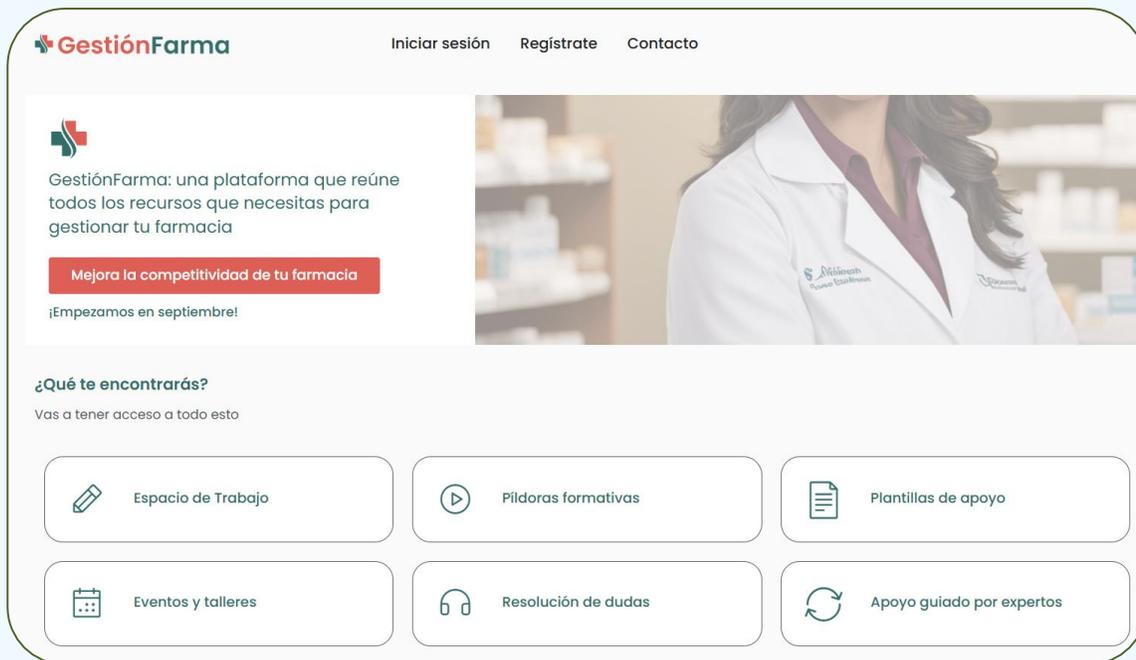


Guía para tu Farmacia: 5 meses para alcanzar los objetivos

Una hoja de ruta sencilla, práctica y orientada a resultados para las farmacias de la Comunidad GestionFarma. Descubre cómo aprovechar todos los recursos a tu disposición y logra los objetivos que te marcaste a principio de año.

<https://www.gestionfarma.net/>

¿Qué es la Comunidad GestionFarma?



Somos una Comunidad para titulares de farmacia dedicada a aportar recursos, formación y herramientas prácticas para gestionar tu farmacia de forma profesional. Todo lo que necesitas para tu éxito, en un solo lugar.

Más información en <https://www.gestionfarma.net/>



Beneficios para tu farmacia



Recursos

Plantillas, guías y herramientas prácticas



Formación

Contenidos específicos para farmacias



Análisis

Soluciones BI e IA para tomar decisiones



Gestión

Sistemas para organizar equipos y tareas

Objetivo de esta Guía

Reflexiona: Quedan solo 5 meses para acabar el año y aún tienes margen para alcanzar tus metas.

Esta guía te ofrece un sencillo recorrido por los puntos clave que harán tu farmacia más competitiva de aquí hasta diciembre.

Todo lo que necesitas para dar un impulso a tu negocio, lo tienes ya disponible en la Comunidad.



Objetivos claros

Revisión y enfoque de metas pendientes



Eficiencia

Mejora tu competitividad en poco tiempo



Recursos disponibles

Todo lo que necesitas en tu Comunidad

 ¡Aún estás a tiempo de conseguir tus objetivos de 2025!



