



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E
INFORMÁTICA.**

**Proceso De Titulación
Octubre 2023 – Marzo 2024**

**Examen Complexivo de Grado o de fin de Carrera
Prueba Práctica**

**Previo a la obtención del Título de:
Licenciado en Comercio**

**Tema:
Gestión de Inventario y Comercialización de la Distribuidora
Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya de la Ciudad De
Babahoyo Periodo 2023**

**Estudiante:
Danna Nayeli Vines Caiza**

**Tutor:
Ing. Magdalena Hùlcapi Masacòn, MAE.**

Año 2024

Resumen

El presente estudio de caso titulado “Gestión de Inventario y Comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya de la Ciudad de Babahoyo Periodo 2023” tiene como finalidad analizar la situación actual de la distribuidora de forma interna para observar las complicaciones que presentan con respecto e control de inventario. La metodología usada para obtener información fue la entrevista directa con el jefe de bodega para luego realizar el respectivo análisis de la información obtenida.

La estrategia utilizada permitió incluir la problemática de la distribuidora llegando a la conclusión de

Palabras claves Control ,Gestión ,Inventario

INDICE

Planteamiento del Problema	1
Justificación	5
Objetivos de Estudio	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos.....	6
Línea de Investigación	7
Marco Conceptual	8
¿Qué es inventario?.....	8
¿Por qué hacer un control de inventario?	9
¿Qué beneficios trae un buen control de inventario?	9
Componentes del proceso de control de inventarios	¡Error! Marcador no definido.
Diferencia entre Control de Inventarios y Gestión de Inventarios	10
Tipos de inventarios	¡Error! Marcador no definido.
Análisis ABC.....	11
LIFO y FIFO	12
¿Qué es rentabilidad financiera?	12
Manejo de inventario.....	13
Seguimiento de lotes	¡Error! Marcador no definido.
Stock de seguridad	14
Consejos para empezar un control de inventarios	¡Error! Marcador no definido.
Los productos bajo control.....	¡Error! Marcador no definido.
Métodos de investigación.....	16
Ciclo de conteo.....	18
Gestión de la caducidad.....	20
Seguimiento de existencias	20
Gestión de stocks obsoletos.....	20
Resultado	22
Entrevista	23
Entrevista	24
Discusión de Resultados	26
Conclusión	28
Recomendaciones	29
Bibliografía	¡Error! Marcador no definido.

Planteamiento del Problema

El caso de estudio aborda la administración de inventario y la comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya, ubicada en la Ciudad de Babahoyo durante el período 2023. Esta distribuidora, labora desde el 31 de agosto de 2010 con el número de RUC: 1204479883001, el propietario es Fernando Eduardo Ronquillo Murrieta, quien tiene experiencia en la venta al por mayor de una amplia gama de productos, incluidos los farmacéuticos.

La Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya enfrenta desafíos en control de inventario y comercialización de sus productos, lo que genera complicaciones. La falta de eficiencia puede provocar problemas de inventario ya sea demasiado o no suficiente. Esta situación puede tener un efecto en la empresa para satisfacer de manera óptima y oportuna la demanda del mercado, lo que a su vez impacta en los clientes sobre la disponibilidad de los productos farmacéuticos ofrecidos.

Tal situación puede afectar la capacidad de la empresa para satisfacer de manera óptima la demanda del mercado y, por lo tanto, afectar la disponibilidad de los medicamentos ofrecidos a los clientes. Se evidencia un menor número de nuevos clientes, también hay pérdida gradual de participación en el mercado frente a competidores.

No cumplir con las expectativas de los clientes y mantener una ventaja competitiva en la industria farmacéutica puede provocar la erosión de la base de clientes existente y dificultades para atraer nuevos clientes en un mercado altamente competitivo y cambiante.

Justificación

La justificación de este estudio radica en la importancia de comprender y abordar los desafíos asociados por la falta de eficiencia en la gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya. La implementación en estos procesos es crucial en el contexto actual de la industria farmacéutica, donde la competitividad y la satisfacción del cliente son fundamentales para el éxito empresarial.

Una gestión adecuada del inventario garantiza la entrega oportuna de los medicamentos al lugar correcto en el momento adecuado, mantiene la satisfacción del cliente y evita posibles pérdidas financieras debido a desabastecimientos y excesos de existencias. Por el contrario, una estrategia de marketing eficaz llegará a su público objetivo de forma precisa y rápida, lo que tendrá un impacto significativo en las ventas y la rentabilidad de su empresa.

