



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 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 |
| 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 Bastaneda</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 Bastaneda</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

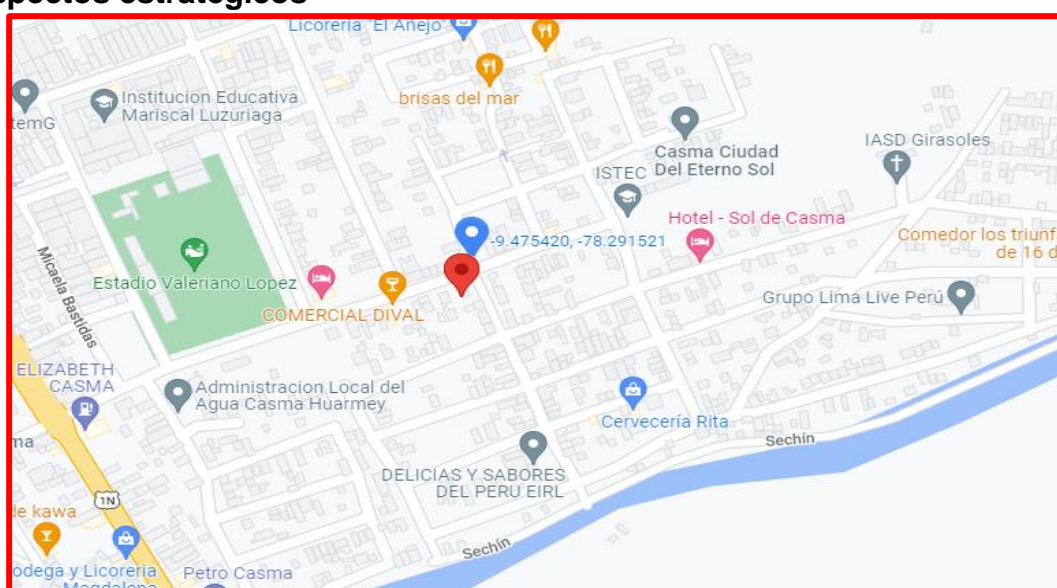


Figura 1. Mapa de la empresa botica Nueva Farma

- 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

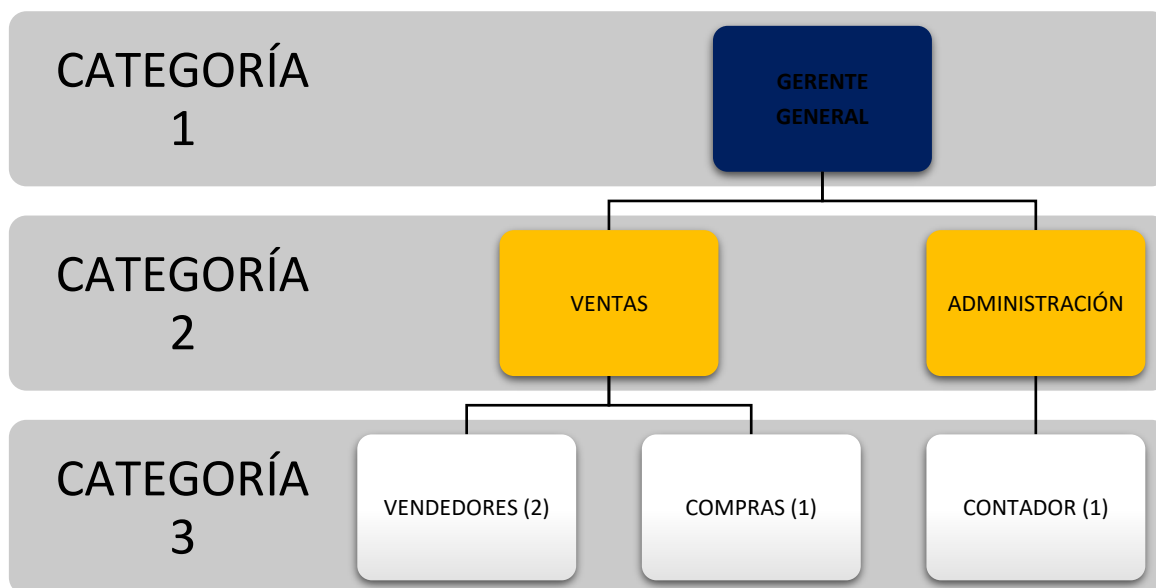
Los valores que se establecieron como empresa son el compromiso, responsabilidad, honradez, calidad y respeto.

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

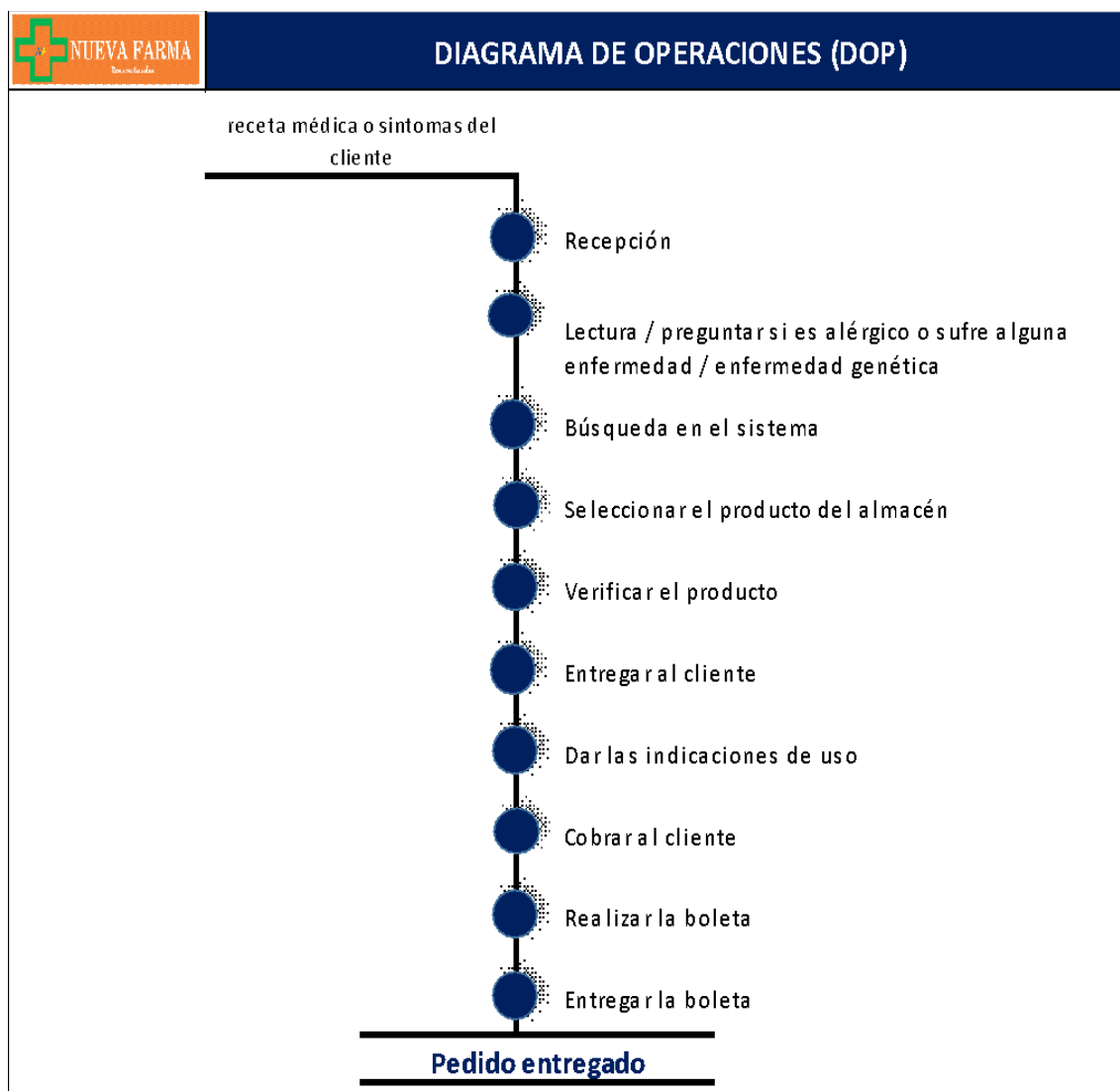
También, se ha considerado el proveedor que se encarga de entregar a la botica de Lima a Casma:

| 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 PIMIENTO 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 | CLOTRIMAZOL | 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 | DESLOTRADINA | 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+DEXTROM | 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 | PROFILACTICO | 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 | | |
|-------|-----------|--------------------------------|-------|-------|
| MES | SEMANAS | 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%.

