



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA

ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**Aplicación de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad
en la botica Nueva Farma - Casma 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Ingeniero Industrial**

AUTORES:

Giraldo Garcia, Yerson Paul (orcid.org/0000-0002-5140-1563)

Ramirez Jines, Guinder Armando (orcid.org/0000-0002-3812-7432)

ASESOR:

MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto (orcid.org/0000-0002-9210-3650)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial y Productiva

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHIMBOTE – PERÚ

2022

Agradecimiento

Dedicamos este trabajo en primer lugar a Dios por estar siempre a nuestro lado en este largo camino que decidimos emprender, permitiéndonos continuar día a día con fuerza y perseverancia. Además, a nuestros padres y familiares que nos acompañaron incondicionalmente. Hoy podemos ver alcanzada uno de nuestros logros y se vienen muchos más, estos son obtenidos para ustedes que son nuestra motivación e inspiración.

Dedicatoria

En primer lugar, un agradecimiento especial a nuestro asesor al MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto por compartir sus conocimientos, experiencias laborales y consejos, durante todo el proceso del desarrollo de nuestra investigación. Además, a la empresa de estudio, permitiendo que esta investigación sea aplicada en sus instalaciones confiando en nuestros análisis y sugerencias como profesionales de nuestra prestigiosa Universidad César Vallejo.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Agradecimiento.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2. Variables y operacionalización.....	11
3.3. Población, muestra y muestreo.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	14
3.6. Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	15
IV. RESULTADOS.....	16
REFERENCIAS.....	26
ANEXOS.....	37

Índice de tablas

Tabla 1. Listado de expertos	14
Tabla 2. Diferencia del costo de ventas antes y después (expresado en soles)	16
Tabla 3. Diferencia de la utilidad bruta antes y después (expresado en soles).....	16
Tabla 4. Diferencia de la utilidad operativa antes y después (expresado en soles)	17
Tabla 5.Diferencia del ROE antes y después (expresado en porcentaje)	18
Tabla 6. Diferencia del ROA antes y después (expresado en porcentaje)	18
Tabla 7. Diferencia del ROI antes y después (expresado en porcentaje)	18
Tabla 8. Tipo de muestras	19
Tabla 9. Prueba de normalidad de la rentabilidad de ventas.....	19
Tabla 10. Tipo de muestras.....	20
Tabla 11. Prueba de normalidad de la rentabilidad de ventas.....	20
Tabla 12. Datos generales de la empresa	16
Tabla 13. Diagrama de operaciones (DOP).....	19
Tabla 14. Clasificación A B C de las ventas mes de marzo – situación actual	20
Tabla 15. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de marzo – situación actual	22
Tabla 16. Clasificación A B C de las ventas mes de abril – situación actual	23
Tabla 17. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de abril - situación actual	25
Tabla 18. Clasificación A B C de las ventas mes de mayo – situación actual	26
Tabla 19. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de mayo – situación actual	28
Tabla 20. Clasificación A B C de las ventas mes de junio- situación actual.....	29
Tabla 21. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de junio – situación actual	31
Tabla 22. Calculo de las dimensiones según la clasificación ABC	32
Tabla 23. Demanda de los productos ABC - marzo a junio del 2022.....	32
Tabla 24. Costo unitario por pedido - marzo a junio 2022.....	32
Tabla 25. Costo por unidad almacenada	33
Tabla 26. Calculo del lote óptimo (EOQ) - marzo a junio 2022	33
Tabla 27. Proveedor 1	33
Tabla 28. Confiabilidad del proveedor 1	34
Tabla 29. Proveedor 2.....	34
Tabla 30. Confiabilidad del proveedor 2.....	34
Tabla 31. Proveedor 3.....	34
Tabla 32. Confiabilidad del proveedor 3.....	35
Tabla 33. Exactitud de inventario grupo A	35
Tabla 34. Exactitud de inventario grupo B	35
Tabla 35. Exactitud de inventario grupo C	36
Tabla 36. Rentabilidad de ventas de marzo a junio - situación actual.....	36
Tabla 37. Ratios de activos de marzo a junio – situación actual.....	37
Tabla 38. Lista de nuevos productos por ingreso	47
Tabla 39. Clasificación de los productos en septiembre- después de la implementación .	50
Tabla 40. Resumen de la clasificación de los productos - septiembre 2022.....	53
Tabla 41. Clasificación de los productos en septiembre - después de la implementación	53
Tabla 42. Resumen de la clasificación de los productos – septiembre del 2022	57

Tabla 43. Estructura de los rótulos de etiquetas de los estantes del almacén	58
Tabla 44. Estructura de los rótulos de etiquetas de los pisos de los estantes del almacén	59
Tabla 45. Cronograma para la realización del inventario	73
Tabla 46. Registro de compras y ventas de los productos.....	75
Tabla 47. Cálculo de las dimensiones según la clasificación ABC	77
Tabla 48. Demanda de los productos ABC – septiembre-octubre del 2022.....	77
Tabla 49. Costo unitario por pedido – septiembre-octubre 2022	77
Tabla 50. Costo por unidad almacenada	78
Tabla 51. Punto de reorden o pedido	78
Tabla 52. Cálculo de la dimensión 2- después de la implementación.....	79
Tabla 53. Producto con EOQ	79
Tabla 54. Proveedor 4.....	80
Tabla 55. Confiabilidad del proveedor 4.....	80
Tabla 56. Exactitud de inventario grupo A – después de la implementación.....	80
Tabla 57. Exactitud de inventario grupo C– después de la implementación.....	81
Tabla 58. Exactitud de inventario grupo B – después de la implementación.....	81
Tabla 59. Cálculo de la dimensión 1 - después de la implementación.....	81
Tabla 60. Costo de venta de marzo - 2022.....	83
Tabla 61. Costo de venta de abril - 2022	84
Tabla 62. Costo de venta de mayo - 2022	86
Tabla 63. Costo de venta de junio - 2022	87
Tabla 64. Utilidad bruta de marzo - 2022	88
Tabla 65. Utilidad bruta de abril- 2022.....	89
Tabla 66. Utilidad bruta de mayo- 2022	90
Tabla 67. Utilidad bruta de junio- 2022.....	91
Tabla 68. Utilidad operativa de marzo - 2022.....	92
Tabla 69. Utilidad operativa de abril - 2022	93
Tabla 70. Utilidad operativa de mayo - 2022.....	94
Tabla 71. Utilidad operativa de junio - 2022	95
Tabla 72. Respuestas de la guía de encuesta en la botica Nueva Farma.....	1
Tabla 73. Respuestas del cuestionario en la botica Nueva Farma.....	3

Índice de figuras

Figura 1.Mapa de la empresa botica Nueva Farma.....	16
Figura 2.Diagrama de Pareto	44

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, posee como objetivo general lo siguiente: determinar en cuánto mejoró la rentabilidad mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022. El estudio es tipo aplicada y diseño pre experimental, se consideró las ventas en la botica Nueva Farma, durante dos periodos pre test (marzo, abril, mayo y junio, del 2022) y post test (septiembre a octubre, del 2022). Además, se logró emplear la técnica de observación y los instrumentos formatos para el levantamiento de la información como registro de ventas, stock de productos y otros. Los resultados obtenidos fue el crecimiento de la rentabilidad en el ROE antes de la implementación 17.81% y después de la implementación es 36% con una mejora del 19%, el ROA antes de la implementación 2.2% y después de la implementación es 4% con una mejora del 2%, antes de la implementación 17.81% y después de la implementación es 36% con una mejora del 19%, y el ROI antes de la implementación 2.84% y después de la implementación es 3% con una mejora del 0.27%. Por conclusión, con la aplicación de la gestión de inventarios se logró la mejora esperada de la rentabilidad en la botica Nueva Farma.

Palabras clave: rentabilidad, gestión de inventario, inventario

ABSTRACT

The present research work has the following general objective: to determine how much profitability improved through the application of inventory management in the Nueva Farma - Casma 2022 apothecary. The study is applied type and pre-experimental design, sales were considered in the Nueva Farma apothecary, during two pre-test periods (March, April, May and June, 2022) and post-test (September to October, 2022). In addition, it was possible to use the observation technique and the format instruments for the collection of information such as sales records, product stocks and others. The results obtained were the growth of profitability in ROE before implementation 17.81% and after implementation it is 36% with an improvement of 19%, ROA before implementation 2.2% and after implementation it is 4% with an improvement of 2%, before implementation 17.81% and after implementation is 36% with an improvement of 19%, and the ROI before implementation 2.84% and after implementation is 3% with an improvement of 0.27%. In conclusion, with the application of inventory management, the expected improvement in profitability in the Nueva Farma apothecary was achieved.

Keywords: profitability, inventory management, inventory

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas farmacéuticas y boticas cuentan con una variedad de productos que deben ser inventariados, debidamente almacenados, ambiente adecuado de conservación, productos de rotación, dependiendo de la fecha de caducidad, siendo asociado a la gestión de inventario que inciden en la rentabilidad, siendo fundamental para llevar una adecuada organización y control de inventarios, con la finalidad de tener una eficiencia en el uso de los recursos como el crecimiento de la rentabilidad (Asencio y Lozano, 2017).

En el ámbito internacional, Escobar et al (2017), indican que la gestión de inventarios, maximiza la rentabilidad permitiendo cumplir con la calidad y satisfacción del cliente. Además, Domingo y Eginiwin (2017) afirman que la gestión de inventarios en una empresa, evita retrasos en el despacho y desorganización de los procesos logrando un incremento de las ventas y stock de productos en movimiento, como el exceso de stock, que es capital muerto que puede generar productos vencidos como descontinuados y el desabastecimiento de stock trae pérdidas de ventas.

Según Agüero et al (2017) afirman llevar mala gestión de inventarios en las operaciones, permite tomar las mejores decisiones, maximizando el rendimiento de las operaciones y reducir los costos. Además, en apoyo en tomar decisiones responsables en el inventario, con la finalidad de reducir costos del producto permitiendo ser competitivos en el mercado.

En el Perú, el Ministerio de Producción (2022) afirma que el sector de farmacias y boticas aumentó en 5.3%, además sus ventas de productos medicinales y farmacéuticos creció en 14.6%. Según INDECOPI (2021) las fiscalizaciones realizadas a este sector a nivel nacional tuvieron como finalidad de hacer cumplir el stock de medicamentos esenciales y verificar el precio de los productos.

Torres y Calsina (2020) indican que una mala gestión de inventario mejora los problemas en el control de productos, vencimiento por inadecuada rotación, carencia de productos, altos costos de almacén, generando desabastecimiento y pérdidas de clientes.

La presente investigación se aplicará a la botica NUEVA FARMA dedicada a brindar servicio de venta de medicamentos y ofrecer información sobre ellos. La botica cuenta con dos trabajadores profesionales con experiencia en el rubro, los clientes principales son los pobladores del distrito de Casma.

La situación actual que presenta la empresa, es una reducción en las ventas, debido a que los clientes solicitan medicamentos y no hay en stock, disminuyendo las ventas. Según los resultados de la empresa, del 2019 al 2021, las ventas en el mes de octubre obtuvo S/.6 000.00 (seis mil y 00/100 soles), debido que la empresa recién habría sus puertas al mercado, en noviembre obtuvo S/.10 000.00 (diez mil y 00/100 soles) porque empezó a abastecer con nuevos productos de acuerdo la demanda, diciembre obtuvo S/.9 000.00 (nueve mil y 00/100 soles) producto al desabastecimiento de ciertos medicamentos y no hubo una adecuada gestión de compra y en enero del 2020 la pérdida de clientes fue notorio por no reponer e implementar nuevos productos medicinales mostrándose en los resultados de S/.6 500.00 (seis mil quinientos y 00/100 soles). Por lo tanto, las causas encontradas según los reportes de base de datos, se basan al agotamiento de medicamentos por errores en el inventario, dificultades con el sistema de inventario, caducidad de medicamentos y demoras en el despacho incomodando al cliente en la espera.

La consecuencia encontrada, es la reducción de la rentabilidad debido al decrecimiento de las ventas generadas con el mal manejo de los inventarios, donde se debe considerar un inventario mínimo como máximo (Escobar et al, 2017).

Al respecto, la gestión de inventarios es un conjunto de actividades, supervisiones y políticas que se encargan de controlar los niveles de inventarios en un periodo de tiempo (Asencio y Lozano, 2017). Por otro lado, la rentabilidad está vinculado con el cálculo de las ratios, permitiendo eficientemente evaluar si lo que se ha invertido, está dando resultados con las ventas y los activos en la liquidez de la empresa (Gutiérrez ,2017).

En tal aspecto, la formulación del problema general se propone de la siguiente manera: ¿En qué medida mejoró la rentabilidad con la aplicación de la gestión de inventarios en la botica Nueva Farma – Casma 2022? y los problemas específicos se plantean de la siguiente forma ¿En qué medida mejoró la rentabilidad de ventas

con la aplicación de la gestión de inventarios en la botica Nueva Farma – Casma 2022? y ¿En qué medida mejoró la rentabilidad de activos con la aplicación de la gestión de inventarios en la botica Nueva Farma – Casma 2022?

En la presente investigación se justifica según los criterios de Hernández, Fernández y Baptista (2017), en lo práctico, la herramienta de gestión de inventarios buscará solucionar el agotamiento de medicamentos, carencia de ciertos productos, problemas en el sistema de inventarios, caducidad de medicamentos y demoras en el despacho. Además, en instrumentos de recolección de datos se usó: la observación, guía de entrevista al gerente general y trabajadores y toma de fotos para los respectivos análisis.

La presente investigación se ha enfocado a estudiar a la gestión de inventarios y ésta influye en la rentabilidad de la venta de medicamentos. Es por ello, que se estudiará a la gestión de inventarios como variable independiente según Asencio y Lozano (2017) y para la variable dependiente a la rentabilidad según Gutiérrez (2017).

Con relación al objetivo general este quedó expresado de la siguiente manera: Determinar en cuánto mejoró la rentabilidad mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022. Asimismo, se planteó los objetivos específicos de la siguiente manera: Determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de ventas mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022 y Determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de activos mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022.

La hipótesis general quedó expresada de la siguiente manera: La aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad en la botica Nueva Farma - Casma 2022. Asimismo, se planteó las hipótesis específicas de la siguiente manera: La aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de ventas en la botica Nueva Farma - Casma 2022 y la aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de activos en la botica Nueva Farma - Casma 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Para la presente investigación, se tuvo los siguientes trabajos previos a nivel internacional y nacional:

Arciniegas y Pantoja (2018), en el artículo científico, el objetivo es mostrar el fuerte impacto que tienen los factores de control de inventarios en la cadena de materiales dentales, donde la metodología fue descriptiva de aspectos cualitativos y cuantitativo, usando la encuesta como medio de recolección de información considerando como población 25 entrevistados. El resultado que obtuvo del control de inventarios, fue disminuir las debilidades estratégicas consiguiendo indicadores de rotación, exactitud y duración, aumentando la rentabilidad de 68% a 77%, por conclusión la aplicación de la herramienta tuvo un óptimo almacenamiento y stock reduciendo sus costos y favoreciendo a sus pacientes con los inventarios.

Escobar et al. (2017) en el artículo científico el objetivo es maximizar la rentabilidad esperada cumpliendo con la calidad y satisfacción de los clientes, donde la metodología aplicada es la simulación de Montecarlo, es usado para grandes y pequeñas empresas. El resultado que obtuvo para tener mayores beneficios optó por tener un inventario mínimo $s=10\text{kg}$ y máximo $s=50\text{kg}$ y para riesgo consideró $s=(<10,20>\text{kg})$, y con respecto a la rentabilidad en relación a la reducción de costos por compra de mercadería innecesaria fue del 18%, antes 65% y ahora 83%, por conclusión determinó el diseño del sistema de control de inventarios de productos perecederos de comercialización de pescados, consiguiendo maximizar la utilidad neta esperada.

Gonzáles (2020), en el artículo científico, el objetivo es conseguir las mayores ganancias para la empresa con inversiones en el inventario. La metodología que aplicó el investigador es cuantitativa y experimental. El resultado que obtuvo con la clasificación es: A antes 88.02% ahora 99.75%, B antes 79.12% ahora 99.67% y C antes 40.82% ahora 59.31% reflejándole un crecimiento en la empresa de 13.39%, a la vez aumentó el ROA en 12%, ROA en 10% y ROI en 6%. En conclusión, el control interno de los recursos de la empresa permite una planificación estratégica y organizacional en el área de logística. El aporte a la investigación, el modelo del cálculo del ABC y pasos de la ejecución con su respectivo análisis.

Golás (2020), en el artículo científico, el objetivo es describir el control interno de inventario en una empresa para reducir los costos por financiamiento. El método que usó el investigador es enfoque cuantitativo. El resultado generar una mejora de sus costos de inventario llevando un control que permita una gestión evitando pérdidas, creando un sistema, reduciendo sus costos por financiamientos en relación a la rentabilidad de la empresa de 67% a 72%. En conclusión, el control interno de los recursos de la empresa, permite una planificación estratégica y organizacional en el área de logística. El aporte, la generación de un sistema o una base de datos, donde lleve el control del inventario evitarían un incremento de los costos del almacén.

Domingo y Eginwin (2017) en el artículo científico el objetivo es realizar un modelo de gestión de inventario que permita reducir los costos de almacén. La metodología que usó el investigador es aplicada y experimental. El resultado se evidenció en una reducción de costos de inventario, en una empresa de pintura en 23.21% y aumento su rentabilidad en 16%, antes 61% ahora 77%. En conclusión, da entender que clasificar los recursos de la empresa por familias en el inventario, realizó su pronóstico de 164gl de pintura, 45 planchas de triplay y limpieza 667kg de aserrín para evitar quedarse desbastecidos generando tiempos ociosos por espera.

Asencio y Lozano (2017) en el artículo científico el objetivo es determinar las consecuencias de la gestión de inventarios en la rentabilidad de la empresa automotriz MOTORS SHOW SAC. El método que uso el investigador aplicando, enfoque cuantitativo, alcance descriptivo, corte transversal, y diseño no experimental. El resultado que obtuvo, fue la mejora favorable de la rentabilidad generando un ROS de 4.75%, ROA de 4.48%, ROE de 37% Y ROCE de 112%. Para finalizar el investigador dio como conclusión aplicar gestión de inventarios mejora sucesivamente generando la curva alta en la rentabilidad. El aporte, a la presente investigación como mejora a las ratios y sus cálculos, brindando confianza y credibilidad a las dimensiones a utilizar.

Pavón et al. (2019) en el artículo científico, el objetivo es describir el control interno de inventario en una empresa de bebidas purificadas. El método que usó el investigador es enfoque cuantitativo. El resultado se evidenció en una encuesta que el personal está de acuerdo a participar con las etapas de la gestión de inventarios

en un 70% para evitar pérdidas, aumentando su rentabilidad de ventas de 7%, antes 62% ahora 69% y la rentabilidad de activos en 12%, antes 69% ahora 81%. En conclusión, el control interno de los recursos de la empresa permite una planificación estratégica y organizacional en el área de logística. El aporte, fue la forma de llevar el control de inventarios y guía en la elaboración de formatos para la recolección de información.

Gokhale y Kaloji (2018), en el artículo científico, el objetivo es reducir los excesivos inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa de la industria de fundición. La metodología que usó el investigador es experimental y el uso de la herramienta Excel. El resultado se evidenció una reducción de sus costos mínimo de 12% en comparación con otros periodos, la rentabilidad antes 60.5% ahora 72.5%. En conclusión, la empresa con la gestión de inventarios mantiene una óptima cantidad de las existencias.

Sharma (2020), en el artículo científico, el objetivo es encontrar la cantidad correcta que cumpla con la rotación, exactitud y duración permitiendo controlar el inventario de manera estratégica. La metodología que usó el investigador es cuantitativa – cualitativo y descriptivo. El resultado se evidencio en una encuesta que el personal está de acuerdo a participar con la gestión de inventarios en un 70% para evitar pérdidas y la rentabilidad creció en 16%. En conclusión, para obtener beneficios de almacenamiento y adquisición es necesario considerar la valoración de la matriz del FODA.

Por otro lado, la presente investigación consideró el siguiente marco conceptual:

Los inventarios dan origen por los egipcios que acostumbraban almacenar grandes porciones de alimentos para ser utilizados en épocas de escases, de forma de abastecer en un determinado periodo (Durán, 2012)

Gestión de inventarios, es un conjunto de actividades, supervisiones y políticas que se encargan de controlar los niveles de inventarios en un determinado tiempo (Asencio y Lozano, 2017). Además, Kwadwo (2017) indica que el inventario que posee la empresa tiene que satisfacer las necesidades del cliente interno o externo y mantener un bajo costo en inventarios.

Para, Urquiola y Martínez (2017), define como la cadena de abastecimiento comprendiendo desde logística de cualquier sector de la empresa. También, Pradip (2019) menciona que la gestión de inventario minimiza los costos de inventario y maximiza la calidad de servicio, reduciendo los precios y productos de baja rotación.

La herramienta gestión de inventario presenta el siguiente objetivo, mantener la disponibilidad de los productos sin considerar bajo o altos niveles de inventarios brindando un excelente servicio al cliente, además evitar pérdidas para la empresa (Urquiola y Martínez, 2017).

Es importante mencionar los 8 tipos como se clasifican los principios fundamentales de la gestión de inventarios: enfoque de los procesos, enfoque de sistema para la gestión, enfoque basado en hechos, mejoramiento continuo, flexibilidad, optimización, integralidad y creatividad (Urquiola y Martínez, 2017).

Para el desarrollo de la herramienta gestión de inventario se requiere seguir las 3 etapas: diagnóstico, desarrollo, aplicación y seguimiento (Bofill et al, 2017). Asimismo, indican que consta de tres etapas: etapa (1) diagnóstico: se encarga de la búsqueda de información, análisis de la empresa, selección del producto a estudiar, análisis de la demanda del producto, etapa (2) desarrollo: se da con la conformación de los costos del sistema de inventario del producto de estudio, selección del modelo de sistemas de inventario que puede ser aplicado, aplicación de los modelos para el producto seleccionado y determinación de los valores de operación para el sistema. Además, determinación de los costos totales de cada sistema aplicado y selección del mejor, por último, la etapa (3) aplicación y seguimiento que consiste en la asignación de los valores del sistema para el producto seleccionado, ajustes ante determinados cambios de los parámetros de entrada en los modelos utilizados.

El método que usa la gestión de inventarios es FIFO (inglés, first input, first output) o PEPS primero en entrar, primero en salir) es utilizado para el stock de productos perecederos, es decir con fecha de caducidad como medicamentos, alimentos, textil, calzado entre otros. Además, logra una perfecta rotación de los productos,

prevenir la pérdida parcial o total del valor del producto y primacía a los productos más cercanos a la fecha de caducidad (Navarrete, 2018).

Las estrategias de la gestión de inventarios son: la clasificación de inventarios o también llamado ABC, pronóstico de demanda, políticas de inventario o EOQ lote económico de compra, Just in time, método FIFO y método LIFO (González, 2020).

La gestión de inventarios posee las siguientes dimensiones: rotación de inventarios, método ABC, exactitud de registros de inventarios y lote económico por pedido (Cárdenas, 2018).

Según Cárdenas (2018) la dimensión de rotación de inventarios, muestra la velocidad con que se mueven los productos en la organización, como también analiza el nivel de inmovilización de recursos en inventario. El indicador al número de rotación de inventario es, (**10 “crítico” <11-20” aceptable” <21” deseado”**).

$$N^{\circ} \text{ de rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de medicamentos vendidos}}{\text{Promedio de inventario}}$$

Fuente: Cárdenas, 2018

Según Causado (2016), la dimensión del Método ABC, tiene la finalidad de clasificar los productos por niveles y poder llevar un control. El indicador a la clasificación por valor monetario (A=80% valor del stock y 20% del total de los artículos, B=15% valor total de stock y 30% del total de los artículos, C=5% valor total de stock y 50% total de los artículos).

$$A = 80\%, B = 15\% \text{ y } C = 5\%$$

Fuente: Paniagua & Ramírez, 2019

Según Cárdenas (2018), la dimensión de Exactitud de registros de inventarios permite analizar la diferencia entre el conteo del inventario físico y la información contable de inventario disponible en los sistemas informáticos. El indicador es: EIR (**80 “crítico” <81-95” aceptable” <96” deseado”**).

$$EIR (\%) = \frac{\text{Número de conteos errados}}{\text{Número de conteos efectuados}}$$

Fuente: Cárdenas, 2018

Según Causado (2016), la dimensión de Lote optimo por pedido, hace referencia al inventario con la finalidad de maximizar los beneficios con una óptima cantidad de productos y precios de cada uno. El indicador EOQ, permite saber que comprar, cuando comprar y cuanto comprar.

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 (\text{Demanda del producto}) \times \text{Costos de pedido}}{(\text{Costo de mantener inventario})}}$$

Fuente: Causado, 2016

La rentabilidad se define como el vínculo entre ingresos y costos generados por los activos la empresa u organización. Finalizando, que la rentabilidad puede ser calculada con las ventas, activos, capital relacionado a un objetivo a corto plazo (Vásquez, 2017).

Según Gutiérrez (2017) indica que la rentabilidad está vinculada con el cálculo de las ratios, permitiendo eficientemente si lo que se ha invertido está dando resultados con las ventas y los activos en la liquidez de la empresa. Además, Asencio y Lozano (2017) indica que mide la efectividad del rendimiento de las actividades como la utilidad de la empresa.

La rentabilidad tiene como objetivo medir los estados de resultados: margen bruto de utilidades, margen de utilidades de operación, margen neto de utilidades, rendimientos de los activos totales o rendimiento de la inversión, rendimiento de capital, utilidades por acción y razón precio (Gutierrez,2017).

Según Gutiérrez (2017) indica que existen tres tipos de rentabilidad: margen de utilidad, rendimiento sobre la inversión y rendimiento sobre el capital contable.

Las dimensiones de la variable dependiente rentabilidad son los siguientes: rentabilidad de ventas y rentabilidad de activos (Franco y Rodríguez, 2021).

Franco y Rodríguez (2021) la dimensión de rentabilidad de ventas tiene los siguientes indicadores que se vincula con el nivel de utilidades obtenidas de las ventas realizadas.

Costo de ventas sobre ventas

$$\text{Costo de ventas} = \text{Inventario inicial} + \text{Inventario adquirido} - \text{Inventario final}$$

Ratio de utilidad:

$$Utilidad\ bruta = \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ netas}$$

Ratio de utilidad operativa: es el resultado de los ingresos y restar los costos y gastos como pago al personal, alquileres, servicios y otros, que permite evaluar pérdidas y ganancias a la empresa.

$$Utilidad\ operativa = Margen\ operativo \times ventas\ netas$$

La dimensión de rentabilidad de activos (Franco y Rodríguez, 2021) indican que tiene la finalidad de dar a conocer la eficiencia del uso de los activos que son todos los recursos tangibles o intangibles que posee la empresa.

ROE: Rentabilidad financiera

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta\ después\ de\ los\ impuestos}{Patrimonio\ neto}$$

ROA: Rentabilidad económica

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta\ después\ de\ los\ impuestos}{Activos}$$

ROI: Retorno sobre la inversión

$$ROI = \frac{Ganancia - Inversión}{Inversión}$$

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

La presente investigación es tipo aplicada debido a que se usó las tres etapas de la gestión de inventario, que logro resolver los problemas de desabastecimiento de productos por los inadecuados inventarios, incrementando las ventas y mejorando la rentabilidad en la botica. Además, enfoque cuantitativo porque los datos obtenidos fueron medibles y calculados a través de indicadores, siendo evaluados estadísticamente y comparando con la hipótesis (Cabezas et al, 2018).

Diseño de investigación

La investigación presenta diseño pre-experimental porque la variable independiente (gestión de inventario) modificó la variable dependiente (rentabilidad), en una evaluación de dos etapas un pre-test y post-test; por su temporalidad es longitudinal debido a que se realizaron dos mediciones de la aplicación de la gestión de inventarios y la rentabilidad, obtenidos del pre y post prueba. Por su alcance, es explicativo, debido a la relación que se encontró en las dos variables de la investigación, además de nivel explicativo, se encarga de encontrar las causas que generan el problema y aplicar la gestión de inventario como apoyo para dar solución a la baja rentabilidad (Cabezas et al, 2018).



X: Gestión de inventario

O₁: Medición pre-test de la variable de rentabilidad

O₂: Medición post-test de la variable de rentabilidad

3.2. Variables y operacionalización

Variable independiente:

Gestión de inventarios es un conjunto de actividades, supervisiones y políticas que se encargan de controlar los niveles de inventarios en un periodo de tiempo (Asencio y Lozano, 2017).

Variable dependiente:

La rentabilidad está vinculada con el cálculo de las ratios, permitiendo eficientemente si lo que se ha invertido está dando resultados con las ventas y los activos en la liquidez de la empresa (Gutiérrez ,2017).

La operacionalización que busca relacionar los conceptos y variables a indicadores que sean observables posteriormente a ser medibles (Cabezas, 2018). La presente investigación presenta su matriz de operación visualizada en (ver anexo1).

3.3. Población, muestra y muestreo

Población

Es un conjunto de elementos que se emplearán en el desarrollo del estudio, siendo considerada como un todo (Cabezas et al, 2018). Para la presente investigación, la población está representada por las ventas entre los meses de marzo, abril, mayo y junio del 2022.

El criterio de inclusión se consideró los horarios de atención al cliente (lunes a domingos de 8:00 a.m. a 8:00 p.m. y feriados) y el criterio de exclusión (ninguno).

3.3.1. Muestra

Es una parte del todo también se considera a la toma pequeña del total de la población. Para la presente investigación, la muestra considerada son las ventas diarias comprendidas entre los meses de junio (pre test) y setiembre (post test), la recolección de información es diaria (Cabezas et al, 2018).

3.3.2. Muestreo

La investigación cuenta con muestreo no probabilístico por conveniencia, debido a que la muestra es igual a la población.

3.3.3. Unidad de análisis

Son las ventas diarias de los productos de la botica “Nueva Farma”.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas de la investigación

La entrevista es una herramienta para recolectar información en una investigación, logrando obtener información mediante la interrelación oral con el investigador (Troncoso y Amaya, 2017). Para la presente investigación se realizó la entrevista al personal y al gerente general de la botica Nueva Farma.

La técnica de análisis de datos permite controlar la información en la operación, con la finalidad de obtener datos precisos que alcance nuestros objetivos (Troncoso y Amaya, 2017). Para la investigación se utilizó el análisis de datos de ventas, stock de productos, productos con mayor demanda, entre otros, que será útil para el cálculo de los indicadores de la gestión de inventario como la rentabilidad.

3.4.2. Instrumentos

Para el desarrollo de la investigación se usaron los siguientes instrumentos: la guía de entrevista y guía de revisión documentaria.

Guía de entrevista, se inició explicando las indicaciones a los entrevistados de veracidad y confiabilidad, en relación a la estructura está compuesto por 10 preguntas abiertas con la finalidad de identificar los problemas en relación a las ventas mensuales y el stock de medicamentos vistos en ambos aspectos (ver anexo 2).

Guía de revisión documentaria, los documentos físicos y electrónicos que comprende la información de las ventas (facturas y boletas) para los cálculos de la rentabilidad de ventas, las facturas de proveedores para los cálculos de rentabilidad de activos, además el registro del Kardex de ingreso y salida de productos para el cálculo de máximo y mínimo de inventarios (ver anexo3).

Validez de los instrumentos

Para este tipo de prueba se tomó en cuenta la validez de contenido mediante el juicio de expertos por tres docentes de la carrera ingeniería industrial especialistas en logística, cuyas firmas validan los instrumentos utilizados para la recolección de datos (ver anexo5).

Tabla 1. *Listado de expertos*

Experto	Especialidad
Mg. Gerardo Sosa Panta	Ingeniero Industrial
Mg. Severin Augusto Fahabender Céspedes	Ingeniero Industrial
Mg. Oliver F. Cupén Castañeda	Ingeniero Industrial

Confiabilidad

La investigación tuvo como instrumento de medición, la entrevista y la ficha de registro, que permiten medir la confiabilidad por el alfa Cronbach, obteniendo 0.7 de resultado (ver anexo6), siendo aceptable el número de ítems de la escala.

3.5. Procedimientos

Se inició, con la entrega de la solicitud de permiso al gerente general (anexo4), permitiendo la autorización del registro de información para el trabajo de investigación, una vez firmada se asistió a la empresa a tomar la evidencia con el uso de los instrumentos de medición (entrevista y ficha de registro). En la primera etapa se inició con el análisis de los problemas, junto con el gerente general se logró conseguir el problema interno a solucionar, una vez planteado se analizó qué herramientas de ingeniería me brindaría una solución, después se procedió la elaboración de la introducción considerando: la problemática, justificación, objetivos e hipótesis. En la segunda etapa, se realizó una investigación profunda con respecto a los antecedentes que permita conseguir resultados, aplicando la gestión de inventario como sustento de mejora y apoyo para la investigación, además de las teorías de las dos variables. En la última etapa, se identificó el tipo y diseño de la investigación. A continuación, con respecto al primer objetivo que es: determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de ventas mediante la aplicación de gestión de inventarios, se requiere recopilar la información de ventas de la botica realizada en los meses de junio a setiembre, además se analizó la base de datos interna de ventas, realizó los reportes de ventas y se dará a conocer los periodos que sobresalió la rentabilidad y en qué productos (medicamentos) tiene mayor demanda. Además, con el segundo objetivo que es determinar en cuánto mejoró la

rentabilidad de activos, los reportes de inventarios, el stock de los productos, las compras a proveedores, así como, elaboración de formatos que permitan calcular los indicadores de ratios.

3.6. Método de análisis de datos

La investigación inició con el análisis descriptivo de las variables comparando los resultados del antes y el después de la gestión de inventario y rentabilidad, además se elaboraron las gráficas de barras, como también el análisis estadístico descriptivo obtenido del programa SPSS versión-26 obteniendo el número, máximo, mínimo, media y desviación estándar. Luego, prosiguió el análisis inferencial a la variable dependiente mediante muestra relacionada, primero se consideró la prueba de normalidad de Shapiro Wilk cuando la muestra es menor a 50, y la prueba “de Student” si es paramétrico, que comparó el antes y después de la rentabilidad, con el valor de significancia para evaluar cuál de las dos hipótesis (nula o alternativa) es aceptada.

3.7. Aspectos éticos

La investigación ha sido desarrollada con dos criterios: internacional la utilización de la norma ISO 69, la guía de elaboración de trabajo de investigación UCV y el uso de turnitin un software anti plagio.

IV. RESULTADOS

La presente investigación tuvo como propósito mejorar la rentabilidad, en el área del almacén en la botica Nueva Farma, se ejecutó mediante la aplicación de la gestión de inventarios; para ello, se formularon dos objetivos específicos, (1) determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de ventas mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022, se debe indicar que la rentabilidad de ventas presenta tres dimensiones, donde se indica lo siguiente:

- Resultado del Costo de ventas

Tabla 2. *Diferencia del costo de ventas antes y después (expresado en soles)*

Semanas	Costo De Venta		
	Antes (S/.)	Después (S/.)	Diferencia (S/.)
Semana 1	1,251.00	1,499.50	248.50
Semana 2	1,230.80	1,415.30	184.50
Semana 3	768.90	1,425.66	656.76
Semana 4	1,109.90	1,824.14	714.24
Semana 5	1,331.20	1,430.24	99.04
Semana 6	1,289.20	1,420.81	131.61
Semana 7	1,181.70	1,426.60	244.90
Semana 8	1,643.60	2,037.56	393.96

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio del costo de ventas es de S/.1,336.25 y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio de costo de ventas es de S/.1,559.98, lo que significa una mejora de S/.223.73 semanalmente, considerando el inventario inicial y el inventario final.

- Resultado de utilidad bruta

Tabla 3. *Diferencia de la utilidad bruta antes y después (expresado en soles)*

Semanas	Utilidad bruta		
	Antes (S/.)	Después (S/.)	Diferencia (S/.)
Semana 1	1,251.00	1,499.50	248.50
Semana 2	1,230.80	1,415.30	184.50
Semana 3	768.90	1,425.66	656.76
Semana 4	1,109.90	1,824.14	714.24

Semana 5	1,331.20	1,430.24	99.04
Semana 6	1,289.20	1,420.81	131.61
Semana 7	1,181.70	1,426.60	244.90
Semana 8	1,643.60	2,037.56	393.96

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio de la utilidad bruta es de S/.1,336.25 y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio de la utilidad bruta es de S/.1,559.98, lo que significa una mejora de S/.223.73 semanalmente, considerando las ventas y costo de la mercadería, donde la utilidad está representado en promedio al 100% del producto.

- Resultado de la utilidad operativa

Tabla 4. Diferencia de la utilidad operativa antes y después (expresado en soles)

Semanas	Utilidad operativa		
	Antes (S/.)	Después (S/.)	Diferencia (S/.)
Semana 1	2,301.00	2,549.50	248.50
Semana 2	2,280.80	2,465.30	184.50
Semana 3	1,818.90	2,123.66	304.76
Semana 4	2,609.90	3,174.14	564.24
Semana 5	2,381.20	2,480.24	99.04
Semana 6	2,339.20	2,470.81	131.61
Semana 7	2,231.70	2,476.60	244.90
Semana 8	2,993.60	3,537.56	543.96

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio de la utilidad operativa es de S/.2,369.54 y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio de la utilidad operativa es de S/.2,830.19, lo que significa una mejora de S/.460.65 semanalmente, considerando la utilidad bruta y los gastos administrativos (alquiler, pago al personal y otros).

Con respecto, (2) objetivo específico que es determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de activos mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022. Se debe indicar que la rentabilidad de activos presenta tres dimensiones, donde se indica lo siguiente:

- Resultado del ROE

Tabla 5. *Diferencia del ROE antes y después (expresado en porcentaje)*

Semanas	ROE		
	Antes (%)	Después (%)	Diferencia (%)
Semana 1	13	21.71	8.30
Semana 2	14	21.32	7.67
Semana 3	5	23.25	18.45
Semana 4	7	32.59	25.51
Semana 5	16	18.06	1.76
Semana 6	16	19.24	3.03
Semana 7	15	20.96	6.43
Semana 8	23	29.78	7.20

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio del ROE es de 17.81% y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio del ROE es de 36.0%, lo que significa una mejora del 18.19% semanalmente, considerando la utilidad neta y el patrimonio.

Tabla 6. *Diferencia del ROA antes y después (expresado en porcentaje)*

Semanas	ROA		
	Antes (%)	Después (%)	Diferencia (%)
Semana 1	2	3.00	1.13
Semana 2	2	2.74	0.92
Semana 3	1	2.78	2.15
Semana 4	1	2.76	2.10
Semana 5	2	2.50	0.23
Semana 6	2	2.48	0.32
Semana 7	2	2.49	0.64
Semana 8	2	2.49	0.46

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio del ROA es de 2.20% y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio del ROA es de 4.0%, lo que significa una mejora del 1.80% semanalmente, considerando la utilidad neta y activo total bruta.

- Resultado del ROI

Tabla 7. *Diferencia del ROI antes y después (expresado en porcentaje)*

	ROI		
	Antes (%)	Después (%)	Diferencia (%)
Semana 1	2.04082	2.04082	0.00000000
Semana 2	2.04082	2.04082	0.00000000

Semana 3	2.04082	2.04082	0.000000000
Semana 4	2.04082	2.04082	0.000000000
Semana 5	3.09278	4.16667	1.073883162
Semana 6	3.09278	4.16667	1.073883162
Semana 7	3.09278	4.16667	1.073883162
Semana 8	3.09278	4.16667	1.073883162

Fuente: Elaboración propia

El resultado indica que antes de la implementación (PRE TEST) el promedio del ROI es de 2.84% y después de aplicar la gestión de inventarios el promedio del ROI es de 3.0%, lo que significa una mejora del 0.16% semanalmente, considerando los ingresos y la inversión.

Contrastación de la hipótesis

Para contrastar las hipótesis planteadas, se da inicio con la hipótesis específica: La aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de ventas en la botica Nueva Farma - Casma 2022

- Primero, se realiza la prueba de normalidad para identificar el comportamiento paramétrico o no paramétrico, considerando la cantidad de datos, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 8. Tipo de muestras

Tipo de muestra	Descriptivo	¿Qué prueba usa
Muestra grande	Si la cantidad de datos es mayor a 30	KOLMOGOROV-SMIRNOV
Muestra pequeña	Si la cantidad de datos es menor a 30	SHAPIRO-WILK

Tabla 9. Prueba de normalidad de la rentabilidad de ventas

	Pruebas de normalidad			Shapiro-wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
COSTO_VENTA	,267	8	,096	,857	8	,112
UTILIDAD_BRUTA	,267	8	,096	,857	8	,112
UTILIDAD_OPERATIVA	,219	8	,200 ^a	,867	8	,142

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: SPSS versión 26

- HIPÓTESIS 2: La aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de activos en la botica Nueva Farma - Casma 2022.

Hipótesis Alternativa: La aplicación de Gestión de inventarios mejoró la rentabilidad de activos en la botica Nueva Farma - Casma 2022.

Primero, se realiza la prueba de normalidad para identificar el comportamiento paramétrico o no paramétrico, considerando la cantidad de datos, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 10. Tipo de muestras

Tipo de muestra	Descriptivo	¿Qué prueba usa
Muestra grande	Si la cantidad de datos es mayor a 30	KOLMOGOROV-SMIRNOV
Muestra pequeña	Si la cantidad de datos es menor a 30	SHAPIRO-WILK

De acuerdo, al valor de la significancia se presenta la siguiente regla de decisión:

- Si $p \text{ valor} \leq 0.05$, los datos presentan un comportamiento no paramétrico
- Si $p \text{ valor} \geq 0.05$, los datos presentan un comportamiento paramétrico

Tabla 11. Prueba de normalidad de la rentabilidad de ventas

	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
ROE	,323	8	,014	,841	8	,077
ROA	,179	8	,200*	,856	8	,110
ROI	,325	8	,013	,665	8	,001

*. Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: SPSS versión 26

V. DISCUSIÓN

La presente investigación titulada “Aplicación de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en la botica Nueva Farma - Casma 2022”, logro importantes resultados, que se asemejan con los antecedentes nacionales e internacionales, como también la teoría que permite respaldar las variables de estudio, como Urquiola y Martínez (2017) mencionan que la gestión de inventarios tiene como finalidad mantener la disponibilidad de los productos sin considerar bajo o altos niveles de inventarios brindando un excelente servicio al cliente, además evitar pérdidas para la empresa y la rentabilidad como el vínculo entre ingresos y costos generados por los activos la empresa u organización. Asimismo, la rentabilidad puede ser calculada con las ventas, activos, capital relacionado a un objetivo a corto plazo Vásquez (2017). Después de implementar el método OCRA en la botica Nueva Farma, se contrasto que la herramienta utilizada permitió mejorar la rentabilidad en el área del almacén, donde se encargan de mantener el stock óptimo de los productos que ofrece la empresa para su respectiva venta, enfocado en la clasificación de los productos en A, B y C, para ello, se realizó el análisis con respecto a los dos objetivos formulados en la investigación.

Con respecto, al primer objetivo que es determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de ventas mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022. Según Franco y Rodríguez (2021) en su teoría indica que la rentabilidad de ventas tiene los siguientes indicadores costos de ventas, utilidad operativa y la utilidad bruta que se vinculan con el nivel de utilidades obtenidas de las ventas realizadas durante un periodo determinado. Para ello, los resultados obtenidos en la presente investigación con la aplicación de la gestión de inventario, se logró una mejora en el costo de venta en S/223.73 semanales, la utilidad bruta logro una mejora de S/223.73 y la utilidad operativa logro una mejora de S/290.19, considerando que para mejorar las ventas se realizó adecuadamente la clasificación de los productos, además de agregar nuevos productos a la cartera de la empresa, que son productos de limpieza personal de 98 productos entre shampoo, jabones, desodorante y otros, para ello, se realizó una encuesta a los

clientes de la empresa, lo cual tuvo una nueva clasificación con el método ABC lo que generó una mejora en las ventas. Para realizar una comparación, se menciona a Golás (2020) en su investigación logró identificar la situación de la empresa con la observación y el cuestionario, reduciendo costos en la adquisición de productos que no tienen movimiento, que generan espacio de almacén, llevando un control que permita una gestión evitando pérdidas, creando un sistema, reduciendo sus costos por financiamientos en relación a la rentabilidad de la empresa de 67% a 72%, lo que permitió crecer y ganar posicionamiento de la empresa en el mercado. Asimismo, Domingo y Eginwin (2017) lograron reducir los costos de almacén con la aplicación de la gestión de inventario en sus instalaciones de almacén, mejorando el inventario realizando un adecuado pronóstico de stock de los productos evitando sobre stock, lo que obtuvo como resultado la reducción de costos de inventario en la empresa de pintura en 23.21% y aumento su rentabilidad en 16%, antes 61% ahora 77%, lo que permitió un stock óptimo de los productos evitando un desabastecimiento y que no exista productos vencidos por el mal manejo de despacho.. Del mismo modo, Pavón et al (2019) en su investigación lograron mantener el control interno de inventario en una empresa de bebidas purificadas, logrando un aumento de la rentabilidad de ventas de 7%, antes 62% ahora 69% y la rentabilidad de activos en 12%, antes 69% ahora 81%, mejorando el control interno de los recursos de la empresa que permite una planificación estratégica y organizacional en el área de logística.

Con respecto, al segundo objetivo que es: determinar en cuánto mejoró la rentabilidad de activos mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022. Franco y Rodríguez (2021) indican que tiene la rentabilidad de activos presenta como indicadores el ROE, ROA y ROI, que tienen como finalidad dar a conocer la eficiencia del uso de los activos que son todos los recursos tangibles o intangibles que posee la empresa, entonces los resultados obtenidos fue la mejora del ROE en 19.0% semanales, el ROA logro una mejora de 2.0% y el ROI logró una mejora de 0.27%, resultados similares con Gonzáles (2018) lograron identificar problemas en la clasificación de los productos, es por ello, que aplicó una de las dimensiones de la gestión de inventario, logrando A antes

88.02% ahora 99.75%, B antes 79.12% ahora 99.67% y C antes 40.82% ahora 59.31% reflejando un crecimiento de la rentabilidad de ventas en 13.39% a la vez aumentó el ROA en 12%, ROA en 10% y ROI en 6%. Del mismo modo, Asencio y Lozano (2017) en su investigación aplicaron la gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad de la empresa automotriz, obteniendo como resultado una mejora favorable de la rentabilidad generando un ROS de 4.75%, ROA de 4.48%, ROE de 37% Y ROCE de 112%. Asimismo, Sharma (2020) en su investigación lograron encontrar la cantidad correcta que cumpla con la rotación, exactitud y duración permitiendo controlar el inventario de manera estratégica, obteniendo como resultado el crecimiento de la rentabilidad en 16%, lo que generaba disponer de la cantidad. Entonces, en comparación con los datos obtenidos con la presente investigación y los antecedentes, se concluye que aplicar gestión de inventarios mejora sucesivamente, generando una curva alta en la rentabilidad, lo que permite que el desarrollo de la empresa en el mercado y su posicionamiento, generando confianza y la lealtad de los clientes.

VI. CONCLUSIONES

1. Se determinó en cuánto mejoró la rentabilidad de ventas mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022: (1) costo de venta en S/223.73 semanales, (2) la utilidad bruta en S/223.73 y (3) la utilidad operativa en de S/290.19, realizando el diagnóstico a la situación actual de la empresa, identificando las causas que generan a baja rentabilidad, con la evaluación de la entrevista y la encuesta, y ser analizada en el diagrama de Ishikawa y el diagrama de Pareto, para dar solución a las causas que generan la baja rentabilidad en la empresa de estudio.
2. Se determinó en cuánto mejoró la rentabilidad de activos mediante la aplicación de gestión de inventarios en la botica Nueva Farma - Casma 2022: (1) ROE antes de la implementación 17.81% y después de la implementación es 36% con una mejora del 19%, (2) ROA antes de la implementación 2.2% y después de la implementación es 4% con una mejora del 2% y (3) ROI antes de la implementación 2.84% y después de la implementación es 3% con una mejora del 0.27%, logrando implementar una nueva lista de productos, que los demandantes solicitaban la línea de productos de limpieza personal.