Al comprender las causas fundamentales de las ineficiencias y brindar recomendaciones para mejorar la gestión de inventario y el desempeño de marketing, este estudio ayudará a optimizar los procesos comerciales de los distribuidores farmacéuticos de Grupo Ronquillo Sandoya, mejorar la competitividad del mercado y aumentar la satisfacción del cliente.

Teniendo en cuenta las dificultades que enfrentan las empresas investigadas en el campo de la gestión de inventarios, presento recomendaciones destinadas a mejorar el control farmacéutico y enfatizar su relevancia para el desarrollo empresarial. Planeo utilizar el conocimiento que he adquirido en mi educación académica para contribuir a mi título mientras trabajo en desarrollo organizacional.

Objetivos de Estudio

Objetivo General

Evaluar la efectividad de la gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya de la ciudad de Babahoyo periodo 2024.

Objetivos Específicos

- Examinar el funcionamiento de los sistemas de gestión de inventario implementados por la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya.
- Analizar los procesos de comercialización llevados a cabo por la Distribuidora con el fin de identificar y abordar las deficiencias en el control de inventario.
- Diferenciar entre las áreas de la gestión de inventario y la comercialización, identificando posibles puntos de mejora y optimización en cada una de ellas mediante el análisis detallado de la efectividad de las tecnologías utilizadas.

Línea de Investigación

La unión de la gestión de inventario y comercialización con la línea de investigación mencionada “gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoria, implica garantizar una operación eficiente, legal y rentable en el sector farmacéutico”.

La gestión de inventario y comercialización en una Distribuidora Farmacéutica, asociada con la sublínea de investigación de empresas e instituciones públicas y privadas, implica establecer acuerdos estratégicos, mantener relaciones sólidas y garantizar el cumplimiento normativo en el sector farmacéutico. Esto requiere una gestión eficiente del inventario para satisfacer la demanda oportuna y el cumplimiento de regulaciones gubernamentales y del mercado.

En el contexto del proyecto de Prácticas Pre Profesionales “Procesos Administrativos En La Empresa Grupo Ronquillo - Sandoya De La Ciudad De Babahoyo” se direcciona de manera articulada con el presente caso de estudio. Al analizar enfoques específicos, es posible administrar el inventario de productos farmacéuticos con fechas de caducidad, reduciendo al mínimo el riesgo de obsolescencia y garantizando que los productos se consuman antes de vencer.

Marco Conceptual

¿Qué es inventario?

En "Administración de la Cadena de Suministro", definen el inventario como "una colección de activos que se mantienen en existencia para facilitar la producción o satisfacer la demanda de los clientes". Según (Donald J. Bowersox, 2007)

El concepto de inventario es la idea de que el inventario consiste en los bienes físicos que una empresa posee con el propósito de usarlos en la producción o venderlos a los clientes.

¿Qué es comercialización?

En su libro "Marketing, gestión y estrategias", definen la comercialización como "la actividad humana dirigida a satisfacer necesidades y deseos a través de procesos de intercambio". (Rubin, 2020)

La comercialización es el proceso que involucra todas las actividades relacionadas con la planificación, ejecución y control de la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de bienes y servicios para satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores, con el objetivo de generar intercambios que beneficien tanto a las empresas como a los clientes. Esta definición es ampliamente reconocida y respaldada por muchos expertos en marketing.

¿Por qué hacer un control de inventario?

(Jerome:, 2020) En su libro "Administración de la Producción y Operaciones", Estos inventarios ayudan a apalabrar un ola asiduo de materiales y igualar la puja y la reclamación en las operaciones de fabricación.

La ajuste atinado del inventario es decisivo para optimar la ajuste del inventario y apalabrar operaciones eficientes. Identificar y enmendar los desequilibrios del inventario es esencial para librarse costos innecesarios y apalabrar la disponibilidad oportuna de los existencias necesarios.

Además, la nitidez en la ajuste de inventario reduce el idoneidad de pucherazo y malentendidos, aumentando de esta manera la confiabilidad de los datos de desempeño empresarial.

Gestión eficaz de costes.

Al apoyar un inventario conveniente y librarse la plétora de efectos y la escasez, las empresas pueden disminuir los costos asociados con el inventario, la obsolescencia de las mercancías y los problemas logísticos asociados con los niveles de inventario. Servicio al cliente mejorado: un defensa de inventario adecuado garantiza la libramiento oportuna del producto para retribuir las evacuación del cliente, lo que genera una viejo bienestar y observancia a la marca.

