



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
(FACAE)

CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

TEMA:

**“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LA FARMACIA SU
ECONOMÍA, EN EL AÑO 2024.”**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de: LICENCIATURA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Línea de investigación: GESTIÓN, PRODUCCIÓN, PRODUCTIVIDAD,
INNOVACIÓN Y DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO**

Autor: VINUEZA PILLAJO MARÍA PAMELA

Director: ING. ESTEBAN MARCELO PLACENCIA ENRÍQUEZ MBA.

Ibarra - Ecuador- 2026



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
DIRECCIÓN DE BIBLIOTECA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

| DATOS DE CONTACTO | |
|--------------------------------|--|
| APELLIDOS Y NOMBRES: | VINUEZA PILLAJO MARÍA PAMELA |
| DATOS DE LA OBRA | |
| TÍTULO: | “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LA FARMACIA SU ECONOMÍA, EN EL AÑO 2024”. |
| AUTOR (ES): | VINUEZA PILLAJO MARÍA PAMELA |
| FECHA: DD/MM/AAAA | 21-04-2026 |
| SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO | |
| PROGRAMA: | <input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO |
| TITULO POR EL QUE OPTA: | LICENCIATURA EN CONTABILIDAD CPA. |
| DIRECTOR /ASESOR: | ING.MARCELO PLACENCIA MBA/ MSC. ALBA CEVALLOS. |

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 21 días del mes de abril de 2026

EL AUTOR:

.....

VINUEZA PILLAJO MARÍA PAMELA

CERTIFICACIÓN DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Ibarra, 21 de abril de 2026

ING. MARCELO PLACENCIA MBA

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICA:

Haber revisado el presente informe final del trabajo de Integración Curricular, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Universidad Técnica del Norte; en consecuencia, autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

(f)

ING. MARCELO PLACENCIA MBA.

C.C.: 1001917358

APROBACIÓN DEL COMITÉ CALIFICADOR

El Comité Calificador del trabajo de Integración Curricular “ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS DE LA FARMACIA SU ECONOMÍA, EN EL AÑO 2024” elaborado por Vinuesa Pillajo María Pamela, previo a la obtención del título del Licenciatura en Contabilidad y Auditoría, aprueba el presente informe de investigación en nombre de la Universidad Técnica del Norte:

(f)

ING. MARCELO PLACENCIA MBA.

C.C.: 1001917358

(f)

MSC. ALBA CEVALLOS.

C.C.: 1002418703

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios y a mi virgencita La Dolorosa, por ser mis guías constantes, por darme la fortaleza en los momentos difíciles y bendecirme en todo momento.

A mi querida hija Camila Sophia León Vinueza por ser ella mi mayor inspiración y motivo para superarme cada día. Todo mi esfuerzo es para enseñarte que los sueños si se cumplen con amor y dedicación, siempre estaré a tu lado apoyándote a cumplir tus sueños y metas.

A mis queridos padres Christian Vinueza y Enma Pillajo, por su gran amor, por sus enseñanzas que forjaron mi carácter y mis valores. Gracias por creer en mí y darme su apoyo total, me hace tan feliz dedicarles este gran logro que con mucho esfuerzo lo conseguí. A mis hermanos por ser parte de mi vida que con cualquier granito me ayudaron a culminar este sueño.

A mi compañero de vida Javier León por su apoyo incondicional, sus palabras de aliento que me dieron un empujón a seguir adelante aun cuando todo se ponía en mi contra. Gracias por ser esa persona que siempre confió en mí, diciendo que soy muy capaz de lograr lo que me propongo haciéndome sentir orgullosa de mí misma.

Con muchísimo amor, Pamela Vinueza.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Técnica del Norte, por ser el espacio donde crecí en lo académico, en lo personal y por brindarme la oportunidad de alcanzar mi sueño de convertirme en una profesional.

Agradezco enormemente a todos mis docentes quienes, con su profesionalismo y conocimientos fueron fundamentales en mi formación.

En especial a mi director de tesis el Ingeniero Marcelo Placencia, y a mi asesora Msc. Alba Cevallos, por su constante apoyo, dedicación y orientación a lo largo de este proceso. Valoro mucho cada consejo y el tiempo que me ha brindado para culminar este trabajo.

Quiero extender mi enorme agradecimiento a Farmacia Su Economía, por abrirme sus puertas y brindarme la información necesaria para poder culminar mi trabajo de grado con éxito, depositando en mí su confianza.

Finalmente quiero expresar mi agradecimiento a mi familia y amigos, quienes con sus buenos deseos, su confianza y su compañía me ayudaron a superar cada etapa de este logro profesional.

Atentamente, Pamela Vinuesa.

RESUMEN EJECUTIVO

La gestión de inventarios representa un proceso estratégico en toda empresa que dispone de mercaderías para la comercialización en la medida que su uso se alinea de manera directa con la rentabilidad y la satisfacción del cliente, aspectos esenciales para mantener un negocio activo. Para el caso de una farmacia, su aplicación es requerida debiendo establecerse técnicas que garanticen disponer de los medicamentos y productos acorde el comportamiento de la demanda y además evitar la caducidad de estos. La presente investigación se concentra en la Farmacia SU ECONOMÍA, la cual conforme los registros contables han presentado algunos inconvenientes principalmente por la falta de procesos estructurados referentes al manejo de los inventarios. Para poder mejorar esta situación, la presente investigación se focalizó en la realización de levantamientos técnicos orientados a identificar las principales falencias para promover acciones de tipo correctivo principalmente. De esta manera, se aplicó la técnica de inventarios ABC, clasificando sus productos, acorde la demanda, se calculó los stocks de seguridad para evitar caer en rupturas y se fijaron puntos de reorden para garantizar un abastecimiento oportuno, permitiendo que los clientes puedan encontrar los productos requeridos a tiempo. Cada una de las acciones realizadas busca incrementar la rentabilidad, aumentando el ingreso y de manera paralela reduciendo los costos y gastos dada el mayor nivel de eficiencia alcanzado.

Palabras clave: Inventarios, gestión, ruptura, stock, rentabilidad, servicio al cliente.

ABSTRACT

Inventory management is a strategic process for any company that sells merchandise, as its use is directly linked to profitability and customer satisfaction—essential aspects for maintaining a thriving business. For a pharmacy, its application is crucial, requiring the establishment of techniques to ensure the availability of medications and products in accordance with demand and to prevent expiration. This research focuses on the SU ECONOMÍA Pharmacy, which, according to accounting records, has experienced some difficulties, primarily due to a lack of structured inventory management processes. To improve this situation, this research focused on conducting technical assessments to identify the main shortcomings and promote corrective actions. Specifically, the ABC inventory technique was applied, classifying products according to demand. Safety stock levels were calculated to prevent stockouts, and reorder points were established to guarantee timely replenishment, allowing customers to find the products they need when they need them. Each of the actions taken seeks to increase profitability, increasing income and at the same time reducing costs and expenses given the higher level of efficiency achieved.

Keywords: Inventory management, stockouts, stock, profitability, customer service.

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 12 |
| 1.1 Problema de investigación | 13 |
| 1.2 Justificación..... | 15 |
| 1.3 Objetivos | 16 |
| 1.3.1 Objetivo General | 16 |
| 1.3.2 Objetivos Específicos..... | 16 |
| 1.4 Hipótesis o preguntas de investigación | 16 |
| CAPÍTULO I..... | 17 |
| MARCO TEÓRICO..... | 17 |
| 1.1. Mercado Farmacéutico..... | 17 |
| 1.2. Medicamentos | 18 |
| 1.3. Insumos médicos..... | 19 |
| 1.4. Gestión | 19 |
| 1.5. Fundamentos de la gestión de inventarios..... | 20 |
| 1.5.1. Inventarios..... | 20 |
| 1.5.2. Tipos de inventarios | 20 |
| 1.5.3. Funciones del inventario | 21 |
| 1.6. Modelos y técnicas de control de inventarios | 21 |
| 1.6.1. Modelo de Wilson EOQ para inventarios (Cantidad económica de pedido) | 21 |
| 1.6.2. Punto de reorden..... | 22 |
| 1.6.3 Clasificación ABC..... | 22 |
| 1.6.4. Modelo Just in Time (JIT)..... | 23 |
| 1.7. Indicadores de gestión de inventarios | 23 |
| 1.7.1. Rotación de inventario | 23 |
| 1.7.2. Nivel de servicio..... | 24 |
| 1.7.3. Tasa de obsolescencia | 24 |
| 1.7.4. Rentabilidad | 24 |
| 1.8. Gestión de inventarios en el sector farmacéutico | 25 |
| 1.8.1. Tipos de inventarios en el sector farmacéutico | 26 |
| 1.9. Bases Legales | 28 |
| CAPÍTULO II | 30 |
| MATERIALES Y MÉTODOS | 30 |
| 2.1 Tipos de investigación según los siguientes criterios..... | 30 |
| 2.2 Ubicación del lugar | 31 |
| 2.3 Materiales, equipos, software..... | 31 |

| | |
|---|----|
| 2.4 Métodos, técnicas e instrumentos..... | 31 |
| 2.4.1 Universo-Población..... | 32 |
| 2.4.2 Tamaño de la muestra | 32 |
| 2.4.3 Muestreo..... | 33 |
| 2.4.4. Explicar el tipo de herramientas que se va a utilizar | 33 |
| 2.5 Matriz de operacionalización de variables | 35 |
| 2.6 Procedimiento y análisis de datos | 36 |
| CAPÍTULO III..... | 37 |
| RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... | 37 |
| 3.1 Resultados y discusión de la entrevista..... | 37 |
| 3.2 Resultados y discusión de la encuesta..... | 44 |
| 3.3 Resultados y discusión de la investigación interna | 55 |
| 3.3.1 Análisis de la información financiera y cuantificación del inventario | 55 |
| 3.3.2 Análisis de composición del inventario..... | 56 |
| 3.3.3 Esquema de clasificación de inventario y análisis ABC | 59 |
| 3.3.4 Esquema de clasificación de inventario por precio | 61 |
| 3.3.5 Análisis de la cantidad de stock disponible..... | 62 |
| 3.3.6 Cálculo del stock de seguridad mínimo | 63 |
| 3.3.7 Matriz de costo de inventario mensual (enero-diciembre)..... | 70 |
| 3.3.8 Análisis de ventas mensuales | 71 |
| 3.3.9 Análisis y cálculo de indicadores | 72 |
| 3.3.10 Políticas propuestas para la administración efectiva del inventario..... | 74 |
| 3.3.10.1 Políticas para el control de inventarios..... | 74 |
| 3.3.10.2 Políticas para el manejo de bodega | 75 |
| 3.3.9.3 Políticas para la administración del merchadising | 75 |
| CAPÍTULO IV..... | 77 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 77 |
| 4.1 Conclusiones | 77 |
| 4.2 Recomendaciones..... | 78 |
| Bibliografía | 91 |

INTRODUCCIÓN

La gestión de inventarios en el sector farmacéutico en la actualidad enfrenta una serie de desafíos, que ponen en evidencia la complejidad en la cadena de suministro, elevando los costos en el mantenimiento de estos bienes. Para entender esta problemática se aprecia la variabilidad en la demanda de los productos farmacéuticos, esto como un factor que dificulta la optimización del inventario, lo que puede resultar en el desabastecimiento de productos o excesos de stock. “Los modelos de demanda estocástica han comenzado a ganar atención reciente, ofreciendo un marco teórico que puede ayudar a mitigar la incertidumbre en la gestión de inventarios” (Córdova Rojas, 2022, pág. 71).

Actualmente las empresas siguen modelos que permiten evitar errores de gestión en la administración de inventarios, lo que provocan el incremento en los gastos operativos. Al respecto, se presenta alternativas, entre estas, la necesidad de manejar inventarios acordes a la demanda que se sirve. Indica que “para evitar el exceso de productos que puedan caducarse, es necesario calcular el stock necesario acorde a una estimación de la demanda” (Gupta, 2024, pág. 89).

Por la otra parte cabe resaltar que, la gestión de inventarios dispone de una relación directa con la rentabilidad del negocio, eficacia y eficiencia operativa. Siendo esto la base para aplicar presupuestos de gastos de logística y mantenimiento acorde a las necesidades sin tener desperdicios que afecten la calidad y aumenten innecesariamente los costos.

La correcta sincronización del inventario no solo mejora el flujo de caja, sino que también optimiza la capacidad de respuesta ante emergencias sanitarias, como la pandemia de COVID-19, donde se subrayó la necesidad de sistemas de salud resilientes. (Salas Guerrero, 2024). De ahí la importancia de implementar tecnologías acordes a la necesidad de cada empresa, para así lograr una gestión más efectiva de los stocks. También es necesario adoptar estrategias integrales referentes a la adecuada gestión

interna para fomentar un mayor margen que deriven en utilidades sostenibles y sustentables.

1.1 Problema de investigación

Las empresas se enfrentan a problemas en la gestión de inventarios debido al desconocimiento de los procesos y falta de capacitación principalmente que conduce a posibles pérdidas económicas. Sobre este tema, “la mala gestión de inventarios tiende a producir pérdidas por falta de capacidad de ventas o por sobre stock” (Hernández Vargas, 2024, pág. 119).

Una inadecuada administración puede generar pérdidas económicas significativas, desabastecimiento de productos esenciales o acumulación de inventarios obsoletos. Al respecto, “la falta de gestión de inventarios conduce a pérdidas económicas que comprometen la estabilidad del negocio” (Espejo González, 2022, pág. 112)

Uno de los sectores que maneja un alto índice de inventarios de sus activos son las farmacias, este sector presenta un 80% de inadecuada gestión en el manejo de los inventarios porque generalmente son pequeñas y medianas empresas que no manejan procesos de control para estos bienes.

Sobre lo expuesto, la Farmacia SU Economía mantiene una inadecuada gestión de inventarios, provocando un decrecimiento en las utilidades, que ponen en riesgo la estabilidad del ente. Uno de los principales problemas a los que se enfrenta la entidad objeto de estudio es la falta de medicamentos, lo que genera la disminución de clientes. Además, se observó un significativo stock de inventarios caducados, debido al inadecuado sistema de abastecimiento, esto dio lugar a pérdidas económicas los cuales no se relacionan a la demanda proyectada. También existe desabastecimiento de productos requeridos por los clientes debido a la falta de un adecuado software que facilite el manejo de los inventarios, lo cual afecta la imagen empresarial.

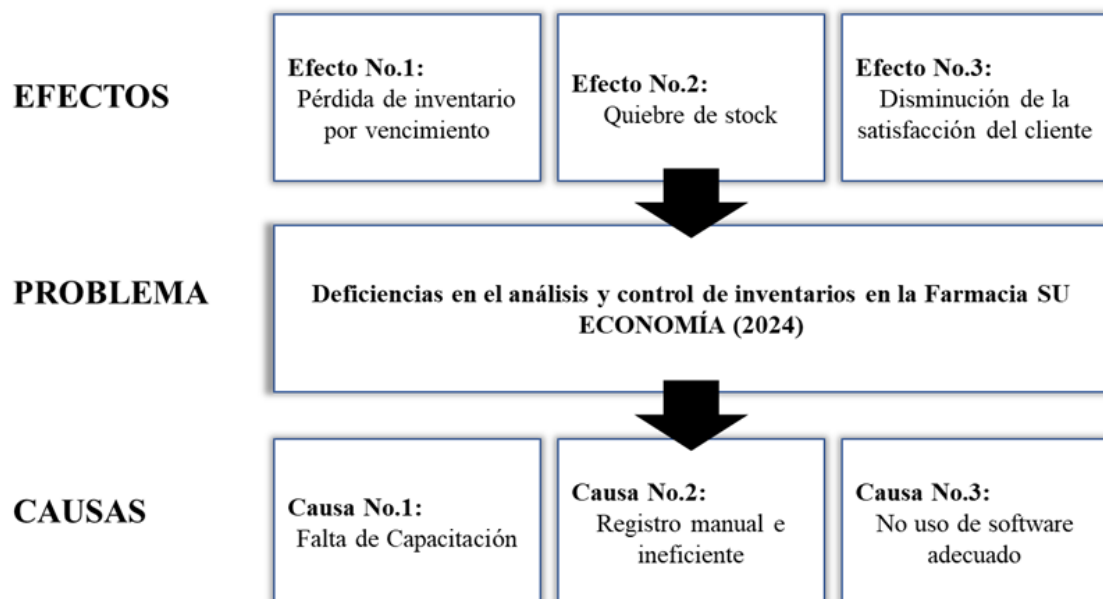
Otro de la farmacia analizada es la falta de procesos de capacitación al personal en cuanto al manejo de gestión de inventarios, atención al cliente y merchadising esto dificulta que los procesos operativos sean desarrollados de manera eficiente y efectiva lo que genera se eleven los costos.

Finalmente, cabe señalar que la empresa no maneja un adecuado manejo de percheo de los productos, lo cual ocasiona que existan productos deteriorados que no han sido oportunamente devueltos al proveedor o en su defecto dados de baja, esto ha generado pérdidas económicas y por ende una disminución en las utilidades.

En este contexto se identificó las falencias que requieren ser atendidas, con la finalidad de prevenir mayores pérdidas que pueden llevar al fracaso de la microempresa, además se vio la importancia de sistematizar los procedimientos internos para la adquisición de inventarios, basados en varios factores como es la demanda de productos farmacéuticos, la capacidad operativa de la farmacia, la caducidad y tiempo útil de cada producto.

Figura 1

Árbol de Problemas



Fuente: *Elaboración propia*

1.2 Justificación

Una administración eficaz del inventario es un componente esencial en la operación de cualquier establecimiento farmacéutico, por que garantiza la disponibilidad oportuna de medicamentos y productos de salud, mejora el uso de recursos financieros, y contribuye a la satisfacción del cliente.

En este contexto, la gestión de inventarios adquiere una relevancia crítica debido a la naturaleza sensible de los productos que se comercializan, como son las fechas de caducidad, condiciones especiales de almacenamiento y una alta tasa de rotación. Por lo cual, es fundamental analizar los procesos actuales de control y reposición de inventarios, con el fin de identificar deficiencias y proponer mejoras.

La correcta gestión de inventarios permite identificar oportunidades y amenazas que deriven en la formulación de estrategias efectivas para el negocio. Promueven un incremento en la confianza de los clientes quienes satisfacen sus necesidades, y reciben productos vigentes.

También disponer de un adecuado software permite identificar oportunamente niveles de rotación de los inventarios y proveer los stocks requeridos por la demanda, permitiendo alcanzar mayores ingresos, aprovechando las tendencias de mercado y los procesos cíclicos de compra. Además, se motiva la incorporación de tecnologías que garanticen la eficiencia de los procesos internos, situación que permite mejorar de manera integral la gestión administrativa.

Además, una adecuada gestión de los inventarios permite generar relaciones estables con los clientes, proveedores, empleados y demás partes interesadas.

De esta manera, la presente investigación permitirá mejorar la eficiencia y la eficacia de los procesos, incorporando políticas estandarizadas alineadas con el adecuado

manejo de los inventarios, permitirá mejorar la rentabilidad del negocio, reducir las pérdidas por vencimiento, exceso o falta de stock, mejorara el flujo de caja, se incrementara la capacidad de respuesta a la demanda del mercado, y se fortalecerá la imagen institucional de la farmacia como un establecimiento responsable, eficiente y comprometido con la salud de la comunidad.

De ahí, la importancia de este estudio, con el objetivo de evaluar la gestión de inventarios de la Farmacia Su Economía durante el año fiscal 2024.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Analizar la gestión de inventarios en la farmacia Su Economía, del año 2024.

1.3.2 Objetivos Específicos

1. Analizar las teorías vigentes referentes a la gestión de inventarios para poder establecer su posible aplicación y utilidad en la farmacia SU ECONOMÍA.
2. Realizar una investigación que determine la actual gestión de inventarios aplicada por la farmacia SU ECONOMÍA a fin de determinar debilidades que afecten la rentabilidad y buen manejo de la empresa.
3. Presentar modelos de gestión actualizados para mejorar la administración de inventarios, determinando los procesos de aplicación acompañados de políticas de gestión.

1.4 Pregunta de investigación

¿La implementación de técnicas de organización de inventarios como la ABC acompañadas de cálculos de abastecimiento permitirán disponer de un inventario adecuado tanto en medicamentos como productos que mejoren la rentabilidad de la farmacia SU ECONOMÍA?

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

1.1. Mercado Farmacéutico

El sector farmacéutico es uno de los de mayor dinamismo y relevancia para la economía de un país. Este sector comercializa cerca de novecientos millones de dólares americanos cada año en el país, existiendo más de 170 empresas farmacéuticas registradas. Pese a su importancia, el 80% de los medicamentos son importados, lo que produce un déficit en la balanza comercial (Pharmaceutical Retail Market, 2025, pág. 156).

El control de este mercado está a cargo del ARCSA, Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, quien cumple los protocolos exigidos por el Ministerio del Ecuador, para garantizar medicamentos de calidad en cumplimiento de todas las disposiciones sanitarias. Según sus informes, Ecuador mantiene una tasa creciente de cerca de 1.500 millones de dólares cada año, lo que determina su importancia para la economía nacional. Dada la importancia del sector, se estima que genera cerca de 25.000 plazas directas que incluyen los procesos de producción, distribución y servicios complementarios, siendo indispensable para la economía nacional (ARCSA E. , 2025).

Por la naturaleza de la actividad, se caracteriza por los altos niveles de inversión en investigación e innovación. Asimismo, por la contribución al cuidado de la salud es considerado un sector estratégico para las autoridades gubernamentales, con quienes suele mantener una estrecha relación comercial (Cevallos, 2022, pág. 1).

“En Ecuador, el sector farmacéutico tiene una fuerte dependencia de las importaciones, tanto de medicamentos como de materia prima y material de empaque para los productos farmacéuticos producidos localmente” (Cevallos, 2022, pág. 2).

La industria de los productos farmacéuticos desde que apareció paso a ser considerada como una industria necesaria, diría que imprescindible, para la vida de los

humanos; desde su nacimiento ha sufrido cambios constantes y profundos tanto en su estructura como en la forma de comercializar los productos (Real López, 2006, pág. 11).

El sector farmacéutico es de vital importancia, siendo uno de los más importantes para el cuidado del ser humano, al ser un área prioritaria brinda beneficios esenciales para las personas, ofreciendo medicinas que ayudan a prevenir, curar, tratar enfermedades comunes o crónicas; mejorando así su estilo de vida.

A nivel de farmacias, Ecuador ha mantenido un desarrollo de cadenas integradas a manera de franquicias locales que han desplazado prácticamente a los pequeños farmacólogos. Se estima existen cerca de 8.800 farmacias a nivel nacional lo que indica una tasa de 1 farmacia cada 1.200 habitantes promedio (PubMed, 2025).

Dentro de las cadenas más relevantes se encuentra Farcomed con sus marcas Fybeca y Sana Sana que alcanzan cerca de 1000 locales a nivel nacional. De igual manera, Farmacias Cruz Azul con cerca de 1.400 locales. Esta concentración de cadenas establece el modelo de negocio que ha cautivado el interés de grandes inversionistas de México, Estados Unidos y España, principalmente (ARCSA E. , 2025).

1.2. Medicamentos

Los medicamentos se componen de diversos principios activos debidamente fundamentados dentro de una farmacopea, cuya utilización se ha mostrado es útil para la prevención o curación de enfermedades. Además, permiten aliviar los síntomas causados por las enfermedades, mejorando la calidad de vida del paciente (Hilmas, Octubre de 2018, pág. 201). “Los medicamentos pueden tratar enfermedades y mejorar su salud” (Medline, 2021, pág. 44).

Siempre hay riesgos al tomar medicamentos. Es importante pensar en estos riesgos antes de tomarlos. Incluso los medicamentos seguros pueden causar efectos

secundarios no deseados o interacciones con alimentos, alcohol u otros medicamentos que este tomando.

1.3. Insumos médicos

“Son los diferentes instrumentos que utilizan los profesionales de la salud para lleva a cabo diversas intervenciones, ya sea en consultorios o en cirugías, ayudando a presentar soluciones adecuadas para tratar las diversas afecciones médicas que se pueden presentar en el día a día se conocen como insumos médicos” (Huambo Infante, 2024, pág. 54).

1.4. Gestión

La gestión comprende la planificación, organización, dirección y control de todos los procesos internos que garanticen satisfacción en el cliente y rentabilidad. “Las farmacias deben instaurar mecanismos que les permita disponer de los diferentes medicamentos y productos para atender la demanda en función de las zonas donde mantengan cobertura” (Cruz Fernandez, 2022, pág. 46).

La gestión debe garantizar la disponibilidad de inventarios, mismo que se califica como un área crítica dado a la importancia de que se encuentre en perfecto estado para su comercialización. Al respecto señala “las farmacias tienen en el manejo de inventarios el área más crítica de su modelo de negocio, puesto que este debe estar directamente relacionado a su demanda para evitar que pueda afectarse sus principios activos y por ende comercialización” (Martínez, 2022, pág. 32).

