

GESTIÓN EN TIEMPO DE CRISIS



ALEJANDRO BRIALES
*Responsable del Área Fiscal de la asesoría Asefarma.

La automatización del almacén es una de las inversiones más ambiciosas que puede hacer una farmacia. El autor da pistas para valorar si es rentable o no.

¿Sale rentable un robot?

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las farmacias es la aparición de un entorno cada vez más competitivo e incierto y la necesidad imperiosa de salir adelante ante esta situación. Por ello muchos farmacéuticos se plantean invertir en técnicas modernas para el almacenamiento y la dispensación de productos. Llegados a este punto tenemos que hacer una valoración de las ventajas y los inconvenientes de la implantación de estos robots, ya que no podemos olvidar que el farmacéutico es un empresario y como tal debe pensar en rentabilizar la inversión para que no se convierta en un gasto más del negocio.

LOS DOS LADOS DE LA BALANZA

1. Aumenta considerablemente el tiempo de atención al cliente, ya que el robot extraerá el producto hasta el punto de venta donde se ha solicitado. Aproximadamente el 68 por ciento del tiempo que el farmacéutico dedica al cliente lo invierte en buscar en las cajoneras y dispensar el producto solicitado.

2. Coloca los productos en el almacén de forma automática cuando llega el pedido, reduciendo el tiempo de ir poniéndolos uno a uno en cajoneras.

3. Aprovechamiento del espacio físico, ya que al poder colocar gran parte de los medicamentos en su interior podemos prescindir de las cajoneras y estantes.

4. Control y gestión del stock completamente automatizado. Mejorando la gestión de las caducidades, ya que muchos de estos robots utilizan el criterio FIFO para la dispensación del medicamento (primera entrada primera salida). Se evitan los problemas que conlleva la acumu-

lación de productos, roturas, pérdida.

5. Evita posibles robos tanto externos como internos al estar los medicamentos dentro del robot.

6. Posibilidad de aplicar importantes ventajas fiscales. La Ley 4/2008 de 23 de diciembre introduce la libertad de amortización con mantenimiento de empleo. Este incentivo fiscal se traduce en que todas las inversiones realizadas en elementos nuevos del inmovilizado material en 2009 y 2010 podrán ser amortizados libremente siempre que mantengamos la plantilla media (ver CF del 12-I-2009). Esto es, la compra de un robot de 200.000 euros de coste por un farmacéutico que tributa a un tipo medio del 35 por ciento implicaría un ahorro en su IRPF de unos 70.000 euros.

En contraposición, habría que tener en cuenta:

1. El alto coste de la inversión. El precio medio del robot ronda los 170.000 euros, dependiendo de la velocidad de procesamiento, tamaño, módulos incorporados, etc.

2. Limitada vida media del mismo (unos 15 años aproximadamente), ya que los continuos avances en el mundo tecnológico convierten en arcaicas las nuevas instalaciones en un corto periodo de tiempo, a pesar de que puedan seguir funcionando más allá de este periodo.

3. Algunos robots no aceptan el 100 por cien de los productos, como aquéllos con forma irregular, determinados productos de tamaño superior al habitual...

4. Coste de mantenimiento y de asistencia técnica, que supone el 4 por ciento del coste del mismo.

5. La necesidad de tener alguien especializado ante cualquier problema que surja con su funcionamiento.

Una vez enumeradas las ventajas y los inconvenientes tendremos que hacer un estudio pormenorizado de cada oficina de farmacia, ya que el proceso de automatización es único para cada farmacia. Debemos ver qué tipo de robot necesitamos; de descarga manual o descarga automática, y tener muy en cuenta que no para todas las oficinas de farmacia la implantación de un robot es una inversión rentable. De primeras sólo tiene sentido instalar un robot en aquellas oficinas de farmacia con mucha competencia externa y con muchas operaciones diarias, ya que si no cumplen estas características difícilmente conseguirá aumentar sus ventas al no existir clientes potenciales y la instalación de un robot no tendría ningún sentido.

TODO POR EL CLIENTE

Lo que buscamos al instalar un robot es la fidelización de los clientes y la captación de nuevos clientes potenciales para que sea rentable nuestra inversión, por lo que, además de los estudios técnicos que realizan los propios proveedores comercializadores de robots, que podrían ser demasiado optimistas, desde Asefarma recomendamos hacer un estudio interno independiente en el que a pesar de la dificultad para su cuantificación se estudien factores como los posibles clientes potenciales, ahorro en el tiempo estimado, ahorro de costes en recursos humanos, estimación del aumento de las ventas y ahorro fiscal (lo que implicaría la reducción de su coste).

¿AUTOMATIZO O NO?

Consideraciones previas a la compra de un robot.

■ Ventajas

1. Aumenta el tiempo de atención al cliente.
2. Colocación automática de artículos en almacén.
3. Aprovechamiento del espacio.
4. Control y gestión del 'stock' automatizado.
5. Evita posibles robos.
6. Importantes ventajas fiscales.

■ Inconvenientes

1. Coste de la inversión (unos 170.000 euros).
2. Limitada vida media, unos 15 años.
3. La necesidad de tener alguien especializado
4. Coste de mantenimiento
5. Algunos robots no aceptan el 100 por ciento de los productos.

Fuente: Asefarma.



Consulte todos los artículos de esta serie ya publicados en
www.correofarmaceutico.com/gestion_crisis