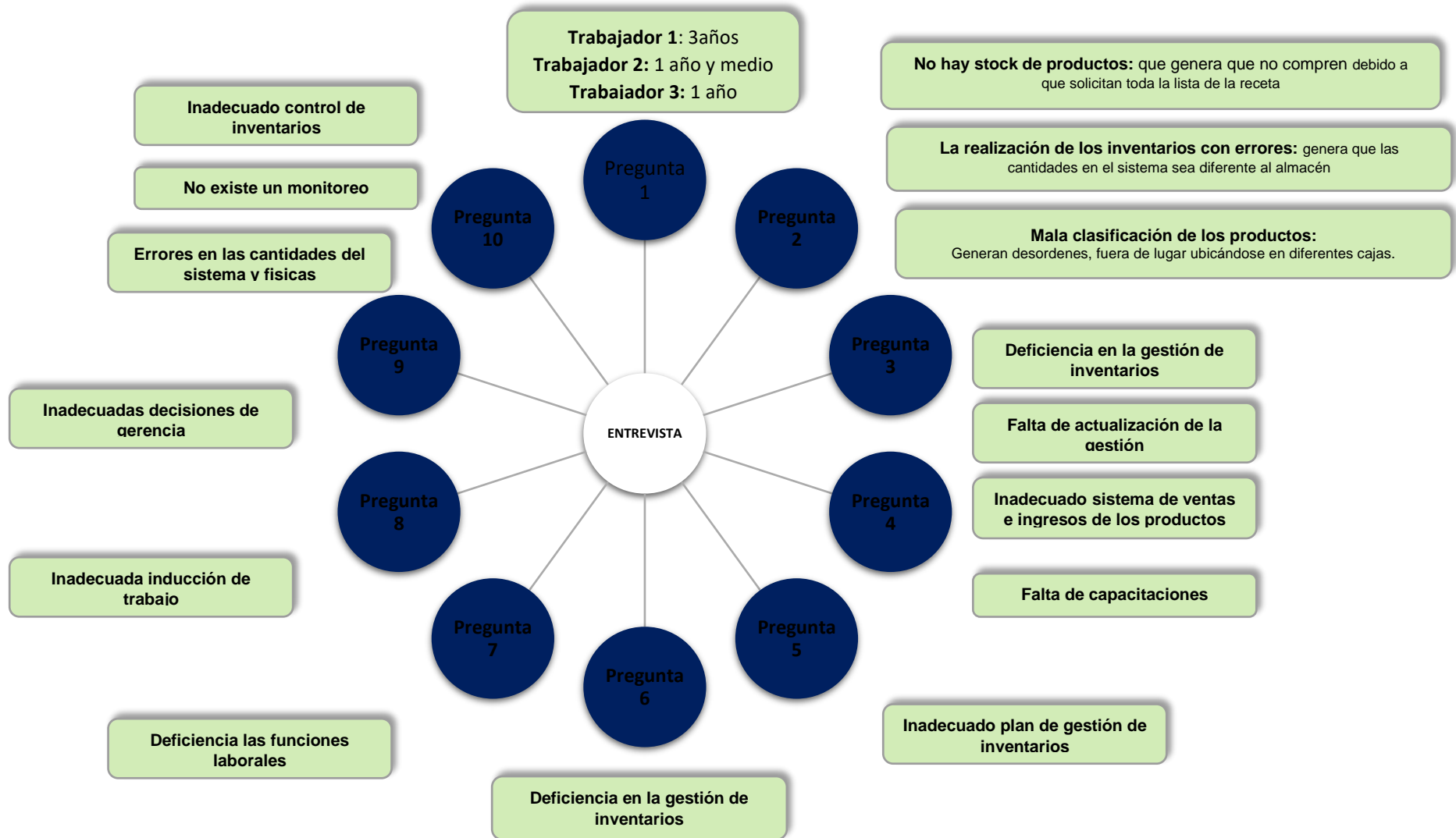
2. Desarrollo

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

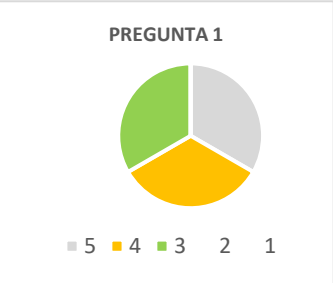
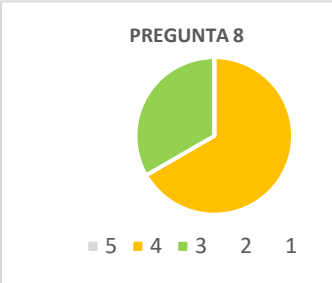


2.1. Análisis de entrevista

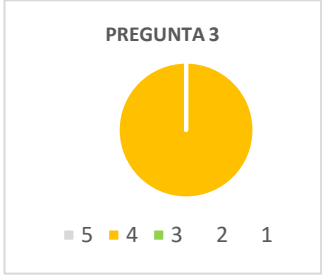


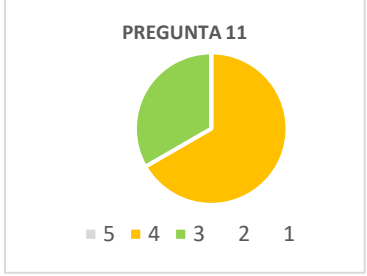


Se realizó la entrevista para identificar las causas que generan la baja rentabilidad en relación con la gestión de inventario, a continuación, se realiza el respectivo análisis, de las 10 preguntas a los tres trabajadores de la botica NUEVA FARMA, se obtuvieron los resultados según la tabla 2 (léase 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

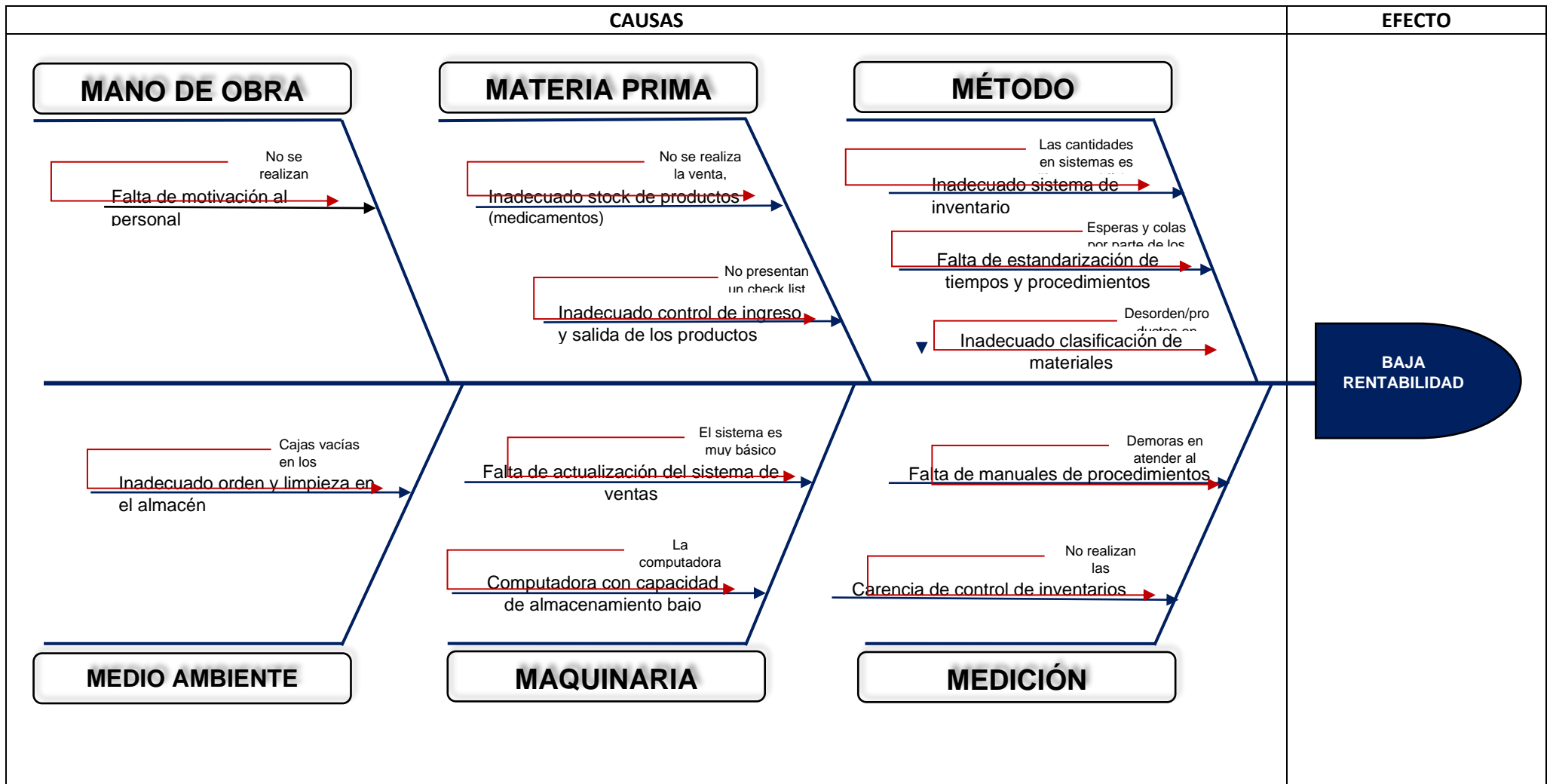
| | | | |
|--|---|--|--|
| <p style="text-align: center;">PREGUNTA 1</p>  <p style="text-align: center;">■ 5 ■ 4 ■ 3 ■ 2 ■ 1</p> | <p>¿Usted conoce los productos que mayor demanda tienen?</p> <p>SIEMPRE (S): 1 CASI SIEMPRE (CS): 1 A VECES (A): 1 CASI NUNCA (CN): 0 NUNCA (N): 0</p> | <p style="text-align: 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

