias<br>Distribución de cobranzas<br>Resúmenes informativos a Farmacias  | Administración<br>Administración<br>Administración                                    |
| Mes 4       | Gestión extrajudicial   | Administración  |
| Posteriores | Gestión judicial  | Administración  |

En lo sucesivo, se estarán desarrollando en forma simultánea todas estas actividades.

## RESULTADOS

### Para los clientes

- Su cuenta personal / La seguridad y cordialidad de siempre
- Cuenta corriente a toda hora, todos los días
- Premios / Atenciones especiales
- Mayor comodidad / Mejor comunicación
- Todas las Farmacias con todos sus clientes

### Para las Farmacias

Brinda seguridad, mediante:

- Cobertura contractual
- Gestión integral de atrasos
- Manejo de fichero de morosos propio

Permite decidir (siempre):

- ¿A quién? y ¿Cómo? dar crédito
- Utilizar al sistema como escudo, tanto para el ingreso como para la salida

Fidelizar y depurar la cartera de clientes:

- Premiando a los buenos clientes
- Limitando a los remolones
- Excluyendo a los no deseados

## CONCLUSION

La voluntad de gestionar de manera asociada un problema común, produce importantes y positivos resultados para la salud financiera de nuestras Farmacias, sin generar ningún tipo de oposición o resistencia por parte de nuestra cartera de clientes

## AGRADECIMIENTOS

A mi esposa Adriana Inés Ingaramo, por su habilidad (y enorme paciencia) para plasmar mis impulsos e ideas en cosas tangibles, dando a luz la herramienta que hoy ofrecemos.

A los farmacéuticos de El Trébol (Santa Fe) por haberse prestado a testear el sistema, aportando sus clientes y esfuerzos, pudiendo demostrar que juntos, todo es posible.

## Bibliografía

KOFMAN FREDY, Metamanagement, Editorial Grito Sagrado  
DRUCKER PETER, Las nuevas realidades, Edhasa, Barcelona  
PORTER MICHEL, Estrategia Competitiva, Editorial Pirámide