

**El 30%...**

Siguiendo con el abordaje de las inquietudes o preguntas más frecuentes, vamos a dar tratamiento en esta ocasión a un planteo que podríamos enunciar del siguiente modo:

**“Si hay dos precios distintos (Kairos y PAMI) y me compensan con CCD solo el 70% de la diferencia entre ellos, no tengo dudas que estoy perdiendo el 30%”**

Mi respuesta es que, si solo consideramos ambos precios nominales, esto parece ser cierto.

Pero no lo es, porque tal afirmación es producto de un análisis parcial, al que le faltan incorporar datos y variables relevantes para el logro de una opinión fundada

Previo al análisis, conviene echar un vistazo al contexto en el cual ocurren los hechos:

- Todo se inicia con la decisión del INSSJP, de poner fin a un convenio que tuvo vigente con la Industria durante un par de décadas.
- Los motivos centrales podrían resumirse así: a) imposibilidad de seguir financiando un sistema como el que venía gerenciando la Industria; b) decisión política de intervenir en la determinación de precios y productos que conforman el vademécum y c) necesidad de contar con información de calidad, imprescindible para la oportuna toma de decisiones
- Por ello, decide implementar un nuevo convenio tomando el rol de administrador y, como tal, contrata a cada uno de los componentes de la cadena de valor del medicamento.
- Habiendo recibido una propuesta en este sentido, los laboratorios aceptan incluir sus productos en el vademécum PAMI con precios más bajos (nacen los PVP PAMI), compensando además a las farmacias con una CCD por el 70% de la diferencia de precios
- Las farmacias tienen a partir de allí una relación con PAMI en la cual todos los valores se establecen en PVP PAMI, desterrando los precios Kairos en este convenio
- A cambio, reciben la compensación de las CCD para disminuir sus costos de reposición, viéndose además favorecidas con una disminución de 2% en sus aportes al convenio y el establecimiento de un ciclo financiero total de 60 días en reemplazo de los 120/150 días del convenio anterior

Procurando traducir esto a números, diseñé una matriz para oponer datos consistentes a argumentaciones que no tienen otro apoyo que un “me parece” y/o “me dijeron”

En ella las celdas negras serán el espacio exclusivo de intervención del usuario, estando el resto bloqueadas para conservar formulas y vínculos. Presento primero el formato y luego voy con un ejemplo

CONCEPTOS	DATOS	Kairos	PAMI
Precio			#####
Droguería		0,00	
##### CCD		0,00	
Costo Reposición		0,00	0,00
<b>Margen bruto</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Baja Bonificaciones			0,00
##### Baja aportes Colegio			0,00
Baja Ingresos Brutos			0,00
<i>Cobro saldo 30% de lo facturado</i>			
##### Costo financiero 120 días	Tasa	0,00	
Costo financiero 40 y 60 días			0,00
<b>RESULTADO FINAL</b>		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>DIFERENCIA RENTABILIDAD</b>			<b>#!DIV/0!</b>

Para el desarrollo del ejemplo que nos haga familiarizar con el funcionamiento de la matriz, vamos a realizar la siguiente acción, sobre el Excel que se adjunta:

- Tomar precios que reflejen la brecha global que tenemos en la facturación a PAMI actualmente, la cual asciende al 20%
- Establecer como costo en Droguería un 70% del PVP Kairos
- Colocar la baja de bonificaciones, la cual es del 2% para la gran mayoría de las Farmacias
- Señalar el porcentaje de aportes o gastos administrativos vigentes en un Colegio cualquiera (1%)
- Poner el porcentaje de Ingresos Brutos establecido para la actividad en una jurisdicción (3%) y
- Como costo financiero, elegir la tasa bancaria promedio vigente para descuentos a treinta días

Con estas consideraciones, analicemos los resultados obtenidos formulando algunos comentarios sobre aspectos que se desean resaltar

CONCEPTOS		DATOS		Kairos	PAMI	
	Precio			125,00	100,00	20%
	Drogueria	70%	-87,50			
14%	CCD		17,50			
	Costo Reposicion		-70,00	-87,50	-70,00	
	<b>Margen bruto</b>			<b>37,50</b>	<b>30,00</b>	<b>6%</b>
2,8%	Baja Bonificaciones	2%			2,50	
	Baja Gs Administrativos Colegio	1%			0,25	
	Baja Ingresos Brutos	3%			0,75	
	<i>Cobro saldo 30% de lo facturado</i>					
3,0%	Costo financiero 120 dias	Tasa		-6,25		
	Costo financiero 40 y 60 dias	60%			-2,47	
	<b>RESULTADO FINAL</b>			<b>31,25</b>	<b>31,03</b>	
	<b>DIFERENCIA RENTABILIDAD</b>					<b>0,2%</b>

- El primer detalle que surge es el más evidente: hay una brecha del 20% entre precios
- Eso es cierto, como también es cierto que al recibir las CCD por el 70% de esa diferencia, la brecha se achica quedando en el 6%
- Por otra parte, al tomar una base de cálculo menor (100 en lugar de 125) los costos variables se reducen (2,8% global en el ejemplo)
- Y finalmente, el costo financiero se disminuye por acortamiento del ciclo (3% en el ejemplo)

¿Que nos muestra el ejercicio?

En primer lugar, que la brecha entre precios (20%) no es una pérdida

Y en segundo lugar, dando respuestas a la cuestión planteada al inicio, que **la falta de compensación del 30% por parte de la CCD, no se traduce en una perdida automática de igual magnitud**

Como podemos ver en nuestro desarrollo:

- Por una parte, el ingreso de la CCD mejora el costo de reposición y la brecha se reduce al 6%
- Y por la otra, se produce una disminución de costos variables (2,8%) y financieros (3%), los cuales vienen a jugar contra la brecha anterior (6%)
- Como consecuencia de ello, el resultado final de este caso puntual nos señala una disminución de utilidades del orden del 0,2% sobre el PVP Kairos

Conclusión: para poder formular una opinión fundada, resulta imprescindible realizar un análisis que incluya todos los aspectos y datos relevantes

Los invito a utilizar la matriz adjunta para hacer las comprobaciones que fueran de su interés, quedando como siempre a disposición para los comentarios y consultas que surjan