



Rentabilidad de la fórmula magistral

¿Es rentable tener un laboratorio de formulación en nuestra Oficina de Farmacia?

Presentación

- Lo que debería ser incuestionable, parece que actualmente no es así, incluso es peor, porque hoy en día la formulación se mantiene de manera bastante residual.
- El farmacéutico es el técnico - garante - especialista de los medicamentos, y todo lo que antes eran tratamientos individualizados o FM, ahora son todo (o casi todo) Especialidades (medicamentos industriales).



Presentación

Y aunque esto ha llevado al progreso y a la universalidad de la medicina, siempre ha habido y habrá lugar para tratamientos individualizados, porque:

- Somos diferentes individuos (edad, peso, etc.) y no todos reaccionamos igual.
- La industria no puede/quiere maximizar tratamientos minoritarios.
- La industria no puede/quiere hacer tratamientos para pacientes minoritarios: pediatría, enfermedades raras, etc.
- Situaciones de desabastecimiento, donde la FM es la mejor alternativa.
- Situaciones en que se prueban diferentes posibilidades a las existentes.
- Etc.



Entonces...

- ¿Qué tenemos en mente? ¿Consideramos la FM?
- ¿Usamos este recurso en nuestro día a día?
- ¿Sabemos todo el alcance que resuelve la FM para poder ofrecerla a quien lo necesita?
- ¿Es simplemente “algo del médico” (que, por otro lado, tiende a no tener formación y muchos no la conocen)?



¿Qué podemos hacer?



Objetivos propuestos

Queremos demostrar que la FM es un área de negocio que puede ser rentable, dependiendo de cómo se gestione.

Situaremos el área de negocio del laboratorio, buscando el beneficio a través de:

- Análisis de costes
- Optimización de recursos
- Política de precios

Situación del área de negocio del laboratorio de farmacia / ámbito legal

Área de negocio **exclusiva** de farmacia? Sí

El desarrollo de medicamentos **individualizados** o FM, así como de cosméticos (individualizados o no), es el área de la farmacia que ha autorizado al laboratorio propio y/o aprobado para la fabricación a terceros.

Reglamentos que se aplican:

REAL DECRETO 249/2001, de 9 de marzo, por el que se modifica el Real Decreto 294/1995 de 24 de febrero, por el que se regula la Real Farmacopea Española, el Formulario Nacional y los órganos consultivos del Ministerio de Sanidad y Consumo en esta materia (B.O.E. 60 de 10 de marzo de 2001)

REAL DECRETO 175/2001, de 23 de febrero, por el que se aprueban las normas de correcta elaboración y control de calidad de fórmulas magistrales y preparados oficiales

REAL DECRETO 1718/2010 de 17 de diciembre , sobre receta médica y órdenes de dispensación, que nos impone la limitación de tres meses en todas las prescripciones y que la fecha de caducidad legalmente no puede exceder de 3 meses.

LEY 25/90 DE 1990 , de 20 de diciembre , del medicamento. En la redacción dada por el RDL 1/2015, de 25 de julio.

REAL DECRETO 85/2018, de 27 de febrero. Por el que se regula los productos cosméticos.

LEY ORGANICA 15/99 , de 13 de diciembre , en su edición actualizada de julio de 2018. REAL DECRETO , 5/2018, de adopción de la Normativa comunitaria

Situación del área de negocio del laboratorio de farmacia / ámbito legal

¿Qué podemos hacer con un laboratorio de FM?



1. FM: siempre con la receta y con indicación de acción reconocida. No podemos trabajar con especialidades, porque no garantizamos la estabilidad o la actividad del PA en la FM.



2. PO: siguiendo el FN, podemos preparar todas la FM que nos interesen para tratar afecciones de baja gravedad. Tenemos una buena opción, con los PO, pues podemos competir con muchas especialidades cosméticas y éticas: p.ej. Permanganato potásico, alcohol boricado a saturación, polvos pédicos para la hiperhidrosis, etc.



3. Cosmético: A no ser que sean FM como cosmético, se deben registrar en el Portal Europeo y seguir la Normativa actual. Nos da la posibilidad de tener un pequeño rango o línea de productos que nos ayude a dar a conocerlos.



¿Es rentable el laboratorio?

Análisis de Costes

¿Sabes cuál es tu inversión / gasto en tu laboratorio?