VII. RECOMENDACIONES

1. A la empresa Nueva Farma se recomienda mantener la aplicación de la gestión de inventario, realizando los inventarios aleatorios, considerando los 15 productos establecidos en la investigación y comprobar la exactitud de inventario para la solicitud del requerimiento de compra. Para lograr los resultados esperados, se debe realizar las evaluaciones y seguimientos, como el cumplimiento obligatorio de los manuales elaborados por los autores de la investigación.
2. A la empresa, realizar las compras de acuerdo a la cantidad mínima para realizar los pedidos de acuerdo a cada grupo de clasificación, en el proveedor que se ha establecido para cada uno de ellos, además de realizar los inventarios aleatorios para el grupo A de 15 productos al azar, para el grupo B de 15 productos al azar y el grupo C de 5 productos al azar, para verificar las cantidades físicas con el sistema.

REFERENCIAS

AGÜERO, Listet, et al. Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios. Revista Ingenierías Universidad de Medellín [en línea]. Abril, 2017, v.15, nº2 [30 de marzo del 2022]. Disponible en: <http://www.cyta.com.ar/ta1502/v15n2a2.htm>

ISSN; 1666-1680

ANDIYAPPILLAI, Natesan. Digital Transformation in Warehouse Management Systems (WMS) Implementations. Revista International Journal of Computer Applications [en línea]. Marzo, 2020, v.177, nº45 [22 de abril del 2022]. Disponible en:

https://www.researchgate.net/profile/Natesan-Andiyappillai/publication/339986803_Digital_Transformation_in_Warehouse_Management_Systems_WMS_Implementations/links/5e76aecb299bf1892cff045a/Digital-Transformation-in-Warehouse-Management-Systems-WMS-Implementations.pdf

ISSN: 0975-8887

APUNTE, Ruth y RODRIGUEZ, Ramón. Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana Ciencias Holguín. Revista Ciencias Holguín [en línea]. Julio - Setiembre, 2016, v.22, nº3 [30 de marzo del 2022]. Disponible en: Diseño y aplicación de sistema de gestión en Inventarios en empresa ecuatoriana (redalyc.org)

ISSN: 1027-2127

ARCINIEGAS, Olga y PANTOJA, Mirian. Análisis de la gestión de inventarios de las clínicas odontológicas de la ciudad de Ibarra. Revista holopraxis [en línea]. Julio - Setiembre, 2016, v.22, nº3 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.revistaholopraxis.com/index.php/ojs/article/view/56>

ISSN: 2588-0942

ASENCIO, Luis y LOZANO, Edwin. El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. Revista de Ciencias de la

Administración y Economía [en línea]. Setiembre, 2017, v.7, nº13 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=504551272009>

ISSN: 1390-9150

ASHOK Kumar. Inventory management and profitability: an empirical analysis of indian cement companies. Revista de innovación [en línea]. Abril, vol.2, nº7, 2017 [30 de marzo del 2022]. Disponible en pdf.

ISSN: 2319-2836

ATNAFU D et al. The impact of inventory management practice on firms' competitiveness and organizational performance: Empirical evidence from micro and small enterprises in Ethiopia. Revista Cogent Business & Management [en línea]. Julio,218, vol.5, nº1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/23311975.2018.1503219?needAccess=true>

ISSN: 2331-1975

BAHADUR, Chitra. Effect of Inventory Management on Profitability: Empirical Evidence from Uniliver Nepal Limited. Revista de Ciencias [en línea]. Agosto, 2020, v.3, nº1. [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.nepjol.info/index.php/jom/article/view/30910>

ISSN: 0360-8352

BARUFFALD, Giulia et al. Arehouse management system customization and information availability in 3pl companies: A decision-support tool. Revista de Ciencias [en línea]. Agosto, 2019, v.1, nº1. [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IMDS-01-2018-0033/full/html>

ISSN: 2218-3620

BECERRA, Pablo. Green supply chain quantitative models for sustainable inventory management: A review. Revista de journals[en línea]. Agosto, 2020, v.326, nº15. [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959652621037239>

ISSN: 0959-6526

BOFILL, Arturo, et al. Procedimiento para la gestión de inventario en el almacén central de una cadena comercial cubana. Revista Universidad y sociedad [en línea]. Enero-marzo, 2017, v.9, nº1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000100006

ISSN: 2218-3620

CAMACHO, Adriana et al. Importancia de la gestión de inventario en empresa de Manufactura. Revista Boletín de innovación, logística y operaciones [en línea]. Julio- diciembre, 2020, v.2, nº2 [28 de abril del 2022].

CARDONA, Jose et al. Gestión de inventario y almacenamiento de materias primas en el sector de alimentos concentrados. Revista ciencia [en línea]. Julio - diciembre, 2016, v.15, nº30 [30 de marzo del 2018]. Disponible en:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-12372018000200195&lang=es

ISSN:1794-1237

CAUSADO, Edwin. Modelo de inventarios para control económico de pedidos en empresa comercializadora de alimentos. Revista Ingenierías Universidad de Medellín [en línea]. Julio - diciembre, 2016, v.4, nº27 [30 de marzo del 2022]. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/750/75045730012.pdf>

ISSN: 1692-3324

CHEBET, Everline y SAMSON Kitheka. Effects of Inventory Management System on Firm Performance – An Empirical Study. Revista science and engineering [en línea]. Marzo, 2019, v.4, nº9. [28 de abril del 2022]. Disponible en:

[https://www.ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT19OCT1632_\(1\).pdf](https://www.ijisrt.com/assets/upload/files/IJISRT19OCT1632_(1).pdf)

ISSN: 2456-2165

DE LA FUENTE, Luis. Gestión efectiva del producto: stock y rotación. Revista de T&C [en línea]. Abril, vol.31, nº6, 2017 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.elsevier.es/es-revista-farmacia-profesional-3-pdf-X021393241762055X>

ISSN: 2139-3241

DOMINGO, Juan y EGINIWIN, Joseph. Inventory Management and SMEs Profitability. A Study of Furniture Manufacturing, Wholesale and Eatery Industry in Delta State, Nigeria. Revista Journal of Finance and Accounting [en línea]. Diciembre, 2017, v.5, nº3 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<http://pubs.sciepub.com/jfa/5/3/1/index.html>

ISSN: 1380-4050

DOMINGO, Juan y EGINIWIN, Joseph. Inventory management, managerial competence and financial performance of small businesses. Revista Journal of Finance and Accounting [en línea]. Noviembre, 2017, v.5, nº3 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JAEesE>

ISSN: 2456-8880

DURÁN, Yosmary. Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. Revista Vision Gerencial [en línea]. Noviembre, 2012, v.1, nº1 [27 de noviembre del 2022]. Disponible en

<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545892008.pdf>

ISSN: 137-8822

ESCOBAR, John at al. Gestión de Inventarios para distribuidores de productos perecederos. Revista Ingenieria desarrollo [en línea]. Enero-junio, 2017, v.35, nº1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<http://www.scielo.org.co/pdf/inde/v35n1/2145-9371-inde-35-01-00219.pdf>

ISSN: 2145-9371

FRANCO, Cynthia y RODRÍGUEZ, Amelia. Propuesta para optimizar la gestión de inventarios y su influencia en los estados financieros de una empresa comercial. Tesis de Posgrado [en línea]. Mayo, 2021 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19872/FRANCO_L%C3%93PEZ_RODRIGUEZ_RAMIREZ%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

GARRIDO, Irma et al. La gestión de inventario como factor estratégico en la administración de empresas. _Revista [en línea]. Mayo, 2017, v. 13, n°37 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/19865>

ISSN: 1856-1810

GERMANIA, Olga, et al. análisis de la gestión de inventarios de las clínicas odontológicas de la ciudad de Ibarra. Revista de ciencia, tecnología e innovación [en línea]. Abril, vol.2, n°1, 2018 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.revistaholopraxis.com/index.php/ojs/article/view/56>

ISSN: 2588-0942

GONZALES, Adolfo. Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva. Revista de ciencia & tecnología [en línea]. Marzo, vol.28, n°1, 2018 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052020000100133&lang=es

ISSN: 0718-3305

GOKHALE, Prayag y KALOJI, Megha. A Study on Inventory Management and Its Impact on Profitability in Foundry Industry at Belagavi, Karnataka. Revista International Journal of Latest Technology in Engineering, Management & Applied Science [en línea]. Setiembre, 2018, v.7, n°9 [30 de marzo del 2022]. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/327931145_A_Study_on_Inventory_Management_and_Its_Impact_on_Profitability_in_Foundry_Industry_at_Belagavi_Karnataka

ISSN: 2278-2540

GONZÁLES Adolfo. Un modelo de gestión de inventarios basado en estrategia competitiva [en línea]. Marzo, 2020, v.28, n°1 [28 de octubre del 2022]. Disponible en:

https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S071833052020000100133&script=sci_arttext

ISSN: 0718-3305

GUTIÉRREZ, Joel et al. Liquidez y rentabilidad. Una revisión conceptual y sus dimensiones. Revista Internacional [en línea]. Setiembre, 2017, v.3, n°1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en pdf.

ISSN: 2413-5860

INDECOPI. Sector Salud: Indecopi fiscalizó farmacias, ventas de alcohol y oxígeno durante la pandemia y recibió 2512 ciudadanos [en línea]. Marzo, 2021. Disponible en: https://www.indecopi.gob.pe/notas-de-prensa/-/asset_publisher/A97k3Jaho6e9/content/sector-salud-indecopi-fiscalizo-farmacias-venta-de-alcohol-y-oxigeno-durante-la-pandemia-y-recibio-2512-reportes-ciudadanos?inheritRedirect=false

LÓPEZ, Brayan et al. Gestión de inventarios para reducir los costos del almacén de Manpower Perú E.I.R.L. Revista ingeniería [en línea]. Setiembre, 2018, v.4, n°1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en pdf.

ISSN: 0360-8352

LOZANO, Magaly. Inventory management and profitability of a company in the automotive sector. Revista Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies [en línea]. Mayo, vol. 2, n°4, 2021. Disponible en:

<https://journals.sapienzaeditorial.com/index.php/SIJIS/article/view/157>

ISSN: 2698-7844

LUKKARINEN Juha y JUKKA Majava. Inventory Management in a Corporation Context. Revista International Journal [en línea]. Mayo, vol. 9, nº2, 2020. Disponible en pdf.

ISSN:2145-9360

MINISTERIO DE PRODUCCIÓN. Produce: Ventas del retail minorista crecieron 20% en febrero y superaron los S/ 3600 millones [en línea]. Abril, 2022. Disponible en: <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/603065-produce-ventas-del-retail-minorista-crecieron-20-en-febrero-y-superaron-los-s-3600-millones>

MOHAMMAD, Malek et al. Inventory management in blood supply chain considering fuzzy supply/demand uncertainties and lateral transshipment. Revista Journal of Cleaner Production [en línea]. Diciembre, 2021, vol. 60, nº3. Disponible en pdf.

[https://www.trasci.com/article/S1473-0502\(21\)00059-8/fulltext](https://www.trasci.com/article/S1473-0502(21)00059-8/fulltext)

ISSN: 1031-0302

NAVARRETE, Edison. Importancia de la gestión de inventario en las empresas. Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico – Tecnológicas [en línea]. Junio, 2018, v.1, nº1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en pdf.

ISSN: 2600-5832

ORTEGA, Ana, et al. nivel de importancia del control interno de los inventarios dentro del marco conceptual de una empresa. Revista de innovación [en línea]. Abril, 2017, vol.7, nº1 [30 de marzo del 2022]. Disponible en pdf.

ISSN: 2463-0217

OTUYA, Eginiwin. Inventory Management and SMEs Profitability. A Study of Furniture Manufacturing, Wholesale and Eatery Industry in Delta State, Nigeria. Revista Journal of Finance and Accounting [en línea]. Setiembre, 2017, v.5, nº3 [30 de marzo del 2022]. Disponible en: [Inventory Management and SMEs Profitability. A Study of Furniture Manufacturing, Wholesale and Eatery Industry in Delta State, Nigeria \(sciepub.com\)](https://www.sciepub.com/Inventory-Management-and-SMEs-Profitability-A-Study-of-Furniture-Manufacturing-Wholesale-and-Eatery-Industry-in-Delta-State-Nigeria)

ISSN: 2333-8857

PAVÓN, Davis, et al. Control interno de inventario como recurso competitivo en una PyME de Guayaquil. Revista Venezolana de Gerencia [en línea]. Setiembre, 2019, v.24, n°87 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.redalyc.org/journal/290/29060499014/29060499014.pdf>

ISSN: 1315-9984

PEÑA, Omaira y SILVA Rafael. Factores incidentes sobre la gestión de sistemas de inventario en organizaciones venezolanas. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales [en línea]. Mayo - agosto, 2016, v.18, n°2 [28 de abril del 2022].

Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/993/99345727003.pdf>

ISSN: 1317-0570

PRADIP Kumar. Modelado y análisis de sistemas de gestión de inventarios en salud: una revisión y reflexiones. Revista Ingeniería [en línea]. Agosto, 2019, v.137, n°1 [28 de marzo del 2022]. Disponible:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360835219305108>

ISSN: 0378-9789

PULUNGAN, Islam. Inventory management efficiency analysis: A case study of an SME Company. Revista Journal of Physics: Conference Series [en línea]. Julio, 2019, v.14, n°2 [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1402/2/022040/pdf>

ISSN: 1402-0040

RANJAN, Rashmi. Management of inventory for firms' efficiency—a study on steel manufacturing industry. Revista de avances en investigación gerencial [en línea]. Julio, 2022, v.1, n°1 [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JAMR-08-2021-0273/full/html>

ISSN: 0972-7981

SAEDI Samira. Mitigating the impact of drug shortages for a healthcare facility: An inventory management approach. *Revista engineering* [en línea]. Febrero, 2017, v.251, nº1 [28 de marzo del 2022]. Disponible:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0377221715010668>

ISSN: 0377-2217

SALAS, Katherinne et al. Metodología de Gestión de Inventarios para determinar los niveles de integración y colaboración en una cadena de suministro. *Revista chilena de ingeniería* [en línea]. Marzo - Julio, 2017, v.25, nº2 [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://scielo.conicyt.cl/pdf/ingeniare/v25n2/0718-3305-ingeniare-25-01-00326.pdf>

ISSN: 0718-3305

SARVESH, Kumar et al. Taming Tsunami of Data by Principles of Inventory Management. *Revista Journal of Business and Management* [en línea]. Junio, 2017, v.251, nº1 [28 de marzo del 2022]. Disponible en:

https://www.researchgate.net/profile/Meghna-Chhabra/publication/326718875_Taming_Tsunami_of_Data_by_Principles_of_Inventory_Management/links/5b60721faca272a2d678ad73/Taming-Tsunami-of-Data-by-Principles-of-Inventory-Management.pdf

ISSN: 2319-7668

SOLÍS Hugo y CHICA Luis. La metodología Just in Time como factor clave en las Pymes del sector textil. *Revista alfa publicaciones* [en línea]. Febrero, 2022, v.4, nº1, pp 325-341 [03 de noviembre del 2022]. Disponible en:

<https://doi.org/10.33262/ap.v4i1.1.162>

ISSN: 2773-7330

TADESSE, Jobira et al. Evaluation of Pharmaceuticals Inventory Management in Selected Health Facilities of West Arsi Zone, Oromia, Ethiopia. *Revista Integr*

Pharm Res Pract [en línea]. Febrero, vol.10, nº1, 2021 [30 de marzo del 2022].
Disponible en:

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7882713/>

ISSN: 1728-5917

TADESSE, Jobira et al. Assessment of Knowledge, Practices, and Challenges of Pharmaceuticals Inventory Control Among Pharmacy Professionals Working in Selected Public Health Facilities of West Arsi Zone, Oromia, Ethiopia. Revista Health Services Insights [en línea]. Febrero, vol.15, nº1, 2021 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/11786329211066403>

ISSN: 2711-3280

VARUN, Karamshetty et al. Inventory Management Practices in Private Healthcare Facilities in Nairobi County. Revista Production and Operations Management [en línea]. Abril, vol.31, nº2, 2021 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/poms.13445>

ISSN: 1059-147

VAZQUEZ, Xiomara, et al. Convergencias entre la rentabilidad y la liquidez en el sector del agronegocio. Revista de T&C [en línea]. Abril, vol.2, nº7, 2017 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722017000100152

ISSN: 0123-1472

URQUIOLA, Idalianys y MARTINEZ, Edith. Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios. Revista CyA [en línea]. Octubre, 2017, v.15, nº2 [30 de marzo del 2022]. Disponible: <http://www.cyta.com.ar/ta1502/v15n2a2.htm>

ISSN: 1666-161

UZSOY, Reha. A survey of semiconductor supply chain models Part II: demand planning, inventory management, and capacity planning. Revista Taylor y Francis [en línea]. Abril,2018, vol.56, nº13 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00207543.2018.1424363>

ISSN: 1317-0570

ZBIGNIEW Gołaś. The effect of inventory management on profitability: evidence from the Polish food industry: Case study. Revista de ciencia [en línea]. Abril, vol.2, nº1, 2018 [30 de marzo del 2022]. Disponible en:

https://www.agriculturejournals.cz/publicFiles/370_2019-AGRICECON.pdf

ISSN: 0972-7981

ANEXOS

ANEXO 1. Matriz de Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE GESTIÓN DE INVENTARIO	Gestión de inventarios es un conjunto de actividades, supervisiones y políticas que se encargan de controlar los niveles de inventarios en un periodo de tiempo (Asencio y Lozano, 2017).	Método ABC	$A = 80\%, B = 15\% \text{ y } C = 5\%$	Clasificación por valor monetario	RAZÓN
		EOQ	$EOQ = \sqrt{\frac{2 (\text{Demanda del producto}) \times \text{Costos de pedido}}{(\text{Costo de mantener inventario})}}$	Lote óptimo de pedido	
		Exactitud de registros de inventarios	$\frac{\text{Número de conteos correctos}}{\text{Número de conteos efectuados}}$	Porcentaje de inventarios exactos	
VARIABLE DEPENDIENTE RENTABILIDAD	Según Gutiérrez (2017) indica que la rentabilidad está vinculada con el cálculo de los ratios, permitiendo eficientemente si lo que se ha invertido está dando resultados con las ventas y los activos en la liquidez de la empresa.	Rentabilidad de ventas	$\text{Costo de venta} = \text{Inventario inicia} + \text{Inventario adquirido} - \text{Inventario final}$	Costo de ventas sobre ventas	
			$\text{Utilidad bruta (S/.)} = \text{Ingreso total (ventas)} - \text{Costo de la mercadería}$	Ratio de utilidad:	
			$\text{Utilidad operativa (S/.)} = \text{Utilidad bruta} + \text{Gastos operativos}$	Ratio de utilidad operativa:	
		Rentabilidad de activos	$ROE = \frac{\text{Utilidad neta después de los impuestos}}{\text{Patrimonio neto}}$	ROE	
			$ROA = \frac{\text{Utilidad neta después de los impuestos}}{\text{Activos}}$	ROA	
$ROI = \frac{\text{Ganancia} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}}$	ROI				

ANEXO 2. Instrumentos de recolección de datos

GUÍA DE ENTREVISTA

Estimado(a), primeramente, está entrevista es anónima, se agradece su apertura a la participación de las preguntas, el cual tiene un objetivo netamente académico.

Instrucciones: La entrevista consta de 10 preguntas. Por favor, responda cada una de ellas según su experiencia:

ANEXO 2: Formato de la guía de entrevista

Pregunta 1: ¿Cuánto tiempo lleva laborando? ¿Cuáles cree que son las fortalezas y debilidades de su área de trabajo?

Pregunta 2: ¿Usted cuál considera que son los factores que influyen en la correcta decisión de compra de productos de medicamentos? Especifique.

Pregunta 3: ¿Usted considera que el proceso de abastecimiento actual es el adecuado? ¿Cuál es el proceso que se realiza para el adecuado inventario y stock de productos? ¿Cree usted que se necesita una herramienta de gestión de inventario como un software? ¿Cuál recomendaría?

Pregunta 4: ¿Usted considera que las capacitaciones que se le brinda a los colaboradores son las adecuadas? ¿Por qué? ¿En qué temas se brindan las capacitaciones?

Pregunta 5: ¿El área cuenta con un plan de gestión de inventarios? ¿En qué ha sido favorable?

Pregunta 6: ¿Usted da a conocer el pronóstico de venta anual, mensual y diaria qué relación tiene con el stock de venta? ¿Está conforme con el tipo de incentivos que brinda al trabajador por cumplimiento de objetivos?

Pregunta 7: ¿Usted cree que los tiempos de atención al cliente en espera al recibir su producto es el adecuado? ¿Cuál cree usted que sea la causa?

Pregunta 8: ¿Los técnicos de venta tienen asignados responsabilidades de trabajo? ¿Tienen conocimientos técnicos para realizarlos?

Pregunta 9: ¿Cuál es el proceso de entrenamiento actual? ¿Se les ha informado sobre tu empresa, la competencia y los servicios?

Pregunta 10: ¿Cómo es el proceso de sistema inventarios? ¿Quién es responsable de determinarlas? ¿Cuál es el proceso de seguimiento después que se realiza el inventario?

Muchas gracias.

Fuente: Elaboración propia

CUESTIONARIO

Estimado(a), primeramente, está entrevista es anónima, se agradece su apertura a la participación de las preguntas, el cual tiene un objetivo netamente académico.

Instrucciones: El cuestionario consta de 10 preguntas. Por favor, responda cada una de marcando con una (X), solo uno por pregunta.

	Casi siempre (CS)	A veces (A)	Casi nunca (CN)	Nunca (N)			
	5	4	3	2			
				1			
Enunciado			S	CS	A	CN	N
Dimensión 1: ROTACIÓN DE INVENTARIO			5	4	3	2	1
¿Usted conoce los productos que mayor demanda tienen?							
¿Usted maneja el Kardex de inventario de los productos?							
¿Usted conoce los productos de mayor rotación?							
Dimensión 2: MÉTODO ABC							
¿Usted clasifica los productos (medicamentos) de acuerdo a la demanda?							
¿Usted considera que los productos de A, son los correctos por la empresa?							
¿Usted considera que los productos de B, son los correctos por la empresa?							
¿Usted considera que los productos de C, son los correctos por la empresa?							
Dimensión 3: EXACTITUD DE REGISTROS DE INVENTARIOS							
¿Usted considera errores en las cantidades del inventario?							
¿Usted considera correcta la gestión de inventario?							
¿Usted considera adecuado el tiempo que se da para la realización de inventario?							
Dimensión 4: LOTE ECONÓMICO POR PEDIDO							
¿Usted considera que se maneja precios competitivos?							
¿Usted considera que se maneja adecuadamente los productos para la venta?							
¿Usted considera que se maneja un orden en el almacén?							

¿Usted considera que hay orden en la clasificación de productos?					
--	--	--	--	--	--

FORMATO DE FICHA DE REGISTRO DE GESTIÓN DE INVENTARIOS

EMPRESA:

RESPONSABLE 1:

LOCAL:

RESPONSABLE 2:

DIMENSIÓN N	Dimensión 1: Método ABC	Dimensión 2: EOQ	Dimensión 3: Exactitud de registros de inventarios	
INDICADOR R	Clasificación por valor monetario	Lote óptimo de pedido	% de inventarios exactos	
PERÍODO (Mes)				
MES 1				
MES 2				
MES 3				
MES 4				

Fuente: Elaboración propia

FORMATO DE FICHA DE REGISTRO DE RENTABILIDAD

EMPRESA:

RESPONSABLE 1:

LOCAL:

RESPONSABLE 2:

DIMENSIÓN N	Dimensión 1: Rentabilidad de ventas			Dimensión 2: Rentabilidad de activos			
	INDICADOR	Costo de ventas sobre ventas	Ratio de utilidad	Ratio de utilidad operativa	ROE	ROA	ROI
MES 1 (FECHAS)	$\text{Costo de ventas} = \frac{\text{Costos de venta}}{\text{Ventas netas}}$	$\text{Utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\text{Utilidad operativa} = \text{Margen operativo} \times \text{ventas netas}$	$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta después de los impuestos}}{\text{Patrimonio neto}}$	$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta después de los impuestos}}{\text{Activos}}$	$\text{ROI} = \frac{\text{Ganancia} - \text{Inversión}}{\text{Inversión}}$	
MES 1							
MES 2							
MES 3							
MES 4							

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 5: Autorización de uso de información de empresas

AUTORIZACIÓN DE USO DE INFORMACIÓN DE EMPRESA

Yo RAMIREZ JINES GUINDER ARMANDO
(Nombre del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)
identificado con DNI 48310228, en mi calidad de GERENTE GENERAL
(Nombre del puesto del representante legal o persona facultada en permitir el uso de datos)
del área de DIRECCIÓN
(Nombre del área de la empresa)
de la empresa BOTICA NUEVA FARMA
(Nombre de la empresa)
con R.U.C N° 10483102289, ubicada en la ciudad de CHIMBOTE.

OTORGO LA AUTORIZACIÓN,

Al señor(a, ta) GIRALDO GARCIA YERSON PAUL Y RAMIREZ JINES GUINDER ARMANDO
(Nombre completo del o los estudiantes)
Identificado(s) con DNI N°48310228 y DNI N°77166182, de la (x) Carrera profesional Ingeniería, para que utilice la siguiente información de la empresa:
(Detallar la información a entregar)

con la finalidad de que pueda desarrollar su () Informe estadístico, (x) Trabajo de Investigación, () Tesis para optar el Título Profesional.

(x) Publique los resultados de la investigación en el repositorio institucional de la UCV.

Indicar si el Representante que autoriza la información de la empresa, solicita mantener el nombre o cualquier distintivo de la empresa en reserva, marcando con una "X" la opción seleccionada.

(x) Mantener en reserva el nombre o cualquier distintivo de la empresa; o
(x) Mencionar el nombre de la empresa.

Firma y sello del Representante Legal

DNI: 48310228

El Estudiante declara que los datos emitidos en esta carta y en el Trabajo de Investigación, en la Tesis son auténticos. En caso de comprobarse la falsedad de datos, el Estudiante será sometido al inicio del procedimiento disciplinario correspondiente; asimismo, asumirá toda la responsabilidad ante posibles acciones legales que la empresa, otorgante de información, pueda ejecutar.

Firma del Estudiante

DNI: 77166182

Firma del Estudiante

DNI: 48310228

Anexo 6: Validación de instrumentos

Validación nº1: Ficha de registro y guía de entrevista

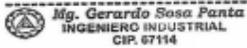


Ficha de registro para la variable independiente

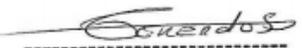
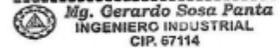
Ficha para ser llenada por investigador.

Elemento	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Indicador 1: Número de rotación de inventario				
Indicador 2: Clasificación por valor monetario				
Indicador 3: % de inventarios exactos				
Indicador 4: % de stock				

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	FICHA DE REGISTRO
Objetivo del instrumento	Es recolectar la información que permita sintetizar, captar las ideas y los propósitos más importantes para la investigación a realizar.
Nombres y apellidos del experto	Gerardo Sosa Panta
Documento de identidad	03591940
Años de experiencia en el área	25
Máximo Grado Académico	Magister
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Cesar Vallejo
Cargo	Docente
Número telefónico	969666758
Firma	 
Fecha	25 /06 / 2022



Nombre del instrumento	GUÍA DE ENTREVISTA
Objetivo del instrumento	Sirve como un contexto para el análisis de situaciones hipotéticas y actuales y tiene un doble propósito: evaluativo y de intervención para la investigación.
Nombres y apellidos del experto	Gerardo Sosa Panta
Documento de identidad	03591940
Años de experiencia en el área	25
Máximo Grado Académico	Magister
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Cesar Vallejo
Cargo	Docente
Número telefónico	969666758
Firma	 
Fecha	25 /06 / 2022

Validación nº2: Ficha de registro y guía de entrevista



Ficha de registro para la variable independiente

Ficha para ser llenada por investigador.

Elemento	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Indicador 1: Número de rotación de inventario				
Indicador 2: Clasificación por valor monetario				
Indicador 3: % de inventarios exactos				
Indicador 4: % de stock				

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	FICHA DE REGISTRO
Objetivo del instrumento	Es recolectar la información que permita sintetizar, captar las ideas y los propósitos más importantes para la investigación a realizar.
Nombres y apellidos del experto	Severin Augusto Fahsbender Céspedes
Documento de identidad	02644938
Años de experiencia en el área	35
Máximo Grado Académico	Magister
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Cesar Vallejo
Cargo	Docente
Número telefónico	968 893 401
Firma	 Ing. Severin Fahsbender Caspe CIP N° 32568
Fecha	25 /06 /20222



FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	GUÍA DE ENTREVISTA
Objetivo del instrumento	Sirve como un contexto para el análisis de situaciones hipotéticas y actuales y tiene un doble propósito: evaluativo y de intervención para la investigación.
Nombres y apellidos del experto	Severin Augusto Fahsbender Céspedes
Documento de identidad	02644938
Años de experiencia en el área	35
Máximo Grado Académico	Magister
Nacionalidad	Peruana
Institución	Universidad Cesar Vallejo
Cargo	Docente
Número telefónico	968 893 401
Firma	 Ing. Severin Fahsbender Caspe CIP N° 32568
Fecha	25 /06 /20222

Validación nº3: Ficha de registro y guía de entrevista



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Ficha de registro para la variable independiente

Ficha para ser llenada por investigador.

Elemento	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Indicador 1: Número de rotación de inventario				
Indicador 2: Clasificación por valor monetario				
Indicador 3: % de inventarios exactos				
Indicador 4: % de stock				

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	FICHA DE REGISTRO
Objetivo del instrumento	Es recolectar la información que permita sintetizar, captar las ideas y los propósitos más importantes para la investigación a realizar.
Nombres y apellidos del experto	<i>Oliver F. Cuzco Bustaneda</i>
Documento de identidad	<i>02845346</i>
Años de experiencia en el área	<i>23</i>
Máximo Grado Académico	<i>Magister</i>
Nacionalidad	<i>Peruano</i>
Institución	
Cargo	<i>Profesional</i>
Número telefónico	
Firma	<i>[Firma]</i>
Fecha	<i>DD/MM/AAAA 28.06.2022</i>



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FICHA DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTO

Nombre del instrumento	GUÍA DE ENTREVISTA
Objetivo del instrumento	Sirve como un contexto para el análisis de situaciones hipotéticas y actuales y tiene un doble propósito: evaluativo y de intervención para la investigación.
Nombres y apellidos del experto	<i>Oliver F. Cuzco Bustaneda</i>
Documento de identidad	<i>02845346</i>
Años de experiencia en el área	<i>23</i>
Máximo Grado Académico	<i>Magister</i>
Nacionalidad	<i>Peruano</i>
Institución	
Cargo	<i>Profesional</i>
Número telefónico	
Firma	<i>[Firma]</i>
Fecha	<i>DD/MM/AAAA - 28/06/2022</i>

Anexo 6. Cálculo de alfa Cronbach

Resultados de la entrevista

ITEMS	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3
ITEM 1	2	2	3
ITEM 2	4	1	3
ITEM 3	3	1	1
ITEM 4	1	2	4
ITEM 5	3	3	1
ITEM 6	1	5	4
ITEM 7	2	1	3
ITEM 8	1	2	5
ITEM 9	1	1	2
ITEM 10	2	1	1
Sumatoria de entrevista	20	19	27
varianza	1	1.49	1.81
Sumatoria de varianza	4.3		

Nota. Elaboración propia

Tabla 20. Fórmula de alfa Cronbach

	0.7
K	10
K-1	9
Sumatoria de las varianzas de los ítems	4.3
Varianza total del instrumentó	12.67

Nota. Elaboración propia

ANEXO 7. Implementación de la Gestión de inventarios

Para la realización de la gestión de inventarios, se ha realizarlo mediante las tres etapas que son: diagnóstico, desarrollo, aplicación y seguimiento.

1. Diagnóstico

Generalidades de la empresa

La botica NUEVA FARMA en una empresa que se dedica a vender y comercializar productos farmacéuticos de buena calidad operando todos los días del año.

Tabla 12. Datos generales de la empresa

BASE LEGAL	
• Razón social:	BOTICA NUEVA FARMA
• Actividad económica:	Venta y comercialización de productos farmacéuticos
• Sector:	Salud
UBICACIÓN	
• Departamento:	Ancash
• Provincia:	Casma
• Dirección:	Calle prolog. Libertad Mz.F Lt.02
CONTACTO	
• Correo:	ventas@nuevafarma.com
• Teléfono:	928 723 752
• Página web:	http://www.acerosroble.com/

Fuente: Botica Nueva Farma

Fuente: Google maps

Aspectos estratégicos

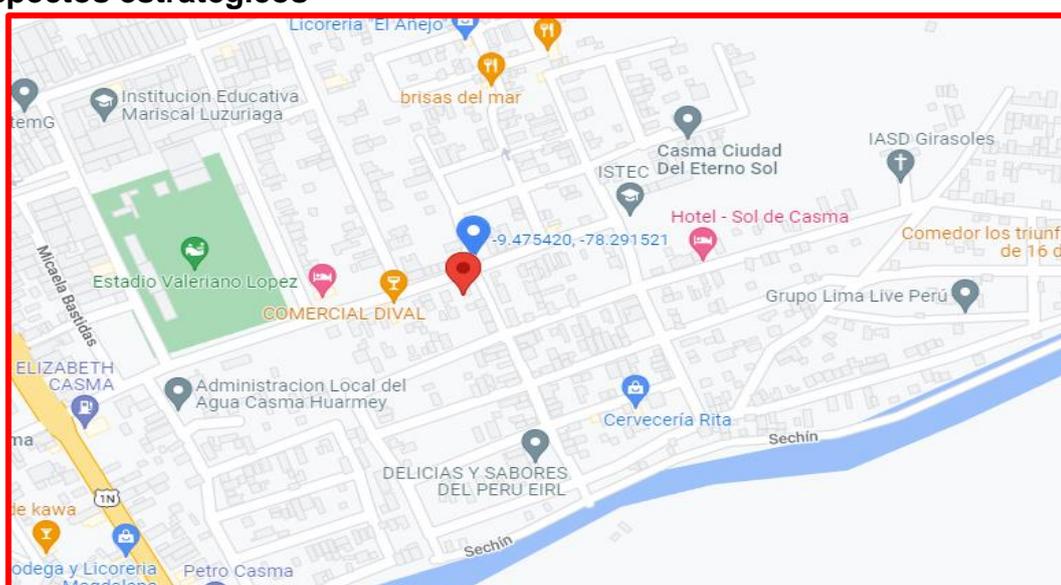


Figura 1. Mapa de la empresa botica Nueva Farma

- Visión

Crecer en el mercado con nuevas sedes, con los mejores precios accesibles para los clientes, que permita mejorar la calidad de la salud.

- Misión

Ofrecer servicio de calidad facilitando los servicios profesionales calificados y una atención eficaz al cliente.

- Valores

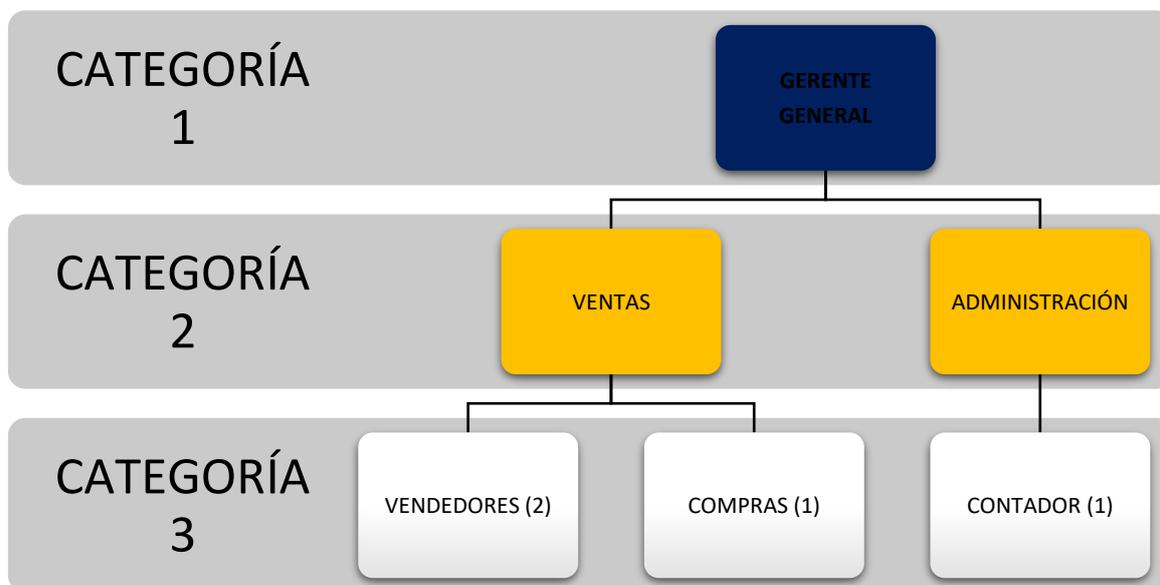
Los valores que se establecieron como empresa son el compromiso, responsabilidad, honradez, calidad y respeto.

Productos de la empresa

PRODUCTOS	TIPOS
	<p>Jarabes</p>
	<p>Pastillas</p>

La botica NUEVA FARMA, dispone de una variedad de productos farmacéuticos de diferentes laboratorios y compuestos, de los cuales serán parte del estudio a realizar, para ello, se han clasificado en tres grupos de acuerdo a las ventas.

Organigrama de la empresa



Fuente: Botica Nueva Farma

Clientes

Los clientes son las personas mayores de 18 a 65 años, residentes de la provincia de Casma – Perú.

Proveedores

Los proveedores para el abastecimiento de los productos farmacéuticos son los siguientes:

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR
1		20603044704	DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C
2		20557398628	DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L

Fuente: Botica Nueva Farma

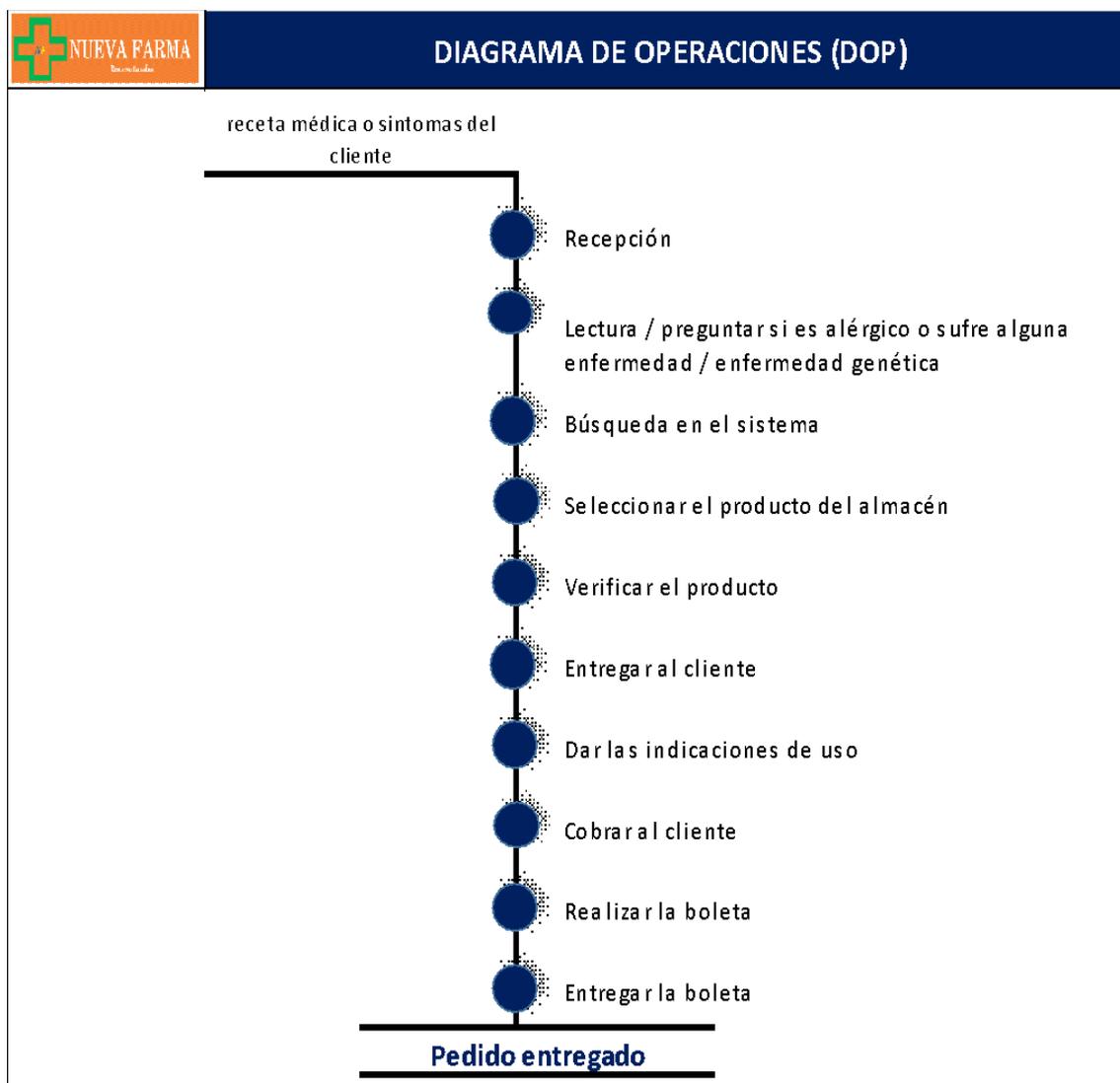
También, se ha considerado el proveedor que se encarga de entregar a la botica de Lima a Casma:

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR
1		20403002101	TRANSPORTES CRUZ DEL NORTE

Fuente: Botica Nueva Farma

A continuación, se presenta el diagrama de operaciones del despacho del producto, como se muestra a continuación:

Tabla 13. Diagrama de operaciones (DOP)



Fuente: Elaboración propia

- **Clasificación de los productos**

Con respecto, a la clasificación de productos se realizó dicha clasificación por grupos: A (alta rotación), B (medianamente rotación) y C (baja rotación). Para ello, se ha utilizado los siguientes colores para clasificarlo y sea identificado para los respectivos análisis, como se muestra a continuación:

GRUPO	COLOR
A	AMARILLO
B	VERDE
C	ROJO

Tabla 14. Clasificación A B C de las ventas mes de marzo – situación actual

NUEVA FARMA		DIMENSIÓN 1: CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE MARZO					
CÓDIGO	PRODUCTO	A	B	V=A*B	(V/ΣV)*100	PARTICIPACIÓN ACUMULADA (%)	CLASIFICACIÓN A B C
		CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN		
		(unidad)	(soles)	(soles)	(%)		
EE_00464	ETINILESTRAD+DIENOGEST	5	S/ 38.80	S/ 194.00	4.45%	4.45%	A
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	5	S/ 25.50	S/ 127.50	2.92%	7.37%	A
HH_00547	HEMORROIDAL	4	S/ 29.80	S/ 119.20	2.73%	10.11%	A
LL_00625	LAVADO INTIMO	6	S/ 14.70	S/ 88.20	2.02%	12.13%	A
DD_00405	DICLOFENACO	1	S/ 79.50	S/ 79.50	1.82%	13.95%	A
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	2	S/ 37.00	S/ 74.00	1.70%	15.65%	A
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.46%	17.11%	A
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.46%	18.56%	A
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+A C.ASCORBI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.46%	20.02%	A
PP_00783	PARGEVERINA	1	S/ 60.50	S/ 60.50	1.39%	21.41%	A
NN_00727	NIFUROXAZIDA	1	S/ 60.00	S/ 60.00	1.38%	22.78%	A
PP_00777	PARACETAMOL FELILEFRINA CLORFE	2	S/ 29.50	S/ 59.00	1.35%	24.13%	A
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	1	S/ 57.80	S/ 57.80	1.33%	25.46%	A
AA_00073	AMBROXOL	7	S/ 7.80	S/ 54.60	1.25%	26.71%	A
KK_00615	KETOPROFENO	4	S/ 13.50	S/ 54.00	1.24%	27.95%	A
EE_00468	ETORICOXIB	2	S/ 27.00	S/ 54.00	1.24%	29.19%	A
AA_00067	ALOPURINOL	5	S/ 10.50	S/ 52.50	1.20%	30.39%	A
HH_00557	HIERRO	1	S/ 52.50	S/ 52.50	1.20%	31.60%	A
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTRO M	1	S/ 52.50	S/ 52.50	1.20%	32.80%	A
CC_00267	CLINDAMICINA	1	S/ 46.50	S/ 46.50	1.07%	33.87%	A
DD_00371	DEXAMETASONA	8	S/ 5.50	S/ 44.00	1.01%	34.88%	A
EE_00474	ETORICOXIB	1	S/ 43.90	S/ 43.90	1.01%	35.88%	A
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	1	S/ 42.50	S/ 42.50	0.97%	36.86%	A
DD_00351	DESODORANTE	4	S/ 10.20	S/ 40.80	0.94%	37.79%	A
AA_00013	ACETILCISTEINA	1	S/ 40.50	S/ 40.50	0.93%	38.72%	A
CC_00206	CEFALEXINA	1	S/ 38.50	S/ 38.50	0.88%	39.60%	A
MM_00680	METAMIZOL	2	S/ 19.20	S/ 38.40	0.88%	40.49%	A
HH_00571	HIOSCINA	1	S/ 36.80	S/ 36.80	0.84%	41.33%	A
CC_00281	CLORFENAMINA	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.83%	42.15%	A
CC_00265	CLINDAMICINA	1	S/ 35.50	S/ 35.50	0.81%	42.97%	A
SS_00883	SIMETICONA	2	S/ 17.50	S/ 35.00	0.80%	43.77%	A
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLOTRIMA	6	S/ 5.80	S/ 34.80	0.80%	44.57%	A
PP_00776	PARACETAMOL	8	S/ 4.30	S/ 34.40	0.79%	45.36%	A
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.77%	46.13%	A
LL_00643	LEVOTIROXINA	1	S/ 31.80	S/ 31.80	0.73%	46.86%	A
DD_00370	DEXAMETASONA	3	S/ 10.50	S/ 31.50	0.72%	47.58%	A
AA_00098	AMOXICILINA	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.71%	48.29%	A
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.71%	49.00%	A
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.71%	49.71%	A
CC_00223	CELECOXIB	1	S/ 30.80	S/ 30.80	0.71%	50.42%	A
MM_00694	METRONIDAZOL	7	S/ 4.30	S/ 30.10	0.69%	51.11%	A
FF_00495	FLUCONAZOL	3	S/ 10.00	S/ 30.00	0.69%	51.80%	A
DD_00352	DESOGESTREL	2	S/ 14.80	S/ 29.60	0.68%	52.47%	A
AA_00044	ACIDO FOLICO	5	S/ 5.80	S/ 29.00	0.67%	53.14%	A
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	4	S/ 7.20	S/ 28.80	0.66%	53.80%	A
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.64%	54.44%	A
II_00577	IBUPROFENO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.64%	55.08%	A
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.64%	55.72%	A