Más información en <https://www.gestionfarma.net/>

¿Por dónde empezar? Los 10 elementos a chequear

Antes de avanzar, revisa estos pilares fundamentales para tu farmacia. A continuación, te explicamos cada uno de estos elementos esenciales que te ayudarán a alcanzar tus objetivos en los próximos 5 meses.

 **0. Tu Equipo**
El pilar esencial de cualquier farmacia

 **1. Análisis de datos con BI**
Diagnóstico completo de tus ventas

 **2. Punto muerto**
Control de gastos y equilibrio financiero

 **3. Cuenta de resultados**
Análisis de rentabilidad y márgenes

 **4. Control de inventario**
Optimización de existencias y rotación

 **5. Flujo de caja**
Garantizar la liquidez del negocio

 **6. Inversiones**
Evaluación del retorno de inversiones

 **7. Control de deudas**
Gestión de financiación y pagos

 **8. Valor del cliente**
Fidelización y propuesta de valor

 **9. Análisis competencia**
Diferenciación y posicionamiento

 **10. KPIs: Indicadores clave**
Tu panel de control para tomar decisiones rápidas y eficaces

Todos estos recursos están disponibles en la Comunidad

0. El Pilar Esencial: Tu Equipo

La calidad del servicio que ofreces es directamente proporcional a la calidad del servicio que tu equipo es capaz de proyectar. Un equipo comprometido es la base para alcanzar cualquier objetivo.



Motivación

Identifica qué impulsa a cada miembro y fortalece su conexión con los valores de tu farmacia



Delegación efectiva

Asigna responsabilidades claras según las fortalezas de cada persona y genera autonomía



Formación continua

Invierte en el desarrollo profesional de tu equipo para potenciar sus capacidades

Recursos disponibles



Formación específica

Cursos prácticos para cada rol



Gestor de tareas

Plantilla para asignación y seguimiento



KPIs de equipo

Métricas de desempeño personalizable

Todo disponible en la Comunidad



1. Analiza tus Datos con BI

El Business Intelligence te permite transformar los datos en decisiones acertadas. Con un diagnóstico completo de tus ventas, podrás identificar oportunidades y corregir rápidamente cualquier desviación en tus objetivos.



Diagnóstico de ventas

Evalúa ingresos totales, tendencias mensuales y patrones estacionales para comprender el comportamiento de tus ventas



Segmentación de ventas

Divide los ingresos por categorías (medicamentos, dermocosmética, etc.) para identificar qué productos son más rentables



Tasa de crecimiento

Compara las ventas con el año anterior y analiza el progreso hacia tus objetivos financieros

Recursos disponibles



Dashboard interactivo

Datos actualizados con visualización clara



Exportación de informes

Análisis personalizados en PDF



Soporte técnico

Ayuda para interpretar tus datos

Todo disponible en la Comunidad



Visualización de datos clara y accionable

 Solicítalo

2. Controla el Punto Muerto

Conocer tu punto muerto o umbral de rentabilidad es fundamental para entender cuánto necesitas vender para cubrir todos los gastos. Identifica dónde se va tu dinero y optimiza tus costes para mejorar la rentabilidad.



Costes fijos

Alquiler, salarios, seguros y otros gastos constantes. Revisa si han aumentado y busca oportunidades para optimizarlos.



Costes variables

Inventario, envíos y comisiones. Verifica si están alineados con el crecimiento de ingresos y ajusta según la demanda.



Costes financieros

Intereses de préstamos o créditos. Asegúrate de que sean gestionables y evalúa posibles refinanciaciones.

Recursos disponibles



Calculadora de punto muerto

Herramienta para determinar tu umbral de rentabilidad



Plantilla de análisis de costes

Excel personalizable para tu farmacia



Guía de optimización de gastos

Estrategias específicas para farmacias

Todo disponible en la Comunidad



3. Analiza la cuenta de resultados

La rentabilidad es el principal indicador de salud de tu negocio. Una correcta lectura e interpretación de tus márgenes te permitirá tomar decisiones estratégicas para los próximos 5 meses.

-  **Margen bruto**
Calcula la diferencia entre ingresos y coste de productos. Identifica qué categorías y productos generan mayor rentabilidad.
-  **Margen neto**
Resta todos los costes para obtener la ganancia final. Este dato te muestra la verdadera rentabilidad de tu farmacia.
-  **Análisis comparativo**
Compara resultados con períodos anteriores para detectar tendencias y áreas de mejora.