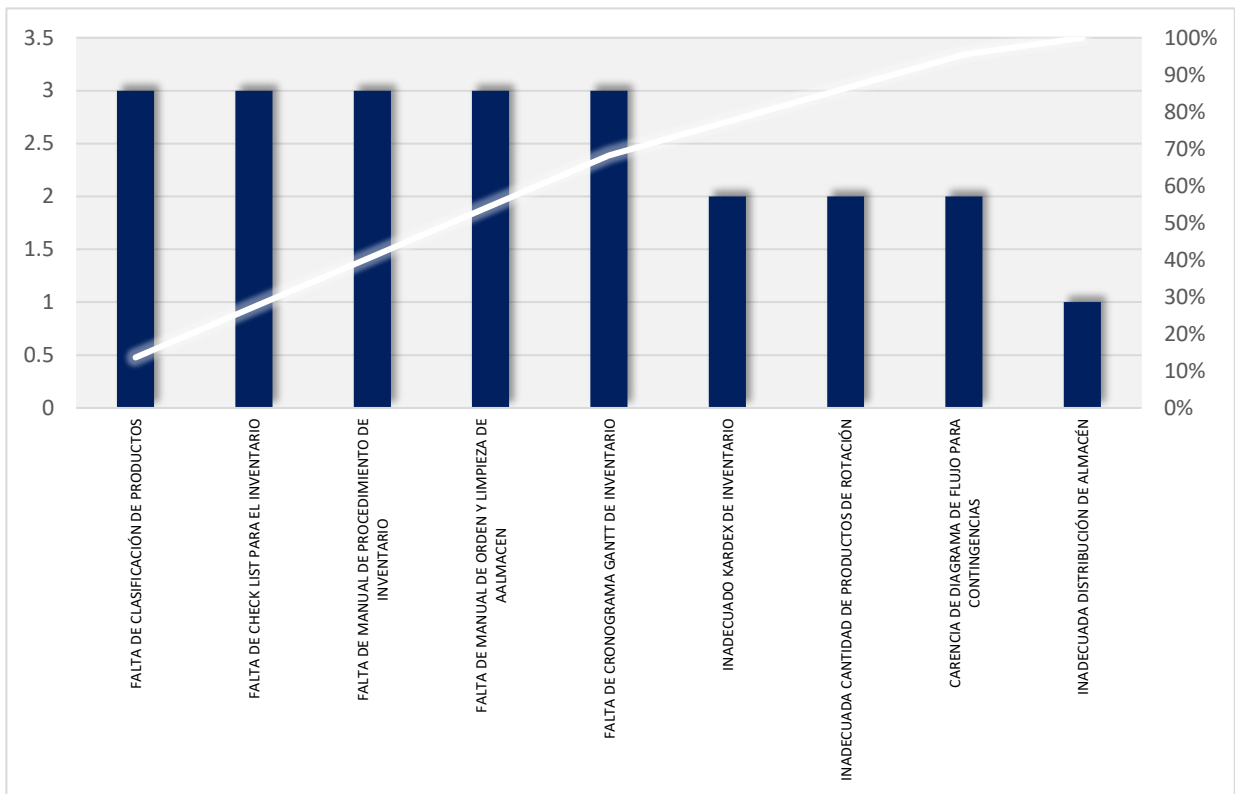


Figura 2. Diagrama de Pareto

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

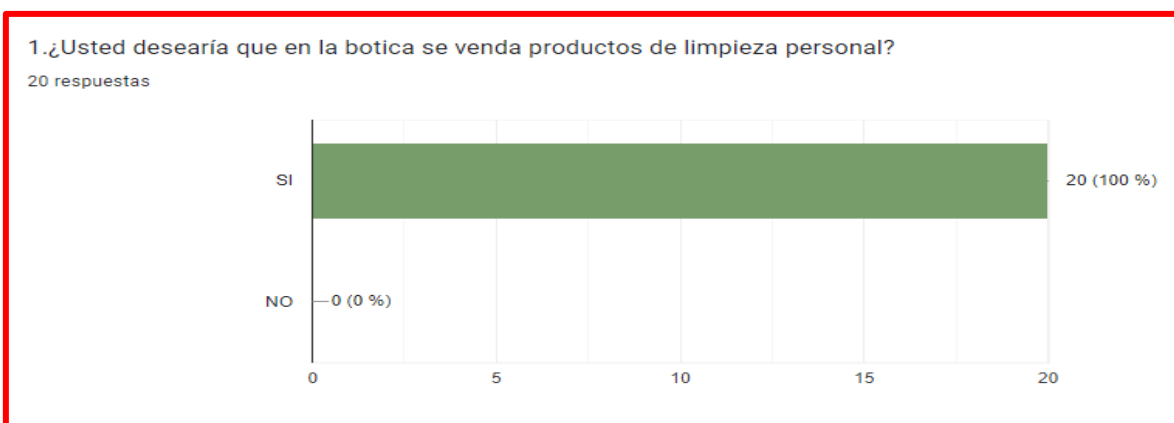
3.1. Aplicación de la gestión de inventarios

- 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:

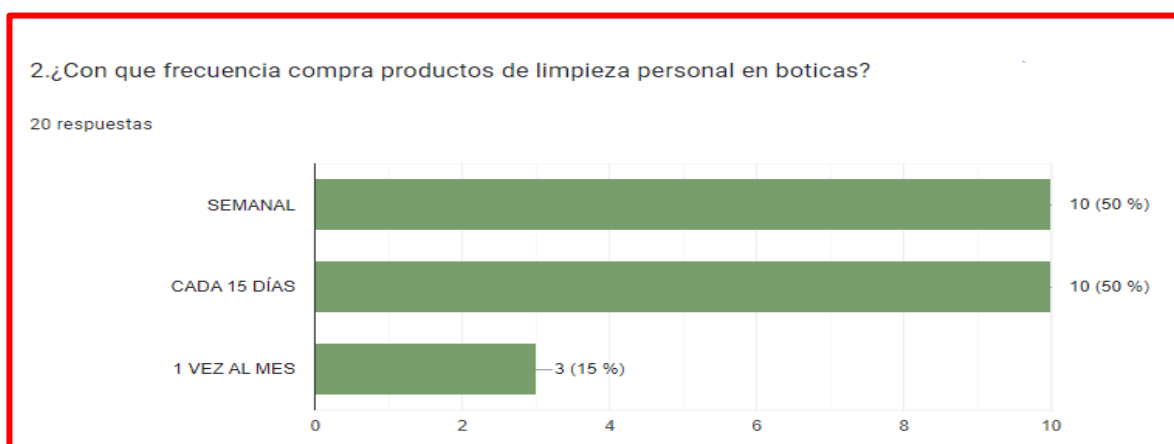
| | |
|-------------|---|
| Encuestados | 18 a 65 años – hombres y mujeres |
| Link | https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSePyMEZVCB71XGHVHIo0g-ZzqWotLL9kUaUxLeScELQzFo5jw/viewform?usp=sf_link |