De igual manera, Salazar (2023) indica que las farmacias pueden diversificar sus productos, pero su eje central son sus medicamentos, por lo que su administración comprende cerca del 80% de su gestión. “En tal sentido, la disponibilidad de medicamentos en buen estado es la esencia propia del giro de su negocio” (Salazar, 2023, pág. 115).

1.5. Fundamentos de la gestión de inventarios

El control de inventarios es uno de los temas más complejos y apasionantes de la Logística y de la planeación y administración de la cadena de abastecimiento. Uno de los problemas típicos, por ejemplo, es la existencia de excesos y de faltantes de inventarios “Siempre tenemos demasiado de lo que no se vende o consume, y muchos agotados de los productos que más rotan” (Vidal Holguín, 2010, pág. 15).

Las causas fundamentales que originan la necesidad del mantenimiento de inventarios, en cualquier empresa, son las fluctuaciones aleatorias de la demanda y de los tiempos de reposición. Los inventarios también surgen del desfase que existe entre la demanda de los consumidores y la producción o suministro de dichos productos. “La gestión de inventarios implica el abastecimiento, la distribución y la eficiente entrega al cliente cuando este requiere el producto” (Salazar Robles, 2023, pág. 54).

1.5.1. Inventarios

“El inventario es la comprobación e inspección de los materiales o bienes propios de la entidad, que efectuamos para la regularización de la cuenta de stocks contables con la que se dispone en los registros de la empresa, para así poder hacer el cálculo y saber si tiene pérdidas o ganancias” (Toala, 2021, pág. 20).

Los inventarios tienen que tener alta rotación para garantizar la rentabilidad de la empresa. Por ello, “no puede ser definida como técnicas de almacenamiento, siendo la venta un factor determinante para su adecuada administración” (Duque, 2010, pág. 75).

1.5.2. Tipos de inventarios

Inventario Periódico

El inventario período se basa en el conteo físico de la cantidad de unidades existentes por tipo de productos para determinar si coincide con los registros generalmente informáticos. Se utiliza para establecer de manera efectiva los costos al

momento del registro contable una vez que los productos se han vendido. “La identificación de la cantidad de unidades existentes en el inventario debe igualar a la cantidad de unidades del registro, evitando pérdidas por mala gestión en las entradas y salidas de inventario” (Chen, 2022, pág. 13).

Inventario Permanente

Su aplicación tiene como principal ventaja el conocimiento oportuno y exacto de la cantidad de unidades por producto existente. Se utiliza de manera regular dado que permite la presentación de las obligaciones tributarias. “Su utilización es de manera continua debiendo establecerse acciones de revisión para evitar desviaciones” (Muller, 2023).

1.5.3. Funciones del inventario

El inventario se califica como un área crítica, dado que su administración es determinante para la satisfacción del cliente y para la rentabilidad de la empresa. En las farmacias, su gestión además se alinea al derecho de la salud dado que cumple con las normativas sanitarias vigentes. Su correcta administración permite formular escenarios de crecimiento, elevando la competitividad.

1.6. Modelos y técnicas de control de inventarios

La administración de los inventarios requiere de estructuras y modelos especializados en función de las actividades realizadas para poder orientarse a mejorar la calidad del servicio y las utilidades. Por eso, es necesario evaluar alternativas para establecer cuáles pueden ser implementadas acorde la realidad actual de la empresa.

1.6.1. Modelo de Wilson EOQ para inventarios (Cantidad económica de pedido)

“Es el modelo matemático más sencillo de aplicar entre todos los modelos de inventario. Se trata de la fórmula que permite calcular cuando y en qué cantidad se debe realizar un pedido, considerando la demanda y un mínimo de existencias que toda

empresa debe mantener por seguridad. De esta manera, poder calcular cuántas unidades de productos hay que almacenar y cuál es el coste de almacenamiento” (Palma, 2023, pág. 53).

1.6.2. Punto de reorden

Se ordena el lote económico de pedido cuando el nivel de inventario alcanza el punto de reorden. “Este punto se fija teniendo como base el inventario de seguridad y la demanda pronosticada durante el plazo de entrega. La principal ventaja es que utiliza el modelo EOQ, el cual minimiza la suma de los costos de ordenar y almacenar. Por otro lado, la desventaja principal es la necesidad de revisar continuamente los niveles de inventario” (Osorio, 2008, pág. 94).

1.6.3 Clasificación ABC

“La metodología ABC es comúnmente utilizada a la hora de implementar alguna estrategia o diseño de distribución óptima de los inventarios, este análisis nos permite identificar determinados productos en base al impacto que generan a la organización en valores de inventario como ventas, costos, almacenamiento” (Diaz, 2023, pág. 203).

Clasificación A

Esta representa el 80% del valor total de las compras, el área de abastecimiento de productos debe enfocarse en este porcentaje, dado que las decisiones que se tomen en sobre este valor representa un gran impacto económico en flujo de los pedidos. “El tipo A es el de mayor rotación, lo que implica que debe mantener un sistema de abastecimiento de mayor volumen o frecuencia” (Shama, 2022, pág. 70).

Clasificación B

Representa el 15% del valor total de compras, aunque no es un porcentaje altamente significativo en comparación a la clasificación A, es necesario mantener el flujo

de abastecimiento de producto, y de igual manera, periódicamente analizar la tendencia de estos productos (Díaz, 2023, pág. 35).

Clasificación C

Representa el 5% del valor total de compras, estas representan aquellos productos con poco movimiento de inventario y cuentan con un stock mínimo, por lo que es más controlable programar el abastecimiento de estas. “Su existencia no mantiene volúmenes de movimiento altos pero pueden representar productos de mayor margen lo que indispensable esta categoría” (Richards, 2022, pág. 85).

1.6.4. Modelo Just in Time (JIT)

“La técnica del justo a tiempo es una filosofía industrial en la cual se pueden eliminar los costos que se originan de todas las actividades internas y externas que no añaden valor al producto o servicio” (Palma, 2023, pág. 7).

1.7. Indicadores de gestión de inventarios

El uso de indicadores permite tener una visión actual de la gestión cumplida dentro de un tiempo determinado. Su control da lugar a la acción oportuna y necesaria para evitar desviaciones que puedan comprometer la calidad en la gestión. Además, identifica fortalezas creadas a partir de estrategias implementadas lo que permite una gestión adecuada acorde parámetros que impulsan un crecimiento (Cabrera, 2022, pág. 43).

1.7.1. Rotación de inventario

“La rotación de inventarios es una medida útil de eficiencia, dado que refleja lo bien que las empresas manufactureras y comercializadoras realizan sus labores y cumplen con sus objetivos satisfaciendo las necesidades del mercado más que un programa de producción” (Villacís, 2015, pág. 29).

Su uso se fundamenta en “la aceptación que tiene el mercado sobre los productos que se comercializan, indicando aquellos que deben suspenderse del abastecimiento por la baja acogida de la demanda” (Angulo, 2023, pág. 165).

1.7.2. Nivel de servicio

“Acuerdo de nivel de servicio es, simplemente, un acuerdo contractual entre una empresa de servicios y su cliente, donde se define, fundamentalmente, el servicio y los compromisos de calidad” (Pérez, 2015, pág. 6).

En el sector farmacéutico, el nivel de servicio se configura como un indicador importante para calificar la eficacia de la cadena de suministro y la calidad en la atención del cliente. Debido a eso, muchas empresas han decidido incorporar tecnologías de trazabilidad, sistemas de gestión de inventarios.

1.7.3. Tasa de obsolescencia

La obsolescencia es un indicador que establece un porcentaje de productos que se encuentran caducados o impedidos de ser comercializados porque han perdido su vida útil, pudiendo ser dañinos para el uso o consumo de los clientes. Su existencia representa una pérdida económica de la empresa porque además del costo incurrido, se debe establecer gastos para su destrucción. La existencia de un alto porcentaje determina una mala gestión de inventarios que debió prever la caducidad para evitar caer en este nivel (SimpliRoute., 2023).

1.7.4. Rentabilidad

La rentabilidad está condicionada a la administración, cuyos resultados determinan los niveles de ingresos, costos y gastos dentro de un período determinado. Su gestión depende de la efectividad de las estrategias aplicadas, así como a la planificación, dirección, control y dirección implementado. Su determinación este ligado al concepto de

valor que al interior del negocio depende de los procesos cumplidos y de la manera como se han desempeñado los recursos existentes (Pauta, 2023, pág. 7).

ROA: El rendimiento sobre activos relaciona la utilidad con el activo total y permite establecer la adecuada utilización de la inversión en equipos, bienes e inventarios que la empresa ha cumplido. Su cálculo determina la calidad de administración y políticas ejecutadas durante un tiempo, siendo útil para realizar ajustes o replanteamientos cuando las metas propuestas no han sido cumplidas a cabalidad. Cuando se dispone de un ROA por debajo de uno, se evidencia una mala concentración de la inversión por lo que se puede planificar cambios que requieran la venta de activos para la mejor inversión interna. Por el contrario, cuando el ROA es mayor a 1, se entiende que las inversiones en activos han maximizado el rendimiento, alcanzando importantes utilidades. El rendimiento sobre activos “determina el correcto uso de la inversión en infraestructura que la empresa ha realizado durante el tiempo” (Shah, 2025, pág. 154).

1.8. Gestión de inventarios en el sector farmacéutico

La gestión de los inventarios relaciona las prácticas empleadas para administrar, evaluar y controlar los procesos que se llevan a cabo en el desarrollo de esta actividad, identificando factores que permitan optimizar los procesos de gestión de los productos y su circulación, y así, mitigar errores, para alcanzar el crecimiento de las organizaciones en materia económica, funcional y gerencial, para finalmente afectar de manera positiva el importe correspondiente a la utilidad de la entidad, en el periodo en el que se ejecuta, apoyándose en el desarrollo de auditorías de actividades que influyen directa o indirectamente en la información financiera. “El sector farmacéutico debe disponer de un sistema de control exhaustivo necesario para evitar que los principios activos de los medicamentos puedan sufrir alteraciones y afectar la salud del paciente” (Cevallos, 2022, pág. 90).

Una correcta gestión de inventarios permite mantener una relación directa con la demanda objetivo, evitando mal utilizar los recursos monetarios en la adquisición de unidades que van a permanecer alto tiempo en el almacenamiento. De igual manera, permite tener el suficiente stock sin incrementar gastos de mantenimiento y logística, garantizando un abastecimiento ordenado y oportuno que no permita caer en ruptura.

La administración de inventarios se alinea al cumplimiento de las normativas vigentes evitando multas o sanciones que además de la rentabilidad afectan la imagen corporativa del negocio. Su desarrollo demanda de procesos efectivos de selección de proveedores y cálculos para la planificación del abastecimiento. Además, demanda de una correcta administración interna que requiere de la codificación, almacenamiento, preparación y despacho (Pauta, 2023, pág. 3).

1.8.1. Tipos de inventarios en el sector farmacéutico

En el ámbito farmacéutico el inventario se lo clasifica de acuerdo con sus particularidades específicas de manejo.

Medicamentos genéricos: “Son versiones más económicas de los medicamentos de marca, con el mismo principio activo y eficacia. Suelen tener una alta rotación debido a su menor costo y amplia demanda” (Getial, 2025).

Medicamentos de marca: “Se definen como aquellos en que la empresa productora pone su marca propia como constancia de valor y seguridad para el cliente” (Chen, 2022, pág. 68).

Medicamentos controlados: Son aquellos que para su comercialización deben cumplir estrictos protocolos de gestión establecidos por las normas vigentes. Su uso debe estar alineado a procedimientos y capacidades que la propia ley determina. Cualquier omisión a las normas da lugar a sanciones que pueden originar inclusive el cierre permanente del negocio. Su descripción debe mantener un registro de comercialización

siendo requeridos una orden médica debido a que sus componentes pueden ser dañinos para la salud (Cevallos, 2022, pág. 85).

Inventario permanente: “Es aquel que permite a la empresa conocer la situación y estado real y actual del inventario, para ello se registra de forma continua las entradas y salidas de los ítems que la empresa maneja” (Angulo, 2023, pág. 5) .

Inventario periódico: Representa el cumplimiento de procesos de conteo de las unidades existentes en bodega para la comparación con los registros disponibles generalmente informáticos. Su aplicación permite determinar el buen manejo del inventario. El inventario periódico evita tener desviaciones “que representen sobrantes o faltantes en el inventario que se traducen en pérdidas para la empresa” (Maldonado, 2022, pág. 116).

Inventario final: Se cumple al término de un ciclo generalmente contable para establecer la cantidad de inventario con el cierre de los balances existentes. Su aplicación determina la calidad de gestión relacionando la información contable con la administrativa. “El inventario final determina la existencia de un período de revisión que se sugiere sea a fin de mes o fin de un ciclo de comercio como por ejemplo navidad” (Vandeput, 2022, pág. 234).

Inventario rotativo: Su aplicación se enfoca en la identificación oportuna de faltantes o sobrantes de inventario para establecer medidas investigativas y políticas de control para sancionar a responsables y mejorar la gestión interna. “La rotación implica salidas por venta o daño del inventario, mismas que producen rotación y movimiento de saldos. Por otra parte, las entradas representan compras o ingreso de mercaderías por muestras. Cada movimiento debe ser verificado para su correcto registro” (Angulo, 2023, pág. 109).

1.9. Bases Legales

La Farmacia Su Economía realiza sus actividades siguiendo principios y normativas como:

Tabla 1

Normativas vigentes

| Normativa | Art. |
|------------------------------------|---|
| Constitución República del Ecuador | <p>Art.32.- Describe el derecho a la salud que tienen todos los habitantes del territorio nacional, siendo el Estado garantista de su prestación con eficiencia, calidad y oportunidad.</p> <p>Art. 319- Describe el reconocimiento de las diversas formas de organización económica para asegurar el Buen Vivir de los habitantes.</p> <p>Art. 358- Describe el sistema nacional de salud cuya finalidad es la protección y recuperación de las capacidades de las personas para alcanzar una vida saludable.</p> <p>Art. 361- Establece la aplicación de una autoridad sanitaria responsable de establecer políticas nacionales para garantizar la salud en los habitantes.</p> |
| Ley Orgánica de Salud | <p>Art. 130- Indica que todos los establecimientos relacionados a la prestación de servicios de salud deberán</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>contar con los permisos respectivos de funcionamiento.</p> <p>Art. 131 – Determina la autoridad sanitaria nacional responsable del control de las prácticas de las diferentes entidades que presten servicios de salud.</p> <p>Art.153 - Señala que todos los medicamentos solo pueden ser comercializados en establecimientos autorizados y sujetos a control.</p> |
| Ley de Régimen Tributario Interno | <p>Art. 19-Señala la obligación de llevar contabilidad para todas las sociedades a fin de que puedan declarar los impuestos generados por cada período.</p> |
| Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA | <p>Representa la entidad pública encargada de aplicar los procesos de control y vigilancia de las condiciones higiénicas y sanitarias que cumplen las empresas que prestan servicios relacionados a salud y alimentación.</p> |
| Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 | <p>Establece el tratamiento contable de los inventarios para establecer de manera apropiada los costos y su tratamiento contable.</p> |

CAPÍTULO II MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Tipos de investigación según los siguientes criterios

El manejo de inventarios demandó de una investigación con enfoque cuantitativo, dado que se requirió la generación y manejo de datos numéricos para poder alcanzar una información sustentable que permitió elevar la eficiencia operativa y rentabilidad de la Farmacia Su Economía. Su aplicación fomentó la comprensión efectiva de los procesos actualmente aplicados y determinó falencias que orientaron el mejoramiento y reingeniería necesaria que fue aplicado en mejoramiento de los resultados con respecto a los obtenidos en el año 2024.

La propuesta desarrollada se concentró en la evaluación interna que permitió proponer mejoras en la gestión de inventarios y optimizó los procesos de pedido, almacenamiento y venta principalmente, maximizando la rentabilidad del negocio y evitando caer en rupturas, demoras o pérdida de dinero principalmente por la caducidad de los productos no vendidos.

Para alcanzar los objetivos planteados, se realizó una investigación con alcance descriptivo y analítico, puesto que se identificaron causas y efectos de la gestión realizada durante el 2024 que permitieron eliminar los problemas y fortalecieron los procesos relacionados a inventarios que encaminaron a la farmacia para obtener mayor eficiencia y rentabilidad. Su aplicación permitió enfocarse en las áreas de mejora, estableciendo una propuesta útil y pertinente para este negocio.

De esta manera, se aplicó un diseño no experimental y transversal, el cual priorizó en el análisis de datos levantados para posteriormente con la información y conocimiento obtenido se definieron las estructuras de la gestión de inventario propuestas en esta investigación alineadas con la realidad del problema y principalmente con la capacidad

económica de la farmacia. De esta manera, se aplicó una investigación sincrónica que permitió establecer la gestión y resultado real obtenido.

2.2 Ubicación del lugar

La presente investigación tuvo lugar en:

- **Ubicación Política:** Ubicada en la parroquia San Francisco de Natabuela, cantón Antonio Ante de la provincia de Imbabura, en el sector norte de Ecuador.
- **Ubicación Geográfica:** La farmacia Su Economía, se encuentra en las calles Velasco Ibarra S/N y García Moreno. La ubicación geográfica del cantón es 0.3333°N de latitud y 78.21667 de longitud (GAD Antonio Ante, 2025).

2.3 Materiales, equipos, software

A continuación, se detallan los materiales utilizados en la investigación

Tabla 2

Recursos materiales

| Recurso | Descripción | Precio estimado |
|-------------------------|--|-------------------------------|
| Computador personal | Redacción, análisis de datos, diseños de gráficas. | \$ 0 (propia) |
| Software, (Excel, Word) | Redacción, presentación de análisis de datos. | \$ 0 (licencia institucional) |
| Internet | Acceso a bases de datos, fuentes bibliográficas. | \$25/ mes |
| Impresiones | Información | \$5 - \$10/ mes |
| Papelería | Cuaderno, esferos | \$10 |

Fuente: Autora

2.4 Métodos, técnicas e instrumentos

La investigación se apoyó en el método inductivo y descriptivo, conforme los siguientes lineamientos:

Método descriptivo:

“El enfoque se centra en conocer las características del fenómeno y recopilar datos de tendencia central. En este alcance plantea una hipótesis que busca caracterizar la finalidad del estudio” (Ramos, 2020, pág. 116), se llevará a cabo con el propósito de examinar causas y efectos, proporcionando así la situación actual de la microempresa. Su

aplicación se basó en el estudio del proceso de gestión de inventarios desarrollado en la farmacia Su Economía y la eficiencia operativa y rentabilidad obtenida.

Método inductivo:

“Se usa para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos. Por lo tanto, se utilizará este método para contemplar hechos particulares, que permitan realizar una amplia evaluación. Su aplicación permitió disponer de datos y orientar la propuesta presentada (Alvarado, 2023, pág. 167).

Esta selección tiene lugar en la medida que los procesos de estudio aleatorio de administración de inventarios ocurridos en la farmacia durante el 2024 fomentaron el conocimiento de las falencias del proceso 2024. Además, mediante en análisis descriptivo se levantó y procesaron los datos para la obtención de información que ubicaron las falencias existentes y dieron lugar a sustentar la propuesta.

2.4.1 Universo-Población

Al ser la administración de inventarios un proceso interno, la población referente a la presente investigación se enfocó tanto en el personal como en los clientes que compraron en la Farmacia Su Economía en el año 2024. Con respecto al personal se trabajó con 4 colaboradores, 2 en el área de comercialización y 2 en el administrativo. Con respecto a los clientes, en el año 2024, compraron productos y medicamentos 893 clientes.

2.4.2 Tamaño de la muestra

Dada la población señalada en cuanto al personal de la farmacia, no se requirió el cálculo de una muestra y fue factible el levantamiento al 100% del personal. Para el caso de los clientes se aplicó la siguiente muestra:

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

Población= 893 clientes

Nivel de confianza: 95% $Z=1,96$.

Proporción esperada: $p= 0.5$

$Q=0.5$, $p=0.5$

Margen de error= $0,05$

$$n = \frac{1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 893}{0.05^2 (893 - 1) + 1.96 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$N= 269$ clientes.

2.4.3 Muestreo

La aplicación del muestreo se desarrolló en base al levantamiento de los procesos internos de inventario desarrollados durante el período 2024. En dicho período la farmacia Su Economía, administró 5.670 tipos de medicamentos variados, en los que se evaluó los procesos de compra, etiquetado, almacenamiento temporal, pick up, despacho, rotación, stock de seguridad, bodega de tránsito, informe de destrucción del medicamento.

El proceso analizó principalmente si el sistema aplicado en el 2024

se orientó a satisfacer la demanda, determinando el grado de satisfacción del cliente. De igual manera, se determinó si el proceso generó adecuados gastos de mantenimiento y transporte de inventario y evitó la caducidad de los diferentes tipos de medicamento.

La aplicación del muestro aleatorio permitió evaluar los sistemas desarrollados dando lugar a la identificación de falencias que condujeron a la investigación a presentar la propuesta que se describe a continuación.

2.4.4. Explicar el tipo de herramientas que se va a utilizar

Se utilizaron las siguientes herramientas investigativas:

Entrevista

Según, González-Vega, et al. (2022) es un cuestionario donde el entrevistador ha preparado una lista estandarizada de preguntas cerradas o abiertas. Por ende, se realizó entrevistas a un experto en la administración de inventarios en farmacias y al propietario, mismos que permitieron identificar las metodologías y procesos que se ejecutaron en el 2024 y sustentaron la propuesta. El experto entrevistado fue MBA Juan Cárdenas, experto en administración de inventarios y distribución.

Estadísticas

Se aplicaron técnicas estadísticas basadas en la variación, desviación estándar, orden económica de pedido, stock de seguridad, punto de pedido, sistemas de Vogel, entre los más importantes. Estos permitieron levantar y procesar los datos y evaluar las deficiencias en la administración de inventarios ocurridas en el período de estudio.

2.5 Matriz de operacionalización de variables

Tabla 3

Operacionalización de variables

| VARIABLE | DEFINICIÓN | SUBVARIABLE | CONCEPTO | TÉCNICAS | FRECUENCIA | FÓRMULA |
|------------------------|---|----------------------|---|---|------------|---|
| Gestión de Inventarios | Conjunto de técnicas para administrar la disponibilidad de inventarios acorde las necesidades del cliente, garantizando el abastecimiento efectivo que maximice la eficiencia operativa y rentabilidad del negocio que lo aplica. | Eficiencia Operativa | Disponer de inventario al momento de ser solicitado por el cliente permitiendo una rotación efectiva. | Método de Inventario. Sistema de Abastecimiento Stock de Seguridad Pedidos atendidos y perdidos Inventario caducado Gastos de mantenimiento de inventario Gastos de transporte de abastecimiento | Anual | Fifo, Lifo, Promedio OEP-Orden Económica de Pedido Desviación Estándar |
| | | Rentabilidad | Obtener valor positivo en la relación de los ingresos y gastos en el cumplimiento de las operaciones del negocio. | Administración de costos de inventario Cálculo de nivel de ingresos | | Gastos administrativos Gastos de logística Costo Unitario Ingresos-Costos-Gastos |

Fuente: Autora

2.6 Procedimiento y análisis de datos

Se obtuvieron datos reales directamente del sistema de control de inventarios de la farmacia, consiguiendo el registro de entrada y salida de los productos, los niveles de stock, frecuencia de rotación de todos los elementos tangibles de la microempresa.

Una vez obtenidos los datos se aplicaron los procesos estadísticos descritos en la operacionalización que permitieron evaluar su rendimiento en función de la eficiencia operativa y la rentabilidad alcanzada por la farmacia en el 2024.

Finalmente, se identificó las debilidades del proceso y se desarrolló la propuesta abordando acciones correctivas, preventivas y de recuperación, dando fin a los problemas encontrados y permitiendo mejorar los sistemas de abastecimiento, reducción de costos y gastos y mayor eficiencia en la atención de los clientes, aspectos que son necesarios para maximizar la rentabilidad de la farmacia.

CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Resultados y discusión de la entrevista

Se realizó la entrevista el jueves 30 de octubre del 2025 en las oficinas del Ab. Lic. Juan Cárdenas, MBA, experto en procesos de abastecimiento y gestión de inventarios en el sector farmacéutico.

La entrevista tuvo una duración de una hora y media y se basó en un cuestionario previamente definido, que analizó los ejes principales de la gestión de inventarios para poder establecer lineamientos útiles que permitan orientar el desarrollo de una propuesta viable y factible de ser ejecutada. A continuación, se exponen los resultados:

1. ¿Cuáles son las estrategias requeridas para un control eficiente de inventarios a fin de evitar la caducidad en los productos y medicamentos?

