

Umbral de rentabilidad de la oficina de farmacia

Equilibrio

■ PLANIFICACIÓN JURÍDICA • Centro de Documentación. Dpto. de Estudios. www.planificacion-juridica.com

En este trabajo se analiza el concepto de umbral de rentabilidad en una empresa como la oficina de farmacia, ilustrándolo con algunos ejemplos. Se trata de una noción económico-empresarial que al farmacéutico titular, como responsable de una pyme, le interesa poder manejar correctamente.

Se entiende por punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad (UR), aquella cifra en la que la oficina de farmacia, como empresa, ni pierde ni gana; es decir, cuando la empresa cubre únicamente todos sus gastos.

Evidentemente, es muy importante saber dónde está el punto de equilibrio, pues si no se vende por encima de él, las pérdidas están garantizadas y, en la medida en se que venda por encima de él, se obtendrán beneficios.

El punto de equilibrio se puede expresar en unidades de producto o bien en unidades monetarias. Además, dicho punto puede calcularse tanto para la totalidad de la empresa, como para un servicio o producto concreto.

FACTORES QUE DETERMINAN EL UMBRAL DE RENTABILIDAD

En el cálculo del UR de una empresa



intervienen varios factores:

- La cifra de ventas o el importe de éstas.
- Las unidades vendidas. Es la cantidad que se vende. Si se expresa en unidades de producto, será la cantidad de productos vendidos. Si se expresa en unidades monetarias, coincidirá con el importe de las ventas.
- Costes fijos: son aquellos que no dependen del volumen de facturación de la oficina de farmacia, puesto que se incurre en ellos aunque ésta esté cerrada.
- Costes variables: se trata de costes que, como su propio nombre indica, varían en relación con el nivel de ventas. El ejemplo más significativo son las compras.
- *Direct Cost*: consiste en realizar una clasificación entre costes fijos y variables. Los costes variables representan los costes de compra totales (IVA y recargo de equivalencia incluidos), asociados a las ventas. También se pueden incluir gastos de merchandising. Por otro lado, los costes fijos corresponden al resto de gastos estructurales que presenta la oficina de far-

La diferencia entre ventas y costes variables constituye el *margen de contribución*

macia.
La diferencia entre ventas y costes variables constituye el *margen de contribución*, cifra que muestra qué porcentaje de costes fijos cubre cada producto. La figura 1 esquematiza estos datos para una mejor comprensión.

CÁLCULO DEL UMBRAL DE RENTABILIDAD

Para calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad es preciso identificar los costes fijos, los costes variables y el margen de contribución, a través de una cuenta analítica basada en un sistema de *Direct Cost*.

Una vez confeccionada la cuenta de

Fig. 1. Cuenta de resultados analítica (*Direct Cost*)

| Concepto | Porcentaje | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|--------------|---|---------------|---|-----------|---|--------------|---|----------------------------|---|-------|---|
| | Medicamentos | | Dermofarmacia | | Ortopedia | | F. magistral | | Otros | | Total | |
| | Saldo | % | Saldo | % | Saldo | % | Saldo | % | Saldo | % | Saldo | % |
| Ventas | | | | | | | | | | | | |
| Costes variables | | | | | | | | | | | | |
| Margen contribución | | | | | | | | | | | | |
| Costes fijos comerciales | | | | | | | | | | | | |
| Costes fijos administración | | | | | | | | | | | | |
| Resultado analítico | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | Costes financieros | | | |
| | | | | | | | | | Resultados extraordinarios | | | |
| | | | | | | | | | Beneficio | | | |

Fig. 2. Fórmula para el cálculo del UR

$$UR = \frac{\text{Costes fijos totales}}{1 - (\text{gastos variables/ventas})}$$

Fig. 3. Ejemplo del cálculo del UR en una oficina de farmacia imaginaria

Si la oficina de farmacia tiene unas ventas de 1.000, los costes fijos son de 300 y los variables de 500 (es decir, los costes fijos suponen el 30% de las ventas y los variables el 50%), el punto de equilibrio sería:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{300}{1 - (500/1.000)} = \frac{300}{0,5} = 600$$

Por tanto, tendrá que vender, al menos, por valor de 600 para no obtener ni beneficios ni pérdidas. Esto se puede comprobar fácilmente mediante el siguiente razonamiento:

- Los gastos variables suponen el 50% de las ventas. Por tanto, si vende 600, los gastos variables ascenderán a 300.
- Los gastos fijos serán de 300, que sumados a los 300 variables serán 600, que es lo que daba la fórmula como punto de equilibrio.