Recursos disponibles

-  **Plantilla de análisis**
Calcula automáticamente márgenes
-  **Dashboard de rentabilidad**
Visualiza tus datos de forma clara
-  **Calculadora de márgenes**
Simula escenarios para optimizar

Todo disponible en la Comunidad



4. Mantén tu Inventario bajo Control

Un inventario bien gestionado es clave para la rentabilidad. Evita el capital inmovilizado en productos de baja rotación y optimiza tu espacio de almacenamiento para los productos que realmente generan beneficio.



Rotación de inventario

Identifica qué productos renuevas con mayor frecuencia y elimina los que permanecen demasiado tiempo en las estanterías



Inversión en inventario

Asegúrate de que tus compras estén alineadas con la demanda real y no con previsiones poco fundamentadas



Control de caducidades

Establece un sistema para prevenir pérdidas por productos caducados o próximos a vencer

Recursos disponibles



Informes B.I.

Análisis automatizado de rotación



Plantilla de gestión

Control de stocks y pedidos



Sistema de alertas

Notificaciones de mínimos y caducidades

Todo disponible en la Comunidad



5. Asegura un buen flujo de caja

Un flujo de caja saludable garantiza que tu farmacia pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo y aprovechar oportunidades de crecimiento. La buena planificación te evitará sorpresas desagradables al cierre del año.



Flujo de caja operativo

Evalúa el dinero generado por las operaciones diarias y asegura liquidez para tus obligaciones regulares



Proyección para cierre de año

Identifica con tiempo los posibles déficits o excedentes para planificar acciones correctivas



Monitoreo de liquidez

Mantén un colchón financiero adecuado para imprevistos y aprovecha oportunidades sin tensiones

Recursos disponibles



Plantilla de proyección

Estimación de ingresos y gastos mensuales



Dashboard de liquidez

Control visual del estado financiero



Calculadora de fondo de maniobra

Determina el colchón financiero óptimo

Todo disponible en la Comunidad



6.7. Inversiones y Deuda

Dos pilares fundamentales que afectan directamente a la rentabilidad y sostenibilidad de tu farmacia. Una gestión eficiente de estos elementos te permitirá optimizar recursos y asegurar un crecimiento saludable.



Evalúa tus inversiones

Analiza el retorno de nuevos equipos, servicios o reformas. ¿Está generando el aumento de ingresos esperado? ¿En qué plazo? Mide cada euro invertido.



Controla tu nivel de deuda

Revisa ratios de endeudamiento y ciclos de pago. Una deuda excesiva limita tu capacidad de crecimiento e innovación, pero la financiación bien gestionada puede impulsar tu negocio.



Planifica plazos de amortización

Establece un calendario realista para la amortización de inversiones y deudas, alineado con tus proyecciones de ingresos y flujo de caja.

Recursos disponibles



Calculadoras ROI

Evalúa el retorno de tus inversiones



Plantillas financieras

Control de deuda y ratios financieros



Herramientas de análisis

Simuladores financieros personalizables

Todo disponible en la Comunidad



Inversión · Financiación

8. Maximiza el valor de cada cliente

El cliente es el centro de tu farmacia. Generar nuevos clientes y fidelizar los existentes son las dos claves para incrementar el valor y rentabilidad de tu negocio a largo plazo.



Generar

Revisa tu propuesta de valor y si es capaz de atraer nuevos clientes. Usa una metodología estructurada y mide los resultados.



Fidelizar

Analiza tus programas de fidelización y confirma si realmente estás convirtiendo visitantes en clientes recurrentes.



Analizar con BI

Descubre datos clave: número de tickets, ticket medio, evolución de ventas por días/horas y rendimiento por empleado.

Recursos disponibles



Plantilla de propuesta de valor

Define tu diferenciación y atractivo



Sistema de fidelización

Programa completo con seguimiento



Dashboard de clientes

Visualización de KPIs por cliente

Todo disponible en la Comunidad



9. Analiza tu Competencia

Conocer a tu competencia te permite identificar oportunidades y amenazas. Un análisis sistemático te ayudará a mantener tu ventaja competitiva y ajustar tu estrategia para los últimos meses del año.