Respuesta:

Un control eficiente de los inventarios demanda de un sistema integrado compuesto por técnicas definidas en los procesos de abastecimiento, identificación, almacenamiento y distribución. Para el caso del abastecimiento se puede aplicar la Orden Económica de Pedido que permite establecer el lote que genere menores gastos de mantenimiento y transporte. Para el caso de la identificación se debe definir un sistema único de códigos tanto del producto como de la ubicación, Los primeros serán fijos, mientras que los segundos deben rotar acorde a la ubicación física de los medicamentos y productos.

De igual manera se debe implementar un sistema de despacho basado en la caducidad del inventario y el costo para evitar daños principalmente en los medicamentos que afecten la rentabilidad. En cuanto al almacenamiento se debe identificar los medicamentos y productos acorde a su rotación, permitiendo siempre tener más

accesibles aquellos que son más demandados. De igual manera, es importante realizar abastecimientos en función a stocks de seguridad tomando como consideración los tiempos de entrega de los proveedores

Las diferentes técnicas hacen del manejo y administración de inventarios un ámbito profesional que permitirá mejorar el ingreso y reducir los gastos, indispensable para la rentabilidad de la farmacia.

Análisis y discusión:

La gestión de inventarios demanda de técnicas establecidas que responden a un protocolo que la farmacia debe aplicar de manera estandarizada para que pueda garantizarse la existencia de inventarios de manera adecuada tanto de medicamentos como de productos.

El experto ha detallado las técnicas que consideran más efectivas y que serán utilizadas para el diseño de la propuesta. Se evidencia la necesidad de un sistema que se componga de los procesos de abastecimiento, almacenamiento, rotación y venta. En cada uno de estos es necesario definir mecanismos que eviten daños del inventario y promuevan una efectiva rotación.

2. ¿En qué se relaciona la gestión de inventarios con la efectiva atención al cliente?

Respuesta:

La rotación de inventarios es determinante en la atención del cliente porque garantiza la existencia de un stock de manera oportuna cuando el cliente lo solicita en su visita. Si no se dispone del inventario requerido, se da lugar a una mala experimentación que índice en la calidad de servicio y por ende provoca que los clientes busquen a otros proveedores y farmacias.

La falta de inventarios da lugar a malestar en el cliente y este provoca la búsqueda de otras farmacias con lo que no solo se pierden las ventas sino también de manera casi siempre definitiva al cliente.

Análisis y discusión:

Al existir una relación directa entre la gestión de inventarios y la satisfacción se puede concluir que si se implementan técnicas para mejorar la primera, la segunda es un indicador de evaluación que puede ser levantado para determinar que tan bien se encuentra operando la propuesta.

3. ¿Cómo se puede determinar la cantidad y frecuencia de reposición en los medicamentos y productos dentro de la administración de inventarios para garantizar eficiencia en los niveles de despacho al cliente?

Respuesta:

La cantidad de reposición se puede determinar en función al estudio de la demanda promedio que debe realizarse por cada producto. El cálculo del lote se basa principalmente en garantizar la disponibilidad oportuna del inventario. Por otra parte, la principal falencia de las farmacias se encuentra en la frecuencia de reposición, ya que esta generalmente se basa en fechas pactadas con el proveedor y no en función del punto de reposición, que se describe como un proceso que toma en consideración los tiempos de demora del proveedor y la demanda promedio.

Análisis y discusión:

La gestión efectiva del inventario requiere de la determinación de un stock de seguridad y punto de reorden que toman en consideración de la demanda y los tiempos de entrega de los proveedores. Este mecanismo no siempre es utilizado en las farmacias lo que tiende a producir desabastecimientos que afectan las ventas y el posicionamiento de imagen.

4. ¿Cuáles son los mecanismos más importantes utilizados en una farmacia para el control de inventarios?

Respuesta:

El control de inventarios demanda de un mecanismo transparente en donde se revisen las unidades físicas existentes y se compare con la información existente en los Kardex. Además, es necesario implementar políticas de gestión para el ingreso en la bodega y el pick up, a fin de que nunca tenga accesibilidad a los medicamentos y productos personas no autorizadas.

Es importante apoyarse con sistemas de software farmacéutico especializados para poder relacionar la contabilidad administrativa con los anexos operativos enfocados en el Kardex y la rotación de medicamentos en base a las ventas realizadas.

Análisis y discusión:

El control se entiende debe realizarse mediante un sistema integrado principalmente apoyado con tecnología para que pueda disponerse en todo momento de información de varias fuentes que puede ser relacionada y comparada a fin de garantizar exactitud en la cantidad de productos y medicamentos.

Las técnicas deben acompañarse con protocolos de gestión para la realización periódica de inventarios físicos que deben relacionarse con la información contable.

5. ¿Cómo influye en la gestión de inventarios la utilización de sistemas informáticos especializados en la materia?

Respuesta:

Son indispensables para disponer de la información resultante de los procesos de gestión del inventario. El software permite conocer el volumen de stock de cada producto o medicamento. Además, permite consultar la demanda que identifica la rotación actual

y esperada. Finalmente, establece los volúmenes de venta lo que genera información sobre los principales productos y necesidades del cliente.

Análisis y discusión:

El avance tecnológico actual da lugar a la importancia de disponer de recursos especializados que permiten mejorar la obtención de información y el control interno. Esto sin duda es un limitante principalmente por los costos y gastos que representan la utilización de este tipo de aplicaciones.

Si bien existen recursos gratuitos estos no siempre son especializados en farmacias lo que obligan a incorporar procesos no siempre generadores de valor. En la propuesta se establecerá los lineamientos que deben ser cubiertos para analizar la posible adquisición de una aplicación relacionada.

6. ¿Qué mecanismos se utilizan para clasificar los productos de acuerdo a su importancia, rotación u otros factores?

Respuesta:

La clasificación de los productos se debe basar en un sistema de demanda, en donde los que tienen mayor rotación siempre deben ser más accesibles. Además, se debe considerar aspectos como la caducidad del inventario y los requerimientos especiales como refrigeración, manejo, entre otras.

Es necesario que las farmacias dispongan de un manual de administración del inventario que debe ser entregado y difundido con el personal a cargo para evitar daños, contaminación y pérdidas que afecten a la calidad de servicio y rentabilidad.

Análisis y discusión:

El proceso de clasificación debe ser realizado mediante el estudio de la demanda promedio, que dé lugar a la delimitación de áreas internas de almacenamiento tanto en la bodega como el pick up.

Su implementación garantizará mayor accesibilidad y facilidad en la rotación, reduciendo los tiempos de atención y por ende la espera.

7. ¿Qué controles se aplican para los productos de mayor rotación?

Respuesta:

Los controles se aplican a todo el inventario compuesto por productos y medicamentos. Su aplicación, no se relaciona únicamente con la rotación. Es importante aplicar sistema de Kardex, para registrar el ingreso y salida y a la vez sistemas de conteo periódico para verificar la veracidad de la información disponible.

Ambos sistemas deben acompañarse de controles de caducidad y codificación los cuales evitan mantener inventario próximo a perecer.

Análisis y discusión:

El control es un proceso fundamental en la gestión de inventarios que permite garantizar que el inventario se encuentre en perfectas condiciones. Su uso responde a técnicas donde se establezca la información requerida y los períodos de gestión para que se coordinen actividades internas que no interrumpan la venta, pero a la vez ayuden a validar la eficiencia y eficacia de los datos disponibles.

8. ¿Cómo se identifican los productos cuyo vencimiento se aproxima?

Respuesta:

Se debe manejar información precisa que permita establecer un sistema de rotación basado en la fecha de caducidad y el costo unitario. Estos elementos garantizan en primera instancia que no se dañen los inventarios y en segunda que se proteja a la farmacia en la maximización de la rentabilidad.

Es importante observar las disposiciones de las NIC y NIIF vigentes para evitar caer en procesos no permitidos que produzcan multas por parte de los organismos de control.

Análisis y discusión:

En Ecuador no se permite aplicar el método LIFO (Last In, First Out) por lo que es fundamental administrar de manera separada el costo y la caducidad. El primero es para obtener una ventaja en la emisión de los balances que evite pagar en exceso los tributos y el segundo para garantizar que no se queden en inventario productos y medicamentos próximos a caducarse.

9. ¿Cuáles son los mecanismos más importantes que se adoptan para mantener el inventario en buen estado?**Respuesta:**

Es necesario identificar por medicamento los requisitos de almacenamiento los cuales son procesos rigurosos que deben seguirse al pie de la letra para evitar contaminación y daño. En cuanto a los productos, estos son más flexibles por lo que pueden estandarizarse sistemas de limpieza, etiquetado, ubicación y logística.

Análisis y discusión:

Es necesario establecer sistemas estandarizados que acompañados a políticas de gestión se cumplan de manera obligatoria en la farmacia. Su desarrollo debe ser parte de la propuesta para que esta sea sostenible y produzca mejoras en la eficiencia operativa y la rentabilidad.

10. ¿Qué recursos y técnicas considera usted se deben implementar en la farmacia para apoyar la gestión de inventarios a fin de que permitan su mejor control?**Respuesta:**

Las técnicas deber ser globales y abarcar todos los procesos en que intervengan los inventarios para que sean válidas para la empresa. Los sistemas deberán estar acompañados de políticas internas especializadas según el tipo de inventario y la capacidad de la empresa para su administración.

La disciplina, así como el compromiso del personal es requerido, debiendo lograrse un verdadero trabajo en equipo apoyado con procesos claros, simples y efectivos. En cuanto a los recursos, se puede disponer de sistemas especializados, aunque esto dependerá del presupuesto disponible. En el caso de no disponerse se puede desarrollar aplicaciones con hojas de cálculo para apoyar el control interno.

Análisis y discusión:

Las restricciones principalmente en una farmacia pequeña son altas, pero como indica el experto lo más importante es el conocimiento. Se pueden suplir algunos limitantes con el diseño estructurado con hojas de cálculo.

3.2 Resultados y discusión de la encuesta

La opinión de los clientes de la farmacia es necesaria para poder identificar falencias que ameritan ajustes en la administración del inventario. Su desarrollo encuentra en una fuente primaria información útil para encaminar acciones preventivas, correctivas y de recuperación que fomenten una mejor gestión integral en beneficio del servicio y la rentabilidad.

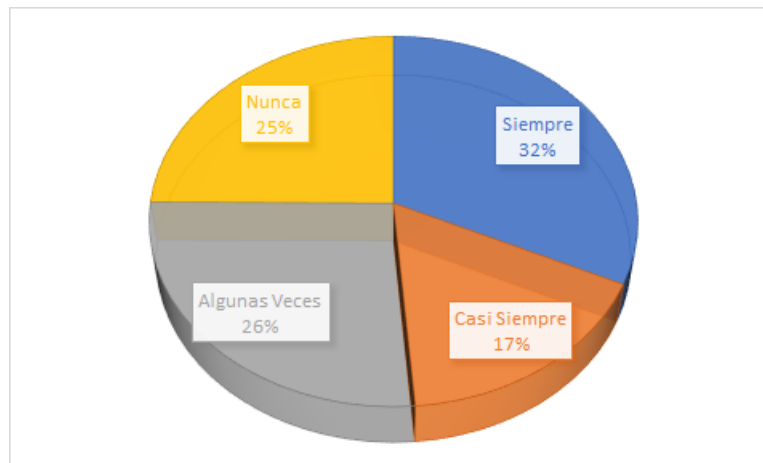
1. ¿Al acercarse a la Farmacia Su Economía, encuentra los medicamentos solicitados?

Tabla 4.
Pregunta No.1

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|-----------------|-------------|
| Siempre | 86 | 32% |
| Casi Siempre | 45 | 17% |
| Algunas Veces | 71 | 26% |
| Nunca | 67 | 25% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 2.
Pregunta No.1



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

Los resultados muestran que el 32% de los clientes, siempre encuentran los medicamentos requeridos, mientras que el 26% sólo algunas veces. De igual manera el 25% nunca encuentran lo buscado y el 17% casi siempre.

Analizando las respuestas, se evidencia un problema actual en la gestión de inventarios en la farmacia dado por el correcto abastecimiento. Al no encontrarse los medicamentos requeridos no únicamente se pierden las ventas, sino principalmente la experiencia de calidad que sostiene el valor del negocio. Esto implica que un cliente que no encuentra lo que busca, no volverá posiblemente nunca más.

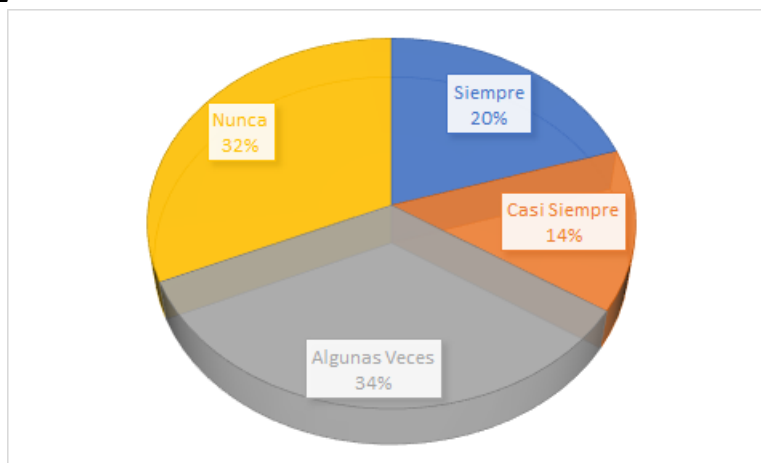
2. ¿Al acercarse a la Farmacia Su Economía, encuentra los productos solicitados?

Tabla 5.
Pregunta No.2

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|-----------------|-------------|
| Siempre | 54 | 20% |
| Casi Siempre | 38 | 14% |
| Algunas Veces | 92 | 34% |
| Nunca | 85 | 32% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 3.
Pregunta No.2



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

En cuanto a la disponibilidad de productos, los resultados señalan que el 34% de los clientes sólo encuentra algunas veces lo buscado. Por otra parte, el 32% nunca los encuentra, seguido del 20% que siempre y el 14% casi siempre.

La mayor concentración de los resultados permite identificar una falencia en el abastecimiento de productos complementarios a los medicamentos como aquellos destinados a la higiene personal, limpieza, entre otros.

Esta situación permite identificar una debilidad en la medida que el cliente al asistir a la farmacia reduce la cantidad promedio de ingresos por ventas afectando la rentabilidad y crecimiento del negocio.

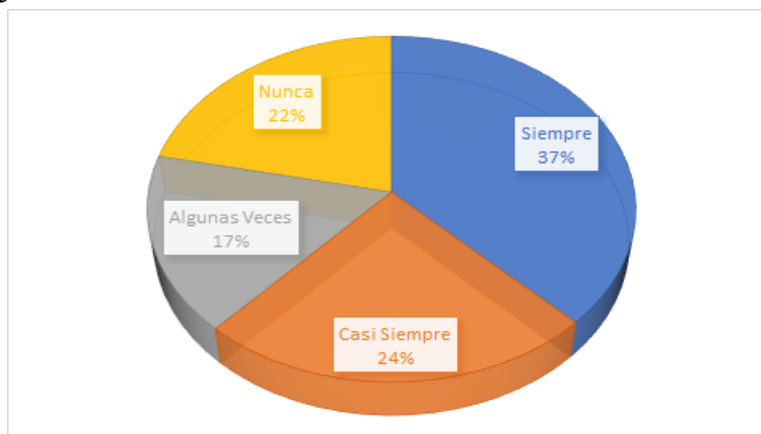
3. ¿Al no existir el medicamento solicitado, disponen de genéricos que puede consumir?

Tabla 6.
Pregunta No.3

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|-----------------|-------------|
| Siempre | 101 | 38% |
| Casi Siempre | 65 | 24% |
| Algunas Veces | 45 | 17% |
| Nunca | 58 | 22% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 4.
Pregunta No.3



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

Los resultados obtenidos permiten identificar que el 37% de los clientes siempre encuentra medicamentos genéricos cuando no hay stock de la marca buscada. El 24% casi siempre, el 22% nunca y el 17% algunas veces.

Analizando las respuestas, se evidencia que si hay alternativas para menos de la mitad de los clientes cuando estos no pueden encontrar la marca buscada, siendo esta situación altamente peligrosa en la medida que promueve a que los clientes busquen otra farmacia para realizar sus compras.

Las respuestas obtenidas, evidencian un problema en la gestión de inventarios relacionada al oportuno abastecimiento y a la diversificación en la compra de medicamentos que tiende a afectar la experiencia de compra de los clientes.

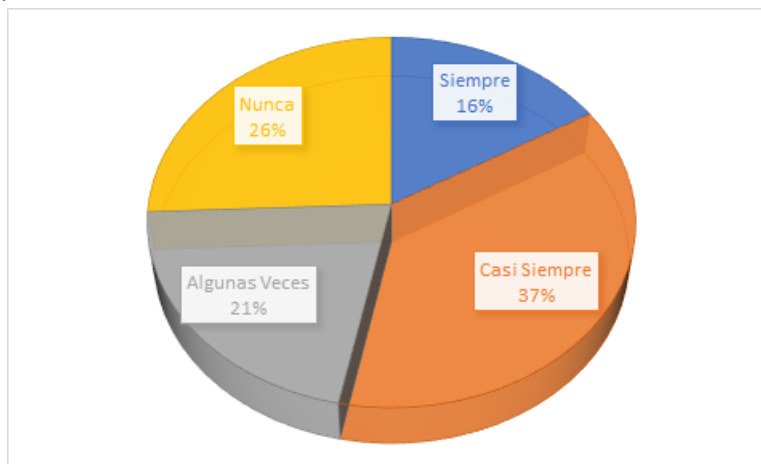
4. ¿Considera que los productos en perchas se encuentran bien organizados siendo fáciles de ubicar?

Tabla 7.
Pregunta No.4

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|-----------------|-------------|
| Siempre | 44 | 16% |
| Casi Siempre | 99 | 37% |
| Algunas Veces | 57 | 21% |
| Nunca | 69 | 26% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 5.
Pregunta No.4



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

La organización en perchas motiva a la compra de productos principalmente complementarios a los medicamentos. Los resultados muestran que el 37% casi siempre encuentran bien organizadas las perchas, el 26% nunca, el 21% algunas veces y el 16% siempre.

Analizando las respuestas, se observa que la mayor concentración describe una necesidad urgente de revisar la organización de la farmacia buscando mejorar la ubicación, nomenclatura y orden de las perchas. Esta situación no motiva al cliente a adquirir más productos lo que incide en el volumen de ventas y principalmente reduce la facturación.

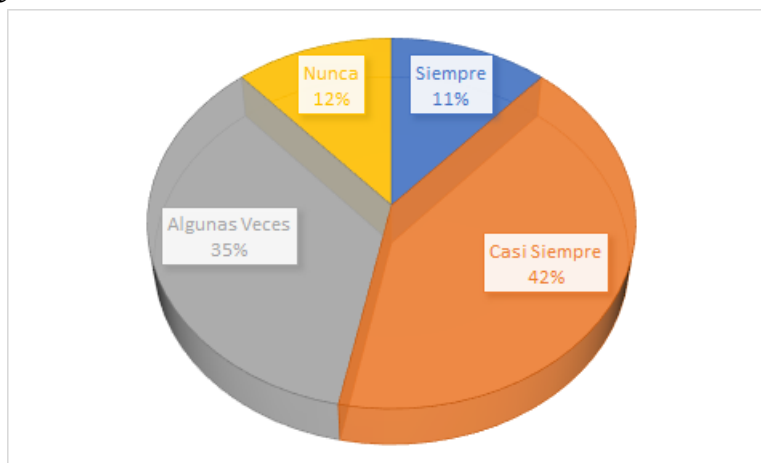
5. ¿Los tiempos de espera en cola para ser atendido, son razonables?

Tabla 8.
Pregunta No.5

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|-----------------|-------------|
| Siempre | 31 | 12% |
| Casi Siempre | 112 | 42% |
| Algunas Veces | 95 | 35% |
| Nunca | 31 | 12% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 6.
Pregunta No.5



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

Los tiempos de espera desmejoran la experiencia del cliente afectando la lealtad de la marca. Los resultados obtenidos indican que el 42% casi siempre espera tiempos razonables, el 35% algunas veces, el 12% nunca y el 11% siempre.

Los resultados permiten observar que en cuanto a tiempos de espera no existe un problema mayor actualmente, siendo aceptable la demora que tiene un cliente para ser atendido. No obstante, es importante verificar las herramientas actualmente disponibles por parte de los auxiliares de farmacia para poder reducir los tiempos y mejorar el servicio actualmente prestado.

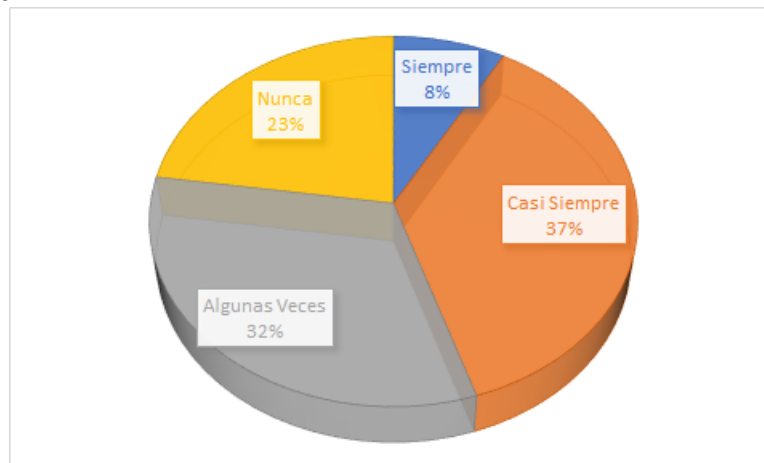
6. ¿El personal demuestra tener conocimiento sobre los productos, brindándole una asistencia efectiva?

Tabla 9.
Pregunta No.6

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|------------|-------------|
| Siempre | 22 | 8% |
| Casi Siempre | 99 | 37% |
| Algunas Veces | 87 | 32% |
| Nunca | 61 | 23% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 7.
Pregunta No.6



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

El conocimiento del personal es de vital importancia para establecer una guía efectiva a los clientes, permitiendo tener mayor seguridad en la adquisición principalmente de los medicamentos. Los resultados muestran que el 37% de los clientes casi siempre indican que el personal tiene conocimientos, el 32% algunas veces el 23% nunca y el 8% siempre.

Se evidencia que es necesario identificar los procesos de atención y nivel de preparación que actualmente tiene el personal, puesto que esto incide en el volumen de ventas y principalmente en la calidad de servicio.

Existe un alto porcentaje que al responder con la opción Nunca, muestra insatisfacción en la actual atención que amerita ser revisada para poder eliminar problemas que atentan contra el valor del negocio.

7. ¿Se siente satisfecho con la rapidez que la Farmacia Su Economía repone los productos en perchas?

Tabla 10.

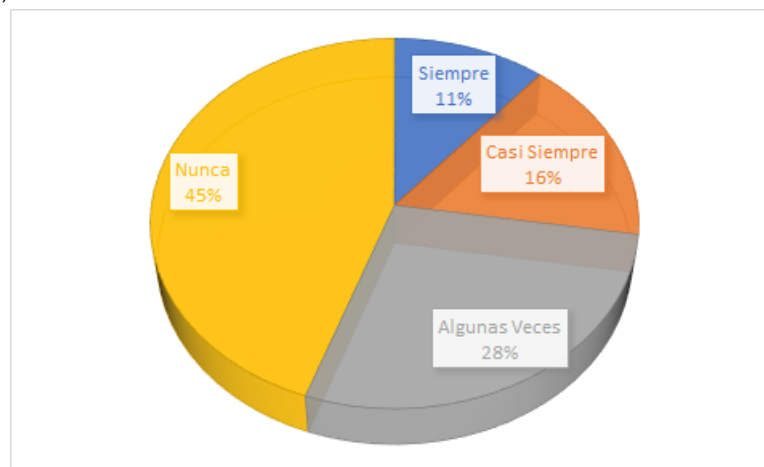
Pregunta No.7

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|------------|-------------|
| Siempre | 30 | 11% |
| Casi Siempre | 44 | 16% |
| Algunas Veces | 75 | 28% |
| Nunca | 120 | 45% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 8.

Pregunta No.7



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

La velocidad de reposición permite proyectar una imagen de organización que permite a los clientes incentivarse a comprar productos una vez que ingresan en la farmacia. Los resultados señalan que el 45% nunca reponen los productos y el 28% sólo algunas veces, lo que indica que existen espacios vacíos regularmente. El 16% casi siempre se reponen y el 11% siempre.

Es evidente que existe un problema en la reposición de las perchas lo que desmejora la imagen de organización y atención a los clientes. Además, las perchas no surtidas limitan la venta y dan lugar a una imagen de falta de calidad que puede afectar la percepción de calidad en el cliente, motivándolo a asistir a otra farmacia.