Fuente: Formulario google



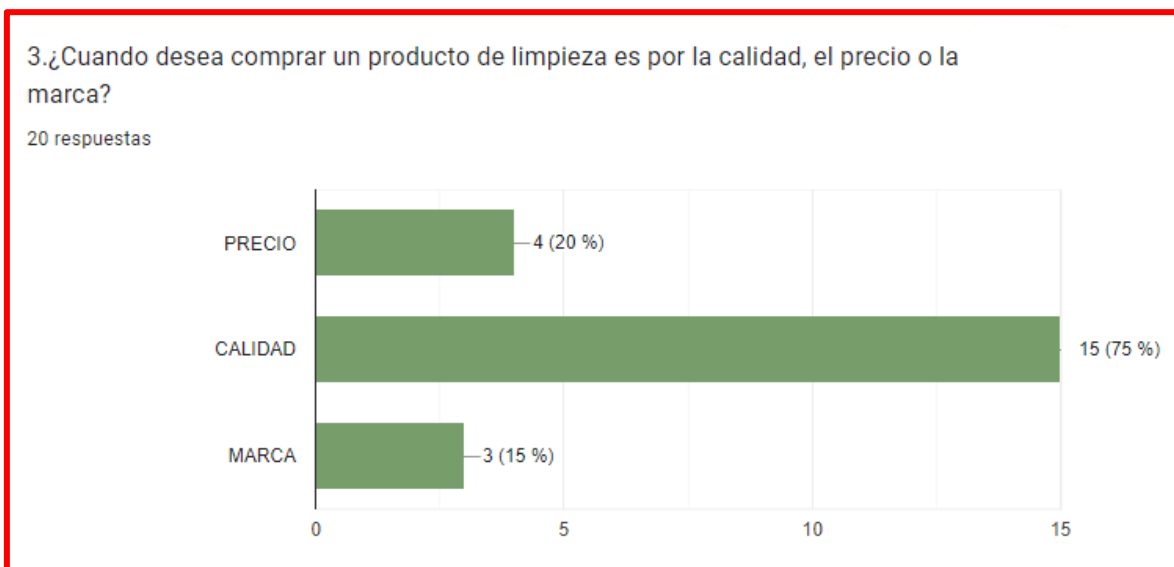
Fuente: Formulario google

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



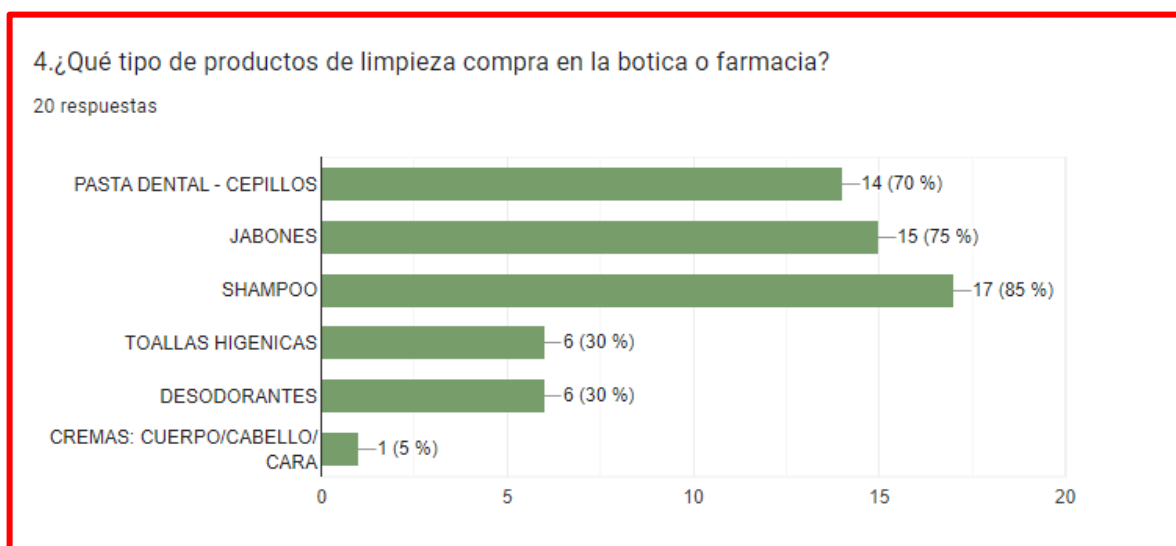
Fuente: Formulario google

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.

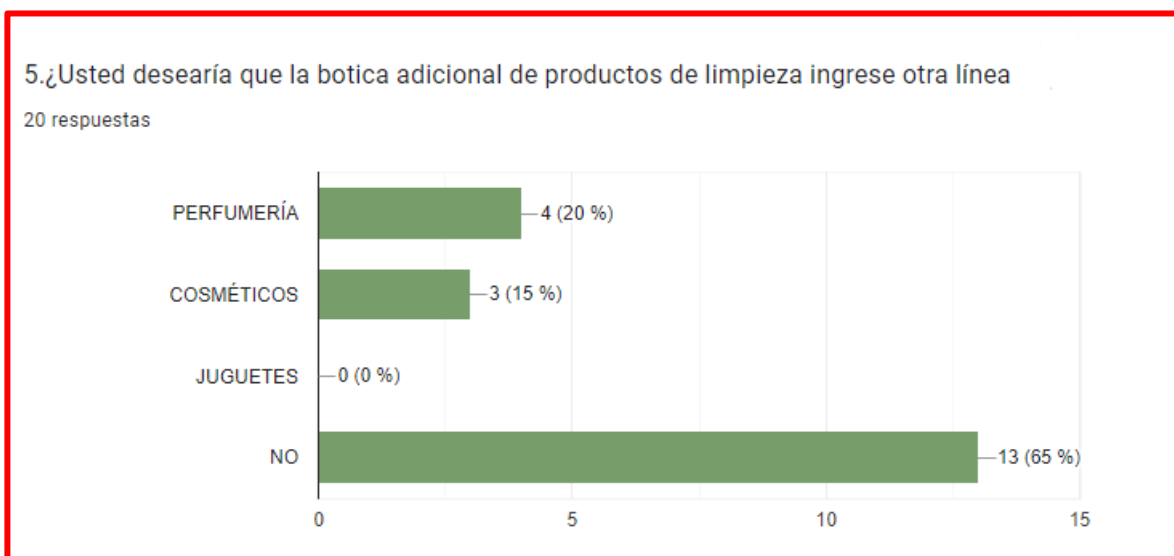


Fuente: Formulario google

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 DERMOS 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 MULTITIESTO 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

| CÓDIGO | PRODUCTO | CANTIDAD VENDIDA | COSTO UNITARIO | VALOR VENDIDO | PARTICIPACIÓN | PARTICIPACIÓN ACUMULADA | CLASIFICACIÓN |
|----------|---|------------------|----------------|---------------|---------------|-------------------------|---------------|
| | | (unidad) | (soles) | (soles) | (%) | (%) | 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+DEXTRUM | 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 DERMIO - 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 DERMIO - 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

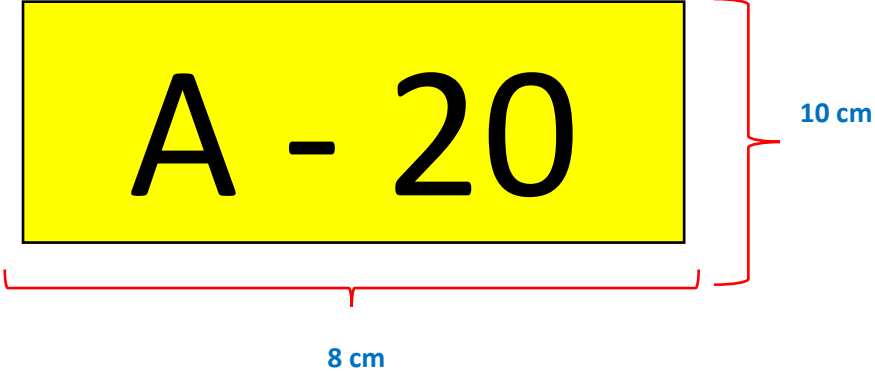
Para la falta de clasificación de productos se procedió a utilizar etiquetas en los almacenes. Estas etiquetas consisten en agrupar los productos de acuerdo a la demanda, que se ha clasificado en Grupo A, Grupo B, Grupo C, considerando que el A es de alta, B medianamente y C baja rotación. La cual, la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



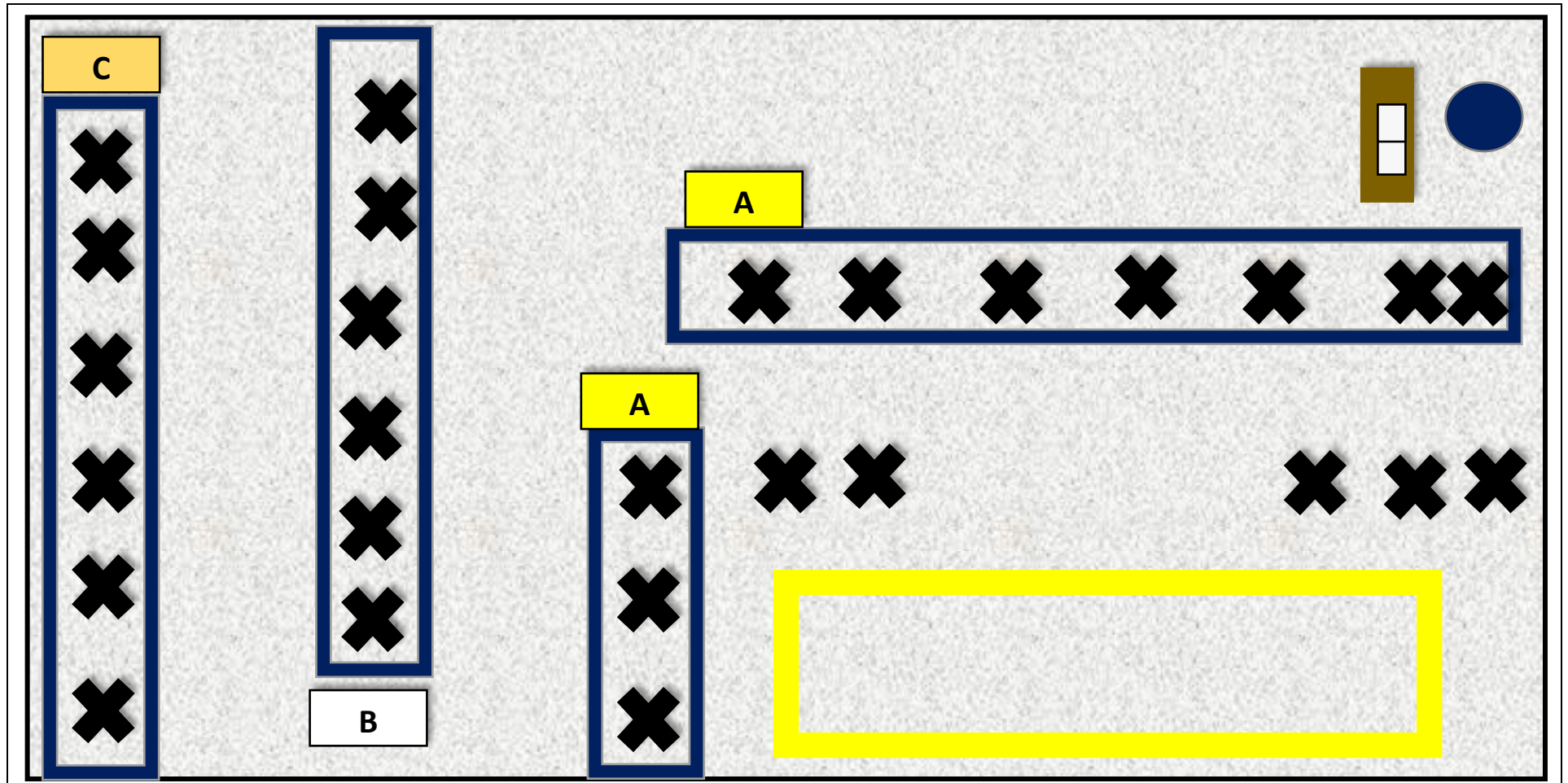
Fuente: Elaboración propia, en la empresa Botica Nueva Farma