Entre otras preguntas, tenemos que cuestionarnos el laboratorio, como una Unidad de Negocio más de nuestra OF, cuáles son las inversiones mínimas y los costes para un laboratorio:

INVERSIÓN MÍNIMA DE UN LAB EN OF:

Espacio: metros ocupados

Equipo necesario y mobiliario adecuado

Utillaje/maquinaria

Costes iniciales del inventario : PA/Excipientes

Equipo informático, suministros de oficina, etc.

Contenedores y material de embalaje

COSTES MÍNIMOS DE UN LAB EN OF:

Personal

Luz, aire acondicionado, calefacción

Teléfono, agua

Espacio (alquiler)

Costes de fabricación directos

Calibración/validación

Gestión de residuos

Ejemplo de una puesta en activo de un lab en una of (I)

GASTOS DE INVERSIÓN APROX :	12000€
Espacio, metros ocupados:	10 m 2
Utillaje y mobiliario necesarios:	6000€
EQUIPAMIENTO:	3000-5000 €
Costos de INVENTARIO inicial:	300-800 €
MATERIAL de información, de OFICINA, ETC:	0€
Envases y embalaje :	150€



COSTES INDIRECTOS ESTRUCTURALES imputados al laboratorio	
Alquiler: 1000€	100€
Luz 400€	24€
Agua 30€	5€
Teléfono	5€

COSTES MENSUALES	
Estructurales	134€
Amortización inversión a 10 años	100€
Costes producción:	5€
Coste farmacéutico	
Coste técnico	
Coste directo de producción	

Situación real de mi laboratorio

- ¿Cuál es mi facturación en formulación magistral (FM) + preparados oficinales (PO) +Cosméticos propios?
- ¿Qué margen real tengo por FM/PO/Cosmético?
- ¿Cómo es una tarifa de una FM?
- ¿Qué tipo de PGF gestiona mi laboratorio?
- ¿Cuántos tipos de tarifación contemplo?
 - SOE
 - COF (recomendado por el colegio f.)
 - Libre o propio (por margen)



¿Cuánto vale una fórmula magistral?

El precio de:

- Los principio/s activo/s
- Los excipientes
- El equipo
- El productor/elaborador
- El embalaje
- La etiqueta/hip
- La documentación
- La infraestructura/los costes fijos



Precio del principio activo

Preguntas a realizarnos:

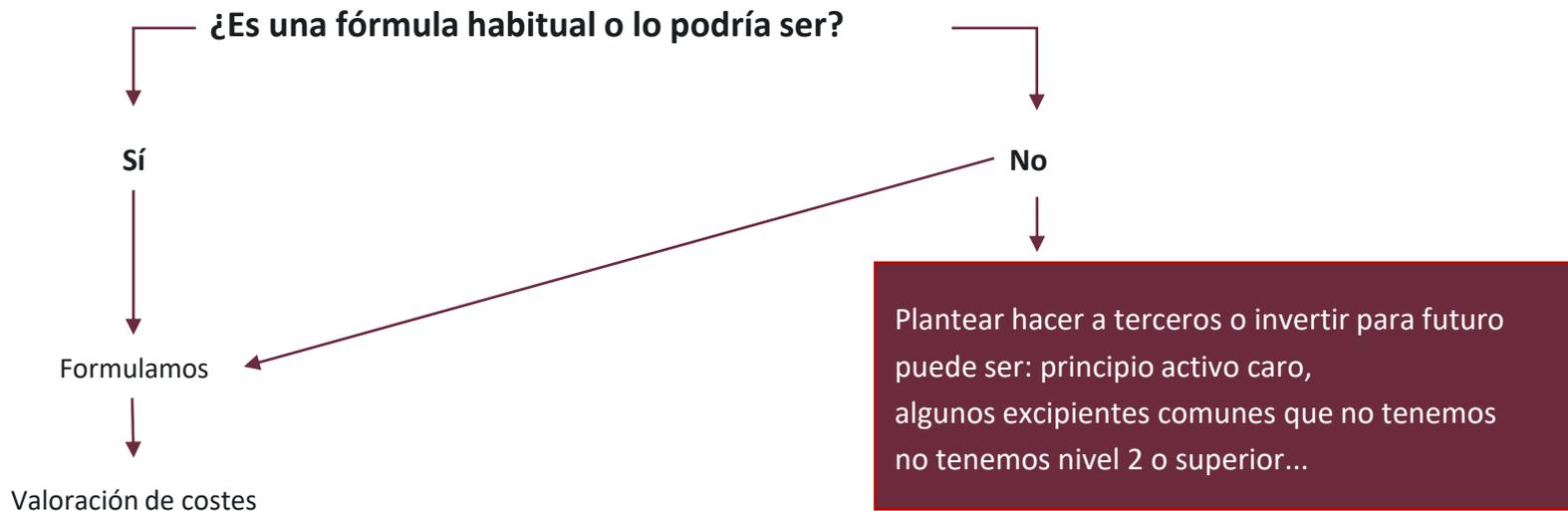
- ¿Tenemos política de compras?
- ¿Sabemos calcular las necesidades anuales de principio activo y tener una PREVISIÓN que nos permita tener el mejor precio?
- ¿Sabemos negociar con proveedores de materias primas , envases y embalajes?
- ¿Conocemos la rentabilidad del principio activo y de los excipientes de nuestro inventario?
- ¿Calculamos las necesidades de nuestra realidad?
- ¿Sabemos cuánto vale comprar un activo y no usarlo?
- Cuando compramos un principio activo que no usamos por lo general tiene que afectar el precio en la fórmula magistral? ¿Terceros?