8. ¿Las instalaciones se encuentran limpias y debidamente organizada?

Tabla 11.

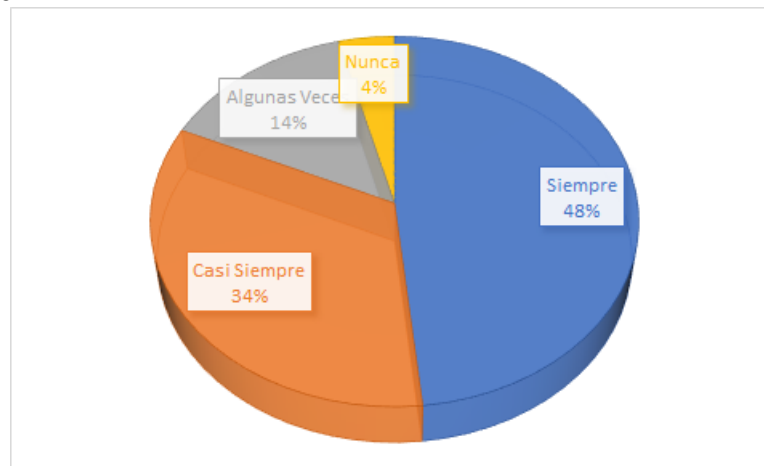
Pregunta No.8

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|------------|-------------|
| Siempre | 130 | 48% |
| Casi Siempre | 90 | 33% |
| Algunas Veces | 38 | 14% |
| Nunca | 11 | 4% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 9.

Pregunta No.8



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

La limpieza es un factor indispensable que permite brindar una imagen de confiabilidad en los clientes. El 48% indica que siempre encuentra limpia la farmacia, el 34% casi siempre, el 14% algunas veces y el 4% nunca.

Se puede concluir que no existe mayor problema en cuanto a la limpieza de la farmacia, dando una imagen siempre de pulcritud. Esta situación se puede calificar como una actual fortaleza que debe mantenerse.

Es importante que se revisen no obstante los sistemas de control de aseo actualmente implementados a fin de mejorarlos elevando los porcentajes existentes.

9. ¿La farmacia ofrece oportuna información sobre medicamentos y productos ofertados?

Tabla 12.

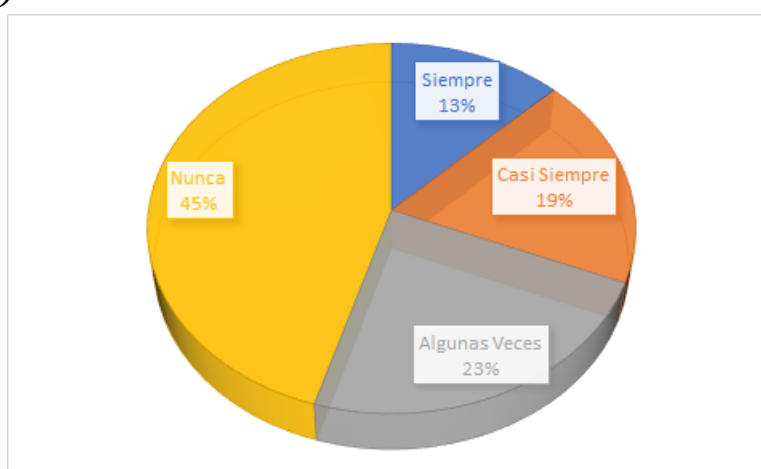
Pregunta No.9

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|------------|-------------|
| Siempre | 34 | 13% |
| Casi Siempre | 50 | 19% |
| Algunas Veces | 63 | 23% |
| Nunca | 122 | 45% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 10.

Pregunta No.9



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

La información oportuna motiva a los clientes a comprar dado que pueden informarse de promociones, alternativas y opciones que favorezcan su satisfacción. Los resultados señalan que el 45% nunca encuentran información oportunamente, el 23% sólo algunas veces, el 19% casi siempre y el 13% siempre.

Se puede concluir que actualmente la farmacia no cuenta con un sistema efectivo de información lo que no permite mejorar el volumen de ventas. De igual manera, afecta la calidad de atención lo que incide en el posicionamiento de marca y principalmente en los niveles de competitividad.

Esta situación es claramente una debilidad que evidencia una gestión limitada con el control del inventario pudiendo tener productos con baja rotación que no se acompañan con estrategias para poder incrementar su venta.

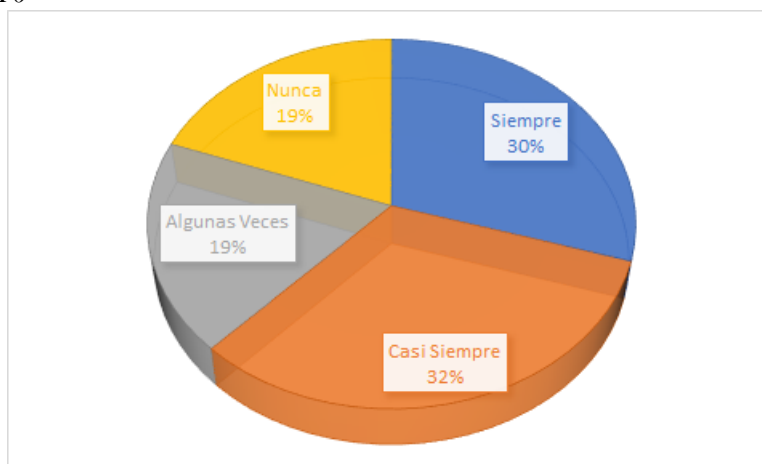
10. ¿Al asistir a la Farmacia Su Economía, termina satisfecho por el servicio recibido?

Tabla 13.
Pregunta No.10

| OPCIÓN | CANTIDAD | TASA |
|---------------|------------|-------------|
| Siempre | 80 | 30% |
| Casi Siempre | 87 | 32% |
| Algunas Veces | 50 | 19% |
| Nunca | 52 | 19% |
| Total | 269 | 100% |

Fuente: Autora

Figura 11.
Pregunta No.10



Fuente: Autora

Análisis y Discusión:

La satisfacción es un elemento clave en el proceso de crecimiento del negocio. Actualmente, el 32% indica que casi siempre queda satisfecho una vez visitada la farmacia. El 30% siempre, el 19% algunas veces y nunca respectivamente.

Se evidencia que si bien se ha realizado un esfuerzo por tratar de satisfacer las necesidades del cliente, existen problemas que se derivan de la gestión de inventarios, relacionados principalmente al abastecimiento, la ubicación en perchas y la información.

Cada uno de estos elementos son direccionadores de la propuesta que debe realizarse para fomentar un mayor volumen de ventas y principalmente desarrollar mayor lealtad de los clientes con la marca.

3.3 Resultados y discusión de la investigación interna

3.3.1 Análisis de la información financiera y cuantificación del inventario

La Farmacia Su Economía, no tiene obligación de llevar contabilidad lo que complica la identificación de la estructura de su capital y cuentas, afectando esta situación el control efectivo del inventario. Por esta razón, lo primero que se desarrolló fue realizar un levantamiento de datos para identificar el inventario actual, la variación de este durante los últimos tres meses y la elaboración de los estados financieros del año 2025.

El movimiento de las cuentas respaldados en documentos tributarios, permitieron plantear los siguientes estados financieros, con lo que la farmacia iniciará el año 2026.

Tabla 14

Estado Financiero 2025 elaborados mediante levantamiento de documentos

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | | | |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|
| FARMACIA SU ECONOMÍA | | | | |
| Al 31 de diciembre 2025 | | | | |
| ACTIVOS | | \$ 23.500,00 | PASIVOS | \$ 13.500,00 |
| ACTIVO CORRIENTE | \$ 17.000,00 | | Pasivo Corriente | |
| Caja y Equivalentes | | | Cuentas por pagar | \$ 9.000,00 |
| Caja Operativa en farmacia | \$ 800,00 | | Proveedores de medicamentos | \$ 7.200,00 |
| Bancos | | | Obligaciones laborales | \$ 1.100,00 |
| Banco Pichincha | \$ 2.000,00 | | Impuesto por pagar IVA | \$ 700,00 |
| Banco Pacífico | \$ 700,00 | | Pasivo No Corriente | \$ 4.500,00 |
| Inventarios | | | Préstamos bancarios | \$ 4.500,00 |
| Medicamentos (Detalle adjunto) | \$ 12.000,00 | | | |
| Productos varios | \$ 500,00 | | | |
| Cuentas por cobrar | | | | |
| Clientes empresariales | \$ 1.000,00 | | | |
| ACTIVO NO CORRIENTE | \$ 6.500,00 | | | |
| Muebles y Enseres | | | | |
| Mobiliario y estanterías | \$ 3.500,00 | | | |
| Equipos | | | | |
| Tecnológicos | \$ 3.500,00 | | PATRIMONIO | \$ 10.000,00 |
| Refrigeración | \$ 500,00 | | Capital | \$ 8.000,00 |
| Medicamentos | \$ 500,00 | | Social | \$ 2.000,00 |
| (-) Depreciación acumulada | \$ -1.000,00 | | Utilidad del Ejercicio | \$ 2.000,00 |

| ESTADO DE RESULTADOS | | |
|--|------------------------|---------------------|
| FARMACIA SU ECONOMÍA | | |
| Del 1 de enero 2025 al 31 de diciembre 2025 | | |
| INGRESOS | | \$ 36.000,00 |
| | Ventas Netas | \$ 36.000,00 |
| EGRESOS | | |
| COSTOS | | \$-24.000,00 |
| | (-) Costo de Ventas | \$-24.000,00 |
| MARGEN DE CONTRIBUCIÓN | | \$ 12.000,00 |
| GASTOS | | \$ 10.000,00 |
| | Gastos de Personal | \$ 5.000,00 |
| | Arriendo de Local | \$ 2.400,00 |
| | Servicios Básicos | \$ 1.200,00 |
| | Gastos Administrativos | \$ 800,00 |
| | Gastos de Ventas | \$ 600,00 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | \$ 2.000,00 |
| | Impuesto a la Renta | \$ - |
| UTILIDAD NETA | | \$ 2.000,00 |

Fuente: Autora

Desarrollados los balances se observa que en promedio la farmacia administra un total real de 2553 variaciones (medicamentos y productos), manteniendo un inventario total de USD. 12.500,00 (Doce mil quinientos dólares americanos). Se puede realizar varios cálculos para la definición de procesos de administración de inventarios de manera efectiva.

3.3.2 Análisis de composición del inventario

Se procedió a realizar el análisis de composición del inventario y su variación cada mes para poder establecer la necesidad de producto y abastecimiento. Los datos levantados tomaron como referencia el último trimestre.

Tabla 15
Concentración del inventario por tipo 2025

| MES | Medicamentos | Productos varios | TOTAL | % | % |
|-------------------|---------------------|-------------------------|--------------|---------------|--------------|
| ENERO | \$ 15.600,00 | \$ 890,00 | \$ 16.490,00 | 94,60% | 5,40% |
| FEBRERO | \$ 13.400,00 | \$ 560,00 | \$ 13.960,00 | 95,99% | 4,01% |
| MARZO | \$ 14.500,00 | \$ 1.200,00 | \$ 15.700,00 | 92,36% | 7,64% |
| ABRIL | \$ 12.890,00 | \$ 1.035,00 | \$ 13.925,00 | 92,57% | 7,43% |
| MAYO | \$ 13.650,00 | \$ 1.400,00 | \$ 15.050,00 | 90,70% | 9,30% |
| JUNIO | \$ 11.540,00 | \$ 980,00 | \$ 12.520,00 | 92,17% | 7,83% |
| JULIO | \$ 9.800,00 | \$ 8.500,00 | \$ 18.300,00 | 53,55% | 46,45% |
| AGOSTO | \$ 8.460,00 | \$ 750,00 | \$ 9.210,00 | 91,86% | 8,14% |
| SEPTIEMBRE | \$ 9.876,00 | \$ 412,00 | \$ 10.288,00 | 96,00% | 4,00% |
| OCTUBRE | \$ 9.850,00 | \$ 263,00 | \$ 10.113,00 | 97,40% | 2,60% |
| NOVIEMBRE | \$ 10.450,00 | \$ 310,00 | \$ 10.760,00 | 97,12% | 2,88% |
| DICIEMBRE | \$ 12.000,00 | \$ 500,00 | \$ 12.500,00 | 96,00% | 4,00% |
| PROMEDIO | \$ 11.834,67 | \$ 1.400,00 | | 90,86% | 9,14% |

Fuente: Autora

En primera instancia se calcularon los porcentajes de concentración del inventario en función a su tipo. Para ello, se dividió el valor económico de los medicamentos para el total de inventario por cada mes. El mismo proceso se realizó de los productos varios.

A manera de empleo, se aplica el procedimiento en el mes de enero, donde el 94.60% se alcanzó dividiendo el total de medicamentos para el total de inventarios. Por otra parte, el 5.40% se obtuvo dividiendo el total de productos varios (890) para el total de inventario (16.490). Este proceso se repitió por cada mes, permitiendo analizar la concentración de inventario por tipo.

Dentro de los resultados, se puede observar un comportamiento anormal en el mes de julio, donde los productos varios mantienen el valor de (8.500 usd) el cual rompe las normales tendencias existentes. Realizando una investigación, se determinó que en este mes surgió un contrato especial de abastecimiento con una empresa privada que adquirió esta mercadería. Esta situación muestra que se pueden realizar negocios considerados extraordinarios los cuales generan movimientos inusuales pero que responden a la gestión administrativa real.

Los resultados muestran que los medicamentos representan en promedio el 90.86% del total frente al 9.14% de los productos varios. Esta situación resulta comprensible dado que la razón propia de la existencia de la farmacia es la salud.

Analizando los diferentes meses del año, se observa que los medicamentos alcanzaron su mayor concentración el mes de octubre con el 97.40%, mientras que la menor se registró en julio con el 53,55%. Al revisar los datos internos se observó que en este mes la farmacia tuvo un contrato especial de productos varios lo que no es algo rutinario sino puntual.

Tabla 16
Análisis de variación

| MES | Medicamentos | % VARIACIÓN | Productos varios | % VARIACIÓN |
|-------------------|---------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|
| ENERO | \$ 15.600,00 | | \$ 890,00 | |
| FEBRERO | \$ 13.400,00 | -14,10% | \$ 560,00 | -37,08% |
| MARZO | \$ 14.500,00 | 8,21% | \$ 1.200,00 | 114,29% |
| ABRIL | \$ 12.890,00 | -11,10% | \$ 1.035,00 | -13,75% |
| MAYO | \$ 13.650,00 | 5,90% | \$ 1.400,00 | 35,27% |
| JUNIO | \$ 11.540,00 | -15,46% | \$ 980,00 | -30,00% |
| JULIO | \$ 9.800,00 | -15,08% | \$ 8.500,00 | 767,35% |
| AGOSTO | \$ 8.460,00 | -13,67% | \$ 750,00 | -91,18% |
| SEPTIEMBRE | \$ 9.876,00 | 16,74% | \$ 412,00 | -45,07% |
| OCTUBRE | \$ 9.850,00 | -0,26% | \$ 263,00 | -36,17% |
| NOVIEMBRE | \$ 10.450,00 | 6,09% | \$ 310,00 | 17,87% |
| DICIEMBRE | \$ 12.000,00 | 14,83% | \$ 500,00 | 61,29% |
| PROMEDIO | | -1,63% | | 67,53% |

Fuente: Autora

Para poder comprender la manera como el inventario de medicamentos y productos varios cambia, se procedió a realizar un análisis de variación en el que se toma el mes que se desea revisar y se le resta el mes anterior, para posteriormente dividirlo para el mes seleccionado. Por ejemplo, la variación de febrero de los medicamentos es de -14.10%, que es el resultado del siguiente proceso: $(13.400-15600)/13.400$.

Realizando el análisis de variación por cada mes, se identifica que la variación de los medicamentos promedio es decreciente con una tasa de -1.63%. La obtención de este valor es el promedio de las variaciones de cada uno de los meses. El resultado permite

concluir que la demanda prácticamente es estandarizada con pequeños cambios de incremento o decrecimiento. Por el contrario, la variación promedio de los productos es de 67.53% lo que indica que la venta cambia ampliamente teniendo meses picos y otros bajos. En este caso, el mes de julio registró la mayor cantidad de ventas de este tipo de inventario.

El análisis realizado permite concluir que la administración del inventario de los medicamentos es estandarizada dado a una demanda constante y estable, no existiendo meses picos o bajos de gran dimensión. Por el contrario, la demanda de los productos encuentra movimientos más variables, identificándose un pico en el mes de julio por el negocio extraordinario indicado anteriormente.

Es viable totalmente la aplicación de técnicas de administración como la OEP, puntos de reorden y stocks de seguridad. A continuación, se muestran las variaciones señaladas:

Figura 12

Variación de la composición del inventario por tipo



Fuente: Autora

3.3.3 Esquema de clasificación de inventario y análisis ABC

Una vez estudiada la rotación del inventario, se procede a clasificarlo mediante el método ABC, para ello se utilizó el siguiente criterio:

Tabla 17
Criterios de clasificación ABC

| Criterios | Representación |
|------------------|------------------------------|
| Clase A | 80% del valor de las compras |
| Clase B | 15% del valor de las compras |
| Clase C | 5% del valor de las compras |

Fuente: **Autora**

Para el estudio se eliminaron los medicamentos y productos que a diciembre 2025 tenían saldo cero de inventario. Posteriormente se multiplicó la cantidad por el precio unitario y se ordenó los productos de mayor a menor para finalmente calcular la tasa acumulada. En este sentido se realizó el estudio con 161 productos de inventario que se comercializan en la farmacia.

Conforme este resultado se procedió a clasificar al inventario ABC, obteniendo un total de 112 productos en la categoría A con un total de inventarios de USD. 9.985,11 (Nueve mil novecientos ochenta y cinco dólares americanos con once centavos), que representan el 79,88%. En la categoría B se obtuvo 36 productos que acumulan un inventario total de USD. 1.880,36 (Mil ochocientos ochenta dólares americanos con treinta y seis centavos), mismos que representan el 15,04% del total. Finalmente, en la categoría C se obtuvo 161 productos que acumulan USD. 635,11 (Seiscientos treinta y cinco dólares americanos con once centavos), que representan el 5,08%.

Tabla 18
Resultados de la categorización ABC

| TIPO | CANTIDAD | TOTAL | % |
|--------------|-----------------|---------------------|----------------|
| A | 112 | \$ 9.985,11 | 79,88% |
| B | 36 | \$ 1.880,36 | 15,04% |
| C | 13 | \$ 635,11 | 5,08% |
| TOTAL | 161 | \$ 12.500,58 | 100,00% |

Fuente: **Autora**

Los 112 productos calificados como tipo A aportaron con el 88% del total facturado por la farmacia, revisando estos principalmente son medicamentos los cuales mantienen ventas frecuentes y productos de uso constante como mascarillas, cremas,

productos de aseo en general. Por otra parte, los productos B aportaron con el 15% del total de la facturación estos son medicamentos de tipo especial con receta médica y productos como adornos de casa entre otros. Finalmente, los productos tipo C aportaron con el 5% de la facturación e incluyen medicamentos de venta reservada con receta médica para enfermedades catastróficas principalmente.

3.3.4 Esquema de clasificación de inventario por precio

Una vez clasificado el inventario, se procede a realizar el análisis de clasificación por costo unitario. Se ha definido tres categorías, acorde a la siguiente tabla:

Tabla 19
Criterios de la clasificación por precio.

| TIPO | RANGO |
|-----------------------|----------------|
| CATEGORIA COSTO ALTO | DE 10 A 50 USD |
| CATEGORÍA COSTO MEDIO | DE 5 A 9 USD |
| CATEGORÍA COSTO BAJO | DE 0 A 5 USD |

Fuente: **Autora**

Es importante señalar que la base del portafolio de productos de la farmacia son medicamentos cuyo costo unitario es relativamente bajo. En función de los criterios, se proceder a obtener los resultados de clasificación por categoría de costo

Tabla 20
Resultados de la categorización por costo

| TIPO | CANTIDAD | % |
|-------------|----------|---------|
| COSTO ALTO | 28 | 17,39% |
| COSTO MEDIO | 13 | 8,07% |
| COSTO BAJO | 120 | 74,53% |
| TOTAL | 161 | 100,00% |

Fuente: **Autora**

Analizando los resultados, se observa que el 17,39% del total de productos son de tipo COSTO ALTO, es decir cuyo costo oscila entre 10 a 50 usd. El 8,07% es tipo COSTO MEDIO cuyo costo oscila entre 5 a 9 usd y el 74,53% es tipo COSTO BAJO, cuyo costo oscila entre 0 a 5 usd. La concentración obtenida obedece al costo unitario bajo de los

medicamentos. El análisis es pertinente porque permite establecer el presupuesto que se requiere para mantener el inventario en niveles que permita cubrir la demanda objetivo. En este caso, los costos se deben representar como una variable externa no controlable por la farmacia.

3.3.5 Análisis de la cantidad de stock disponible

En función del stock disponible se puede identificar si cada producto tiene una demanda alta, media o baja, factor que es necesario para calcular los procesos de abastecimiento garantizando que el cliente pueda encontrar los productos requeridos. El análisis desarrollado, toma como criterio de evaluación de la demanda lo siguiente:

Tabla 21

Criterios de calificación de la demanda

| TIPO | STOCK |
|-------|---------------------|
| ALTA | DE 71 EN ADELANTE |
| MEDIA | DE 31 A 70 UNIDADES |
| BAJA | DE 0 A 30 UNIDADES |

Fuente: **Autora**

En el Anexo No.4 se pueden apreciar los cálculos realizados. A continuación, la tabla obtenida:

Tabla 22

Calificación de la demanda acorde el stock disponible

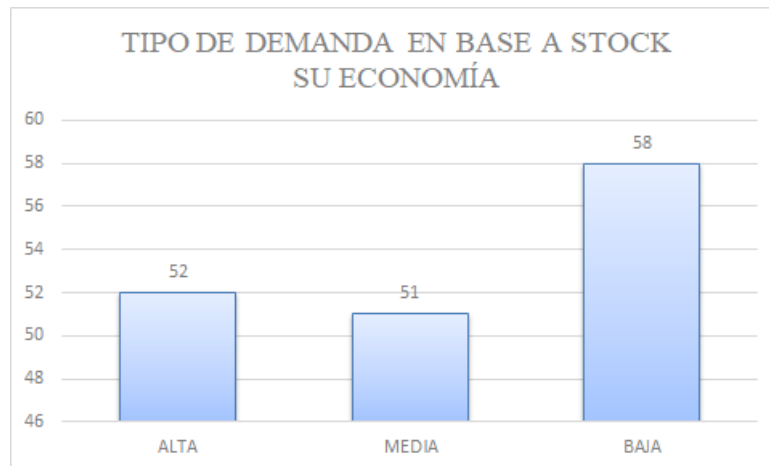
| TIPO | CANTIDAD | % |
|-------|----------|---------|
| ALTA | 52 | 32,30% |
| MEDIA | 51 | 31,68% |
| BAJA | 58 | 36,02% |
| TOTAL | 161 | 100,00% |

Fuente: **Autora**

Los resultados obtenidos muestran que el 32,20% de los productos mantiene una alta demanda y por ende rotación. El 31.68% mantiene una demanda media y el 36.02% mantiene una demanda baja.

Figura 13

Calificación de la demanda acorde el stock disponible



Fuente: Autora

Es importante señalar que, si bien la mayor tasa comprende productos con baja demanda, estos son necesarios puesto que los clientes los adquieren en conjunto. La calificación de la demanda permite establecer la cantidad de veces que se requiere el abastecimiento dado a la rotación, aspecto que se calculará más adelante.

4.3.6 Cálculo del stock de seguridad mínimo

Para poder disponer de suficiente inventario de medicamentos y productos, es necesario calcular el stock de seguridad y de manera paralela se determinará el punto de reorden que señale exactamente el momento en el que debe solicitarse al proveedor el envío de mercadería.

Para su desarrollo, en primera instancia se realizó un levantamiento de los tiempos de demora en la entrega de los proveedores y se relacionó con el comportamiento de la demanda. El proceso de cálculo se realizó con los tres medicamentos de mayor demanda analizados anteriormente. Una vez realizada la prueba piloto se universalizará la técnica para todo el inventario disponible.

