



## Algunas consideraciones en materia financiera

Respecto a Farmacias del Colegio de Santa Fe 1ª.C

Continuando con la idea de lograr cada día un mayor y mejor conocimiento de la realidad de nuestra red de farmacias, venimos hoy a presentar algunas consideraciones en materia financiera respecto a las farmacias del Colegio de Santa Fe 1ª. Circunscripción

### I – PRELIMINARES

Esta red prestacional está constituida por un conjunto de farmacias que exhiben particularidades y circunstancias propias, incluso con notables diferencias entre sí: las hay chicas, medianas y grandes; en pueblos pequeños o importantes ciudades; con o sin personal a cargo; con mayor o menor carga de costos operativos; con mejor o peor condición para la reposición de productos; con mayor o menor densidad de población respecto a farmacias instaladas, etc., etc.

Todas esas particularidades, no solo generan el medio ambiente en el cual ellas deben actuar, sino que condicionan los resultados económico – financieros de todas y cada una de ellas

Pero, ¿qué es lo económico?, y ¿qué lo financiero?

Al hablar de situación económica, uno suele referirse al estado patrimonial de alguien, es decir, al conteo ordenado de bienes, derechos y obligaciones con valor económico. Por su parte, los resultados económicos, hacen referencia a las ganancias o pérdidas que se han obtenido en un período determinado

Por su parte, la situación financiera, suele referir al estado de liquidez en un momento particular (el dinero que tiene o que le falta), algo que cambia de continuo y bastante deprisa, tantas veces como se realizan pagos o cobros

En no pocas ocasiones nos hemos referido a la cuestión económica, elaborando informes e incluso poniendo a disposición de los interesados herramientas y desarrollos que permitan formular un análisis sobre la particular situación de cada farmacia

Le toca hoy el turno a la cuestión financiera, un aspecto sobre el cual el Colegio incide de manera decisiva, mediante la gestión de las relaciones con los diversos actores de la seguridad social. Desde hace muchos años el Colegio mantiene un previsible cronograma de pago para su red, lo cual resulta un punto fundamental para una adecuada planificación financiera de las farmacias.

Sobre este aspecto vamos a trabajar, analizando la estructura financiera de una farmacia tipo o promedio, pero restringiendo el análisis al segmento que todas tienen en común, aun siendo de distintos tamaños o ubicaciones geográficas:

1. Mix de ventas global y segmento de la Seguridad Social
2. Determinación de plazos de cobro y responsables de pago
3. Condiciones y plazos de reposición
4. Flujo de Caja resultante

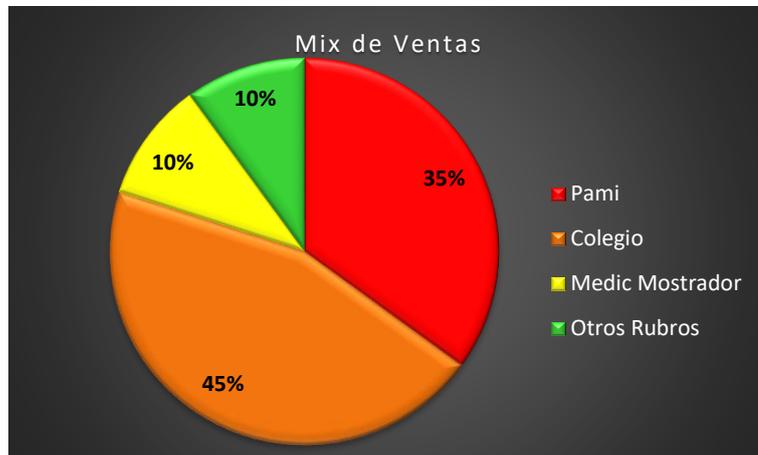
### II – DESARROLLO: DATOS y SUPUESTOS

#### 1.- Mix de Ventas Global y segmento de Seguridad Social

Vamos a considerar que la composición de las ventas a la Seguridad Social de nuestra farmacia, coincide con la del Colegio en su conjunto, asumiendo que tales ventas representan el 80% de las transacciones que la misma realiza en el periodo.