Comparativa de precios

Analiza los precios de productos clave y evalúa tu estrategia de posicionamiento en el mercado



Oferta de productos y servicios

Identifica qué están ofreciendo otras farmacias y detecta espacios desatendidos en el mercado



Cambios regulatorios y tendencias

Mantente al día con las novedades del sector que pueden generar oportunidades o riesgos

Recursos disponibles



BI para estrategia de precios

Herramienta de análisis comparativo



Plantilla de estudio de mercado

Metodología para análisis sistemático



Tendencias del sector

Informes actualizados mensualmente

Todo disponible en la Comunidad



10. KPIs: El Panel de Control de tu Farmacia

Los indicadores clave de rendimiento (KPIs) son las métricas que te permiten monitorizar el estado real de tu farmacia y tomar decisiones basadas en datos. Identificar los KPIs adecuados te ayudará a evaluar el progreso hacia tus objetivos de final de año.



Crecimiento de ventas

Compara el crecimiento por categorías y periodos para identificar tendencias



Rotación de inventario

Mide la eficiencia con la que gestionas tu stock y evitas productos inmovilizados



Margen de beneficio

Analiza la rentabilidad por familia de productos para optimizar tu surtido



Recursos disponibles



Dashboard B.I.

Panel interactivo con KPIs en tiempo real



Plantillas de KPIs

Hojas de cálculo precargadas para seguimiento



Guía de objetivos SMART

Metodología para establecer metas alcanzables

Todo disponible en la Comunidad

La hoja de ruta

Te ayudamos a cerrar el ciclo: **datos** → **análisis** → **tareas** → **mejora continua**.
Sigue estos pasos para transformar tu farmacia en un negocio más competitivo en los próximos 5 meses.



1. Datos desde BI

Extrae información de tu cuadro de mando



2. Analiza con IA

Interpreta tendencias y oportunidades



3. Verifica el plan

Consulta las presentaciones disponibles



6. Revisa semanalmente

Monitoriza tu cuadro de mando regularmente



5. Establece alertas

Automatiza con BI e IA tus indicadores clave



4. Convierte en tareas

Asigna responsabilidades en el gestor



Ciclo de mejora continua

Especial: El Dúo B.I. + I.A.



Business Intelligence

Transforma los datos de tu farmacia en informes visuales claros y procesables.

- ✓ Análisis completo de ventas y márgenes
- ✓ Control efectivo de stock y caducidades
- ✓ Comparativa con objetivos y años anteriores



Inteligencia Artificial

Herramientas predictivas que anticipan tendencias y sugieren acciones concretas.

- ✓ Previsión de ventas estacionales
- ✓ Recomendaciones personalizadas de compra
- ✓ Optimización de precios según el mercado



La potencia combinada

La integración BI+IA convierte tu farmacia en un negocio basado en datos.

- ✓ Gestión proactiva: anticipa a necesidades
- ✓ Automatización de tareas recurrentes
- ✓ Gestión de clientes

Gestor de Tareas y Responsabilidades



Asignación de tareas

Delega y monitorea responsabilidades en tu equipo



Seguimiento y plazos

Controla estados y fechas de cumplimiento



Procedimientos y KPIs

Establecimiento de métodos y métricas de éxito

¡Aprovecha estos 5 meses para revolucionar tu farmacia!

Datos → Análisis → Tareas → Responsabilidades → Seguimiento → Mejora

Accede ahora en <https://www.gestionfarma.net/>

BI GestiónFarma: El Producto Estrella

Ten tu farmacia bajo control con datos

Un potente Cuadro de Mando para gestionar tu farmacia con datos y evidencias. Extrae el máximo rendimiento a la información de tu farmacia para tomar las mejores decisiones.