Tabla 23.*Cálculo de demanda diaria y tiempo promedio de entrega de proveedor*

| Producto | Requerimiento | Demanda diaria Promedio | Tiempo recepción (Días) |
|-----------------|----------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Paracetamol | 7581 | 22 | 9 |
| Ibuprofeno | 3709 | 11 | 12 |
| Dextrometorfano | 2881 | 9 | 18 |

Fuente: Su Economía

Para el cálculo del stock de seguridad se utilizó la siguiente ecuación:

Ecuación 1*Stock de seguridad*

$$\text{Stock de Seguridad} = Z \times Od \times \sqrt{L}$$

Donde,

Z: Número de desviaciones estándar según el nivel de servicio. En este caso se aplica el nivel de servicio del 95%. (1.64)

Od: Desviación estándar de la demanda diaria

L: Tiempo promedio de entrega del proveedor

Se procede al cálculo del stock de seguridad para cada producto:

Tabla 24.
Demanda por medicamento

| Día | Demanda real | | |
|-------------------|--------------|--------------|-----------------|
| | Paracetamol | Ibuprofeno | Dextrometorfano |
| 1 | 21 | 12 | 19 |
| 2 | 24 | 12 | 19 |
| 3 | 24 | 10 | 19 |
| 4 | 20 | 11 | 17 |
| 5 | 20 | 10 | 19 |
| 6 | 22 | 10 | 17 |
| 7 | 20 | 11 | 17 |
| 8 | 21 | 10 | 19 |
| 9 | 20 | 10 | 17 |
| 10 | 21 | 12 | 18 |
| 11 | 22 | 12 | 19 |
| 12 | 24 | 11 | 19 |
| 13 | 21 | 10 | 19 |
| 14 | 21 | 12 | 19 |
| 15 | 20 | 12 | 17 |
| 16 | 21 | 10 | 18 |
| 17 | 23 | 11 | 19 |
| 18 | 22 | 12 | 18 |
| 19 | 24 | 10 | 18 |
| 20 | 24 | 12 | 18 |
| 21 | 22 | 11 | 17 |
| 22 | 22 | 11 | 18 |
| Promedio | 21,77 | 11,00 | 18,18 |
| Desviación | 1,44 | 0,85 | 0,83 |

Fuente: Autora

Tabla 25.
Stock de seguridad

| Producto | Z | Od | Raiz Tiempo | Stock de Seguridad |
|-----------------|------|------|-------------|--------------------|
| Paracetamol | 1,64 | 1,44 | 3 | 7,12 |
| Ibuprofeno | 1,64 | 0,85 | 3,46410162 | 4,86 |
| Dextrometorfano | 1,64 | 0,83 | 4,24264069 | 5,81 |

Fuente: Autora

Los resultados obtenidos indican que el stock de seguridad es de 8 cajas de paracetamol, 5 de ibuprofeno y 6 de dextrometorfano. Con estos resultados se procede a calcular el punto de reorden.

Ecuación 2*Punto de reorden*

$$\text{Punto de Reorden} = D \times L + SS$$

Donde,

D: Demanda promedio diaria

L: Número de días promedio de demora del pedido

SS: Stock de seguridad

A continuación, se exponen los resultados obtenidos:

Tabla 26.*Punto de reorden*

| Producto | D | L | SS | Punto de Reorden |
|-----------------|----------|----------|-----------|-------------------------|
| Paracetamol | 21,77 | 9 | 7,12 | 203,08 |
| Ibuprofeno | 11,00 | 12 | 4,86 | 136,86 |
| Dextrometorfano | 18,18 | 18 | 5,81 | 333,09 |

Fuente: Autora

Los resultados señalan que el paracetamol debe solicitarse cuando el stock alcance las 204 cajas, el ibuprofeno cuando se disponga de 137 unidades y el dextrometorfano cuando se disponga de 334 cajas. Al cumplir estos procesos de abastecimiento se permitirá disponer de manera efectiva el inventario, evitando caer en la ruptura.

Una vez explicado el proceso, se procede al cálculo del stock de seguridad y al punto de reorden de los diferentes productos disponibles en la farmacia:

Tabla 27.*Cálculo del stock de seguridad y punto de reorden de los ítems de la farmacia SU ECONOMÍA*

| GRUPO S | Código | Descripción de productos | Z | Od | Raiz Tiempo | D | L | Stock de Seguridad | Punto de Reorden |
|---------|------------|---|------|------|-------------|-------|-------|--------------------|------------------|
| 1 | MASC | MASCARILLA ADULTO | 1,64 | 1,35 | 4,92 | 15,96 | 24,22 | 10,90 | 397,59 |
| 146 | CUR RE NIÑ | CURITAS REDONDAS NIÑOS X200UNID | 1,64 | 1,08 | 3,31 | 17,76 | 10,94 | 5,84 | 200,17 |
| 153 | VENDITAS | CURITAS REDONDO X200UNID | 1,64 | 1,43 | 4,21 | 20,21 | 17,74 | 9,88 | 368,54 |
| 110 | IBUPR | IBUPROFENO 400MG TABLETAS | 1,64 | 1,23 | 4,16 | 21,30 | 17,32 | 8,41 | 377,19 |
| 47 | GAH | GASA HERENCO X1UNIDAD 10 X 10CM | 1,64 | 1,47 | 4,88 | 21,59 | 23,83 | 11,75 | 526,31 |
| 43 | ASP100 | ASPIRINA 100 | 1,64 | 1,49 | 4,34 | 17,46 | 18,81 | 10,63 | 339,12 |
| 72 | IBUPRO | IBUPROFENO 800MG | 1,64 | 0,98 | 4,36 | 22,42 | 19,03 | 7,00 | 433,62 |
| 36 | ROJ | RECOLECTOR DE ORINA JOSA 100ML | 1,64 | 1,32 | 4,64 | 23,20 | 21,53 | 10,06 | 509,48 |
| 86 | RDH | RECOLECTOR DE HECES UNIDADES | 1,64 | 1,30 | 4,52 | 20,16 | 20,41 | 9,64 | 421,22 |
| 44 | CMA | CURITAS MARVEL | 1,64 | 1,20 | 4,92 | 18,83 | 24,23 | 9,71 | 465,87 |
| 59 | CMI | CURITAS MICKEY | 1,64 | 1,64 | 4,25 | 17,84 | 18,10 | 11,43 | 334,27 |
| 5 | BIS HE | BISMUTOL HEPAT 30 CAP | 1,64 | 1,01 | 3,42 | 15,89 | 11,70 | 5,67 | 191,62 |
| 9 | UM GR | UMBRALE GRIP GEL | 1,64 | 1,14 | 4,47 | 19,77 | 20,02 | 8,40 | 404,20 |
| 4 | DISO | DICLOFENACO SODICO SOL INYEC 75MG/3ML | 1,64 | 1,47 | 4,04 | 16,36 | 16,30 | 9,76 | 276,44 |
| 11 | ALC | ALERCET 10MG | 1,64 | 1,19 | 3,77 | 23,79 | 14,18 | 7,36 | 344,80 |
| 28 | PRED2 | PREDNISONA TAB 20MG | 1,64 | 1,35 | 4,03 | 23,71 | 16,28 | 8,95 | 394,96 |
| 149 | UMB | UMBRALE 500MG CAPSULAS | 1,64 | 0,99 | 4,04 | 16,01 | 16,31 | 6,54 | 267,57 |
| 51 | BRONA | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑA 100ML | 1,64 | 1,02 | 3,18 | 16,61 | 10,14 | 5,32 | 173,74 |
| 52 | BRONO | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑO 100ML | 1,64 | 1,13 | 4,65 | 19,02 | 21,61 | 8,59 | 419,63 |
| 160 | AMPI | AMPIBEX 500 MG CAPSULAS | 1,64 | 1,48 | 3,87 | 19,07 | 14,94 | 9,37 | 294,20 |
| 135 | UV | UVAMIN RETARD 100MG CAPSULAS | 1,64 | 1,44 | 4,82 | 15,43 | 23,19 | 11,40 | 369,08 |
| 62 | ARA 50 | ARADOS 50MG TABLETAS | 1,64 | 0,99 | 3,66 | 22,36 | 13,43 | 5,95 | 306,23 |
| 2 | DNRT | DOLO-NEUROBIO RETARD TABLETAS | 1,64 | 1,65 | 3,74 | 22,22 | 13,96 | 10,09 | 320,39 |
| 13 | ARAD | ARADOS 100MG | 1,64 | 1,17 | 3,54 | 22,22 | 12,52 | 6,76 | 284,88 |
| 81 | BUPF | BUPREX FLASH 400MG | 1,64 | 1,17 | 4,83 | 18,26 | 23,29 | 9,29 | 434,48 |
| 30 | AF | ADORLAN FORTE | 1,64 | 1,43 | 4,55 | 21,03 | 20,72 | 10,68 | 446,40 |
| 32 | IME | IMEZZUT C CAP 15G | 1,64 | 1,63 | 3,95 | 18,21 | 15,62 | 10,57 | 295,00 |
| 49 | AHCT | ARADOS HCT 50 50MG712.5MG | 1,64 | 1,46 | 4,23 | 23,13 | 17,91 | 10,10 | 424,37 |
| 100 | GEN TA | GENFAR GRIP TABLETAS | 1,64 | 0,89 | 3,84 | 22,18 | 14,76 | 5,62 | 333,13 |
| 15 | ALT | ALTACEF 500MG TABLETAS | 1,64 | 1,11 | 4,65 | 22,10 | 21,59 | 8,47 | 485,77 |
| 107 | ME 15 | MELOXICAM 15 MG | 1,64 | 1,58 | 4,97 | 17,50 | 24,67 | 12,88 | 444,55 |
| 57 | LOS PO 100 | LOSARTAN GENERICO 100MG COMPRIMIDOS | 1,64 | 0,92 | 3,16 | 20,89 | 9,97 | 4,78 | 212,98 |
| 12 | 7,861E+12 | BUPREX FLEX | 1,64 | 0,97 | 3,16 | 21,07 | 9,96 | 5,04 | 214,88 |
| 71 | LOSAR | LOSARTAN POTASICO 100MG | 1,64 | 1,28 | 3,81 | 19,74 | 14,49 | 7,99 | 294,10 |
| 42 | HC | HISOPOS CARLITOS x100 | 1,64 | 1,28 | 3,99 | 23,92 | 15,94 | 8,39 | 389,76 |
| 26 | HC1 | HISOPOS CARLITOS x200 | 1,64 | 1,41 | 4,28 | 24,76 | 18,32 | 9,88 | 463,65 |
| 10 | TAD | TADALAFILO 5MG | 1,64 | 1,64 | 4,06 | 18,91 | 16,45 | 10,91 | 321,99 |
| 40 | VIL | VILZERMET 50/500MG | 1,64 | 1,58 | 3,32 | 21,47 | 11,06 | 8,62 | 245,98 |
| 113 | GGN | GENFAR GRIP NOCHE SOB x6G | 1,64 | 0,92 | 3,27 | 23,12 | 10,68 | 4,94 | 252,01 |
| 35 | AR HCT | ARADOS HCT 100MG TABLETAS | 1,64 | 1,04 | 4,52 | 19,40 | 20,46 | 7,73 | 404,71 |
| 50 | PHAR | PHARMATON VITALITY CAP x30 | 1,64 | 1,49 | 3,30 | 20,28 | 10,89 | 8,07 | 228,97 |
| 161 | MOLA | MOLAR-EX FORTE CAPSULAS | 1,64 | 1,39 | 3,65 | 19,38 | 13,30 | 8,31 | 265,94 |
| 78 | GUAN QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 8 | 1,64 | 1,19 | 3,02 | 20,53 | 9,12 | 5,88 | 193,08 |
| 77 | BIE | BIENEX 15MG | 1,64 | 0,91 | 3,46 | 23,11 | 11,99 | 5,15 | 282,21 |
| 23 | ESO 20MG | ESOMAX CAPSULA ESOMEPRAZOL20MG | 1,64 | 1,25 | 3,74 | 20,13 | 13,99 | 7,64 | 289,27 |
| 65 | PREST | PRESTAT 50MG | 1,64 | 1,36 | 3,78 | 19,08 | 14,26 | 8,40 | 280,47 |
| 83 | GUANT | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO 6.5 | 1,64 | 1,65 | 3,04 | 16,54 | 9,25 | 8,25 | 161,13 |
| 70 | NEU F | DOLO NEUROBION FORTE | 1,64 | 1,31 | 4,32 | 19,96 | 18,68 | 9,27 | 382,09 |
| 54 | OMEPR | OMEZZOL 20MG | 1,64 | 1,28 | 4,59 | 16,04 | 21,04 | 9,62 | 347,04 |

| | | | | | | | | | |
|-----|-----------|--|------|------|------|-------|-------|-------|--------|
| 132 | ET | ETEC 1000MG | 1,64 | 1,57 | 4,80 | 23,40 | 23,06 | 12,38 | 552,06 |
| 18 | BIP | BIPETOL 40MG CAPSULAS | 1,64 | 1,17 | 3,31 | 16,47 | 10,94 | 6,35 | 186,44 |
| 31 | CUR | CURAM 1000MG | 1,64 | 1,23 | 4,44 | 21,88 | 19,69 | 8,92 | 439,87 |
| 6 | ARC | ARCOXIA 120MG COMP14 | 1,64 | 1,17 | 4,33 | 23,70 | 18,79 | 8,33 | 453,54 |
| 56 | LEV 5MG | LEVOCET 5MG CAPSULAS BLANDAS | 1,64 | 1,40 | 3,56 | 16,74 | 12,69 | 8,18 | 220,70 |
| 98 | BUPR | BUPREX FLASH 800MG LS2420160 | 1,64 | 1,54 | 4,70 | 22,00 | 22,13 | 11,89 | 498,75 |
| 19 | ENTE | ENTEROGERMINA AMP-BEB 5ML | 1,64 | 1,29 | 3,12 | 17,32 | 9,71 | 6,57 | 174,77 |
| 151 | GUA QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 7 | 1,64 | 0,91 | 3,19 | 24,90 | 10,20 | 4,79 | 258,80 |
| 84 | FT | FLURITOX F CAP 500/ 60MG | 1,64 | 0,90 | 4,91 | 19,55 | 24,08 | 7,27 | 478,01 |
| 122 | 8,433E+12 | NUCLEO CNP FORTE CAPSULAS | 1,64 | 1,07 | 3,92 | 18,66 | 15,33 | 6,85 | 292,92 |
| 95 | SP | SIMPAUSE 100MG | 1,64 | 0,97 | 3,74 | 19,85 | 13,99 | 5,92 | 283,78 |
| 105 | FLUKIT | FLUKIT PLUSCAPSULAS BLANDAS | 1,64 | 0,99 | 4,60 | 15,04 | 21,12 | 7,44 | 325,13 |
| 158 | TRA DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 1000MG | 1,64 | 1,35 | 3,97 | 18,24 | 15,72 | 8,76 | 295,49 |
| 159 | TR DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 850MG | 1,64 | 1,69 | 4,37 | 24,60 | 19,09 | 12,12 | 481,67 |
| 61 | PAX | PAXIL 20MG | 1,64 | 1,28 | 3,09 | 21,15 | 9,57 | 6,49 | 208,85 |
| 141 | PRES1 | PRESTAT 75MG COMPRIMIDOS | 1,64 | 0,94 | 4,99 | 24,21 | 24,92 | 7,66 | 611,06 |
| 136 | GLMT | GLAVUSMET 50MG/500MG | 1,64 | 1,21 | 4,79 | 15,04 | 22,92 | 9,53 | 354,21 |
| 41 | DEGRA | DEGRALER PLUS 5MG COMPRIMIDOS BAGÓ | 1,64 | 1,28 | 3,78 | 23,33 | 14,28 | 7,94 | 341,05 |
| 127 | CRM | CURAM 625MG | 1,64 | 1,36 | 3,64 | 15,42 | 13,24 | 8,14 | 212,31 |
| 143 | LA1 | LAMICTAL 100MG | 1,64 | 1,16 | 3,07 | 24,39 | 9,41 | 5,83 | 235,44 |
| 111 | LOM | LOMAZOL 5MG COMPRIMIDOS | 1,64 | 1,69 | 4,62 | 20,64 | 21,39 | 12,83 | 454,32 |
| 115 | SUP | SUPRIMAL COMPRIMIDOS | 1,64 | 1,06 | 3,09 | 23,53 | 9,55 | 5,39 | 230,20 |
| 148 | TENSO | TENSORELAX 4MG TABLETAS | 1,64 | 1,54 | 3,94 | 17,99 | 15,52 | 9,94 | 289,13 |
| 67 | BGE | BONAGERMIN AMP-BEB 5ML | 1,64 | 1,21 | 3,12 | 15,79 | 9,71 | 6,20 | 159,64 |
| 118 | VR2 | VENDA RIGIDA 2PLG | 1,64 | 0,88 | 4,94 | 19,83 | 24,38 | 7,14 | 490,41 |
| 63 | PRE | PRESTAT 150MG | 1,64 | 1,01 | 4,23 | 21,15 | 17,93 | 7,03 | 386,17 |
| 112 | IS | ISOFACE 20MG CAPSULAS | 1,64 | 1,23 | 4,85 | 19,31 | 23,50 | 9,80 | 463,76 |
| 20 | ALT1 | ALTROM 30MG COMPR SUBLINGUALES | 1,64 | 1,57 | 3,05 | 21,08 | 9,33 | 7,84 | 204,55 |
| 76 | BDRX | BIODROXIL 1000MG | 1,64 | 0,95 | 4,39 | 17,83 | 19,31 | 6,86 | 351,16 |
| 14 | AMIK | AMIKACINA INY 2ML | 1,64 | 1,26 | 3,41 | 21,02 | 11,62 | 7,04 | 251,19 |
| 58 | ATOR | ATORVASTATINA 40MG TABLETAS | 1,64 | 1,36 | 3,61 | 19,10 | 13,00 | 8,07 | 256,34 |
| 64 | MELO | MELOXICAM AMP 15MG/1.5ML | 1,64 | 1,38 | 3,90 | 23,35 | 15,23 | 8,80 | 364,31 |
| 7 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 1,64 | 1,34 | 4,54 | 15,14 | 20,57 | 9,94 | 321,43 |
| 8 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 1,64 | 1,24 | 4,29 | 20,36 | 18,43 | 8,75 | 384,01 |
| 119 | VR4 | VENDA RIGIDA 4PLG | 1,64 | 1,10 | 4,85 | 19,98 | 23,54 | 8,79 | 479,05 |
| 155 | TAMS DUO | TAMSULON DUO 0,5/0,4MG | 1,64 | 0,99 | 3,46 | 17,03 | 11,94 | 5,59 | 209,05 |
| 80 | COX 90 | COXIB 90MG | 1,64 | 1,05 | 3,85 | 23,36 | 14,80 | 6,60 | 352,32 |
| 88 | ARCX | ARCOXIA 60 MG | 1,64 | 1,62 | 4,05 | 21,16 | 16,42 | 10,78 | 358,25 |
| 102 | BRO | BROXOLAM 15MG SOL INY x10AMP | 1,64 | 1,65 | 3,92 | 20,59 | 15,38 | 10,61 | 327,35 |
| 91 | TUC | TUKOL CARAMELOS SABOR MENTA x4 | 1,64 | 1,31 | 3,97 | 15,58 | 15,74 | 8,50 | 253,66 |
| 39 | CREN | CREMA NIVEA 30ML LATA | 1,64 | 0,85 | 4,66 | 19,47 | 21,75 | 6,51 | 429,92 |
| 114 | AFC | ALGODON FARMACOTTON 70GR | 1,64 | 1,36 | 3,84 | 23,00 | 14,77 | 8,57 | 348,31 |
| 139 | LY | LYRICA 150MG CAPSULAS | 1,64 | 1,26 | 4,64 | 20,20 | 21,54 | 9,59 | 444,71 |
| 85 | VR6 | VENDA RIGIDA 6PLG | 1,64 | 1,50 | 4,27 | 17,84 | 18,22 | 10,49 | 335,59 |
| 17 | CNM | CREMA NIVEA 60ML LATA | 1,64 | 1,35 | 4,20 | 17,08 | 17,64 | 9,31 | 310,59 |
| 25 | PRA | PRADAXA 110MG | 1,64 | 1,08 | 4,89 | 16,02 | 23,88 | 8,62 | 391,21 |
| 34 | NEU20 | NEUROPLUS 20MG COMPRIMIDOS | 1,64 | 0,86 | 3,06 | 16,99 | 9,35 | 4,32 | 163,21 |
| 94 | LAN | LANZOPRAL 30MG SOBRES | 1,64 | 1,52 | 4,04 | 24,62 | 16,29 | 10,09 | 411,21 |
| 99 | ESOMAX 40 | ESOMAX CAPSULAS 40MG | 1,64 | 0,95 | 4,40 | 24,42 | 19,40 | 6,87 | 480,63 |
| 125 | TUK | TUKOL NATURALS CARAMELOS x4 | 1,64 | 1,40 | 4,82 | 22,44 | 23,26 | 11,07 | 532,96 |
| 138 | BVA | BRONCHO-VAXOM ADULTOS | 1,64 | 0,88 | 4,06 | 23,55 | 16,46 | 5,84 | 393,58 |
| 133 | COX 60 | COXIB 60MG | 1,64 | 0,85 | 3,25 | 22,41 | 10,56 | 4,53 | 241,09 |

