

“adefarma innova”

nace “adefarma innova”

área herramientas: toma de decisiones económico empresariales

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid

“adefarma innova”

De forma periódica **facilitaremos herramientas que permitan optimizar las decisiones de rentabilidad en diferentes ámbitos de la farmacia.**

fijación de precios de parafarmacia, compras a laboratorios, ajustes de stock, selección de laboratorios/proveedores, análisis de productividad, gestión de tesorería...

LAS  **OPORTUNIDADES**
NUNCA SE PIERDEN las que tu dejes pasar. otros las aprovecharán

todo incluido en “adefarma innova”

con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia

“adefarma innova”

tomar las mejores decisiones

Elementos que se contemplan en cada herramienta

1. Supuesto de aplicación de la herramienta
2. Herramienta aplicada al supuesto
3. Pautas de uso y petición de la herramienta
4. Como aprovechar la herramienta con un ejemplo
5. Recordatorio de por qué es importante aplicarla

“adefarma innova”

1 Supuesto de aplicación

DECISIONES EN COMPRAS: DESCUENTO EN % VERSUS BONIFICACIÓN EN UNIDADES

Supuesto de aplicación:

Supongamos que un laboratorio nos ofrece elegir entre darnos el 20% de descuento que es lo que nos hace habitualmente por la compra de 12 unidades o bien no ofrece que nos planteemos una oferta de (14 + 4) de bonificación en producto y queremos saber qué pasaría si seguimos con el 20% de descuento o le pedimos 14 unidades + 4 de bonificación.

¿Tienes claro qué opción sería la mejor?

1. ¿Qué es mejor para ganar liquidez? : opciones

1 (mantener el 20% de descuento) **2** (bonificación en producto)

¿Sabrías decir cuál es el descuento equivalente a un 14 + 4?

1. De los siguientes porcentajes ¿a cuál de ellos consideras que corresponde una bonificación de (14+4)

19% 19,5% 20% 20,5% 21% 21,5% 22% 22,5% 23% 23,5% 24% 24,5% 25% a ninguno de ellos

“adefarma innova”

2 Herramienta: Conversor para comparar propuestas o mejorar la oferta con una contrapropuesta.

Análisis sobre el PVL del proveedor/laboratorio

| ESTIMACION DIRECTA DE LA BONIFICACION EN GENERO | | |
|---|---------------------|------------------|
| UNIDADES | BONIFICACION | DESCUENTO |
| 14 | + | 4 = 22,22% |

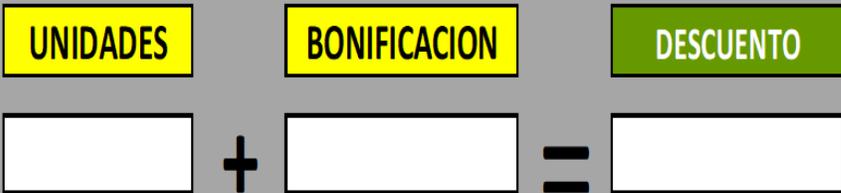
| ESTIMACION INVERSA DE LOS DESCUENTOS COMO BONIFICACION | | |
|--|-----------------|---------------------|
| DESCUENTO | UNIDADES | BONIFICACION |
| 20,00% | ; | 14 = 2,80 |

La bonificación de (14 + 4) equivale a un descuento en factura del 22,22 % a PVL

Un descuento del 20% por 12 unidades de compra, es lo mismo que una bonificación de (12 + 2,4) que es menos que un (14 + 4)

“adefarma innova”

3 Aplicar la herramienta (datos a introducir)

| | |
|---|--|
| <p>EN ESTIMACIÓN DIRECTA DE BONIFICACIÓN EN GÉNERO</p> <p>Se ponen debajo de cada recuadro de texto con fondo amarillo correspondiente, las unidades que se han de pedir y las de la bonificación planteada.</p> | <p>ESTIMACION DIRECTA DE LA BONIFICACION EN GENERO</p> <p>  </p> |
| <p>EN ESTIMACIÓN INVERSA DE LOS DESCUENTOS COMO BONIFICACIÓN</p> <p>Se pone debajo de cada recuadro de texto con fondo amarillo correspondiente el descuento que nos ofrecen y las unidades que pedimos con ese descuento.</p> | <p>ESTIMACION INVERSA DE LOS DESCUENTOS COMO BONIFICACION</p> <p>  </p> |

Si eres miembro de “adefarma innova” pídenos esta herramienta por e-mail

“adefarma innova”

4 Ejemplo de aplicación si llevamos la iniciativa al proponer bonificaciones

Tenemos un laboratorio/proveedor al que le vamos a hacer un pedido de 20 unidades ya que nos ofrecen con 20 unidades de compra un 5% de descuento. ¿Qué le podríamos proponer?.

Al rellenar el cuadro vemos que un 5% por comprar 20 unidades es lo mismo que si nos hicieran un 20 + 1; por eso si le pedimos un (20 + 2) en lugar del 5% de descuento es posible que un (20 + 2) unidades pueda resultarle igual o más interesante al laboratorio que hacernos el 5% de descuento en factura.

Qué implica para el laboratorio el 20 +2

Con un margen del laboratorio < 50% sobre su PVL puede no interesarle

Con un margen del laboratorio = 50% sobre su PVL ganaría lo mismo

Con un margen del laboratorio > 50% sobre su PLV sale ganando con el 20 + 2

Ahora haz tú los cálculos para ver qué ocurre si le pedimos un (25 + 3)

| ESTIMACION DIRECTA DE LA BONIFICACION EN GENERO | | |
|--|--------------|--------------|
| UNIDADES | BONIFICACION | DESCUENTO |
| 20 | + | 2 = 9,09% |
| ESTIMACION INVERSA DE LOS DESCUENTOS COMO BONIFICACION | | |
| DESCUENTO | UNIDADES | BONIFICACION |
| 5,00% | ; | 20 = 1,00 |

“adefarma innova”

5 Recuerda el por qué es importante comparar los dos tipos de descuento

- **Las bonificaciones en unidades** permiten al proveedor/laboratorio imputar sus márgenes comerciales por lo que **siempre tienen para el laboratorio un coste real menor que un descuento en PVL.**
- **Es más fácil conseguir que nos hagan mejoras en las bonificaciones en producto** que en un descuento en euros sobre factura, para ellos es menos dinero y para nosotros más.
- **Proponer un planteamiento de bonificación en unidades, no ayudará a saber el margen con el que trabaja el laboratorio/proveedor** respecto de su margen sobre ventas.

Si utilizas la herramienta en caso de duda, podrás tomar siempre la decisión más rentable para tu farmacia o hacerles una propuesta interesante que además mejora tu rentabilidad dentro de un buen nivel de coeficiente de rentabilidad de tu stock. (Una buena parte de tu rentabilidad financiera está en ello)