Visualiza tus resultados

Datos claros para tomar decisiones informadas

Optimiza tus márgenes

Identifica oportunidades de mejora

Gestión basada en datos

Deja atrás la intuición y usa evidencias

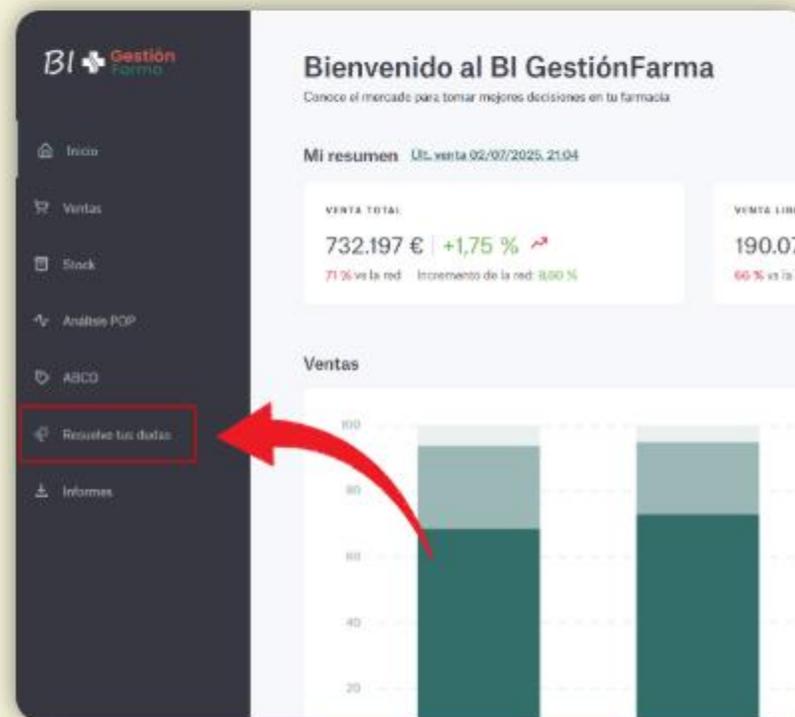
Solicítalo



¡Toma el control de tu farmacia hoy mismo!

¿Cómo acceder a la plataforma?

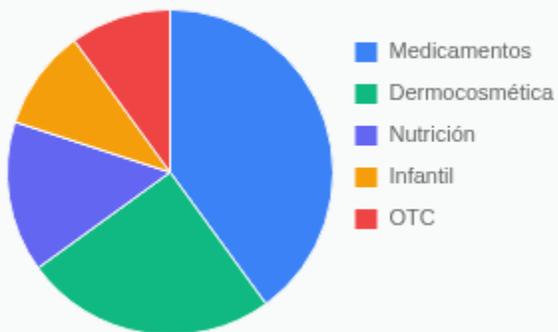
Entra desde tu B.I. pinchando en el botón "Resuelve tus dudas":



Datos Generales de Venta

- Facturación Total:**
 Ventas brutas mensuales
- Número de Tickets:**
 Total transacciones
- Ticket Medio:**
 Valor por visita
- Unidades Vendidas:**
 Productos dispensados
- Margen Bruto:**
 Beneficio antes de gastos

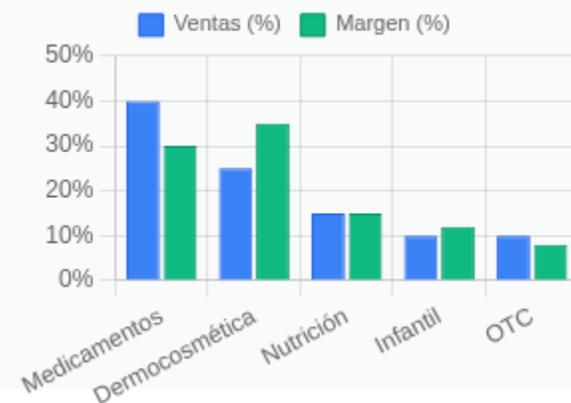
Distribución de Ventas



Análisis por Categoría

- Ventas por Categoría:** Medicamento, OTC, Dermocosmética...
- Margen por Categoría:** Beneficio real por tipo
- Top 20 Productos:** Por facturación y margen
- Parafarmacia vs Medicamento:** Comparativa