DD_00382	DEXTROMET+GUAIFENES+FENILEFRINA	2	S/ 13.80	S/ 27.60	0.63%	56.35%	A
CC_00201	CEFADROXILO	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.63%	56.99%	A
CC_00186	CAPTROPRILO	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.63%	57.62%	A
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.62%	58.24%	A
SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.61%	58.85%	A
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 26.50	S/ 26.50	0.61%	59.46%	A
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.58%	60.04%	A
CC_00285	CLORFENAMINA	6	S/ 4.20	S/ 25.20	0.58%	60.62%	A
DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.57%	61.19%	A
MM_00676	METAMIZOL	8	S/ 3.00	S/ 24.00	0.55%	61.74%	A
HH_00559	HIERRO	1	S/ 23.80	S/ 23.80	0.55%	62.29%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.54%	62.83%	A
CC_00309	CLOTRIMAZOL	4	S/ 5.90	S/ 23.60	0.54%	63.37%	A
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.53%	63.91%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	2	S/ 11.50	S/ 23.00	0.53%	64.43%	A
DD_00372	DEXPANTENOL	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.52%	64.95%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.52%	65.47%	A
AA_00045	ACIDO FOLICO	9	S/ 2.50	S/ 22.50	0.52%	65.98%	A
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	4	S/ 5.50	S/ 22.00	0.50%	66.49%	A
DD_00400	DICLOFENACO	2	S/ 11.00	S/ 22.00	0.50%	66.99%	A
CC_00328	COLCHICINA	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.48%	67.47%	A
AA_00066	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.48%	67.95%	A
HH_00552	HIDROX DE MAGNESIO	4	S/ 5.20	S/ 20.80	0.48%	68.43%	A
CC_00284	CLORFENAMINA	9	S/ 2.30	S/ 20.70	0.47%	68.91%	A
AA_00075	AMBROXOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.47%	69.38%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.47%	69.85%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.ASCOR+MENTOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.47%	70.32%	A
BB_00157	BETAMETASONA	9	S/ 2.20	S/ 19.80	0.45%	70.77%	A
PP_00751	PARA HEMORROIDES	1	S/ 19.50	S/ 19.50	0.45%	71.22%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.44%	71.66%	A
FF_00499	FLUCONAZOL	7	S/ 2.70	S/ 18.90	0.43%	72.09%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.43%	72.52%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.42%	72.95%	A
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.41%	73.36%	A
CC_00274	CLOBETASOL	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.40%	73.76%	A
AA_00127	AZITROMICINA	7	S/ 2.50	S/ 17.50	0.40%	74.16%	A
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.40%	74.57%	A
GG_00536	GUAIFENESINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.40%	74.97%	A
RR_00822	RECONTITUENTE, VITAMINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.40%	75.37%	A
LL_00639	LEVONORGESTREL	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.39%	75.75%	A
BB_00174	BROMHEXINA	1	S/ 16.80	S/ 16.80	0.39%	76.14%	A
DD_00390	DICLOFENACO	6	S/ 2.80	S/ 16.80	0.39%	76.52%	A
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.38%	76.90%	A
GG_00524	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.38%	77.28%	A
GG_00522	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.38%	77.66%	A
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.38%	78.04%	A
DD_00412	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.38%	78.42%	A
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.37%	78.78%	A
BB_00147	BETAHISTINA	1	S/ 15.80	S/ 15.80	0.36%	79.15%	A
AA_00034	ACICLOVIR	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.36%	79.50%	A
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.36%	79.86%	A
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.36%	80.22%	B
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.36%	80.57%	B
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.36%	80.93%	B
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.36%	81.28%	B
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.35%	81.63%	B
LL_00638	LEVONORGEST	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.34%	81.97%	B
AA_00038	ACICLOVIR	5	S/ 3.00	S/ 15.00	0.34%	82.32%	B
AA_00059	ALBENDAZOL	4	S/ 3.70	S/ 14.80	0.34%	82.66%	B
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.34%	83.00%	B
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 14.50	S/ 14.50	0.33%	83.33%	B
OO_00740	OMEGA 3+VITAMINA A&D	1	S/ 14.20	S/ 14.20	0.33%	83.66%	B
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.32%	83.97%	B
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.32%	84.29%	B
BB_00156	BETAMETASONA	6	S/ 2.30	S/ 13.80	0.32%	84.61%	B
AA_00107	AMOXICILINA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.31%	84.92%	B
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.31%	85.23%	B
KK_00620	KETOROLACO	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.31%	85.54%	B
AA_00126	AZITROMICINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.31%	85.85%	B
AA_00002	ACECLOFENACO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.31%	86.16%	B
AA_00012	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.31%	86.47%	B
KK_00614	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.31%	86.78%	B
CC_00215	CEFTRIAXONA	2	S/ 6.60	S/ 13.20	0.30%	87.08%	B
PP_00775	PARACETAMOL	2	S/ 6.50	S/ 13.00	0.30%	87.38%	B
AA_00029	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.00	S/ 13.00	0.30%	87.68%	B
CC_00214	CEFTRIAXONA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.29%	87.97%	B
NN_00736	NITAZOXANIDA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.29%	88.27%	B
AA_00035	ACICLOVIR	7	S/ 1.80	S/ 12.60	0.29%	88.55%	B
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.29%	88.84%	B
FF_00508	FURAZOLIDONA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.29%	89.13%	B
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	1	S/ 12.20	S/ 12.20	0.28%	89.41%	B
DD_00389	DICLOFENACO	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.28%	89.68%	B
TT_00920	TETRAHIDROZOLINA	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.28%	89.96%	B
SS_00843	SILDENAFILO	1	S/ 12.00	S/ 12.00	0.28%	90.23%	B
OO_00742	OMEPRAZOL	6	S/ 2.00	S/ 12.00	0.28%	90.51%	B
EE_00451	ERITROMICINA	1	S/ 11.80	S/ 11.80	0.27%	90.78%	B
EE_00480	EXTR PIMIENT Y PROPOLEO	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.26%	91.04%	B

FF_00513	FURAZOLIDONA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.25%	91.29%	B
AA_00115	ATORVASTATINA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.25%	91.55%	B
II_00590	IBUPROFENO	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.25%	91.79%	B
AA_00088	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.25%	92.04%	B
AA_00096	AMOXICILINA	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.24%	92.28%	B
HH_00550	HIDROCLOROTIAZIDA	2	S/ 5.00	S/ 10.00	0.23%	92.51%	B
BB_00159	BETAMETASONA	5	S/ 2.00	S/ 10.00	0.23%	92.74%	B
KK_00624	KETOTIFENO	5	S/ 2.00	S/ 10.00	0.23%	92.97%	B
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.22%	93.19%	B
CC_00330	COMPLEJO B	2	S/ 4.80	S/ 9.60	0.22%	93.41%	B
SS_00850	SILDENAFILO	8	S/ 1.20	S/ 9.60	0.22%	93.63%	B
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	1	S/ 9.50	S/ 9.50	0.22%	93.85%	B
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.21%	94.06%	B
DD_00360	DEXAMETASONA	1	S/ 9.10	S/ 9.10	0.21%	94.27%	B
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+BACITRACI	1	S/ 9.00	S/ 9.00	0.21%	94.48%	B
CC_00306	CLOTRIMAZOL	5	S/ 1.80	S/ 9.00	0.21%	94.68%	B
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.20%	94.88%	B
LL_00635	LEVONOGESTREL	4	S/ 2.20	S/ 8.80	0.20%	95.09%	C
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	1	S/ 8.60	S/ 8.60	0.20%	95.28%	C
AA_00068	ALPRAZOLAM	1	S/ 8.50	S/ 8.50	0.19%	95.48%	C
DD_00394	DICLOFENACO	2	S/ 4.20	S/ 8.40	0.19%	95.67%	C
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	1	S/ 8.20	S/ 8.20	0.19%	95.86%	C
CC_00307	CLOTRIMAZOL	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.18%	96.04%	C
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	1	S/ 7.80	S/ 7.80	0.18%	96.22%	C
AA_00095	AMOXICILINA	2	S/ 3.80	S/ 7.60	0.17%	96.39%	C
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	1	S/ 7.50	S/ 7.50	0.17%	96.57%	C
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.17%	96.73%	C
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.17%	96.90%	C
NN_00710	NAFAZOLINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.16%	97.06%	C
AA_00065	ALOPURINOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.16%	97.22%	C
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.16%	97.38%	C
AA_00084	AMLODIPINO	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.16%	97.54%	C
AA_00071	AMBROXOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.16%	97.70%	C
AA_00058	AGUJA	1	S/ 6.80	S/ 6.80	0.16%	97.86%	C
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.15%	98.00%	C
AA_00105	AMOXICILINA	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.15%	98.15%	C
DD_00399	DICLOFENACO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.15%	98.30%	C
GG_00523	GENTAMICINA	2	S/ 3.20	S/ 6.40	0.15%	98.45%	C
EE_00479	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.14%	98.59%	C
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.14%	98.72%	C
CC_00273	CLOBETASOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.14%	98.86%	C
II_00581	IBUPROFENO	1	S/ 5.60	S/ 5.60	0.13%	98.99%	C
PP_00806	PROFILACTICO	1	S/ 5.30	S/ 5.30	0.12%	99.11%	C
SS_00851	SILDENAFILO	4	S/ 1.30	S/ 5.20	0.12%	99.23%	C
PP_00807	PROFILACTICO	1	S/ 5.00	S/ 5.00	0.11%	99.35%	C
DD_00395	DICLOFENACO	1	S/ 4.50	S/ 4.50	0.10%	99.45%	C
FF_00497	FLUCONAZOL	1	S/ 3.80	S/ 3.80	0.09%	99.54%	C
DD_00413	DILTIAZEN	1	S/ 3.30	S/ 3.30	0.08%	99.61%	C
CC_00273	CLOBETASOL	1	S/ 3.00	S/ 3.00	0.07%	99.68%	C
LL_00637	LEVONORGEST	1	S/ 3.00	S/ 3.00	0.07%	99.75%	C
FF_00493	FLUCONAZOL	1	S/ 2.60	S/ 2.60	0.06%	99.81%	C
FF_00494	FLUCONAZOL	2	S/ 1.10	S/ 2.20	0.05%	99.86%	C
SS_00852	SILDENAFILO	2	S/ 1.00	S/ 2.00	0.05%	99.91%	C
AA_00036	ACICLOVIR	1	S/ 1.50	S/ 1.50	0.03%	99.94%	C
SS_00847	SILDENAFILO	1	S/ 1.30	S/ 1.30	0.03%	99.97%	C
SS_00849	SILDENAFILO	1	S/ 1.30	S/ 1.30	0.03%	100.00%	C

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

Tabla 15. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de marzo – situación actual

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	99	52%	S/ 3,482.40	80%
81 % - 95 %	B	54	28%	S/ 663.90	15%
96 % - 100 %	C	38	20%	S/ 214.30	5%

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

De la tabla 15, los 99 productos que se clasifican en A son de mayor demanda considerando el costo de ventas representa el 52%, los 54 productos que se clasifican en B son de medianamente en la venta representa el 28% y los 34 productos que se clasifican en C son de baja demanda representa el 20%

Tabla 16. Clasificación A B C de las ventas mes de abril – situación actual

 DIMENSIÓN 1: CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE ABRIL							
CÓDIGO	PRODUCTO	A	B	V=A*B	(V/ΣV)*100	PARTICIPACIÓN ACUMULADA	CLASIFICACIÓN
		CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN		
		(unidad)	(soles)	(soles)	(%)		
NN_00727	NIFUROXAZIDA	5	S/ 43.90	S/ 219.50	4.03%	4.03%	A
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	3	S/ 57.80	S/ 173.40	3.18%	7.21%	A
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	4	S/ 42.50	S/ 170.00	3.12%	10.34%	A
RR_00819	RANITIDINA	2	S/ 79.50	S/ 159.00	2.92%	13.26%	A
DD_00405	DICLOFENACO	2	S/ 79.50	S/ 159.00	2.92%	16.18%	A
CC_00206	CEFALEXINA	4	S/ 38.50	S/ 154.00	2.83%	19.00%	A
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	2	S/ 63.50	S/ 127.00	2.33%	21.34%	A
DD_00341	DEFLAZACORT	2	S/ 47.50	S/ 95.00	1.74%	23.08%	A
MM_00685	METFORMINA	5	S/ 18.30	S/ 91.50	1.68%	24.76%	A
AA_00068	ALPRAZOLAM	10	S/ 8.50	S/ 85.00	1.56%	26.32%	A
MM_00692	METRONIDAZOL	1	S/ 76.50	S/ 76.50	1.40%	27.73%	A
HH_00571	HIOSCINA	2	S/ 36.80	S/ 73.60	1.35%	29.08%	A
HH_00559	HIERRO	3	S/ 23.80	S/ 71.40	1.31%	30.39%	A
CC_00181	CALCIO+VIT D	3	S/ 23.50	S/ 70.50	1.29%	31.68%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	6	S/ 11.50	S/ 69.00	1.27%	32.95%	A
LL_00643	LEVOTIROXINA	2	S/ 31.80	S/ 63.60	1.17%	34.12%	A
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAF EINA+AC.ASCORBI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.17%	35.28%	A
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.17%	36.45%	A
BB_00147	BETAHISTINA	4	S/ 15.80	S/ 63.20	1.16%	37.61%	A
CC_00223	CELECOXIB	2	S/ 30.80	S/ 61.60	1.13%	38.74%	A
DD_00348	DES LorATADINA	4	S/ 14.50	S/ 58.00	1.07%	39.81%	A
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	2	S/ 26.50	S/ 53.00	0.97%	40.78%	A
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+D EXTROM	1	S/ 52.50	S/ 52.50	0.96%	41.74%	A
CC_00207	CEFALEXINA	15	S/ 3.50	S/ 52.50	0.96%	42.71%	A
NN_00736	NITAZOXANIDA	4	S/ 12.80	S/ 51.20	0.94%	43.65%	A
DD_00391	DICLOFENACO	5	S/ 9.90	S/ 49.50	0.91%	44.56%	A
CC_00267	CLINDAMICINA	1	S/ 46.50	S/ 46.50	0.85%	45.41%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	2	S/ 22.50	S/ 45.00	0.83%	46.24%	A
AA_00075	AMBROXOL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.75%	46.99%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.75%	47.74%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.ASCOR+MENT OL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.75%	48.50%	A
AA_00013	ACETILCISTEINA	1	S/ 40.50	S/ 40.50	0.74%	49.24%	A
AA_00126	AZITROMICINA	3	S/ 13.50	S/ 40.50	0.74%	49.98%	A
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	1	S/ 37.00	S/ 37.00	0.68%	50.66%	A
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+BACITRACI	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.66%	51.32%	A
CC_00265	CLINDAMICINA	1	S/ 35.50	S/ 35.50	0.65%	51.98%	A
BB_00174	BROMHEXINA	2	S/ 16.80	S/ 33.60	0.62%	52.59%	A
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.62%	53.21%	A
GG_00524	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.61%	53.81%	A
CC_00215	CEFTRIAXONA	5	S/ 6.60	S/ 33.00	0.61%	54.42%	A
GG_00522	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.61%	55.03%	A
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.61%	55.63%	A
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	4	S/ 8.20	S/ 32.80	0.60%	56.24%	A
FF_00493	FLUCONAZOL	12	S/ 2.60	S/ 31.20	0.57%	56.81%	A
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.57%	57.38%	A
FF_00490	FITOMENADIONA	2	S/ 15.20	S/ 30.40	0.56%	57.94%	A
LL_00638	LEVONORGEST	12	S/ 2.50	S/ 30.00	0.55%	58.49%	A
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	4	S/ 7.50	S/ 30.00	0.55%	59.04%	A
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	5	S/ 6.00	S/ 30.00	0.55%	59.59%	A
HH_00547	HEMORROIDAL	1	S/ 29.80	S/ 29.80	0.55%	60.14%	A
PP_00777	PARACETAMOL FELILEFRINA CLORFE	1	S/ 29.50	S/ 29.50	0.54%	60.68%	A
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 14.50	S/ 29.00	0.53%	61.21%	A
SS_00885	SIMETICONA	1	S/ 28.50	S/ 28.50	0.52%	61.73%	A
KK_00621	KETOROLACO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.51%	62.25%	A
AA_00065	ALOPURINOL	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.51%	62.76%	A
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.51%	63.27%	A
AA_00107	AMOXICILINA	4	S/ 6.80	S/ 27.20	0.50%	63.77%	A
AA_00012	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.50%	64.27%	A
KK_00614	KETOPROFENO	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.50%	64.76%	A
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.50%	65.26%	A
HH_00563	HIERRO	1	S/ 27.00	S/ 27.00	0.50%	65.75%	A
SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.49%	66.25%	A
AA_00029	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.00	S/ 26.00	0.48%	66.72%	A
CC_00214	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.80	S/ 25.60	0.47%	67.19%	A
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.47%	67.66%	A
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.47%	68.13%	A
PP_00807	PROFILACTICO	5	S/ 5.00	S/ 25.00	0.46%	68.59%	A
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.46%	69.05%	A

DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.46%	69.51%	A
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 24.50	S/ 24.50	0.45%	69.96%	A
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.45%	70.41%	A
CC_00216	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.45%	70.85%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.44%	71.29%	A
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLOTRIMA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.43%	71.72%	A
FF_00497	FLUCONAZOL	6	S/ 3.80	S/ 22.80	0.42%	72.13%	A
DD_00395	DICLOFENACO	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.41%	72.55%	A
AA_00059	ALBENDAZOL	6	S/ 3.70	S/ 22.20	0.41%	72.95%	A
AA_00035	ACICLOVIR	12	S/ 1.80	S/ 21.60	0.40%	73.35%	A
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	3	S/ 7.20	S/ 21.60	0.40%	73.75%	A
CC_00284	CLORFENAMINA	4	S/ 5.30	S/ 21.20	0.39%	74.14%	A
DD_00394	DICLOFENACO	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.39%	74.52%	A
AA_00067	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.39%	74.91%	A
LL_00639	LEVONORGESTREL	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.39%	75.29%	A
DD_00351	DESODORANTE	2	S/ 10.20	S/ 20.40	0.37%	75.67%	A
FF_00495	FLUCONAZOL	2	S/ 10.00	S/ 20.00	0.37%	76.04%	A
AA_00105	AMOXICILINA	3	S/ 6.50	S/ 19.50	0.36%	76.39%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.35%	76.75%	A
PP_00751	PARA HEMORROIDES	6	S/ 3.20	S/ 19.20	0.35%	77.10%	A
CC_00330	COMPLEJO B	4	S/ 4.80	S/ 19.20	0.35%	77.45%	A
MM_00680	METAMIZOL	1	S/ 19.20	S/ 19.20	0.35%	77.81%	A
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	2	S/ 9.50	S/ 19.00	0.35%	78.16%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.35%	78.50%	A
PP_00787	PASTA DENTAL	1	S/ 18.60	S/ 18.60	0.34%	78.84%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.34%	79.18%	A
BB_00150	BETAMETA+CLOTRIMA+GENTAMI	4	S/ 4.60	S/ 18.40	0.34%	79.52%	A
SS_00851	SILDENAFILO	14	S/ 1.30	S/ 18.20	0.33%	79.85%	A
DD_00360	DEXAMETASONA	2	S/ 9.10	S/ 18.20	0.33%	80.19%	B
CC_00281	CLORFENAMINA	2	S/ 9.00	S/ 18.00	0.33%	80.52%	B
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.33%	80.85%	B
SS_00883	SIMETICONA	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.32%	81.17%	B
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.32%	81.49%	B
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	3	S/ 5.80	S/ 17.40	0.32%	81.81%	B
MM_00694	METRONIDAZOL	4	S/ 4.30	S/ 17.20	0.32%	82.13%	B
SS_00850	SILDENAFILO	14	S/ 1.20	S/ 16.80	0.31%	82.44%	B
II_00591	IBUPROFENO	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.31%	82.74%	B
CC_00285	CLORFENAMINA	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.31%	83.05%	B
DD_00413	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.30%	83.36%	B
FF_00499	FLUCONAZOL	6	S/ 2.70	S/ 16.20	0.30%	83.65%	B
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.29%	83.95%	B
GG_00523	GENTAMICINA	5	S/ 3.20	S/ 16.00	0.29%	84.24%	B
HH_00549	HIDROCLOROTIAZIDA	1	S/ 16.00	S/ 16.00	0.29%	84.53%	B
AA_00073	AMBROXOL	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.29%	84.82%	B
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.29%	85.11%	B
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.29%	85.39%	B
BB_00137	BENCILP. BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	85.68%	B
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	85.96%	B
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	86.25%	B
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	86.53%	B
AA_00098	AMOXICILINA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	86.82%	B
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	87.10%	B
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.28%	87.38%	B
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	2	S/ 7.50	S/ 15.00	0.28%	87.66%	B
DD_00352	DESOGESTREL	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.27%	87.93%	B
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.27%	88.20%	B
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 7.20	S/ 14.40	0.26%	88.46%	B
CC_00306	CLOTRIMAZOL	8	S/ 1.80	S/ 14.40	0.26%	88.73%	B
DD_00390	DICLOFENACO	5	S/ 2.80	S/ 14.00	0.26%	88.99%	B
II_00577	IBUPROFENO	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.26%	89.24%	B
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.26%	89.50%	B
NN_00710	NAFAZOLINA	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.26%	89.76%	B
DD_00382	DEXTROMET+GUIAFENES+FENILEFRIN A	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	90.01%	B
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	90.26%	B
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	90.52%	B
AA_00058	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.25%	90.77%	B
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.25%	91.02%	B
KK_00615	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.25%	91.26%	B
LL_00635	LEVONOGESTREL	6	S/ 2.20	S/ 13.20	0.24%	91.51%	B
DD_00399	DICLOFENACO	2	S/ 6.50	S/ 13.00	0.24%	91.75%	B
AA_00045	ACIDO FOLICO	5	S/ 2.50	S/ 12.50	0.23%	91.98%	B
FF_00508	FURAZOLIDONA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.23%	92.20%	B
AA_00116	ATORVASTATINA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.23%	92.43%	B
AA_00038	ACICLOVIR	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.22%	92.65%	B
EE_00479	EXFOLIATIVO	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.22%	92.88%	B
DD_00389	DICLOFENACO	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.22%	93.10%	B
TT_00920	TETRAHIDROZOLINA	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.22%	93.32%	B
EE_00451	ERITROMICINA	1	S/ 11.80	S/ 11.80	0.22%	93.53%	B
EE_00480	EXTR PIMIENT Y PROPOLEO	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.21%	93.74%	B
PP_00771	PARACETAMOL	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.21%	93.95%	B
BB_00156	BETAMETASONA	5	S/ 2.30	S/ 11.50	0.21%	94.17%	B
II_00581	IBUPROFENO	2	S/ 5.60	S/ 11.20	0.21%	94.37%	B
DD_00371	DEXAMETASONA	2	S/ 5.50	S/ 11.00	0.20%	94.57%	B
BB_00157	BETAMETASONA	5	S/ 2.20	S/ 11.00	0.20%	94.78%	B
AA_00115	ATORVASTATINA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.20%	94.98%	B
DD_00400	DICLOFENACO	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.20%	95.18%	C

FF_00513	FURAZOLIDONA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.20%	95.38%	C
II_00590	IBUPROFENO	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.20%	95.58%	C
AA_00096	AMOXICILINA	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.19%	95.77%	C
CC_00328	COLCHICINA	1	S/ 10.50	S/ 10.50	0.19%	95.97%	C
DD_00370	DEXAMETASONA	1	S/ 10.50	S/ 10.50	0.19%	96.16%	C
SS_00852	SILDENAFILO	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.18%	96.34%	C
AA_00127	AZITROMICINA	4	S/ 2.50	S/ 10.00	0.18%	96.53%	C
DD_00412	DILTIAZEN	3	S/ 3.30	S/ 9.90	0.18%	96.71%	C
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.18%	96.88%	C
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.17%	97.05%	C
CC_00183	CALCIO+VIT D	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.17%	97.22%	C
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.16%	97.38%	C
BB_00159	BETAMETASONA	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.15%	97.53%	C
KK_00624	KETOTIFENO	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.15%	97.68%	C
CC_00233	CETIRIZINA	2	S/ 4.00	S/ 8.00	0.15%	97.82%	C
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.13%	97.96%	C
CC_00217	CEFTRIAXONA+LIDOCAINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.13%	98.08%	C
CC_00274	CLOBETASOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.13%	98.21%	C
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.13%	98.34%	C
EE_00478	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.46%	C
PP_00775	PARACETAMOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.58%	C
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.70%	C
MM_00676	METAMIZOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.11%	98.81%	C
CC_00273	CLOBETASOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.11%	98.92%	C
CC_00309	CLOTIRIMAZOL	1	S/ 5.90	S/ 5.90	0.11%	99.03%	C
FF_00494	FLUCONAZOL	5	S/ 1.10	S/ 5.50	0.10%	99.13%	C
CC_00201	CEFADROXILO	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.10%	99.23%	C
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.10%	99.33%	C
PP_00806	PROFILACTICO	1	S/ 5.30	S/ 5.30	0.10%	99.43%	C
CC_00187	CAPTOPRIL	1	S/ 5.00	S/ 5.00	0.09%	99.52%	C
PP_00776	PARACETAMOL	1	S/ 4.30	S/ 4.30	0.08%	99.60%	C
SS_00849	SILDENAFILO	3	S/ 1.30	S/ 3.90	0.07%	99.67%	C
AA_00095	AMOXICILINA	1	S/ 3.80	S/ 3.80	0.07%	99.74%	C
CC_00251	CIPROFLOXACINO	1	S/ 3.60	S/ 3.60	0.07%	99.81%	C
AA_00071	AMBROXOL	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.06%	99.87%	C
KK_00620	KETOROLACO	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.06%	99.94%	C
LL_00634	LEVONO+ETINILESTR+FUMARAT FERR	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.06%	100.00%	C

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

Tabla 17. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de abril - situación actual

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	96	50%	S/ 4,348.60	80%
81 % - 95 %	B	57	30%	S/ 823.60	15%
96 % - 100 %	C	38	20%	S/ 273.50	5%

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

De la tabla 17, los 96 productos que se clasifican en A son de mayor demanda considerando el costo de ventas representa el 50%, los 57 productos que se clasifican en B son de medianamente en la venta representa el 30% y los 38 productos que se clasifican en C son de baja demanda representa el 20%

Tabla 18. Clasificación A B C de las ventas mes de mayo – situación actual

		DIMENSIÓN 1: CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE MAYO						
		CÓDIGO	PRODUCTO	A	B	V=A*B	(V/ΣV)*100	PARTICIPACIÓN ACUMULADA
		CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN			
		(unidad)	(soles)	(soles)	(%)	(%)	(%)	A B C
LL_00629	LEVOCETIRIZINA	1	S/ 367.00	S/ 367.00	6.15%	6.15%	A	
NN_00713	NAPROXENO	2	S/ 183.20	S/ 366.40	6.14%	12.28%	A	
EE_00464	ETINILESTRAD+DIENOGEST	6	S/ 38.80	S/ 232.80	3.90%	16.18%	A	
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	3	S/ 57.80	S/ 173.40	2.90%	19.09%	A	
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTROM	3	S/ 52.50	S/ 157.50	2.64%	21.72%	A	
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	5	S/ 25.50	S/ 127.50	2.14%	23.86%	A	
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	2	S/ 63.50	S/ 127.00	2.13%	25.99%	A	
HH_00547	HEMORROIDAL	4	S/ 29.80	S/ 119.20	2.00%	27.98%	A	
EE_00448	ENZIMATICO DIGESTIVO	1	S/ 117.50	S/ 117.50	1.97%	29.95%	A	
HH_00557	HIERRO	2	S/ 52.50	S/ 105.00	1.76%	31.71%	A	
LL_00625	LAVADO INTIMO	6	S/ 14.70	S/ 88.20	1.48%	33.19%	A	
AA_00013	ACETILCISTEINA	2	S/ 40.50	S/ 81.00	1.36%	34.54%	A	
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	2	S/ 37.00	S/ 74.00	1.24%	35.78%	A	
CC_00265	CLINDAMICINA	2	S/ 35.50	S/ 71.00	1.19%	36.97%	A	
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.06%	38.04%	A	
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTR OMET+CAFEINA+AC.ASCOR BI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.06%	39.10%	A	
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIA NOCOBALA	4	S/ 15.50	S/ 62.00	1.04%	40.14%	A	
CC_00223	CELECOXIB	2	S/ 30.80	S/ 61.60	1.03%	41.17%	A	
PP_00783	PARGEVERINA	1	S/ 60.50	S/ 60.50	1.01%	42.18%	A	
NN_00727	NIFUROXAZIDA	1	S/ 60.00	S/ 60.00	1.00%	43.19%	A	
PP_00777	PARACETAMOL FELILEFRINA CLORFE	2	S/ 29.50	S/ 59.00	0.99%	44.18%	A	
AA_00073	AMBROXOL	7	S/ 7.80	S/ 54.60	0.91%	45.09%	A	
KK_00615	KETOPROFENO	4	S/ 13.50	S/ 54.00	0.90%	45.99%	A	
EE_00468	ETORICOXIB	2	S/ 27.00	S/ 54.00	0.90%	46.90%	A	
AA_00067	ALOPURINOL	5	S/ 10.50	S/ 52.50	0.88%	47.78%	A	
DD_00371	DEXAMETASONA	8	S/ 5.50	S/ 44.00	0.74%	48.52%	A	
EE_00474	ETORICOXIB	1	S/ 43.90	S/ 43.90	0.74%	49.25%	A	
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	1	S/ 42.50	S/ 42.50	0.71%	49.96%	A	
DD_00370	DEXAMETASONA	4	S/ 10.50	S/ 42.00	0.70%	50.67%	A	
DD_00351	DESODORANTE	4	S/ 10.20	S/ 40.80	0.68%	51.35%	A	
CC_00206	CEFALEXINA	1	S/ 38.50	S/ 38.50	0.64%	51.99%	A	
MM_00680	METAMIZOL	2	S/ 19.20	S/ 38.40	0.64%	52.64%	A	
HH_00571	HIOSCINA	1	S/ 36.80	S/ 36.80	0.62%	53.25%	A	
CC_00281	CLORFENAMINA	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.60%	53.86%	A	
II_00578	IBUPROFENO	2	S/ 18.00	S/ 36.00	0.60%	54.46%	A	
SS_00883	SIMETICONA	2	S/ 17.50	S/ 35.00	0.59%	55.05%	A	
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLO TRIMA	6	S/ 5.80	S/ 34.80	0.58%	55.63%	A	
nPP_00776	PARACETAMOL	8	S/ 4.30	S/ 34.40	0.58%	56.20%	A	
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.56%	56.77%	A	
AA_00119	ATORVASTATINA	4	S/ 8.00	S/ 32.00	0.54%	57.30%	A	
LL_00643	LEVOTIROXINA	1	S/ 31.80	S/ 31.80	0.53%	57.83%	A	
AA_00098	AMOXICILINA	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.52%	58.35%	A	
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.52%	58.87%	A	
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.52%	59.39%	A	
MM_00694	METRONIDAZOL	7	S/ 4.30	S/ 30.10	0.50%	59.90%	A	
FF_00495	FLUCONAZOL	3	S/ 10.00	S/ 30.00	0.50%	60.40%	A	
AA_00036	ACICLOVIR	20	S/ 1.50	S/ 30.00	0.50%	60.90%	A	
DD_00352	DESOGESTREL	2	S/ 14.80	S/ 29.60	0.50%	61.40%	A	
AA_00044	ACIDO FOLICO	5	S/ 5.80	S/ 29.00	0.49%	61.88%	A	
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	4	S/ 7.20	S/ 28.80	0.48%	62.36%	A	
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.47%	62.83%	A	
II_00577	IBUPROFENO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.47%	63.30%	A	
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.47%	63.77%	A	
DD_00382	DEXTROMET+GUIAFENES+ FENILEFRINA	2	S/ 13.80	S/ 27.60	0.46%	64.23%	A	
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	2	S/ 13.80	S/ 27.60	0.46%	64.69%	A	
BB_00156	BETAMETASONA	12	S/ 2.30	S/ 27.60	0.46%	65.15%	A	
CC_00201	CEFADROXILO	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.46%	65.62%	A	
CC_00186	CAPTOPRIL	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.46%	66.08%	A	
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.45%	66.53%	A	
SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.45%	66.98%	A	
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 26.50	S/ 26.50	0.44%	67.42%	A	
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.43%	67.85%	A	
CC_00285	CLORFENAMINA	6	S/ 4.20	S/ 25.20	0.42%	68.27%	A	
DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.42%	68.69%	A	
MM_00676	METAMIZOL	8	S/ 3.00	S/ 24.00	0.40%	69.09%	A	

HH_00559	HIERRO	1	S/ 23.80	S/ 23.80	0.40%	69.49%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIA NOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.40%	69.89%	A
CC_00309	CLOTIRIMAZOL	4	S/ 5.90	S/ 23.60	0.40%	70.28%	A
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.39%	70.67%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	2	S/ 11.50	S/ 23.00	0.39%	71.06%	A
DD_00372	DEXPANTENOL	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.38%	71.43%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.38%	71.81%	A
AA_00045	ACIDO FOLICO	9	S/ 2.50	S/ 22.50	0.38%	72.19%	A
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	4	S/ 5.50	S/ 22.00	0.37%	72.55%	A
DD_00400	DICLOFENACO	2	S/ 11.00	S/ 22.00	0.37%	72.92%	A
CC_00328	COLCHICINA	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.35%	73.27%	A
AA_00066	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.35%	73.63%	A
HH_00552	HIDROX DE MAGNESIO	4	S/ 5.20	S/ 20.80	0.35%	73.97%	A
CC_00284	CLORFENAMINA	9	S/ 2.30	S/ 20.70	0.35%	74.32%	A
AA_00075	AMBROXOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.34%	74.66%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.34%	75.01%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.AS COR+MENTOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.34%	75.35%	A
BB_00157	BETAMETASONA	9	S/ 2.20	S/ 19.80	0.33%	75.68%	A
PP_00751	PARA HEMORROIDES	1	S/ 19.50	S/ 19.50	0.33%	76.01%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.32%	76.33%	A
FF_00499	FLUCONAZOL	7	S/ 2.70	S/ 18.90	0.32%	76.65%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.31%	76.96%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.31%	77.27%	A
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.30%	77.58%	A
CC_00274	CLOBETASOL	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	77.87%	A
AA_00127	AZITROMICINA	7	S/ 2.50	S/ 17.50	0.29%	78.16%	A
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.29%	78.45%	A
GG_00536	GUAIFENESINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	78.75%	A
RR_00822	RECONSTITUYENTE, VITAMINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	79.04%	A
CC_00274	CLOBETASOL	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	79.33%	A
AA_00127	AZITROMICINA	7	S/ 2.50	S/ 17.50	0.29%	79.63%	A
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.29%	79.92%	A
GG_00536	GUAIFENESINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	80.21%	B
RR_00822	RECONSTITUYENTE, VITAMINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.29%	80.51%	B
AA_00068	ALPRAZOLAM	2	S/ 8.50	S/ 17.00	0.28%	80.79%	B
LL_00639	LEVONORGESTREL	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.28%	81.07%	B
BB_00174	BROMHEXINA	1	S/ 16.80	S/ 16.80	0.28%	81.35%	B
LL_00639	LEVONORGESTREL	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.28%	81.64%	B
BB_00174	BROMHEXINA	1	S/ 16.80	S/ 16.80	0.28%	81.92%	B
DD_00390	DICLOFENACO	6	S/ 2.80	S/ 16.80	0.28%	82.20%	B
DD_00390	DICLOFENACO	6	S/ 2.80	S/ 16.80	0.28%	82.48%	B
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	82.76%	B
GG_00524	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	83.03%	B
GG_00522	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	83.31%	B
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	83.58%	B
DD_00412	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.28%	83.86%	B
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	84.14%	B
GG_00524	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	84.41%	B
GG_00522	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	84.69%	B
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.28%	84.97%	B
DD_00412	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.28%	85.24%	B
FF_00494	FLUCONAZOL	15	S/ 1.10	S/ 16.50	0.28%	85.52%	B
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.27%	85.79%	B
BB_00147	BETAHISTINA	1	S/ 15.80	S/ 15.80	0.26%	86.05%	B
BB_00147	BETAHISTINA	1	S/ 15.80	S/ 15.80	0.26%	86.32%	B
AA_00034	ACICLOVIR	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.26%	86.58%	B
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.26%	86.84%	B
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.26%	87.10%	B
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.26%	87.36%	B
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.26%	87.62%	B
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+ COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.25%	87.87%	B
LL_00638	LEVONORGEST	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.25%	88.12%	B
AA_00038	ACICLOVIR	5	S/ 3.00	S/ 15.00	0.25%	88.37%	B
AA_00059	ALBENDAZOL	4	S/ 3.70	S/ 14.80	0.25%	88.62%	B
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.25%	88.87%	B
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 14.50	S/ 14.50	0.24%	89.11%	B
OO_00740	OMEGA 3+VITAMINA A&D	1	S/ 14.20	S/ 14.20	0.24%	89.35%	B
BB_00159	BETAMETASONA	7	S/ 2.00	S/ 14.00	0.23%	89.59%	B
AA_00065	ALOPURINOL	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.23%	89.82%	B
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.23%	90.05%	B
AA_00107	AMOXICILINA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.23%	90.28%	B
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.23%	90.51%	B
KK_00620	KETOROLACO	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.23%	90.73%	B
AA_00126	AZITROMICINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.23%	90.96%	B
AA_00002	ACECLOFENACO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.23%	91.19%	B
AA_00012	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.23%	91.41%	B
KK_00614	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.23%	91.64%	B
CC_00215	CEFTRIAXONA	2	S/ 6.60	S/ 13.20	0.22%	91.86%	B
PP_00775	PARACETAMOL	2	S/ 6.50	S/ 13.00	0.22%	92.08%	B
AA_00029	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.00	S/ 13.00	0.22%	92.30%	B
CC_00214	CEFTRIAXONA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.21%	92.51%	B
NN_00736	NITAZOXANIDA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.21%	92.72%	B

AA_00035	ACICLOVIR	7	S/ 1.80	S/ 12.60	0.21%	92.94%	B
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.21%	93.14%	B
FF_00508	FURAZOLIDONA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.21%	93.35%	B
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	1	S/ 12.20	S/ 12.20	0.20%	93.56%	B
DD_00389	DICLOFENACO	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.20%	93.76%	B
TT_00920	TETRAHIDROZOLINA	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.20%	93.96%	B
SS_00843	SILDENAFILO	1	S/ 12.00	S/ 12.00	0.20%	94.16%	B
OO_00742	OMEPRAZOL	6	S/ 2.00	S/ 12.00	0.20%	94.36%	B
EE_00451	ERITROMICINA	1	S/ 11.80	S/ 11.80	0.20%	94.56%	B
EE_00480	EXTR PIMIENT Y PROPOLEO	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.19%	94.75%	B
AA_00095	AMOXICILINA	3	S/ 3.80	S/ 11.40	0.19%	94.94%	B
FF_00513	FURAZOLIDONA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.18%	95.13%	C
AA_00115	ATORVASTATINA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.18%	95.31%	C
II_00590	IBUPROFENO	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.18%	95.49%	C
AA_00088	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.18%	95.67%	C
AA_00096	AMOXICILINA	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.18%	95.85%	C
HH_00550	HIDROCLOROTIAZIDA	2	S/ 5.00	S/ 10.00	0.17%	96.02%	C
KK_00624	KETOTIFENO	5	S/ 2.00	S/ 10.00	0.17%	96.18%	C
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.16%	96.35%	C
CC_00330	COMPLEJO B	2	S/ 4.80	S/ 9.60	0.16%	96.51%	C
SS_00850	SILDENAFILO	8	S/ 1.20	S/ 9.60	0.16%	96.67%	C
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	1	S/ 9.50	S/ 9.50	0.16%	96.83%	C
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.15%	96.98%	C
DD_00360	DEXAMETASONA	1	S/ 9.10	S/ 9.10	0.15%	97.13%	C
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+ BACITRACI	1	S/ 9.00	S/ 9.00	0.15%	97.28%	C
CC_00306	CLOTRIMAZOL	5	S/ 1.80	S/ 9.00	0.15%	97.43%	C
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.15%	97.58%	C
LL_00635	LEVONOGESTREL	4	S/ 2.20	S/ 8.80	0.15%	97.73%	C
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	1	S/ 8.60	S/ 8.60	0.14%	97.87%	C
DD_00394	DICLOFENACO	2	S/ 4.20	S/ 8.40	0.14%	98.01%	C
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	1	S/ 8.20	S/ 8.20	0.14%	98.15%	C
CC_00307	CLOTRIMAZOL	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.13%	98.28%	C
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	1	S/ 7.80	S/ 7.80	0.13%	98.42%	C
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	1	S/ 7.50	S/ 7.50	0.13%	98.54%	C
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.12%	98.66%	C
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.12%	98.78%	C
NN_00710	NAFAZOLINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	98.90%	C
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	99.02%	C
AA_00084	AMLODIPINO	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	99.13%	C
AA_00071	AMBROXOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.12%	99.25%	C
AA_00058	AGUJA	1	S/ 6.80	S/ 6.80	0.11%	99.37%	C
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.11%	99.47%	C
AA_00105	AMOXICILINA	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.11%	99.58%	C
DD_00399	DICLOFENACO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.11%	99.69%	C
GG_00523	GENTAMICINA	2	S/ 3.20	S/ 6.40	0.11%	99.80%	C
EE_00479	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.10%	99.90%	C
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.10%	100.00%	C

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

Tabla 19. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de mayo – situación actual

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	97	51%	S/ 4,771.80	80%
81 % - 95 %	B	61	32%	S/ 897.00	15%
96 % - 100 %	C	36	19%	S/ 301.90	5%

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

De la tabla 19, los 97 productos que se clasifican en A son de mayor demanda considerando el costo de ventas representa el 51%, los 61 productos que se clasifican en B son de medianamente en la venta representa el 32% y los 36 productos que se clasifican en C son de baja demanda representa el 19%.

Tabla 20. Clasificación A B C de las ventas mes de junio- situación actual

 DIMENSIÓN 2: CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE JUNIO		A	B	V=A*B	(V/ΣV)*100	PARTICIPACIÓN ACUMULADA	CLASIFICACIÓN
		CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN		
		(unidad)	(soles)	(soles)	(%)		
NN_00727	NIFUROXAZIDA	5	S/ 43.90	S/ 219.50	3.92%	3.92%	A
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	3	S/ 57.80	S/ 173.40	3.09%	7.01%	A
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	4	S/ 42.50	S/ 170.00	3.03%	10.05%	A
RR_00819	RANITIDINA	2	S/ 79.50	S/ 159.00	2.84%	12.88%	A
DD_00405	DICLOFENACO	2	S/ 79.50	S/ 159.00	2.84%	15.72%	A
CC_00206	CEFALEXINA	4	S/ 38.50	S/ 154.00	2.75%	18.47%	A
PP_00776	PARACETAMOL	35	S/ 4.30	S/ 150.50	2.69%	21.16%	A
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	2	S/ 63.50	S/ 127.00	2.27%	23.42%	A
DD_00341	DEFLAZACORT	2	S/ 47.50	S/ 95.00	1.70%	25.12%	A
MM_00685	METFORMINA	5	S/ 18.30	S/ 91.50	1.63%	26.75%	A
AA_00068	ALPRAZOLAM	10	S/ 8.50	S/ 85.00	1.52%	28.27%	A
MM_00692	METRONIDAZOL	1	S/ 76.50	S/ 76.50	1.37%	29.63%	A
HH_00571	HIOSCINA	2	S/ 36.80	S/ 73.60	1.31%	30.95%	A
HH_00559	HIERRO	3	S/ 23.80	S/ 71.40	1.27%	32.22%	A
CC_00181	CALCIO+VIT D	3	S/ 23.50	S/ 70.50	1.26%	33.48%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	6	S/ 11.50	S/ 69.00	1.23%	34.71%	A
LL_00643	LEVOTIROXINA	2	S/ 31.80	S/ 63.60	1.14%	35.85%	A
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+A C.ASCORBI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.13%	36.98%	A
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	1.13%	38.11%	A
BB_00147	BETAHISTINA	4	S/ 15.80	S/ 63.20	1.13%	39.24%	A
CC_00223	CELECOXIB	2	S/ 30.80	S/ 61.60	1.10%	40.34%	A
DD_00348	DESLOTRATADINA	4	S/ 14.50	S/ 58.00	1.04%	41.38%	A
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	2	S/ 26.50	S/ 53.00	0.95%	42.32%	A
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTRO M	1	S/ 52.50	S/ 52.50	0.94%	43.26%	A
CC_00207	CEFALEXINA	15	S/ 3.50	S/ 52.50	0.94%	44.20%	A
NN_00736	NITAZOXANIDA	4	S/ 12.80	S/ 51.20	0.91%	45.11%	A
DD_00391	DICLOFENACO	5	S/ 9.90	S/ 49.50	0.88%	45.99%	A
CC_00267	CLINDAMICINA	1	S/ 46.50	S/ 46.50	0.83%	46.82%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	2	S/ 22.50	S/ 45.00	0.80%	47.63%	A
AA_00075	AMBROXOL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.73%	48.36%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.73%	49.09%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.ASCOR+MENTOL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.73%	49.82%	A
AA_00013	ACETILCISTEINA	1	S/ 40.50	S/ 40.50	0.72%	50.54%	A
AA_00126	AZITROMICINA	3	S/ 13.50	S/ 40.50	0.72%	51.27%	A
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	1	S/ 37.00	S/ 37.00	0.66%	51.93%	A
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+BACITRACI	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.64%	52.57%	A
CC_00265	CLINDAMICINA	1	S/ 35.50	S/ 35.50	0.63%	53.20%	A
BB_00174	BROMHEXINA	2	S/ 16.80	S/ 33.60	0.60%	53.80%	A
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.60%	54.40%	A
GG_00524	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.59%	54.99%	A
CC_00215	CEFTRIAXONA	5	S/ 6.60	S/ 33.00	0.59%	55.58%	A
GG_00522	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.59%	56.17%	A
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.59%	56.76%	A
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	4	S/ 8.20	S/ 32.80	0.59%	57.34%	A
FF_00493	FLUCONAZOL	12	S/ 2.60	S/ 31.20	0.56%	57.90%	A
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.55%	58.45%	A
FF_00490	FITOMENADIONA	2	S/ 15.20	S/ 30.40	0.54%	59.00%	A
LL_00638	LEVONORGEST	12	S/ 2.50	S/ 30.00	0.54%	59.53%	A
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	4	S/ 7.50	S/ 30.00	0.54%	60.07%	A
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	5	S/ 6.00	S/ 30.00	0.54%	60.60%	A
HH_00547	HEMORROIDAL	1	S/ 29.80	S/ 29.80	0.53%	61.13%	A
PP_00777	PARACETAMOL FELILEFRINA CLORFE	1	S/ 29.50	S/ 29.50	0.53%	61.66%	A
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 14.50	S/ 29.00	0.52%	62.18%	A
SS_00885	SIMETICONA	1	S/ 28.50	S/ 28.50	0.51%	62.69%	A
KK_00621	KETOROLACO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.50%	63.19%	A
AA_00065	ALOPURINOL	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.50%	63.69%	A
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.50%	64.18%	A
AA_00107	AMOXICILINA	4	S/ 6.80	S/ 27.20	0.49%	64.67%	A
AA_00012	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.48%	65.15%	A
KK_00614	KETOPROFENO	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.48%	65.63%	A
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.48%	66.11%	A
HH_00563	HIERRO	1	S/ 27.00	S/ 27.00	0.48%	66.59%	A

SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.48%	67.07%	A
AA_00029	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.00	S/ 26.00	0.46%	67.54%	A
CC_00214	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.80	S/ 25.60	0.46%	67.99%	A
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.46%	68.45%	A
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.46%	68.90%	A
PP_00807	PROFLACTICO	5	S/ 5.00	S/ 25.00	0.45%	69.35%	A
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.45%	69.80%	A
DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.45%	70.24%	A
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 24.50	S/ 24.50	0.44%	70.68%	A
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.44%	71.12%	A
CC_00216	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.44%	71.55%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.42%	71.97%	A
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLOTRIMA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.41%	72.39%	A
FF_00497	FLUCONAZOL	6	S/ 3.80	S/ 22.80	0.41%	72.79%	A
DD_00395	DICLOFENACO	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.40%	73.20%	A
AA_00059	ALBENDAZOL	6	S/ 3.70	S/ 22.20	0.40%	73.59%	A
AA_00035	ACICLOVIR	12	S/ 1.80	S/ 21.60	0.39%	73.98%	A
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	3	S/ 7.20	S/ 21.60	0.39%	74.36%	A
CC_00284	CLORFENAMINA	4	S/ 5.30	S/ 21.20	0.38%	74.74%	A
DD_00394	DICLOFENACO	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.37%	75.12%	A
AA_00067	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.37%	75.49%	A
LL_00639	LEVONORGESTREL	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.37%	75.87%	A
DD_00351	DESODORANTE	2	S/ 10.20	S/ 20.40	0.36%	76.23%	A
FF_00495	FLUCONAZOL	2	S/ 10.00	S/ 20.00	0.36%	76.59%	A
AA_00105	AMOXICILINA	3	S/ 6.50	S/ 19.50	0.35%	76.94%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.34%	77.28%	A
PP_00751	PARA HEMORROIDES	6	S/ 3.20	S/ 19.20	0.34%	77.62%	A
CC_00330	COMPLEJO B	4	S/ 4.80	S/ 19.20	0.34%	77.97%	A
MM_00680	METAMIZOL	1	S/ 19.20	S/ 19.20	0.34%	78.31%	A
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	2	S/ 9.50	S/ 19.00	0.34%	78.65%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.34%	78.98%	A
PP_00787	PASTA DENTAL	1	S/ 18.60	S/ 18.60	0.33%	79.31%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.33%	79.64%	A
BB_00150	BETAMETA+CLOTRIMA+GENTAMI	4	S/ 4.60	S/ 18.40	0.33%	79.97%	A
SS_00851	SILDENAFILO	14	S/ 1.30	S/ 18.20	0.32%	80.30%	B
DD_00360	DEXAMETASONA	2	S/ 9.10	S/ 18.20	0.32%	80.62%	B
CC_00281	CLORFENAMINA	2	S/ 9.00	S/ 18.00	0.32%	80.94%	B
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.32%	81.27%	B
SS_00883	SIMETICONA	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.31%	81.58%	B
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.31%	81.89%	B
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	3	S/ 5.80	S/ 17.40	0.31%	82.20%	B
MM_00694	METRONIDAZOL	4	S/ 4.30	S/ 17.20	0.31%	82.51%	B
SS_00850	SILDENAFILO	14	S/ 1.20	S/ 16.80	0.30%	82.81%	B
II_00591	IBUPROFENO	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.30%	83.11%	B
CC_00285	CLORFENAMINA	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.30%	83.41%	B
DD_00413	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.29%	83.70%	B
FF_00499	FLUCONAZOL	6	S/ 2.70	S/ 16.20	0.29%	83.99%	B
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.29%	84.28%	B
GG_00523	GENTAMICINA	5	S/ 3.20	S/ 16.00	0.29%	84.56%	B
HH_00549	HIDROCLOROTIAZIDA	1	S/ 16.00	S/ 16.00	0.29%	84.85%	B
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.29%	85.13%	B
GG_00523	GENTAMICINA	5	S/ 3.20	S/ 16.00	0.29%	85.42%	B
HH_00549	HIDROCLOROTIAZIDA	1	S/ 16.00	S/ 16.00	0.29%	85.70%	B
AA_00073	AMBROXOL	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	85.98%	B
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	86.26%	B
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	86.54%	B
AA_00073	AMBROXOL	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	86.82%	B
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	87.10%	B
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.28%	87.37%	B
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	87.65%	B
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	87.93%	B
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	88.20%	B
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	88.48%	B
AA_00098	AMOXICILINA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	88.76%	B
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	89.03%	B
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	89.31%	B
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	89.59%	B
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	89.86%	B
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	90.14%	B
AA_00098	AMOXICILINA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.28%	90.42%	B
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.27%	90.69%	B
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	2	S/ 7.50	S/ 15.00	0.27%	90.96%	B
DD_00352	DESOGESTREL	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.26%	91.22%	B
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.26%	91.48%	B
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 7.20	S/ 14.40	0.26%	91.74%	B

CC_00306	CLOTRIMAZOL	8	S/ 1.80	S/ 14.40	0.26%	92.00%	B
DD_00390	DICLOFENACO	5	S/ 2.80	S/ 14.00	0.25%	92.25%	B
II_00577	IBUPROFENO	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.25%	92.50%	B
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.25%	92.75%	B
NN_00710	NAFAZOLINA	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.25%	93.00%	B
DD_00382	DEXTROMET+GUIAFENES+FENILEFRINA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	93.24%	B
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	93.49%	B
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.25%	93.74%	B
AA_00058	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.24%	93.98%	B
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.24%	94.22%	B
KK_00615	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.24%	94.46%	B
SS_00852	SILDENAFILO	11	S/ 1.00	S/ 11.00	0.20%	94.66%	B
AA_00127	AZITROMICINA	4	S/ 2.50	S/ 10.00	0.18%	94.84%	B
DD_00412	DILTIAZEN	3	S/ 3.30	S/ 9.90	0.18%	95.02%	C
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.17%	95.19%	C
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.16%	95.35%	C
CC_00183	CALCIO+VIT D	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.16%	95.51%	C
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.16%	95.67%	C
CC_00307	CLOTRIMAZOL	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.14%	95.81%	C
BB_00159	BETAMETASONA	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.14%	95.96%	C
KK_00624	KETOTIFENO	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.14%	96.10%	C
CC_00233	CETIRIZINA	2	S/ 4.00	S/ 8.00	0.14%	96.24%	C
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	1	S/ 7.80	S/ 7.80	0.14%	96.38%	C
AA_00095	AMOXICILINA	2	S/ 3.80	S/ 7.60	0.14%	96.52%	C
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	1	S/ 7.50	S/ 7.50	0.13%	96.65%	C
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.13%	96.78%	C
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.13%	96.91%	C
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.13%	97.04%	C
NN_00710	NAFAZOLINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	97.16%	C
AA_00065	ALOPURINOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	97.29%	C
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	97.41%	C
AA_00084	AMLODIPINO	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	97.54%	C
AA_00071	AMBROXOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.12%	97.66%	C
CC_00217	CEFTRIAXONA+LIDOCAINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	97.79%	C
CC_00274	CLOBETASOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.12%	97.91%	C
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.12%	98.04%	C
AA_00058	AGUJA	1	S/ 6.80	S/ 6.80	0.12%	98.16%	C
FF_00494	FLUCONAZOL	6	S/ 1.10	S/ 6.60	0.12%	98.28%	C
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.39%	C
AA_00105	AMOXICILINA	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.51%	C
DD_00399	DICLOFENACO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.62%	C
EE_00478	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.74%	C
PP_00775	PARACETAMOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.86%	C
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.12%	98.97%	C
GG_00523	GENTAMICINA	2	S/ 3.20	S/ 6.40	0.11%	99.09%	C
EE_00479	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.11%	99.19%	C
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.11%	99.30%	C
MM_00676	METAMIZOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.11%	99.41%	C
CC_00273	CLOBETASOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.11%	99.51%	C
CC_00309	CLOTRIMAZOL	1	S/ 5.90	S/ 5.90	0.11%	99.62%	C
CC_00201	CEFADROXILO	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.10%	99.72%	C
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.10%	99.82%	C
PP_00806	PROFILACTICO	1	S/ 5.30	S/ 5.30	0.09%	99.91%	C
CC_00187	CAPTOPRIL	1	S/ 5.00	S/ 5.00	0.09%	100.00%	C

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

Tabla 21. Resumen de la Clasificación A B C de las ventas mes de junio – situación actual

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	96	50%	S/ 4,480.90	80%
81 % - 95 %	B	54	28%	S/ 832.90	15%
96 % - 100 %	C	41	21%	S/ 289.20	5%

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

De la tabla 21, los 96 productos que se clasifican en A son de mayor demanda considerando el costo de ventas representa el 50%, los 54 productos que se

clasifican en B son de medianamente en la venta representa el 28% y los 41 productos que se clasifican en C son de baja demanda representa el 21%.