Coste del PA= Coste de compra PA + coste del residuo (5€ /Kg)

Precio del principio activo

Podemos hacer esta diferenciación

ENFOQUE DE COMPRA DE UN PRINCIPIO ACTIVO



Precio del principio activo

Cálculo primario sin optimización de recursos

Si elaboramos con un 15% de más, el peso del PA será: 0,07935 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% en emulsión o/w QSP 60g.

Coste del PA = coste de la compra de PA (+ coste de los residuos (€ 5/kg))

Coste de 1 g acetónido triamcinolona = 10,769€ + 0,03€ (residuo) = 10,799€
(coste de cooperativa: FEDE)

Cantidad en uso: 0,06 g. + 15% exceso * = 0,069 g.

* Agregue el 15% a todo los ingredientes que se deben pesar para asegurarse de que el peso de la FM cumpla

Coste total = 0,069 x 10,799 = 0,74513€

Precio del principio activo

Cálculo primario con optimización de recursos

Si elaboramos con un 15% de más, el peso del PA será: 0,07935 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% en emulsión o/w QSP 60g.

Si el coste de 1 g Acet. triamcinolona: 10,799 € \longrightarrow coste inicial del PA en la FM = 0,74513 €

Política de compra:

Cálculo del número aproximado de fórmulas con este PA en medio año:

por ejemplo, para 25 fórmulas \longrightarrow comprar envase de 5g

¿Dónde comprar?

Distribuidor \longrightarrow Emergencias (cuando no tenemos compra directa en la tienda de MP)

Distribuidores de sustancias

Comparar precios y mirar caducidades (web)

Precio por 5 g = 27,09 € + 0,256€ = 27,346€

Coste por gramo = 5,4692€

Coste Optimizado = 5,4692 € x 0,066 = **0,3609€**

Ahorro = 0,3842 € (en el coste/FM del PA)

Precio de los excipientes

Si elaboramos con un 15% de más, el peso del PA será: 69 g.

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% en emulsión o/w QSP 60g.

Emulsión O/W → comprobar la idoneidad del área a tratar

Datos a conocer: para qué está prescrita, qué tipo de dermatitis y cuánta área afecta, eso nos dará idea del tipo de emulsión y la cantidad.

Elegimos la crema Base Beeler (emulsión O/W aniónica, ligera , muy poco grasa) ≠ Ungüento hidrófilo

Este vehículo se puede:

- Hacer
- Tenerlo hecho
- Comprarlos (a diferentes proveedores)

Precio Cooperativa: 1 kg (tamaño mínimo) = 22,51 € | 0,02251€/g

Precio excipiente en la fórmula = $69g \times 0,02251 = 1,5532€$

Precio de los excipientes

Cálculo primario con optimización de recursos

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% en emulsión o/w QSP 60g.

Vehículo propio (fabricado en el momento o en lotes) Vs. Vehículo comprado

PROPIO:

- Calcular el precio del vehículo como si fuera una fórmula.
- Vida útil: ¿cuánto tiempo nos durará? - calcular en función de la previsión.
- ¿Cantidad que se debe hacer? - Adaptable a las necesidades (ventaja).