Ventas y Margen por Categoría



Excel
+
Tabla dinámica

Familia	Códigos	Stock	Valor P.V.P.	Valor P.M.C.	%Dto.	Rotación	Uds.Estadística	Valor Estadístico	%Rdto.
DIETETICA SOE	500	2	412,74 €	364,75 €	11,63	13,83	30	5.708,87 €	181,98
INCONTINENCIA SOE	153	20	901,99 €	693,82 €	23,08	5,12	112	4.620,29 €	153,69
ESPECIALIDADES ME	358	29	5.304,95 €	3.291,66 €	37,95	5,45	110	28.904,97 €	333,26
ORTOPEDIA SOE	83	43	6.573,00 €	3.972,38 €	39,57	0,14	5	952,50 €	9,49
ORTOPEDIA	186	100	3.311,60 €	1.692,37 €	48,9	0,24	15	802,55 €	23,19
FAMILIA PUENTE	812	108	815,82 €	493,71 €	39,48	0,22	24	177,61 €	14,2
DIETETICA	958	149	1.641,82 €	1.341,85 €	18,27	0,89	114	1.456,05 €	19,83
PARAFARMACIA IVA 0%	65	151	843,00 €	392,21 €	53,47	0,2	29	170,30 €	23,22
RD 8/2010	1.048	168	4.904,06 €	3.383,10 €	31,01	3,21	496	15.730,79 €	144,21
RD 9/2011	1.483	210	1.885,61 €	1.293,76 €	31,39	1,24	291	2.334,80 €	56,64
EFFECTOS SOE IVA 10 %	3.587	412	4.494,24 €	3.208,03 €	28,62	1,78	702	8.001,91 €	71,39
PARAFARMACIA IVA 10 %	12.479	5.082	55.557,62 €	36.504,01 €	34,3	0,65	3.456	35.884,92 €	33,71
PARAFARMACIA IVA 21%	18.854	11.457	123.542,90 €	78.563,00 €	36,41	0,56	15.881	69.311,80 €	32,12



✘ Dedicar horas a limpiar y organizar datos

✘ Repetir el proceso cada vez que necesitas datos actualizados

👥 Análisis de Cliente

- Cientes Únicos:**
Personas diferentes atendidas
- Frecuencia de Compra:**
Repeticiones mensuales
- Nuevos vs Recurrentes:**
Proporción de tipos
- Cesta Media por Tipo:**
Gastos por perfil
- Cientes TOP:**
Mayor gasto y frecuencia



☰ Análisis Operativo

- Ventas por Franja Horaria:**
Horas pico
- Ventas por Día:**
Días fuertes y flojos
- Ventas por Empleado:**
Rendimiento equipo
- Ticket Medio por Empleado:**
"Cesta" media



Evolución ventas

	JUNIO Mi farmacia	JUNIO Red	Año en curso Mi farmacia	Año en curso Red	Últimos 12 meses Mi farmacia	Últimos 12 meses Red
Venta total	57.274€ -1,34%	87.543€ +9,56%	363.307€ -0,04%	523.164€ +7,45%	732.197€ +1,75%	1.031.905€ +8,51%
Venta receta	41.224€ +0,37%	62.834€ +11,10%	268.782€ +1,25%	378.039€ +8,25%	542.122€ +1,39%	742.296€ +9,35%
Venta libre	16.050€ -5,47%	24.709€ +5,82%	94.525€ -3,56%	145.125€ +5,42%	190.075€ +2,78%	289.609€ +6,43%
Especialidad	38.977€ -1,08%	63.731€ +10,94%	250.046€ -1,45%	380.035€ +8,00%	501.653€ +0,72%	753.195€ +8,98%
Parafarmacia	15.285€ +1,65%	19.954€ +7,41%	90.973€ +4,96%	113.276€ +6,40%	184.222€ +4,74%	225.220€ +7,70%
Medicamentos publicitarios	3.012€ -16,64%	3.865€ -0,67%	22.287€ -3,39%	26.583€ +4,08%	46.322€ +1,50%	53.584€ +5,54%

Análisis precio óptimo (recorrido en € hasta precio óptimo)

EN PRECIO ÓPTIMO	882 Referencias 68,75%
1.674,95€	
POR DEBAJO PRECIO ÓPTIMO	294 Referencias 22,92%
7.983,93€	
POR ENCIMA PRECIO ÓPTIMO	107 Referencias 8,34%
-1.017,81€	

Actualización diaria

Los datos con un click

Informes personalizados