

“Mi negocio crece”

Cuadro de mando farmacias.

P A S O A P A S O

Crecimiento Empresarial

Presentación.

¿ Quiénes Somos?

PASO A PASO CRECIMIENTO EMPRESARIAL, es una consultoría de empresas con sede en Murcia, especializada en ayudar a las empresas a mejorar su gestión interna y enfocarlas a crecer.

¿De qué manera?

Nuestro sistema de trabajo consiste en implantar en la empresa una serie de plantillas que les dará un mejor CONTROL INTERNO de la gestión económica y organizativa, y en consecuencia, teniendo un mejor control se sentarán las bases para la MEJORA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

Transmitimos a la empresa nuestro Know-How, a través de una serie de plantillas de control interno, que el personal propio de la farmacia gestiona y pone en marcha, con unas formaciones previas por parte de nuestra consultoría, así como estando a su disposición para cuantas dudas y consultas surjan por parte del cliente.

Cuadro de Mando. Indicadores de control.

¿Qué aspectos de la Farmacia se proponen controlar?

Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

Plantilla nº 2. Control de rentabilidad mensual / comparativa año anterior / ratios.

Plantilla nº 3. Análisis de costos directos e indirectos del negocio.

Plantilla nº 4. Punto Muerto de Equilibrio o umbral de rentabilidad.

Plantilla nº 5. Sistema de evaluación de profesionales / empleados.

Plantilla nº 6. Otros indicadores de gestión de la farmacia.

Plantilla nº 1. Cash flow (previsiones de tesorería).

Presentamos un cuadrante de control de Tesorería, donde a una serie de meses vista (a partir de 3 meses como mínimo) puedes establecer una previsión de todos los pagos del negocio (préstamos, impuestos, nóminas, seguros sociales, ...) así como de los ingresos´.

01/08/2019	Ago	Sep	Oct
Total disponible en bancos	12.320,00 €	16.403,99 €	17.149,51 €
Flujo de cobros	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
- cobros pendientes.	18.540,00 €	23.131,44 €	8.775,12 €
Flujo de pagos	14.456,01 €	22.385,92 €	21.639,87 €
- Proveedores pendientes	2.710,00 €	10.790,16 €	2.358,58 €
- Nóminas	5.781,94 €	5.781,94 €	5.781,94 €
- Seguros Sociales	1.236,39 €	1.236,39 €	1.236,39 €
- Iva	0,00 €	0,00 €	6.252,12 €
- Pao a cuenta del Impuesto Soc.			1.415,32 €
- Impuesto de sociedades	-	-	-
- seguros viviendas, máquinas...	150,25 €	0,00 €	730,12 €
- alquiler	900,00 €	900,00 €	900,00 €
- tarjeta empresa	500,00 €	500,00 €	500,00 €
- préstamos empresa	850,20 €	850,20 €	850,20 €
- iva aplazado	115,20 €	115,20 €	115,20 €
- Dietas estimadas mes	1.500,00 €	1.500,00 €	1.500,00 €
- resto domiciliaciones (agua,luz....)	712,03 €	712,03 €	0,00 €
Saldo esperado Tesorería final mes	16.403,99 €	17.149,51 €	4.284,76 €

** Dicha herramienta

lleva detalles anexos si se desea detallar:

- préstamos a pagar.
- Detalle de nóminas.
- De los proveedores pendientes de pago
- Se actualiza diaria o semanalmente.

Plantilla nº 2. Rentabilidad mensual / comparativa / ratios.

Empresa 1	Ene	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Total	%
Total Gastos	16.049,8	12.079,0	18.715,7	14.952,2	15.497,9	15.487,9	92.782,4	100,00
Compras	5.960,5	2.390,9	8.024,7	3.571,6	4.430,4	4.386,0	28.764,0	31,00
Serv. Profesionales	950,2	1.540,1	1.600,2	1.700,0	1.100,0	220,0	7.110,5	7,66
Sueldos	5.080,9	5.324,9	5.410,4	5.410,4	5.410,4	6.368,1	33.005,1	35,57
Seguridad social	927,3	9,5	954,2	954,2	954,6	954,2	4.753,9	5,12
Alquileres	1.000,0	1.000,0	1.000,0	1.500,0	1.500,0	1.500,0	7.500,0	8,08
Reparaciones	120,5	142,5	120,5	120,5	142,5	748,5	1.394,9	1,50
Deitas	300,0	378,1	40,0	300,0	383,1	76,0	1.477,3	1,59
Publicidad	0,0	167,0	0,0	52,7	0,0	59,9	279,6	0,30
Suministros	405,2	363,2	368,0	502,1	468,4	417,9	2.524,8	2,72
Otros gastos	488,9	0,3	415,5	83,7	326,3	0,3	1.315,0	1,42
Amortización	816,4	762,6	782,2	757,0	782,2	757,0	4.657,4	5,02
Total Ingresos	16.590,0	9.083,8	18.540,0	19.767,7	12.514,0	18.549,0	95.044,5	100,00
- Ventas	16.590,0	9.083,8	18.540,0	19.767,7	12.514,0	18.549,0	95.044,5	
Beneficio actividad	540,2	-2.995,2	-175,7	4.815,5	-2.983,9	3.061,1	2.262,1	2,38%

