



## Farmacias Yáñez

Es vital el orden de los inventarios

Transcurre el año 2013 y Javier Yáñez, dueño de Farmacias Yáñez, está muy preocupado porque, al igual que todos los años, tiene problemas de valorización de inventarios. El negocio importa medicamentos en distintas épocas del año y en diversos volúmenes. Como es de suponer, el precio de sus adquisiciones varía. Javier quiere saber cuál es el costo de sus productos, y por ello un contador amigo le explicó algo sobre la normativa existente; sin embargo, Javier se pregunta ¿de qué tratan las siglas FIFO y LIFO y cómo podrán afectar la valorización de las mercaderías?

*“Como somos una empresa de altos valores humanos y sociales, brindamos asesoría al paciente acerca de cómo conseguir medicamentos que no estamos en condiciones de proporcionar”.*

### Los comienzos de una farmacia

Farmacias Yáñez es un local que vende medicamentos en la comuna de Curacaví. Su dueño, Javier Yáñez, decidió entrar a una industria dominada por tres grandes cadenas a nivel nacional, debido a la impotencia que veía en la gente a la hora de necesitar fármacos debido a los altos precios y la poca variedad de empresas que los ofrecen. Por una situación familiar descubrió la existencia de algunas farmacias pequeñas que importaban directamente las medicinas, ofreciendo productos diferentes a los que traían las grandes farmacias y además a un precio mucho más conveniente. Es así como hoy compete en esta difícil industria a través de un buen servicio, remedios de calidad y precios menores al resto del mercado.

En cuanto a los medicamentos en sí, los factores diferenciadores son un recetario magistral, en el cual sus principales ventajas son:

- Amplio stock de materias primas, siendo algunas de estas exclusivas.
- Fiel preparación, según dosis y concentraciones indicadas por su médico.
- Intervención directa de profesionales farmacéuticos en todas sus preparaciones.
- Doble control de calidad, extranjero y nacional.
- Costos comprobadamente más bajos para el paciente.

Por otro lado la empresa se compromete a brindar un servicio sin precedentes en el mercado, el que Javier explica: "Como somos una empresa de altos valores humanos y sociales, brindamos asesoría al paciente acerca de cómo puede conseguir medicamentos que no estamos en condiciones de proporcionar, como por ejemplo: las empresas en Chile que tienen disponible determinado producto".

### La situación actual

La industria farmacéutica ha perdido credibilidad últimamente en nuestro país, por lo que es trascendental brindar un servicio confiable, lo que permita tener un factor diferenciador no visto en el mercado. Lo que preocupa cada mes a Javier no es la propuesta de valor de la empresa, sino sus constantes problemas con respecto a la contabilidad de ésta, específicamente en el manejo de inventarios.

Como la farmacia necesita abastecerse de nuevos productos de manera continua, es de gran importancia tener un control de estos movimientos. Javier no sabe mucho de contabilidad y un contador amigo le explicó, en algún momento, un poco sobre la normativa existente, pero sólo recuerda las palabras FIFO y LIFO, sin saber de qué trata cada una, ni cómo podrían afectar estos a la valoración de sus mercaderías. Es por eso que se pregunta ¿cómo realizar el inventario de cada mes, empezando por el de julio?

### Anexos

#### Inventario mes de julio

- 1 de julio: Había un inventario de 1.000 unidades por un valor total de \$90.000 bruto.
- 3 de julio: La empresa compra 200 remedios a un precio por unidad de \$100 valor neto.
- 10 de julio: Farmacias Yáñez hace una compra de 500 unidades a un precio de \$80 valor neto.
- 15 de julio: La empresa realiza una devolución de 100 remedios adquiridos el 3 de julio, dado que se dieron cuenta de que las cajas estaban abiertas.
- 20 de julio: Vende 800 unidades de remedio a un precio de \$150 valor neto.
- 18 de julio: Realiza una devolución de 100 unidades de la compra realizada el 10 de julio, dado que había artículos que no se encontraban en el pedido realizado.
- 22 de julio: Vende 600 unidades a un gran cliente a un precio de \$200 valor bruto.
- 25 de julio: Recibe una devolución de 300 de la venta realizada el día 18 de julio.
- 30 de julio: Se da cuenta de que le han robado 300 unidades de remedios.