Según las tablas anteriores, los cálculos se realizan de acuerdo a la clasificación del ABC, como se muestra a continuación:

Tabla 22. *Calculo de las dimensiones según la clasificación ABC*

GRUPOS	MEDICIÓN
Productos de clase A	LOTE ÓPTIMO
Productos de clase B	CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES
Productos de clase C	POR DURACIÓN Y OFERTA
Control	EXACTITUD DE INVENTARIO

Fuente: Elaboración propia

Para los productos del grupo A, se ha calculado el lote óptimo (EOQ), para indicar la cantidad mínima para realizar el pedido, realizando la evaluación entre los meses de marzo a junio del 2022, como se muestra a continuación:

Primero, la demanda promedio del grupo A, productos de alta rotación, fue obtenida de la base registro de ventas de la botica Nueva Farma, como se muestra:

Tabla 23. *Demanda de los productos ABC - marzo a junio del 2022*

PERIODO	Demanda promedio (unidades)
Marzo	3482.4
Abril	4348.6
Mayo	4771.8
Junio	4480.9

Fuente: Elaboración propia

Segundo, para el cálculo del costo por pedido, se consideraron los siguientes datos:

Tabla 24. *Costo unitario por pedido - marzo a junio 2022*

CÁLCULO DEL COSTO UNITARIO POR PEDIDO			
Nº	Actividades	S/.	%
1	Emitir el requerimiento	5.20	41%
2	Emitir la cotización	3.33	26%
3	Emitir la orden de compra	4.16	33%
TOTAL		12.69	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25. Costo por unidad almacenada

Costo por unidad almacenada		
1	Depreciaciones	S/ 1,200.00
2	Personal	S/ 3,600.00
3	Costo capital inmovilizado	S/ 1,050.00
4	Deterioro de materiales	S/ 350.00
5	Otros gastos	S/ 1,500.00
6	Total, costos de almacén	S/ 7,700.00
7	Unidades almacenadas promedio	9800
8	Volumen almacenado promedio	35%
COSTO UNIDAD ALMACENADA		3.30

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26. Calculo del lote óptimo (EOQ) - marzo a junio 2022

		DIMENSIÓN 2: CALCULO DEL LOTE OPTIMO (EOQ)			
$EOQ = \sqrt{\frac{2 \text{ (Demanda del producto) } \times \text{ Costos de pedido}}{\text{Costo de mantener inventario}}}$					
PERIODO	Demanda promedio	Costo por pedido	Costo por unidad por mantener el inventario	EOQ	
Marzo	3482.4	12.69	3.30	164	
Abril	4348.6	12.69	3.30	183	
Mayo	4771.8	12.69	3.30	192	
Junio	4480.9	12.69	3.30	186	

Fuente: Elaboración propia

Para los productos del grupo B, se realizó el cálculo de la confiabilidad de proveedores, que maneja la empresa, para estos productos.

Tabla 27. Proveedor 1

N.º	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1		20603044704	DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C	diberoperuan@iberooperuana.com a@gmail.com

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28. Confiabilidad del proveedor 1

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 1							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
MARZO	03/03/2022	DISTRIBUCIO	03/03/2022	08/03/2022	08/03/2022	3	3
	22/03/2022	DISTRIBUCIO	22/03/2022	25/03/2022	26/03/2022	3	4
ABRIL	11/04/2022	DISTRIBUCIO	11/04/2022	14/04/2022	14/04/2022	3	3
	28/04/2022	DISTRIBUCIO	28/04/2022	31/04/2022	31/04/2022	3	3
						PROMEDIO	3

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 28, La fecha estimada a entregar por el proveedor: DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C, es de 3 días hábiles.

Tabla 29. Proveedor 2

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
2		20557398628	DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L	distribuidoravgfar ma@hotmail.com

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 29, La fecha estimada a entregar por el proveedor: DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L, es de 3 días hábiles.

Tabla 30. Confiabilidad del proveedor 2

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 2							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
MARZO	03/03/2022	DISTRIBUIDOR	03/03/2022	08/03/2022	08/03/2022	3	3
	22/03/2022	DISTRIBUIDOR	22/03/2022	25/03/2022	26/03/2022	3	4
ABRIL	11/04/2022	DISTRIBUIDOR	11/04/2022	14/04/2022	14/04/2022	3	3
	28/04/2022	DISTRIBUIDOR	28/04/2022	31/04/2022	31/04/2022	3	3
						PROMEDIO	3

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Proveedor 3

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1		20403002101	TRANSPORTES CRUZ DEL NORTE	callcentercdn@tr ansportescruzdel norte.com

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Confiabilidad del proveedor 3

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 3							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
MARZO	03/03/2022	TRANSPORTE	08/03/2022	08/03/2022	09/03/2022	0	1
	22/03/2022	TRANSPORTE	22/03/2022	26/03/2022	27/03/2022	1	1
ABRIL	11/04/2022	TRANSPORTE	11/04/2022	14/04/2022	15/04/2022	1	1
	28/04/2022	TRANSPORTE	28/04/2022	31/05/2022	01/05/2022	1	1
						PROMEDIO	1

Fuente: Elaboración propia

De la tabla 32, la fecha estimada a entregar por el proveedor: TRANSPORTES CRUZ DEL NORTE, es de 1 días hábiles.

Para los productos del grupo C, se ha considerado el pedido de acuerdo a las ofertas y promociones, de los proveedores, debido a que hay una baja rotación de demanda.

Con respecto, al control o verificación de las cantidades físicas y en sistema se ha realizado, el cálculo de la exactitud de inventario, considerando conteo cíclico aleatorio de 15 productos para los grupos A y B, y para el grupo C el conteo cíclico aleatorio de 5 productos, para ambos grupos, como se muestra a continuación.

Tabla 33. Exactitud de inventario grupo A

NUEVA FARMA		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO A						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
MARZO	MENSUAL	4	11	15	73.3%			
ABRIL	MENSUAL	5	10	15	66.7%			
MAYO	MENSUAL	4	11	15	73.3%			
JUNIO	MENSUAL	5	10	15	66.7%			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34. Exactitud de inventario grupo B

NUEVA FARMA		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO B						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
MARZO	MENSUAL	3	12	15	80.0%			
ABRIL	MENSUAL	4	11	15	73.3%			
MAYO	MENSUAL	3	12	15	80.0%			
JUNIO	MENSUAL	4	11	15	73.3%			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35. Exactitud de inventario grupo C

NUEVA FARMA		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO C						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
MARZO	MENSUAL	2	3	5	60.0%			
ABRIL	MENSUAL	2	3	5	60.0%			
MAYO	MENSUAL	1	4	5	80.0%			
JUNIO	MENSUAL	2	3	5	60.0%			

Fuente: Elaboración propia

De la tabla 33,34 y 35, la valorización de la exactitud de registro de inventarios se da (**80% “crítico” <81%-95%” aceptable” <96%” deseado”**), con los resultados para el grupo A en promedio entre los meses de marzo a junio es de 70.0% siendo crítico, para el grupo B en promedio entre los meses de marzo a junio es de 76.7% siendo crítico y para el grupo C en promedio entre los meses de marzo a junio es de 65.5 % siendo crítico, considerando que las cantidades en el sistema es diferente a la cantidad física, generando errores en las compras que trae desabastecimiento de los productos (medicamentos).

Después, se procede a calcular la rentabilidad como se muestra en la siguiente tabla, el resumen de los cálculos de la variable dependiente y los respectivos cálculos a detalle (ver anexo 8):

Tabla 36. Rentabilidad de ventas de marzo a junio - situación actual

DIMENSIÓN 1: RENTABILIDAD DE VENTAS							
MES	SEMANA S	COSTO DE VENTA		UTILIDAD BRUTA (S/.)		UTILIDAD OPERATIVA (S/.)	
				S/		S/	
MARZO	SEMANA 1	S/	1,251.00	S/	1,251.00	S/	2,301.00
	SEMANA 2	S/	1,230.80	S/	1,230.80	S/	2,280.80
	SEMANA 3	S/	768.90	S/	768.90	S/	1,818.90
	SEMANA 4	S/	1,109.90	S/	1,109.90	S/	2,609.90
ABRIL	SEMANA 5	S/	1,331.20	S/	1,331.20	S/	2,381.20
	SEMANA 6	S/	1,289.20	S/	1,289.20	S/	2,339.20
	SEMANA 7	S/	1,181.70	S/	1,181.70	S/	2,231.70
	SEMANA 8	S/	1,643.60	S/	1,643.60	S/	2,993.60
MAYO	SEMANA 9	S/	1,356.00	S/	1,356.00	S/	2,406.00
	SEMANA 10	S/	1,355.70	S/	1,355.70	S/	2,405.70
	SEMANA 11	S/	1,307.00	S/	1,307.00	S/	2,357.00
	SEMANA 12	S/	1,952.00	S/	1,952.00	S/	3,452.00
JUNIO	SEMANA 13	S/	1,284.00	S/	1,284.00	S/	3,618.00
	SEMANA 14	S/	1,349.90	S/	1,349.90	S/	3,749.80
	SEMANA 15	S/	1,326.10	S/	1,326.10	S/	3,702.20
	SEMANA 16	S/	1,643.00	S/	1,643.00	S/	4,636.00

Fuente: elaboración propia con la base de datos de NUEVA FARMA

Según la tabla 36, con respecto al costo de venta el mes de mayo obtuvo S/5 970.70 en relación al inventario inicial, inventario adquirido durante ese mes y el inventario final de mes después de las ventas, después sigue el mes de junio con S/5,603.00, abril con S/5,445.70 y marzo con S/4,360.60. además, indica que con respecto a la utilidad bruta sin considerar gastos administrativos la empresa considera al 100%, donde el mes de mayo consiguió una mayor utilidad a comparación de los otros meses analizados, y en relación a la utilidad operativa considerando gastos del personal, servicios básicos, alquiler, se obtuvo que el mes que sobresalió es junio con S/15,706.00.

Luego se realizó, el cálculo de la segunda dimensión: ratio de activos considerando para los meses de marzo a junio del 2022, siendo de cálculo el ROE (rentabilidad financiera), ROA (rentabilidad económica) y ROI (retorno sobre inversión).Tabla 26.

Tabla 37. Ratios de activos de marzo a junio – situación actual

		DIMENSIÓN 2: RATIOS DE ACTIVOS		
		ROE	ROA	ROI
MARZO	SEMANA 1	13.41%	1.88%	2.04%
	SEMANA 2	13.65%	1.82%	2.04%
	SEMANA 3	4.80%	0.63%	2.04%
	SEMANA 4	7.07%	0.65%	2.04%
ABRIL	SEMANA 5	16.31%	2.28%	4.17%
	SEMANA 6	16.21%	2.16%	4.17%
	SEMANA 7	14.53%	1.86%	4.17%
	SEMANA 8	22.58%	2.03%	4.17%
MAYO	SEMANA 9	20.09%	2.13%	3.09%
	SEMANA 10	20.35%	2.85%	3.09%
	SEMANA 11	19.27%	2.69%	3.09%
	SEMANA 12	30.02%	2.89%	3.09%
JUNIO	SEMANA 13	19.33%	2.75%	2.04%
	SEMANA 14	21.22%	2.99%	2.04%
	SEMANA 15	20.83%	2.90%	2.04%
	SEMANA 16	25.32%	2.73%	2.04%

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla 37, el mes de mayo presenta una mejor rentabilidad financiera (ROE) donde los socios obtuvieron el 90.0% en retorno a su inversión, a comparación de los otros meses, con respecto al rentabilidad económica (ROA) por cada sol invertido se obtiene 2.84% en el mes de junio el más alto a comparación de los

otros meses, además el retorno sobre la inversión (ROI) en el mes abril por cada sol invertido se ganará 4.17% diario, a comparación de marzo 2.04%, mayo 3.09% y junio 2.04%.

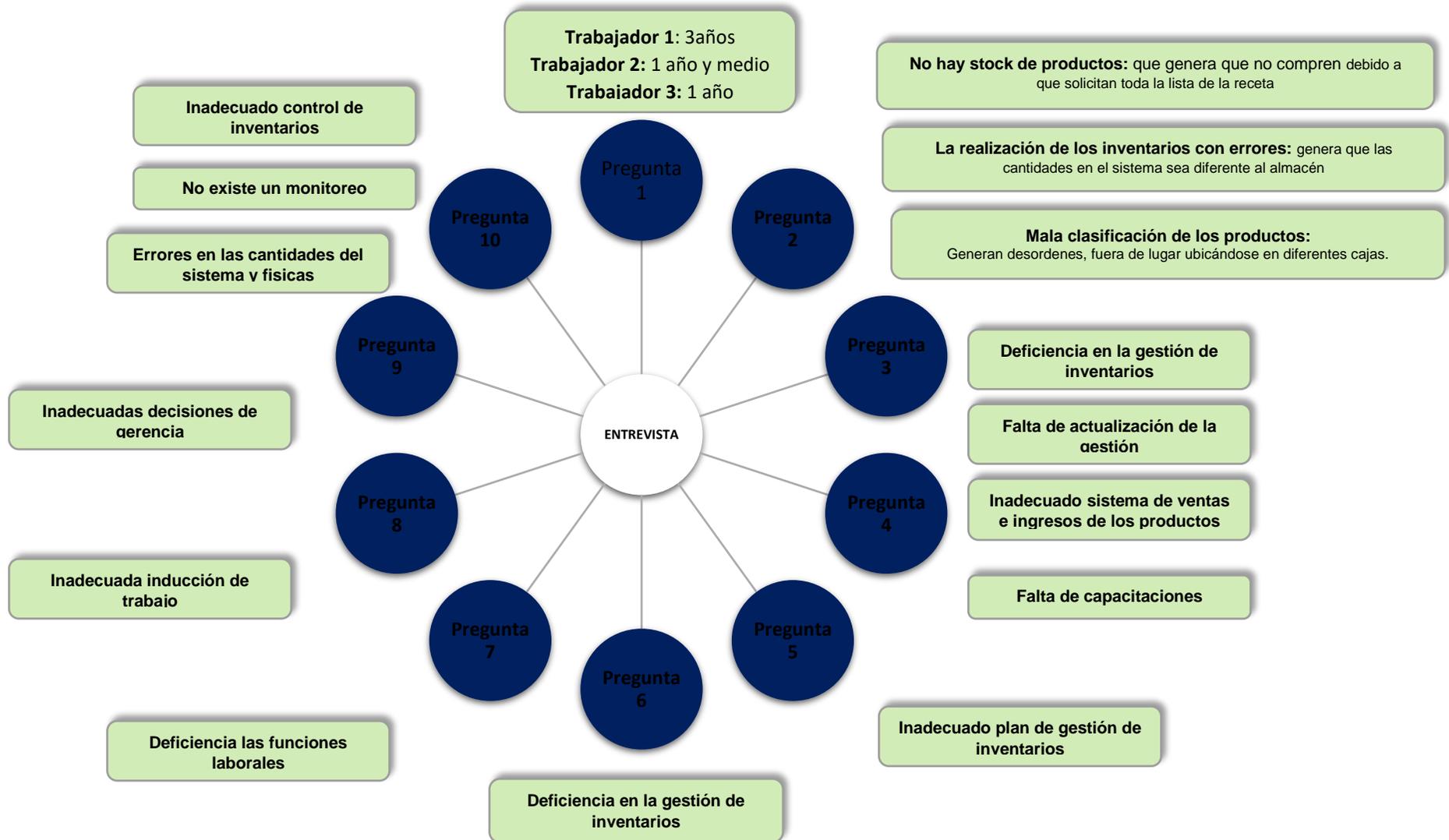
2. Desarrollo

Con respecto, al desarrollo se realizaron la entrevista y la encuesta para identificar las causas, que generan la baja rentabilidad.

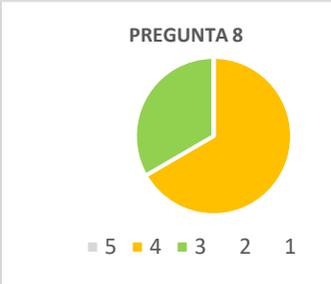
2.1. Análisis de entrevista

Se realizó la entrevista para identificar las causas que generan la baja rentabilidad en relación con la gestión de inventario, a continuación, se realiza el respectivo análisis, de las 10 preguntas a los tres trabajadores de la botica NUEVA FARMA, se obtuvieron los resultados según la tabla 2 (léase el anexo 9). Según los resultados de las preguntas abiertas, en relación a la pregunta 1, se consideró básicamente, la experiencia en el sector y la empresa, como sustento a las respuestas, se presenta el siguiente mapa desde la pregunta 2 a la 10, como se muestra en la siguiente figura.

ESQUEMA DEL ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA



ANÁLISIS DEL CUESTIONARIO

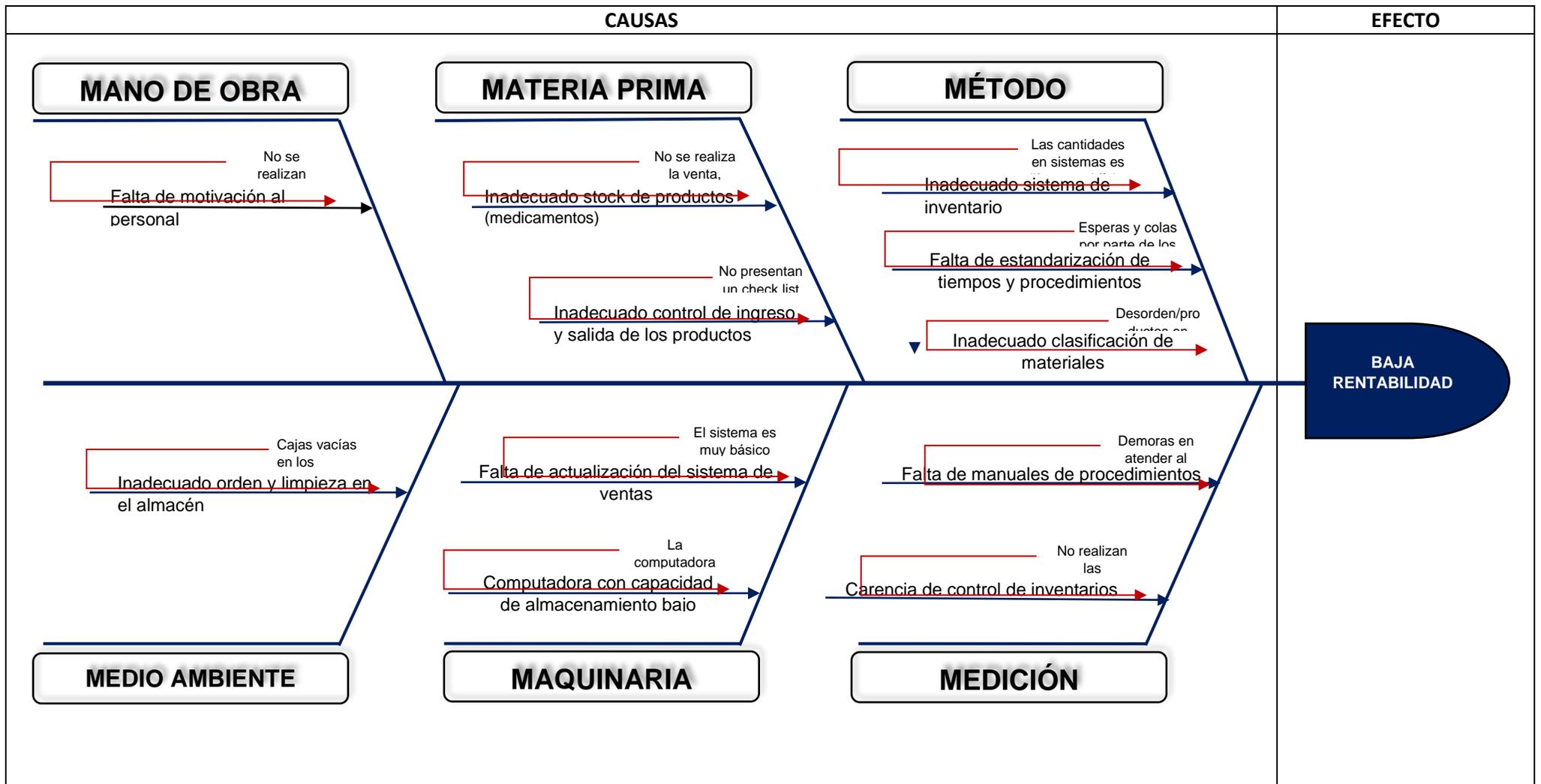
<p style="text-align: center;">PREGUNTA 1</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted conoce los productos que mayor demanda tienen?</p> <p>SIEMPRE (S): 1 CASI SIEMPRE (CS): 1 A VECES (A): 1 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>	<p style="text-align: center;">PREGUNTA 8</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera errores en las cantidades del inventario?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 2 A VECES (A): 1 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>
<p style="text-align: center;">PREGUNTA 2</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted maneja el Kardex de inventario de los productos?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 3 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>	<p style="text-align: center;">PREGUNTA 9</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera correcta la gestión de inventario actual?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 0 CASI NUNCA (CN): 2 NUNCA (N): 1</p>

<p>PREGUNTA 3</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted conoce los productos de mayor rotación?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 3 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>	<p>PREGUNTA 10</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera adecuado el tiempo que se da para la realización de inventario?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 0 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 3</p>
<p>PREGUNTA 4</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted clasifica los productos (medicamentos) de acuerdo a la demanda?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 3 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>	<p>PREGUNTA 11</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que se maneja precios competitivos?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 2 A VECES (A): 1 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p>
<p>PREGUNTA 5</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que los productos de A, son los correctos por la empresa?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 2 A VECES (A): 0 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 1</p>	<p>PREGUNTA 12</p>  <p>■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que se maneja adecuadamente los productos para la venta?</p> <p>SIEMPRE (S): 0 CASI SIEMPRE (CS): 0 A VECES (A): 2 CASI NUNCA (CN): 1 NUNCA (N): 0</p>

<p style="text-align: center;">PREGUNTA 6</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que los productos de B, son los correctos por la empresa?</p> <p>SIEMPRE (S): 0</p> <p>CASI SIEMPRE (CS): 3</p> <p>A VECES (A): 0</p> <p>CASI NUNCA (CN): 0</p> <p>NUNCA (N): 0</p>	<p style="text-align: center;">PREGUNTA 13</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que se maneja un orden en el almacén?</p> <p>SIEMPRE (S): 0</p> <p>CASI SIEMPRE (CS): 0</p> <p>A VECES (A): 0</p> <p>CASI NUNCA (CN): 3</p> <p>NUNCA (N): 0</p>
<p style="text-align: center;">PREGUNTA 7</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que los productos de C, son los correctos por la empresa?</p> <p>SIEMPRE (S): 0</p> <p>CASI SIEMPRE (CS): 0</p> <p>A VECES (A): 0</p> <p>CASI NUNCA (CN): 0</p> <p>NUNCA (N): 3</p>	<p style="text-align: center;">PREGUNTA 14</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p>	<p>¿Usted considera que hay orden en la clasificación de productos?</p> <p>SIEMPRE (S): 0</p> <p>CASI SIEMPRE (CS): 0</p> <p>A VECES (A): 0</p> <p>CASI NUNCA (CN): 1</p> <p>NUNCA (N): 2</p>

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados del cuestionario la valorización de: 1(nunca), (2) casi nunca, (3) a veces, (4) casi siempre y (5) siempre, considerando ello, se logró identificar la frecuencia de las preguntas, considerando las respuestas de los trabajadores de la botica. Con el fin de identificar las causas y la gestión de inventario es la adecuada, según la pregunta 8, los tres entrevistado consideran que nunca, es por ello, que se dará solución a las causas internas que tiene la empresa, para mejorar la rentabilidad y lograr una mejor competencia en el mercado con el stock óptimo de sus productos. Con la entrevista y el cuestionario se logró identificar las causas del diagrama Ishikawa y con el análisis documental el efecto la baja rentabilidad, a continuación el diagrama de Ishikawa:



Después, se procedió a realizar la entrevista y el cuestionario, en relación a las causas, se elaboró el diagrama de Pareto, para identificar cual se dará solución con la herramienta de gestión de inventarios, como se muestra a continuación

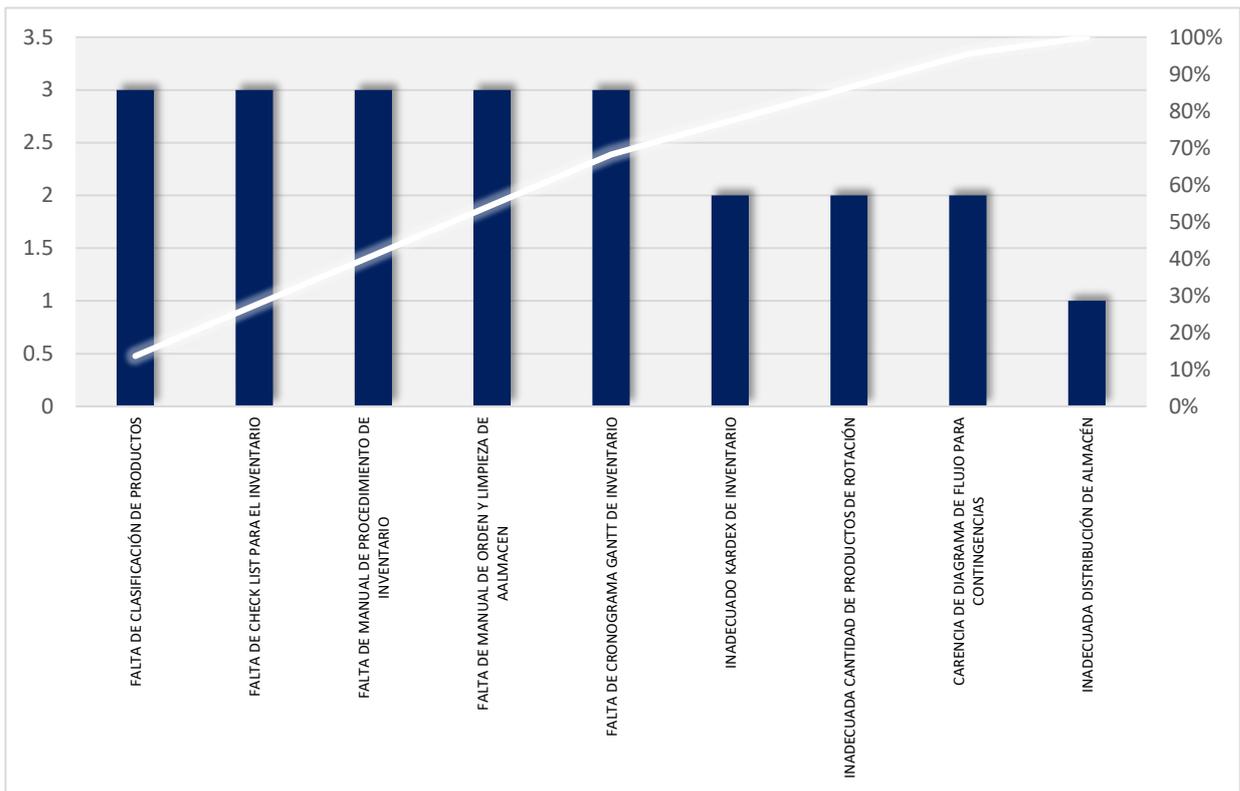


Figura 2. Diagrama de Pareto

Según la figura 1, las causas que representan el 20% de las causas a dar solución son: la falta de capacitación al personal, falta de Check list para el inventario, falta de manual de procedimientos, falta de manual de orden y limpieza de almacén, falta de cronograma Gantt de inventario, inadecuado Kardex de inventario adicional al sistema de la empresa. Con respecto a las causas a dar solución, se presenta la solución a realizar, como se muestra a continuación:

CAUSAS	SOLUCIÓN
La falta de capacitación de productos	Realizar capacitaciones en relación a los temas, involucrados al inventario.
Falta de Check list para el inventario	Elaborar un formato de Check list para monitorear el inventario.
Falta de manual de procedimientos	Elaborar un manual de procedimientos para la realización del inventario
Falta de manual de orden y limpieza de almacén	Elaborar un manual de procedimientos de orden y limpieza
Falta de cronograma Gantt de inventario	Elaboración del cronograma Gantt para el inventario aleatorio de 15 productos, cada 15 días.
Inadecuado Kardex de inventario adicional al sistema de la empresa.	Elaboración de un Kardex de inventario como complemento al sistema.

Fuente: Elaboración propia

3. Aplicación y seguimiento

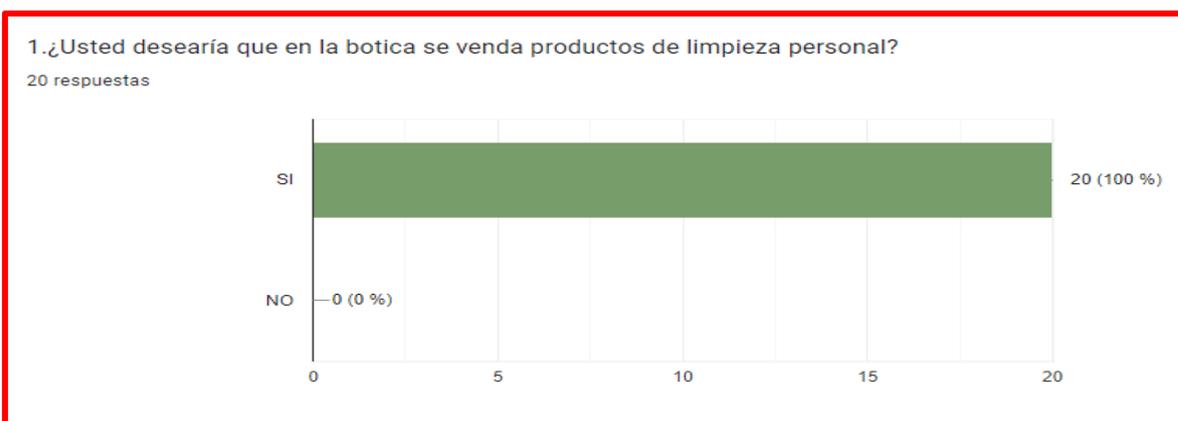
3.1. Aplicación de la gestión de inventarios

- Clasificación de los productos

Con respecto a la clasificación de los productos, por necesidades del mercado, se realizó el requerimiento de una nueva lista de productos, que son de limpieza personal. Para ello, se realizó una entrevista que consta de 5 preguntas, realizadas en el mes de agosto del 2022, aleatoriamente a 20 clientes, con el fin de asegurar los clientes y los tipos de productos, como se muestra a continuación:

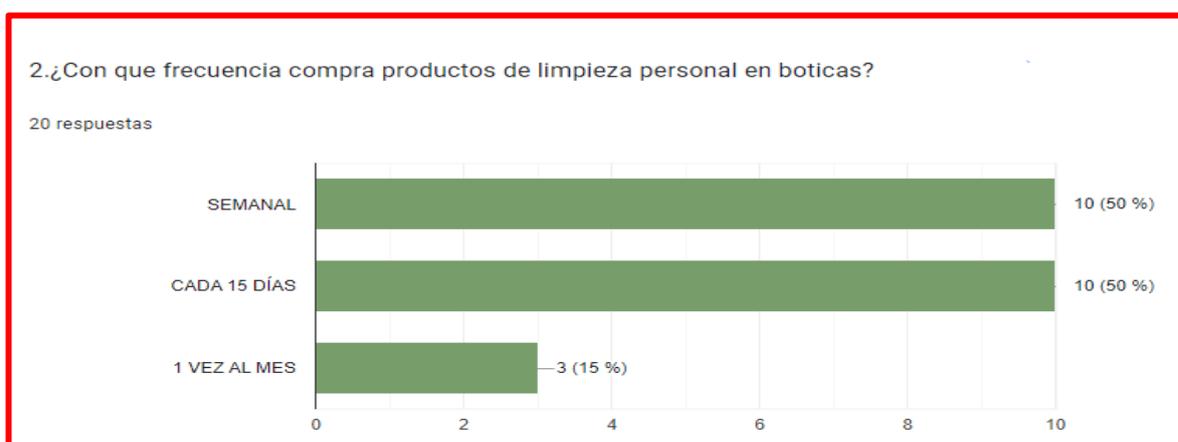
Encuestados	18 a 65 años – hombres y mujeres
Link	https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSePyMEZVCB71XGHVHIo0g-ZzqWotLL9kUaUxLeScELQzFo5jw/viewform?usp=sf_link

Fuente: Formulario google



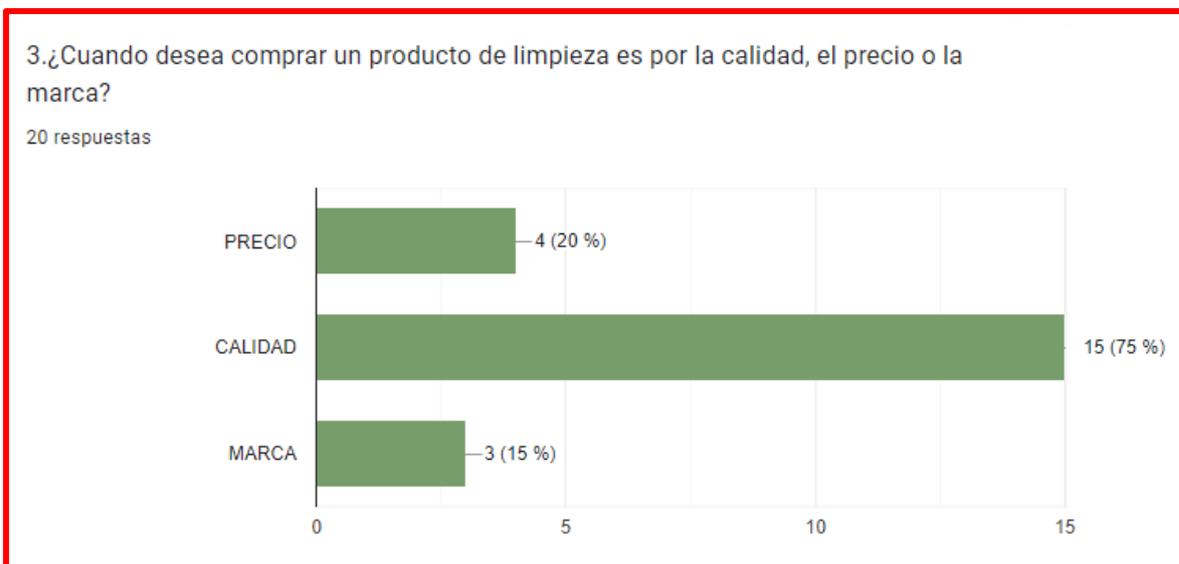
Fuente: Formulario google

De los 20 entrevistados, consideran que “Si”, desean que se apertura nuevos productos de limpieza en la botica NUEVA FARMA.



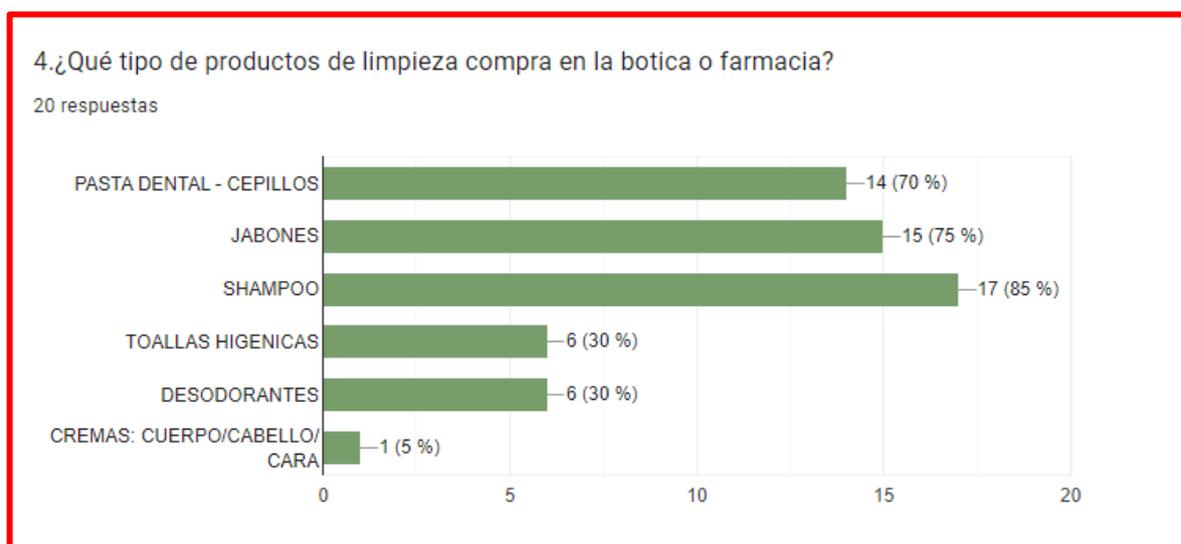
Fuente: Formulario google

De los 20 entrevistados, consideran que la frecuencia de compra se da semanal y cada 15 días, considerando que algunos entrevistados realizan ambos, y otros que consideraron 1 vez al mes representa a tres respuestas.



Fuente: Formulario google

De los 20 entrevistados, que para la compra del producto se obtuvo que el 75% de los entrevistados consideran la calidad del producto, y el 20% en el precio de los productos y el 15% en la marca.

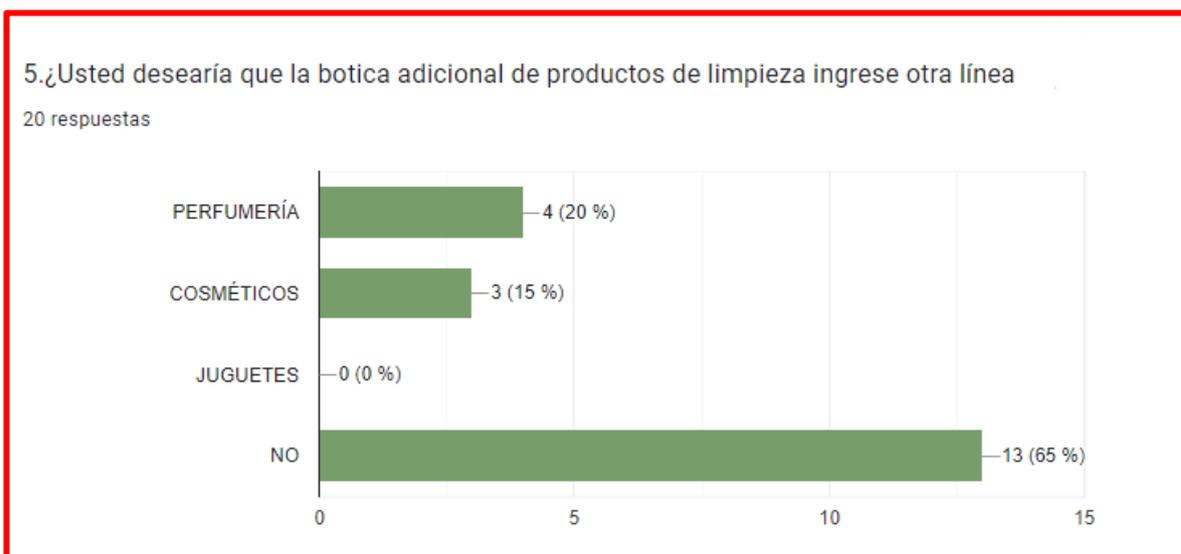


Fuente: Formulario google

De los 20 entrevistados, consideran que los productos que mayor demanda sería el shampoo, considerando que entro lugares son engañados con productos vencidos o mezclados con agua, los jabones de la misma manera, y la pasta dental y cepillos, requieren productos originales y de marca, a comparación de las toallas

y desodorantes que consideran que compran 1 vez al mes, y las cremas que consideran una vez al año.

De los 20 entrevistados, consideran que el 55% considera que los productos que mayor compran en las boticas son productos farmacéuticos y productos de limpieza, ya que perfumería y cosméticos lo compran es otros lugares especializados para esos tipos de productos.