Reducir pérdidas por obsolescencia y desperdicio: Mantener un inventario flexible y act ualizado reduce las pérdidas por obsolescencia de productos y desperdicio de materiales que se degradan con el tiempo.

Los componentes del proceso de gestión de inventarios incluyen:

1. Recibir, almacenar y mover mercancías.
2. Colocación estratégica de artículos.

3. Seguimiento de la ubicación y movimiento de los productos en el almacén.
4. Documentación detallada e historial de productos.
5. Control del estado de los artículos en stock.
6. Cumplimiento de pedidos de compra con stock disponible.
7. Integración de tecnologías como escáneres de códigos de barras.
8. Generación de informes para la reordenación de productos.

Diferencia entre Control de Inventarios y Gestión de Inventarios

La diferencia entre el control de inventarios y la gestión de inventarios radica en su alcance y enfoque:

1. Control de inventarios:

- Se centra en supervisar y administrar las existencias dentro del almacén.
- Implica actividades como recepción, almacenamiento, seguimiento de ubicación, documentación y control del estado de los productos en stock.
- Se preocupa principalmente por mantener un registro preciso y actualizado de las existencias disponibles.

2. Gestión de inventarios:

SEGÚN (Arboleda, 2020) “control de inventario bajo la modelación de máximos y mínimos ... es la herramienta que nos permite mantener la existencia de los productos en los niveles deseados”

- Aborda el movimiento general de mercancías a lo largo de toda la cadena de suministro.

Tipo de acción

Existen muchos tipos de inventario, entre ellos:

- 1. Inventario de materias primas:** materias primas y piezas utilizadas en la producción de bienes.
- 2. Inventario:** productos en diversas etapas de producción que aún no han sido finalizados.
- 3. Inventario de productos terminados:** bienes preparados para su venta o distribución.
- 4. Stock de seguridad:** inventario adicional para evitar incertidumbre sobre la demanda del proveedor o el tiempo de entrega.
- 5. Inventarios en consignación:** Productos almacenados en un lugar, pero propiedad de otra entidad hasta que se vendan.
- 6. Inventarios estacionales:** Existencias que se acumulan en anticipación de picos estacionales en la demanda.
- 7. Inventarios obsoletos:** Productos que han perdido su valor y ya no están a la venta.

Análisis ABC

Según (Vermorel, 2020) " Esto incluye organizar el almacenamiento en herramientas críticas para priorizar los recursos para los elementos más importantes de su negocio.

"Este análisis se centra en un pequeño subconjunto de acciones que desempeñan un papel muy importante en el negocio".

En el análisis ABC, se utiliza para determinar los productos que generan más ventas (Categoría A), los productos de importancia promedio (Categoría B) y el número de artículos de inventario que generan menos ventas, pero potencialmente mayores (categoría C)

Utilizando este análisis, las empresas pueden priorizar sus esfuerzos de gestión de inventario centrándose en un control más estricto de los productos de Categoría A, mientras que la gestión de los productos de Categoría C puede ser más relajada, lo que puede ayudar a optimizar la utilización de recursos y mejorar la eficiencia de la gestión de inventario.

LIFO y FIFO

2. FIFO (First In, First Out):

LIFO y FIFO son dos métodos de contabilidad de inventario que se utilizan para valorar el inventario y calcular el costo de ventas:

1. LIFO (Last In, First Out):

Con este método, se supone que el último producto comprado o producido se vende primero. Esto significa que el costo de los bienes vendidos se basa en el último precio de compra, lo que puede resultar en una menor ganancia neta en condiciones inflacionarias, ya que los costos recientes tienden a ser más altos.

2. FIFO (primero en entrar, primero en salir):

Según (LAZA, 2020): “Lo que primero se compra o se hace, primero se vende”. Por lo tanto, el costo de los bienes vendidos se basa en el precio de compra anterior, lo que puede reflejar costos más bajos y, por lo tanto, una mayor ganancia neta, especialmente en épocas de inflación.

Siguiendo esta estrategia, las empresas pueden garantizar que los productos viejos almacenados se retiren rápidamente y se vendan antes de su fecha de vencimiento, minimizando así el desperdicio. Este enfoque no sólo mantiene la calidad y frescura del producto, sino que también optimiza la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente al entrega

r constantemente productos de alta calidad.

Ambas estrategias tienen implicaciones financieras y fiscales, y la elección entre las dos depende de factores como la estructura de costos, el modelo de negocio y los requisitos legales de una empresa.

¿Qué es rentabilidad financiera?