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 | | | |
| <i>Tabla 14. Formato del Check List del inventario</i> | | | | |
|  <div style="display: inline-block; background-color: #003366; color: white; padding: 5px; text-align: center;"> CHECK LIST DEL INVENTARIO DE LOS PRODUCTOS </div> | | | | |
| 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:

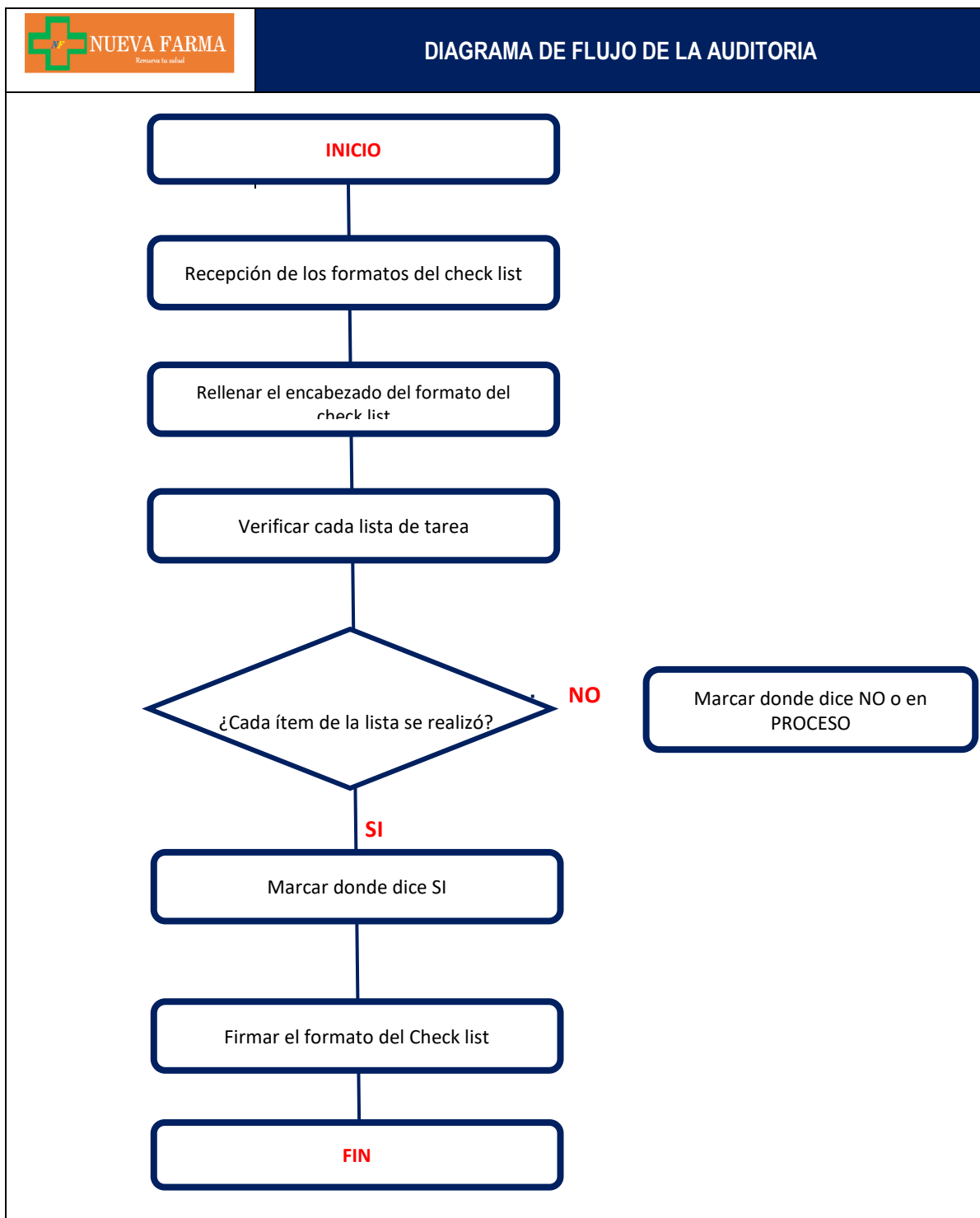



Figura 5. Diagrama de flujo de la auditoría del inventario

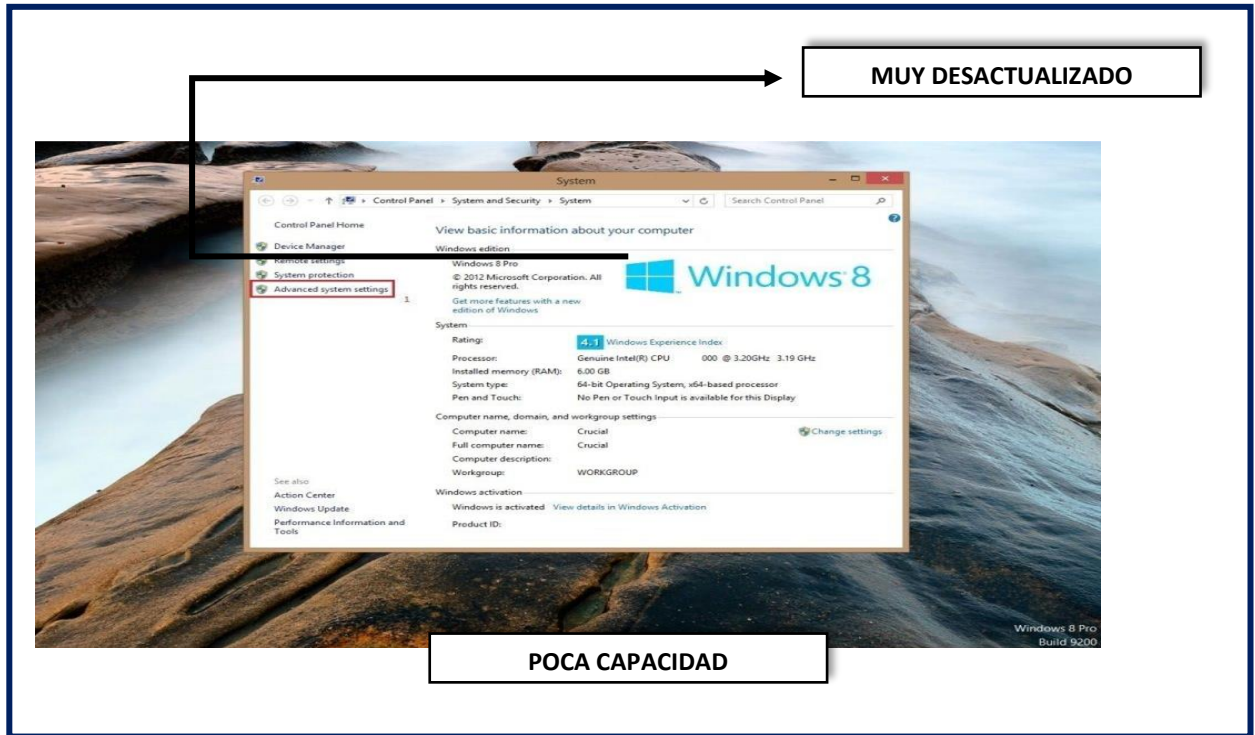
De la figura 5, se muestra el procedimiento que se debe realizar en cuestión de las auditorías para los inventarios realizados por los técnicos, mediante el uso del check list.

