



AUDITORÍA Y CONSULTORÍA DE FARMACIA



ANÁLISIS FARMACIA

INFORME EJECUTIVO DE GESTIÓN

Análisis de ventas, stock, márgenes y oportunidades · Datos Farmatic · Mayo 2026

+28.382 €

ahorro potencial

Ahorro anual identificado mediante optimización de compras en grupos homogéneos.

Representa el 4,4% de la facturación total (mejor que las farmacias auditadas). Las 100 moléculas prioritarias acumulan 18.929€ de mejora potencial.

1. KPIS PRINCIPALES

La farmacia presenta una facturación de 644.749€, por debajo de las farmacias auditadas (1.146.136€), pero con indicadores cualitativos que apuntan a una gestión especializada y con margen de crecimiento.

INDICADOR	FARMACIA	MEDIA AUDITADAS
Ventas Anuales PVP (€)	644.749 €	1.146.136 €
Total Unidades Vendidas	43.741 uds	85.267 uds
PVP Medio por Unidad (€)	14,74 €	13,45 € ↑
Cobertura Media Stock (meses)	6,50 meses	5,00 meses ↑
% Stock Parado (>3 meses)	25,6%	24,1%
Ahorro Potencial Total (€)	28.382 €	64.877 € ✓ Mejor
Ahorro % sobre Ventas	4,4%	5,7% ✓ Mejor
Riesgo Caducidades (€)	5.810 €	Acción urgente

2. CONCENTRACIÓN DE REFERENCIAS — LEY DE PARETO

El análisis de concentración de referencias revela una estructura muy característica: 37 productos generan el 25% de la facturación total. Este dato, aunque aparentemente positivo por la especialización, representa un riesgo latente ante posibles desabastecimientos.

Tramo	Ventas €	Refs necesarias	PVP medio	Cobertura	Riesgo
25% facturación	161.037 €	37 refs	78,63 €	0,85 m	⚠ Alto
50% facturación	322.374 €	242 refs	35,78 €	0,95 m	Moderado
75% facturación	483.562 €	865 refs	21,44 €	1,34 m	Bajo

3. ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS

- PVP medio por unidad superior a las farmacias auditadas (14,74€ vs 13,45€), indicando especialización en productos de alto valor y perfil clínico avanzado.
- Ahorro potencial relativo mejor que las farmacias auditadas: 4,4% vs 5,7% de las auditadas. Refleja buena gestión previa de compras.
- Presencia de medicamentos premium en el top de ventas: Mounjaro, Ozempic, Wegovy y Forxiga. La farmacia está posicionada en el nicho de mayor crecimiento del mercado (GLP-1/obesidad).
- Estructura de ventas especializada: solo 37 referencias generan el 25% de la facturación.

DEBILIDADES

- Facturación total un 44% por debajo de las farmacias auditadas (644.749€ vs 1.146.136€). Existe un importante margen de crecimiento en volumen.
- Cobertura de stock excesiva: 6,5 meses vs 5,0 de las farmacias auditadas. Inmoviliza capital innecesariamente.
- 25,6% de stock parado (>3 meses sin movimiento), ligeramente superior a las farmacias auditadas (24,1%).
- Alta concentración de facturación en pocas referencias, especialmente medicamentos GLP-1. Supone riesgo ante desabastecimientos.

OPORTUNIDADES

- Ahorro potencial de 28.382€/año optimizando compras de EFGs y grupos homogéneos. El top 5 de productos (Abilify, Xarelto, Vimpat, Loxifan, Cellcept) acumula 5.545€.
- El segmento GLP-1/anti-obesidad está en máximo crecimiento. La farmacia ya lidera en este nicho y puede consolidarlo con gestión proactiva de stock.
- Reducción de cobertura de stock de 6,5 a 5,0 meses liberaría aproximadamente 9.500€ de capital circulante para reinversión.
- Las 100 moléculas prioritarias ofrecen 18.929€ adicionales de mejora de margen con cambios de proveedor de bajo esfuerzo.