SEGÚN (Ortega, 2020) “El índice es una fuente de creación de riqueza corporativa porque permite a los accionistas ver visualmente cómo se están desempeñando sus inversiones. Este engendro ocurre luego de aplicar los posesiones necesarios para testimoniar el exacto funcionamiento del progreso de negocio. La rentabilidad financiera es un índice busilis de la competencia y el bienvenida bolsista de una agencia y se refiere a su posibilidades para suscitar ganancias a quebrar de los posesiones operativos. Generalmente se expresa como un medida calculado utilizando varias métricas financieras, como el retorno de la inversión (ROI), el retorno del socorro invertido (ROIC) ya el retorno de los activos (ROA). La reincorporación rentabilidad financiera indica que la agencia está utilizando eficazmente sus activos y posesiones para suscitar ganancias. Por el contrario, un desprecio rentabilidad puede bracear ineficiencias operativas, altos costos ya problemas de gestión.

Es noble enfatizar que la rentabilidad financiera nunca es el simple índice del entorno financiero de una agencia ora que nunca toma en perla aspectos como la casualidad ya la liquidez. Sin embargo, sigue siendo un índice imperioso para peritar la competencia y rentabilidad de las actividades financieras de una agencia.

Manejo de inventario

De acuerdo con (Lopez-Cajilima, 2020) La gestión de inventario incluye gastos básicos desde el almacenamiento hasta la prevención de pérdidas.

El programa cubre los costos asociados con la adquisición y modificación de un producto, así como la creación del valor necesario para llevar el producto al mercado. El término gestión de inventario se refiere al seguimiento y gestión de productos o materiales en el almacén de una empresa. Esto incluye gestionar eficazmente la cantidad y el tipo de inventario disponible para satisfacer la demanda del mercado y mantener un equilibrio adecuado entre el exceso y la falta de inventario. Los acuerdos de inventario incluyen actividades como programas de protesta, inventario adicional, optimización de la transferencia de inventario, contratos con proveedores y tabúes sobre desperdicio y obsolescencia. El convenio adecuado del inventario es cardinal para asegurar la disponibilidad del producto, achicar los costos de inventario y agigantar las ganancias comerciales.

Seguimiento a copioso

La trazabilidad a copioso es un crecimiento que implica el extras y la convenio de mercaderías que comparten características comunes, como el nave de producción, la día de extracción ya el origen.

Este encuadre adquiere trascendencia en industrias donde la índole y la brío música las principales prioridades, como las industrias farmacéutica, alimentaria y automotriz. La trazabilidad masiva permite a las empresas identificar en seguida mercaderías defectuosas, retirarlos de la lonja si es urgente y soplar medidas correctivas si surgen problemas de índole.

También facilita el lealtad de los estándares regulatorios y de brío al surtir confesión histórica detallada sobre cada juego de producto. Además, el extra de lotes se puede explotar para mejorar el convenio de inventario, lo que permite un

mejor esquema de la producción, un convenio de inventario más eficaz y una respuesta más rápida a la protesta de la lonja.

Stock de seguridad

Según (Guzmán, 2022) “el stock de seguridad, también conocido como inventario de seguridad o inventario de reserva, es la cantidad adicional de productos que una empresa mantiene por encima de su nivel de inventario normal para mitigar el riesgo de escasez debido a la variabilidad en la demanda del mercado, retrasos en la producción o problemas en la cadena de suministro.” Este stock adicional actúa como un amortiguador para garantizar que la empresa pueda satisfacer la demanda del cliente incluso en situaciones imprevistas.

Al determinar el stock de seguridad, se deben considerar factores como la demanda cambiante, los tiempos de entrega de los proveedores, la confiabilidad de la cadena de suministro y los tiempos de reabastecimiento.

Mantener un stock de seguridad suficiente reduce el riesgo de pérdida de ventas debido a desabastecimientos y garantiza la satisfacción del cliente mediante la entrega a tiempo. Sin embargo, el exceso de existencias de seguridad puede aumentar los costos de inventario y reducir la eficiencia operativa. Por lo tanto, el inventario adicional debe sopesarse cuidadosamente con los costos asociados. Según (Manosalvas Gómez, 2020), “La investigación descriptiva no cambia variables, sino que identifica y analiza la frecuencia de los eventos y categoriza la información recopilada para su posterior análisis”

A continuación, se ofrecen algunos consejos para empezar a gestionar el inventario de forma eficaz:

1. Evalúa tus requerimientos: Consulta los productos transportados, sus necesidades, la cantidad de espacio de almacenamiento requerido y los recursos disponibles para implementar un sistema de gestión de almacén.