COMPRADO:

- ¿INCI? Muy importante saberlo, para conocer incompatibilidades, pH, tipos aditivos, etc
- Cantidad mínima - no adaptable a las necesidades.
- Para comparar diferentes proveedores y ofertas actuales (vida útil).

Precio de los excipientes (suite)

Cálculo primario con optimización de recursos

FM Tipo: TRIAMCINOLONA Acet. 0,1% en emulsión o/w QSP 60g.

Crema Base Beeler: 500g como vehículo para incorporar los diferentes PA que necesitamos.

Fórmula:

1. Vit E acetato..... 5g
2. Ac Ascórbico..... 2,5g
3. Phenonip..... 5g
4. Sodio metabisulfito..... 0,5g
5. EDTA 2,5g
6. Lauril Sulfato Sódico..... 10g
7. Propilenglicol 50g
8. Alcohol cetílico 75g
9. Cera virgen..... 5g
10. Agua purificada..... 339g

Crema Beeler

Precio/g Coste en FM

Coste excipiente:

69g x 0,014 €=**0,966€**

Tiempo elaboración..... 12min

Coste:**0,014545€/g** (14,54€/Kg)

Nota: si elaboramos más cantidad, el coste sería menor, pues el tiempo de elaboración sería el mismo.

Precio del utillaje/equipamiento

Preguntas a realizarnos:

- ¿Tenemos el precio de todos los equipos de nuestro laboratorio?
- ¿Sabemos el precio de todos el utillaje? ¿Qué pasa cuando se rompe un frasco? ¿Un mortero?
- ¿Tenemos en cuenta el precio de mantenimiento/calibración de equipos de mis electrodomésticos, aparatos?
- ¿Y si se rompe el pH-metro o el baño maría?
- ¿Cuál es la vida útil de nuestras equipos? ¿Planes y contratos de mantenimiento?
Ej. balances: emulsificador a 15 años, a 10 años
- ¿Cómo calcular la efectividad o eficiencia de un nuevo dispositivo?

Precio del utillaje/equipamiento

- Equipo de amortización de costos (balanzas, coctelera, baño, capsulador: 3000€ >)
- Coste de revisión/validación/certificación de dispositivos (p. ej. escalas) (150€/2años escala)
- Material de consumo de costes de amortización (500€)
- Coste de reemplazo anual del material consumible (100 €/año)
- Coficiente de depreciación (máximo 10 años)

	Coste	Años	Amort/anual	Amort/mes
Balanza	800,00 €	15	53,33 €	4,44 €
Capsulador	1.100,00 €	15	73,33 €	6,11 €
Agitador	700,00 €	10	70,00 €	5,83 €
Baño maría	400,00 €	20	20,00 €	1,67 €
TOTAL	3000 €		216,67 €	18,06 €

Precio del tiempo de elaboración

Preguntas a realizarnos:

¿Cómo repercutimos el coste del personal que hizo la fórmula?

¿Hemos contado el tiempo que se requiere en cada fórmula?

¿Tenemos en mente el coste de hacer un control específico de la fórmula?

- Control de producto terminado para FM/PO.
- Control microbiológico si se hacen porciones o lotes.

Hay una manera muy sencilla de calcular “grosso modo” el coste del tiempo.

Obtendremos el coste real del año de la nómina (S.Soc. incluida, otras retribuciones/comisiones, etc) y dividido por horas de acuerdo del convenio actual/60 min, para obtener coste/min.

Coste de tiempo técnico (s/c): $1695€ * 14 \text{ pagas} / 1804 \text{ horas convenio} = 13,5 \text{ €/60} = 0,25 \text{ €/min.}$

Coste de tiempo farmacéuticos (s/c): $3081€ * 14 / 1804 = 23,91 \text{ €/60} = 0,40 \text{ €/min.}$

Nota importante: el coste de los salarios, debe incluir la Seguridad Social (un 36-40% más del salario).