PUNTOS DE MEJORA

- URGENTE: Gestionar los 5.810€ en productos con riesgo de caducidad antes de fin de año. Priorizar devoluciones al proveedor o aplicar promociones.
- PRIORITARIO: Auditar y depurar el 25,6% de stock parado. Identificar referencias sin movimiento en más de 3 meses para liquidar o devolver.
- IMPORTANTE: Implementar sustitución sistemática en las 50 moléculas con mayor ahorro por unidad para maximizar margen sin cambios de volumen de ventas.
- RECOMENDADO: Diversificar la base de clientes y referencias para reducir la dependencia de los 37 productos que concentran el 25% de la facturación.

4. TOP 10 PRODUCTOS POR FACTURACIÓN

Los productos de mayor facturación presentan un perfil característico de medicamentos de alto coste: fármacos para obesidad (GLP-1), anticoagulantes y antidiabéticos. La alta concentración en este segmento es tanto una fortaleza como un factor de riesgo.

#	Producto	PVP Anual (€)	Uds vendidas
1	MOUNJARO KWIKPEN 10 MG PLUMA	15.783 €	42
2	OZEMPIC 1 MG INY PLUMA PRECARG	12.856 €	107
3	FORXIGA 10 MG 28 COM	9.572 €	207
4	LIXIANA 60 MG 28 COM	7.496 €	96
5	*IAP COLONIAS 32*	7.255 €	330
6	MOUNJARO KWIKPEN 5 MG PLUMA	6.241 €	26
7	JARDIANCE 10 MG 30 COMP	6.016 €	124
8	ELIQUIS 5 MG 60 COMP	5.656 €	69
9	EXTRACTOS Y VACUNAS	5.564 €	13
10	SEÑAL ENCARGOS	5.462 €	65

5. TOP 10 OPORTUNIDADES DE MEJORA DE MARGEN

Mediante la sustitución por EFGs del mismo grupo homogéneo o proveedores más competitivos, se puede obtener un ahorro anual de hasta 28.382€ sin reducir el volumen de ventas ni la calidad terapéutica.

#	Producto Actual	Ganancia Anual €	Uds/año
1	ABILIFY 30 MG 28 COMPRIMIDOS	+2.438 €	33
2	XARELTO 20 MG 28 COMP	+1.085 €	53
3	VIMPAT 100 MG 56 COM	+802 €	26
4	LOXIFAN 2,5 MG 30 COMP	+673 €	14
5	CELLCEPT 500 MG 50 COMP	+547 €	18
6	XERISTAR 60 MG 28 CAPS	+488 €	39
7	EXFORGE 5MG/160MG 28 COM	+381 €	66
8	SITAGLIPTINA NORMON 100MG 56C	+371 €	14
9	DUODART 0,5MG/0,4MG 30 CAP	+316 €	39
10	ZOMIG FLAS 5 MG 6 BUCO	+297 €	23

6. PLAN DE ACCIÓN RECOMENDADO

Prioridad	Acción	Impacto Estimado
 URGENTE	Gestionar 5.810€ en riesgo de caducidad: solicitar devoluciones o aplicar descuentos	Recuperar hasta 5.810 €
 URGENTE	Sustituir Abilify por ABIK KERN EFG en próximos pedidos	+2.438 €/año
 PRIORITARIO	Auditar y depurar stock parado (25,6%). Devolver o liquidar referencias sin movimiento >3m	Liberar capital
 PRIORITARIO	Implementar mejoras en top 10 moléculas (Xarelto, Vimpat, Loxifan, Cellcept...)	+6.690 €/año
 IMPORTANTE	Reducir cobertura de stock de 6,5 a 5,0 meses ajustando los pedidos periódicos	~9.500 € capital libre
 IMPORTANTE	Ampliar sustituciones al top 100 moléculas para maximizar ahorro total	+18.929 €/año
 RECOMENDADO	Consolidar posicionamiento en GLP-1 (Mounjaro, Ozempic, Wegovy): asegurar stock y visibilidad	Crecimiento facturación

RESUMEN EJECUTIVO

Implementando las recomendaciones de este informe se puede obtener un beneficio anual adicional de **28.382 €** en ahorro de compras, más **~15.310 €** en capital liberado de stock, totalizando un impacto potencial de **+43.692 € anuales**.

¡43.692 € anuales sin aumentar ventas, sin ampliar plantilla ni horario!

Con un margen neto de un 10-12%, esta mejora de **43.692 €** equivale a aumentar las ventas en más de **400.000 €**.

¡Ahora imagínate aumentar las ventas con esta mejora!