Fuente: Formulario google

Entonces, con el análisis de la entrevista realizada a los clientes, se consideraron ingresar 94 nuevos productos a la botica entre shampoo, jabones, pasta dental y cepillos, desodorante y toallas higiénicas, con todo lo solicitado se considera la siguiente lista:

Tabla 38. Lista de nuevos productos por ingreso

Nº	CÓDIGO	PRODUCTO
1	LIMPIE_0001	HYS DERMO - ACONDICIONADOR X 300ML LIPIEZA RENOVADORA
2	LIMPIE_0002	HYS DERMO - ACONDICIONADOR X 300ML SUAVE MANEJABLE
3	LIMPIE_0003	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300ML LIMPIEZA RENOVADORA
4	LIMPIE_0004	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML COCO
5	LIMPIE_0005	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML SUAVE MANEJABLE
6	LIMPIE_0006	HYS SH LIMP.RENOVADORA 10ML SACHET X24
7	LIMPIE_0007	HYS SH SACHET 10ML SUAVE MANEJABLE X 24
8	LIMPIE_0008	HYS SH SACHETON 12 UN. X 18ML OLDSPICE
9	LIMPIE_0009	HYS SH SACHETON 18ML X 12 UND COCONUT
10	LIMPIE_0010	HYS SH SACHETON ALIVIO X 12 UND X 18 ML
11	LIMPIE_0011	HYS SH SACHETON CAIDA X 12 UND X 18 ML
12	LIMPIE_0012	HYS SH SACHETON LIMP. RENOVA X 12 UND X 18 ML

13	LIMPIE_0013	HYS SH SACHETON SUAVE MANEJABLE X 12 UND X 18 ML
14	LIMPIE_0014	HYS SH SACHETON X 15ML CHARCOAL X12
15	LIMPIE_0015	HYS SH X 375ML FUERZA DE RAIZ
16	LIMPIE_0016	HYS SH X 375ML LIMPIEZA RENOVADORA
17	LIMPIE_0017	HYS SH X 375ML MANZANA
18	LIMPIE_0018	HYS SH X 375ML OLD SPICE
19	LIMPIE_0019	HYS SH X 375ML PROTECCION CAIDA
20	LIMPIE_0020	HYS SH X 375ML SUAVE MANEJABLE
21	LIMPIE_0021	HYS SH X 650 ML COCO
22	LIMPIE_0022	HYS SH X 650ML 3EN1 MEN
23	LIMPIE_0023	HYS SH X 650ML ALIVIO
24	LIMPIE_0024	HYS SH X 650ML CARBON
25	LIMPIE_0025	HYS SH X 650ML DERMO SENSITIVE
26	LIMPIE_0026	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR ADVENTURE
27	LIMPIE_0027	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR CHAMPIONS
28	LIMPIE_0028	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR FRESH
29	LIMPIE_0029	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR LEÑA
30	LIMPIE_0030	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR PURE SPORT
31	LIMPIE_0031	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR VIP
32	LIMPIE_0032	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR WOLFTHORN
33	LIMPIE_0033	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML ADVENTURE
34	LIMPIE_0034	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML CHAMPIONS
35	LIMPIE_0035	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML FRESH
36	LIMPIE_0036	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML LEÑA
37	LIMPIE_0037	CEPILLO COLGATE SMILE PACK X 2 - MINION 6+
38	LIMPIE_0038	CEPILLO COLGATE SMILES 2-5 BARBIE
39	LIMPIE_0039	CEPILLO COLGATE SMILES 2--5 MINIONS
40	LIMPIE_0040	CEPILLO COLGATE TRIPLE/ACCION
41	LIMPIE_0041	CEPILLO KOLYNOS MASTER PLUS ADULTO X 14 UNID
42	LIMPIE_0042	COLGATE DENTRIFICO X 150 ML TRIPLE ACCION
43	LIMPIE_0043	COLGATE DENTRIFICO X 180 ML TRIPLE ACCION
44	LIMPIE_0044	COLGATE DENTRIFICO X 22 ML TRIPLE ACCION
45	LIMPIE_0045	COLGATE DENTRIFICO X 37ML TRIPLE ACCION
46	LIMPIE_0046	COLGATE DENTRIFICO X 45 ML TRIPLE ACCION EXTRA BLANCURA MENTA
47	LIMPIE_0047	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML LUMINOUS WHITE
48	LIMPIE_0048	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TOTAL 12 HRS.CLEAN MINT
49	LIMPIE_0049	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TRIPLE ACCION
50	LIMPIE_0050	COLGATE DENTRIFICO X 90 GR MAXIMA PROTECCION
51	LIMPIE_0051	COLGATE DENTRIFICO X 90 HERBAL
52	LIMPIE_0052	COLGATE ENJUAGUE LUMINOUS WHITE 500ML + 250ML
53	LIMPIE_0053	COLGATE ENJUAGUE PLAX ICE X60 ML.
54	LIMPIE_0054	COLGATE ENJUAGUE PLAX KIDS MINION'S X 250ML
55	LIMPIE_0055	COLGATE HILO DENTAL X 25 MTS. TOTAL 12
56	LIMPIE_0056	COLGATE HILO DENTAL X 50 MTS. MENTA

57	LIMPIE_0057	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 GR + CEPILLO 6+ CHICA MARAVILLA
58	LIMPIE_0058	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML BATMAN
59	LIMPIE_0059	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML MINIONS
60	LIMPIE_0060	COLGATE KIDS FRESA 50 GR.
61	LIMPIE_0061	COLGATE PACK CRE+CEPILLO BATMAN X75ML
62	LIMPIE_0062	COLGATE PASTA TRIPLE ACCION X 50 GR PASTA + CEPILLO
63	LIMPIE_0063	COLGATE PLAX ICE GLACIAL ENJUAGUE BUCAL X 500 ML+250 ML
64	LIMPIE_0064	COLGATE PLAX SOFT MINT ENJUAGUE BUCAL X 500 ML + 250 ML
65	LIMPIE_0065	COLGATE TOTAL 12 CLEAN MINT X 50 GR
66	LIMPIE_0066	PROTEX JABON X 110GR. AVENA
67	LIMPIE_0067	PROTEX JABON X 120 G AVENA
68	LIMPIE_0068	PROTEX JABON X 120 G COMPLETE 12
69	LIMPIE_0069	PROTEX JABON X 120 G FOR MEN
70	LIMPIE_0070	PROTEX JABON X 120 G FRESH
71	LIMPIE_0071	PROTEX JABON X 120 G HERBAL
72	LIMPIE_0072	PROTEX JABON X 120 G LIMPIEZA PROFUNDA
73	LIMPIE_0073	PROTEX JABON X 120 GR. MACADAMIA
74	LIMPIE_0074	PROTEX JABON X 75 G AVENA
75	LIMPIE_0075	PROTEX JABON X 75 G COMPLETE 12
76	LIMPIE_0076	PROTEX JABON X 75 G FRESH
77	LIMPIE_0077	PROTEX JABON X 75 G LIMPIEZA PROFUNDA
78	LIMPIE_0078	NOSOTRAS JABON INTIMO HIDRATANTE ROSAS X 200 ML
79	LIMPIE_0079	NOSOTRAS JABON INTIMO SENSITIVE X 200 ML
80	LIMPIE_0080	NOSOTRAS PROTECTOR LACTANCIA X 40 UND
81	LIMPIE_0081	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 120 UND
82	LIMPIE_0082	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS LARGAS X 80 UND
83	LIMPIE_0083	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS MULTISTILO X 15 UND
84	LIMPIE_0084	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 15 UND
85	LIMPIE_0085	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 150 UND
86	LIMPIE_0086	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIOS MULTISTILO X 150 UND
87	LIMPIE_0087	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA COLOR PIEL X 28GR
88	LIMPIE_0088	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA TRANSPARENTE X 28 GR
89	LIMPIE_0089	ASEPXIA GEL EXFOLIANTE ASTRINGENTE PARA PUNTOS NEGROS X150ML
90	LIMPIE_0090	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR AZUFRE
91	LIMPIE_0091	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR BICARBONATO
92	LIMPIE_0092	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR NEUTRO
93	LIMPIE_0093	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR SOFT
94	LIMPIE_0094	ASEPXIA JABON PARA ACNE X 100 GR CARBON

Fuente: Elaboración propia

Con la lista nueva de productos, se realizó nuevamente la clasificación del ABC de los productos de la nueva evaluación entre los meses septiembre y octubre del 2022.

Tabla 39. Clasificación de los productos en septiembre- después de la implementación

 CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE SEPTIEMBRE							
CÓDIGO	PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA	COSTO UNITARIO	VALOR VENDIDO	PARTICIPACIÓN	PARTICIPACIÓN ACUMULADA	CLASIFICACIÓN
		(unidad)	(soles)	(soles)	(%)	(%)	A B C
DD_00405	DICLOFENACO	1	S/ 79.50	S/ 79.50	0.85%	0.85%	A
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	0.68%	1.52%	A
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	0.68%	2.20%	A
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+AC.ASCORBI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	0.68%	2.88%	A
PP_00783	PARGEVERINA	1	S/ 60.50	S/ 60.50	0.64%	3.52%	A
NN_00727	NIFUROXAZIDA	1	S/ 60.00	S/ 60.00	0.64%	4.16%	A
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	1	S/ 57.80	S/ 57.80	0.62%	4.78%	A
HH_00557	HIERRO	1	S/ 52.50	S/ 52.50	0.56%	5.34%	A
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTROM	1	S/ 52.50	S/ 52.50	0.56%	5.90%	A
CC_00267	CLINDAMICINA	1	S/ 46.50	S/ 46.50	0.50%	6.39%	A
EE_00474	ETORICOXIB	1	S/ 43.90	S/ 43.90	0.47%	6.86%	A
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	1	S/ 42.50	S/ 42.50	0.45%	7.32%	A
AA_00013	ACETILCISTEINA	1	S/ 40.50	S/ 40.50	0.43%	7.75%	A
EE_00464	ETINILESTRAD+DIENOGEST	5	S/ 38.80	S/ 194.00	2.07%	9.82%	A
CC_00206	CEFALEXINA	1	S/ 38.50	S/ 38.50	0.41%	10.23%	A
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	2	S/ 37.00	S/ 74.00	0.79%	11.01%	A
HH_00571	HIOSCINA	1	S/ 36.80	S/ 36.80	0.39%	11.41%	A
CC_00265	CLINDAMICINA	1	S/ 35.50	S/ 35.50	0.38%	11.79%	A
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.36%	12.14%	A
LL_00643	LEVOTIROXINA	1	S/ 31.80	S/ 31.80	0.34%	12.48%	A
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.33%	12.81%	A
CC_00223	CELECOXIB	1	S/ 30.80	S/ 30.80	0.33%	13.14%	A
HH_00547	HEMORROIDAL	4	S/ 29.80	S/ 119.20	1.27%	14.41%	A
PP_00777	PARACETAMOL FELILEFRINA CLORFE	2	S/ 29.50	S/ 59.00	0.63%	15.04%	A
LIMPIE_0024	HYS SH X 650ML CARBON	2	S/ 29.00	S/ 58.00	0.62%	15.66%	A
LIMPIE_0025	HYS SH X 650ML DERMIO SENSITIVE	3	S/ 29.00	S/ 87.00	0.93%	16.59%	A
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.30%	16.88%	A
EE_00468	ETORICOXIB	2	S/ 27.00	S/ 54.00	0.58%	17.46%	A
SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.29%	17.74%	A
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 26.50	S/ 26.50	0.28%	18.03%	A
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	5	S/ 25.50	S/ 127.50	1.36%	19.39%	A
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.27%	19.66%	A
LIMPIE_0021	HYS SH X 650 ML COCO	2	S/ 25.00	S/ 50.00	0.53%	20.19%	A
LIMPIE_0022	HYS SH X 650ML 3EN1 MEN	3	S/ 25.00	S/ 75.00	0.80%	20.99%	A
LIMPIE_0023	HYS SH X 650ML ALIVIO	4	S/ 25.00	S/ 100.00	1.07%	22.06%	A
LIMPIE_0086	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIOS MULTISTEILO X 150 UND	9	S/ 25.00	S/ 225.00	2.40%	24.45%	A
LIMPIE_0081	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 120 UND	5	S/ 24.00	S/ 120.00	1.28%	25.73%	A
LIMPIE_0088	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA TRANSPARENTE X 28 GR	7	S/ 24.00	S/ 168.00	1.79%	27.53%	A
HH_00559	HIERRO	1	S/ 23.80	S/ 23.80	0.25%	27.78%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.25%	28.03%	A
DD_00372	DEXPANTENOL	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.24%	28.27%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	1	S/ 22.50	S/ 22.50	0.24%	28.51%	A
LIMPIE_0004	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML COCO	4	S/ 22.00	S/ 88.00	0.94%	29.45%	A
LIMPIE_0005	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML SUAVE MANEJABLE	2	S/ 22.00	S/ 44.00	0.47%	29.92%	A
AA_00075	AMBROXOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.22%	30.14%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.22%	30.36%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.ASCOR+MENTOL	1	S/ 20.50	S/ 20.50	0.22%	30.57%	A
PP_00751	PARA HEMORROIDES	1	S/ 19.50	S/ 19.50	0.21%	30.78%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.21%	30.99%	A
MM_00680	METAMIZOL	2	S/ 19.20	S/ 38.40	0.41%	31.40%	A
LIMPIE_0003	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300ML LIMPIEZA RENOVADORA	2	S/ 19.00	S/ 38.00	0.41%	31.80%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.20%	32.00%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.20%	32.20%	A
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.19%	32.39%	A
LIMPIE_0016	HYS SH X 375ML LIMPIEZA RENOVADORA	4	S/ 18.00	S/ 72.00	0.77%	33.16%	A
LIMPIE_0017	HYS SH X 375ML MANZANA	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.96%	34.12%	A
LIMPIE_0019	HYS SH X 375ML PROTECCION CAIDA	8	S/ 18.00	S/ 144.00	1.54%	35.65%	A
LIMPIE_0020	HYS SH X 375ML SUAVE MANEJABLE	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.96%	36.61%	A
LIMPIE_0078	NOSOTRAS JABON INTIMO HIDRATANTE ROSAS X 200 ML	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.96%	37.57%	A
LIMPIE_0079	NOSOTRAS JABON INTIMO SENSITIVE X 200 ML	2	S/ 18.00	S/ 36.00	0.38%	37.96%	A
LIMPIE_0082	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS LARGAS X 80 UND	2	S/ 18.00	S/ 36.00	0.38%	38.34%	A
SS_00883	SIMETICONA	2	S/ 17.50	S/ 35.00	0.37%	38.71%	A
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.19%	38.90%	A
LIMPIE_0015	HYS SH X 375ML FUERZA DE RAIZ	6	S/ 17.00	S/ 102.00	1.09%	39.99%	A
LIMPIE_0018	HYS SH X 375ML OLD SPICE	6	S/ 17.00	S/ 102.00	1.09%	41.08%	A
BB_00174	BROMHEXINA	1	S/ 16.80	S/ 16.80	0.18%	41.25%	A
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.18%	41.43%	A
GG_00524	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.18%	41.61%	A
GG_00522	GENTAMICINA	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.18%	41.78%	A
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	1	S/ 16.50	S/ 16.50	0.18%	41.96%	A

LIMPIE_0002	HYS DERMO - ACONDICIONADOR X 300ML SUAVE MANEJABLE	3	S/ 16.00	S/ 48.00	0.51%	42.47%	A
LIMPIE_0064	COLGATE PLAX SOFT MINT ENJUAGUE BUCAL X 500 ML + 250 ML	8	S/ 16.00	S/ 128.00	1.36%	43.83%	A
LIMPIE_0087	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA COLOR PIEL X 28GR	5	S/ 16.00	S/ 80.00	0.85%	44.69%	A
BB_00147	BETAHISTINA	1	S/ 15.80	S/ 15.80	0.17%	44.86%	A
AA_00098	AMOXICILINA	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.33%	45.19%	A
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	2	S/ 15.50	S/ 31.00	0.33%	45.52%	A
CC_00199	CEFACTOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.17%	45.68%	A
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.17%	45.85%	A
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.17%	46.01%	A
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.17%	46.18%	A
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.16%	46.34%	A
LIMPIE_0001	HYS DERMO - ACONDICIONADOR X 300ML LIPIEZA RENOVADORA	2	S/ 15.00	S/ 30.00	0.32%	46.66%	A
LIMPIE_0055	COLGATE HILO DENTAL X 25 MTS. TOTAL 12	8	S/ 15.00	S/ 120.00	1.28%	47.94%	A
LIMPIE_0056	COLGATE HILO DENTAL X 50 MTS. MENTA	10	S/ 15.00	S/ 150.00	1.60%	49.54%	A
LIMPIE_0093	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR SOFT	7	S/ 15.00	S/ 105.00	1.12%	50.66%	A
LIMPIE_0094	ASEPXIA JABON PARA ACNE X 100 GR CARBON	4	S/ 15.00	S/ 60.00	0.64%	51.30%	A
DD_00352	DESOGESTREL	2	S/ 14.80	S/ 29.60	0.32%	51.61%	A
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.16%	51.77%	A
LL_00625	LAVADO INTIMO	6	S/ 14.70	S/ 88.20	0.94%	52.71%	A
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 14.50	S/ 14.50	0.15%	52.87%	A
OO_00740	OMEGA 3+VITAMINA A&D	1	S/ 14.20	S/ 14.20	0.15%	53.02%	A
LIMPIE_0033	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML ADVENTURE	6	S/ 14.00	S/ 84.00	0.90%	53.91%	A
LIMPIE_0034	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML CHAMPIONS	4	S/ 14.00	S/ 56.00	0.60%	54.51%	A
LIMPIE_0035	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML FRESH	2	S/ 14.00	S/ 28.00	0.30%	54.81%	A
LIMPIE_0036	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML LEÑA	5	S/ 14.00	S/ 70.00	0.75%	55.55%	A
LIMPIE_0043	COLGATE DENTRIFICO X 180 ML TRIPLE ACCION		S/ 14.00	S/ 0.00	0.00%	55.55%	A
LIMPIE_0052	COLGATE ENJUAGUE LUMINOUS WHITE 500ML + 250ML	7	S/ 14.00	S/ 98.00	1.04%	56.60%	A
LIMPIE_0054	COLGATE ENJUAGUE PLAX KIDS' MINION'S X 250ML	9	S/ 14.00	S/ 126.00	1.34%	57.94%	A
LIMPIE_0091	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR BICARBONATO	2	S/ 14.00	S/ 28.00	0.30%	58.24%	A
LIMPIE_0092	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR NEUTRO	7	S/ 14.00	S/ 98.00	1.04%	59.29%	A
DD_00382	DEXTROMET+GUAIFENES+FENILEFRINA	2	S/ 13.80	S/ 27.60	0.29%	59.58%	A
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.15%	59.73%	A
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.15%	59.87%	A
KK_00615	KETOPROFENO	4	S/ 13.50	S/ 54.00	0.58%	60.45%	A
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.29%	60.74%	A
AA_00126	AZITROMICINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.14%	60.88%	A
AA_00002	ACECLOFENACO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.14%	61.02%	A
AA_00012	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.14%	61.17%	A
KK_00614	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.14%	61.31%	A
AA_00029	ACETILCISTEINA	1	S/ 13.00	S/ 13.00	0.14%	61.45%	A
LIMPIE_0030	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR PURE SPORT	6	S/ 13.00	S/ 78.00	0.83%	62.28%	A
LIMPIE_0053	COLGATE ENJUAGUE PLAX ICE X60 ML	8	S/ 13.00	S/ 104.00	1.11%	63.39%	A
LIMPIE_0063	COLGATE PLAX ICE GLACIAL ENJUAGUE BUCAL X 500 ML+250 ML	6	S/ 13.00	S/ 78.00	0.83%	64.22%	A
CC_00214	CEFTRIAXONA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.14%	64.36%	A
NN_00736	NITAZOXANIDA	1	S/ 12.80	S/ 12.80	0.14%	64.50%	A
DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.27%	64.76%	A
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.13%	64.90%	A
FF_00508	FURAZOLIDONA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.13%	65.03%	A
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	1	S/ 12.20	S/ 12.20	0.13%	65.16%	A
SS_00843	SILDENAFILO	1	S/ 12.00	S/ 12.00	0.13%	65.29%	A
LIMPIE_0026	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR ADVENTURE	3	S/ 12.00	S/ 36.00	0.38%	65.67%	A
LIMPIE_0027	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR CHAMPIONS	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.51%	66.18%	A
LIMPIE_0028	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR FRESH	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.51%	66.69%	A
LIMPIE_0029	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR LEÑA	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.51%	67.21%	A
LIMPIE_0031	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR VIP	2	S/ 12.00	S/ 24.00	0.26%	67.46%	A
LIMPIE_0032	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR WOLFFTHORN	5	S/ 12.00	S/ 60.00	0.64%	68.10%	A
LIMPIE_0042	COLGATE DENTRIFICO X 150 ML TRIPLE ACCION	5	S/ 12.00	S/ 60.00	0.64%	68.74%	A
LIMPIE_0049	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TRIPLE ACCION	9	S/ 12.00	S/ 108.00	1.15%	69.89%	A
LIMPIE_0080	NOSOTRAS PROTECTOR LACTANCIA X 40 UND	6	S/ 12.00	S/ 72.00	0.77%	70.66%	A
EE_00451	ERITROMICINA	1	S/ 11.80	S/ 11.80	0.13%	70.79%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	2	S/ 11.50	S/ 23.00	0.25%	71.03%	A
EE_00480	EXTR PIMIENT Y PROPOLEO	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.12%	71.15%	A
DD_00400	DICLOFENACO	2	S/ 11.00	S/ 22.00	0.23%	71.39%	A
FF_00513	FURAZOLIDONA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.12%	71.51%	A
AA_00115	ATORVASTATINA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.12%	71.62%	A
LIMPIE_0047	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML LUMINOUS WHITE	6	S/ 11.00	S/ 66.00	0.70%	72.33%	A
LIMPIE_0048	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TOTAL 12 HRS.CLEAN MINT	8	S/ 11.00	S/ 88.00	0.94%	73.26%	A
II_00590	IBUPROFENO	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.12%	73.38%	A
AA_00088	AMOX+ACIDO CLAVULAN	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.12%	73.49%	A
AA_00067	ALOPURINOL	5	S/ 10.50	S/ 52.50	0.56%	74.05%	A
DD_00370	DEXAMETASONA	3	S/ 10.50	S/ 31.50	0.34%	74.39%	A
CC_00328	COLCHICINA	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.22%	74.61%	A
AA_00066	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.22%	74.84%	A
DD_00351	DESODORANTE	4	S/ 10.20	S/ 40.80	0.43%	75.27%	A
FF_00495	FLUCONAZOL	3	S/ 10.00	S/ 30.00	0.32%	75.59%	A
LIMPIE_0057	COLGATE JUNIOR DENTRIFICO X 75 GR + CEPILLO 6+ CHICA MARAVILLA	5	S/ 10.00	S/ 50.00	0.53%	76.13%	A
LIMPIE_0089	ASEPXIA GEL EXFOLIANTE ASTRINGENTE PARA PUNTOS NEGROS X150ML	5	S/ 10.00	S/ 50.00	0.53%	76.66%	A
LIMPIE_0090	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR AZUFRE	5	S/ 10.00	S/ 50.00	0.53%	77.19%	A
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	1	S/ 9.50	S/ 9.50	0.10%	77.29%	A
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.10%	77.39%	A

DD_00360	DEXAMETASONA	1	S/ 9.10	S/ 9.10	0.10%	77.49%	A
CC_00281	CLORFENAMINA	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.38%	77.87%	A
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+BACITRACI	1	S/ 9.00	S/ 9.00	0.10%	77.97%	A
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.09%	78.06%	A
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	1	S/ 8.60	S/ 8.60	0.09%	78.15%	A
AA_00068	ALPRAZOLAM	1	S/ 8.50	S/ 8.50	0.09%	78.24%	A
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	1	S/ 8.20	S/ 8.20	0.09%	78.33%	A
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.17%	78.50%	A
LIMPIE_0062	COLGATE PASTA TRIPLE ACCION X 50 GR PASTA + CEPILLO	4	S/ 8.00	S/ 32.00	0.34%	78.84%	A
AA_00073	AMBROXOL	7	S/ 7.80	S/ 54.60	0.58%	79.43%	A
AA_00034	ACICLOVIR	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.17%	79.59%	A
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.17%	79.76%	A
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	1	S/ 7.80	S/ 7.80	0.08%	79.84%	A
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	1	S/ 7.50	S/ 7.50	0.08%	79.92%	A
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	4	S/ 7.20	S/ 28.80	0.31%	80.23%	A
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.08%	80.31%	A
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.08%	80.38%	A
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.30%	80.68%	A
II_00577	IBUPROFENO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.30%	80.98%	A
NN_00710	NAFAZOLINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	81.05%	A
AA_00065	ALOPURINOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	81.13%	A
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	81.20%	A
AA_00084	AMLODIPINO	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	81.28%	A
AA_00107	AMOXICILINA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.14%	81.42%	A
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.14%	81.57%	A
KK_00620	KETOROLACO	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.14%	81.71%	A
AA_00058	AGUJA	1	S/ 6.80	S/ 6.80	0.07%	81.78%	A
CC_00215	CEFTRIAXONA	2	S/ 6.60	S/ 13.20	0.14%	81.93%	A
PP_00775	PARACETAMOL	2	S/ 6.50	S/ 13.00	0.14%	82.06%	A
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.07%	82.13%	A
AA_00105	AMOXICILINA	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.07%	82.20%	A
DD_00399	DICLOFENACO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.07%	82.27%	A
LIMPIE_0044	COLGATE DENTRIFICO X 22 ML TRIPLE ACCION	5	S/ 6.50	S/ 32.50	0.35%	82.62%	A
TT_00920	TETRAHIDROZOLINA	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.13%	82.75%	A
EE_00479	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.06%	82.81%	A
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	1	S/ 6.00	S/ 6.00	0.06%	82.87%	A
LIMPIE_0045	COLGATE DENTRIFICO X 37ML TRIPLE ACCION	8	S/ 6.00	S/ 48.00	0.51%	83.39%	A
LIMPIE_0050	COLGATE DENTRIFICO X 90 GR MAXIMA PROTECCION	6	S/ 6.00	S/ 36.00	0.38%	83.77%	A
LIMPIE_0058	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML BATMAN	4	S/ 6.00	S/ 24.00	0.26%	84.03%	A
LIMPIE_0061	COLGATE PACK CRE+CEPILLO BATMAN X75ML	5	S/ 6.00	S/ 30.00	0.32%	84.35%	A
LIMPIE_0065	COLGATE TOTAL 12 CLEAN MINT X 50 GR	9	S/ 6.00	S/ 54.00	0.58%	84.92%	A
CC_00309	CLOTRIMAZOL	4	S/ 5.90	S/ 23.60	0.25%	85.17%	B
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLOTRIMA	6	S/ 5.80	S/ 34.80	0.37%	85.54%	B
AA_00044	ACIDO FOLICO	5	S/ 5.80	S/ 29.00	0.31%	85.85%	B
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.25%	86.10%	B
II_00581	IBUPROFENO	1	S/ 5.60	S/ 5.60	0.06%	86.16%	B
DD_00371	DEXAMETASONA	8	S/ 5.50	S/ 44.00	0.47%	86.63%	B
CC_00201	CEFADROXILO	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.29%	86.92%	B
CC_00186	CAPTAPRIL	5	S/ 5.50	S/ 27.50	0.29%	87.22%	B
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	4	S/ 5.50	S/ 22.00	0.23%	87.45%	B
PP_00806	PROFILACTICO	1	S/ 5.30	S/ 5.30	0.06%	87.51%	B
HH_00552	HIDROX DE MAGNESIO	4	S/ 5.20	S/ 20.80	0.22%	87.73%	B
HH_00550	HIDROCLOROTIAZIDA	2	S/ 5.00	S/ 10.00	0.11%	87.83%	B
PP_00807	PROFILACTICO	1	S/ 5.00	S/ 5.00	0.05%	87.89%	B
LIMPIE_0059	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML MINIONS	5	S/ 5.00	S/ 25.00	0.27%	88.15%	B
LIMPIE_0084	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 15 UND	9	S/ 5.00	S/ 45.00	0.48%	88.63%	B
CC_00330	COMPLEJO B	2	S/ 4.80	S/ 9.60	0.10%	88.74%	B
DD_00395	DICLOFENACO	1	S/ 4.50	S/ 4.50	0.05%	88.78%	B
LIMPIE_0060	COLGATE KIDS FRESA 50 GR.	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.29%	89.07%	B
LIMPIE_0066	PROTEX JABON X 110GR. AVENA	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.24%	89.31%	B
LIMPIE_0067	PROTEX JABON X 120 G AVENA	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.24%	89.55%	B
LIMPIE_0068	PROTEX JABON X 120 G COMPLETE 12	4	S/ 4.50	S/ 18.00	0.19%	89.74%	B
LIMPIE_0069	PROTEX JABON X 120 G FOR MEN	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.24%	89.98%	B
LIMPIE_0070	PROTEX JABON X 120 G FRESH	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.29%	90.27%	B
LIMPIE_0071	PROTEX JABON X 120 G HERBAL	8	S/ 4.50	S/ 36.00	0.38%	90.66%	B
LIMPIE_0072	PROTEX JABON X 120 G LIMPIEZA PROFUNDA	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.29%	90.94%	B
LIMPIE_0073	PROTEX JABON X 120 GR. MACADAMIA	8	S/ 4.50	S/ 36.00	0.38%	91.33%	B
LIMPIE_0083	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS MULTISTEILLO X 15 UND	2	S/ 4.50	S/ 9.00	0.10%	91.42%	B
PP_00776	PARACETAMOL	8	S/ 4.30	S/ 34.40	0.37%	91.79%	B
MM_00694	METRONIDAZOL	7	S/ 4.30	S/ 30.10	0.32%	92.11%	B
CC_00285	CLORFENAMINA	6	S/ 4.20	S/ 25.20	0.27%	92.38%	B
LL_00639	LEVONORGESTREL	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.18%	92.56%	B
DD_00394	DICLOFENACO	2	S/ 4.20	S/ 8.40	0.09%	92.65%	B
LIMPIE_0041	CEPILLO KOLYNOS MASTER PLUS ADULTO X 14 UNID	3	S/ 4.00	S/ 12.00	0.13%	92.78%	B
LIMPIE_0046	COLGATE DENTRIFICO X 45 ML TRIPLE ACCION EXTRA BLANCURA MENTA	7	S/ 4.00	S/ 28.00	0.30%	93.07%	B
LIMPIE_0051	COLGATE DENTRIFICO X 90 HERBAL	5	S/ 4.00	S/ 20.00	0.21%	93.29%	B
LIMPIE_0085	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 150 UND	2	S/ 4.00	S/ 8.00	0.09%	93.37%	B
AA_00095	AMOXICILINA	2	S/ 3.80	S/ 7.60	0.08%	93.45%	B
FF_00497	FLUCONAZOL	1	S/ 3.80	S/ 3.80	0.04%	93.49%	B
AA_00059	ALBENDAZOL	4	S/ 3.70	S/ 14.80	0.16%	93.65%	B
CC_00274	CLOBETASOL	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.19%	93.84%	B
GG_00536	GUAIFENESINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.19%	94.03%	B
RR_00822	RECONTITUENTE, VITAMINA	5	S/ 3.50	S/ 17.50	0.19%	94.21%	B

AA_00096	AMOXICILINA	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.11%	94.32%	B
AA_00071	AMBROXOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.07%	94.40%	B
LIMPIE_0038	CEPILLO COLGATE SMILES 2-5 BARBIE	4	S/ 3.50	S/ 14.00	0.15%	94.55%	B
LIMPIE_0039	CEPILLO COLGATE SMILES 2--5 MINIONS	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.11%	94.66%	B
LIMPIE_0040	CEPILLO COLGATE TRIPLE/ACCION	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.07%	94.73%	B
DD_00412	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.18%	94.91%	B
DD_00413	DILTIAZEN	1	S/ 3.30	S/ 3.30	0.04%	94.95%	B
GG_00523	GENTAMICINA	2	S/ 3.20	S/ 6.40	0.07%	95.01%	C
MM_00676	METAMIZOL	8	S/ 3.00	S/ 24.00	0.26%	95.27%	C
AA_00038	ACICLOVIR	5	S/ 3.00	S/ 15.00	0.16%	95.43%	C
DD_00389	DICLOFENACO	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.13%	95.56%	C
CC_00273	CLOBETASOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.06%	95.62%	C
CC_00273	CLOBETASOL	1	S/ 3.00	S/ 3.00	0.03%	95.65%	C
LL_00637	LEVONORGEST	1	S/ 3.00	S/ 3.00	0.03%	95.69%	C
LIMPIE_0037	CEPILLO COLGATE SMILE PACK X 2 - MINION 6+	3	S/ 3.00	S/ 9.00	0.10%	95.78%	C
DD_00390	DICLOFENACO	6	S/ 2.80	S/ 16.80	0.18%	95.96%	C
FF_00499	FLUCONAZOL	7	S/ 2.70	S/ 18.90	0.20%	96.16%	C
FF_00493	FLUCONAZOL	1	S/ 2.60	S/ 2.60	0.03%	96.19%	C
AA_00045	ACIDO FOLICO	9	S/ 2.50	S/ 22.50	0.24%	96.43%	C
AA_00127	AZITROMICINA	7	S/ 2.50	S/ 17.50	0.19%	96.62%	C
LL_00638	LEVONORGEST	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.16%	96.78%	C
LIMPIE_0074	PROTEX JABON X 75 G AVENA	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.16%	96.94%	C
LIMPIE_0075	PROTEX JABON X 75 G COMPLETE 12	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.16%	97.10%	C
LIMPIE_0076	PROTEX JABON X 75 G FRESH	3	S/ 2.50	S/ 7.50	0.08%	97.18%	C
LIMPIE_0077	PROTEX JABON X 75 G LIMPIEZA PROFUNDA	5	S/ 2.50	S/ 12.50	0.13%	97.31%	C
CC_00284	CLORFENAMINA	9	S/ 2.30	S/ 20.70	0.22%	97.53%	C
BB_00156	BETAMETASONA	6	S/ 2.30	S/ 13.80	0.15%	97.68%	C
BB_00157	BETAMETASONA	9	S/ 2.20	S/ 19.80	0.21%	97.89%	C
LL_00635	LEVONOGESTREL	4	S/ 2.20	S/ 8.80	0.09%	97.98%	C
OO_00742	OMEPRAZOL	6	S/ 2.00	S/ 12.00	0.13%	98.11%	C
BB_00159	BETAMETASONA	5	S/ 2.00	S/ 10.00	0.11%	98.22%	C
KK_00624	KETOTIFENO	5	S/ 2.00	S/ 10.00	0.11%	98.32%	C
CC_00307	CLOTRIMAZOL	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.09%	98.41%	C
AA_00035	ACICLOVIR	7	S/ 1.80	S/ 12.60	0.13%	98.54%	C
CC_00306	CLOTRIMAZOL	5	S/ 1.80	S/ 9.00	0.10%	98.64%	C
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.10%	98.74%	C
AA_00036	ACICLOVIR	1	S/ 1.50	S/ 1.50	0.02%	98.76%	C
SS_00851	SILDENAFILO	4	S/ 1.30	S/ 5.20	0.06%	98.81%	C
SS_00847	SILDENAFILO	1	S/ 1.30	S/ 1.30	0.01%	98.83%	C
SS_00849	SILDENAFILO	1	S/ 1.30	S/ 1.30	0.01%	98.84%	C
SS_00850	SILDENAFILO	8	S/ 1.20	S/ 9.60	0.10%	98.94%	C
FF_00494	FLUCONAZOL	2	S/ 1.10	S/ 2.20	0.02%	98.97%	C
SS_00852	SILDENAFILO	2	S/ 1.00	S/ 2.00	0.02%	98.99%	C
LIMPIE_0006	HYS SH LIMP.RENOVADORA 10ML SACHET X24	3	S/ 1.00	S/ 3.00	0.03%	99.02%	C
LIMPIE_0007	HYS SH SACHET 10ML SUAVE MANEJABLE X 24	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.11%	99.13%	C
LIMPIE_0008	HYS SH SACHETON 12 UN. X 18ML OLDSPICE	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	99.25%	C
LIMPIE_0009	HYS SH SACHETON 18ML X 12 UND COCONUT	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.11%	99.36%	C
LIMPIE_0010	HYS SH SACHETON ALIVIO X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	99.49%	C
LIMPIE_0011	HYS SH SACHETON CAIDA X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	99.62%	C
LIMPIE_0012	HYS SH SACHETON LIMP. RENOVA X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	99.74%	C
LIMPIE_0013	HYS SH SACHETON SUAVE MANEJABLE X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	99.87%	C
LIMPIE_0014	HYS SH SACHETON X 15ML CHARCOAL X12	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.13%	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40. Resumen de la clasificación de los productos - septiembre 2022

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	99	52%	S/ 7,965.70	85%
81 % - 95 %	B	54	28%	S/ 940.30	10%
96 % - 100 %	C	38	20%	S/ 474.10	5%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 41. Clasificación de los productos en septiembre - después de la implementación

		CLASIFICACIÓN POR VALOR MONETARIO - MES DE OCTUBRE					
CÓDIGO	PRODUCTO	CANTIDAD VENDIDA (unidad)	COSTO UNITARIO (soles)	VALOR VENDIDO (soles)	PARTICIPACIÓN (%)	PARTICIPACIÓN ACUMULADA (%)	CLASIFICACIÓN A B C
RR_00819	RANITIDINA	2	S/ 79.50	S/ 159.00	1.52%	1.52%	A
DD_00405	DICLOFENACO	2	S/ 79.50	S/ 159.00	1.52%	3.05%	A
MM_00692	METRONIDAZOL	1	S/ 76.50	S/ 76.50	0.73%	3.78%	A
DD_00408	DICLOFENACO SÓDICO+PRIDINOL	2	S/ 63.50	S/ 127.00	1.22%	5.00%	A
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+AC.ASCORBI	1	S/ 63.50	S/ 63.50	0.61%	5.61%	A

NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	1	S/ 63.50	S/ 63.50	0.61%	6.21%	A
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	3	S/ 57.80	S/ 173.40	1.66%	7.88%	A
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTRON	1	S/ 52.50	S/ 52.50	0.50%	8.38%	A
DD_00341	DEFLAZACORT	2	S/ 47.50	S/ 95.00	0.91%	9.29%	A
CC_00267	CLINDAMICINA	1	S/ 46.50	S/ 46.50	0.45%	9.74%	A
NN_00727	NIFUROXAZIDA	5	S/ 43.90	S/ 219.50	2.10%	11.84%	A
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	4	S/ 42.50	S/ 170.00	1.63%	13.47%	A
AA_00013	ACETILCISTEINA	1	S/ 40.50	S/ 40.50	0.39%	13.86%	A
CC_00206	CEFALEXINA	4	S/ 38.50	S/ 154.00	1.48%	15.33%	A
SS_00840	SALBUTAMOL+AMBROXOL	1	S/ 37.00	S/ 37.00	0.35%	15.69%	A
HH_00571	HIOSCINA	2	S/ 36.80	S/ 73.60	0.71%	16.39%	A
CC_00265	CLINDAMICINA	1	S/ 35.50	S/ 35.50	0.34%	16.73%	A
FF_00491	FLAVOXATO	1	S/ 33.50	S/ 33.50	0.32%	17.05%	A
LL_00643	LEVOTIROXINA	2	S/ 31.80	S/ 63.60	0.61%	17.66%	A
HH_00562	HIERRO	1	S/ 31.00	S/ 31.00	0.30%	17.96%	A
CC_00223	CELECOXIB	2	S/ 30.80	S/ 61.60	0.59%	18.55%	A
HH_00547	HEMORROIDAL	1	S/ 29.80	S/ 29.80	0.29%	18.84%	A
PP_00777	PARACETAMOL FELLEFRINA CLORFE	1	S/ 29.50	S/ 29.50	0.28%	19.12%	A
LIMPIE_0024	HYS SH X 650ML CARBON	2	S/ 29.00	S/ 58.00	0.56%	19.67%	A
LIMPIE_0025	HYS SH X 650ML DERMIO SENSITIVE	3	S/ 29.00	S/ 87.00	0.83%	20.51%	A
SS_00885	SIMETICONA	1	S/ 28.50	S/ 28.50	0.27%	20.78%	A
NN_00718	NAPROXENO	1	S/ 27.80	S/ 27.80	0.27%	21.05%	A
HH_00563	HIERRO	1	S/ 27.00	S/ 27.00	0.26%	21.31%	A
SS_00837	SACCHAROMYCES BOULARDI	1	S/ 26.80	S/ 26.80	0.26%	21.56%	A
AA_00087	AMOX+ACIDO CLAVULAN	2	S/ 26.50	S/ 53.00	0.51%	22.07%	A
KK_00622	KETOROLACO	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.24%	22.31%	A
PP_00778	PARACETAMOL+CAFEINA	1	S/ 25.50	S/ 25.50	0.24%	22.56%	A
LIMPIE_0021	HYS SH X 650 ML COCO	2	S/ 25.00	S/ 50.00	0.48%	23.04%	A
LIMPIE_0022	HYS SH X 650ML 3EN1 MEN	3	S/ 25.00	S/ 75.00	0.72%	23.76%	A
LIMPIE_0023	HYS SH X 650ML ALIVIO	4	S/ 25.00	S/ 100.00	0.96%	24.72%	A
LIMPIE_0086	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIOS MULTISTEILLO X 150 UND	9	S/ 25.00	S/ 225.00	2.16%	26.87%	A
CC_00331	COMPLEJO B	1	S/ 24.50	S/ 24.50	0.23%	27.11%	A
LIMPIE_0081	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 120 UND	5	S/ 24.00	S/ 120.00	1.15%	28.26%	A
LIMPIE_0088	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA TRANSPARENTE X 28 GR	7	S/ 24.00	S/ 168.00	1.61%	29.87%	A
HH_00559	HIERRO	3	S/ 23.80	S/ 71.40	0.68%	30.55%	A
TT_00923	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 23.70	S/ 23.70	0.23%	30.78%	A
CC_00181	CALCIO+VIT D	3	S/ 23.50	S/ 70.50	0.68%	31.45%	A
NN_00733	NITAZOXANIDA	2	S/ 22.50	S/ 45.00	0.43%	31.88%	A
LIMPIE_0004	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML COCO	4	S/ 22.00	S/ 88.00	0.84%	32.73%	A
LIMPIE_0005	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300 ML SUAVE MANEJABLE	2	S/ 22.00	S/ 44.00	0.42%	33.15%	A
AA_00075	AMBROXOL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.39%	33.54%	A
PP_00805	PROBIOTICO CON ZING	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.39%	33.94%	A
SS_00831	SACAROSA+GLUCO+AC.ASCOR+MENTOL	2	S/ 20.50	S/ 41.00	0.39%	34.33%	A
II_00587	IBUPROFENO	1	S/ 19.30	S/ 19.30	0.18%	34.51%	A
MM_00680	METAMIZOL	1	S/ 19.20	S/ 19.20	0.18%	34.70%	A
LIMPIE_0003	HYS OFERTA SH 375 ML + AC 300ML LIMPIEZA RENOVADORA	2	S/ 19.00	S/ 38.00	0.36%	35.06%	A
CC_00247	CIPROFLOXACINO	1	S/ 18.80	S/ 18.80	0.18%	35.24%	A
PP_00787	PASTA DENTAL	1	S/ 18.60	S/ 18.60	0.18%	35.42%	A
MM_00701	MICONAZOL+TINIDAZOL	1	S/ 18.50	S/ 18.50	0.18%	35.60%	A
MM_00685	METFORMINA	5	S/ 18.30	S/ 91.50	0.88%	36.47%	A
II_00578	IBUPROFENO	1	S/ 18.00	S/ 18.00	0.17%	36.65%	A
LIMPIE_0016	HYS SH X 375ML LIMPIEZA RENOVADORA	4	S/ 18.00	S/ 72.00	0.69%	37.34%	A
LIMPIE_0017	HYS SH X 375ML MANZANA	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.86%	38.20%	A
LIMPIE_0019	HYS SH X 375ML PROTECCION CAIDA	8	S/ 18.00	S/ 144.00	1.38%	39.58%	A
LIMPIE_0020	HYS SH X 375ML SUAVE MANEJABLE	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.86%	40.44%	A
LIMPIE_0078	NOSOTRAS JABON INTIMO HIDRATANTE ROSAS X 200 ML	5	S/ 18.00	S/ 90.00	0.86%	41.30%	A
LIMPIE_0079	NOSOTRAS JABON INTIMO SENSITIVE X 200 ML	2	S/ 18.00	S/ 36.00	0.34%	41.65%	A
LIMPIE_0082	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS LARGAS X 80 UND	2	S/ 18.00	S/ 36.00	0.34%	41.99%	A
SS_00883	SIMETICONA	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.17%	42.16%	A
CC_00271	CLOBETASOL	1	S/ 17.50	S/ 17.50	0.17%	42.33%	A
LIMPIE_0015	HYS SH X 375ML FUERZA DE RAIZ	6	S/ 17.00	S/ 102.00	0.98%	43.31%	A
LIMPIE_0018	HYS SH X 375ML OLD SPICE	6	S/ 17.00	S/ 102.00	0.98%	44.28%	A
BB_00174	BROMHEXINA	2	S/ 16.80	S/ 33.60	0.32%	44.61%	A
GG_00524	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.32%	44.92%	A
GG_00522	GENTAMICINA	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.32%	45.24%	A
BB_00129	BACILLUS CLAUSII ESPORAS	2	S/ 16.50	S/ 33.00	0.32%	45.55%	A
HH_00549	HIDROCLOROTIAZIDA	1	S/ 16.00	S/ 16.00	0.15%	45.71%	A
LIMPIE_0002	HYS Dermo - ACONDICIONADOR X 300ML SUAVE MANEJABLE	3	S/ 16.00	S/ 48.00	0.46%	46.17%	A
LIMPIE_0064	COLGATE PLAX SOFT MINT ENJUAGUE BUCAL X 500 ML + 250 ML	8	S/ 16.00	S/ 128.00	1.23%	47.39%	A
LIMPIE_0087	ASEPXIA GEL DE EMERGENCIA COLOR PIEL X 28GR	5	S/ 16.00	S/ 80.00	0.77%	48.16%	A
BB_00147	BETAHISTINA	4	S/ 15.80	S/ 63.20	0.61%	48.77%	A
BB_00137	BENCILP.BENZATINICA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	48.92%	A
HH_00564	HIERRO	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	49.06%	A
TT_00924	TIAMINA+PIRIDOXINA+CIANOCOBALA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	49.21%	A
CC_00199	CEFACLOR	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	49.36%	A
AA_00098	AMOXICILINA	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	49.51%	A
AA_00110	AMOXICILINA+AMBROXOL	1	S/ 15.50	S/ 15.50	0.15%	49.66%	A
FF_00490	FITOMENADIONA	2	S/ 15.20	S/ 30.40	0.29%	49.95%	A
MM_00663	MAGNESIO+CALCIO+ZINC+COLECALCI	1	S/ 15.20	S/ 15.20	0.15%	50.09%	A
LIMPIE_0001	HYS Dermo - ACONDICIONADOR X 300ML LIPIEZA RENOVADORA	2	S/ 15.00	S/ 30.00	0.29%	50.38%	A
LIMPIE_0055	COLGATE HILO DENTAL X 25 MTS. TOTAL 12	8	S/ 15.00	S/ 120.00	1.15%	51.53%	A
LIMPIE_0056	COLGATE HILO DENTAL X 50 MTS. MENTA	10	S/ 15.00	S/ 150.00	1.44%	52.97%	A