Cada mes, esta herramienta permite analizar la evolución de la rentabilidad a lo largo del año, cada uno de los meses, así como:

- Análisis de las principales partidas, peso y evolución; gestión para control de gastos...
- Comparativa con el año anterior.
- Indicadores específicos de facturación y crecimiento.

Plantilla nº 2. Rentabilidad mensual / comparativa / ratios.

TOTALES	Jun 2019	Jun 2018	VARIACION
Compras	8.351,33	15.412,00	84,55
Serv. Profesionales	21.514,00	29.514,00	37,19
Sueldos + s.s.	65.514,00	72.514,00	10,68
Gastos generales	32.514,00	42.987,00	32,21
VENTAS	219.514,00	249.514,00	13,67
P&G	91.620,67	89.087,00	-2,77
Rentabilidad	41,74	35,70	-14,46



Idem, comparativa con años anteriores; así como establecimiento de una serie de indicadores de ventas, rentabilidad, costos....etc., de manera muy intuitiva, visual y práctica que ayuda en la toma de decisiones.

Plantilla nº 3.- Análisis de costos directos e indirectos.

- Ventas	320.000,00	100%	Costes Directos.	160.000,00 €	57,55%	50,00%
Menos: compra de material	160.000,00	50,00%				
Margen sobre costes directos	160.000,00	50,00%				
Costes empleados farmacia	86.000,00	26,88%	Costes Indirectos	118.000,00 €	42%	36,875%
Resto gastos estructurales	32.000,00	10,00%				
Beneficio antes impuestos	42.000,00 €					
% rentabilidad	13,13%					

De cada 100 € que factura la farmacia:

50, €s se destinan a comprar material

26,88 €s a pagar al personal.

10 €s a pagar el resto de gastos de la farmacia

13,2 €s quedan como beneficio en la farmacia

¿Qué estrategias de captación o contactos se pueden activar para facturar más?

¿Son los tiempos, turnos, horas de personal las óptimas o se puede mejorar el coste?

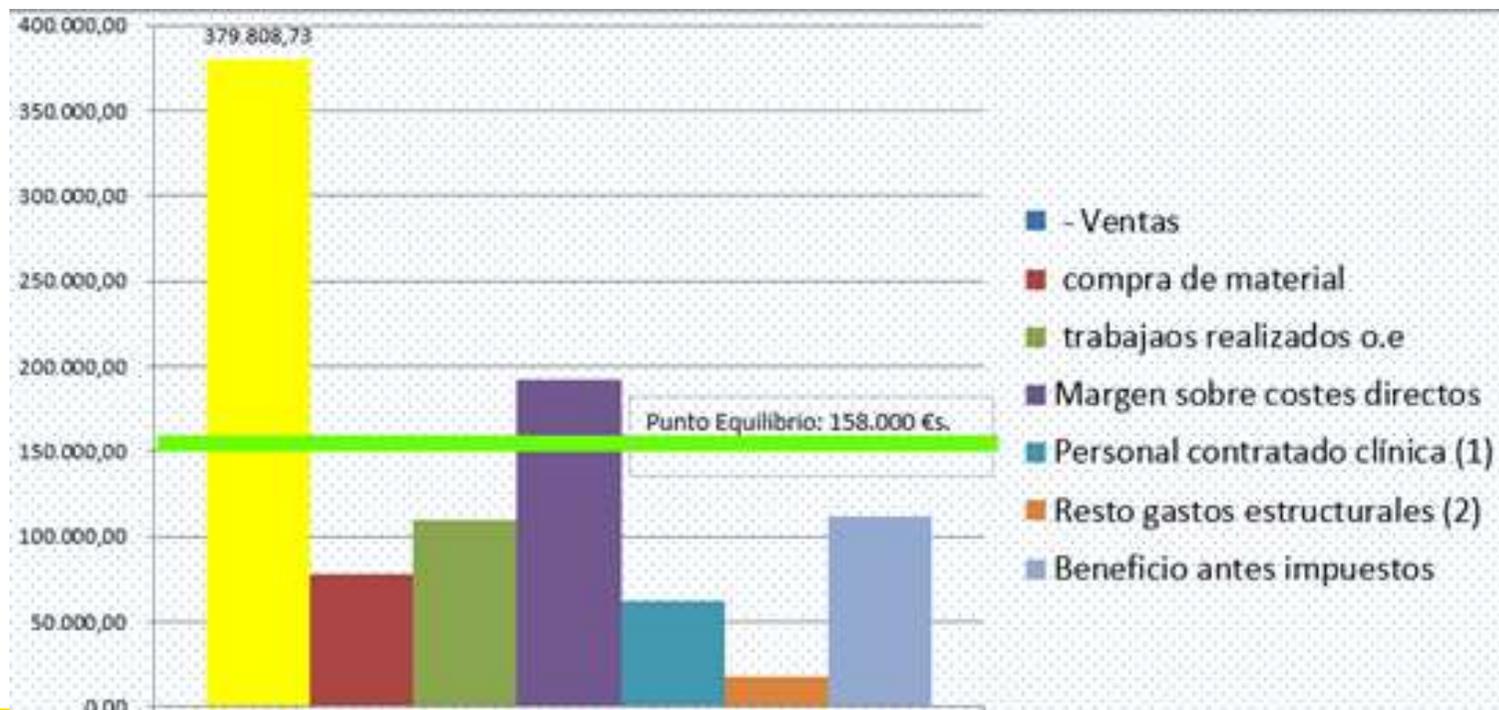
¿ y los gastos generales?