Elaboración de una FM: ejemplo

Fórmula en cuanto al tiempo de producción

Supongamos que la elaboración de esta FM nos supone entre 10-20min (según sea)

A) Elaborar una FM de 20 min..... $0,25 \times 20 = 5\text{€}$ (Técnico)
 $0,40 \times 20 = 8\text{€}$ (Farmacéutico)

B) Elaborada con base propia: nos podría ahorrar tiempo y podríamos hacerla en la mitad de tiempo
8-10min..... $0,25 \times 10 = 2,5\text{€}$
 $0,40 \times 10 = 4\text{€}$

C) Elaborada con el vehículo adquirido, en relación al tiempo de elaboración, sería el mismo que el anterior, sólo que la base la hemos comprado.

8-10min..... $0,25 \times 10 = 2,5\text{€}$
 $0,40 \times 10 = 4\text{€}$

Precio del envase

Preguntas a realizarnos:

¿Sabemos qué tipo de envase necesitamos para cada una de nuestras fórmulas?

¿Tenemos una variedad de proveedores, para elegir la mejor opción y el mejor precio?

¿Tenemos un stock que se adapta a nuestra realidad y tiene el punto de equilibrio estudiado?

¿Tomamos en cuenta el coste de equivocarnos? Es decir, ¿sabemos qué nos cuesta el cambiar de envase o de tapón o reponerlo si se nos ha roto?

Precio del envase

ENVASES PARA UN POSIBLE STOCK INICIAL

Envase	Medida
Frasco plástico topacio	125/1000
Tarro	60/100
Tubo Aluminio	60/100
Frasco cristal topacio cg	30/60

Precio de la etiqueta

Preguntas a realizarnos:

¿Sabemos cuánto valen las etiquetas?: papel + tinta + impresión + cantidad

¿Conocemos el tipo de impresora que se necesita? Laser, inkjet, de etiquetas...

¿Sabemos cuál es el rendimiento y el coste de impresión en cada caso?

¿Sabemos cuál es el más eficaz y eficiente para nosotros?

¿En base a qué?

¿Cómo presentamos nuestra FM?

Precio de la documentación

Preguntas a realizarnos:

¿Sabemos la necesidad de papel y cuántas impresiones para preparar la documentación?

Es importante a lo largo de todo el día/mes calcular la cantidad en € que supone ello, pues es un gasto que debe contabilizarse en cada FM.

¿El tiempo necesario para su preparación?

El tiempo que empleamos preparando, buscando, contrastando toda la información tanto de elaboración, como del prospecto, como de bibliografía de soporte, etc es un tiempo muy caro y hemos de tenerlo en cuenta. Tenemos ayuda como:

- El servicio de los CIM's de los Colegios
- El servicio CIM de los proveedores
- Muchas páginas webs de formulación, como la de Aprofarm

Web de Aprofarm: fichas con documentación

Bienvenido, Ariana Crusellas

Panel

Lista de tickets

+ Crear ticket

Ver Artículos

Editar Perfil

Cerrar sesión

Lista de Artículos

Esta es una lista de artículos que incluye información sobre nuestros servicios.



FÓRMULAS

- GENTAMICINA SULFATO 0.1% en pasta de azucar
- TRIAMCINOLONA 0.1%, KETOCONAZOL 2%, ÁCIDO SALICÍLICO 5%, UREA 5%, LANOLINA 7%, Crema Lanette
- HIDROCORTISONA 2%, GLICERINA 5%, Pasta Lassar
- PANTENOL 5% ALANTOÍNA 0.5% UREA 5% NICOTINAMIDA 3% LACTATO AMÓNICO 8% Loción O/W
- ACEITE BORRAJA 5% CERAMIDA 5% ALANTOÍNA 1% NICOTINAMIDA 5% LACT AMÓNICO 12% GLICERINA 10% cr acuosa
- CLOTRIMAZOL 2% HIDROCORTISONA 1% crema o/w
- SOLUCION DE MONSEL: solución de subsulfato férrico o solución de sulfato férrico básico.
- ICTIOL 0,5%, ALANTOÍNA 1%, UREA 5%, ACEITE DE SILICONA 10%, GLICERINA 5%, VASELINA 5%, emulsión O/W
- CLOBETASOL PROPINATO 8%, CLOTRIMAZOL 1%, Laca de uñas
- HIDROCORTISONA 2%, GENTAMICINA 0.1%, CLORTIMAZOL 1%, ANTIOXIDANTES cs, crema base lanette csp
- ICTIOL 1% TRIAMCINOLONA 0,1% crema base beeler
- KETOCONAZOL 2% AC SALICILICO 2% D S ANIONICO