Por otra parte, al 20% restante de sus ingresos los asignaremos en partes iguales a ventas de medicamentos en mostrador y ventas de otros rubros (perfumería, accesorios y varios)

Así, el mix de ventas de nuestra farmacia se presenta de la siguiente manera:



Habiendo establecido el mix de ventas, pasemos a considerar solo el universo de las ventas a la Seguridad Social, estableciendo la participación de ambos conceptos: PAMI y resto de OS del Colegio. Con una sencilla operación aritmética, concluimos que la facturación a PAMI representa el 44% del total, quedando el 56% para los restantes actores de la Seguridad Social



## 2.- Plazos de cobro y responsables del pago

Respecto a las operaciones realizadas con los diversos actores de la Seguridad Social, vamos a procurar responder a estas preguntas: ¿quién tiene a su cargo el pago y en qué proporción?

Comenzaremos por establecer los importes a cargo, tanto de los actores de la seguridad social como de los pacientes/clientes, manteniendo el criterio de segregar los datos de PAMI respecto del resto de las Obras Sociales liquidadas por el Colegio

Ventas O Sociales	A Cargo OS	Paciente
Pami	85%	15%
Colegio	50%	50%



Con estos datos a la vista y teniendo presente la participación de cada rubro en el total de ventas a la Seguridad Social, vamos a establecer la participación porcentual ponderada en el total de los importes a cargo, tanto para las Obras Sociales como para nuestros pacientes/clientes

Conceptos	%	A Cargo OS		A Cargo Pacientes	
Pami	44%	85%	37,40%	15%	6,60%
Colegio	56%	50%	28,00%	50%	28,00%
<b>TOTALES</b>	<b>100%</b>		<b>65,40%</b>		<b>34,60%</b>

Llegados a esta instancia, aun nos resta establecer ¿Cómo y cuándo cancelan sus importes a cargo, las Obras Sociales y los pacientes/clientes?

De los registros obrantes en el Colegio hemos podido extraer la información que a continuación se detalla. Como se puede apreciar, hemos optado por agrupar a la totalidad de los actores de la seguridad social en diversos grupos, en función de los plazos en los que habitualmente vienen cancelando sus obligaciones (segmentando en tramos de 15 días)

Plazo de pago O Sociales - Dias	% del total
De 0 a 15	41,37%
De 15 a 30	37,53%
De 30 a 45	10,24%
De 45 a 60	8,57%
Más de 60	2,29%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

Con la información expuesta en los cuadros anteriores, estamos en condiciones de establecer los momentos y la cuantía de los cobros que realiza nuestra farmacia tipo, todo lo cual puede ser ilustrado de la siguiente forma:

Cobranzas	Obras Sociales	Pacientes	TOTAL
De 0 a 15	41,37%	27,06%	34,60%
De 15 a 30	37,53%	24,55%	24,55%
De 30 a 45	10,24%	6,69%	6,69%
De 45 a 60	8,57%	5,61%	5,61%
Más de 60	2,29%	1,49%	1,49%
<b>Totales</b>	<b>65,40%</b>	<b>34,60%</b>	<b>100,00%</b>

### 3.-Condiciones y plazos de reposición

Este es uno de los puntos del informe en el cual debemos hacer suposiciones, con la finalidad de establecer condiciones aplicables a nuestra farmacia en estudio

Las farmacias tienen diferentes condiciones de compra (incluso una misma farmacia acuerda diferentes condiciones con distintos proveedores), y diferentes plazos de pago de sus resúmenes mensuales de Droguería



En materia de márgenes de compra, con lógicas variaciones en mas o en menos, buena parte de ellas redondea un 31% sobre PVP. Por su parte, los plazos también resultan ser variados: hay quien compra a siete días, pero también quien lo hace a veintiocho días.

Generalizando, vamos a establecer como normal y habitual una condición de “semana de compra y quince días”, con un margen del 31%