2. Elige una dialéctica de guarnición: Investiga y elige el dialéctica de guarnición de inventario que mejor se adapte a tu negocio. Puede decidir métodos manuales, como hojas de cálculo, o explotar un sistema automatizado de negociación de inventario.

3. Organice su inventario: cree un sistema de suministro competente para agilizar la ordenación y el llegada de los productos.

Utilice etiquetas, estantes y áreas designadas para diferentes tipos de productos.

4. Establecer procedimientos: procedimientos redondamente definidos para recibir, almacenar, copiar y mandar el inventario.

Capacite a los empleados sobre cómo obedecer bien estos procedimientos.

Siguiendo estos consejos e invirtiendo concurrencia y afán para implementar perfectamente un sistema de guardia de inventario

Los mercaderías humillado custodia

Los mercaderías controlados en un sistema de arreglo de inventarios

pueden remeter diferentes existencias según el gachó de transacción y

los mercaderías que maneja. Algunos ejemplos comunes de existencias que comúnmente

se verifican en stock incluyen:

1. Materias primas Materiales utilizados para metamorfosear el producto final.

2. Bienes terminados: Un artículo preparado para la venta o distribución.

Estos son sólo ejemplos y el tipo de productos controlados puede variar ampliamente dependiendo de la industria y las características de cada empresa. Para garantizar una gestión precisa y eficiente de estos productos, es esencial un sistema de gestión de inventario moderno y bien estructurado

Métodos de investigación

Referencias a los métodos, procedimientos y técnicas utilizadas para realizar la investigación. Esto incluye métodos cualitativos, cuantitativos o mixtos, así como diseño de investigación, recopilación y análisis de datos e interpretación de resultados. En este caso se adoptó un enfoque de investigación cualitativa para proporcionar la estructura y la orientación necesarias para responder las preguntas de la investigación y lograr los objetivos del estudio de caso. Por ejemplo, realice una encuesta y entreviste a gerentes y directores de grandes almacenes. La revisión de la literatura muestra que el marco teórico representa una parte fundamental de este estudio y proporciona la base teórica y conceptual necesaria para el estudio. Esto incluye un análisis crítico y sistemático de la literatura relevante y la teoría existente sobre el tema de investigación. Los marcos teóricos ayudan a ubicar la investigación en el contexto más amplio del conocimiento existente, identificar brechas en la investigación y proporcionar una base sólida para formular hipótesis e interpretar resultados.

¿Qué es comercialización?

Conocido como marketing en diversos ámbitos, incluye el conjunto de actividades que realiza una empresa para promocionar y vender sus productos o servicios.

El trabajo implica comprender los deseos y necesidades del mercado, desarrollar productos o servicios que satisfagan esas necesidades, desarrollar estrategias de precios, distribución y publicidad para llevar esos productos o servicios al público objetivo y, en última instancia, gestionar las relaciones con los clientes para garantizar su satisfacción y servicio. Desarrollar la lealtad a la marca.

El éxito de la estrategia empresarial se manifiesta en la consecución de un crecimiento positivo, por lo que la estrategia de crecimiento juega un papel decisivo en todo el proceso de implementación del proyecto

(MelaPlaza, 2022)

Tipos de comercialización

En la gestión de inventarios, los métodos de venta se refieren a las diferentes estrategias y métodos utilizados para promocionar, distribuir y vender productos del almacén

A continuación, se muestran algunos tipos comunes de argumentos de venta de gestión de inventario.

Marketing Directo: Implica traspasar existencias bruscamente a los consumidores finales a través de canales como tiendas minoristas, bazar electrónico o saldo directa.

Marketing Indirecto: Hace cita a la comercialización de existencias mediante intermediarios tales como mayoristas, distribuidores o agentes de ventas.

Marketing multicanal: incluye la pagaré de existencias a través de múltiples canales de saldo, como tiendas físicas, tiendas en línea, aplicaciones móviles y catálogos para destapar a los clientes una investigación de transacción integrada y fluida.

Marketing estacional: implica digerir las tendencias estacionales y las evacuación cambiantes de los consumidores, adaptando la puja de existencias y promociones a las estaciones o estacionalidad.

Promociones de marketing: Se refiere al usufructo de descuentos, ofertas especiales, cupones y promociones para incentivar las compras y crecer la relevo de inventario.