Web de Aprofarm: ejemplo HIP

ULFATO 0.1% en pasta de azucar.pdf Obre amb ▾

Logo fcia :	Farmacia:
Dirección:	Teléfono:
Web:	Farmacéutico responsable:

HOJA DE INFORMACIÓN AL PACIENTE

Fórmula Magistral es aquel medicamento destinado a un paciente individualizado, preparado por un farmacéutico o bajo su dirección, para cumplimentar una prescripción facultativa detallada de los p.a. que incluye, elaborado según normas de correcta elaboración y control de calidad, dispensado en oficina de farmacia o servicio y con la debida información al usuario (Ley GURME 25/2006). Este medicamento se le ha recetado a usted personalmente y no debe darlo a otras personas. Puede perjudicarles, aun cuando sus síntomas sean los mismos que los suyos.

Paciente:	Vía de administración: TÓPICA
Médico:	Duración del tratamiento:
Nº Colegiado:	Fecha de elaboración:
Nº recetario: Nº fórmula:	Fecha de caducidad: 30 Días

Forma farmacéutica: PASTA
Cantidad preparada:

NOMBRE DE LA FÓRMULA:

GENTAMICINA SULFATO 0,1 % PASTA DE AZUCAR

INFORMACIÓN DEL MEDICAMENTO: Medicamento sujeto a prescripción médica.
Pasta semisólido blanco, inodoro, aspecto nacarado y agradable al tacto.

INDICACIONES: Úlceras por presión, de las piernas, vasculares, pie diabético, infectadas o con riesgo de infección.

POSOLOGÍA: Tópica. Aplicar 1 vez al día

NORMAS PARA LA CORRECTA ADMINISTRACIÓN: Aplicar en capa gruesa y cubrir con apósito estéril empapado en suero fisiológico para mantener el entorno húmedo. Antes de realizar una nueva cura ha de limpiarse la lesión eliminando restos del preparado o de tejido afectado.

Página 1 / 2

Precio de la infraestructura/costes fijos

Preguntas a realizarnos:

¿Sabemos asignar un precio al espacio ocupado por nuestro laboratorio y saber si somos rentables?

Es el mismo ejercicio que hacemos para saber la rentabilidad de un lineal, una sección o un escaparate.

¿Podemos calcular un rendimiento o precio que redundará o repercutirá en nuestra actividad (en este caso formuladora)?

¿Hemos calculado si el espacio ocupado por el laboratorio nos da el mejor beneficio posible?

¿Tiene que pagar estos costes el precio de los productos: FM/PO/Cosméticos?

Dicho de otra manera: el Laboratorio debe ser autosuficiente o debería tender a serlo.

Ejemplo de una puesta en activo de un lab en una of (II)

Costes fijos:	134€/mes
Gastos de amortización:	100€/mes
Total:	234€/mes

Lab: 10 m²
Inversión: 12.000€

Situación a priori de este laboratorio:

- Si este laboratorio hace unas 20FM/mes, el cálculo de la hipótesis que tenemos que hacer es:
 $234\text{€}/20 \text{ FM} = 12\text{€}$ — — — > para añadir a cada fórmula.
- Lógicamente, el coste variará ,dependiendo del número de fórmulas que estemos haciendo.
Por lo tanto, el precio de la fórmula tiene que llegar a pagar todos los costes imputados a sí misma.
- EL PRECIO DE LA FÓRMULA:
Coste de MP + coste (tiempo) según quien elabore + envase/embalaje + etiqueta/HIP/bolsa + costes indirectos + MARGEN + IVA = precio de venta (PVP).



¿Somos rentables con 20FM/mes?

20FM/Mes: ¿Es rentable?

Si este laboratorio elabora unas 20FM/mes, al año elaborará entre 200 y 300 FM.

Si el promedio de FM tiene un precio de venta de 20€, la facturación será de 5000€-6000€, que entre 11 meses (30 días de vacaciones), nos daría una facturación de 454-545€/mes.

Horas de personal ocupado en el laboratorio:

FM 20 x 20min = 400min = 6h 40min x 13,8€/h = 91,08€/mes.

Materias primas: más o menos por FM 3€ = 60€.

