



## Previsión y planificación en el almacén para evitar la "descapitalización" de la oficina de farmacia

 Belinda Jiménez, de

Asefarma, aconseja hacer un calendario de compras que rijan el 'stock' sin roturas en las cuentas ni en el abastecimiento

la falta de conveniencia de negociar el aprovisionamiento de estos productos con los mayoristas dadas

"las bajas condiciones que ofrecen". En esta línea, Jiménez insta a "negociar con la distribución" servicios de

valor que compensen la falta de competitividad de las condiciones de abastecimiento de parafarmacia.



Belinda Jiménez apuesta por tener más controlado el stock.

**R. GARCÍA SUÁREZ**

[beatriz.garcia@correo.farmacologico.com](mailto:beatriz.garcia@correo.farmacologico.com)

Una planificación pormenorizada de las compras de la farmacia constituye un importante recurso para tener una liquidez en el día a día sin poner en riesgo el abastecimiento ni la rentabilidad. Así lo entiende Belinda Jiménez, responsable del departamento de gestión Puntofarma, de la asesoría Asefarma: "Lo más conveniente es tener un calendario semestral o anual de compras y confiarse a él".

Se consigue con la planificación de las necesidades de producto de la farmacia y la negociación con proveedores, tanto distribuidores farmacéuticos como laboratorios. Según Jiménez, tal nivel de gestión "meditada" se justifica por la "descapitalización que sufren las que tienen en sus almacenes producto paralizado". Para ella, la planificación con proveedores es una herramienta esencial para evitar el exceso de stock que se genera por las compras de impulso a laboratorios derivadas de las campañas comerciales que despliegan y que provocan "tener producto paralizado, con los gastos que conlleva el mantenimiento". En este sentido, recuerda que las campañas comerciales están pensadas en función "de los ciclos de los propios laboratorios, no de las necesidades de la botica".

**COMO MÍNIMO, UNA VEZ AL AÑO**

"Solicitar aplazamientos de pago a 60 días y comprar para dos meses" es una de las opciones que propone Jiménez, y revisar el calendario de aprovisionamiento, al menos, una vez al año. Y es que la anticipación de las necesidades de surtido es tarea ardua. De hecho, el público asistente a la jornada de aniversario puso sobre la mesa la "situación de desventaja" de la que parte la farmacia a la hora de comprar al laboratorio (sobre todo parafarmacia) y