| | | | | | | | | | |
|-----|-------------------|---|------|------|------|-------|-------|-------|--------|
| 140 | FRXG | FORXIGA 10MG | 1,64 | 1,20 | 3,84 | 23,24 | 14,72 | 7,54 | 349,72 |
| 157 | DES | DESLORAN 5MG CHALVER | 1,64 | 1,41 | 3,25 | 23,44 | 10,59 | 7,50 | 255,86 |
| 46 | COX | COXIB 120MG | 1,64 | 1,63 | 4,70 | 19,68 | 22,11 | 12,55 | 447,63 |
| 74 | AFAR | ALGODON FARMACOTTON 120GR | 1,64 | 1,04 | 4,19 | 16,94 | 17,58 | 7,15 | 304,91 |
| 92 | LYR | LYRICA 300MG | 1,64 | 1,09 | 3,50 | 24,34 | 12,23 | 6,25 | 304,09 |
| 142 | ALL2 | ALLEGRA 180MG TABLETAS | 1,64 | 1,64 | 4,26 | 16,18 | 18,17 | 11,44 | 305,44 |
| 3 | TAC | TACE 1 x1.5MG | 1,64 | 1,39 | 4,69 | 16,17 | 22,02 | 10,67 | 366,63 |
| 79 | NYLO | NYLON MONOFILAMENT 4/0 (1.5METROS) | 1,64 | 1,63 | 4,66 | 16,12 | 21,69 | 12,41 | 362,10 |
| 24 | CHIPS MOVISTAR | CHIPS MOVISTAR | 1,64 | 0,91 | 4,82 | 19,10 | 23,25 | 7,17 | 451,23 |
| 106 | VIT | VITAMINA C +ZINC TABL MAST x12 | 1,64 | 1,15 | 4,08 | 22,14 | 16,64 | 7,70 | 376,15 |
| 144 | TUSS | TUSSEG 40MG SOBRES | 1,64 | 1,14 | 4,91 | 24,91 | 24,10 | 9,22 | 609,55 |
| 152 | VENU | VENUS SUAVE GILLETE | 1,64 | 1,57 | 3,77 | 18,70 | 14,18 | 9,68 | 274,90 |
| 108 | TNNN | TOALLAS NOSOTRAS NOCTURNA NATURAL x10 | 1,64 | 0,87 | 4,15 | 20,14 | 17,20 | 5,90 | 352,24 |
| 38 | CHIP TUENTI | CHIPS TUENTI | 1,64 | 0,95 | 4,50 | 17,59 | 20,22 | 6,99 | 362,75 |
| 123 | HILO NY | NYLON MONOFILAMENT BLUE 3/0 (2METROS) | 1,64 | 1,57 | 4,01 | 22,01 | 16,07 | 10,30 | 363,96 |
| 116 | TIN | TOALLAS INTIMAS NOCTURNAS CON ALAS x10 | 1,64 | 1,45 | 3,12 | 23,59 | 9,74 | 7,42 | 237,19 |
| 109 | LUV FO | LUVIT B FORTE 10.000 | 1,64 | 1,09 | 4,86 | 19,98 | 23,58 | 8,67 | 479,82 |
| 22 | BF | BUPREX FORTE 200MG 5ML | 1,64 | 1,61 | 4,54 | 18,85 | 20,59 | 12,00 | 400,07 |
| 145 | DE PR | PAÑITOS PEQUEÑIN DERMOPRO-100 UNI | 1,64 | 1,31 | 3,54 | 16,13 | 12,55 | 7,62 | 210,15 |
| 129 | CHIPS CLARO | CHIPS CLARO | 1,64 | 1,09 | 3,36 | 20,67 | 11,31 | 5,99 | 239,70 |
| 48 | FKL | FLUKAL 400MG | 1,64 | 0,95 | 3,56 | 22,74 | 12,68 | 5,56 | 293,78 |
| 21 | HSS | HEAD SHOULDERS COMBO x2 SURTIDOS 375/180ML | 1,64 | 1,51 | 3,21 | 18,15 | 10,33 | 7,95 | 195,33 |
| 66 | TCPMB | TOALLITAS CHILDYS PMB SENSITIVE PACKx3 | 1,64 | 1,24 | 3,80 | 22,44 | 14,42 | 7,73 | 331,26 |
| 128 | CEPILLO | CEPILLO COLGATE SLIM SOFT SUAVE X2 | 1,64 | 1,11 | 3,15 | 15,59 | 9,93 | 5,73 | 160,52 |
| 96 | DEX K DC | DEXA KEUTRAL DC 3ML | 1,64 | 1,09 | 4,61 | 20,14 | 21,27 | 8,21 | 436,64 |
| 60 | PPXL | PANOLINI PANTS TALLA XL 36UNI | 1,64 | 1,28 | 4,76 | 21,74 | 22,63 | 9,99 | 501,94 |
| 156 | NOTI | NOTUSIN INFANTIL 100ML | 1,64 | 1,47 | 3,38 | 18,46 | 11,43 | 8,17 | 219,04 |
| 124 | PPD | PANOLINI DELICARE TALLA S 44 UNIDADES | 1,64 | 0,95 | 4,72 | 21,70 | 22,24 | 7,38 | 489,94 |
| 33 | LEVJ | LEVOCET JBE 2.5MG/5MLx 120ML | 1,64 | 1,57 | 4,33 | 17,99 | 18,78 | 11,13 | 348,96 |
| 37 | AMP NEU | NEUROBION 25000 AMPOLLAS | 1,64 | 0,94 | 3,73 | 18,92 | 13,92 | 5,73 | 268,97 |
| 73 | BINO | BINOZYT POLV-SUS-ORA 200MG/5ML x30ML | 1,64 | 1,04 | 3,56 | 15,35 | 12,69 | 6,07 | 200,85 |
| 93 | FUC | FUCICORT CREMA 15G | 1,64 | 1,32 | 4,96 | 22,80 | 24,65 | 10,73 | 572,68 |
| 97 | LOMI | LOMAZOL 5MG 20ML GOTAS | 1,64 | 1,00 | 4,00 | 19,51 | 16,03 | 6,56 | 319,38 |
| 89 | PPL | PANOLINI PANTS TALLA L x40 UNI | 1,64 | 0,94 | 3,46 | 23,98 | 11,99 | 5,31 | 292,86 |
| 16 | IMM | IMMUVIT PLUS Q10CAP x30 | 1,64 | 1,20 | 3,84 | 17,29 | 14,72 | 7,54 | 262,14 |
| 27 | PPM | PANOLINI CONFORT SEC TALLA M 100UNIDADES | 1,64 | 1,26 | 4,91 | 20,94 | 24,10 | 10,16 | 514,81 |
| 154 | PPG2 | PANOLINI CONFORT SEC TALLA G 40 UNIDADES | 1,64 | 0,99 | 3,93 | 15,83 | 15,46 | 6,39 | 251,11 |
| 68 | LAGRI | LAGRICEL OFTEN 10ML | 1,64 | 1,29 | 3,98 | 18,19 | 15,85 | 8,42 | 296,68 |
| 82 | EJPT | EUCAMIEL JARABE 240ML | 1,64 | 1,48 | 4,01 | 22,73 | 16,07 | 9,76 | 375,10 |
| 117 | PRUDEN INVIS | PRUDENTIAL INVISIBLE GRANDE 16 UND | 1,64 | 1,52 | 3,21 | 23,63 | 10,28 | 8,00 | 251,01 |
| 131 | SYSU | SYSTANE ULTRA GOTA OFT 10ML | 1,64 | 1,30 | 3,20 | 20,91 | 10,24 | 6,83 | 220,96 |
| 126 | PRUDENTIAL INV | PRUDENTIAL INVISIBLE PEÑO 18 UND | 1,64 | 1,39 | 3,03 | 18,83 | 9,17 | 6,91 | 179,68 |
| 130 | PAÑPR | PAÑAL ADUL PRUDENTIAL TALLA M | 1,64 | 0,98 | 5,00 | 24,95 | 24,97 | 8,01 | 631,23 |
| 69 | DEGRA FORTE | DEGRALER FORTE SUSP | 1,64 | 1,38 | 4,68 | 24,55 | 21,94 | 10,57 | 549,32 |
| 53 | PPXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XG 100UNIDADES | 1,64 | 1,39 | 3,88 | 17,37 | 15,03 | 8,82 | 269,89 |
| 101 | LA UNI | LAGRICEL UNIDOSIS 0.5ML CAD UNO | 1,64 | 1,14 | 3,01 | 24,38 | 9,03 | 5,61 | 225,82 |
| 104 | UMB 100 | UMBRELLA PROTECTOR SOLAR 100 KIDS MAX | 1,64 | 1,60 | 3,88 | 17,41 | 15,06 | 10,17 | 272,45 |
| 120 | abr | ABRILAR EA 575 200ML | 1,64 | 1,38 | 3,42 | 23,70 | 11,67 | 7,75 | 284,23 |
| 121 | NEFA | NEFADOL 0.1% 5ML | 1,64 | 1,30 | 3,48 | 23,20 | 12,14 | 7,45 | 289,16 |
| 134 | PPXXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XXG 64 UNIDADES | 1,64 | 1,24 | 3,91 | 18,78 | 15,33 | 7,97 | 295,83 |
| 150 | HPA | HUGGIES PANTS XXG x44UNI | 1,64 | 0,91 | 4,42 | 22,75 | 19,58 | 6,60 | 451,92 |

| | | | | | | | | | |
|-----|------------|--------------------------------------|------|------|------|-------|-------|-------|--------|
| 29 | BISTE | BISTENZID OAH40/5/12,5 | 1,64 | 0,87 | 4,03 | 23,60 | 16,27 | 5,75 | 389,59 |
| 75 | AC DUCHA | ACEITE DE DUCHA EUCERIN 400ML | 1,64 | 1,37 | 3,89 | 20,75 | 15,12 | 8,71 | 322,54 |
| 45 | EI | E1000 | 1,64 | 1,16 | 4,72 | 16,03 | 22,27 | 9,00 | 365,94 |
| 55 | 7,8611E+12 | NEBULIZADOR FAMILIAR | 1,64 | 1,58 | 4,31 | 15,46 | 18,57 | 11,18 | 298,20 |
| 90 | ALU | ALULA COMFORT 0-12 MESES 400G | 1,64 | 1,14 | 3,13 | 15,59 | 9,79 | 5,84 | 158,42 |
| 87 | NUTRIO | NUTRIBIO KIDS INMUNO JARABE 150ML | 1,64 | 1,21 | 4,99 | 19,77 | 24,92 | 9,91 | 502,72 |
| 147 | FREE | FREEACNE GEL 30G | 1,64 | 1,29 | 4,04 | 24,17 | 16,28 | 8,53 | 402,14 |
| 103 | EUF | EUFACE SUPLE-ALIM PROBIOT STI x10 | 1,64 | 1,00 | 4,65 | 18,58 | 21,63 | 7,65 | 409,49 |
| 137 | HELI | BASE HELIOCARE EXT-50 LIGHT | 1,64 | 0,85 | 3,92 | 18,83 | 15,36 | 5,47 | 294,63 |

Fuente: Autora

Los resultados obtenidos permiten identificar que en promedio se requiere un stock de seguridad de 8.25 cajas por producto y debe realizarse pedidos cuando el stock se encuentre en 341.25 unidades.

3.3.7 Matriz de costo de inventario mensual (enero-diciembre)

A continuación, se realiza un análisis que permite identificar la cantidad de dinero que la farmacia SU ECONOMÍA invirtió cada mes. Para ello, se procedió a determinar el stock final por mes y se multiplicó por su costo unitario. Los resultados obtenidos son:

Tabla 28.

Matriz de costo de inventario mensual

| MES | INVENTARIO |
|-------------------|--------------|
| ENERO | \$ 16.490,00 |
| FEBRERO | \$ 13.960,00 |
| MARZO | \$ 15.700,00 |
| ABRIL | \$ 13.925,00 |
| MAYO | \$ 15.050,00 |
| JUNIO | \$ 12.520,00 |
| JULIO | \$ 18.300,00 |
| AGOSTO | \$ 9.210,00 |
| SEPTIEMBRE | \$ 10.288,00 |
| OCTUBRE | \$ 10.113,00 |
| NOVIEMBRE | \$ 10.760,00 |
| DICIEMBRE | \$ 12.500,00 |

Fuente: Autora

Figura 14
Matriz de costo de inventario mensual



Fuente: Autora

Analizando la matriz, se puede observar que los meses de mayor concentración del inventario son Julio con el 11,52% y enero con el 10,38%. Por otra parte, los meses de menor concentración son octubre con el 6,37% y septiembre con el 6,48%.

3.3.8 Análisis de ventas mensuales

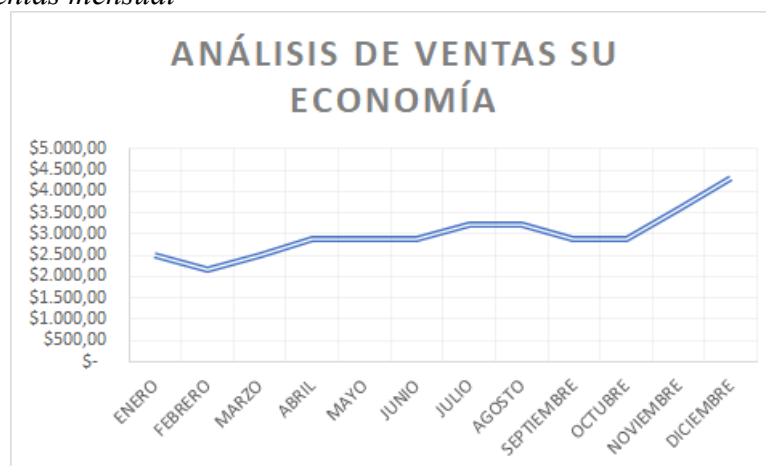
Se procedió a revisar las ventas obtenidas reales por mes, identificando que el mes de diciembre concentró el 12% del total, siendo el de mayores ventas, seguido por noviembre con el 10%. Por otra parte, los meses de menor venta es de febrero con el 6% y enero con el 7% respectivamente.

Tabla 29.
Análisis de ventas

| MES | | INGRESOS | TASA |
|------------|----|-----------|------|
| ENERO | \$ | 2.520,00 | 7% |
| FEBRERO | \$ | 2.160,00 | 6% |
| MARZO | \$ | 2.520,00 | 7% |
| ABRIL | \$ | 2.880,00 | 8% |
| MAYO | \$ | 2.880,00 | 8% |
| JUNIO | \$ | 2.880,00 | 8% |
| JULIO | \$ | 3.240,00 | 9% |
| AGOSTO | \$ | 3.240,00 | 9% |
| SEPTIEMBRE | \$ | 2.880,00 | 8% |
| OCTUBRE | \$ | 2.880,00 | 8% |
| NOVIEMBRE | \$ | 3.600,00 | 10% |
| DICIEMBRE | \$ | 4.320,00 | 12% |
| TOTAL | \$ | 36.000,00 | |

Fuente: Autora

Figura 15
Análisis de ventas mensual



Fuente: Autora

Los resultados obtenidos, permiten observar la importancia del control del inventario para poder abastecer de manera efectiva la demanda variante existente.

3.3.9 Análisis y cálculo de indicadores

Para determinar el desempeño que la farmacia SU ECONOMÍA ha tenido se procede a realizar el cálculo de razones financieras. A continuación, los resultados obtenidos:

Tabla 30.
Análisis de razones financieras

| INDICADOR | FÓRMULA | RESULTADO |
|----------------------|-------------------------------------|------------------|
| Liquidez | Activo/Pasivo | 1,74 |
| Prueba Ácida | Activo-Inventarios/Pasivo | 0,81 |
| ROA | Utilidad/Activos | 0,09 |
| ROE | Utilidad/Patrimonio | 0,20 |
| ROI | Utilidad/Inversión | 0,31 |
| Endeudamiento | Pasivo/Activo | 0,57 |
| Rotación Inventarios | Costo de Ventas/Inventario Promedio | 3,84 |
| Días de Inventario | (Inventario Promedio/Costo) x 360 | 93,75 |

Fuente: Autora

Analizando los resultados de los indicadores financieros se identifica que en el año objeto de estudio, la farmacia mantiene en general una liquidez adecuada, pudiendo cubrir todos sus pasivos. No obstante, cuando se calcula la prueba ácida se observa que el indicador baja de 1, lo que indica que tiene una dependencia al inventario. Esta situación no es preocupante dado que la actividad principal de la farmacia justamente se deriva de los inventarios.

En cuanto a los indicadores de rentabilidad se observa que esta no está pasando por los mejores momentos. Todos los indicadores se encuentran menores a 1, lo que indica que la rentabilidad sobre activos, sobre patrimonio y sobre inversión es baja. Como se pudo apreciar en los balances, la obtención de 2000 usd de rentabilidad es baja en función de la inversión que se ha realizado, lo que justifica la presente investigación dado que al mejorar la gestión de inventarios seguramente impactará en la rentabilidad.

En cuanto al endeudamiento, el indicador muestra un endeudamiento alto que supera la mitad del activo. Esto debe revisarse y en lo posible amortizar las deudas a medida que se mejore la rentabilidad.

Finalmente, en cuanto a los indicadores de inventario, estos muestran una buena rotación de casi 4 veces, teniendo una temporalidad de 94 días. Se considera que con los cambios propuestos la rentabilidad va a mejorar.

3.3.10 Políticas propuestas para la administración efectiva del inventario

Terminados los estudios, se formulan las siguientes políticas a implementarse en la farmacia:

3.3.10.1 Políticas para el control de inventarios

- El control de los niveles de stock de inventarios se fundamentará en el análisis de la demanda para lo cual la farmacia establecerá los cálculos de stock de seguridad y punto de reorden.
- Cada fin de mes la farmacia actualizará el lead time, es decir el tiempo de entrega de inventarios de los proveedores a fin de ajustar los cálculos del stock de seguridad.
- La farmacia no permitirá que ningún ítem tenga ruptura, es decir que su nivel de stock baje al mínimo establecido.
- Por cada ítem se calculará el punto de reposición y el stock de seguridad, datos que se actualizarán cada trimestre.
- La farmacia aplicará el método Firt Expire, First Out, es decir que el despacho de la bodega al pick up se realizará acorde la fecha de expiración, evitando que los medicamentos y productos caduquen y provoquen pérdidas para la farmacia.
- El proceso de abastecimiento de inventario se realizará en función del análisis de historial de ventas, matriz de costos y capacidad financiera.
- Se aplicará la política de clasificación ABC del inventario en base al costo unitario y en base a la cantidad de stock.

3.3.10.2 Políticas para el manejo de bodega

- La recepción de inventario se realizará verificando las cantidades despachadas por el proveedor, confirmando la integridad del empaque y registrando el lote y fecha en el sistema.
- Se registrará el Kardex por producto registrando entradas y salidas para disponer de información actualizada sobre el stock disponible.
- Se registrará en el sistema en tiempo real no mayor a 24 horas todo proceso de compra, venta o devolución.
- Se efectuarán conteos físicos mensuales para establecer si la cantidad real iguala a la cantidad del sistema.
- Se realizará un control de inventarios cada trimestre para establecer posibles diferencias que se procederán a investigar de manera inmediata.
- Mensualmente se deberá generar un reporte de productos cuyo vencimiento se encuentre entre 3 a 6 meses de la fecha de realización.
- Si existen medicamentos caducados se realizará el informe solicitado por ARCISA.

3.3.9.3 Políticas para la administración del merchadising

- Se coordinará con inventarios la elaboración de promociones, devoluciones a proveedor y reubicación en puntos de mayor venta.
- Se crearán Zonas Calientes para la colocación estratégica de los productos. Estas se clasificarán en mostrador para los medicamentos, zona media para productos de demanda alta y media, zona fría para productos de demanda baja.
- Cerca de las cajas de facturación siempre se colocarán vitaminas, analgésicos, gel anti bacterial y termómetros.
- Los productos con menor tiempo de caducidad se colocarán primero siempre en perchas y pick up.

- Todos los productos exhibidos tendrán precio visible, etiquetas claras y nunca se colocarán ocultos unos con otros.
- Los medicamentos agruparán por categorías ABC determinadas en el estudio.
- Los productos tipo A se ubicarán en la mejor ubicación, tendrán mayor frente de exhibición y dispondrán de una reposición frecuente.
- Diariamente se revisará los niveles mínimos en estantería y se efectuará reposición inmediata desde la bodega.
- Se dispondrá de materia promocional para productos como carteles, displays y señalización de ofertas, respetando la imagen corporativa de SU ECONOMÍA.
- Se cumplirá con protocolos de orden y limpieza acorde las exigencias de ARCSA.

CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Una vez concluida la investigación, se formulan las siguientes conclusiones acorde los objetivos planteados:

- La normativa vigente para una correcta gestión de inventarios parte de las NIC y NIFF amparadas dentro de la Constitución de la República del Ecuador, estas permiten identificar el tratamiento que debe disponer el inventario para garantizar un manejo efectivo. Su aplicación no solo se fundamenta en la ley sino a partir de esta en las técnicas necesarias que garanticen disponer de stock suficiente para cubrir la demanda, por ello es necesario que la farmacia aplique procesos relacionados a lotes de pedido, cálculo de número de pedidos, stock de seguridad, puntos de reorden entre otros. Estos no deben ser considerados como una ventaja competitiva sino como un requisito necesario para brindar una buena calidad de servicio.
- La gestión de inventarios en la farmacia SU ECONOMÍA ha revelado una serie de falencias que ameritan una mejora. La falta de registro contable da lugar a la carencia de datos para que puedan ejecutarse análisis más precisos. De igual manera, se evidencia malestar en los clientes cuando no encuentran los medicamentos o productos que demandan. Se concluye existe un escenario viable de ser mejorado, en la medida que se apliquen procesos estructurados de administración de inventarios.
- Para el mejoramiento continuo de la gestión de inventarios, se propone llevar contabilidad, clasificar el inventario mediante el método ABC, calcular las órdenes económicas de pedido, calcular el número de veces que se debe pedir, calcular la demanda promedio, el stock de seguridad y el punto de reorden. Cada

uno de estos procesos se efectuó con una muestra de los medicamentos de mayor comercialización.

- La gestión de inventarios en la farmacia SU ECONOMÍA puede mejorar radicalmente con las técnicas propuestas. Se ha demostrado su viabilidad de aplicación por lo que se dispone de las guías necesarias para que su personal pueda implementarlas de manera efectiva.

4.2 Recomendaciones

En base a las conclusiones formuladas, se emiten las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda difundir los procesos propuestos para la farmacia SU ECONOMÍA en otras farmacias dando lugar a estándares de mejoramiento que permitan disponer de servicios de mayor calidad en beneficio del mercado.
- Se recomienda realizar una capacitación a todo el personal de la farmacia SU ECONOMÍA para que puedan aplicar de manera correcta los procesos propuestos, mismos que se orienten a desarrollar niveles de calidad más altos. Se debe realizar un manual explicativo de la gestión tanto de levantamiento como de implementación de mejoras para que la farmacia SU ECONOMÍA mantenga como prioridad lo realizado.
- Se recomienda que la farmacia SU ECONOMÍA siga aplicando las técnicas levantadas a fin de que mantenga su aplicación a partir de los estudios realizados, siendo este proceso necesario para que puedan promocionar un crecimiento sostenible y sustentable.

- Se recomienda implementar un sistema de control permanente en la Farmacia SU ECONOMÍA a fin de evitar desviaciones en las mejoras alcanzadas, manteniendo sistemas orientados a producir valor en los clientes. Su desarrollo requiere de la formulación de un presupuesto que permita además plantear alternativas conforme se vaya produciendo más datos.

ANEXOS:**Anexo 1****Cuestionario a expertos: Entrevista.**

La presente entrevista ha sido desarrollada con el objetivo de conocer las técnicas más apropiadas relacionadas a la gestión de inventarios a fin de establecer mecanismos para su adecuado uso en la Farmacia SU ECONOMÍA. Su aplicación va dirigida a expertos en la materia, con amplia experiencia en la aplicación en farmacias para elevar la eficiencia operativa y la rentabilidad.

1. ¿Cuáles son las estrategias requeridas para un control eficiente de inventarios a fin de evitar la caducidad en los productos y medicamentos?
2. ¿En qué se relaciona la gestión de inventarios con la efectiva atención al cliente?
3. ¿Cómo se puede determinar la cantidad y frecuencia de reposición en los medicamentos y productos dentro de la administración de inventarios para garantizar eficiencia en los niveles de despacho al cliente?
4. ¿Cuáles son los mecanismos más importantes utilizados en una farmacia para el control de inventarios?
5. ¿Cómo influye en la gestión de inventarios la utilización de sistemas informáticos especializados en la materia?
6. ¿Qué mecanismos se utilizan para clasificar los productos de acuerdo con su importancia, rotación u otros factores?
7. ¿Qué controles se aplican para los productos de mayor rotación?
8. ¿Cómo se identifican los productos cuyo vencimiento se aproxima?
9. ¿Cuáles son los mecanismos más importantes que se adoptan para mantener el inventario en buen estado?
10. ¿Qué recursos y técnicas considera usted se deben implementar en la farmacia para apoyar la gestión de inventarios a fin de que permitan su mejor control?

Anexo 2**Cuestionario. Encuesta:**

La presente encuesta ha sido desarrollada para evaluar la gestión de la Farmacia Su Economía. Favor señor cliente, responda cada pregunta seleccionando la opción que mejor exprese su criterio. Gracias.