Marketing de arrojo agregado: Implica destapar único o recursos adicionales a un producto, como emplazamiento gratuita, prenda extendida o retrete al cliente, para distinguir el producto y crecer su arrojo percibido.

Marketing de Productos Exclusivos: Implica la origen y avance de existencias exclusivos o de impresión reducida para manipular el esfuerzo y la reclamación de los consumidores.

Marketing de costurón privada: se refiere al marketing

de existencias ignominioso la costurón propia de una empresa, lo que crea franqueza a la costurón y divergencia los existencias de los competidores.

Comercialización a través de canales especializados: implica el usufructo de canales de saldo especializados, como mercados en línea, saldo al por maduro a través de minoristas especializados ora saldo por catálogos para reunirse a segmentos de lonja específicos.

Marketing de liquidación: Implica implementar estrategias para echar ora reciclar inventarios obsoletos, redundantes ora de tonto movimiento, como liquidación, saldo al por maduro ora disposición.

Ciclo de conteo

Según (Fathoni, 2019) “Se estableció una política de gestión de inventario para una empresa farmacéutica que emplea el ciclo de conteo, proponiendo la subdivisión de los medicamentos en categorías. Se sugirió llevar a cabo el conteo del primer grupo de medicamentos doce veces al año, el segundo grupo seis veces al año, y el tercer grupo una vez al año.”

El ciclo de conteo en la industria farmacéutica puede seguir un programa específico, que puede variar según las políticas y procedimientos de la empresa. Por lo general, implica contar un subconjunto de productos de inventario en un momento dado, rotando los productos que se contarán en cada ciclo para garantizar una cobertura adecuada de todo el inventario durante un período determinado. El objetivo principal del ciclo de conteo en la industria farmacéutica es identificar y corregir cualquier discrepancia entre los registros contables y la cantidad física de productos en existencia.

Gestión de la caducidad

Según (Chong, 2022) " Los profesionales farmacéuticos que trabajan en las farmacias locales desempeñan un papel fundamental en la distribución de medicamentos y tienen la responsabilidad de orientar a los clientes sobre el adecuado desecho de los medicamentos utilizados. Este estudio exploró la forma en que los farmacéuticos de comunidades manejan el desperdicio de medicamentos, así como su opinión sobre los desafíos enfrentados y la viabilidad de implementar medidas para la devolución y eliminación segura de medicamentos en la comunidad."

Seguimiento de existencias

Se hace referencia nuevamente al libro de "Essentials of Inventory Management" donde (Muller, 2019) describe este concepto como el proceso de rastreo de las existencias de inventario, que consiste en monitorear la cantidad y el movimiento de los artículos dentro de una empresa. Esta práctica permite la ubicación precisa de los productos, y las discrepancias se registran como ventas, devoluciones, pérdidas o daños.

Gestión de stocks obsoletos

Se refiere a una práctica de supervisión de las existencias de inventario, que consiste en seguir la cantidad y el movimiento de los productos dentro de una empresa. Esta metodología facilita la identificación de la ubicación de los artículos y permite registrar las discrepancias como ventas, devoluciones, pérdidas o daños. (EazyStock, 2021)

Se planteó la idea de que la introducción de un sistema de devolución de medicamentos podría contribuir a disminuir los gastos asociados con el inventario vencido (la gestión de productos caducados representa una preocupación principal en la gestión de inventario de las farmacias). Mediante este programa, las farmacias tendrían la posibilidad de retornar los medicamentos no utilizados al fabricante o distribuidor y

recibir un reembolso por ellos. Garantizar la disponibilidad de medicamentos para los pacientes que los requieren se podría lograr a través de una adecuada administración del inventario de productos obsoletos. (Bialas, 2020)

Marco Metodológico

La metodología para el estudio sobre la Gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya en la Ciudad de Babahoyo durante el periodo 2023, se basará en un enfoque descriptivo, que permitirá caracterizar en detalle los procesos y prácticas relacionadas con el inventario y la comercialización de productos farmacéuticos. Como técnica se realizará una investigación cualitativa.

Se utilizarán principalmente dos técnicas de recolección de datos a través de la entrevista, dirigida a jefe de bodega. Los datos recopilados serán analizados cualitativamente en busca de patrones, tendencias y áreas de mejora, y se validarán mediante la triangulación de datos y sesiones de retroalimentación con el personal de la empresa.

Como resultado se utilizo un formulario de entrevista de 9 preguntas al jefe de la empresa y su encargado de bodega, los resultados se presentarán en un informe final que incluirá descripciones detalladas, análisis, conclusiones y recomendaciones para mejorar la eficiencia y efectividad en la gestión de inventario y comercialización durante el periodo en cuestión.