Costes fijos + gastos amortización	134,00
Costes de elaboración (tiempo del personal)	91,08
	220,54
	129,46
Coste de las Materias Primas	60,00

Es decir: este laboratorio, podría pagar todos los gastos y ganaría alrededor de 60€/mes (descontamos el tiempo para documentación adicional, etiquetado, etc.)

Ejemplo de Tabla de Costes

Es necesario calcular y preparar con un 10-15% de pérdidas, con el fin de lograr el peso de la FM

PA	% en la FM	Precio €/g	Coste ii
Excipiente	Cantidad necesaria	Precio €/g	Coste ii
Costes indirectos	Costes fijos		
Tiempo elaboración	Categoría de personal	Precio €/min	Coste
Envase	El adecuado	Precio €/envase	Coste ii
Etiqueta, documentación, bolsa, embalaje, etc	Segundos		
			PRECIO COSTE

Ejemplo FM Tipo: Triamcinolona 0,1% en Emulsión O/W Csp 60g

DESCRIPCIÓN	COSTE €	% PARTICIPACIÓN EN LA FÓRMULA
1.PA: Triamcinolona acetònido	1,485	9,32 %
2.EXCIP: Metiliden Vehiculo	0,040 0,800	5,27 %
5.ENVAS: Tubo aluminio 60ml	1,060	6,65 %
3/8.Costes fijos/Infraestructura	10,000	63,00 %
4.TIEMPO: 10min	2,400	15 %-20%
6,7.ETIQUETA/HIP/DOC	0,140	0,9 %-2%
SUB-TOTAL	15,925	
MARGEN	30 %	Beneficio: 4,77€
TOTAL	20,700	

1. El precio del activo, de los excipientes, del equipo/aparato, del productor, del envase, de la etiqueta de precio, de la documentación, de la infraestructura / costes fijos

Diferentes escenarios

Situación del laboratorio con **20 fórmulas/mes**

Contando 10€ de coste fijo

COSTE	TARIFA	PVP	MARGEN	%
15,205	SOE	12,90 €	-2,305	-15 %
15,205	COF PRIVADA	18,09 €	3,695	24 %
15,205	PROPIA	21,72 €	6,516	30 %

Situación del lab con **40 fórmulas/mes**

Contando 5€ de Coste fijo

COSTE	TARIFA	PVP	MARGEN	%
10,205	SOE	12,90 €	0,695	5,4 %
10,205	COF PRIVADA	18,09 €	7,885	44,0 %
10,205	PROPIA	21,72 €	11,516	53,0 %

Cuanto más FM podamos hacer, más bajos serán los costes fijos y mejor beneficio tendremos

Cómo optimizar los recursos

- Tener graneles de PO, los más útiles podrían ser:

Agua de Burow	Alcohol boricado a saturación
Vaselina salicíclica 5%	Loción de calamina
Loción de minoxidil 2%	Pasta al agua
Alcohol 70º	Talco desodorante
Pasta Lassar	
- “Promocionar” el PO y que hagamos productos en la farmacia, que son de calidad.
- Auditorias / Evaluación de la gestión del Laboratorio: checklist.

Ejemplo de Tarificación: PO Alcohol Boricado a Saturación 30ml

DESCRIPCIÓN	COSTE €	% PARTICIPACIÓN EN LA FÓRMULA
1.PA: Ácido Bórico	0,018	0,22 %
2.EXCIP: Alcohol Agua Purificada	0,0099 0,044	0,62 %
5.ENVASE: Frasco Topacio 30ml	0,859	10,75 %
3/8.COSTES FIJOS	5,000	62,60 %
4.TIEMPO: 8min	1,920	24 %
6,7.ETIQUETA/HIP/DOC	0,140	1,75 %
SUB-TOTAL	7,990	
MARGEN	30 %	2,37 €
TOTAL	10,387	

1. Precio de los principios activos
2. Precio de los excipientes
3. Precio del utillaje/aparatos
4. Precio del tiempo del elaborador
5. Precio del envase, precio de la etiqueta
6. Precio de la documentación
7. Precio de infraestructura / costes fijos

Fabricando 20 Productos oficinales/mes.
En total 40 unidades al mes.