11. ¿Al acercarse a la Farmacia Su Economía, encuentra los medicamentos solicitados?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
12. ¿Al acercarse a la Farmacia Su Economía, encuentra los productos solicitados?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
13. ¿Al no existir el medicamento solicitado, disponen de genéricos que puede consumir?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
14. ¿Considera que los productos en perchas se encuentran bien organizados siendo fáciles de ubicar?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
15. ¿Los tiempos de espera en cola para ser atendido, son razonables?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
16. ¿El personal demuestra tener conocimiento sobre los productos, brindándole una asistencia efectiva?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
17. ¿Se siente satisfecho con la rapidez que la Farmacia Su Economía repone los productos en perchas?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
18. ¿Las instalaciones se encuentran limpias y debidamente organizada?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
19. ¿La farmacia ofrece oportuna información sobre medicamentos y productos ofertados?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca
20. ¿Al asistir a la Farmacia Su Economía, termina satisfecho por el servicio recibido?
- Siempre Casi Siempre Algunas Veces Nunca

Anexo 3

Inventarios Su Economía

| GRUPOS | Código | Descripción de ítems | Cantidad | Costo | P.V.P. | PRECIO X CANTIDAD | % | % Acumulado | CATEGORIA |
|--------|----------------|--|----------|-------|--------|-------------------|-------|-------------|-----------|
| 1 | MASC | MASCARILLA ADULTO | 1.155,00 | 0,10 | 0,25 | \$ 288,75 | 2,31% | 2,31% | A |
| 2 | DNRT | DOLO-NEUROBIO RETARD TABLETAS | 165,00 | 0,92 | 1,36 | \$ 224,40 | 1,80% | 4,11% | A |
| 3 | TAC | TACE 1 x1.5MG | 26,00 | 6,61 | 7,94 | \$ 206,44 | 1,65% | 5,76% | A |
| 4 | DISO | DICLOFENACO SODICO SOL INYEC 75MG/3ML | 220,00 | 0,20 | 0,93 | \$ 204,60 | 1,64% | 7,39% | A |
| 5 | BIS HE | BISMUTOL HEPAT 30 CAP | 264,00 | 0,35 | 0,75 | \$ 198,00 | 1,58% | 8,98% | A |
| 6 | ARC | ARCOXIA 120MG COMP14 | 70,00 | 2,27 | 2,72 | \$ 190,40 | 1,52% | 10,50% | A |
| 7 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 38,00 | 2,63 | 5,00 | \$ 190,00 | 1,52% | 12,02% | A |
| 8 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 38,00 | 2,63 | 5,00 | \$ 190,00 | 1,52% | 13,54% | A |
| 9 | UM GR | UMBRAL GRIP GEL | 236,00 | 0,62 | 0,75 | \$ 177,00 | 1,42% | 14,96% | A |
| 10 | TAD | TADALAFILO 5MG | 94,00 | 1,54 | 1,86 | \$ 174,84 | 1,40% | 16,35% | A |
| 11 | ALC | ALERCET 10MG | 212,00 | 0,70 | 0,80 | \$ 169,60 | 1,36% | 17,71% | A |
| 12 | 7861009842526 | BUPREX FLEX | 98,00 | 16,90 | 1,69 | \$ 165,62 | 1,32% | 19,04% | A |
| 13 | ARAD | ARADOS 100MG | 164,00 | 0,68 | 0,82 | \$ 134,48 | 1,08% | 20,11% | A |
| 14 | AMIK | AMIKACINA INY 2ML | 40,00 | 2,66 | 3,20 | \$ 128,00 | 1,02% | 21,14% | A |
| 15 | ALT | ALTACEF 500MG TABLETAS | 111,00 | 0,94 | 1,13 | \$ 125,43 | 1,00% | 22,14% | A |
| 16 | IMM | IMMUVIT PLUS Q10CAP x30 | 5,00 | 17,82 | 24,60 | \$ 123,00 | 0,98% | 23,12% | A |
| 17 | CNM | CREMA NIVEA 60ML LATA | 30,00 | 3,69 | 4,10 | \$ 123,00 | 0,98% | 24,11% | A |
| 18 | BIP | BIPETOL 40MG CAPSULAS | 72,00 | 1,34 | 1,61 | \$ 115,92 | 0,93% | 25,03% | A |
| 19 | ENTE | ENTEROGERMINA AMP-BEB 5ML | 66,00 | 1,32 | 1,68 | \$ 110,88 | 0,89% | 25,92% | A |
| 20 | ALT1 | ALTROM 30MG COMPR SUBLINGUALES | 41,00 | 2,20 | 2,64 | \$ 108,24 | 0,87% | 26,79% | A |
| 21 | HSS | HEAD SHOULDERS COMBO x2 SURTIDOS 375/180ML | 9,00 | 8,48 | 12,00 | \$ 108,00 | 0,86% | 27,65% | A |
| 22 | BF | BUPREX FORTE 200MG 5ML | 16,00 | 4,90 | 6,50 | \$ 104,00 | 0,83% | 28,48% | A |
| 23 | ESO 20MG | ESOMAX CAPSULA ESOMEPRAZOL20MG | 83,00 | 1,04 | 1,25 | \$ 103,75 | 0,83% | 29,31% | A |
| 24 | CHIPS MOVISTAR | CHIPS MOVISTAR | 25,00 | 2,04 | 4,00 | \$ 100,00 | 0,80% | 30,11% | A |
| 25 | PRA | PRADAXA 110MG | 30,00 | 2,73 | 3,28 | \$ 98,40 | 0,79% | 30,90% | A |
| 26 | HC1 | HISOPOS CARLITOS x200 | 95,00 | 0,87 | 1,00 | \$ 95,00 | 0,76% | 31,66% | A |
| 27 | PPM | PANOLINI CONFORT SEC TALLA M 100UNIDADES | 5,00 | 12,69 | 18,71 | \$ 93,55 | 0,75% | 32,41% | A |
| 28 | PRED2 | PREDNISONA TAB 20MG | 203,00 | 0,38 | 0,46 | \$ 93,38 | 0,75% | 33,16% | A |
| 29 | BISTE | BISTENZID OAH40/5/12,5 | 2,00 | 38,56 | 46,27 | \$ 92,54 | 0,74% | 33,90% | A |
| 30 | AF | ADORLAN FORTE | 137,00 | 0,51 | 0,67 | \$ 91,79 | 0,73% | 34,63% | A |
| 31 | CUR | CURAM 1000MG | 72,00 | 1,04 | 1,25 | \$ 90,00 | 0,72% | 35,35% | A |
| 32 | IME | IMEZZUT C CAP 15G | 120,00 | 0,62 | 0,75 | \$ 90,00 | 0,72% | 36,07% | A |
| 33 | LEVJ | LEVOCET JBE 2.5MG/5MLx 120ML | 6,00 | 12,50 | 15,00 | \$ 90,00 | 0,72% | 36,79% | A |
| 34 | NEU20 | NEUROPLUS 20MG COMPRIMIDOS | 30,00 | 2,45 | 2,95 | \$ 88,50 | 0,71% | 37,50% | A |
| 35 | AR HCT | ARADOS HCT 100MG TABLETAS | 89,00 | 0,82 | 0,98 | \$ 87,22 | 0,70% | 38,20% | A |
| 36 | ROJ | RECOLECTOR DE ORINA JOSA 100ML | 424,00 | 0,13 | 0,20 | \$ 84,80 | 0,68% | 38,87% | A |
| 37 | AMP NEU | NEUROBION 25000 AMPOLLAS | 6,00 | 11,72 | 14,06 | \$ 84,36 | 0,67% | 39,55% | A |

| | | | | | | | | | | |
|----|---------------|---|--------|-------|-------|----|-------|-------|--------|---|
| 38 | CHIP TUENTI | CHIPS TUENTI | 21,00 | 2,04 | 4,00 | \$ | 84,00 | 0,67% | 40,22% | A |
| 39 | CREN | CREMA NIVEA 30ML LATA | 32,00 | 2,07 | 2,60 | \$ | 83,20 | 0,67% | 40,89% | A |
| 40 | VIL | VILZERMET 50/500MG | 90,00 | 0,76 | 0,92 | \$ | 82,80 | 0,66% | 41,55% | A |
| 41 | DEGRA | DEGRALER PLUS 5MG COMPRIMIDOS BAGÓ | 55,00 | 1,25 | 1,50 | \$ | 82,50 | 0,66% | 42,21% | A |
| 42 | HC | HISOPOS CARLITOS x100 | 96,00 | 0,55 | 0,85 | \$ | 81,60 | 0,65% | 42,86% | A |
| 43 | ASP100 | ASPIRINA 100 | 448,00 | 0,15 | 0,18 | \$ | 80,64 | 0,65% | 43,51% | A |
| 44 | CMA | CURITAS MARVEL | 396,00 | 0,14 | 0,20 | \$ | 79,20 | 0,63% | 44,14% | A |
| 45 | EI | E1000 | 2,00 | 31,60 | 39,50 | \$ | 79,00 | 0,63% | 44,77% | A |
| 46 | COX | COXIB 120MG | 29,00 | 2,25 | 2,70 | \$ | 78,30 | 0,63% | 45,40% | A |
| 47 | GAH | GASA HERENCO XIUNIDAD 10 X 10CM | 521,00 | 0,07 | 0,15 | \$ | 78,15 | 0,63% | 46,02% | A |
| 48 | FKL | FLUKAL 400MG | 10,00 | 6,29 | 7,75 | \$ | 77,50 | 0,62% | 46,64% | A |
| 49 | AHCT | ARADOS HCT 50 50MG712.5MG | 120,00 | 0,53 | 0,64 | \$ | 76,80 | 0,61% | 47,26% | A |
| 50 | PHAR | PHARMATON VITALITY CAP x30 | 89,00 | 0,72 | 0,86 | \$ | 76,54 | 0,61% | 47,87% | A |
| 51 | BRONA | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑA 100ML | 199,00 | 0,09 | 0,38 | \$ | 75,62 | 0,60% | 48,48% | A |
| 52 | BRONO | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑO 100ML | 199,00 | 0,09 | 0,38 | \$ | 75,62 | 0,60% | 49,08% | A |
| 53 | PPXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XG 100UNIDADES | 3,00 | 16,91 | 24,91 | \$ | 74,73 | 0,60% | 49,68% | A |
| 54 | OMEPR | OMEZZOL 20MG | 74,00 | 0,81 | 1,00 | \$ | 74,00 | 0,59% | 50,27% | A |
| 55 | 7861081717163 | NEBULIZADOR FAMILIAR | 2,00 | 27,87 | 36,93 | \$ | 73,86 | 0,59% | 50,86% | A |
| 56 | LEV 5MG | LEVOCET 5MG CAPSULAS BLANDAS | 70,00 | 0,86 | 1,05 | \$ | 73,50 | 0,59% | 51,45% | A |
| 57 | LOS PO 100 | LOSARTAN GENERICO 100MG COMPRIMIDOS | 105,00 | 0,58 | 0,70 | \$ | 73,50 | 0,59% | 52,04% | A |
| 58 | ATOR | ATORVASTATINA 40MG TABLETAS | 40,00 | 1,52 | 1,83 | \$ | 73,20 | 0,59% | 52,62% | A |
| 59 | CMI | CURITAS MICKEY | 360,00 | 0,14 | 0,20 | \$ | 72,00 | 0,58% | 53,20% | A |
| 60 | PPXL | PANOLINI PANTS TALLA XL 36UNI | 7,00 | 6,70 | 10,25 | \$ | 71,75 | 0,57% | 53,77% | A |
| 61 | PAX | PAXIL 20MG | 59,00 | 0,99 | 1,20 | \$ | 70,80 | 0,57% | 54,34% | A |
| 62 | ARA 50 | ARADOS 50MG TABLETAS | 186,00 | 0,31 | 0,38 | \$ | 70,68 | 0,57% | 54,90% | A |
| 63 | PRE | PRESTAT 150MG | 44,00 | 1,33 | 1,60 | \$ | 70,40 | 0,56% | 55,47% | A |
| 64 | MELO | MELOXICAM AMP 15MG/1.5ML | 40,00 | 1,45 | 1,75 | \$ | 70,00 | 0,56% | 56,03% | A |
| 65 | PREST | PRESTAT 50MG | 83,00 | 0,70 | 0,84 | \$ | 69,72 | 0,56% | 56,59% | A |
| 66 | TCPMB | TOALLITAS CHILDY'S PMB SENSITIVE PACKx3 | 8,00 | 7,38 | 8,70 | \$ | 69,60 | 0,56% | 57,14% | A |
| 67 | BGE | BONAGERMIN AMP-BEB 5ML | 49,00 | 1,02 | 1,42 | \$ | 69,58 | 0,56% | 57,70% | A |
| 68 | LAGRI | LAGRICEL OFTENO 10ML | 4,00 | 14,42 | 17,28 | \$ | 69,12 | 0,55% | 58,25% | A |
| 69 | DEGRA FORTE | DEGRALER FORTE SUSP | 3,00 | 19,17 | 23,00 | \$ | 69,00 | 0,55% | 58,80% | A |
| 70 | NEU F | DOLO NEUROBION FORTE | 81,00 | 0,68 | 0,85 | \$ | 68,85 | 0,55% | 59,35% | A |
| 71 | LOSAR | LOSARTAN POTASICO 100MG | 98,00 | 0,56 | 0,70 | \$ | 68,60 | 0,55% | 59,90% | A |
| 72 | IBUPRO | IBUPROFENO 800MG | 428,00 | 0,13 | 0,16 | \$ | 68,48 | 0,55% | 60,45% | A |
| 73 | BINO | BINOZYT POLV-SUS-ORA 200MG/5ML x30ML | 6,00 | 9,50 | 11,40 | \$ | 68,40 | 0,55% | 61,00% | A |
| 74 | AFAR | ALGODON FARMACOTTON 120GR | 29,00 | 2,07 | 2,35 | \$ | 68,15 | 0,55% | 61,54% | A |
| 75 | AC DUCHA | ACEITE DE DUCHA EUCERIN 400ML | 2,00 | 32,37 | 33,33 | \$ | 66,66 | 0,53% | 62,08% | A |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-----------|--|--------|-------|-------|----|-------|-------|--------|---|
| 76 | BDRX | BIODROXIL 1000MG | 41,00 | 1,35 | 1,62 | \$ | 66,42 | 0,53% | 62,61% | A |
| 77 | BIE | BIENEX 15MG | 86,00 | 0,64 | 0,77 | \$ | 66,22 | 0,53% | 63,14% | A |
| 78 | GUAN QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 8 | 87,00 | 0,29 | 0,75 | \$ | 65,25 | 0,52% | 63,66% | A |
| 79 | NYLO | NYLON MONOFILAMENT 4/0 (1.5METROS) | 26,00 | 1,25 | 2,50 | \$ | 65,00 | 0,52% | 64,18% | A |
| 80 | COX 90 | COXIB 90MG | 36,00 | 1,50 | 1,80 | \$ | 64,80 | 0,52% | 64,70% | A |
| 81 | BUPF | BUPREX FLASH 400MG | 144,00 | 0,36 | 0,44 | \$ | 63,36 | 0,51% | 65,20% | A |
| 82 | EJPT | EUCAMIEL JARABE 240ML | 4,00 | 12,48 | 15,60 | \$ | 62,40 | 0,50% | 65,70% | A |
| 83 | GUANT | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO 6.5 | 83,00 | 0,34 | 0,75 | \$ | 62,25 | 0,50% | 66,20% | A |
| 84 | FT | FLURITOX F CAP 500/ 60MG | 62,00 | 0,83 | 1,00 | \$ | 62,00 | 0,50% | 66,70% | A |
| 85 | VR6 | VENDA RIGIDA 6PLG | 31,00 | 1,73 | 2,00 | \$ | 62,00 | 0,50% | 67,19% | A |
| 86 | RDH | RECOLECTOR DE HECES UNIDADES | 411,00 | 0,05 | 0,15 | \$ | 61,65 | 0,49% | 67,69% | A |
| 87 | NUTRIO | NUTRIBIO KIDS INMUNO JARABE 150ML | 2,00 | 23,29 | 30,81 | \$ | 61,62 | 0,49% | 68,18% | A |
| 88 | ARCX | ARCOXIA 60 MG | 36,00 | 1,42 | 1,71 | \$ | 61,56 | 0,49% | 68,67% | A |
| 89 | PPL | PANOLINI PANTS TALLA L x40 UNI | 6,00 | 6,70 | 10,25 | \$ | 61,50 | 0,49% | 69,16% | A |
| 90 | ALU | ALULA COMFORT 0-12 MESES 400G | 2,00 | 25,54 | 30,65 | \$ | 61,30 | 0,49% | 69,65% | A |
| 91 | TUC | TUKOL CARAMELOS SABOR MENTA x4 | 35,00 | 1,51 | 1,75 | \$ | 61,25 | 0,49% | 70,14% | A |
| 92 | LYR | LYRICA 300MG | 28,00 | 1,80 | 2,16 | \$ | 60,48 | 0,48% | 70,63% | A |
| 93 | FUC | FUCICORT CREMA 15G | 6,00 | 8,33 | 10,00 | \$ | 60,00 | 0,48% | 71,11% | A |
| 94 | LAN | LANZOPRAL 30MG SOBRES | 30,00 | 1,66 | 2,00 | \$ | 60,00 | 0,48% | 71,59% | A |
| 95 | SP | SIMPAUSE 100MG | 60,00 | 0,83 | 1,00 | \$ | 60,00 | 0,48% | 72,07% | A |
| 96 | DEX K DC | DEXA KEUTRAL DC 3ML | 7,00 | 7,04 | 8,45 | \$ | 59,15 | 0,47% | 72,54% | A |
| 97 | LOMI | LOMAZOL 5MG 20ML GOTAS | 6,00 | 8,16 | 9,79 | \$ | 58,74 | 0,47% | 73,01% | A |
| 98 | BUPR | BUPREX FLASH 800MG LS2420160 | 69,00 | 0,70 | 0,85 | \$ | 58,65 | 0,47% | 73,48% | A |
| 99 | ESOMAX 40 | ESOMAX CAPSULAS 40MG | 30,00 | 1,62 | 1,95 | \$ | 58,50 | 0,47% | 73,95% | A |
| 100 | GEN TA | GENFAR GRIP TABLETAS | 117,00 | 0,41 | 0,50 | \$ | 58,50 | 0,47% | 74,42% | A |
| 101 | LA UNI | LAGRICEL UNIDOSIS 0.5ML CAD UNO | 3,00 | 16,03 | 19,22 | \$ | 57,66 | 0,46% | 74,88% | A |
| 102 | BRO | BROXOLAM 15MG SOL INY x10AMP | 36,00 | 1,25 | 1,60 | \$ | 57,60 | 0,46% | 75,34% | A |
| 103 | EUF | EUFACE SUPLE- ALIM PROBIOT STI x10 | 2,00 | 20,82 | 28,75 | \$ | 57,50 | 0,46% | 75,80% | A |
| 104 | UMB 100 | UMBRELLA PROTECTOR SOLAR 100 KIDS MAX | 3,00 | 14,95 | 19,15 | \$ | 57,45 | 0,46% | 76,26% | A |
| 105 | FLUKIT | FLUKIT PLUSCAPSULAS BLANDAS | 60,00 | 0,78 | 0,95 | \$ | 57,00 | 0,46% | 76,71% | A |
| 106 | VIT | VITAMINA C +ZINC TABL MAST x12 | 25,00 | 1,65 | 2,28 | \$ | 57,00 | 0,46% | 77,17% | A |
| 107 | ME 15 | MELOXICAM 15 MG | 107,00 | 0,41 | 0,53 | \$ | 56,71 | 0,45% | 77,62% | A |
| 108 | TNNN | TOALLAS NOSOTRAS NOCTURNA NATURAL x10 | 21,00 | 2,49 | 2,70 | \$ | 56,70 | 0,45% | 78,08% | A |
| 109 | LUV FO | LUVIT B FORTE 10.000 | 18,00 | 2,63 | 3,15 | \$ | 56,70 | 0,45% | 78,53% | A |
| 110 | IBUPR | IBUPROFENO 400MG TABLETAS | 805,00 | 0,05 | 0,07 | \$ | 56,35 | 0,45% | 78,98% | A |
| 111 | LOM | LOMAZOL 5MG COMPRIMIDOS | 50,00 | 0,93 | 1,12 | \$ | 56,00 | 0,45% | 79,43% | A |
| 112 | IS | ISOFACE 20MG CAPSULAS | 43,00 | 1,16 | 1,30 | \$ | 55,90 | 0,45% | 79,88% | A |
| 113 | GGN | GENFAR GRIP NOCHE SOB x6G | 90,00 | 0,52 | 0,62 | \$ | 55,80 | 0,45% | 80,32% | B |

| | | | | | | | | | | |
|-----|-------------------|--|----------|-------|-------|----|-------|-------|--------|---|
| 114 | AFC | ALGODON FARMACOTTON 70GR | 32,00 | 1,55 | 1,73 | \$ | 55,36 | 0,44% | 80,77% | B |
| 115 | SUP | SUPRIMAL COMPRIMIDOS | 50,00 | 0,91 | 1,10 | \$ | 55,00 | 0,44% | 81,21% | B |
| 116 | TIN | TOALLAS INTIMAS NOCTURNAS CON ALAS x10 | 19,00 | 2,59 | 2,88 | \$ | 54,72 | 0,44% | 81,64% | B |
| 117 | PRUDEN INVIS | PRUDENTIAL INVISIBLE GRANDE 16 UND | 4,00 | 10,89 | 13,63 | \$ | 54,52 | 0,44% | 82,08% | B |
| 118 | VR2 | VENDA RIGIDA 2PLG | 47,00 | 0,81 | 1,15 | \$ | 54,05 | 0,43% | 82,51% | B |
| 119 | VR4 | VENDA RIGIDA 4PLG | 38,00 | 1,23 | 1,42 | \$ | 53,96 | 0,43% | 82,94% | B |
| 120 | abr | ABRILAR EA 575 200ML | 3,00 | 14,92 | 17,90 | \$ | 53,70 | 0,43% | 83,37% | B |
| 121 | NEFA | NEFADOL 0.1% 5ML | 3,00 | 14,92 | 17,90 | \$ | 53,70 | 0,43% | 83,80% | B |
| 122 | 8433042001575 | NUCLEO CNP FORTE CAPSULAS | 60,00 | 0,94 | 0,89 | \$ | 53,40 | 0,43% | 84,23% | B |
| 123 | HILO NY | NYLON MONOFILAMENT BLUE 3/0 (2METROS) | 21,00 | 1,25 | 2,50 | \$ | 52,50 | 0,42% | 84,65% | B |
| 124 | PPD | PANOLINI DELICARE TALLA S 44 UNIDADES | 7,00 | 4,74 | 7,50 | \$ | 52,50 | 0,42% | 85,07% | B |
| 125 | TUK | TUKOL NATURALS CAMELOS x4 | 30,00 | 1,51 | 1,75 | \$ | 52,50 | 0,42% | 85,49% | B |
| 126 | PRUDENTIAL INV | PRUDENTIAL INVISIBLE PEÑO 18 UND | 4,00 | 10,58 | 13,10 | \$ | 52,40 | 0,42% | 85,91% | B |
| 127 | CRM | CURAM 625MG | 55,00 | 0,79 | 0,95 | \$ | 52,25 | 0,42% | 86,33% | B |
| 128 | CEPILLO | CEPILLO COLGFATE SLIM SOFT SUAVE X2 | 8,00 | 5,11 | 6,50 | \$ | 52,00 | 0,42% | 86,74% | B |
| 129 | CHIPS CLARO | CHIPS CLARO | 13,00 | 2,04 | 4,00 | \$ | 52,00 | 0,42% | 87,16% | B |
| 130 | PAÑPR | PAÑAL ADUL PRUDENTIAL TALLA M | 4,00 | 10,52 | 13,00 | \$ | 52,00 | 0,42% | 87,58% | B |
| 131 | SYSU | SYSTANE ULTRA GOTA OFT 10ML | 4,00 | 10,83 | 12,98 | \$ | 51,92 | 0,42% | 87,99% | B |
| 132 | ET | ETEC 1000MG | 74,00 | 0,50 | 0,70 | \$ | 51,80 | 0,41% | 88,41% | B |
| 133 | COX 60 | COXIB 60MG | 30,00 | 1,42 | 1,72 | \$ | 51,60 | 0,41% | 88,82% | B |
| 134 | PPXXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XXG 64 UNIDADES | 3,00 | 12,16 | 17,20 | \$ | 51,60 | 0,41% | 89,23% | B |
| 135 | UV | UVAMIN RETARD 100MG CAPSULAS | 191,00 | 0,23 | 0,27 | \$ | 51,57 | 0,41% | 89,64% | B |
| 136 | GLMT | GLAVUSMET 50MG/500MG | 56,00 | 0,77 | 0,92 | \$ | 51,52 | 0,41% | 90,06% | B |
| 137 | HELI | BASE HELIOCARE EXT-50 LIGHT | 1,00 | 37,30 | 51,48 | \$ | 51,48 | 0,41% | 90,47% | B |
| 138 | BVA | BRONCHO- VAXOM ADULTOS | 30,00 | 1,43 | 1,71 | \$ | 51,30 | 0,41% | 90,88% | B |
| 139 | LY | LYRICA 150MG CAPSULAS | 32,00 | 1,25 | 1,60 | \$ | 51,20 | 0,41% | 91,29% | B |
| 140 | FRXG | FORXIGA 10MG | 30,00 | 1,41 | 1,70 | \$ | 51,00 | 0,41% | 91,70% | B |
| 141 | PRES1 | PRESTAT 75MG COMPRIMIDOS | 57,00 | 0,74 | 0,89 | \$ | 50,73 | 0,41% | 92,10% | B |
| 142 | ALL2 | ALLEGRA 180MG TABLETAS | 28,00 | 1,50 | 1,81 | \$ | 50,68 | 0,41% | 92,51% | B |
| 143 | LA1 | LAMICTAL 100MG | 55,00 | 0,77 | 0,92 | \$ | 50,60 | 0,40% | 92,91% | B |
| 144 | TUSS | TUSSEG 40MG SOBRES | 23,00 | 1,83 | 2,20 | \$ | 50,60 | 0,40% | 93,32% | B |
| 145 | DE PR | PAÑITOS PEQUEÑIN DERMO PRO-100 UNI | 16,00 | 2,38 | 3,15 | \$ | 50,40 | 0,40% | 93,72% | B |
| 146 | CUR RE NIÑ | CURITAS REDONDAS NIÑOS X200UNID | 1.000,00 | 0,01 | 0,05 | \$ | 50,00 | 0,40% | 94,12% | B |
| 147 | FREE | FREEACNE GEL 30G | 2,00 | 22,98 | 25,00 | \$ | 50,00 | 0,40% | 94,52% | B |
| 148 | TENSO | TENSORELAX 4MG TABLETAS | 50,00 | 0,83 | 1,00 | \$ | 50,00 | 0,40% | 94,92% | B |
| 149 | UMB | UMBRA 500MG CAPSULAS | 200,00 | 0,20 | 0,25 | \$ | 50,00 | 0,40% | 95,32% | C |
| 150 | HPA | HUGGIES PANTS XXG x44UNI | 3,00 | 11,04 | 16,60 | \$ | 49,80 | 0,40% | 95,72% | C |

| | | | | | | | | | | |
|--------------|----------|--|--------|------|------|----|-----------|------------------|---------|---|
| 151 | GUA QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 7 | 66,00 | 0,26 | 0,75 | \$ | 49,50 | 0,40% | 96,11% | C |
| 152 | VENU | VENUS SUAVE GILLETE | 22,00 | 1,23 | 2,25 | \$ | 49,50 | 0,40% | 96,51% | C |
| 153 | VENDITAS | CURITAS REDONDO X200UNID | 989,00 | 0,01 | 0,05 | \$ | 49,45 | 0,40% | 96,91% | C |
| 154 | PPG2 | PANOLINI CONFORT SEC TALLA G 40 UNIDADES | 5,00 | 6,97 | 9,87 | \$ | 49,35 | 0,39% | 97,30% | C |
| 155 | TAMS DUO | TAMSULON DUO 0,5/0,4MG | 37,00 | 1,10 | 1,33 | \$ | 49,21 | 0,39% | 97,69% | C |
| 156 | NOTI | NOTUSIN INFANTIL 100ML | 7,00 | 5,84 | 7,00 | \$ | 49,00 | 0,39% | 98,09% | C |
| 157 | DES | DESLORAN 5MG CHALVER | 30,00 | 1,35 | 1,62 | \$ | 48,60 | 0,39% | 98,47% | C |
| 158 | TRA DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 1000MG | 60,00 | 0,68 | 0,81 | \$ | 48,60 | 0,39% | 98,86% | C |
| 159 | TR DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 850MG | 60,00 | 0,68 | 0,81 | \$ | 48,60 | 0,39% | 99,25% | C |
| 160 | AMPI | AMPIBEX 500 MG CAPSULAS | 194,00 | 0,20 | 0,25 | \$ | 48,50 | 0,39% | 99,64% | C |
| 161 | MOLA | MOLAR-EX FORTE CAPSULAS | 88,00 | 0,43 | 0,55 | \$ | 45,00 | 0,36% | 100,00% | C |
| TOTAL | | | | | | | \$ | 12.500,58 | | |