Plantilla nº 4.- Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad.

** Es aquel volumen o nivel de ventas, donde el beneficio es igual a 0 y se cubren los costes fijos de la clínica más la parte de variables, es decir, el punto donde el importe de los costes totales se iguala al total de los ingresos por ventas. A partir de ese punto es dónde se comienza a generar beneficio en la farmacia.

¿Cuál es ese nivel?

¿En qué porcentaje se genera el beneficio a partir de ese nivel?



Plantilla nº 6.- Plantilla de evaluación empleados.

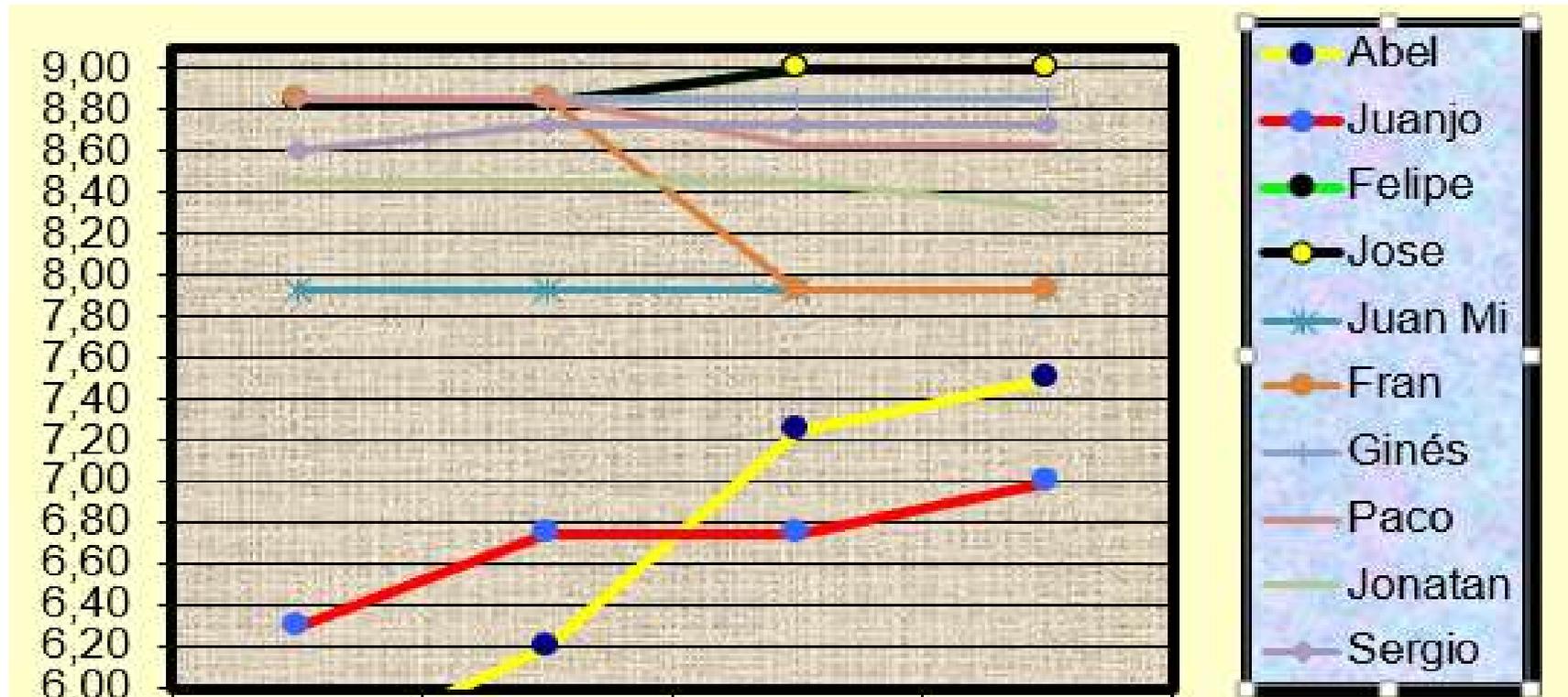
En esta área se definen las tareas y habilidades más importantes que consideramos deben tener o adquirir los empleados de la farmacia, para un buen desempeño de su trabajo:

A modo de ejemplo:

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO
Nombre empleado: Alvaro Gazquez
Bloque I. Tareas específicas del puesto
1.- Realizar el tickaje de personal con puntualidad.
2.- Mantener las instalaciones limpias y ordenadas
3.- Formación: conocimiento de los productos y ubicación.
4.- Conocimiento del funcionamiento de la gestión del programa
5.- ...
6.-...
7....
Bloque II. Factores de actitud.
8.- Amabilidad en el trato al cliente.
9.- Grado de Optimización del tiempo.
10.- Polivalencia en la realización de las tareas.
11.- Trabajo en equipo y adecuada comunicación.
12.- ...

Cada mes, hay una reunión de 5 minutos con cada empleado y se valora cada uno de los ítems, pudiendo así comparar a los empleados a través del siguiente gráfico:

Plantilla nº 6.- Plantilla de evolución de empleados.



Cada empleado puede ver así como está con relación a los demás y la mejora o no que va teniendo. También se sientan las bases para valorar un posible incentivo económico a partir de un determinado nivel de puntuación, por ejemplo.

Plantilla nº 7.- Otros indicadores de gestión de la Farmacia.

Otros indicadores de la farmacia	mes 1	mes 2	mes 3	mes.. .n
Tamaño del inventario	25.450,00 €	32.370,00 €	30.250,00 €	30.250,00 €
Facturación	136.500,00 €	132.530,00 €	128.952,00 €	128.952,00 €
Ratio inventario / facturación	18,64%	24,42%	23,46%	
Número clientes	3512	3480	3.952	
Ticket medio	39	38	33	
Número clientes nuevos	139	128	112	
....				
....				

En este apartado se “personalizan” para cada farmacia una serie de indicadores relacionados con la gestión, que se estima oportuno activar. A modo de ejemplo se muestran éstos.



**No deambules
sin rumbo fijo.**

**Mejor saber
adónde vas.**

**El 80% de las
empresas
familiares no
pasa a tercera
generación.**

**Organización,
planificación,
análisis y mejora.**

“Mi negocio crece”

Pack de Implantación.

P A S O A P A S O

Crecimiento Empresarial

Pack de Implantación.

¿En qué consiste?

Facilitamos las plantillas a la farmacia gradualmente en 3 formaciones con la siguiente estructura de implantación:

Formación 1: Plantilla 1. (mes primero).

Formación 2: Plantilla 2 al 5. (mes segundo).

Formación 3: Plantilla 6 y 7. (mes tercero).

** Entre formación y formación, nos pueden facilitar las plantillas con los datos que se van cumplimentando para nuestra supervisión.

** Al inicio, se firma la hoja de encargo de servicios profesionales donde se asegura la confidencialidad en el tratamiento de la información por parte de la consultora.

** Si la farmacia tiene créditos por formación, gestionamos de forma gratuita las deducciones en el coste de nuestros honorarios.

Pack de Implantación.

¿Cómo son esas formaciones?

Bien presenciales, bien por Skype, como mejor estime oportuno el clientes.

¿Cuánto cuesta el Pack “Mi negocio Crece”?

Accede a la compra del Pack “cuadro de Mano” para Clínica Dental para obtener tu presupuesto.

P A S O A P A S O

“La fuerza del equipo impulsa tu negocio”