Comparación de Costes: PO Alcohol Boricado a Saturación 30ml

Coste a partir de hacer la FM a partir de los PA

PA	%	g	coste
Ac bórico	5	1,5	0,018
Alcohol 96º	67	20,1	0,044019
Agua purif	33	9,9	0,0099
Frasco topacio 30ML	1		0,859
Tiempo elaborac. TECNIC		8min	1,92
Coste fijo			5
Coste total			7,85

Coste a partir de hacer la FM a partir del granel

PA	%	g	coste
Alcohol 70º boricado a sat granel	30	30	0,0602
Frasco topacio 30ML	1		0,859
Tiempo elaborac.		3min	0,72
Coste fijo			5
Coste total			6,56

Nos cuesta un 16% menos

Comparación de Costes: PO Alcohol Boricado a Saturación 30ml

TARIFA	COSTE	MARGEN	PVP	
SOE	6,56 €	40 %	11,08 €	elaborado con el granel
SOE	7,85 €	29,15 %	11,08 €	elaborado a partir de las materias primas
COF	6,56 €	45 %	12 €	elaborado con el granel
COF	7,85 €	34,5 %	12 €	elaborado a partir de las materias primas

Rentat

Identificació de producte	Nº Registre	PO00009	ALCOHOL70º BORICAT A SATURACIÓ			Data petició	12/09/2018
Indicació terapèutica			Aquest medicament te activitat fungicida i bacteriostàtica, s'utilitza per via òtica en casos d'otitis				
Elaborador		nºlot		Data elaboració		CADUCITAT	
Forma farmacèutica		Solució	Producció		2000ml		
Composició Quali-Quantitativa							
Article codi	Descripció	%	Pesada g	OK	Nºlot	Cad	Cost
PA000031	ACID BÒRIC	0,05	100		PA000031/00000285	30/07/2019	0,54 €
DS000001	ALCOHOL 96º, etanol amb indicador	0,67	1330,80		DS000001/000096	30/04/2023	2,63 €
DS000003	AGUA PURIFICADA PH EUR	0,33	669,20		DS000003/00002	31/12/2022	0,48
HN000001	HONORARI FARMACÈUTIC	0,05	10 MIN				10 x 0,40=4€ 10 x 0,23=2,3€
TOTAL							7,65 € ó 5,95€/2L 0,003825€/g ó 0,002975€/g

arma

Rentabilitat de la formulació magistral

Identificació de producte	Nº Registre	PO00009	ALCOHOL70º BORICAT A SATURACIÓ			Data petició	12/09/2018
UTILLATGE			BALANÇA,ESPATULES, AGITADOR MAGNÈTIC O PLANETARI, FLITRES, EMBUTS				
FITXA DE REFERENCIA	FN/PNT/.....						
MODUS OPERANDI		Pesar l'acid bòric i afegir l'alcohol de 70º, deixar agitar 60min, i filtrar					
OBSERVACIONS:Inflamable. Irritant.Finançat pel SOE.							
CONTROL DE QUALITAT DEL PRODUCTE ACABAT							
COLOR (MO.AS.04)	incolore	PES(MO.AS.01)	EL PREPARAT	VISCOSITAT (MO.AS.1)	LIQUID AQUÓS	TRANSPARÈNCIA (MO.AS.9)	SI
RESPONSABLE ELABORACIÓ DATA TEMPS TOTAL	signatura	CONTROL DE QUALITAT	signatura	ENVASAT RESPONSABLE TEMPS	signatura	ETIQUETAT TEMPS DATA	signatura

Reflexiones

La FM es la única cosa exclusiva de la OF que no se puede encontrar en ningún lugar más, es decir una OPORTUNIDAD para dar un SERVICIO a nuestro cliente, que nadie más que otra farmacia puede dar.

De nosotros dependerá si este cliente se queda con nosotros o no.

- Trabajar la FM con dispensación activa.
- Interpretar la rentabilidad con los parámetros que hemos expuesto.
- Trabajar la FM como una oportunidad.
- Atender directamente a la necesidad del cliente que me pide una FM.

Ver y experimentar las cosas nos ayuda a conocerlas y valorarlas... y también a aceptarlas en su justa medida.

Transmitirlas nos pone en disposición de amarlas.

En Aprofarm amamos la formulación, ya es una manera de amar a los demás y a nosotros mismos.

Muchas gracias!

Aprofarm 2021



Asociación Profesional Independiente de Farmacéuticos Formuladores



Aprofarm
Asociación Profesional Independiente de Farmacéuticos Formuladores