Fuente: Farmacia SU ECONOMÍA

Anexo 4

Clasificación de la demanda

| GRUPOS | Código | Descripción de Ítems | Cantidad | TIPO |
|--------|---------------|--|----------|------|
| 1 | MASC | MASCARILLA ADULTO | 1.155,00 | ALTA |
| 146 | CUR RE NIÑ | CURITAS REDONDAS NIÑOS X200UNID | 1.000,00 | ALTA |
| 153 | VENDITAS | CURITAS REDONDO X200UNID | 989,00 | ALTA |
| 110 | IBUPR | IBUPROFENO 400MG TABLETAS | 805,00 | ALTA |
| 47 | GAH | GASA HERENCO X1UNIDAD 10 X 10CM | 521,00 | ALTA |
| 43 | ASP100 | ASPIRINA 100 | 448,00 | ALTA |
| 72 | IBUPRO | IBUPROFENO 800MG | 428,00 | ALTA |
| 36 | ROJ | RECOLECTOR DE ORINA JOSA 100ML | 424,00 | ALTA |
| 86 | RDH | RECOLECTOR DE HECES UNIDADES | 411,00 | ALTA |
| 44 | CMA | CURITAS MARVEL | 396,00 | ALTA |
| 59 | CMI | CURITAS MICKEY | 360,00 | ALTA |
| 5 | BIS HE | BISMUTOL HEPAT 30 CAP | 264,00 | ALTA |
| 9 | UM GR | UMBRAL GRIP GEL | 236,00 | ALTA |
| 4 | DISO | DICLOFENACO SODICO SOL INYEC 75MG/3ML | 220,00 | ALTA |
| 11 | ALC | ALERCET 10MG | 212,00 | ALTA |
| 28 | PRED2 | PREDNISONA TAB 20MG | 203,00 | ALTA |
| 149 | UMB | UMBRAL 500MG CAPSULAS | 200,00 | ALTA |
| 51 | BRONA | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑA 100ML | 199,00 | ALTA |
| 52 | BRONO | BOLSA RECOLECTORA DE ORINA PED NIÑO 100ML | 199,00 | ALTA |
| 160 | AMPI | AMPIBEX 500 MG CAPSULAS | 194,00 | ALTA |
| 135 | UV | UVAMIN RETARD 100MG CAPSULAS | 191,00 | ALTA |
| 62 | ARA 50 | ARADOS 50MG TABLETAS | 186,00 | ALTA |
| 2 | DNRT | DOLO-NEUROBIO RETARD TABLETAS | 165,00 | ALTA |
| 13 | ARAD | ARADOS 100MG | 164,00 | ALTA |
| 81 | BUPF | BUPREX FLASH 400MG | 144,00 | ALTA |
| 30 | AF | ADORLAN FORTE | 137,00 | ALTA |
| 32 | IME | IMEZZUT C CAP 15G | 120,00 | ALTA |
| 49 | AHCT | ARADOS HCT 50 50MG/12.5MG | 120,00 | ALTA |
| 100 | GEN TA | GENFAR GRIP TABLETAS | 117,00 | ALTA |
| 15 | ALT | ALTACEF 500MG TABLETAS | 111,00 | ALTA |
| 107 | ME 15 | MELOXICAM 15 MG | 107,00 | ALTA |
| 57 | LOS PO 100 | LOSARTAN GENERICO 100MG COMPRIMIDOS | 105,00 | ALTA |
| 12 | 7861009842526 | BUPREX FLEX | 98,00 | ALTA |
| 71 | LOSAR | LOSARTAN POTASICO 100MG | 98,00 | ALTA |
| 42 | HC | HISOPOS CARLITOS x100 | 96,00 | ALTA |
| 26 | HC1 | HISOPOS CARLITOS x200 | 95,00 | ALTA |
| 10 | TAD | TADALAFILO 5MG | 94,00 | ALTA |
| 40 | VIL | VILZERMET 50/500MG | 90,00 | ALTA |
| 113 | GGN | GENFAR GRIP NOCHE SOB x6G | 90,00 | ALTA |
| 35 | AR HCT | ARADOS HCT 100MG TABLETAS | 89,00 | ALTA |
| 50 | PHAR | PHARMATON VITALITY CAP x30 | 89,00 | ALTA |
| 161 | MOLA | MOLAR-EX FORTE CAPSULAS | 88,00 | ALTA |

| | | | | |
|-----|---------------|--|-------|-------|
| 78 | GUAN QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 8 | 87,00 | ALTA |
| 77 | BIE | BIENEX 15MG | 86,00 | ALTA |
| 23 | ESO 20MG | ESOMAX CAPSULA ESOMEPRAZOL20MG | 83,00 | ALTA |
| 65 | PREST | PRESTAT 50MG | 83,00 | ALTA |
| 83 | GUANT | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO 6.5 | 83,00 | ALTA |
| 70 | NEU F | DOLO NEUROBION FORTE | 81,00 | ALTA |
| 54 | OMEPR | OMEZZOL 20MG | 74,00 | ALTA |
| 132 | ET | ETEC 1000MG | 74,00 | ALTA |
| 18 | BIP | BIPETOL 40MG CAPSULAS | 72,00 | ALTA |
| 31 | CUR | CURAM 1000MG | 72,00 | ALTA |
| 6 | ARC | ARCOXIA 120MG COMP14 | 70,00 | MEDIA |
| 56 | LEV 5MG | LEVOCET 5MG CAPSULAS BLANDAS | 70,00 | MEDIA |
| 98 | BUPR | BUPREX FLASH 800MG LS2420160 | 69,00 | MEDIA |
| 19 | ENTE | ENTEROGERMINA AMP-BEB 5ML | 66,00 | MEDIA |
| 151 | GUA QUI | GUANTES QUIRURGICOS SIN POLVO TALLA 7 | 66,00 | MEDIA |
| 84 | FT | FLURITOX F CAP 500/ 60MG | 62,00 | MEDIA |
| 122 | 8433042001575 | NUCLEO CNP FORTE CAPSULAS | 60,00 | MEDIA |
| 95 | SP | SIMPAUSE 100MG | 60,00 | MEDIA |
| 105 | FLUKIT | FLUKIT PLUSCAPSULAS BLANDAS | 60,00 | MEDIA |
| 158 | TRA DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 1000MG | 60,00 | MEDIA |
| 159 | TR DUO | TRAYENTA DUO 2.5MG/ 850MG | 60,00 | MEDIA |
| 61 | PAX | PAXIL 20MG | 59,00 | MEDIA |
| 141 | PRES1 | PRESTAT 75MG COMPRIMIDOS | 57,00 | MEDIA |
| 136 | GLMT | GLAVUSMET 50MG/500MG | 56,00 | MEDIA |
| 41 | DEGRA | DEGRALER PLUS 5MG COMPRIMIDOS | 55,00 | MEDIA |
| 127 | CRM | BAGÓ CURAM 625MG | 55,00 | MEDIA |
| 143 | LA1 | LAMICTAL 100MG | 55,00 | MEDIA |
| 111 | LOM | LOMAZOL 5MG COMPRIMIDOS | 50,00 | MEDIA |
| 115 | SUP | SUPRIMAL COMPRIMIDOS | 50,00 | MEDIA |
| 148 | TENSO | TENSORELAX 4MG TABLETAS | 50,00 | MEDIA |
| 67 | BGE | BONAGERMIN AMP-BEB 5ML | 49,00 | MEDIA |
| 118 | VR2 | VENDA RIGIDA 2PLG | 47,00 | MEDIA |
| 63 | PRE | PRESTAT 150MG | 44,00 | MEDIA |
| 112 | IS | ISOFACE 20MG CAPSULAS | 43,00 | MEDIA |
| 20 | ALT1 | ALTROM 30MG COMPR SUBLINGUALES | 41,00 | MEDIA |
| 76 | BDRX | BIODROXIL 1000MG | 41,00 | MEDIA |
| 14 | AMIK | AMIKACINA INY 2ML | 40,00 | MEDIA |
| 58 | ATOR | ATORVASTATINA 40MG TABLETAS | 40,00 | MEDIA |
| 64 | MELO | MELOXICAM AMP 15MG/1.5ML | 40,00 | MEDIA |
| 7 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 38,00 | MEDIA |
| 8 | COMPL | COMPLEXIGEME 10ML | 38,00 | MEDIA |
| 119 | VR4 | VENDA RIGIDA 4PLG | 38,00 | MEDIA |
| 155 | TAMS DUO | TAMSULON DUO 0,5/0,4MG | 37,00 | MEDIA |
| 80 | COX 90 | COXIB 90MG | 36,00 | MEDIA |
| 88 | ARCX | ARCOXIA 60 MG | 36,00 | MEDIA |

| | | | | |
|-----|-------------------|---|-------|-------|
| 102 | BRO | BROXOLAM 15MG SOL INY x10AMP | 36,00 | MEDIA |
| 91 | TUC | TUKOL CARAMELOS SABOR MENTA x4 | 35,00 | MEDIA |
| 39 | CREN | CREMA NIVEA 30ML LATA | 32,00 | MEDIA |
| 114 | AFC | ALGODON FARMACOTTON 70GR | 32,00 | MEDIA |
| 139 | LY | LYRICA 150MG CAPSULAS | 32,00 | MEDIA |
| 85 | VR6 | VENDA RIGIDA 6PLG | 31,00 | MEDIA |
| 17 | CNM | CREMA NIVEA 60ML LATA | 30,00 | MEDIA |
| 25 | PRA | PRADAXA 110MG | 30,00 | MEDIA |
| 34 | NEU20 | NEUROPLUS 20MG COMPRIMIDOS | 30,00 | MEDIA |
| 94 | LAN | LANZOPRAL 30MG SOBRES | 30,00 | MEDIA |
| 99 | ESOMAX 40 | ESOMAX CAPSULAS 40MG | 30,00 | MEDIA |
| 125 | TUK | TUKOL NATURALS CARAMELOS x4 | 30,00 | MEDIA |
| 138 | BVA | BRONCHO-VAXOM ADULTOS | 30,00 | MEDIA |
| 133 | COX 60 | COXIB 60MG | 30,00 | MEDIA |
| 140 | FRXG | FORXIGA 10MG | 30,00 | MEDIA |
| 157 | DES | DESLORAN 5MG | 30,00 | MEDIA |
| 46 | COX | CHALVER COXIB 120MG | 29,00 | BAJA |
| 74 | AFAR | ALGODON FARMACOTTON 120GR | 29,00 | BAJA |
| 92 | LYR | LYRICA 300MG | 28,00 | BAJA |
| 142 | ALL2 | ALLEGRA 180MG TABLETAS | 28,00 | BAJA |
| 3 | TAC | TACE 1 x1.5MG | 26,00 | BAJA |
| 79 | NYLO | NYLON MONOFILAMENT 4/0 (1.5METROS) | 26,00 | BAJA |
| 24 | CHIPS MOVISTAR | CHIPS MOVISTAR | 25,00 | BAJA |
| 106 | VIT | VITAMINA C +ZINC TABL MAST x12 | 25,00 | BAJA |
| 144 | TUSS | TUSSEG 40MG SOBRES | 23,00 | BAJA |
| 152 | VENU | VENUS SUAVE GILLETE | 22,00 | BAJA |
| 108 | TNNN | TOALLAS NOSOTRAS NOCTURNA NATURAL x10 | 21,00 | BAJA |
| 38 | CHIP TUENTI | CHIPS TUENTI | 21,00 | BAJA |
| 123 | HILO NY | NYLON MONOFILAMENT BLUE 3/0 (2METROS) | 21,00 | BAJA |
| 116 | TIN | TOALLAS INTIMAS NOCTURNAS CON ALAS x10 | 19,00 | BAJA |
| 109 | LUV FO | LUVIT B FORTE 10.000 | 18,00 | BAJA |
| 22 | BF | BUPREX FORTE 200MG 5ML | 16,00 | BAJA |
| 145 | DE PR | PAÑITOS PEQUEÑIN DERMOPRO-100 UNI | 16,00 | BAJA |
| 129 | CHIPS CLARO | CHIPS CLARO | 13,00 | BAJA |
| 48 | FKL | FLUKAL 400MG | 10,00 | BAJA |
| 21 | HSS | HEAD SHOULDERS COMBO x2 SURTIDOS 375/180ML | 9,00 | BAJA |
| 66 | TCPMB | TOALLITAS CHILDYS PMB SENSITIVE PACKx3 | 8,00 | BAJA |
| 128 | CEPILLO | CEPILLO COLGFATE SLIM SOFT SUAVE X2 | 8,00 | BAJA |
| 96 | DEX K DC | DEXA KEUTRAL DC 3ML | 7,00 | BAJA |
| 60 | PPXL | PANOLINI PANTS TALLA XL 36UNI | 7,00 | BAJA |
| 156 | NOTI | NOTUSIN INFANTIL 100ML | 7,00 | BAJA |
| 124 | PPD | PANOLINI DELICARE TALLA S 44 UNIDADES | 7,00 | BAJA |

| | | | | |
|-----|-------------------|---|------|------|
| 33 | LEVJ | LEVOCET JBE 2.5MG/5MLx 120ML | 6,00 | BAJA |
| 37 | AMP NEU | NEUROBION 25000 AMPOLLAS | 6,00 | BAJA |
| 73 | BINO | BINOZYT POLV-SUS-ORA 200MG/5ML x30ML | 6,00 | BAJA |
| 93 | FUC | FUCICORT CREMA 15G | 6,00 | BAJA |
| 97 | LOM1 | LOMAZOL 5MG 20ML GOTAS | 6,00 | BAJA |
| 89 | PPL | PANOLINI PANTS TALLA L x40 UNI | 6,00 | BAJA |
| 16 | IMM | IMMUVIT PLUS Q10CAP x30 | 5,00 | BAJA |
| 27 | PPM | PANOLINI CONFORT SEC TALLA M 100UNIDADES | 5,00 | BAJA |
| 154 | PPG2 | PANOLINI CONFORT SEC TALLA G 40 UNIDADES | 5,00 | BAJA |
| 68 | LAGRI | LAGRICEL OFTENÓ 10ML | 4,00 | BAJA |
| 82 | EJPT | EUCAMIEL JARABE 240ML | 4,00 | BAJA |
| 117 | PRUDEN INVIS | PRUDENTIAL INVISIBLE GRANDE 16 UND | 4,00 | BAJA |
| 131 | SYSU | SYSTANE ULTRA GOTA OFT 10ML | 4,00 | BAJA |
| 126 | PRUDENTIAL INV | PRUDENTIAL INVISIBLE PEQÑO 18 UND | 4,00 | BAJA |
| 130 | PAÑPR | PAÑAL ADUL PRUDENTIAL TALLA M | 4,00 | BAJA |
| 69 | DEGRA FORTE | DEGRALER FORTE SUSP | 3,00 | BAJA |
| 53 | PPXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XG 100UNIDADES | 3,00 | BAJA |
| 101 | LA UNI | LAGRICEL UNIDOSIS 0.5ML CAD UNO | 3,00 | BAJA |
| 104 | UMB 100 | UMBRELLA PROTECTOR SOLAR 100 KIDS MAX | 3,00 | BAJA |
| 120 | abr | ABRILAR EA 575 200ML | 3,00 | BAJA |
| 121 | NEFA | NEFADOL 0.1% 5ML | 3,00 | BAJA |
| 134 | PPXXG | PANOLINI CONFORT SEC TALLA XXG 64 UNIDADES | 3,00 | BAJA |
| 150 | HPA | HUGGIES PANTS XXG x44UNI | 3,00 | BAJA |
| 29 | BISTE | BISTENZID OAH40/5/12,5 | 2,00 | BAJA |
| 75 | AC DUCHA | ACEITE DE DUCHA EUCERIN 400ML | 2,00 | BAJA |
| 45 | E1 | E1000 | 2,00 | BAJA |
| 55 | 7861081717163 | NEBULIZADOR FAMILIAR | 2,00 | BAJA |
| 90 | ALU | ALULA COMFORT 0-12 MESES 400G | 2,00 | BAJA |
| 87 | NUTRIO | NUTRIBIO KIDS INMUNO JARABE 150ML | 2,00 | BAJA |
| 147 | FREE | FREEACNE GEL 30G | 2,00 | BAJA |
| 103 | EUF | EUFACE SUPLE-ALIM PROBIOT STI x10 | 2,00 | BAJA |
| 137 | HELI | BASE HELIOCARE EXT-50 LIGHT | 1,00 | BAJA |

Fuente: Farmacia SU ECONOMÍA

Bibliografía

- Alvarado, J. &. (2023). *Métodos de Investigación*. México: Ontario.
- Angulo, N. Z. (2023). *GESTIÓN DE INVENTARIO PARA MEJOR*.
<https://us06web.zoom.us/j/8529446744AR> LA RENTABILIDAD DEL SECTOR FARMACÉUTICO EN LA CIUDAD DE MANTA. Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria de Ciencias Cont
- ARCSA, A. (24 de mayo de 2017)). . *NORMATIVA CONTROL Y FUNCIONAMIENTO ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS*. . Resolución ARCSA-DE-007-2017-JCGO, 12. :
 chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/201>
- ARCSA, E. (2025). *Informe de gestión sector farmacéutico*. Quito: ARCSA.
- Arcsa. (s.f.), A. N. (s.f.). . <https://www.controlsanitario.gob.ec/arcsa-una-institucion-que-mejora-continuamente-su-servicio-de-atencion-al-usuario/>
- Cabrera, J. (2022). *INDICADORES DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA PYMES: UNA REVISIÓN*. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/12440>
- Cevallos, g. &. (2022). *El sector farmacéutico en el Ecuador*. https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/wp-content/uploads/2020/04/Perspectiva-2020-04_2.pdf.
- Chen, B. (2022). *Learning to Order for Inventory System*. USA: Cornell University.
- Constitución de la República del Ecuador., C. (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito: Constitución de la República del Ecuador. .
- Córdova Rojas, I. A. (2022). *La mejora de la rentabilidad mediante el control de inventarios*. Panama: Revista Colón Ciencias.
- Cruz Fernandez, A. (2022). *Gestión de Inventarios*. Madrid: IC Editorial.
- Diaz, G. &. (2023). *Modelo de Gestión de Almacenamiento basado en las Metodologías ABC y PEPS para Optimizar la Gestión de Inventarios en empresas del sector farmacéutico*. <https://doi.org/http://creativecommons.org/lic>
- Duque, M. O. (2010). *Los inventarios en las empresas manufactureras, su tratamiento y su valoración. Una mirada desde la contabilidad de costos*. . <https://doi.org/https://doi.org/10.17533/udea.rc.14693>
- Espejo González, M. (2022). *Gestión de Inventarios*. Madrid: Ontario.
- GAD Antonio Ante, E. (2025). *Código COOTAD*. Quito: CEP.
- Getial, D. C. (2025). *Gestión de inventarios en servicio farmaceutico*. https://gestion-de-inventarios-en-servicio-farmaceutico.fandom.com/wiki/Tipos_de_inventarios_en_farmacias
- Gupta, K. (2024). *Procesos de gestión de inventarios*. EEUU: Independent.
- Hernández Vargas, J. (2024). *Gestión y Control de Inventarios*. Costa Rica: UNED.

- Hilmas, E. (Octubre de 2018). *Nemours KidsHealth*. . Nemours Teens Health:
<https://kidshealth.org/es/teens/meds.html>
- Huambo Infante, M. (2024). *GESTIÓN DEL CONTROL INTERNO PARA EL USO EFICIENTE DE LOS INSUMOS MÉDICOS EN DISPENSARIOS DE LA ARQUIDIÓCESIS DE GUAYAQUIL*. .
<http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/29236>
- ISF, G. (21 de Agosto de 2019). *Norma Internacional de Contabilidad 2 Inventarios*.
https://static.wixstatic.com/ugd/b21422_3f8d3adcde364a98a0aace312787fd52.pdf
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO, L. (10 de junio de 2025). LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO.:
<file:///C:/Users/user/Downloads/ley-regimen-tributario-interno.pdf>
- Ley Orgánica de Salud, L. (18 de diciembre de 2015). *LEY ORGANICA DE SALUD*. . chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf>
- Maldonado, X. (2022). *Gestión de Invetarios*. México: ECOE.
- Martínez, S. (2022). *Modelos de Gestión Farmacéutico*. México: ECOE.
- Medline, P. (2021). *MedlinePlus*. <https://medlineplus.gov/spanish/medicines.html>
- Muckstadt, J. (2023). *Principles of Inventory Management*. New York: Springer.
- Muller, M. (2023). *Essentials of Inventory Management*. USA: Harper.
- Osorio, C. (2008). *Modelos para el control de inventarios en las pymes*. 2(6),
[https://doi.org/file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-ModelosParaElControlDeInventariosEnLasPymes-4780063%20\(1\).pdf](https://doi.org/file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-ModelosParaElControlDeInventariosEnLasPymes-4780063%20(1).pdf)
- Palma, E. A. (2023). *Gestión de inventarios en microempresas del sector farmacéutico, Colombia*. . <https://doi.org/https://doi.org/10.52080/rvgluz.28.e9.29>
- Pauta, S. M. (2023). *Impacto de la gestión de inventarios en la rentabilidad de las empresas del sector farmacéutico*. . <https://doi.org/https://doi.org/10.17163/abyaups.100.830>
- Pérez, A. (. (2015). *NIVEL DE SERVICIO EN UNA EMPRESA FARMACÉUTICA*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/<https://ru.dgb.unam.mx/jspui/bitstream/20.500.14330/TES01000735680/3/0735680.pdf>
- Pharmaceutical Retail Market, E. (2025). *Informe del Sector Farmacéutico*. Quito: PRM.
- PubMed, E. (2025). *Registro de Farmacias en Ecuador*. Quito: PubMed.
- Ramos Galarza, C. (2020). *Metodologías de Investigación*. Madrid: Díaz de Santos.
- Real López, M. (2006). *Las transnacionales farmacéuticas y el mercado ecuatoriano*. .
<http://hdl.handle.net/10644/2339>
- Richards, G. (2022). *Warehouse*. Londres: Kogan Page.
- Salas Guerrero, H. (2024). *Manejo eficnte y control de inventarios*. Bogotá: ECOE.
- Salazar Robles, J. (2023). *Gestión Estratégica de Inventarios*. Madrid: Diaz de Santos.
- Salazar, M. (2023). *El sector farmacéutico en Latino América*. México: Ontario.

- Shah, N. (2025). *Administración de Inventarios*. Singapur: Springer.
- Shama, D. (2022). *Data Análisis*. Singapur: Springer.
- SimpliRoute. (2023). *SimpliRoute*. <https://simpliroute.com/es/blog/indicadores-de-inventarios>
- Súarez, M. (2021). *Gestión de Inventarios*. Lima: Ediciones de la U.
- Toala, N. (2021). *CONTROL DE INVENTARIO DE LA FARMACIA "JORGE ALEJANDRO SUAREZ JAIME", CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2021*. . chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfefindmkaj/https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/9937/1/U
- Toomey, J. (2021). *Inventory Management Principles*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Vandeput, N. (2022). *Optimización de Inventarios*. Alemania: De Gruyter.
- Vidal Holguín, C. (2010). *Fundamentos De Control Y Gestión de Inventarios*. . <https://doi.org/10.25100/peu.48>
- Villacís, W. (. (2015). *LA ROTACIÓN DE INVENTARIOS Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA "SUS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN FRAXI" DEL CANTÓN AMBATO. 1*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgiclfefindmkaj/https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/