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 | | | | | | | | | | |
| <i>Formato para realizar el inventario de los productos</i> | | | | | | | | | | | |
|  | | | 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: | | | | | |
| A B C | | | | | | | | | | | |
| 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: | | | | | | | | | | | |

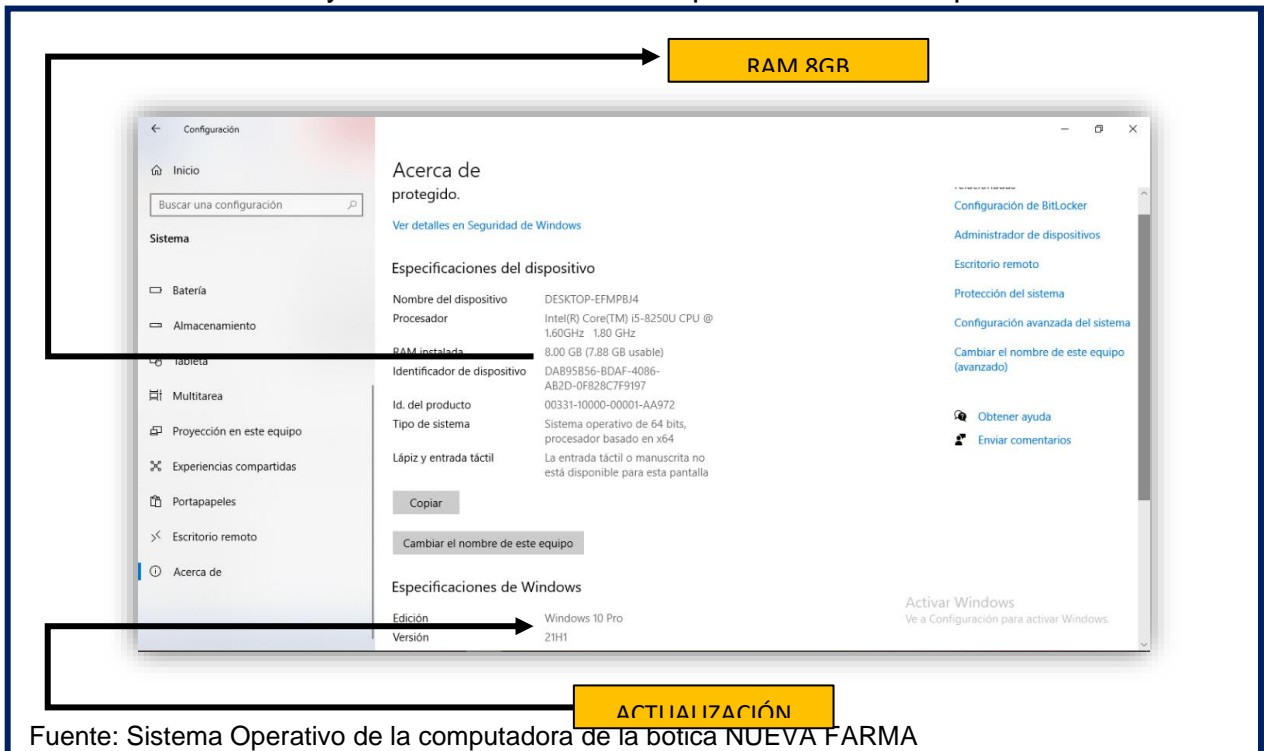
Fuente: Elaboración propia

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

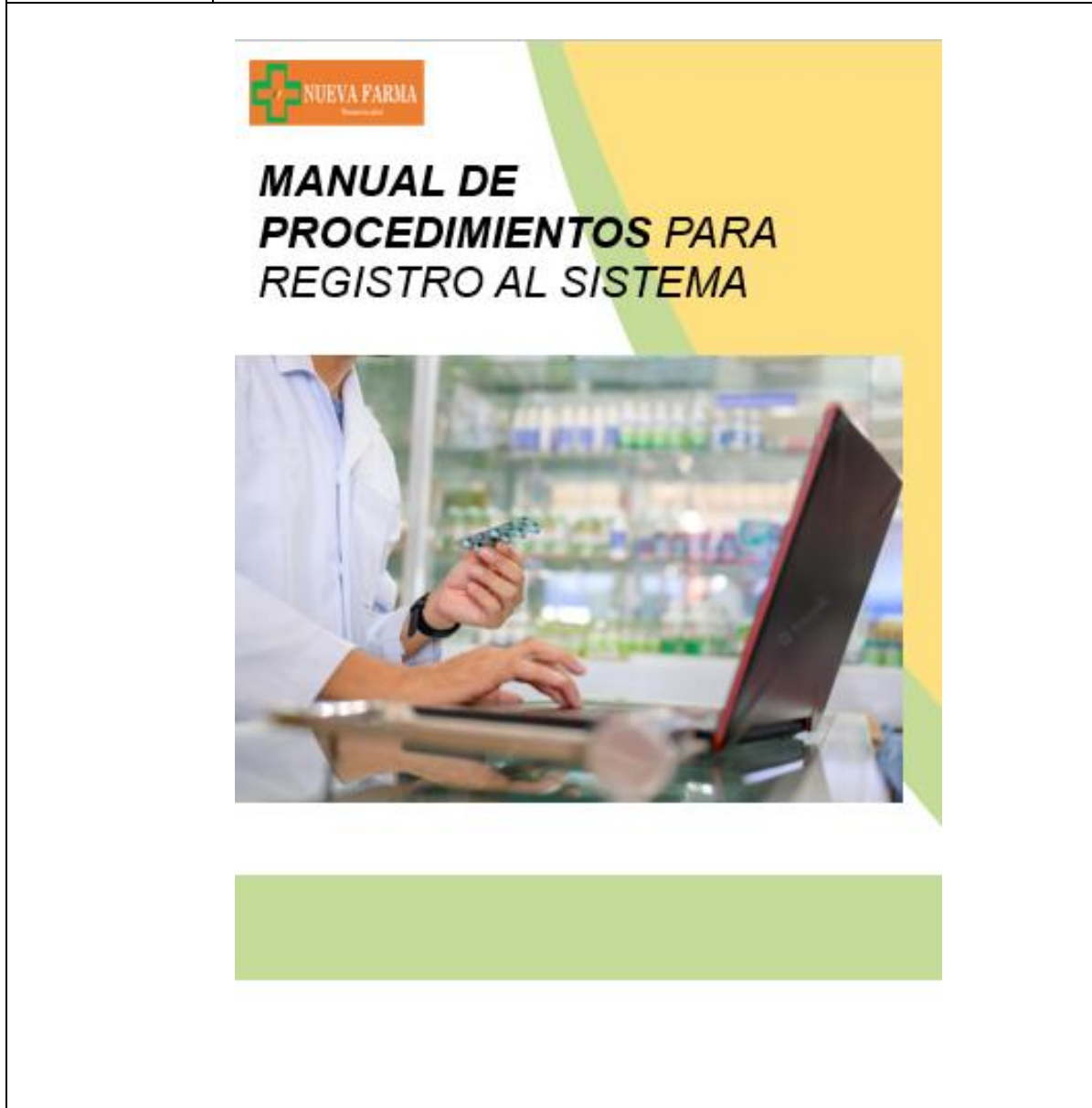
Una vez formateado y actualizado el sistema operativo de la computadora.



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 |



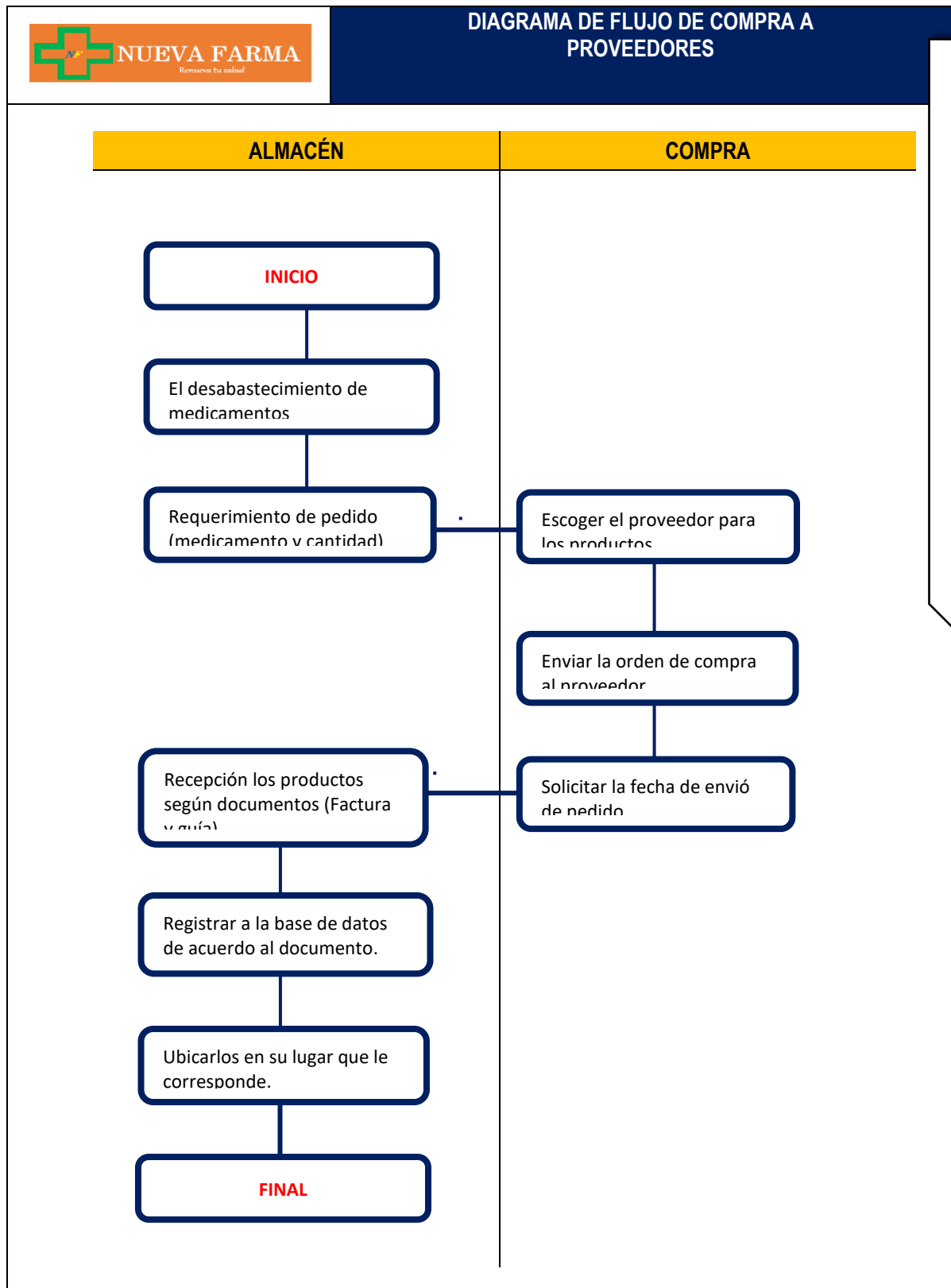
3.1.2. Manual de procedimientos de inventarios