#### 4.- Flujo de Caja resultante

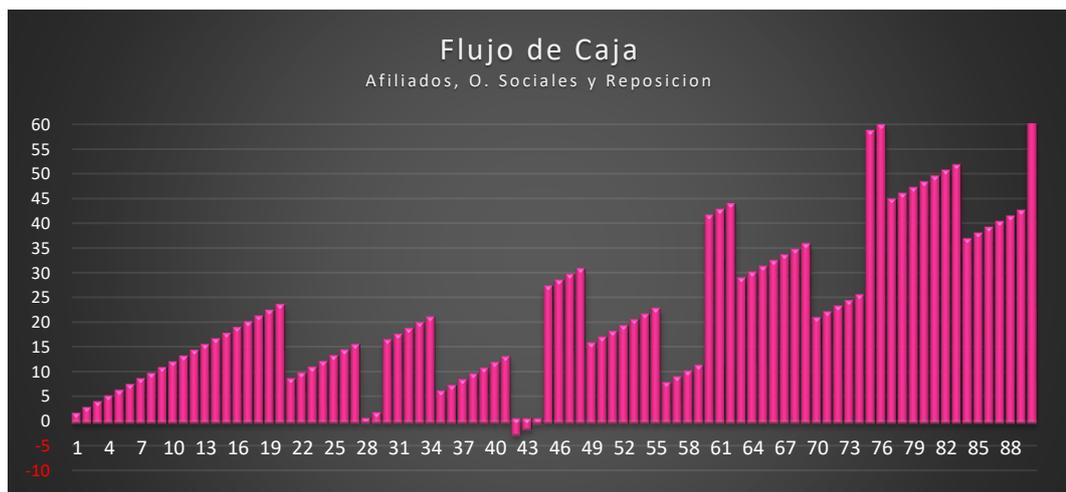
Tomando como insumos los datos antes expuestos, pasemos ahora a construir el flujo de caja de nuestra farmacia tipo. La finalidad de construir este tipo de informes, es determinar a priori las necesidades financieras de la farmacia.

Y así como es tan necesario tener un stock de productos para poder funcionar, resulta de vital importancia contar con recursos financieros adecuados y suficientes para la diaria gestión

Con la finalidad de aportar información acerca del procedimiento elegido, digamos que hemos armado un Excel tomado 90 celdas (días), para volcar en su lugar temporal cada una de las entradas y salidas de dinero producidas como consecuencia de lo que hasta acá hemos estado detallando:

- Los ingresos de la seguridad social se computan en el final de cada uno de los tramos elegidos (15, 30,45,60 y 75 días del cierre de facturación)
- Los pagos de los pacientes/clientes fueron tomados con la condición “contado”, y prorrateados para hacer incidir en forma diaria una fracción de los mismos
- Los pagos a droguerías se ubicaron en los días correspondientes, para cumplir con la condición “semana de compra y quince días”

Habiendo logrado así los saldos diarios de caja para todo un trimestre, nos pareció ilustrativo presentarlo en forma de gráfico, tal como puede verse a continuación



#### Observaciones:

El eje horizontal es una línea de tiempo que comprende un trimestre

El eje vertical tiene de referencia (valor 100) al total de las ventas a la Seguridad Social realizadas en un mes

La lectura de esta gráfica nos indica que, a excepción del lapso comprendido entre los días 42 y 44, el ciclo financiero constituido por las ventas y reposición (cobranzas y pagos), no genera en las farmacias del



Colegio Santa Fe 1ª. C la necesidad de contar con fondos adicionales para atender al universo de la Seguridad Social.

Como fuera dicho al inicio, somos conscientes que cada farmacia tiene su realidad y que resultaría utópico pretender mostrar una foto que represente ajustadamente la realidad de todas.

De todos modos, consideramos que con el enfoque elegido para formular el presente análisis, bien podemos generalizar unas primeras conclusiones sobre este aspecto que consideramos de vital importancia, pero escasamente atendido.

En nuestra opinión y basado en todo lo antes dicho, consideramos que **las farmacias que integran la red del Colegio Santa Fe 1ª C. tienen excelentes posibilidades de lograr una buena salud financiera**, fundamentalmente a partir de los ciclos financieros vigentes para las operaciones realizadas con el universo de la Seguridad Social

Finalmente, y para tener un completo panorama de la situación financiera individual, resta la tarea de analizar en cada farmacia el ciclo financiero formado por:

- Los ingresos por ventas de medicamentos en mostrador y otros rubros
- Las financiaciones que pudieran estar ofreciendo (cuentas corrientes y otros)
- Las fechas de pago de los costos y gastos operativos
- Los retiros particulares

Quedando a disposición para atender los comentarios y aportes que pudieran surgir, van nuestros cordiales saludos de siempre

**Jorge Farioli / Javier Avila / Carlos Sandoval**