

Sergi Bardají Bofill  
Experto en gestión de farmacias

## Claves para gestionar la farmacia del futuro

“**Con la inclusión del lote en el albarán electrónico, todas las farmacias podrían inmediatamente saber si tienen en “stock” lotes afectados por una potencial retirada»**»

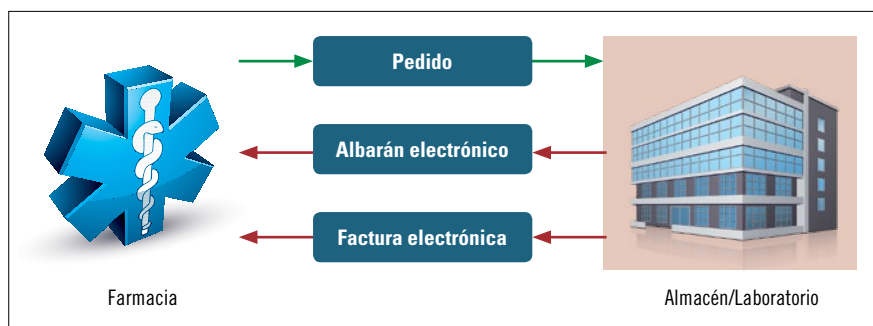
Con la implantación del albarán electrónico, en los próximos meses se va a producir un cambio que afecta a la relación de las oficinas de farmacia con sus proveedores, en especial con los almacenes. Este cambio será, a mi modo de ver, completamente disruptivo, y marcará un antes y un después para las oficinas de farmacia que lo vean como algo necesario y se decidan a incorporarlo.

### Antecedentes

Puedo afirmar que son una mayoría las farmacias que no cuadran el albarán en el momento de la recepción. Digo esto con la experiencia que me dan los múltiples cursos en gestión de oficina de farmacia que he impartido en diferentes colegios farmacéuticos y en el Instituto de Formación COFARES. Las causas pueden ser varias, pero yo destacaría las siguientes:

- Dificultad de plasmar en el programa de gestión (Farmanager, Gestifarma XXI, Farmatic, Sigefar, Nixfarma u otros) las condiciones comerciales pactadas con el laboratorio o almacén.
- Catálogos de PVL o PVA no actualizados.
- Maestro de artículos mal actualizados en cuanto a IVA y recargo de equivalencia.





**Figura 1.** Implantación del albarán electrónico. Las flechas en verde indican que en la actualidad los pedidos de las farmacias a los almacenes y a muchos laboratorios usan protocolos de intercambio electrónico de datos. En el futuro se extenderán estos protocolos para que incluyan el albarán y la factura electrónica

Además, como consultor de oficinas de farmacia, uno de los primeros objetivos que me marco es actualizar los datos mencionados en las tres causas que he señalado para cuadrar todos los albaranes, sin importar si son de pedidos directos, de transfer o de picoteos, y sin importar si hablamos de medicamentos o parafarmacia.

No cuadrar el albarán es sinónimo de tener los márgenes erróneos, por lo que no podremos explotar los listados de márgenes que nos da el programa.

### La transformación digital

El albarán electrónico es un componente más de la transformación digital que ha llegado, y que se ve plasmada, por ejemplo, en los numerosos robots instalados o en las Apps que han lanzado las farmacias y empresas relacionadas con el sector de salud.

Con la implantación del albarán electrónico (figura 1) ya no va a ser necesario que, en el momento de recepcionar el pedido, tengamos que actualizar los siguientes datos:

- Datos de cabecera:
  - Proveedor, fecha del pedido, fecha de la entrega, número de pedido para la farmacia, número del albarán, líneas, unidades, total albarán, vencimiento, etc.
- Datos de detalle o de línea:
  - Unidades recepcionadas. El lector del código de barras identificará cada línea del albarán con su correspondiente producto «físico», y dejará de ser necesario teclear cuántas unidades han llegado en la cubeta o en las cajas.
  - PVP. En el caso de medicamentos o de especialidades farmacéuticas genéricas en los que el PVP viene regulado por ley.
  - Precio de compra. Ya sea PVA o PVL, el albarán electrónico nos ahorrará tiempo y evitará el riesgo de errores humanos.
  - Condiciones comerciales. Quizá sea éste el aspecto más rompedor, por lo que supone conocer a nivel de línea cuál es el descuento que tenemos sobre el PVA o el descuento/cargo cooperativo que nos aplican sobre el PVL en caso de compras a almacén, o cuál es el descuento que obtenemos sobre el PVL de los pedidos directos. Las bonificaciones entran dentro del apartado de condiciones comerciales.
  - IVA y recargo de equivalencia. De esta forma, incluso si nuestro maestro de artículos no tiene bien actualizado si el tipo

de IVA es superreducido, reducido o general, encontraremos esta información en cada línea del albarán electrónico.