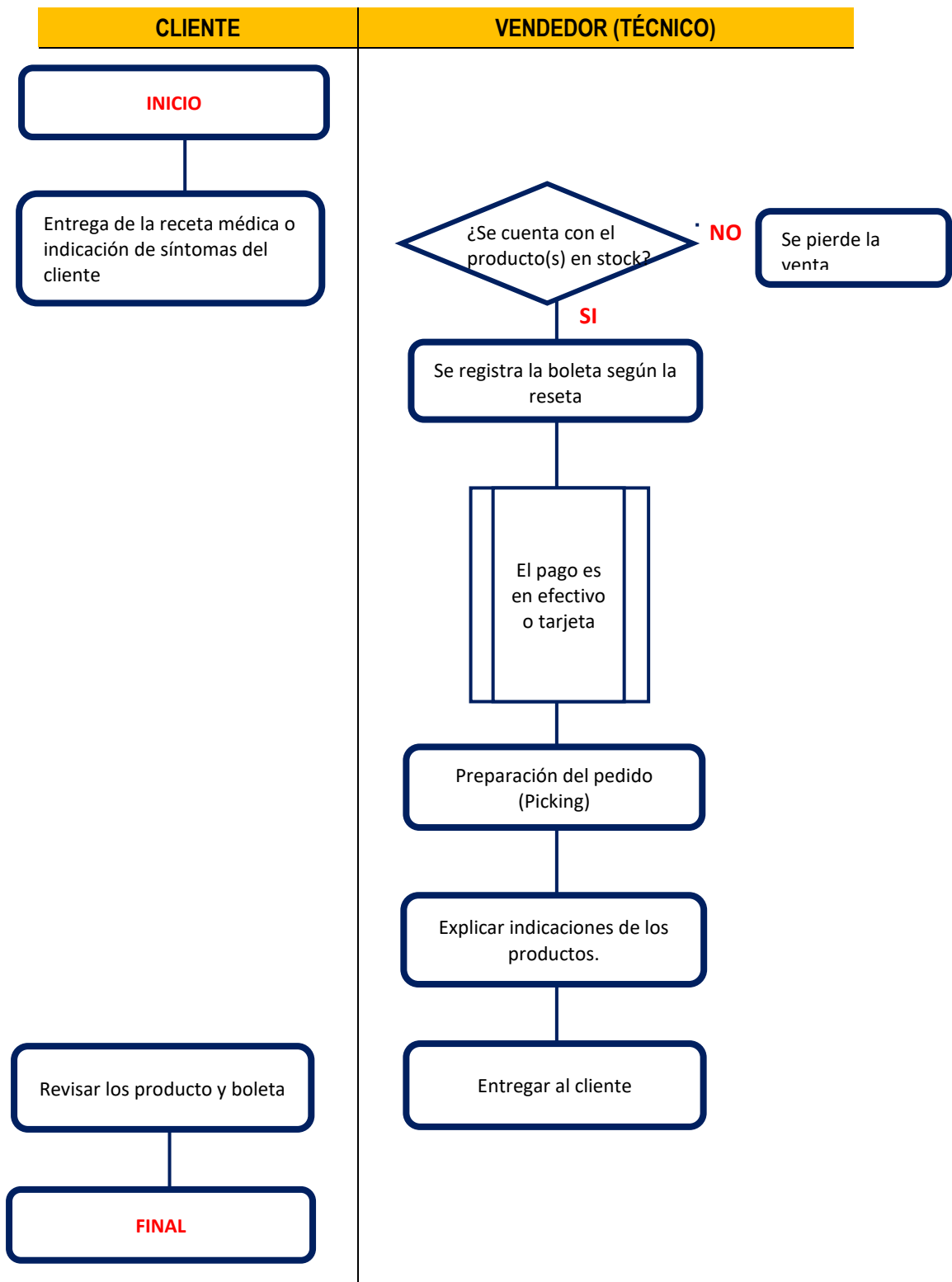
Para la falta de manual de procedimiento de inventarios, se elaboró considerando que respetar cada punto para la realización del conteo físico y el registro en el sistema:

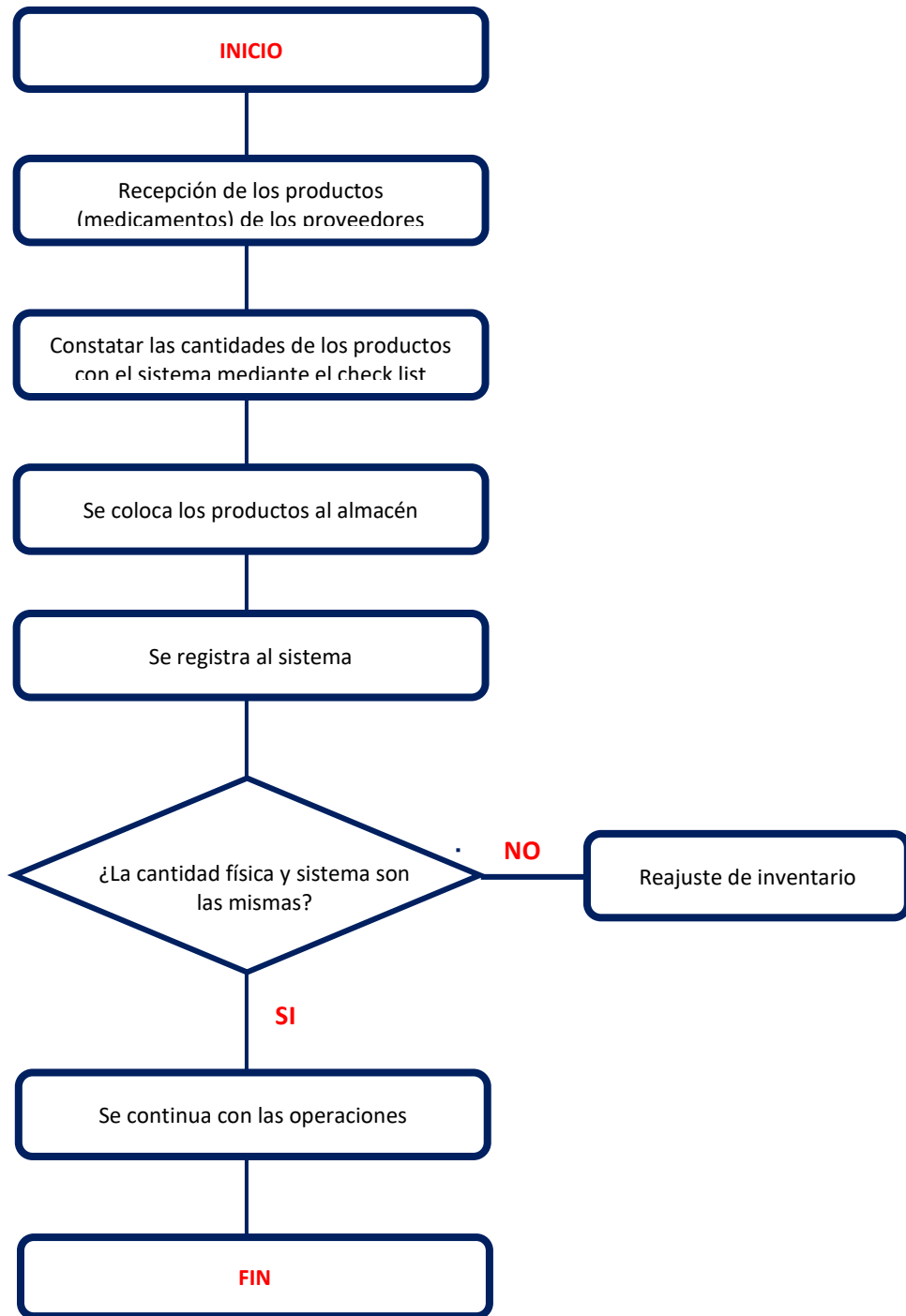
| | |
|-----------------|--|
| Objetivo | Establecer y especificar de forma detallada los pasos a seguir para la toma de inventarios de medicamentos en la botica. |
| Alcance: | Involucra al personal técnico en botica encargando de la venta en la botica Nueva Farma, el administrador y el involucrado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