N	PREGUNTAS	RESPUESTA	COMENTARIO
	¿Que sistema de inventario utiliza en su empresa?	Actualmente enfrentamos desafíos en nuestro control de calidad y utilizamos un sistema de inventario que, lamentablemente, no ha demostrado ser tan efectivo como esperábamos. Estamos evaluando opciones para mejorar este aspecto crítico y garantizar una gestión más precisa en el futuro.	La mención de estar evaluando opciones sugiere una disposición a abordar el problema de manera proactiva, buscando soluciones para optimizar la gestión de inventario y elevar los estándares de calidad en el futuro.
	¿De que manera se realiza la distribución y comercialización de los productos?	Actualmente, la distribución y comercialización de nuestros productos se realiza, pero reconocemos desafíos en nuestro control de calidad. Dependemos de procesos manuales y colaboraciones con proveedores, sin implementar sistemas robustos. Estamos evaluando mejoras para lograr una distribución más eficiente y elevar nuestros estándares de calidad.	La respuesta del dueño revela una falta de control de calidad sólido en la distribución y comercialización actual. La dependencia de procesos manuales y la falta de sistemas robustos indican oportunidades para mejorar la eficiencia operativa y elevar la calidad.
	¿ Como optimiza la gestion de comercializacion?	Optimizamos la gestión de comercialización mediante estrategias de marketing más agresivas y una mayor colaboración con proveedores. Sin embargo, reconocemos que nuestro inventario, a veces, no cumple con la demanda, lo que afecta la efectividad de la comercialización.	Aunque el dueño destaca esfuerzos en marketing y colaboración, la admisión de problemas en el inventario revela una brecha que podría afectar la disponibilidad de productos y la eficiencia en la comercialización. Se sugiere una atención prioritaria al control de inventario para mejorar la gestión integral.

N	PREGUNTAS	RESPUESTA	COMENTARIO
	¿Cuales son los principales retos que enfrentan en la distribución y comercialización de productos?	Reconocemos que uno de los desafíos que enfrentamos está relacionado con un control de inventario menos adecuado, lo que puede generar problemas con la caducidad de productos. Estamos evaluando implementar medidas más efectivas, como sistemas de monitoreo en tiempo real y estrategias de rotación más precisas, para mejorar nuestra gestión y minimizar las pérdidas por caducidad.	La respuesta del dueño refleja una conciencia de la importancia del control de inventario para evitar faltantes o excedentes.
	¿Como manejan los desafíos relacionados con la caducidad de productos en el inventario?	Estamos evaluando medidas para mejorar la monitorización de fechas de vencimiento, ajustar las estrategias de rotación y fortalecer la colaboración con proveedores. Buscamos así minimizar pérdidas y asegurar la frescura de nuestros productos.	La propuesta de ajustar estrategias y fortalecer la colaboración refleja una actitud proactiva hacia la optimización del control de inventario, considerando la eficiencia y la calidad de los productos.
	¿ Que medidas toman para asegurar los productos farmaceuticos?	Implementamos estrictos controles de seguridad en nuestras instalaciones y colaboramos estrechamente con transportistas confiables. Sin embargo, reconocemos que la falta de un inventario sólido a veces puede afectar nuestra capacidad para asegurar completamente los productos farmacéuticos, lo que podría incidir en la eficacia de la comercialización.	A pesar de los controles de seguridad y la colaboración en la cadena de suministro, la admisión de deficiencias en el inventario revela una vulnerabilidad en la garantía de productos. Se destaca la necesidad de mejorar la gestión de inventario para fortalecer la seguridad y la consistencia en la comercialización.