Toda la información recogida en los puntos anteriores está actualmente en los albaranes en papel. Otra cosa muy diferente es si se usa correctamente en el momento de la recepción. Sin embargo, hay dos aspectos que podrían ser novedosos y que aportarían una información de altísimo valor que en la actualidad no viene recogida en los albaranes:

- Lote. Permitiría una trazabilidad inmediata en casos de retiradas de medicamentos. Mi experiencia es que sólo las farmacias que hacen seguimiento personalizado de dosificación (SPD) llevan un seguimiento de lotes, y sólo para los medicamentos incluidos en los SPD. Con la inclusión del lote en el albarán electrónico, todas las farmacias podrían inmediatamente saber si tienen en *stock* lotes afectados por una potencial retirada.
- Caducidad. En la actualidad, tanto para recepciones con robot como para recepciones tradicionales, la farmacia comprueba línea a línea la caducidad de los productos. La inclusión del lote y de la caducidad representaría un ahorro de tiempo enorme y un seguimiento detallado de las caducidades, evitando además posibles errores.

### La desaparición del papel

La tecnología descrita más arriba, que comúnmente se conoce como EDI (siglas en inglés de *Electronic Data Interchange*, intercambio electrónico de datos), es la misma que usan en la actualidad todas las farmacias en España para enviar los pedidos a los almacenes y recibir las faltas si las hubiere. Lo novedoso de extender esta tecnología al albarán es que permitiría la desaparición del papel, tanto en lo que se refiere a albaranes como en lo relativo a facturas si la implantación que se hace es completa. Pero no serían éstos los únicos beneficios. Una implantación completa del albarán electrónico proporcionaría además una serie de ventajas:

- Transparencia en el PCF (el «precio coste farmacia», que incluye el PVA o PVL más todas las condiciones comerciales más IVA y el recargo de equivalencia. Algunos programas de gestión lo identifican como PUC [precio de la última compra]). De manera inmediata y sin necesidad de plasmar las condiciones de compra, los PCF serían conocidos y podrían usarse en los listados de márgenes.



©Michael Borgers/123RF

## “ Lo lógico sería que fuesen las farmacias las principales promotoras de un nuevo estándar de transmisión de la información que permita una gestión transparente, moderna y eficiente»

- PVP actualizados en medicamentos. Sería el equivalente a actualizar el BOT (Base de Datos de Medicamentos del Consejo General de Colegios Farmacéuticos con información exhaustiva, completa y actualizada constantemente sobre medicamentos) a diario.
- Trazabilidad perfecta de lotes retirados y de productos caducados.
- Ahorro de tiempo.
- Eliminación de errores.

No obstante, todo lo anterior sólo será posible si las farmacias quieren dar un paso adelante en cuanto a gestión se refiere. Si, como sucede en la actualidad en muchos casos, la información del margen detallado a nivel de CN o de familia no es una prioridad, el albarán electrónico por sí mismo no va a resultar un motivo de cambio. Y no tan sólo las farmacias deben ser las impulsoras; también es necesario que exista un estándar común para la transmisión de los datos, un estándar abierto que pueda ser usado por todos los almacenes, laboratorios y programas de gestión de manera que, como sucede con los CN, todos nos refiramos a la misma información con el mismo nombre.

El albarán electrónico o la factura electrónica son una realidad desde hace muchos años en otros sectores, como por ejemplo en el de la automoción. Las oficinas de farmacia serían las principales beneficiadas con este cambio, por lo que lo lógico sería que fuesen ellas mismas las principales promotoras de un nuevo estándar de transmisión de la información que permita una gestión transparente, moderna y eficiente. ●