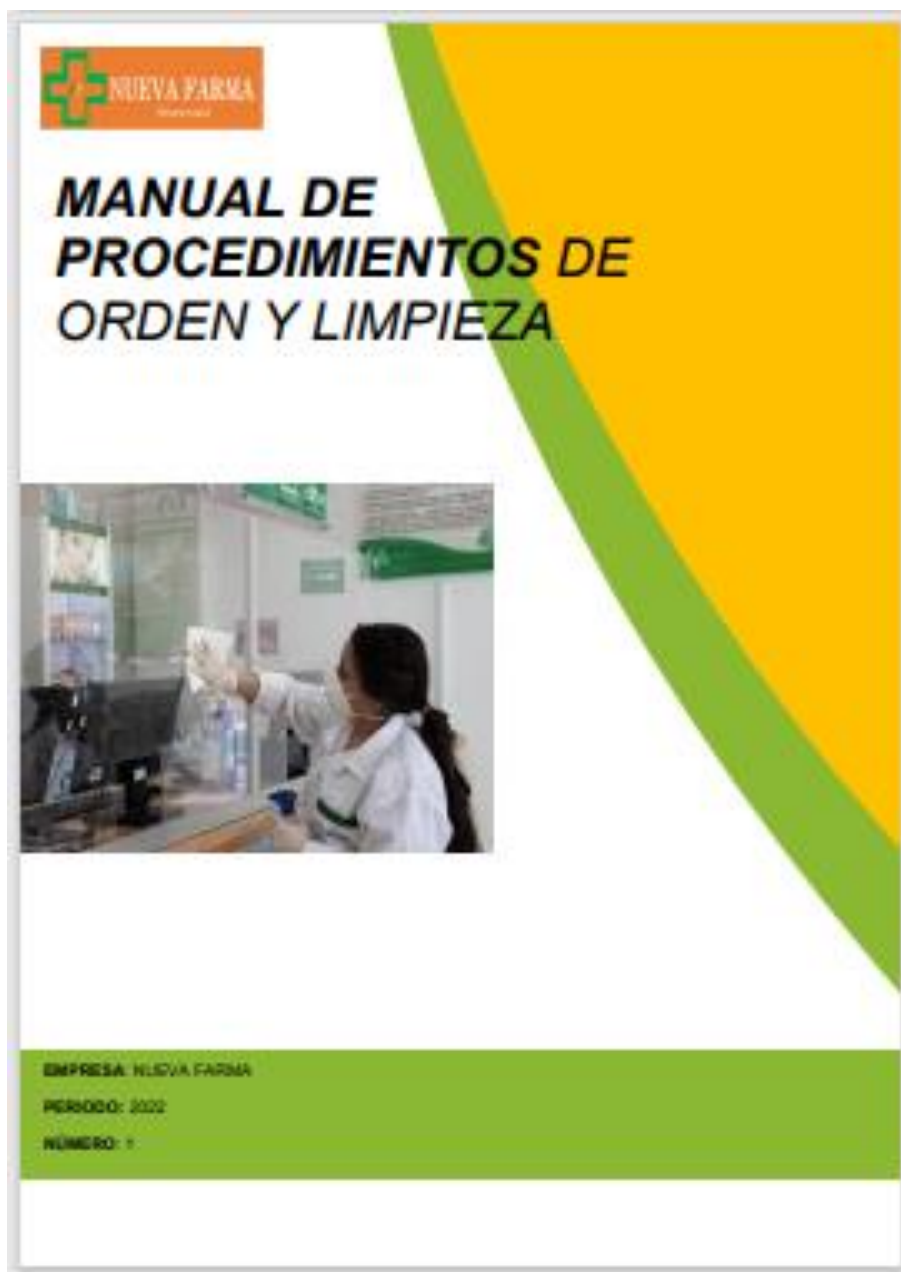






3.1.3. Manual de orden y limpieza de almacén

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 | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | RES PS | 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 INGRESO TOTAL | | B COSTO DE LA MERCADERIA | | A-B UTILIDAD BRUTA (S/.) | | ((A-B)/A)x100 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 dia | 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? ¿ | ¿Usted da a conocer el pronóstico de venta anual, mensual y diaria que 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

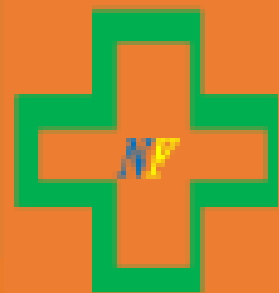
ANEXO 10. Respuestas del cuestionario a los trabajadores de la botica NUEVA FARMA

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 | 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

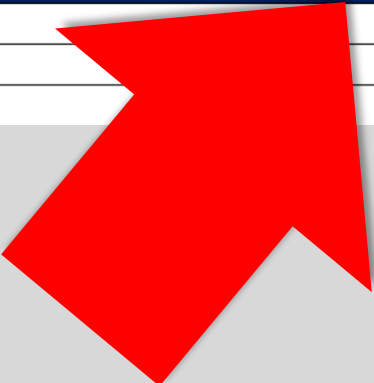
| | | |
|--|--|--|
|  <p>Celular: 928 723 752 / Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com</p> | <p>NUEVA FARMA ES EN LA SALUD FAMILIAR FARMACIA DE FARMACIA MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR EL INVENTARIO</p> | <p>Fecha: Setiembre del 2022 Página: 8/9 Versión: 01</p> |
|--|--|--|

- 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.

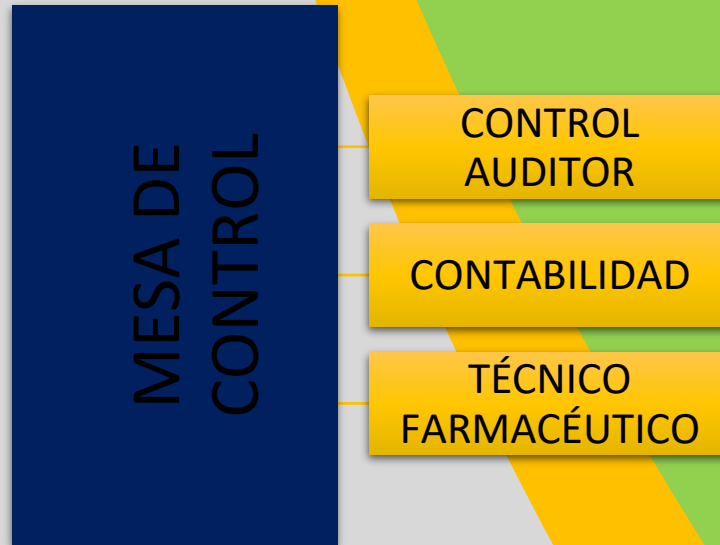
3.3. HORARIO

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 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

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: 5/9
Versión: 01

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

LIDERES EN LA SALUD FAMILIAR

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



MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA DE PRODUCTOS





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

Fecha: Setiembre del 2022
Página: 3/9
Versión: 01

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

| | | |
|---|---|---|
|  | <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> |
|---|---|---|

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: **DIS TRIBUIDORA 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: **TRA NSPORTES 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 elaborado 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

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: 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

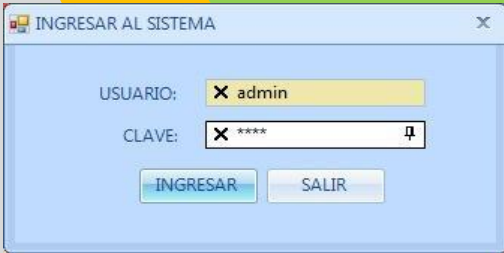
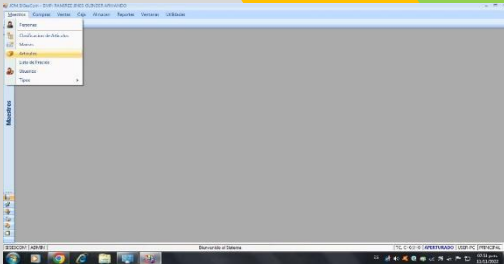

Celular: 928 723 752 /Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com/RUC: 10483102289



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" data-bbox="884 1420 1390 1688"> <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 TMAUJ 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 TMAUJ 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 TMAUJ 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"/> GRUPO B | <input type="text"/> ADMINISTRATIVO |
| | <input type="text"/> LIMPIEZA PERSONAL |
| | <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 RES EN LA SALUD FAMILIAR MANUAL DE PROCEDIMIENTOS PARA REALIZAR LA COMPRA Celular: 928 123 132 / Correo electrónico: ventas@nuevafarma.com / RUC: 10483102289 | Fecha: Setiembre del 2022 Página: 9/9 Versión: 01 |
|---|--|---|

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