

¿Está tu farmacia pagando de más en compras?

Checklist para descubrirlo en 5 minutos

GUIA DE AUDITORIA DE COMPRAS

Detecta margen oculto en compras, acuerdos y stock.

Basado en decenas de auditorías reales.

01 GRUPO DE COMPRAS

Aprovechas todo su potencial?

02 ACUERDOS

Tus condiciones son las mejores posibles?

03 STOCK

Tienes capital inmovilizado?

COMO USAR ESTE CHECKLIST

1. Lee cada pregunta y marca Si / No / No se.
2. Cada No se es una oportunidad: significa que no tienes esa info controlada.
3. Si tienes 3 o mas respuestas negativas en un bloque, hay margen de mejora real.
4. Al final encontraras los pasos concretos para actuar.

+40

farmacias auditadas

500k - 2,5M euros

rango de facturacion

Miles de euros

detectados

OPTIMIZA TU COMPRA

Grupo de compras y auditoria para farmacias

<https://consultoriafarmacia.es> | <https://optimizatucompra.com>

Recurso gratuito - No para distribucion comercial

¿Estas aprovechando al maximo tu grupo o alianza de compra?

Muchas farmacias no extraen todo el potencial de su grupo. Estas preguntas detectan si estas dejando dinero sobre la mesa.

PREGUNTA	SI	NO	NO SE
Sabes exactamente que descuentos o rappels te aplica tu grupo en cada familia de producto	☐	☐	☐
Comparas periodicamente las condiciones de tu grupo con otros grupos o con compra directa	☐	☐	☐
! ¿Tu grupo tiene cuota fija? ¿Has calculado si el ahorro generado supera ese coste?	☐	☐	☐
¿Aprovechas todas las categorias disponibles en tu grupo, no solo medicamento etico?	☐	☐	☐
¿Recibes informes periodicos de tu grupo sobre tu ahorro real generado?	☐	☐	☐
¿Has negociado condiciones personalizadas segun tu volumen dentro del grupo?	☐	☐	☐
	☐	☐	☐

! Señal de alerta frecuente en auditorias - Prioriza estas preguntas si el tiempo es limitado

Tus condiciones comerciales reflejan tu tamaño y tu volumen real?

Los distribuidores aplican condiciones muy distintas según volumen e historial. Saber donde estas es clave para negociar.

PREGUNTA	SI	NO	NO SE
Tienes un resumen actualizado de las condiciones de cada distribuidor con el que trabajas	☐	☐	☐
Conoces tu posición de rappel actual y cuanto te falta para el siguiente tramo	☐	☐	☐
Revisas al menos una vez al año los acuerdos con tus principales proveedores	☐	☐	☐
Utilizas más de un distribuidor para un mismo producto cuando hay diferencia de precio	☐	☐	☐
Sabes que porcentaje de tu compra total va a cada distribuidor	☐	☐	☐
! Has pedido alguna vez condiciones de mejora a tus distribuidores de forma proactiva	☐	☐	☐
! Conoces los acuerdos directos con laboratorio disponibles para tu volumen de compra	☐	☐	☐

! Señal de alerta frecuente en auditorías - Prioriza estas preguntas si el tiempo es limitado

Tienes capital inmovilizado que podría estar generando margen?

El stock es el activo mas silencioso de la farmacia. Un producto parado no solo no genera margen: consume capital y gestion.

PREGUNTA	SI	NO	NO SE
Conoces la rotacion media de tu stock por familia de producto	☐	☐	☐
Tienes un proceso definido para detectar y liquidar productos de baja rotacion	☐	☐	☐
! Sabes cuantos dias de stock tienes en cada categoria principal	☐	☐	☐
!Has calculado cuanto capital tienes inmovilizado en stock en este momento	☐	☐	☐
Tus pedidos diarios se basan en datos de consumo o principalmente en habito e intuicion	☐	☐	☐
Tienes productos con fecha de caducidad proxima sin visibilidad clara?	☐	☐	☐
Revisas mensualmente el listado de referencias con stock cero o rotura frecuente?	☐	☐	☐

! Señal de alerta frecuente en auditorias - Prioriza estas preguntas si el tiempo es limitado

Indicadores que aparecen en farmacias con margen oculto significativo

Estas senales no son errores graves, son puntos ciegos habituales. Cuantas mas reconozcas, mayor es el potencial de mejora.

PREGUNTA		SI	NO	NO SE
!	Tu margen bruto ha bajado en los ultimos 12 meses sin una causa clara	☐	☐	☐
		☐	☐	☐
!	Recibes mas de 3 distribuidores distintos a la semana sin una logica definida	☐	☐	☐
		☐	☐	☐
!	No sabes con exactitud cuanto te cuesta mensualmente tu grupo de compras	☐	☐	☐
		☐	☐	☐
!	Tu farmacia trabaja con mas de 5 proveedores distintos de forma regular	☐	☐	☐
		☐	☐	☐
!	Los pedidos los hacen varias personas sin un criterio unificado de compra	☐	☐	☐
		☐	☐	☐

! Señal de alerta frecuente en auditorias - Prioriza estas preguntas si el tiempo es limitado

Que significa tu puntuacion?

Cuenta el total de respuestas Si / No / No se en los 4 bloques.

22-28 SI

Tu farmacia tiene una gestion de compras solida. Aun asi, una auditoria puede revelar oportunidades puntuales de alto impacto.

14-21 SI

Hay margen de mejora claro. Existen areas concretas donde puedes generar ahorro significativo con cambios relativamente sencillos.

0-13 SI

Existe margen oculto relevante. Farmacias similares han encontrado miles de euros de mejora tras una auditoria profesional.

Tus próximos pasos

1

Identifica el bloque con mas respuestas negativas. Ese es tu punto de mayor oportunidad. Empieza por ahí.

2

Reune los datos basicos. Extracto de compras del ultimo anio, listado de acuerdos activos y valoracion de stock.

3

Pide una auditoria sin compromiso. En <https://consultorifarmacia.es> la hacemos con tus propios datos. Sin cuota fija ni permanencia.

¿Quieres una auditoria profesional?

Analizamos tus compras, acuerdos y stock con tus propios datos.

Sin cuota fija | Sin permanencia | Resultado desde el dia siguiente

<https://consultorifarmacia.es> | <https://optimizatucompra.com>