LIMPIE_0093	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR SOFT	7	S/ 15.00	S/ 105.00	1.01%	53.98%	A
LIMPIE_0094	ASEPXIA JABON PARA ACNE X 100 GR CARBON	4	S/ 15.00	S/ 60.00	0.57%	54.55%	A
DD_00352	DESOGESTREL	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.14%	54.69%	A
AA_00063	ALENDRONATO SODICO	1	S/ 14.80	S/ 14.80	0.14%	54.83%	A
DD_00348	DESLOTRADINA	4	S/ 14.50	S/ 58.00	0.56%	55.39%	A
SS_00896	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 14.50	S/ 29.00	0.28%	55.67%	A
LIMPIE_0033	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML ADVENTURE	6	S/ 14.00	S/ 84.00	0.80%	56.47%	A
LIMPIE_0034	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML CHAMPIONS	4	S/ 14.00	S/ 56.00	0.54%	57.01%	A
LIMPIE_0035	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML FRESH	2	S/ 14.00	S/ 28.00	0.27%	57.28%	A
LIMPIE_0036	OLD SPICE DEO SPRAY BODY X 150 ML LEÑA	5	S/ 14.00	S/ 70.00	0.67%	57.95%	A
LIMPIE_0043	COLGATE DENTRIFICO X 180 ML TRIPLE ACCION	1	S/ 14.00	S/ 0.00	0.00%	57.95%	A
LIMPIE_0052	COLGATE ENJUAGUE LUMINOUS WHITE 500ML + 250ML	7	S/ 14.00	S/ 98.00	0.94%	58.89%	A
LIMPIE_0054	COLGATE ENJUAGUE PLAX KIDS MINION'S X 250ML	9	S/ 14.00	S/ 126.00	1.21%	60.10%	A
LIMPIE_0091	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR BICARBONATO	2	S/ 14.00	S/ 28.00	0.27%	60.36%	A
LIMPIE_0092	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR NEUTRO	7	S/ 14.00	S/ 98.00	0.94%	61.30%	A
DD_00382	DEXTROMET+GUAIFENES+FENILEFRINA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.13%	61.44%	A
RR_00829	REGENERADOR DE LA FLORA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.13%	61.57%	A
DD_00363	DEXAMETASONA	1	S/ 13.80	S/ 13.80	0.13%	61.70%	A
AA_00126	AZITROMICINA	3	S/ 13.50	S/ 40.50	0.39%	62.09%	A
AA_00012	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.26%	62.35%	A
KK_00614	KETOPROFENO	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.26%	62.61%	A
AA_00113	AMPICILINA	2	S/ 13.50	S/ 27.00	0.26%	62.86%	A
KK_00615	KETOPROFENO	1	S/ 13.50	S/ 13.50	0.13%	62.99%	A
AA_00029	ACETILCISTEINA	2	S/ 13.00	S/ 26.00	0.25%	63.24%	A
LIMPIE_0030	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR PURE SPORT	6	S/ 13.00	S/ 78.00	0.75%	63.99%	A
LIMPIE_0053	COLGATE ENJUAGUE PLAX ICE X60 ML.	8	S/ 13.00	S/ 104.00	1.00%	64.99%	A
LIMPIE_0063	COLGATE PLAX ICE GLACIAL ENJUAGUE BUCAL X 500 ML+250 ML	6	S/ 13.00	S/ 78.00	0.75%	65.73%	A
NN_00736	NITAZOXANIDA	4	S/ 12.80	S/ 51.20	0.49%	66.22%	A
CC_00214	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.80	S/ 25.60	0.25%	66.47%	A
AA_00078	AMBROXOL+CLENBUTEROL	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.24%	66.71%	A
DD_00339	DEFLAZACORT	2	S/ 12.50	S/ 25.00	0.24%	66.95%	A
FF_00508	FURAZOLIDONA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.12%	67.07%	A
AA_00116	ATORVASTATINA	1	S/ 12.50	S/ 12.50	0.12%	67.19%	A
BB_00136	BENCILP. PROCAINICA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.23%	67.42%	A
CC_00216	CEFTRIAXONA	2	S/ 12.20	S/ 24.40	0.23%	67.66%	A
LIMPIE_0026	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR ADVENTURE	3	S/ 12.00	S/ 36.00	0.34%	68.00%	A
LIMPIE_0027	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR CHAMPIONS	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.46%	68.46%	A
LIMPIE_0028	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR FRESH	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.46%	68.92%	A
LIMPIE_0029	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR LEÑA	4	S/ 12.00	S/ 48.00	0.46%	69.38%	A
LIMPIE_0031	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR VIP	2	S/ 12.00	S/ 24.00	0.23%	69.61%	A
LIMPIE_0032	OLD SPICE DEO BARRA X 50GR WOLFTHORN	5	S/ 12.00	S/ 60.00	0.57%	70.19%	A
LIMPIE_0042	COLGATE DENTRIFICO X 150 ML TRIPLE ACCION	5	S/ 12.00	S/ 60.00	0.57%	70.76%	A
LIMPIE_0049	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TRIPLE ACCION	9	S/ 12.00	S/ 108.00	1.03%	71.80%	A
LIMPIE_0080	NOSOTRAS PROTECTOR LACTANCIA X 40 UND	6	S/ 12.00	S/ 72.00	0.69%	72.49%	A
EE_00451	ERITROMICINA	1	S/ 11.80	S/ 11.80	0.11%	72.60%	A
DD_00377	DEXTRO+GUAIFENESINA	6	S/ 11.50	S/ 69.00	0.66%	73.26%	A
EE_00480	EXTR PIMIENT Y PROPOLEO	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.11%	73.37%	A
PP_00771	PARACETAMOL	1	S/ 11.50	S/ 11.50	0.11%	73.48%	A
AA_00115	ATORVASTATINA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.11%	73.59%	A
DD_00400	DICLOFENACO	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.11%	73.69%	A
FF_00513	FURAZOLIDONA	1	S/ 11.00	S/ 11.00	0.11%	73.80%	A
LIMPIE_0047	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML LUMINOUS WHITE	4	S/ 11.00	S/ 44.00	0.42%	74.22%	A
LIMPIE_0048	COLGATE DENTRIFICO X 75 ML TOTAL 12 HRS.CLEAN MINT	10	S/ 11.00	S/ 110.00	1.05%	75.27%	A
II_00590	IBUPROFENO	1	S/ 10.80	S/ 10.80	0.10%	75.38%	A
AA_00067	ALOPURINOL	2	S/ 10.50	S/ 21.00	0.20%	75.58%	A
CC_00328	COLCHICINA	1	S/ 10.50	S/ 10.50	0.10%	75.68%	A
DD_00370	DEXAMETASONA	1	S/ 10.50	S/ 10.50	0.10%	75.78%	A
DD_00351	DESODORANTE	2	S/ 10.20	S/ 20.40	0.20%	75.97%	A
FF_00495	FLUCONAZOL	2	S/ 10.00	S/ 20.00	0.19%	76.17%	A
LIMPIE_0057	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 GR + CEPILLO 6+ CHICA MARAVILLA	6	S/ 10.00	S/ 60.00	0.57%	76.74%	A
LIMPIE_0089	ASEPXIA GEL EXFOLIANTE ASTRINGENTE PARA PUNTOS NEGROS X150ML	2	S/ 10.00	S/ 20.00	0.19%	76.93%	A
LIMPIE_0090	ASEPXIA JABON PARA ACNE 100 GR AZUFRE	4	S/ 10.00	S/ 40.00	0.38%	77.32%	A
DD_00391	DICLOFENACO	5	S/ 9.90	S/ 49.50	0.47%	77.79%	A
AA_00093	AMOXICIL+BROMEXINA	2	S/ 9.50	S/ 19.00	0.18%	77.97%	A
SS_00875	SIMETICONA	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.09%	78.06%	A
CC_00183	CALCIO+VIT D	1	S/ 9.20	S/ 9.20	0.09%	78.15%	A
DD_00360	DEXAMETASONA	2	S/ 9.10	S/ 18.20	0.17%	78.32%	A
NN_00723	NEOMICINA+POLIMIXINA+BACITRACI	4	S/ 9.00	S/ 36.00	0.34%	78.67%	A
CC_00281	CLORFENAMINA	2	S/ 9.00	S/ 18.00	0.17%	78.84%	A
KK_00619	KETOROLACO	1	S/ 8.80	S/ 8.80	0.08%	78.93%	A
AA_00068	ALPRAZOLAM	10	S/ 8.50	S/ 85.00	0.81%	79.74%	A
SS_00893	SULFADIAZINA DE PLATA	4	S/ 8.20	S/ 32.80	0.31%	80.05%	A
AA_00119	ATORVASTATINA	2	S/ 8.00	S/ 16.00	0.15%	80.21%	A
LIMPIE_0062	COLGATE PASTA TRIPLE ACCION X 50 GR PASTA + CEPILLO	4	S/ 8.00	S/ 32.00	0.31%	80.51%	A
AA_00073	AMBROXOL	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.15%	80.66%	A
SS_00906	SULFAMET+TRIMETROP	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.15%	80.81%	A
SS_00866	SIMETICONA	2	S/ 7.80	S/ 15.60	0.15%	80.96%	A
CC_00312	COADYUVANTE EN TRATAMIENT.ACNE	4	S/ 7.50	S/ 30.00	0.29%	81.25%	A
BB_00165	BISMUTO SUBSALICILATO	2	S/ 7.50	S/ 15.00	0.14%	81.39%	A
AA_00040	ACIDO ACETILSALICILICO	3	S/ 7.20	S/ 21.60	0.21%	81.60%	A
SS_00901	SULFAMET+TRIMETR	2	S/ 7.20	S/ 14.40	0.14%	81.74%	A
SS_00905	SULFAMET+TRIMETR	1	S/ 7.20	S/ 7.20	0.07%	81.81%	A
KK_00621	KETOROLACO	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.27%	82.08%	A
AA_00065	ALOPURINOL	4	S/ 7.00	S/ 28.00	0.27%	82.34%	A

II_00577	IBUPROFENO	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.13%	82.48%	A
FF_00505	FRAMICETINA+DEXAMET	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.13%	82.61%	A
NN_00710	NAFAZOLINA	2	S/ 7.00	S/ 14.00	0.13%	82.75%	A
CC_00217	CEFTRIAXONA+LIDOCAINA	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	82.81%	A
II_00599	ISOCONAZOL	1	S/ 7.00	S/ 7.00	0.07%	82.88%	A
AA_00107	AMOXICILINA	4	S/ 6.80	S/ 27.20	0.26%	83.14%	A
AA_00058	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.13%	83.27%	A
AA_00057	AGUJA	2	S/ 6.80	S/ 13.60	0.13%	83.40%	A
CC_00215	CEFTRIAXONA	5	S/ 6.60	S/ 33.00	0.32%	83.72%	A
AA_00105	AMOXICILINA	3	S/ 6.50	S/ 19.50	0.19%	83.91%	A
DD_00399	DICLOFENACO	2	S/ 6.50	S/ 13.00	0.12%	84.03%	A
EE_00478	EXFOLIATIVO	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.06%	84.09%	A
PP_00775	PARACETAMOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.06%	84.15%	A
MM_00696	METRONIDAZOL	1	S/ 6.50	S/ 6.50	0.06%	84.22%	A
LIMPIE_0044	COLGATE DENTRIFICO X 22 ML TRIPLE ACCION	5	S/ 6.50	S/ 32.50	0.31%	84.53%	A
CC_00237	CICATRI.REGENER. TEJID.ANTIESCA	5	S/ 6.00	S/ 30.00	0.29%	84.82%	A
EE_00479	EXFOLIATIVO	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.11%	84.93%	A
TT_00920	TETRAHIDROZOLINA	2	S/ 6.00	S/ 12.00	0.11%	85.05%	B
LIMPIE_0045	COLGATE DENTRIFICO X 37ML TRIPLE ACCION	8	S/ 6.00	S/ 48.00	0.46%	85.51%	B
LIMPIE_0050	COLGATE DENTRIFICO X 90 GR MAXIMA PROTECCION	6	S/ 6.00	S/ 36.00	0.34%	85.85%	B
LIMPIE_0058	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML BATMAN	4	S/ 6.00	S/ 24.00	0.23%	86.08%	B
LIMPIE_0061	COLGATE PACK CRE+CEPILLO BATMAN X75ML	5	S/ 6.00	S/ 30.00	0.29%	86.37%	B
LIMPIE_0065	COLGATE TOTAL 12 CLEAN MINT X 50 GR	9	S/ 6.00	S/ 54.00	0.52%	86.89%	B
CC_00309	CLOTRIMAZOL	1	S/ 5.90	S/ 5.90	0.06%	86.94%	B
BB_00152	BETAMETA+GENTAMI+CLOTRIMA	4	S/ 5.80	S/ 23.20	0.22%	87.16%	B
DD_00424	DINITRATO DE ISOSORBIDA	3	S/ 5.80	S/ 17.40	0.17%	87.33%	B
II_00581	IBUPROFENO	2	S/ 5.60	S/ 11.20	0.11%	87.44%	B
DD_00371	DEXAMETASONA	2	S/ 5.50	S/ 11.00	0.11%	87.54%	B
CC_00201	CEFADROXILO	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.05%	87.60%	B
AA_00092	AMOXI+BROMEHEXIMA	1	S/ 5.50	S/ 5.50	0.05%	87.65%	B
CC_00284	CLORFENAMINA	4	S/ 5.30	S/ 21.20	0.20%	87.85%	B
PP_00806	PROFILACTICO	1	S/ 5.30	S/ 5.30	0.05%	87.90%	B
PP_00807	PROFILACTICO	5	S/ 5.00	S/ 25.00	0.24%	88.14%	B
CC_00187	CAPTOPRIL	1	S/ 5.00	S/ 5.00	0.05%	88.19%	B
LIMPIE_0059	COLGATE JUNIOR DENTIFRICO X 75 ML MINIONS	5	S/ 5.00	S/ 25.00	0.24%	88.43%	B
LIMPIE_0084	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 15 UND	9	S/ 5.00	S/ 45.00	0.43%	88.86%	B
CC_00330	COMPLEJO B	4	S/ 4.80	S/ 19.20	0.18%	89.05%	B
BB_00150	BETAMETA+CLOTRIMA+GENTAMI	4	S/ 4.60	S/ 18.40	0.18%	89.22%	B
DD_00395	DICLOFENACO	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.22%	89.44%	B
LIMPIE_0060	COLGATE KIDS FRESA 50 GR.	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.26%	89.70%	B
LIMPIE_0066	PROTEX JABON X 110GR. AVENA	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.22%	89.91%	B
LIMPIE_0067	PROTEX JABON X 120 G AVENA	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.22%	90.13%	B
LIMPIE_0068	PROTEX JABON X 120 G COMPLETE 12	4	S/ 4.50	S/ 18.00	0.17%	90.30%	B
LIMPIE_0069	PROTEX JABON X 120 G FOR MEN	5	S/ 4.50	S/ 22.50	0.22%	90.52%	B
LIMPIE_0070	PROTEX JABON X 120 G FRESH	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.26%	90.77%	B
LIMPIE_0071	PROTEX JABON X 120 G HERBAL	8	S/ 4.50	S/ 36.00	0.34%	91.12%	B
LIMPIE_0072	PROTEX JABON X 120 G LIMPIEZA PROFUNDA	6	S/ 4.50	S/ 27.00	0.26%	91.38%	B
LIMPIE_0073	PROTEX JABON X 120 GR. MACADAMIA	8	S/ 4.50	S/ 36.00	0.34%	91.72%	B
LIMPIE_0083	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS MULTIESTILO X 15 UND	2	S/ 4.50	S/ 9.00	0.09%	91.81%	B
MM_00694	METRONIDAZOL	4	S/ 4.30	S/ 17.20	0.16%	91.97%	B
PP_00776	PARACETAMOL	1	S/ 4.30	S/ 4.30	0.04%	92.02%	B
DD_00394	DICLOFENACO	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.20%	92.22%	B
LL_00639	LEVONORGESTREL	5	S/ 4.20	S/ 21.00	0.20%	92.42%	B
II_00591	IBUPROFENO	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.16%	92.58%	B
CC_00285	CLORFENAMINA	4	S/ 4.20	S/ 16.80	0.16%	92.74%	B
CC_00233	CETIRIZINA	2	S/ 4.00	S/ 8.00	0.08%	92.82%	B
LIMPIE_0041	CEPILLO KOLYNOS MASTER PLUS ADULTO X 14 UNID	3	S/ 4.00	S/ 12.00	0.11%	92.93%	B
LIMPIE_0046	COLGATE DENTRIFICO X 45 ML TRIPLE ACCION EXTRA BLANCURA MENTA	7	S/ 4.00	S/ 28.00	0.27%	93.20%	B
LIMPIE_0051	COLGATE DENTRIFICO X 90 HERBAL	5	S/ 4.00	S/ 20.00	0.19%	93.39%	B
LIMPIE_0085	NOSOTRAS PROTECTORES DIARIAS NORMAL X 150 UND	2	S/ 4.00	S/ 8.00	0.08%	93.47%	B
FF_00497	FLUCONAZOL	6	S/ 3.80	S/ 22.80	0.22%	93.69%	B
AA_00095	AMOXICILINA	1	S/ 3.80	S/ 3.80	0.04%	93.72%	B
AA_00059	ALBENDAZOL	6	S/ 3.70	S/ 22.20	0.21%	93.94%	B
CC_00251	CIPROFLOXACINO	1	S/ 3.60	S/ 3.60	0.03%	93.97%	B
CC_00207	CEFALEXINA	15	S/ 3.50	S/ 52.50	0.50%	94.47%	B
AA_00096	AMOXICILINA	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.10%	94.57%	B
CC_00274	CLOBETASOL	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.07%	94.64%	B
AA_00071	AMBROXOL	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.03%	94.67%	B
KK_00620	KETOROLACO	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.03%	94.71%	B
LL_00634	LEVONO+ETINILESTR+FUMARAT FERR	1	S/ 3.50	S/ 3.50	0.03%	94.74%	B
LIMPIE_0038	CEPILLO COLGATE SMILES 2-5 BARBIE	4	S/ 3.50	S/ 14.00	0.13%	94.88%	B
LIMPIE_0039	CEPILLO COLGATE SMILES 2--5 MINIONS	3	S/ 3.50	S/ 10.50	0.10%	94.98%	B
LIMPIE_0040	CEPILLO COLGATE TRIPLE/ACCION	2	S/ 3.50	S/ 7.00	0.07%	95.04%	C
DD_00413	DILTIAZEN	5	S/ 3.30	S/ 16.50	0.16%	95.20%	C
DD_00412	DILTIAZEN	3	S/ 3.30	S/ 9.90	0.09%	95.30%	C
PP_00751	PARA HEMORROIDES	6	S/ 3.20	S/ 19.20	0.18%	95.48%	C
GG_00523	GENTAMICINA	5	S/ 3.20	S/ 16.00	0.15%	95.63%	C
AA_00038	ACICLOVIR	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.11%	95.75%	C
DD_00389	DICLOFENACO	4	S/ 3.00	S/ 12.00	0.11%	95.86%	C
MM_00676	METAMIZOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.06%	95.92%	C
CC_00273	CLOBETASOL	2	S/ 3.00	S/ 6.00	0.06%	95.98%	C
LIMPIE_0037	CEPILLO COLGATE SMILE PACK X 2 - MINION 6+	3	S/ 3.00	S/ 9.00	0.09%	96.07%	C
DD_00390	DICLOFENACO	5	S/ 2.80	S/ 14.00	0.13%	96.20%	C
FF_00499	FLUCONAZOL	6	S/ 2.70	S/ 16.20	0.16%	96.35%	C
FF_00493	FLUCONAZOL	12	S/ 2.60	S/ 31.20	0.30%	96.65%	C

LL_00638	LEVONORGEST	12	S/ 2.50	S/ 30.00	0.29%	96.94%	C
AA_00045	ACIDO FOLICO	5	S/ 2.50	S/ 12.50	0.12%	97.06%	C
AA_00127	AZITROMICINA	4	S/ 2.50	S/ 10.00	0.10%	97.16%	C
LIMPIE_0074	PROTEX JABON X 75 G AVENA	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.14%	97.30%	C
LIMPIE_0075	PROTEX JABON X 75 G COMPLETE 12	6	S/ 2.50	S/ 15.00	0.14%	97.44%	C
LIMPIE_0076	PROTEX JABON X 75 G FRESH	3	S/ 2.50	S/ 7.50	0.07%	97.52%	C
LIMPIE_0077	PROTEX JABON X 75 G LIMPIEZA PROFUNDA	5	S/ 2.50	S/ 12.50	0.12%	97.64%	C
BB_00156	BETAMETASONA	5	S/ 2.30	S/ 11.50	0.11%	97.75%	C
LL_00635	LEVONOGESTREL	6	S/ 2.20	S/ 13.20	0.13%	97.87%	C
BB_00157	BETAMETASONA	5	S/ 2.20	S/ 11.00	0.11%	97.98%	C
BB_00159	BETAMETASONA	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.08%	98.05%	C
KK_00624	KETOTIFENO	4	S/ 2.00	S/ 8.00	0.08%	98.13%	C
AA_00035	ACICLOVIR	12	S/ 1.80	S/ 21.60	0.21%	98.34%	C
CC_00306	CLOTRIMAZOL	8	S/ 1.80	S/ 14.40	0.14%	98.48%	C
KK_00604	KETOCONAZOL	6	S/ 1.60	S/ 9.60	0.09%	98.57%	C
SS_00851	SILDENAFILO	14	S/ 1.30	S/ 18.20	0.17%	98.74%	C
SS_00849	SILDENAFILO	3	S/ 1.30	S/ 3.90	0.04%	98.78%	C
SS_00850	SILDENAFILO	14	S/ 1.20	S/ 16.80	0.16%	98.94%	C
FF_00494	FLUCONAZOL	5	S/ 1.10	S/ 5.50	0.05%	98.99%	C
SS_00852	SILDENAFILO	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.10%	99.09%	C
LIMPIE_0006	HYS SH LIMP.RENOVADORA 10ML SACHET X24	3	S/ 1.00	S/ 3.00	0.03%	99.12%	C
LIMPIE_0007	HYS SH SACHET 10ML SUAVE MANEJABLE X 24	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.10%	99.21%	C
LIMPIE_0008	HYS SH SACHETON 12 UN. X 18ML OLDSPICE	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	99.33%	C
LIMPIE_0009	HYS SH SACHETON 18ML X 12 UND COCONUT	10	S/ 1.00	S/ 10.00	0.10%	99.43%	C
LIMPIE_0010	HYS SH SACHETON ALIVIO X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	99.54%	C
LIMPIE_0011	HYS SH SACHETON CAIDA X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	99.66%	C
LIMPIE_0012	HYS SH SACHETON LIMP. RENOVA X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	99.77%	C
LIMPIE_0013	HYS SH SACHETON SUAVE MANEJABLE X 12 UND X 18 ML	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	99.89%	C
LIMPIE_0014	HYS SH SACHETON X 15ML CHARCOAL X12	12	S/ 1.00	S/ 12.00	0.11%	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia

Tabla 42. Resumen de la clasificación de los productos – septiembre del 2022

PARTICIPACIÓN ESTIMADA	CLASIFICACIÓN	n	PARTICIPACIÓN n	VENTAS	PARTICIPACIÓN VENTAS
0% - 80 %	A	96	50%	S/ 5,977.10	67%
81 % - 95 %	B	57	30%	S/ 2,177.90	24%
96 % - 100 %	C	38	20%	S/ 803.70	9%

Fuente: Elaboración propia

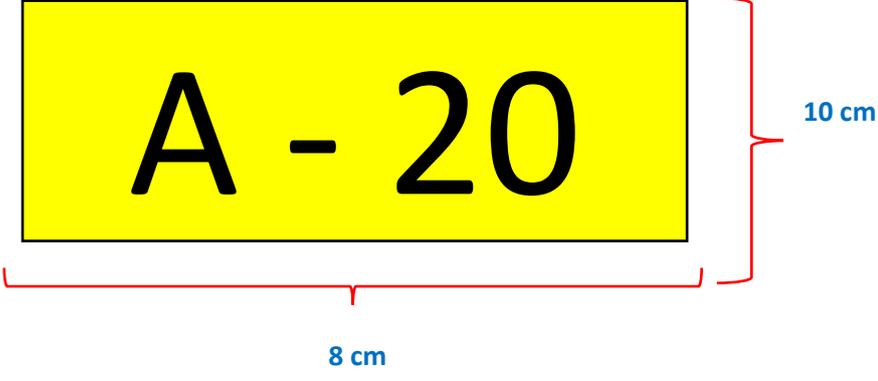
Para la falta de clasificación de productos se procedió a utilizar etiquetas en los almacenes. Estas etiquetas consisten en agrupar los productos de acuerdo a la demanda, que se ha clasificado en Grupo A, Grupo B, Grupo C, considerando que el A es de alta, B medianamente y C baja rotación. La cual, la etiqueta debe estar estructurado de la siguiente manera:

Tabla 43. Estructura de los rótulos de etiquetas de los estantes del almacén

DIMENSIONES:	8 CM X 30 CM
TIPO DE LETRA Y NÚMERO:	Times New Roman / Negrita / Número de letra: 72
GRUPO A	COLOR AMARILLO
GRUPO B	COLOR VERDE
GRUPO C	COLOR ROJO

Además, se elaboraron rótulos que fueron colocados en cada piso de los estantes considerando los tres grupos según la clasificación del método ABC, entonces la presente simbología hace referencia a la letra al número del grupo, y el número que le acompaña es el piso del estante, con la finalidad de que en el registro se encuentre el código de ubicación, evitando demoras en las búsqueda del producto. Fueron enumerados de lo cual debe tener la siguiente estructura:

Tabla 44. Estructura de los rótulos de etiquetas de los pisos de los estantes del almacén

	
DIMENSIONES:	8 CM X 10 CM
TIPO DE LETRA Y NÚMERO:	Times New Roman / Negrita / Número de letra: 65
GRUPO A	COLOR AMARILLO
GRUPO B	COLOR VERDE
GRUPO C	COLOR ROJO

Fuente: Elaboración propia

Se muestra la evidencia de la aplicación de las etiquetas en los interiores de la botica, según la clasificación establecida, en las tablas anteriores:

GRUPO A





Fuente: Elaboración propia, en la empresa Botica Nueva Farma

Como se aprecia, se agruparon los productos en los estantes que pertenecen al grupo A, de alta rotación considerando el color que le corresponde.

GRUPO B



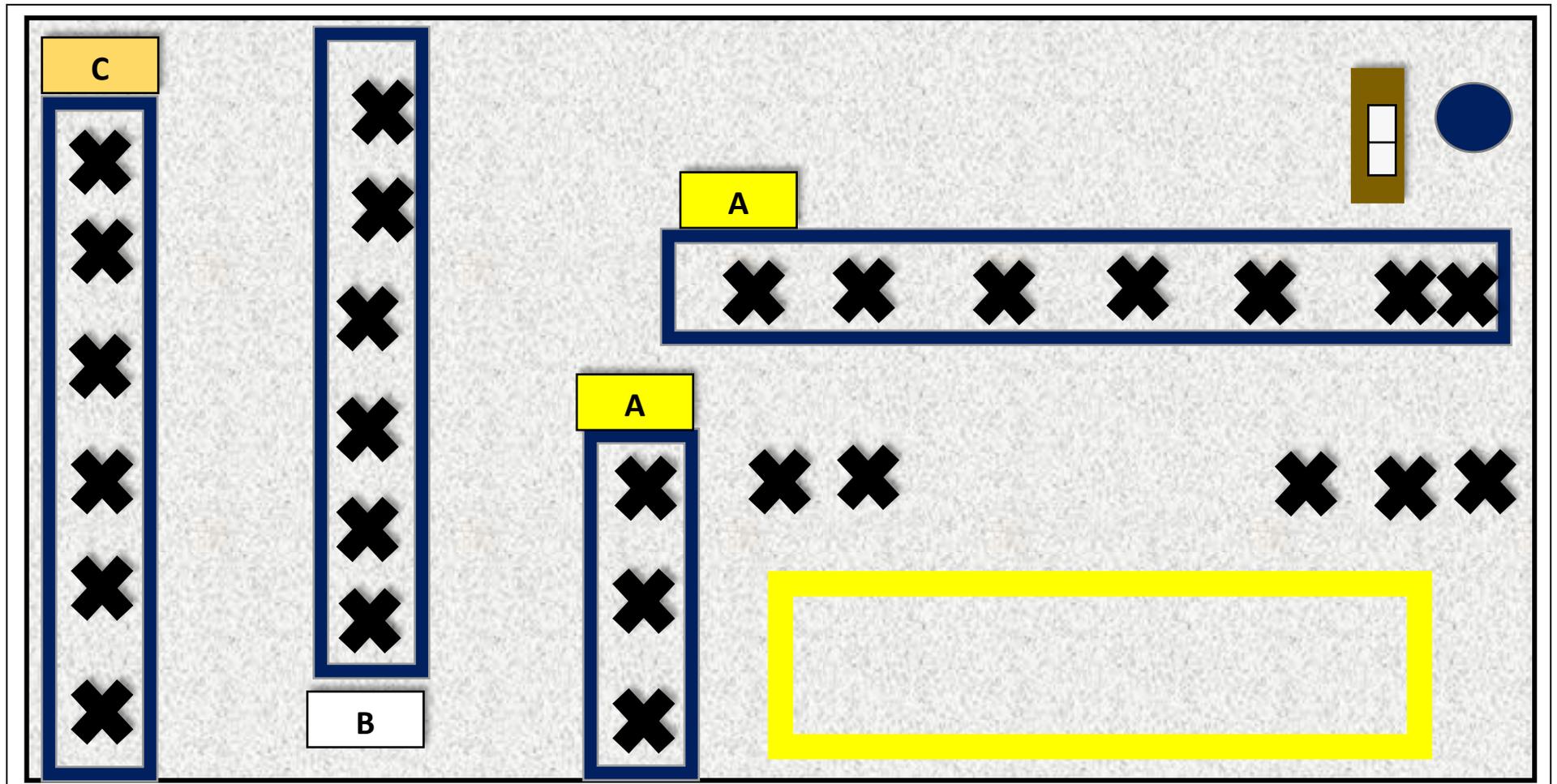
Fuente: Elaboración propia, en la empresa Botica Nueva Farma

GRUPO C



Además se elaboró la el plano de la empresa, en relación a la clasificación de los productos

PLANO DE LA EMPRESA BOTICA NUEVA FARMA



Fuente: Botica Nueva Farma

3.1.1. Check list para la evaluación del inventario de los productos

Con respecto a la falta de check list para la realización del inventario, se elaboró un formato que ayude en mejorar el procedimiento, para ello, se muestra lo siguiente:

Objetivo:	Evaluar el inventario realizado por el trabajador
Beneficio:	Evitar errores en el conteo físico Las cantidades en sistema sean igual a lo físico
Indicaciones:	Para el correcto llenado del documento se sugiere letra legible y colocación de todos los datos siendo obligatorio para la evaluación.
Formato:	Versión 1 - 2022

Tabla 14. *Formato del Check List del inventario*

		CHECK LIST DEL INVENTARIO DE LOS PRODUCTOS		
Área:		Fecha de inicio:	Hora de inicio:	
Empresa:		Fecha de final:	Hora de final:	
Responsable 1:		Responsable 2:	Total de ítems:	
N o	LISTA DE TAREAS	EN PROCESO	SI	NO
1	Se colocó la fecha de inicio/final del inventario			
2	Se colocó el nombre de la empresa			
3	Se colocó el área			
4	Se colocó el nombre del responsable(s)			
5	Se colocó la hora de inicio/final del inventario			
6	Se coloca el código del producto			
7	Se realiza el conteo unitario del producto			
8	Se coloca las cantidades físicas al formato			
9	Se coloca las cantidades del sistema			
10	Se coloca las unidades del producto			
11	Se calcula la diferencia (cantidad sistema-cantidad física)			
12	Se calcula el valor monetario			
13	Se calcula la firma del auditor			
14	Se calcula el tipo de clasificación (A B C)			
15	Se colocó el total de ítems			
		FIRMA DEL AUDITOR: NOMBRE Y APELLIDOS:		

Fuente: Elaboración propia

Para entender, el procedimiento de la auditoría se elaboró el diagrama de flujo como se muestra a continuación:

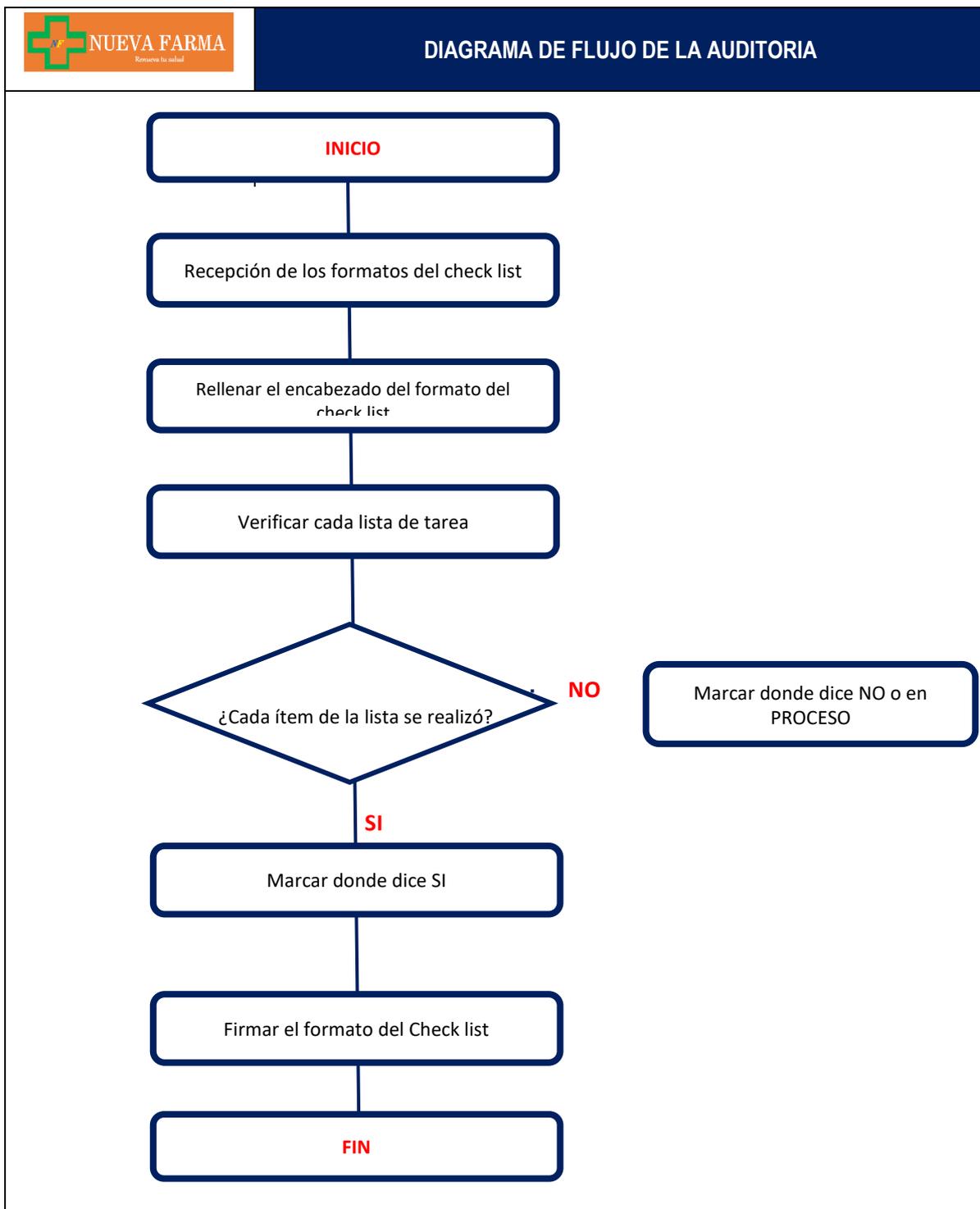


Figura 5. Diagrama de flujo de la auditoría del inventario

De la figura 5, se muestra el procedimiento que se debe realizar en cuestión de las auditorías para los inventarios realizados por los técnicos, mediante el uso del check list.

Además, se elaboró un formato para realizar el inventario que será llenada por el trabajador que realice el inventario, como se muestra a continuación:

Objetivo:	Realizar el inventario
Beneficio:	Evitar contingencias entre la cantidad física y la cantidad del sistema
Indicaciones:	Para el correcto llenado del documento se sugiere letra legible y colocación de todos los datos siendo obligatorio para la evaluación.
Formato:	Versión 1 - 2022

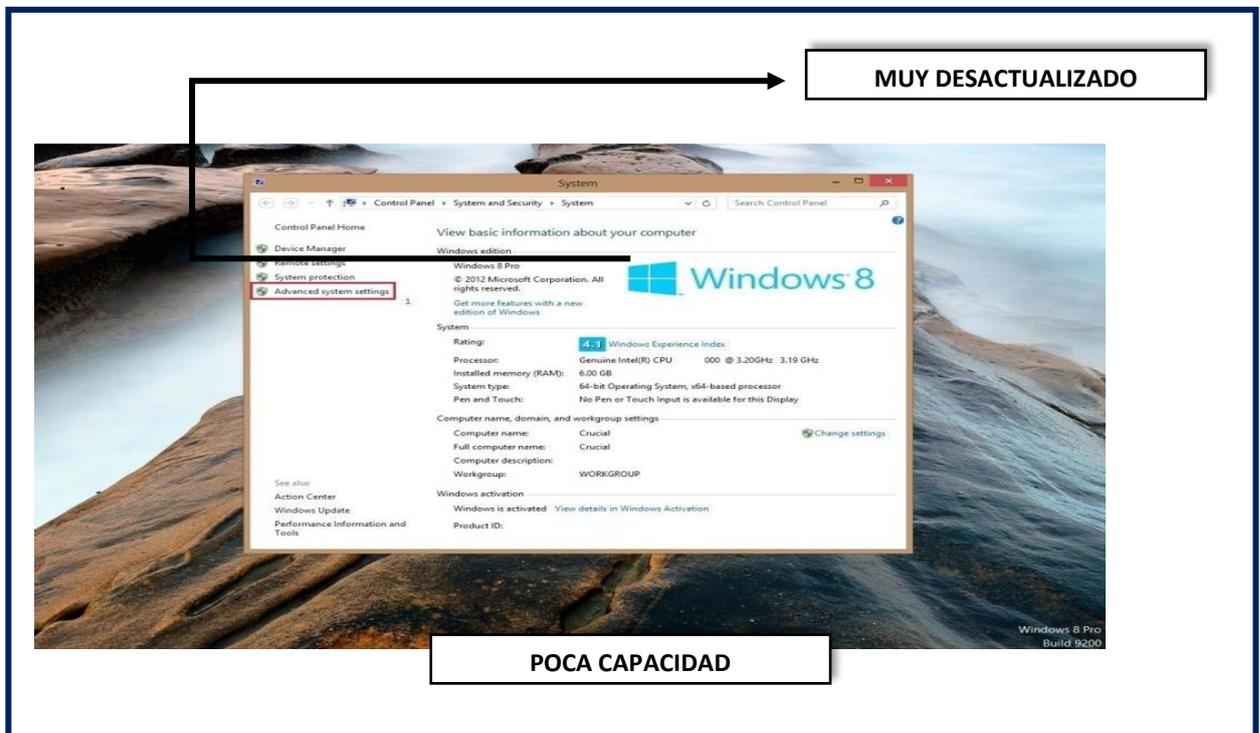
Formato para realizar el inventario de los productos

		FORMATO DE INVENTARIO DE LOS PRODUCTOS							
Área:		Fecha de inicio:		Hora de inicio:				TIPO DE CLASIFICACIÓN	
Empresa:		Fecha de final:		Hora final:					
Responsable 1:		Responsable 2:		Total de items:					
Nº	Código	Nombre del producto	Unidad	Cantidad sistema	Cantidad física 1	Cantidad física 2	Cantidad física 3	Diferencia	Valor monetario
1									S/.
2									S/.
3									S/.
4									S/.
5									S/.
6									S/.
7									S/.
8									S/.
9									S/.
10									S/.
11									S/.
12									S/.
13									S/.
14									S/.
15									S/.
16									S/.
17									S/.
18									S/.
19									S/.
20									S/.

FIRMA DEL AUDITOR:
NOMBRE Y APELLIDOS:

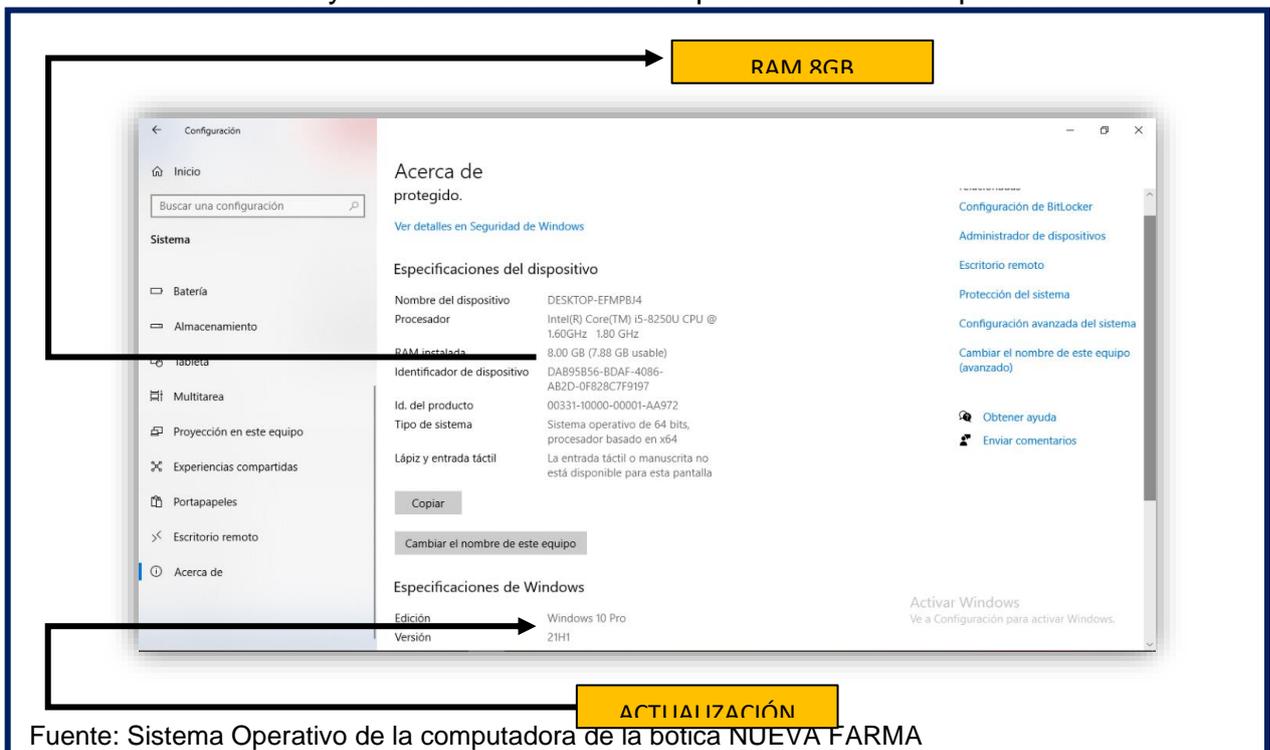
Fuente: Elaboración propia

En el momento de registrar la información es muy lenta para la computadora, debido al sistema operativo interno que se utiliza Corel i3, es por ello, que se actualizo el sistema operativo, es decir, el paquete office, como se muestra a continuación:



Fuente: Sistema Operativo de la computadora de la botica NUEVA FARMA

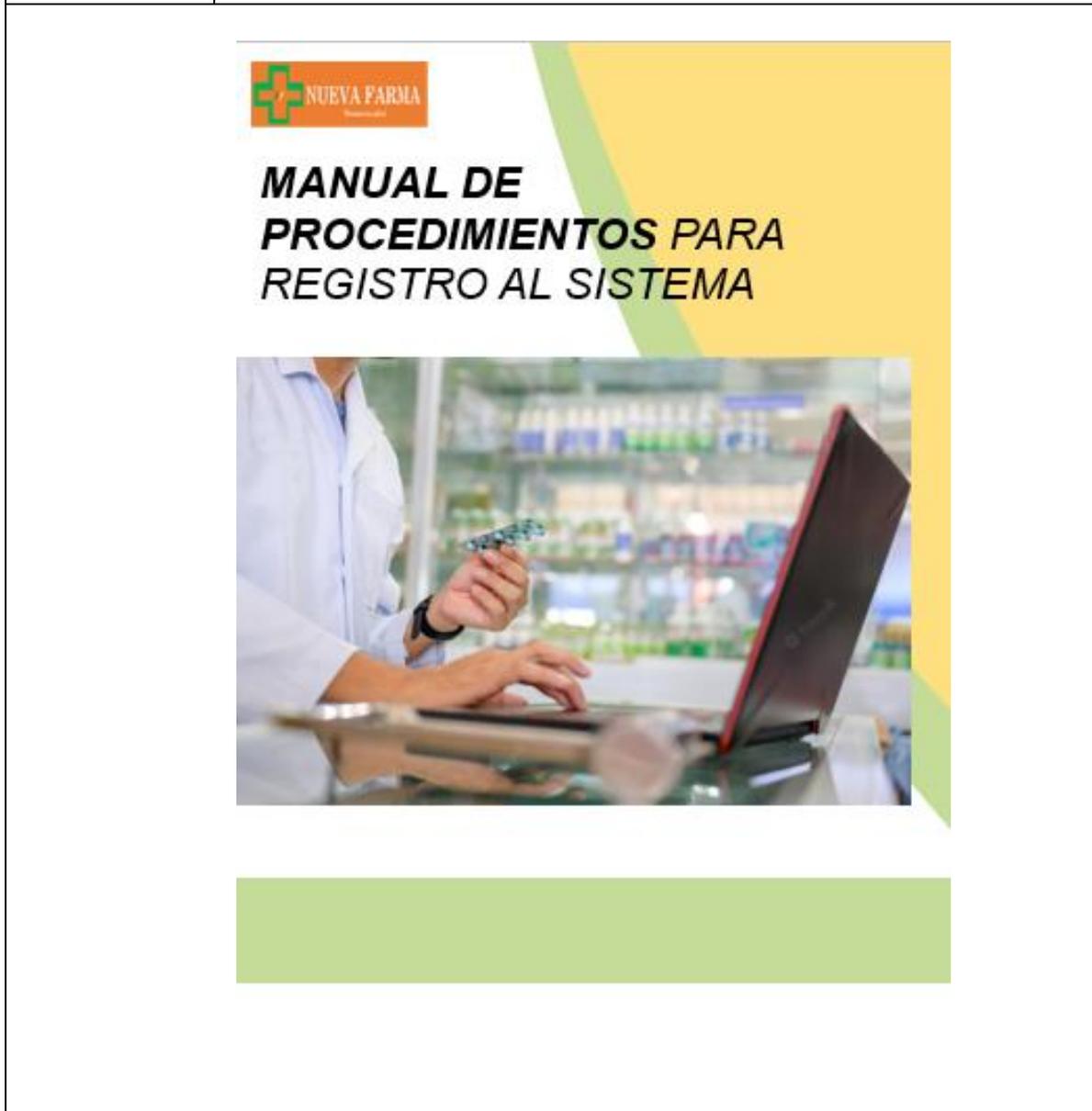
Una vez formateado y actualizado el sistema operativo de la computadora.



Fuente: Sistema Operativo de la computadora de la botica NUEVA FARMA

Después, se procedió a realizar el manual de procedimiento de registro al sistema los productos de la compra al proveedor.

Objetivo	Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la toma de inventarios de medicamentos en la botica.
Alcance:	Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta en la botica Nueva Farma, el administrador y el involucrado de compras.
Formato:	Versión 1 -2022



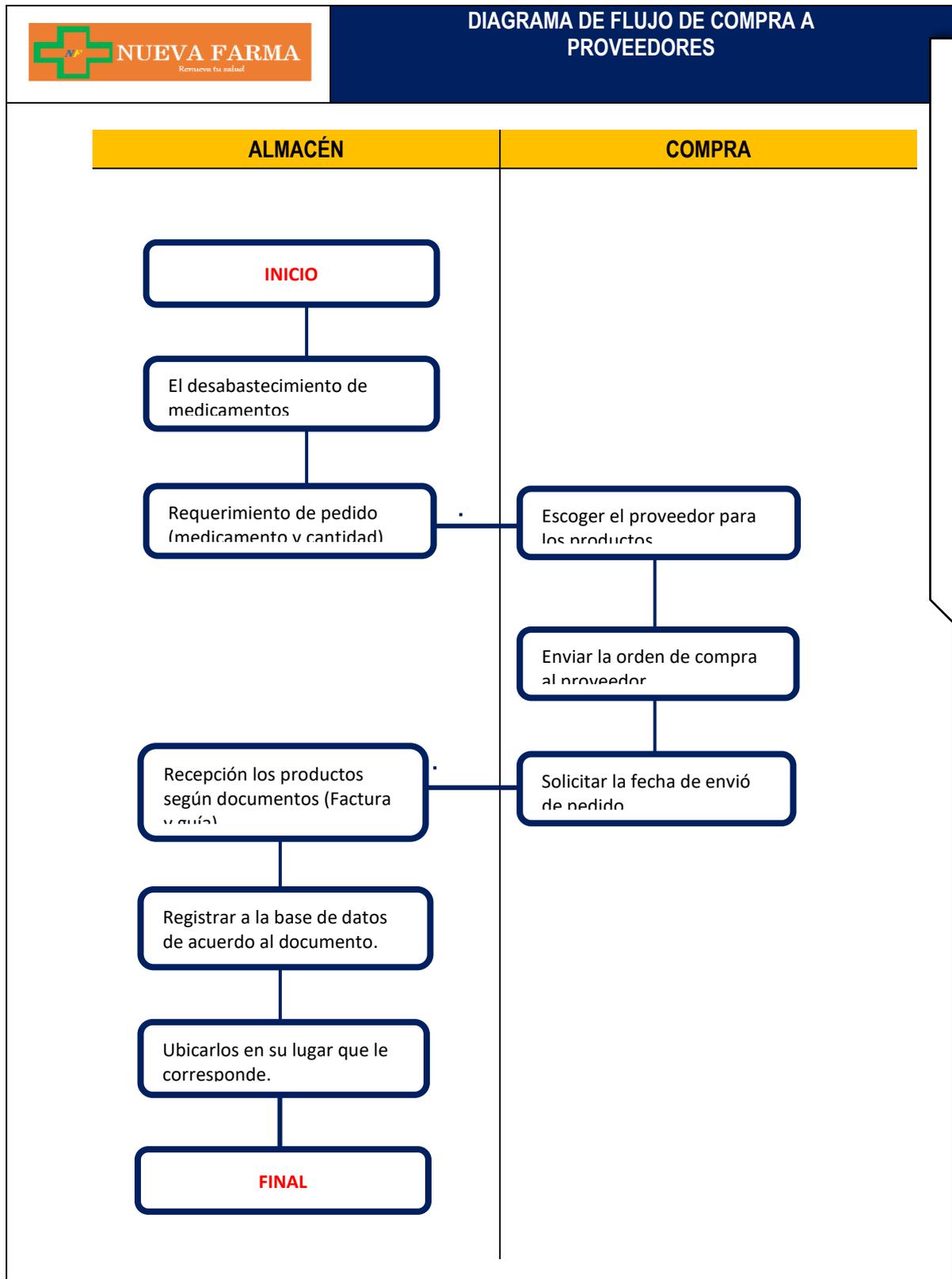
3.1.2. Manual de procedimientos de inventarios

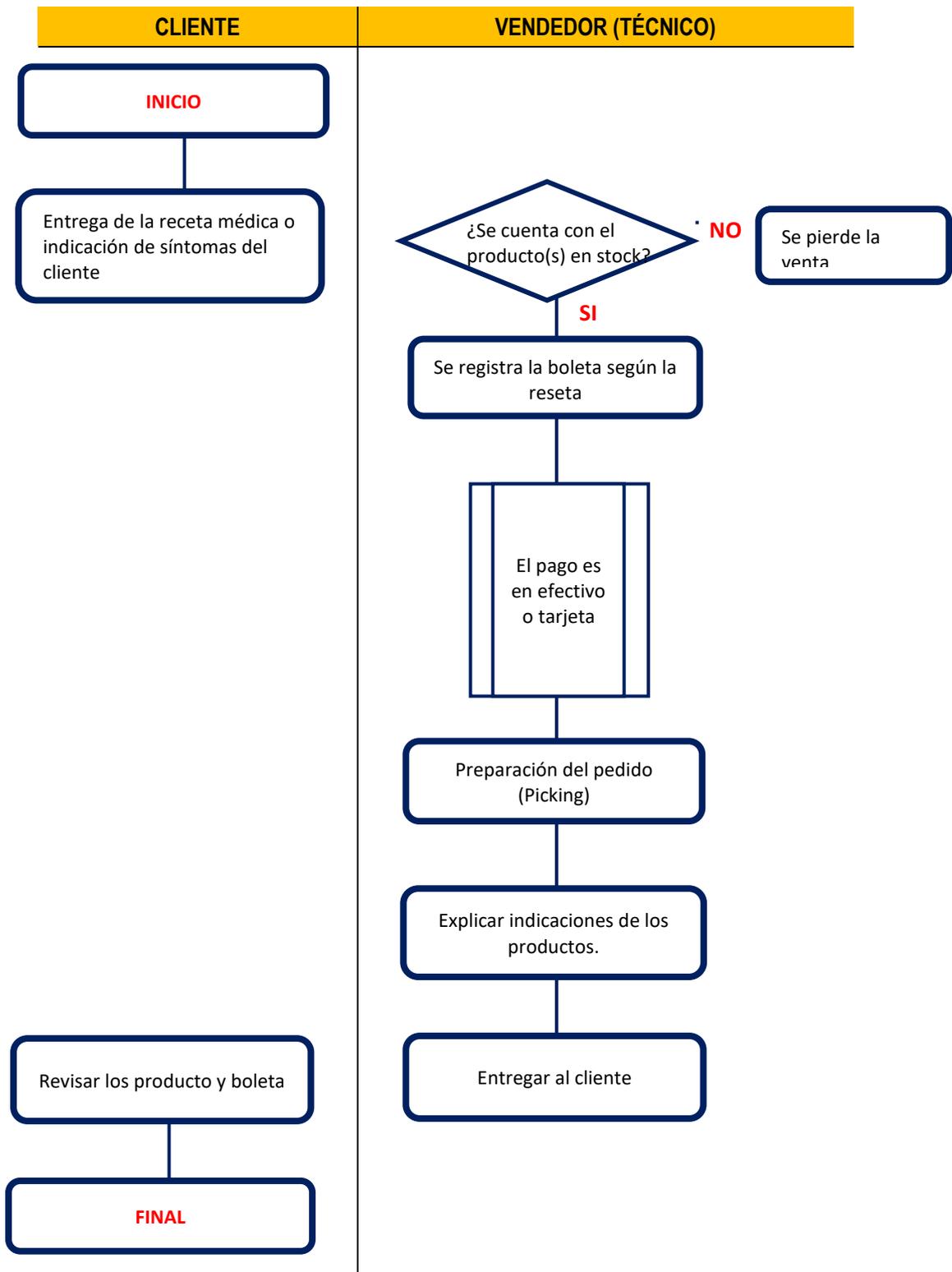
Para la falta de manual de procedimiento de inventarios, se elaboró considerando que respetar cada punto para la realización del conteo físico y el registro en el sistema:

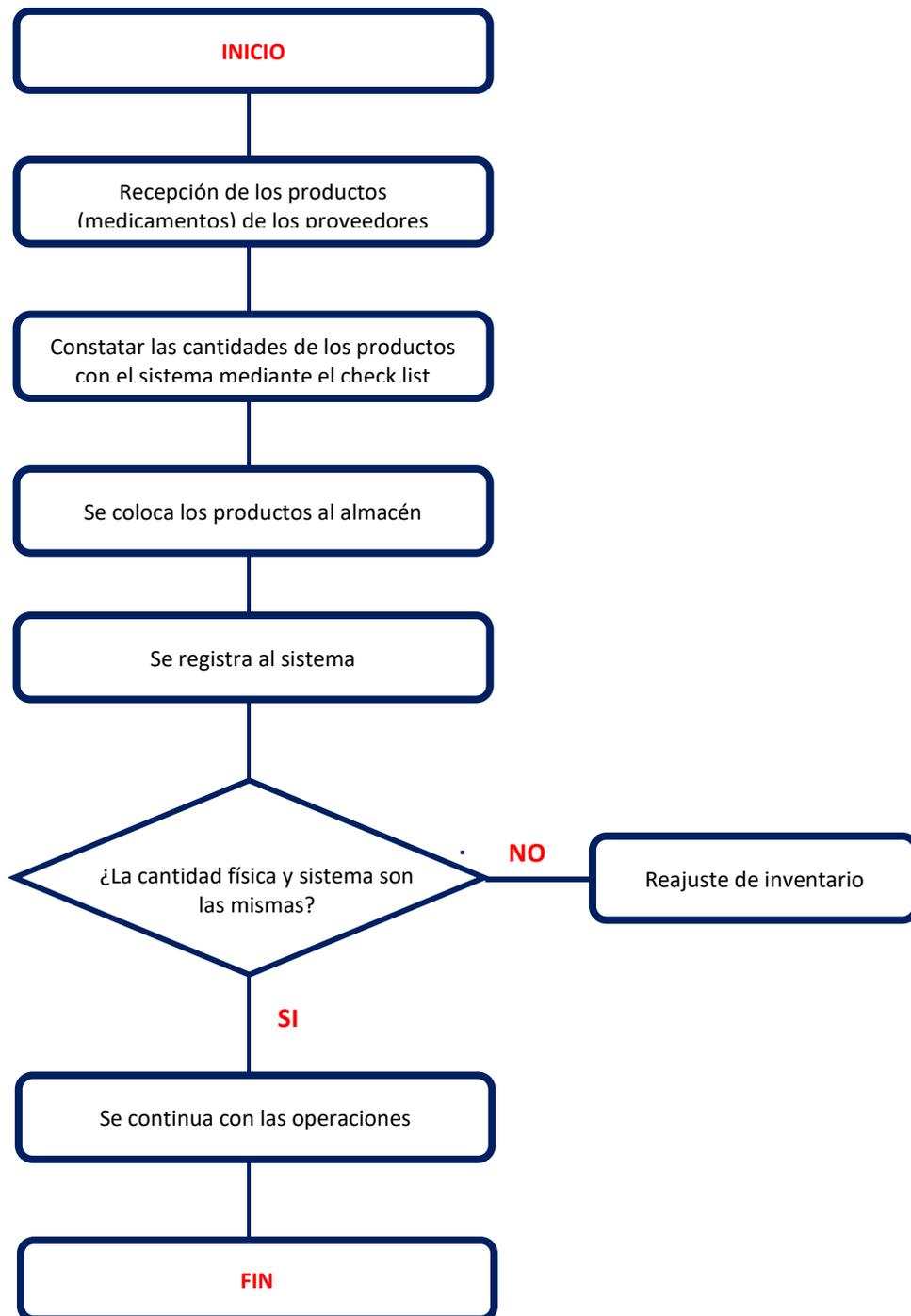
Objetivo	Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la toma de inventarios de medicamentos en la botica.
Alcance:	Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta en la botica Nueva Farma, el administrador y el involucrado de compras.
Formato:	Versión 1 -2022



Además, se realizó los diagramas de flujo en relación a las actividades que debe realizar el área de ventas, compras e inventario. Como se muestra a continuación:

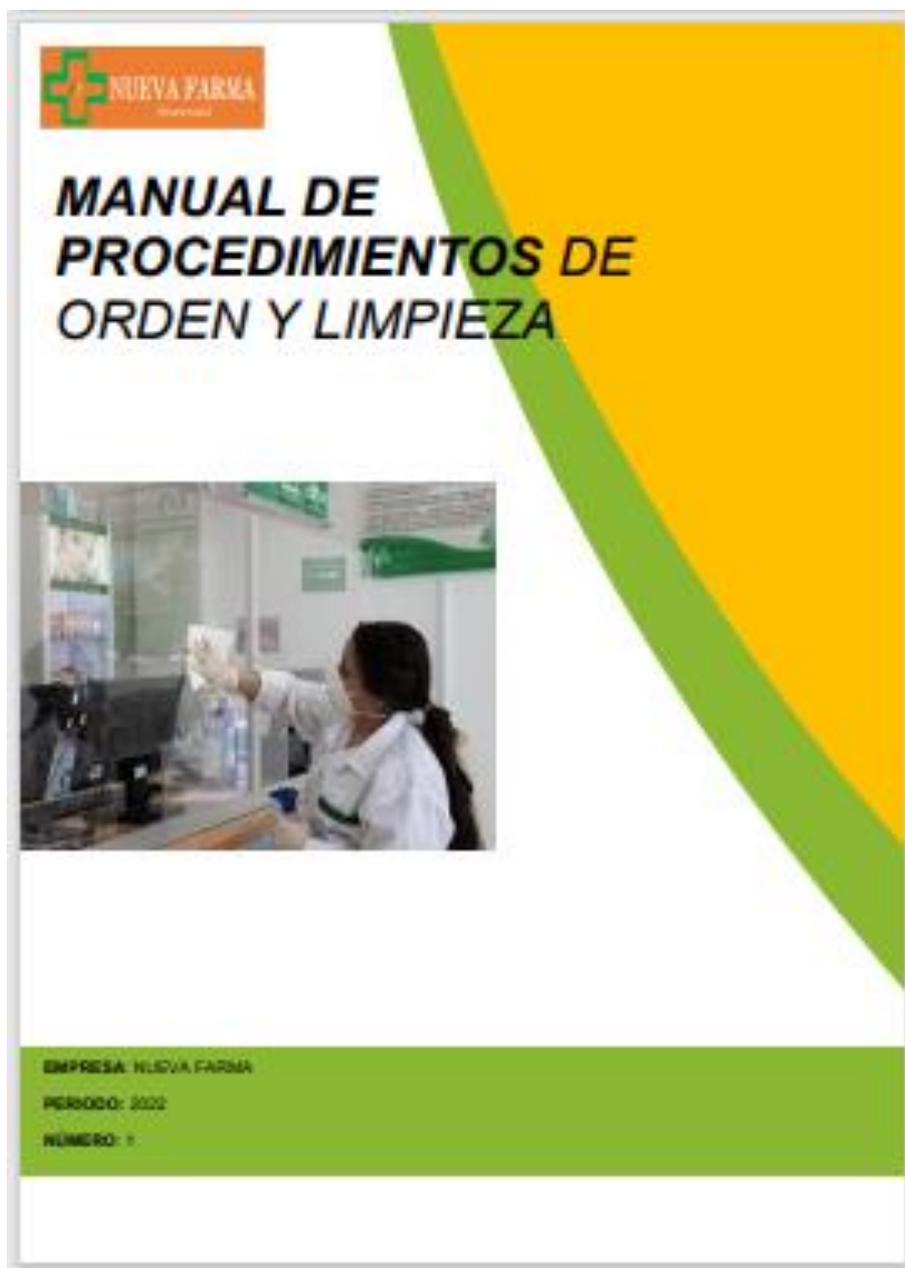






3.1.3. Manual de orden y limpieza de almacén

Se elaboró el manual de procedimiento de orden y limpieza del almacén, considerando que para la realización se debe respetar cada punto obligatoriamente:



De la figura 9, el manual de procedimientos está conformado de lo siguiente: objetivo, alcance, condiciones del orden y limpieza, etapas del proceso, áreas involucradas y seguridad. A más detalle del manual (léase el anexo 11).

3.1.4. Cronograma de Gantt de inventario

Tabla 45. Cronograma para la realización del inventario

MES	PERIODO	RES PS																						
ENERO	QUINCENA	TEC 1																						
	FIN DE MES		TEC 2																					
FEBRERO	QUINCENA			TEC 1																				
	FIN DE MES				TEC 2																			
MARZO	QUINCENA					TEC 1																		
	FIN DE MES						TEC 2																	
ABRIL	QUINCENA							TEC 1																
	FIN DE MES								TEC 2															
MAYO	QUINCENA									TEC 1														
	FIN DE MES										TEC 2													
JUNIO	QUINCENA											TEC 1												
	FIN DE MES												TEC 2											
JULIO	QUINCENA													TEC 1										
	FIN DE MES														TEC 2									
AGOSTO	QUINCENA															TEC 1								
	FIN DE MES																TEC 2							
SEPTIEMBRE	QUINCENA																					TEC 1		

3.1.5. Kardex de inventario adicional al sistema de empresa

Tabla 46. Registro de compras y ventas de los productos

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA DESARROLLADOR Iniciar sesión

Desde Access Desde web Desde texto De otras fuentes Conexiones existentes Actualizar todo Conexiones Ordenar Filtro Avanzadas Herramientas de datos Agrupar Desagrupar Subtotal Esquema

N6 : CANTIDAD

BASE DE DATOS DE REGISTROS DE COMPRA/INGRESO/SALIDA													
Empresa: NUEVA FARMA												Fecha inicial:	
Responsable: Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul												Fecha final:	
COMPRA INICIAL						SALIDA				INGRESO			
Nº DE ORDEN DE COMP	FECHA	FACTURA O BOLETA	PRODUCTO	CÓDIG	CANTIDAD INICIAL	FECHA	BOLETA	CANTIDA	SALDO	FECHA	ORDEN DE COMPR	CANTIDA	SALDO
1	0000123	01/08/2022	F001-54	DEXTRO+GUAIFENESINA	DD_00377	35							
2	0000123	01/08/2022	F001-54	LEVOTIROXINA	LL_00643	20							
3	0000123	01/08/2022	F001-54	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+AC.ASCORBI	PP_00754	15							
4	0000123	01/08/2022	F001-54	NITRATO DE FENTICONAZOL	NN_00737	20							
5	0000127	02/08/2022	F001-60	BETAHISTINA	BB_00147	35							
6	0000127	02/08/2022	F001-60	CELECOXIB	CC_00223	20							
7	0000127	02/08/2022	F001-60	DES Loratadina	DD_00348	35							
8	0000127	02/08/2022	F001-60	AMOX+ACIDO CLAVULAN	AA_00087	50							
9	0000127	02/08/2022	F001-60	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTROM	PP_00763	45							
10	0000127	02/08/2022	F001-60	CEFALEXINA	CC_00207	30							
11	0000127	02/08/2022	F001-60	NITAZOXANIDA	NN_00736	25							
12	0000127	02/08/2022	F001-60	DICLOFENACO	DD_00391	30							
13	0000127	02/08/2022	F001-60	CLINDAMICINA	CC_00267	25							
14	0000127	02/08/2022	F001-60	NITAZOXANIDA	NN_00733	32							
15	0000129	02/08/2022	F001-105	CLORFENAMINA	CC_00284	15							
16	0000129	02/08/2022	F001-105	DICLOFENACO	DD_00394	20							
17	0000129	02/08/2022	F001-105	ALOPURINOL	AA_00067	15							
18	0000129	02/08/2022	F001-105	LEVONORGESTREL	LL_00639	50							
19	0000129	02/08/2022	F001-105	DESODORANTE	DD_00351	30							
20	0000129	02/08/2022	F001-105	FLUCONAZOL	FF_00495	35							

AGOSTO SEPTIEMBRE OCTUBRE NOVIEMBRE DICIEMBRE

LISTO BLOQ MAYÚS 89%

Fuente: Elaboración propia, con la información de la empresa NUEVA FARMA

3.1.6. Procedimiento para la gestión de compra de productos

Se elaboró el manual de procedimiento para la compra de medicamentos, con la finalidad, de manejar una cantidad optima de productos y evitar compra de medicamentos muy altos, alta cantidad de productos vencidos y perdidas de clientes.

Objetivo	Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la solicitud de compra de productos en la botica.
Alcance:	Involucra al personal de compras y el solicitante de la botica Nueva Farma.
Formato:	Versión 1 -2022



Con la implementación realizada, se procede a realizar los nuevos cálculos en la relación de las dos variables: Gestión de inventarios y rentabilidad.

Variable independiente: GESTIÓN DE INVENTARIO

Según las tablas anteriores, los cálculos se realizan de acuerdo a la clasificación del ABC, como se muestra a continuación:

Tabla 47. *Calculo de las dimensiones según la clasificación ABC*

GRUPOS	MEDICIÓN
Productos de clase A	LOTE ÓPTIMO
Productos de clase B	CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES TARJETAS KAMBAN
Productos de clase C	POR DURACIÓN Y OFERTA
Control	EXACTITUD DE INVENTARIO

Fuente: Elaboración propia

Para los productos del grupo A, se ha calculado el lote óptimo (EOQ), para indicar la cantidad mínima para realizar el pedido, realizando la evaluación entre los meses de septiembre a octubre 2022, después de la implementación de la gestión de inventarios, como se muestra a continuación:

Primero, la demanda promedio del grupo A, productos de alta rotación, fue obtenida de la base registro de ventas de la botica Nueva Farma, como se muestra:

Tabla 48. *Demanda de los productos ABC – septiembre-octubre del 2022*

PERIODO	Demanda promedio
Septiembre	3982.4
Octubre	4848.6

Fuente: Elaboración propia

Segundo, para el cálculo del costo por pedido, se consideraron los siguientes datos:

Tabla 49. *Costo unitario por pedido – septiembre-octubre 2022*

Cálculo del costo unitario por pedido			
Nº	Actividades	S/.	%
1	Emitir el requerimiento	S/ 3.50	42%
2	Emitir la cotización	S/ 2.50	30%
3	Emitir la orden de compra	S/ 2.30	28%
TOTAL		S/ 8.30	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50. Costo por unidad almacenada

Costo por unidad almacenada		
1	Depreciaciones	S/ 1,200.00
2	Personal	S/ 3,600.00
3	Costo capital inmovilizado	S/ 1,050.00
4	Deterioro de materiales	S/ 180.00
5	Otros gastos	S/ 1,500.00
6	Total costos de almacén	S/ 6,330.00
7	Unidades almacenadas promedio	9800
8	Volumen almacenado promedio	30%
COSTO UNIDAD ALMACENADA		S/ 2.33

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51. Punto de reorden o pedido

CÓDIGO	PRODUCTO	DEMANDA	DÍAS HÁBILES DE PROVEEDORES	PUNTO DE REORDEN O PEDIDO
DD_00405	DICLOFENACO	75	3	225
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	60	3	180
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	45	3	135
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+AC.ASCORBI	55	3	165
PP_00783	PARGEVERINA	56	3	168
NN_00727	NIFUROXAZIDA	78	3	234
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	45	3	135
HH_00557	HIERRO	25	3	75
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTROM	36	3	108
CC_00267	CLINDAMICINA	47	3	141
EE_00474	ETORICOXIB	48	3	144
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	55	3	165
AA_00013	ACETILCISTEINA	50	3	150
EE_00464	ETINILESTRAD+DIENOGEST	40	3	120
CC_00206	CEFALEXINA	35	3	105

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52. Cálculo de la dimensión 2- después de la implementación

PERIODO	Demanda promedio	Costo por pedido	Costo por unidad almacenada	EOQ
Septiembre	3982.4	S/ 8.30	S/ 2.33	169
Octubre	4848.6	S/ 8.30	S/ 2.33	186
			PROMEDIO	177.5

Fuente: Elaboración propia

Con los cálculos del EOQ (lote óptimo), de la tabla 39, se muestra algunos resultados con los productos del grupo A, considerando un promedio de 178 por ejemplo:

Tabla 53. Producto con EOQ

CÓDIGO	PRODUCTO	PUNTO DE PEDIDO	EOQ	OBSERVACIÓN
DD_00405	DICLOFENACO	225	178	Cantidad a solicitar
NN_00737	NITRATO DE FENTICONAZOL	180	178	Cantidad a solicitar
DD_00408	DICLOFENACO SODICO+PRIDINOL	135	178	Cantidad a solicitar
PP_00754	PARACE+CLORFEN+DEXTROMET+CAFEINA+AC.ASCORBI	165	178	Cantidad a solicitar
PP_00783	PARGEVERINA	168	178	Cantidad a solicitar
NN_00727	NIFUROXAZIDA	234	178	Cantidad a solicitar
SS_00856	SILIMARINA+COMPLEJO B	135	178	Cantidad a solicitar
HH_00557	HIERRO	75	178	Cantidad a solicitar
PP_00763	PARACETA+CLORFENAMI+CAFEINA+DEXTROM	108	178	Cantidad a solicitar
CC_00267	CLINDAMICINA	141	178	Cantidad a solicitar
EE_00474	ETORICOXIB	144	178	Cantidad a solicitar
VV_00942	VITAMINAS+MINERALES	165	178	Cantidad a solicitar
AA_00013	ACETILCISTEINA	150	178	Cantidad a solicitar
EE_00464	ETINILESTRAD+DIENOGEST	120	178	Cantidad a solicitar
CC_00206	CEFALEXINA	105	178	Cantidad a solicitar

Fuente: Elaboración propia, de la base del sistema de la empresa

De la tabla anterior, se aprecia que la cantidad óptima a pedir, a la muestra indicada es de 178 productos, para evitar el desabastecimiento, mejorando el stock de los productos del grupo A, que presentan mayor rotación.

Para los productos del grupo B, se realizó el cálculo de la confiabilidad del nuevo proveedor para la compra de los productos nuevos ingresados a la empresa, estos productos son de limpieza personal.

Tabla 54. Proveedor 4

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1	 DISTRIBUIDORES LIMA CENTER	20554319816	DISTRIBUIDORA LIMA CENTER S.A.C	distribuidor@limacenter@gmail.com

Fuente: Elaboración propia

De la tabla 54, la fecha estimada a entregar por el proveedor: DISTRIBUIDORA LIMA CENTER S.A.C, es de 3 días hábiles.

Para los productos del grupo C, se ha considerado el pedido de acuerdo a las ofertas y promociones, de los proveedores, debido a que hay una baja rotación de demanda.

Tabla 55. Confiabilidad del proveedor 4

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 4							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
AGOSTO	01/08/2022	DISTRIBUIDOR	08/08/2022	11/08/2022	11/08/2022	3	3
	15/08/2022	DISTRIBUIDOR	15/08/2022	18/08/2022	18/08/2022	3	3
SEPTIEMBRE	01/09/2022	DISTRIBUIDOR	01/09/2022	04/09/2022	04/09/2022	3	3
	15/09/2022	DISTRIBUIDOR	15/09/2022	18/09/2022	18/09/2022	3	3
						PROMEDIO	3

Fuente: Elaboración propia

Con respecto, al control o verificación de las cantidades físicas y en sistema se ha realizado, el cálculo de la exactitud de inventario, considerando conteo cíclico aleatorio de 15 productos para los grupos A y B, y para el grupo C el conteo cíclico aleatorio de 5 productos, para ambos grupos, como se muestra a continuación.

Tabla 56. Exactitud de inventario grupo A – después de la implementación

		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO A						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
AGOSTO	QUINCENAL	1	14	15	93.3%			
	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
SEPTIEMBRE	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
	QUINCENAL	1	14	15	93.3%			
PROMEDIO					96.7%			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 58. Exactitud de inventario grupo B – después de la implementación

NUEVA FARMA		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO B						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
AGOSTO	QUINCENAL	1	14	15	93.3%			
	QUINCENAL	1	14	15	93.3%			
SEPTIEMBRE	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
	QUINCENAL	1	14	15	93.3%			
PROMEDIO					95.0%			

Fuente: Elaboración propia

Tabla 57. Exactitud de inventario grupo C– después de la implementación

NUEVA FARMA		CALCULO DEL PORCENTAJE DE INVENTARIO: GRUPO C						
MES	EVALUACIÓN	Nº CONTEOS ERRADOS	Nº CONTEOS CORRECTOS	Nº CONTEOS EFECTUADOS	VALOR	INDICADOR		
					%	<80% CRITICO	<81% A 95%> ACEPTABLE	<96% DESEADO
AGOSTO	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
SEPTIEMBRE	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
	QUINCENAL	0	15	15	100.0%			
PROMEDIO					100.0%			

Fuente: Elaboración propia

Para, determinar esta dimensión se calculó la rentabilidad de ventas con los siguientes indicadores: costo de venta, utilidad bruta y utilidad operativa

Tabla 59. Cálculo de la dimensión 1 - después de la implementación

NUEVA FARMA		Dimensión 1: Rentabilidad de ventas				
MES	SEMANAS					
		COSTO DE VENTA	UTILIDAD BRUTA (S/.)	UTILIDAD OPERATIVA (S/.)		
SEPTIEMBRE	SEMANA 1	S/ 1,499.50	S/ 1,499.50	S/ 2,549.50		
	SEMANA 2	S/ 1,415.30	S/ 1,415.30	S/ 2,465.30		
	SEMANA 3	S/ 1,425.66	S/ 1,425.66	S/ 2,123.66		
	SEMANA 4	S/ 1,824.14	S/ 1,824.14	S/ 3,174.14		
OCTUBRE	SEMANA 5	S/ 1,430.24	S/ 1,430.24	S/ 2,480.24		
	SEMANA 6	S/ 1,420.81	S/ 1,420.81	S/ 2,470.81		
	SEMANA 7	S/ 1,426.60	S/ 1,426.60	S/ 2,476.60		
	SEMANA 8	S/ 2,037.56	S/ 2,037.56	S/ 3,537.56		

Fuente: Elaboración propia

Los resultados que se muestran es el promedio de la rentabilidad de los activos, del antes de la implementación (marzo a junio del 2022) y después de la implementación (septiembre a octubre del 2022):

		Dimensión 2: Ratios de activos		
MES	SEMANAS			
		ROE	ROA	ROI
SEPTIEMBRE	SEMANA 1	33.03%	4.57%	2.04%
	SEMANA 2	33.47%	4.31%	2.04%
	SEMANA 3	36.35%	4.34%	2.04%
	SEMANA 4	51.10%	4.32%	2.04%
OCTUBRE	SEMANA 5	28.20%	3.91%	4.2%
	SEMANA 6	30.15%	3.88%	4.2%
	SEMANA 7	32.78%	3.90%	4.2%
	SEMANA 8	46.56%	3.90%	4.2%

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 8. Cálculo de la rentabilidad

Tabla 60. Costo de venta de marzo - 2022

ESTIMACIÓN DEL COSTO DE VENTA - MARZO 2022							
Empresa	Nueva Farma			Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul			Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			TÉCNICA	INSTRUMENTO		
COSTO VENTA	Inventario Inicial : productos que cuenta la botica (soles) Inventario adquirido: lo que se compro (al mes) Inventario final: lo que no se vendio (soles)			Análisis de datos	Ficha de registro		
FÓRMULA							
FECHA	A		B		C		CV=A+B-C
	INVENTARIO INICIAL		INVENTARIO ADQUIRIDO		INVENTARIO FINAL		COSTO DE VENTA
01/03/2022	S/	11,094.70	S/	111.00	S/	11,055.70	S/ 150.00
02/03/2022	S/	11,055.70	S/	111.00	S/	10,986.70	S/ 180.00
03/03/2022	S/	10,986.70	S/	111.00	S/	10,897.70	S/ 200.00
04/03/2022	S/	10,897.70	S/	111.00	S/	10,853.70	S/ 155.00
05/03/2022	S/	10,853.70	S/	111.00	S/	10,779.70	S/ 185.00
06/03/2022	S/	10,779.70	S/	111.00	S/	10,700.70	S/ 190.00
07/03/2022	S/	10,700.70	S/	111.00	S/	10,620.70	S/ 191.00
08/03/2022	S/	10,620.70	S/	111.00	S/	10,530.20	S/ 201.50
09/03/2022	S/	10,530.20	S/	111.00	S/	10,440.70	S/ 200.50
10/03/2022	S/	10,440.70	S/	111.00	S/	10,395.90	S/ 155.80
11/03/2022	S/	10,395.90	S/	111.00	S/	10,315.70	S/ 191.20
12/03/2022	S/	10,315.70	S/	111.00	S/	10,236.00	S/ 190.70
13/03/2022	S/	10,236.00	S/	111.00	S/	10,161.80	S/ 185.20
14/03/2022	S/	10,161.80	S/	111.00	S/	10,166.90	S/ 105.90
15/03/2022	S/	10,166.90	S/	111.00	S/	10,131.60	S/ 146.30
16/03/2022	S/	10,131.60	S/	111.00	S/	10,126.60	S/ 116.00
17/03/2022	S/	10,126.60	S/	111.00	S/	10,157.60	S/ 80.00
18/03/2022	S/	10,157.60	S/	111.00	S/	10,163.60	S/ 105.00
19/03/2022	S/	10,163.60	S/	111.00	S/	10,171.60	S/ 103.00
20/03/2022	S/	10,171.60	S/	111.00	S/	10,176.70	S/ 105.90
21/03/2022	S/	10,176.70	S/	111.00	S/	10,175.00	S/ 112.70

22/03/2022	S/	10,175.00	S/ 111.00	S/	10,178.10	S/	107.90
23/03/2022	S/	10,178.10	S/ 111.00	S/	10,170.50	S/	118.60
24/03/2022	S/	10,170.50	S/ 111.00	S/	10,175.10	S/	106.40
25/03/2022	S/	10,175.10	S/ 111.00	S/	10,176.70	S/	109.40
26/03/2022	S/	10,176.70	S/ 111.00	S/	10,170.80	S/	116.90
27/03/2022	S/	10,170.80	S/ 111.00	S/	10,175.20	S/	106.60
28/03/2022	S/	10,175.20	S/ 111.00	S/	10,177.10	S/	109.10
29/03/2022	S/	10,177.10	S/ 111.00	S/	10,174.20	S/	113.90
30/03/2022	S/	10,174.20	S/ 111.00	S/	10,174.20	S/	111.00
31/03/2022	S/	10,174.20	S/ 111.00	S/	10,175.10	S/	110.10
TOTAL	S/	10,384.23	S/ 3,441.00	S/	320,991.65	S/	4,360.60

Fuente: Elaboración propia

De la tabla 60, para el mes de marzo el costo de venta fue S/.4, 360.60 soles, en relación a los 340 ítems para dar inicio al inventario inicial del 01/03/2022.

Asimismo, se calculó para el mes de abril considerando el nuevo inventario tomando del mes del 31/03/2022. Como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 61. Costo de venta de abril - 2022

ESTIMACIÓN DEL COSTO DE VENTA - ABRIL 2022				
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul		Rubro	Botica
INDICADOR	DESCRIPCIÓN		TÉCNICA	INSTRUMENTO
COSTO VENTA	Inventario Inicial : productos que cuenta la botica (soles) Inventario adquirido: lo que se compró (al mes) Inventario final: lo que no se vendió (soles)		Análisis de datos	Ficha de registro
FÓRMULA				
FECHA	A INVENTARIO INICIAL	B INVENTARIO ADQUIRIDO	C INVENTARIO FINAL	CV=A+B-C COSTO DE VENTA
01/04/2022	S/ 10,175.10	S/ 120.00	S/ 10,112.10	S/ 183.00
02/04/2022	S/ 10,112.10	S/ 120.00	S/ 10,034.10	S/ 198.00
03/04/2022	S/ 10,034.10	S/ 120.00	S/ 9,955.89	S/ 198.20

04/04/2022	S/	9,955.89	S/	120.00	S/	9,878.89	S/	197.00
05/04/2022	S/	9,878.89	S/	120.00	S/	9,797.89	S/	201.00
06/04/2022	S/	9,797.89	S/	120.00	S/	9,717.89	S/	200.00
07/04/2022	S/	9,717.89	S/	120.00	S/	9,683.89	S/	154.00
08/04/2022	S/	9,683.89	S/	120.00	S/	9,634.89	S/	169.00
09/04/2022	S/	9,634.89	S/	120.00	S/	9,580.89	S/	174.00
10/04/2022	S/	9,580.89	S/	120.00	S/	9,511.89	S/	189.00
11/04/2022	S/	9,511.89	S/	120.00	S/	9,433.89	S/	198.00
12/04/2022	S/	9,433.89	S/	120.00	S/	9,366.89	S/	187.00
13/04/2022	S/	9,366.89	S/	120.00	S/	9,288.69	S/	198.20
14/04/2022	S/	9,288.69	S/	120.00	S/	9,234.69	S/	174.00
15/04/2022	S/	9,234.69	S/	120.00	S/	9,202.39	S/	152.30
16/04/2022	S/	9,202.39	S/	120.00	S/	9,133.00	S/	189.40
17/04/2022	S/	9,133.00	S/	120.00	S/	9,064.00	S/	189.00
18/04/2022	S/	9,064.00	S/	120.00	S/	9,037.00	S/	147.00
19/04/2022	S/	9,037.00	S/	120.00	S/	8,998.00	S/	159.00
20/04/2022	S/	8,998.00	S/	120.00	S/	8,960.00	S/	158.00
21/04/2022	S/	8,960.00	S/	120.00	S/	8,893.00	S/	187.00
22/04/2022	S/	8,893.00	S/	120.00	S/	8,815.00	S/	198.00
23/04/2022	S/	8,815.00	S/	120.00	S/	8,738.39	S/	196.60
24/04/2022	S/	8,738.39	S/	120.00	S/	8,703.69	S/	154.70
25/04/2022	S/	8,703.69	S/	120.00	S/	8,663.39	S/	160.30
26/04/2022	S/	8,663.39	S/	120.00	S/	8,629.29	S/	154.10
27/04/2022	S/	8,629.29	S/	120.00	S/	8,560.29	S/	189.00
28/04/2022	S/	8,560.29	S/	120.00	S/	8,490.39	S/	189.90
29/04/2022	S/	8,490.39	S/	120.00	S/	8,409.39	S/	201.00
30/04/2022	S/	8,409.39	S/	120.00	S/	8,329.39	S/	200.00
TOTAL	S/	9,256.83	S/	3,600.00	S/	275,859.15	S/	5,445.70

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 61, para el mes de abril el costo de venta fue S/5, 445.70 soles, en relación a los 310 ítems para dar inicio al inventario inicial del 01/04/2022. Para, el mes de mayo se realiza de la misma manera el cálculo como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 62. Costo de venta de mayo - 2022

ESTIMACIÓN DEL COSTO DE VENTA - MAYO 2022							
Empresa	Nueva Farma			Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul			Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			TÉCNICA	INSTRUMENTO		
COSTO VENTA	Inventario Inicial: productos que cuenta la botica (soles) Inventario adquirido: lo que se compró (al mes) Inventario final: lo que no se vendió (soles)			Análisis de datos	Ficha de registro		
FÓRMULA							
<i>Costo de ventas = Inventario inicial + Inventario adquirido – Inventario fina</i>							
FECHA	A		B		C		CV=A+B-C
	INVENTARIO INICIAL		INVENTARIO ADQUIRIDO		INVENTARIO FINAL		COSTO DE VENTA
01/05/2022	S/	8,329.39	S/	180.00	S/	8,320.39	S/ 189.00
02/05/2022	S/	8,320.39	S/	180.00	S/	8,299.39	S/ 201.00
03/05/2022	S/	8,299.39	S/	180.00	S/	8,289.39	S/ 190.00
04/05/2022	S/	8,289.39	S/	180.00	S/	8,269.39	S/ 200.00
05/05/2022	S/	8,269.39	S/	180.00	S/	8,251.39	S/ 198.00
06/05/2022	S/	8,251.39	S/	180.00	S/	8,251.39	S/ 180.00
07/05/2022	S/	8,251.39	S/	180.00	S/	8,233.39	S/ 198.00
08/05/2022	S/	8,233.39	S/	180.00	S/	8,214.69	S/ 198.70
09/05/2022	S/	8,214.69	S/	180.00	S/	8,196.69	S/ 198.00
10/05/2022	S/	8,196.69	S/	180.00	S/	8,178.69	S/ 198.00
11/05/2022	S/	8,178.69	S/	180.00	S/	8,157.69	S/ 201.00
12/05/2022	S/	8,157.69	S/	180.00	S/	8,137.69	S/ 200.00
13/05/2022	S/	8,137.69	S/	180.00	S/	8,115.69	S/ 202.00
14/05/2022	S/	8,115.69	S/	180.00	S/	8,137.69	S/ 158.00
15/05/2022	S/	8,137.69	S/	180.00	S/	8,128.69	S/ 189.00
16/05/2022	S/	8,128.69	S/	180.00	S/	8,130.69	S/ 178.00
17/05/2022	S/	8,130.69	S/	180.00	S/	8,121.69	S/ 189.00
18/05/2022	S/	8,121.69	S/	180.00	S/	8,114.69	S/ 187.00
19/05/2022	S/	8,114.69	S/	180.00	S/	8,120.69	S/ 174.00
20/05/2022	S/	8,120.69	S/	180.00	S/	8,111.69	S/ 189.00
21/05/2022	S/	8,111.69	S/	180.00	S/	8,090.69	S/ 201.00
22/05/2022	S/	8,090.69	S/	180.00	S/	8,069.39	S/ 201.30
23/05/2022	S/	8,069.39	S/	180.00	S/	8,042.89	S/ 206.50
24/05/2022	S/	8,042.89	S/	180.00	S/	8,024.09	S/ 198.80
25/05/2022	S/	8,024.09	S/	180.00	S/	8,045.59	S/ 158.50
26/05/2022	S/	8,045.59	S/	180.00	S/	8,027.59	S/ 198.00
27/05/2022	S/	8,027.59	S/	180.00	S/	8,018.59	S/ 189.00
28/05/2022	S/	8,018.59	S/	180.00	S/	7,997.59	S/ 201.00
29/05/2022	S/	7,997.59	S/	180.00	S/	7,977.59	S/ 200.00
30/05/2022	S/	7,977.59	S/	180.00	S/	7,957.09	S/ 200.50
31/05/2022	S/	7,957.09	S/	180.00	S/	7,938.69	S/ 198.40
TOTAL	S/	8,140.72	S/	5,580.00	S/	251,971.65	S/ 5,970.70

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 62, en el mes de mayo el costo de venta fue S/5, 970.70 soles, en relación a los 335 ítems para dar inicio al inventario inicial del 01/05/2022. Para, el mes de junio se realiza de la misma manera el cálculo como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 63. Costo de venta de junio - 2022

ESTIMACIÓN DEL COSTO DE VENTA - JUNIO 2022							
Empresa	Nueva Farma			Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul			Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			TÉCNICA	INSTRUMENTO		
COSTO VENTA	Inventario Inicial : productos que cuenta la botica (soles) Inventario adquirido: lo que se compro (al mes) Inventario final: lo que no se vendio (soles)			Análisis de datos	Ficha de registro		
FÓRMULA							
FECHA	A		B		C		CV=A+B-C
	INVENTARIO INICIAL		INVENTARIO ADQUIRIDO		INVENTARIO FINAL		COSTO DE VENTA
01/06/2022	S/	7,938.69	S/	100.00	S/	7,883.69	S/ 155.00
02/06/2022	S/	7,883.69	S/	180.00	S/	7,874.69	S/ 189.00
03/06/2022	S/	7,874.69	S/	180.00	S/	7,856.69	S/ 198.00
04/06/2022	S/	7,856.69	S/	180.00	S/	7,839.69	S/ 197.00
05/06/2022	S/	7,839.69	S/	180.00	S/	7,850.69	S/ 169.00
06/06/2022	S/	7,850.69	S/	180.00	S/	7,852.69	S/ 178.00
07/06/2022	S/	7,852.69	S/	180.00	S/	7,834.69	S/ 198.00
08/06/2022	S/	7,834.69	S/	180.00	S/	7,827.69	S/ 187.00
09/06/2022	S/	7,827.69	S/	180.00	S/	7,811.69	S/ 196.00
10/06/2022	S/	7,811.69	S/	180.00	S/	7,790.69	S/ 201.00
11/06/2022	S/	7,790.69	S/	180.00	S/	7,770.69	S/ 200.00
12/06/2022	S/	7,770.69	S/	180.00	S/	7,751.19	S/ 199.50
13/06/2022	S/	7,751.19	S/	180.00	S/	7,732.79	S/ 198.40
14/06/2022	S/	7,732.79	S/	180.00	S/	7,744.79	S/ 168.00
15/06/2022	S/	7,744.79	S/	180.00	S/	7,726.29	S/ 198.50
16/06/2022	S/	7,726.29	S/	180.00	S/	7,704.09	S/ 202.20
17/06/2022	S/	7,704.09	S/	180.00	S/	7,685.39	S/ 198.70
18/06/2022	S/	7,685.39	S/	180.00	S/	7,669.39	S/ 196.00
19/06/2022	S/	7,669.39	S/	180.00	S/	7,680.39	S/ 169.00
20/06/2022	S/	7,680.39	S/	180.00	S/	7,697.39	S/ 163.00
21/06/2022	S/	7,697.39	S/	180.00	S/	7,678.70	S/ 198.70
22/06/2022	S/	7,678.70	S/	180.00	S/	7,689.20	S/ 169.50
23/06/2022	S/	7,689.20	S/	180.00	S/	7,671.20	S/ 198.00
24/06/2022	S/	7,671.20	S/	180.00	S/	7,654.89	S/ 196.30
25/06/2022	S/	7,654.89	S/	180.00	S/	7,636.89	S/ 198.00
26/06/2022	S/	7,636.89	S/	180.00	S/	7,618.89	S/ 198.00
27/06/2022	S/	7,618.89	S/	180.00	S/	7,620.89	S/ 178.00
28/06/2022	S/	7,620.89	S/	180.00	S/	7,641.29	S/ 159.60
29/06/2022	S/	7,641.29	S/	180.00	S/	7,631.69	S/ 189.60
30/06/2022	S/	7,631.69	S/	180.00	S/	7,655.69	S/ 156.00
TOTAL	S/	7,745.59	S/	5,320.00	S/	232,084.75	S/ 5,603.00

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 63, para el mes de junio el costo de venta fue S/5, 603.00 soles, en relación a los 303 ítems para dar inicio al inventario inicial del 01/06/2022.

Luego se procede a calcular la utilidad bruta, antes de la implementación como se aprecia en las siguientes tablas:

Tabla 64. Utilidad bruta de marzo - 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA - MARZO 2022							
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST			
Elaborado por:	Ramírez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul		Rubro	Botica			
INDICADOR	DESCRIPCIÓN		TÉCNICA	INSTRUMENTO			
UTILIDAD BRUTA	Ingreso total (en relacion a la ventas) Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)		Análisis de datos	Ficha de registro			
FÓRMULA							
$Utilidad\ bruta = \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ netas}$							
FECHA	A		B		A-B	((A-B)/A)x100	
	INGRESO TOTAL		COSTO DE LA MERCADERIA		UTILIDAD BRUTA (S.)	UTILIDAD BRUTA (%)	
01/03/2022	S/	300.00	S/	150.00	S/	150.00	50%
02/03/2022	S/	360.00	S/	180.00	S/	180.00	50%
03/03/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
04/03/2022	S/	310.00	S/	155.00	S/	155.00	50%
05/03/2022	S/	370.00	S/	185.00	S/	185.00	50%
06/03/2022	S/	380.00	S/	190.00	S/	190.00	50%
07/03/2022	S/	382.00	S/	191.00	S/	191.00	50%
08/03/2022	S/	403.00	S/	201.50	S/	201.50	50%
09/03/2022	S/	401.00	S/	200.50	S/	200.50	50%
10/03/2022	S/	311.60	S/	155.80	S/	155.80	50%
11/03/2022	S/	382.40	S/	191.20	S/	191.20	50%
12/03/2022	S/	381.40	S/	190.70	S/	190.70	50%
13/03/2022	S/	370.40	S/	185.20	S/	185.20	50%
14/03/2022	S/	211.80	S/	105.90	S/	105.90	50%
15/03/2022	S/	292.60	S/	146.30	S/	146.30	50%
16/03/2022	S/	232.00	S/	116.00	S/	116.00	50%
17/03/2022	S/	160.00	S/	80.00	S/	80.00	50%
18/03/2022	S/	210.00	S/	105.00	S/	105.00	50%
19/03/2022	S/	206.00	S/	103.00	S/	103.00	50%
20/03/2022	S/	211.80	S/	105.90	S/	105.90	50%
21/03/2022	S/	225.40	S/	112.70	S/	112.70	50%
22/03/2022	S/	215.80	S/	107.90	S/	107.90	50%
23/03/2022	S/	237.20	S/	118.60	S/	118.60	50%
24/03/2022	S/	212.80	S/	106.40	S/	106.40	50%
25/03/2022	S/	218.80	S/	109.40	S/	109.40	50%
26/03/2022	S/	233.80	S/	116.90	S/	116.90	50%
27/03/2022	S/	213.20	S/	106.60	S/	106.60	50%
28/03/2022	S/	218.20	S/	109.10	S/	109.10	50%
29/03/2022	S/	227.80	S/	113.90	S/	113.90	50%
30/03/2022	S/	222.00	S/	111.00	S/	111.00	50%
31/03/2022	S/	220.20	S/	110.10	S/	110.10	50%
TOTAL	S/	8,721.20	S/	4,360.60	S/	4,360.60	50%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 65. Utilidad bruta de abril- 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA - ABRIL 2022							
Empresa	Nueva Farma			Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul			Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			TÉCNICA	INSTRUMENTO		
UTILIDAD BRUTA	Ingreso total (en relacion a la ventas) Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)			Análisis de datos	Ficha de registro		
FÓRMULA							
$Utilidad\ bruta = \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ netas}$							
FECHA	A		B		A-B	((A-B)/A)x100	
	INGRESO TOTAL		COSTO DE LA MERCADERIA		UTILIDAD BRUTA (S/.)	UTILIDAD BRUTA (%)	
01/04/2022	S/	366.00	S/	183.00	S/	183.00	50%
02/04/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
03/04/2022	S/	396.40	S/	198.20	S/	198.20	50%
04/04/2022	S/	394.00	S/	197.00	S/	197.00	50%
05/04/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
06/04/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
07/04/2022	S/	308.00	S/	154.00	S/	154.00	50%
08/04/2022	S/	338.00	S/	169.00	S/	169.00	50%
09/04/2022	S/	348.00	S/	174.00	S/	174.00	50%
10/04/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
11/04/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
12/04/2022	S/	374.00	S/	187.00	S/	187.00	50%
13/04/2022	S/	396.40	S/	198.20	S/	198.20	50%
14/04/2022	S/	348.00	S/	174.00	S/	174.00	50%
15/04/2022	S/	304.60	S/	152.30	S/	152.30	50%
16/04/2022	S/	378.80	S/	189.40	S/	189.40	50%
17/04/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
18/04/2022	S/	294.00	S/	147.00	S/	147.00	50%
19/04/2022	S/	318.00	S/	159.00	S/	159.00	50%
20/04/2022	S/	316.00	S/	158.00	S/	158.00	50%
21/04/2022	S/	374.00	S/	187.00	S/	187.00	50%
22/04/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
23/04/2022	S/	393.20	S/	196.60	S/	196.60	50%
24/04/2022	S/	309.40	S/	154.70	S/	154.70	50%
25/04/2022	S/	320.60	S/	160.30	S/	160.30	50%
26/04/2022	S/	308.20	S/	154.10	S/	154.10	50%
27/04/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
28/04/2022	S/	379.80	S/	189.90	S/	189.90	50%
29/04/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
30/04/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
TOTAL	S/	10,891.40	S/	5,445.70	S/	5,445.70	50%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 66. Utilidad bruta de mayo- 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA - MAYO 2022							
Empresa	Nueva Farma			Método		PRE - TEST	
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul			Rubro		Botica	
INDICADOR	DESCRIPCIÓN			TÉCNICA		INSTRUMENTO	
UTILIDAD BRUTA	Ingreso total (en relacion a la ventas) Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)			Análisis de datos		Ficha de registro	
FÓRMULA							
$Utilidad\ bruta = \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ netas}$							
FECHA	A		B		A-B		((A-B)/A)x100
	INGRESO TOTAL		COSTO DE LA MERCADERIA		UTILIDAD BRUTA (S/.)		UTILIDAD BRUTA (%)
01/05/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
02/05/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
03/05/2022	S/	380.00	S/	190.00	S/	190.00	50%
04/05/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
05/05/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
06/05/2022	S/	360.00	S/	180.00	S/	180.00	50%
07/05/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
08/05/2022	S/	397.40	S/	198.70	S/	198.70	50%
09/05/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
10/05/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
11/05/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
12/05/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
13/05/2022	S/	404.00	S/	202.00	S/	202.00	50%
14/05/2022	S/	316.00	S/	158.00	S/	158.00	50%
15/05/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
16/05/2022	S/	356.00	S/	178.00	S/	178.00	50%
17/05/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
18/05/2022	S/	374.00	S/	187.00	S/	187.00	50%
19/05/2022	S/	348.00	S/	174.00	S/	174.00	50%
20/05/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
21/05/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
22/05/2022	S/	402.60	S/	201.30	S/	201.30	50%
23/05/2022	S/	413.00	S/	206.50	S/	206.50	50%
24/05/2022	S/	397.60	S/	198.80	S/	198.80	50%
25/05/2022	S/	317.00	S/	158.50	S/	158.50	50%
26/05/2022	S/	396.00	S/	198.00	S/	198.00	50%
27/05/2022	S/	378.00	S/	189.00	S/	189.00	50%
28/05/2022	S/	402.00	S/	201.00	S/	201.00	50%
29/05/2022	S/	400.00	S/	200.00	S/	200.00	50%
30/05/2022	S/	401.00	S/	200.50	S/	200.50	50%
31/05/2022	S/	396.80	S/	198.40	S/	198.40	50%
TOTAL	S/	11,941.40	S/	5,970.70	S/	5,970.70	50%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 67. Utilidad bruta de junio- 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD BRUTA - JUNIO 2022					
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST	
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul		Rubro	Botica	
INDICADOR	DESCRIPCIÓN		TÉCNICA	INSTRUMENTO	
UTILIDAD BRUTA	Ingreso total (en relacion a la ventas) Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)		Análisis de datos	Ficha de registro	
FÓRMULA					
$Utilidad\ bruta = \frac{Utilidad\ bruta}{Ventas\ netas}$					
FECHA	A		B	A-B	((A-B)/A)x100
	INGRESO TOTAL		COSTO DE LA MERCADERIA	UTILIDAD BRUTA (S/.)	UTILIDAD BRUTA (%)
01/06/2022	S/	310.00	S/ 155.00	S/ 155.00	50%
02/06/2022	S/	378.00	S/ 189.00	S/ 189.00	50%
03/06/2022	S/	396.00	S/ 198.00	S/ 198.00	50%
04/06/2022	S/	394.00	S/ 197.00	S/ 197.00	50%
05/06/2022	S/	338.00	S/ 169.00	S/ 169.00	50%
06/06/2022	S/	356.00	S/ 178.00	S/ 178.00	50%
07/06/2022	S/	396.00	S/ 198.00	S/ 198.00	50%
08/06/2022	S/	374.00	S/ 187.00	S/ 187.00	50%
09/06/2022	S/	392.00	S/ 196.00	S/ 196.00	50%
10/06/2022	S/	402.00	S/ 201.00	S/ 201.00	50%
11/06/2022	S/	400.00	S/ 200.00	S/ 200.00	50%
12/06/2022	S/	399.00	S/ 199.50	S/ 199.50	50%
13/06/2022	S/	396.80	S/ 198.40	S/ 198.40	50%
14/06/2022	S/	336.00	S/ 168.00	S/ 168.00	50%
15/06/2022	S/	397.00	S/ 198.50	S/ 198.50	50%
16/06/2022	S/	404.40	S/ 202.20	S/ 202.20	50%
17/06/2022	S/	397.40	S/ 198.70	S/ 198.70	50%
18/06/2022	S/	392.00	S/ 196.00	S/ 196.00	50%
19/06/2022	S/	338.00	S/ 169.00	S/ 169.00	50%
20/06/2022	S/	326.00	S/ 163.00	S/ 163.00	50%
21/06/2022	S/	397.40	S/ 198.70	S/ 198.70	50%
22/06/2022	S/	339.00	S/ 169.50	S/ 169.50	50%
23/06/2022	S/	396.00	S/ 198.00	S/ 198.00	50%
24/06/2022	S/	392.60	S/ 196.30	S/ 196.30	50%
25/06/2022	S/	396.00	S/ 198.00	S/ 198.00	50%
26/06/2022	S/	396.00	S/ 198.00	S/ 198.00	50%
27/06/2022	S/	356.00	S/ 178.00	S/ 178.00	50%
28/06/2022	S/	319.20	S/ 159.60	S/ 159.60	50%
29/06/2022	S/	379.20	S/ 189.60	S/ 189.60	50%
30/06/2022	S/	312.00	S/ 156.00	S/ 156.00	50%
TOTAL	S/	11,206.00	S/ 5,603.00	S/ 5,603.00	50%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 68. Utilidad operativa de marzo - 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD OPERATIVA - MARZO 2022					
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST	
Elaborado por:	Ramírez Jines, Guínder Armando / Giraldo García, Yerson Paul		Rubro	Botica	
INDICADOR	DESCRIPCIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTO		
UTILIDAD OPERATIVA	es el resultado que se obtiene por las operaciones que se relacionan directamente con objeto social de la empresa, Costo de mercadería (en relación al costo del proveedor)	Análisis de datos	Ficha de registro		
FÓRMULA					
<i>Utilidad operativa = Margen operativo x ventas netas</i>					
FECHA	A		B		A+B
	UTILIDAD BRUTA		GASTOS OPERATIVOS		UTILIDAD OPERATIVA (S/.)
01/03/2022	S/	150.00	S/	150.00	S/ 300.00
02/03/2022	S/	180.00	S/	150.00	S/ 330.00
03/03/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/ 350.00
04/03/2022	S/	155.00	S/	150.00	S/ 305.00
05/03/2022	S/	185.00	S/	150.00	S/ 335.00
06/03/2022	S/	190.00	S/	150.00	S/ 340.00
07/03/2022	S/	191.00	S/	150.00	S/ 341.00
08/03/2022	S/	201.50	S/	150.00	S/ 351.50
09/03/2022	S/	200.50	S/	150.00	S/ 350.50
10/03/2022	S/	155.80	S/	150.00	S/ 305.80
11/03/2022	S/	191.20	S/	150.00	S/ 341.20
12/03/2022	S/	190.70	S/	150.00	S/ 340.70
13/03/2022	S/	185.20	S/	150.00	S/ 335.20
14/03/2022	S/	105.90	S/	150.00	S/ 255.90
15/03/2022	S/	146.30	S/	150.00	S/ 296.30
16/03/2022	S/	116.00	S/	150.00	S/ 266.00
17/03/2022	S/	80.00	S/	150.00	S/ 230.00
18/03/2022	S/	105.00	S/	150.00	S/ 255.00
19/03/2022	S/	103.00	S/	150.00	S/ 253.00
20/03/2022	S/	105.90	S/	150.00	S/ 255.90
21/03/2022	S/	112.70	S/	150.00	S/ 262.70
22/03/2022	S/	107.90	S/	150.00	S/ 257.90
23/03/2022	S/	118.60	S/	150.00	S/ 268.60
24/03/2022	S/	106.40	S/	150.00	S/ 256.40
25/03/2022	S/	109.40	S/	150.00	S/ 259.40
26/03/2022	S/	116.90	S/	150.00	S/ 266.90
27/03/2022	S/	106.60	S/	150.00	S/ 256.60
28/03/2022	S/	109.10	S/	150.00	S/ 259.10
29/03/2022	S/	113.90	S/	150.00	S/ 263.90
30/03/2022	S/	111.00	S/	150.00	S/ 261.00
31/03/2022	S/	110.10	S/	150.00	S/ 260.10
TOTAL	S/	4,360.60	S/	4,650.00	S/ 9,010.60

GASTOS OPERATIVOS

Alquiler	S/	1,200.00
Pago personal	S/	3,150.00
Agua y Luz	S/	150.00
	S/	4,500.00
x día	S/	150.00

Tabla 69. Utilidad operativa de abril - 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD OPERATIVA - ABRIL 2022						
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramírez Jines, Guinder Armando / Giraldo García, Yerson Paul		Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN	TÉCNICA		INSTRUMENTO		
UTILIDAD OPERATIVA	es el resultado que se obtiene por las operaciones que se relacionan directamente con objeto social de la empresa, Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)	Análisis de datos		Ficha de registro		
FÓRMULA						
<i>Utilidad operativa = Margen operativo x ventas netas</i>						
FECHA	A		B		A+B	
	UTILIDAD BRUTA		GASTOS OPERATIVOS		UTILIDAD OPERATIVA (S/.)	
01/04/2022	S/	183.00	S/	150.00	S/	333.00
02/04/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
03/04/2022	S/	198.20	S/	150.00	S/	348.20
04/04/2022	S/	197.00	S/	150.00	S/	347.00
05/04/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
06/04/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/	350.00
07/04/2022	S/	154.00	S/	150.00	S/	304.00
08/04/2022	S/	169.00	S/	150.00	S/	319.00
09/04/2022	S/	174.00	S/	150.00	S/	324.00
10/04/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
11/04/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
12/04/2022	S/	187.00	S/	150.00	S/	337.00
13/04/2022	S/	198.20	S/	150.00	S/	348.20
14/04/2022	S/	174.00	S/	150.00	S/	324.00
15/04/2022	S/	152.30	S/	150.00	S/	302.30
16/04/2022	S/	189.40	S/	150.00	S/	339.40
17/04/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
18/04/2022	S/	147.00	S/	150.00	S/	297.00
19/04/2022	S/	159.00	S/	150.00	S/	309.00
20/04/2022	S/	158.00	S/	150.00	S/	308.00
21/04/2022	S/	187.00	S/	150.00	S/	337.00
22/04/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
23/04/2022	S/	196.60	S/	150.00	S/	346.60
24/04/2022	S/	154.70	S/	150.00	S/	304.70
25/04/2022	S/	160.30	S/	150.00	S/	310.30
26/04/2022	S/	154.10	S/	150.00	S/	304.10
27/04/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
28/04/2022	S/	189.90	S/	150.00	S/	339.90
29/04/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
30/04/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/	350.00
TOTAL	S/	5,445.70	S/	4,500.00	S/	9,945.70
GASTOS OPERATIVOS						
Alquiler	S/				1,200.00	
Pago personal	S/				3,150.00	
Agua y Luz	S/				150.00	
total	S/				4,500.00	
x día	S/				150.00	

Tabla 70. Utilidad operativa de mayo - 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD OPERATIVA - MAYO 2022						
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo Garcia, Yerson Paul		Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTO			
UTILIDAD OPERATIVA	es el resultado que se obtiene por las operaciones que se relacionan directamente con objeto social de la empresa, Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)	Análisis de datos	Ficha de registro			
FÓRMULA						
<i>Utilidad operativa = Margen operativo x ventas netas</i>						
FECHA	A		B		A+B	
	UTILIDAD BRUTA		GASTOS OPERATIVOS		UTILIDAD OPERATIVA (S/.)	
01/05/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
02/05/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
03/05/2022	S/	190.00	S/	150.00	S/	340.00
04/05/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/	350.00
05/05/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
06/05/2022	S/	180.00	S/	150.00	S/	330.00
07/05/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
08/05/2022	S/	198.70	S/	150.00	S/	348.70
09/05/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
10/05/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
11/05/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
12/05/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/	350.00
13/05/2022	S/	202.00	S/	150.00	S/	352.00
14/05/2022	S/	158.00	S/	150.00	S/	308.00
15/05/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
16/05/2022	S/	178.00	S/	150.00	S/	328.00
17/05/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
18/05/2022	S/	187.00	S/	150.00	S/	337.00
19/05/2022	S/	174.00	S/	150.00	S/	324.00
20/05/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
21/05/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
22/05/2022	S/	201.30	S/	150.00	S/	351.30
23/05/2022	S/	206.50	S/	150.00	S/	356.50
24/05/2022	S/	198.80	S/	150.00	S/	348.80
25/05/2022	S/	158.50	S/	150.00	S/	308.50
26/05/2022	S/	198.00	S/	150.00	S/	348.00
27/05/2022	S/	189.00	S/	150.00	S/	339.00
28/05/2022	S/	201.00	S/	150.00	S/	351.00
29/05/2022	S/	200.00	S/	150.00	S/	350.00
30/05/2022	S/	200.50	S/	150.00	S/	350.50
31/05/2022	S/	198.40	S/	150.00	S/	348.40
TOTAL	S/	5,970.70	S/	4,650.00	S/	10,620.70
GASTOS OPERATIVOS						
Alquiler	S/					1,200.00
Pago personal	S/					3,150.00
Agua y Luz	S/					150.00
total	S/					4,500.00
x dia	S/					150.00

Tabla 71. Utilidad operativa de junio - 2022

ESTIMACIÓN DE LA UTILIDAD OPERATIVA - JUNIO 2022						
Empresa	Nueva Farma		Método	PRE - TEST		
Elaborado por:	Ramirez Jines, Guinder Armando / Giraldo García, Yerson Paul		Rubro	Botica		
INDICADOR	DESCRIPCIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTO			
UTILIDAD OPERATIVA	es el resultado que se obtiene por las operaciones que se relacionan directamente con objeto social de la empresa, Costo de mercaderisa (en relación al costo del proveedor)	Análisis de datos	Ficha de registro			
FÓRMULA						
<i>Utilidad operativa = Margen operativo x ventas netas</i>						
FECHA	A		B		A+B	
	UTILIDAD BRUTA		GASTOS OPERATIVOS		UTILIDAD OPERATIVA (S/.)	
01/06/2022	S/	310.00	S/	150.00	S/	460.00
02/06/2022	S/	378.00	S/	150.00	S/	528.00
03/06/2022	S/	396.00	S/	150.00	S/	546.00
04/06/2022	S/	394.00	S/	150.00	S/	544.00
05/06/2022	S/	338.00	S/	150.00	S/	488.00
06/06/2022	S/	356.00	S/	150.00	S/	506.00
07/06/2022	S/	396.00	S/	150.00	S/	546.00
08/06/2022	S/	374.00	S/	150.00	S/	524.00
09/06/2022	S/	392.00	S/	150.00	S/	542.00
10/06/2022	S/	402.00	S/	150.00	S/	552.00
11/06/2022	S/	400.00	S/	150.00	S/	550.00
12/06/2022	S/	399.00	S/	150.00	S/	549.00
13/06/2022	S/	396.80	S/	150.00	S/	546.80
14/06/2022	S/	336.00	S/	150.00	S/	486.00
15/06/2022	S/	397.00	S/	150.00	S/	547.00
16/06/2022	S/	404.40	S/	150.00	S/	554.40
17/06/2022	S/	397.40	S/	150.00	S/	547.40
18/06/2022	S/	392.00	S/	150.00	S/	542.00
19/06/2022	S/	338.00	S/	150.00	S/	488.00
20/06/2022	S/	326.00	S/	150.00	S/	476.00
21/06/2022	S/	397.40	S/	150.00	S/	547.40
22/06/2022	S/	339.00	S/	150.00	S/	489.00
23/06/2022	S/	396.00	S/	150.00	S/	546.00
24/06/2022	S/	392.60	S/	150.00	S/	542.60
25/06/2022	S/	396.00	S/	150.00	S/	546.00
26/06/2022	S/	396.00	S/	150.00	S/	546.00
27/06/2022	S/	356.00	S/	150.00	S/	506.00
28/06/2022	S/	319.20	S/	150.00	S/	469.20
29/06/2022	S/	379.20	S/	150.00	S/	529.20
30/06/2022	S/	312.00	S/	150.00	S/	462.00
TOTAL	S/	11,206.00	S/	4,500.00	S/	15,706.00
GASTOS OPERATIVOS						
Alquiler	S/					1,200.00
Pago personal	S/					3,150.00
Agua y Luz	S/					150.00
total	S/					4,500.00
x día	S/					150.00

ANEXO 9. Resultados de la entrevista a los trabajadores de la botica NUEVA FARMA

Tabla 72. Respuestas de la guía de encuesta en la botica Nueva Farma

RESULTADO DE LA ENCUESTA A LA BOTICA "NUEVA FARMA"											
ENTREVISTADOR 1:		Ramirez Jines, Guinder Armando					MES:		AGOSTO		
ENTREVISTADOR 2:		Giraldo Garcia, Yerson Paul					AÑO:		2022		
Nº DE ENTREVISTADOS:		3					EMPRESA:		NUEVA FARMA		
TIEMPO D/DURACIÓN:		30 MIN					RUC:				
	PREGUNTA 1		PREGUNTA 2		PREGUNTA 3			PREGUNTA 4			
ENTREVISTADOS	¿Cuánto tiempo lleva laborando?	¿Cuáles cree que son las fortalezas y debilidades de su área de trabajo?	¿Usted cuál considera que son los factores que influyen en la correcta decisión de compra de productos de medicamentos?	Especifique	¿Usted considera que el proceso de abastecimiento o actual es el adecuado?	¿Cuál es el proceso que se realiza para el adecuado inventario y stock de productos?	¿Cree usted que se necesita una herramienta de gestión de inventario como un software?	¿Cuál recomendaría?	¿Usted considera que las capacitaciones que se le brinda a los colaboradores son las adecuadas?	¿Por qué?	¿En qué temas se brindan las capacitaciones?
TRABAJADOR 1	3 años	Fortalezas: responsable y puntual Debilidades: Impaciencia	No hay stock de productos	Los clientes ingresan con recetas y sino hay un producto no compran, desean todo	No	Solo el inventario	Si	La empresa cuenta con uno, pero no es eficiente	No	No se realizan constantemente	Solo las ventas que se realizan
TRABAJADOR 2	1 año y medio	Fortalezas: Honrado y experiencia en el rubro Debilidades: lentitud en el uso del sistema	Inventarios realizados incorrectos	En el sistema aparece una cantidad diferente al sistema	No	Solo el inventario	Si	El que se tiene, no es util, según mi experiencia falta cosas	No	Desde que me encuentro laborando no me han brindado	Solo reuniones cuando baja las ventas

TRABAJADOR 3	1 año	Fortalezas: cursos de especialidad y puntual Debilidades: Demora en la búsqueda de los productos	Mala clasificación de los productos	Medicamentos en ubicación que no le corresponde, fuera de su lugar y en diferentes cajas	No	El sistema de venta	Si	Claro, cambiar el que tenemos o actualizar a una nueva versión	No	Debería haber un plan de capacitaciones	Cuando las ventas bajan
---------------------	-------	---	-------------------------------------	--	----	---------------------	----	--	----	---	-------------------------

	PREGUNTA 5	PREGUNTA 6	PREGUNTA 8	PREGUNTA 9	PREGUNTA 10						
ENTREVISTADOS	¿El área cuenta con un plan de gestión de inventarios? ¿	En qué ha sido favorable?	¿Usted da a conocer el pronóstico de venta anual, mensual y diaria qué relación tiene con la stock de venta ?	¿Esta conforme con el tipo de incentivos que brinda al trabajador por cumplimiento o de objetivos?	¿Los técnicos de venta tienen asignados responsabilidades de trabajo?	¿Tienen conocimientos técnicos para realizarlos?	¿Cuál es el proceso de entrenamiento actual ?	¿Se les ha informado sobre tu empresa, la competencia y los servicios?	¿Cómo es el proceso de sistema inventarios	¿Quién es responsable de determinarlas ?	¿Cuál es el proceso de seguimiento después que se realiza el inventario?
TRABAJADOR 1	Si, pero basico	En las cantidades reales de los productos	Si	Si	si, pero falta detallar algunas funciones	Si	1 día de charla para ubicación y precio de productos, como el uso del sistema	Si	Inadecuado	El dueño	Ninguno
TRABAJADOR 2	No	Para solicitar la compra de medicamnetos	Si	Si	si	Si	1 día de capacitación	Si	Falta mejorar	El gerente	Ninguno
TRABAJADOR 3	Si, pero muy simple	Para saber cuantos productos hay/o no en la botica	Si	Si	si, pero explicar mejor las funciones de cada uno	Si	1 día de charla	Si	Se debe cambiar	El gerente	Ninguno

Fuente: Botica Nueva Farma

ANEXO 10. Respuestas del cuestionario a los trabajadores de la botica NUEVA FARMA

Tabla 73. Respuestas del cuestionario en la botica Nueva Farma

RESULTADO DEL CUESTIONARIO A LA BOTICA "NUEVA FARMA"								
ENCUESTADOR 1:		Ramirez Jines, Guinder Armando			Nº DE ENTREVISTADOS:		3	
ENCUESTADOR 2:		Giraldo Garcia, Yerson Paul			TIEMPO D/DURACIÓN:		10 MIN	
MES:		AGOSTO			EMPRESA:		NUEVA FARMA	
AÑO:		2022			RUC:			
TRABAJADORES	Dimensión 1: ROTACIÓN DE INVENTARIO				Dimensión 2: MÉTODO ABC			
	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3	PREGUNTA 4	PREGUNTA 5	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7	
	¿Usted conoce los productos que mayor demanda tienen?	¿Usted maneja el kardex de inventario de los productos?	¿Usted conoce los productos de mayor rotación?	¿Usted clasifica los productos (medicamentos) de acuerdo a la demanda?	¿Usted considera que los productos de A, son los correctos por la empresa?	¿Usted considera que los productos de B, son los correctos por la empresa?	¿Usted considera que los productos de C, son los correctos por la empresa?	
	TRABAJADOR 1	4	4	4	3	2	1	
TRABAJADOR 2	5	4	4	4	1	2	1	
TRABAJADOR 3	3	4	4	3	3	2	1	
TRABAJADORES	Dimensión 3: EXACTITUD DE REGISTROS DE INVENTARIOS				Dimensión 4: LOTE ECONÓMICO POR PEDIDO			
	PREGUNTA 8	PREGUNTA 9	PREGUNTA 10	PREGUNTA 11	PREGUNTA 12	PREGUNTA 13	PREGUNTA 14	
	¿Usted considera errores en las cantidades del inventario?	¿Usted considera correcta la gestión de inventario actual?	¿Usted considera adecuado el tiempo que se da para la realización de inventario?	¿Usted considera que se maneja precios competitivos?	¿Usted considera que se maneja adecuadamente los productos para la venta?	¿Usted considera que se maneja un orden en el almacén?	¿Usted considera que hay orden en la clasificación de productos?	
	TRABAJADOR 1	4	2	1	3	3	2	1
TRABAJADOR 2	4	1	1	4	3	2	2	
TRABAJADOR 3	3	2	1	4	2	2	1	

Para el puntaje, se consideró lo siguiente: "Siempre (S): 5", "Casi siempre (CS): 4", "A veces (A): 3", "Casi nunca (CN): 2", "Nunca (N): 1".

Fuente: Botica Nueva Farma



NUEVA FARMA

Renueva tu salud



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO





NUEVA FARMA

EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO

Fecha: Setiembre del 2022

Página: 5/9

Versión: 01

Índice de contenido

1.	72.	
	73.	
	83.1.	
	83.2.	
	93.3.	
	HORARIO	8
3.4.	MESA DE CONTROL	8
3.5.	FASE FINAL	9
4.	ETAPAS DEL PROCESO	9
5.	AREAS INVOLUCRADAS	9
6.	SEGURIDAD	9



NUEVA FARMA

EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO

Fecha: Setiembre del 2022

Página: 3/9

Versión: 01

1. OBJETIVO

Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la toma de inventarios de medicamentos en la botica.

2. ALCANCE

Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta en la botica Nueva Farma, el administrador y el involucrado de compras.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289



NUEVA FARMA
 EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
 REALIZAR EL INVENTARIO**

Fecha: Setiembre del 2022
 Página:6/9
 Versión: 01

3. CONDICIONES DEL PROCESO

3.1. PASOS PREVIOS A REALIZAR EL INVENTARIO

- Aislamiento de stock de los medicamentos y los productos de venta en la botica necesarios para los usuarios.
- Imprimir la lista del stock de productos del sistema con las respectivas cantidades, valor monetario y el código del producto.

CHECK LIST DEL INVENTARIO DE LOS PRODUCTOS							
Área:		Fecha de inicio:		Hora de inicio:		TIPO DE CLASIFICACIÓN	
Empresa:		Fecha de final:		Hora de final:			
Responsable 1:			Responsable 2:		Total de items:		
						ABC	
Nº	Código	Nombre del producto	Unidad	Cantidad sistema	Cantidad física	Diferencia	Valor monetario
1							S/.
2							S/.
3							S/.
4							S/.
5							S/.
6							S/.
7							S/.
8							S/.
9							S/.
10							S/.
11							S/.
12							S/.
13							S/.
14							S/.
15							S/.
16							S/.
17							S/.
18							S/.
19							S/.
20							S/.
21							S/.
22							S/.
23							S/.
24							S/.
25							S/.
26							S/.
27							S/.
28							S/.
29							S/.
30							S/.
31							S/.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



NUEVA FARMA

EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS

MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO

Fecha: Setiembre del 2022

Página: 7/9

Versión: 01

- Cierre, preparación y arreglo de la botica e identificación de las cajas
- Programación del personal a realizar el inventario, para ello se creó el comité de inventarios

AUDITOR

ARMANDO
RAMIREZ

PERSONAL

TÉCNICO 1

TÉCNICO 2

PERÍODO

CADA 15
días

CADA 15
días

- Conformación de pares y distribución de áreas para los conteos respectivos
- Aislamiento de listado en Excel para realizar el conteo para la botica en general, para cada sesión del andamio.

3.2. REALIZACIÓN DEL CONTEO

- Hora simultánea de iniciación según lo determinado
- Marcar una vez se finaliza el primer conteo, usar ficha o tarjeta amarilla para registrar cada ítem si coincide con el sistema

IN (SI O NO)

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Revisó: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



NUEVA FARMA
EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
REALIZAR EL INVENTARIO**

Fecha: Setiembre del 2022

Página: 7/9

Versión: 01



- Entregar a la persona responsable para el registro del conteo en el sistema
- Realizar el segundo conteo con tarjeta azul. Para registrar el conteo de cada itms

IN (FECHA)



Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

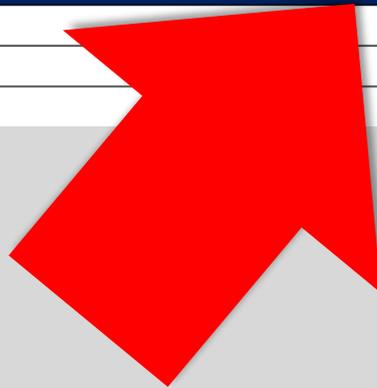
 Celular: 928 723 752 / Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com	NUEVA FARMA ES EN LA SALUD FAMILIAR MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO	Fecha: Setiembre del 2022 Página: 8/9 Versión: 01
--	--	---

- Entregar al personal designado para el registro del conteo en el sistema
- Marcar el formato una vez realizado el segundo conteo y registrado
- Hacer cruce de conteo realizando la diferencia de conteo
- Realizar el tercer conteo de los ítems a los productos que arrojaron diferencias entre el primer y segundo conteo.

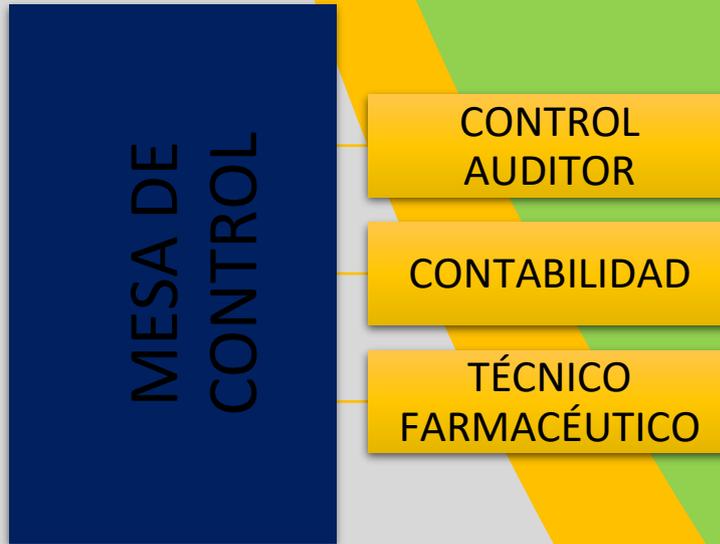
3.3. HORARIO

Considerar fecha de inicio y culminado, además de la hora de inicio y terminó en la botica

 CHECK LIST DEL INVENTARIO DE LOS PRODUCTOS		
Área:	Fecha de inicio:	TIPO DE CLASIFICACIÓN A B C
Empresa:	Fecha de final:	
Responsable 1:	Responsable 2:	



1.1. MESA DE CONTROL



Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

	NUEVA FARMA Contacto electrónico: ventas@nuevafarma.com /RUC: 10483102289 EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO	Fecha: Setiembre del 2022 Página: 9/9 Versión: 01
---	---	---

1.2. FASE FINAL

- Digitación y análisis de contra el sistema para identificar las diferencias de los ítems
- Depuración de las diferencias encontradas entre el conteo físico y el que se presenta el sistema, ítem a ítem.
- Determinar los responsables
- Realizar el informe entre el desarrollo del inventario y seguir al acorde del procedimiento
- Cierre del proceso.

2. ETAPAS DEL PROCESO

Nº	ETAPA	RESPONSABLE
----	-------	-------------

1	Pasos previos para la realización: aislamiento de la botica y almacén, impresión de la lista de inventario del sistema	Técnicos farmacéuticos
2	Desarrollo y realización de los conteos	Técnicos farmacéuticos
3	Determinación de horarios para la realización de inventario	Gerente General
4	Establecer mesa de control	
5	Fase final, cruce de información para encontrar las diferencias de los productos	Auditor

3. AREAS INVOLUCRADAS

Almacén, Compras y Ventas

4. SEGURIDAD

Todo el personal de la botica Nueva Farma tiene acceso al presente manual de procedimiento para la realización de inventarios de medicamentos y productos que disponga la empresa para la venta.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289





MANUAL DE PROCEDIMIENTOS DE ORDEN Y LIMPIEZA

EMPRESA: NUEVA FARMA

PERIODO: 2022

NÚMERO: 1



Índice de contenido

1. 162. 163. 174. 17



5. OBJETIVO

Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la el orden y limpieza del área del almacén.

6. ALCANCE

Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta de medicamento

Elaborado por: Ramirez Jines,Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



NUEVA FARMA
EN LA SALUD FAMILIAR
EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
Electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289
MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
REALIZAR EL INVENTARIO

Fecha: Setiembre del 2022

Página: 5/9

Versión: 01

7. DEFINICIONES

- LIMPIEZA: Es la eliminación de resto de alimentos, bolsas o suciedad
- HIGIENE: Todas las medidas necesarias para garantizar la sanidad e inocuidad
- EQUIPO: Cualquier máquina, aparato, instrumento o instalación utilizado en el trabajo
- RESIDUOS O DESECHOS: Cualquier sustancia, objeto que genere riesgo de contaminación y problemas sanitarios o medioambientales

8. CONTENIDO

8.1. Normas de seguridad y consideraciones generales

El presente manual debe estar disponible en todo momento en el área de trabajo y debe ser aplicado por las personas que ejecutan y supervisan las actividades de limpieza.

Es necesario que el personal que realiza las actividades de limpieza utilice sus respectivos equipos de protección personal (EPPS) como los guantes, protectores y mascarillas, también, se debe verificar que los equipos no estén en funcionamiento y que todas las fuentes de energía estén bloqueadas

8.2. Materiales

Las principales herramientas y materiales utilizados en los procesos de limpieza de la línea de producción, las cuales deben ser correctamente manipulados e identificados, son las siguientes:

- Escoba
- Recogedor
- Guantes de limpieza
- Trapos
- Detergente
- Legía

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Revisó: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289



8.3. Descripción del procedimiento

Infraestructura:

- Remover el polvo y las grasas acumuladas en las paredes con el uso de un trapo industrial humedecido con lejía.
- Remover el material depositado o en las superficies de los pisos, luego recogerlo con la escoba y el recogedor y colocarlo en el recipiente de desperdicios.
- Limpieza de equipos y herramientas auxiliares
- Limpieza de los pasadizos
- Ordenar los objetos de los armarios e identificar los archivadores de documentos

8.4. Frecuencia:

Este procedimiento se debe realizar 15 minutos antes de finalizar su turno de producción

9. ACTIVIDADES DE MONITOREO

Revisión de los registros de limpieza

	NOMBRE Y APELLIDOS	NOMBRES Y APELLIDOS	AÑO DE ELABORACIÓN
ELABORADO POR:			2022
APROBADO POR:			2022

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA DE PRODUCTOS





Índice de contenido

1.	21
2.	21
3.	22
3.1.	22
3.2.	22
3.3.	22
4.	24



NUEVA FARMA
EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
REALIZAR LA COMPRA**

Fecha: Setiembre del 202
Página: 4/9
Versión: 01

1. OBJETIVO

Definir los procedimientos para la realizar la compra para la adquisición de los productos para la venta, que asegure la cantidad óptima evitando un desabastecimiento por errores en el inventario o la solicitud de cantidades incorrectas.

2. ALCANCE

Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta en la botica Nueva Farma, el administrador y el involucrado de compras.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289



NUEVA FARMA
EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR
LA COMPRA**

Fecha: Setiembre del
2022
Página: 5/9
Versión: 01

3. RECONOCIMIENTO DE PROVEEDORES

3.1. PROVEEDORES DE MEDICAMENTOS

- La empresa cuenta con dos proveedores para la adquisición de medicamentos, de los cuales se ha dividido según el grupo de productos (clasificación ABC).

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1		20603044704	DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C	diberoperuana@gmail.com
2		20557398628	DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L	distribuidoravgfarm@hotmail.com

Fuente: Nueva Farma

3.2. PROVEEDORES DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA PERSONAL

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1		20554319816	DISTRIBUIDORA LIMA CENTER S.A.C	

Fuente: Nueva Farma

3.3. PROVEEDORES DE FLETE

Nº	LOGO	RUC	PROVEEDOR	CORREO
1		20403002101	TRANSPORTES CRUZ DEL NORTE	callcentercdn@transportescruzdelnorte.com

Fuente: Nueva Farma

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



NUEVA FARMA
 EMPRESA DE VENTA DE
 MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS
 PARA REALIZAR LA COMPRA**

Fecha: Setiembre del
 2022
 Página:6/9
 Versión: 01

CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES

La fecha estimada a entregar por el proveedor: **DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C,** es de 3 días hábiles.

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 2							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
MARZO	03/03/2022	DISTRIBUIDOR	03/03/2022	08/03/2022	08/03/2022	3	3
	22/03/2022	DISTRIBUIDOR	22/03/2022	25/03/2022	26/03/2022	3	4
ABRIL	11/04/2022	DISTRIBUIDOR	11/04/2022	14/04/2022	14/04/2022	3	3
	28/04/2022	DISTRIBUIDOR	28/04/2022	31/04/2022	31/04/2022	3	3
						PROMEDIO	3

La fecha estimada a entregar por el proveedor: **DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L,** es de 3 días hábiles.

CONFIABILIDAD DE PROVEEDOR: 3							
MES	Fecha	Proveedor	Fecha de pedido	fecha de confirmación	Fecha de recepción	Nº DÍAS ENTREGA PROGRAMA DA	Nº DÍAS ENTREGA REAL
MARZO	03/03/2022	TRANSPORTE	08/03/2022	08/03/2022	09/03/2022	0	1
	22/03/2022	TRANSPORTE	22/03/2022	26/03/2022	27/03/2022	1	1
ABRIL	11/04/2022	TRANSPORTE	11/04/2022	14/04/2022	15/04/2022	1	1
	28/04/2022	TRANSPORTE	28/04/2022	31/05/2022	01/05/2022	1	1
						PROMEDIO	1

La fecha estimada a entregar por el proveedor: **TRANSPORTES CRUZ DEL NORTE,** es de 1 días hábiles.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

	<p align="center">NUEVA FARMA EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA</p>	<p>Fecha: Setiembre del 2022 Página:6/9 Versión: 01</p>
---	---	---

4. REQUERIMIENTO DE PEDIDO

La solicitud de requerimiento se necesita saber lo siguiente, con respecto a la cantidad de productos a solicitar al proveedor:

PRODUCTOS CLASIFICADOS POR GRUPOS	CANTIDAD MINIMA DE STOCK	PROVEEDOR
A	10 unidades	DISTRIBUCIONES IBEROPERUANA S.A.C
B	6 unidades	DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L
C	2 unidades	DISTRIBUIDORA V&G FARMA S.R.L
PRODUCTOS DE LIMPIEZA PERSONAL	2 unidades	DISTRIBUIDORA LIMA CENTER S.A.C

Fuente: Nueva Farma

Según la tabla mostrada, la solicitud va a depender en que grupo se encuentra para el requerimiento correspondiente, además de cuanto es la cantidad mínima para realizar el requerimiento. Además, se elaboró un formato para la solicitud de productos, que debe ser llenado correctamente sin borrones y letra legible, por el responsable, como se muestra a continuación:

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Revisó: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



NUEVA FARMA
EMPRESA DE VENTA DE
MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS
PARA REALIZAR LA COMPRA**

Fecha: Setiembre del
2022
Página: 7/9
Versión: 01



REQUISICIÓN DEL ALMACÉN

Nº
101

FECHA DE PEDIDO: _____

FECHA DE
ENTREGA: _____

NOMBRE DEL SOLICITANTE _____

DIRECCIÓN A LA
QUE PERTENECE: _____

Item	Código	Producto	Unidad de medida	Disponibilidad en stock
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				

Observaciones: _____

Firma: Solicitante del requerimiento

Firma: Jefe de compras

Nota: llenar el documento sin borrones y letra clara, y todos los datos son obligatorios para que proceda la solicitud.

LEYENDA:

Código: Cada producto dispone de código único, se encuentra en el sistema

Unidad de medida: cajas y frascos

Disponibilidad en stock: Cantidad mínima de pedido (tabletas = 1 caja, jarabe s = 4 frascos)

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Revisó: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

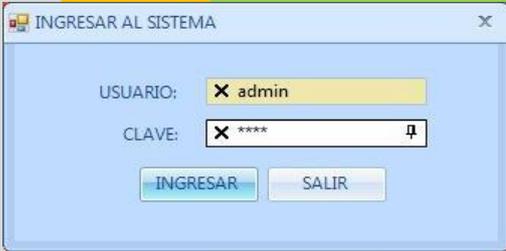
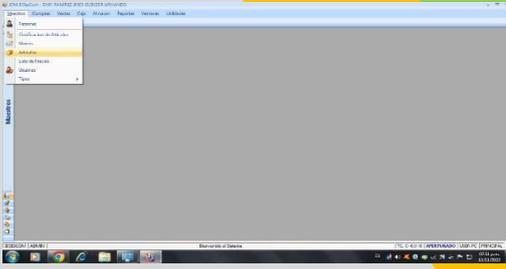
Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289



NUEVA FARMA
 EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS
**MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA
 REALIZAR LA COMPRA**

Fecha: Setiembre del
 Página: 8/9
 Versión: 01

Además, el encargo de las compras verifica las cantidades en el sistema para realizar el formato de solicitud de compra, y después realicé la orden de compra y envié al proveedor correspondiente, para ello, realiza lo siguiente:

ACTIVIDAD	IMAGEN																																																																				
<p>Ingresar al sistema con su usuario y contraseña</p>																																																																					
<p>Ingresar a la opción MAESTRO Y ARTICULOS</p>																																																																					
<p>Ingresar a la opción ARTICULOS CON STOCK MINIMO</p>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Articulo</th> <th>Stock Minimo</th> <th>Stock Disponible</th> <th>Ultima Venta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1. ACEITE DE COCO-PRENSADO AL FRODO ABBOTT</td><td>2.00</td><td>3.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>2. ACEITE DE COPABA ABBOTT</td><td>46.00</td><td>45.00</td><td>01/01/2010</td></tr> <tr><td>3. ACHOTE CATS ABBOTT</td><td>2.00</td><td>2.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>4. CAFE VERDE V.100 CAPSULAS ABBOTT</td><td>3.00</td><td>0.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>5. COLUQUIM QUILAB</td><td>1.00</td><td>0.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>6. ELEVA MEN HERBAL NATURAL S.A.C</td><td>2.00</td><td>3.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>7. EPAYIN JARABE ABBOTT</td><td>3.00</td><td>0.00</td><td>18/07/2021</td></tr> <tr><td>8. EREC TINALU ABBOTT</td><td>3.00</td><td>1.00</td><td>24/05/2021</td></tr> <tr><td>9. KOLLAGEN CH-H ABBOTT</td><td>2.00</td><td>1.00</td><td>07/10/2021</td></tr> <tr><td>10. MEL DE ABEJA ABBOTT</td><td>2.00</td><td>2.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>11. MORINGA CAP ABBOTT</td><td>4.00</td><td>4.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>12. PROPOLEO FORTE ABBOTT</td><td>3.00</td><td>0.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>13. PROSTATOL CAP NATURA.MX</td><td>2.00</td><td>0.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>14. TE VERDE X 20 SOBRES SEN GVM</td><td>2.00</td><td>0.00</td><td>18/07/2021</td></tr> <tr><td>15. TIMOLINA ABBOTT</td><td>2.00</td><td>1.00</td><td>01/01/1900</td></tr> <tr><td>16. VINAGRE DE MANZANA X 500ML SANTA NATURA ABBOTT</td><td>4.00</td><td>0.00</td><td>01/01/1900</td></tr> </tbody> </table>	Articulo	Stock Minimo	Stock Disponible	Ultima Venta	1. ACEITE DE COCO-PRENSADO AL FRODO ABBOTT	2.00	3.00	01/01/1900	2. ACEITE DE COPABA ABBOTT	46.00	45.00	01/01/2010	3. ACHOTE CATS ABBOTT	2.00	2.00	01/01/1900	4. CAFE VERDE V.100 CAPSULAS ABBOTT	3.00	0.00	01/01/1900	5. COLUQUIM QUILAB	1.00	0.00	01/01/1900	6. ELEVA MEN HERBAL NATURAL S.A.C	2.00	3.00	01/01/1900	7. EPAYIN JARABE ABBOTT	3.00	0.00	18/07/2021	8. EREC TINALU ABBOTT	3.00	1.00	24/05/2021	9. KOLLAGEN CH-H ABBOTT	2.00	1.00	07/10/2021	10. MEL DE ABEJA ABBOTT	2.00	2.00	01/01/1900	11. MORINGA CAP ABBOTT	4.00	4.00	01/01/1900	12. PROPOLEO FORTE ABBOTT	3.00	0.00	01/01/1900	13. PROSTATOL CAP NATURA.MX	2.00	0.00	01/01/1900	14. TE VERDE X 20 SOBRES SEN GVM	2.00	0.00	18/07/2021	15. TIMOLINA ABBOTT	2.00	1.00	01/01/1900	16. VINAGRE DE MANZANA X 500ML SANTA NATURA ABBOTT	4.00	0.00	01/01/1900
Articulo	Stock Minimo	Stock Disponible	Ultima Venta																																																																		
1. ACEITE DE COCO-PRENSADO AL FRODO ABBOTT	2.00	3.00	01/01/1900																																																																		
2. ACEITE DE COPABA ABBOTT	46.00	45.00	01/01/2010																																																																		
3. ACHOTE CATS ABBOTT	2.00	2.00	01/01/1900																																																																		
4. CAFE VERDE V.100 CAPSULAS ABBOTT	3.00	0.00	01/01/1900																																																																		
5. COLUQUIM QUILAB	1.00	0.00	01/01/1900																																																																		
6. ELEVA MEN HERBAL NATURAL S.A.C	2.00	3.00	01/01/1900																																																																		
7. EPAYIN JARABE ABBOTT	3.00	0.00	18/07/2021																																																																		
8. EREC TINALU ABBOTT	3.00	1.00	24/05/2021																																																																		
9. KOLLAGEN CH-H ABBOTT	2.00	1.00	07/10/2021																																																																		
10. MEL DE ABEJA ABBOTT	2.00	2.00	01/01/1900																																																																		
11. MORINGA CAP ABBOTT	4.00	4.00	01/01/1900																																																																		
12. PROPOLEO FORTE ABBOTT	3.00	0.00	01/01/1900																																																																		
13. PROSTATOL CAP NATURA.MX	2.00	0.00	01/01/1900																																																																		
14. TE VERDE X 20 SOBRES SEN GVM	2.00	0.00	18/07/2021																																																																		
15. TIMOLINA ABBOTT	2.00	1.00	01/01/1900																																																																		
16. VINAGRE DE MANZANA X 500ML SANTA NATURA ABBOTT	4.00	0.00	01/01/1900																																																																		

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

	<p align="center">NUEVA FARMA EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA</p>	<p>Fecha: Setiembre del 2022 Página: 9/9 Versión: 01</p>
---	---	--

Además, se elaboró un formato para la solicitud de la compra, una vez aprobada la solicitud del formato de requisición del almacén con el stock en sistema, se procede a realizar la solicitud de compra, llenado por el encargado de compras para emitir la orden de compra.

	<h2>SOLICITUD DE COMPRA</h2>	<h1>Nº 101</h1>
--	------------------------------	---------------------

FECHA DE PEDIDO: _____	FECHA DE ENTREGA: _____	
PROVEEDOR _____	DIRECCIÓN A LA QUE PERTENECE: _____	
<input type="text"/> GRUPO A	<input type="text"/> GRUPO C	<input type="text"/> LIMPIEZA PERSONAL
<input type="text"/> GRUPO B	<input type="text"/> ADMINISTRATIVO	<input type="text"/> ÚTILES DE LIMPIEZA

Cantidad	Unidad de medida	Descripción

Observaciones: _____

_____ Firma: Solicitante del requerimiento
_____ Firma: Jefe de compras

Nota: llenar el documento sin borrones y letra clara, y todos los datos son obligatorios para que proceda la solicitud.

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA

	NUEVA FARMA EMPRESA DE VENTA DE MEDICAMENTOS EN LA SALUD FAMILIAR MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA	Fecha: Setiembre del 2022 Página: 9/9 Versión: 01 Celular: 928 123 132 / Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com / RUC: 10483102289
---	---	---

Una vez aprobado la solicitud de compra, se procede a realizar la orden de compra para ser enviado al proveedor correspondiente, donde se considera obligatorio: código del producto, nombre del producto y cantidad, además del responsable, como se muestra a continuación:

	ORDEN DE COMPRA	Nº
Fecha:	_____	Nº de solicitud
Empresa:	Botica NUEVA FARMA	de compra _____
RUC:	_____	Responsable _____

Señor Proveedor:	_____
Domicilio Comercial:	_____ Email: _____
Teléfono:	_____ Fax: _____

Nº	CÓDIGO	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

SUB-TOTAL _____
IGV (18%) _____
TOTAL _____

Elaborado por: Ramirez Jines, Guinder Armando y Giraldo Garcia, Yerson Paul

Reviso: MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto

Aprobó: Gerente general de la botica NUEVA FARMA



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, SEMINARIO ATARAMA MARIO ROBERTO, docente de la FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA de la escuela profesional de INGENIERÍA INDUSTRIAL de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHIMBOTE, asesor de Tesis titulada: "Aplicación de gestión de inventarios para mejorar la rentabilidad en la botica nueva farma - casma 2022", cuyos autores son GIRALDO GARCIA YERSON PAUL, RAMIREZ JINES GUINDER ARMANDO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de %, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHIMBOTE, 21 de Diciembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
SEMINARIO ATARAMA MARIO ROBERTO : 02633043 ORCID: 0000-0002-9210-3650	Firmado electrónicamente por: MSEMENARIOA el 21-12-2022 12:04:16

Código documento Trilce: INV - 1008286