N	PREGUNTAS	RESPUESTA	COMENTARIO
	¿Como realiza usted la gestion de inventario?	Llevamos a cabo la gestión de inventario mediante sistemas avanzados y análisis de datos, pero reconocemos que en ocasiones enfrentamos desafíos en la precisión del inventario, lo que puede generar fallos en la comercialización.	Aunque se destaca el uso de tecnología y análisis, la admisión de desafíos en la precisión del inventario indica la necesidad crítica de mejorar los procesos internos. Se sugiere priorizar la implementación de medidas para garantizar un inventario más confiable y evitar impactos negativos en la comercialización.
	¿ Que estrategias han implementado para optimizar el control de inventario y garantizar la disponibilidad de productos farmaceuticos?	Hemos implementado sistemas de inventario más avanzados, pero reconocemos que aún enfrentamos desafíos en la optimización. A veces, la falta de precisión en el inventario afecta nuestra capacidad para garantizar la disponibilidad de productos farmacéuticos, lo que impacta directamente en la comercialización.	A pesar de los esfuerzos en implementar sistemas avanzados, la admisión de desafíos en la optimización del inventario revela una brecha en la eficacia. Se sugiere una revisión exhaustiva de las estrategias actuales y la implementación de medidas adicionales para mejorar la disponibilidad de productos y evitar fallos en la comercialización.
	¿Con que finalidad se realiza el inventario de medicamentos?	Realizamos el inventario de medicamentos para asegurar un control preciso y prevenir faltantes o excedentes. Sin embargo, reconocemos que la falta de un inventario sólido a veces impacta la gestión, generando fallas en la comercialización.	Aunque se destaca la finalidad de asegurar un control preciso, la admisión de problemas en la solidez del inventario sugiere la necesidad de acciones correctivas. Se recomienda una revisión exhaustiva de los procesos de inventario para evitar impactos negativos en la gestión y comercialización.

Preguntas	Respuestas	Comentario
¿Qué significa para usted el inventario?	Inventario para mí es el conjunto de productos farmacéuticos que almacenamos y gestionamos en nuestra bodega.	Al mencionar la gestión del inventario, se sugiere que el encargado de bodega no solo se limita a almacenar los productos, sino que también se encarga de su administración y control.
¿Qué sistemas o herramientas utiliza para llevar un control eficiente del inventario y optimizar los procesos de almacenamiento y distribución?	Utilizamos códigos de barras en cada producto y escáneres para registrar las entradas y salidas de inventario de manera rápida y precisa	La implementación de códigos de barras y escáneres contribuye a la optimización de los procesos de gestión del inventario al reducir el tiempo necesario para llevar a cabo tareas como la recepción de mercancías, el conteo de inventario y la preparación de pedidos.
¿Cómo maneja la rotación de inventario y la gestión de productos con fecha de vencimiento?	Establecemos una comunicación cercana con nuestros proveedores para garantizar que recibamos productos con fechas de vencimiento adecuadas y podamos planificar nuestras operaciones en consecuencia.	Al recibir productos con fechas de vencimiento adecuadas, la distribuidora puede reducir el riesgo de tener productos caducados en su inventario.
¿Cuáles son los procedimientos para recibir, almacenar y despachar los productos farmacéuticos?	Cada producto se etiqueta con información relevante, como número de lote, fecha de vencimiento y ubicación en la bodega.	La ubicación en la bodega es una información crucial para optimizar el almacenamiento y la gestión del inventario.

Preguntas	Respuestas	Comentario
¿Cómo gestiona las devoluciones o los productos dañados en su almacén?	Si un producto devuelto no puede ser reutilizado o revendido debido a su estado, nos aseguramos de su disposición adecuada.	Reconoce que existen circunstancias en las que un producto devuelto puede haber sufrido daños o haber sido comprometido en su calidad, lo que hace que sea inadecuado para su reutilización o venta.
¿Qué medidas toma para garantizar la precisión y seguridad del inventario farmacéutico?	Implementamos medidas de control de acceso y seguridad física en la bodega para prevenir robos, pérdidas o daños en el inventario farmacéutico.	Dado que los productos farmacéuticos son valiosos y, en algunos casos, sensibles, garantizar su seguridad es crucial para la continuidad del negocio y la protección de los clientes.
¿Qué medidas de seguridad implementa para proteger el inventario de posibles robos o pérdidas?	Instalamos cámaras de vigilancia en puntos estratégicos de la bodega para monitorear continuamente las actividades y prevenir posibles robos o intrusiones	La presencia de cámaras de vigilancia también puede aumentar la transparencia y la confianza tanto dentro de la empresa como con los clientes y proveedores
¿Cuáles son los desafíos más comunes que enfrenta en la gestión de la bodega de una distribuidora farmacéutica?	Uno de los desafíos más comunes es mantener un control preciso del inventario, especialmente en un entorno donde la demanda de productos farmacéuticos puede variar y donde la exactitud en el seguimiento de los productos es crucial para evitar la pérdida o la caducidad.	Mantener un control preciso del inventario es esencial para prevenir pérdidas y caducidades.

Preguntas	Respuestas	Comentario
¿Cómo se mantiene al tanto de las regulaciones y normativas relacionadas con el almacenamiento y distribución de productos farmacéuticos?	Me mantengo actualizado mediante la participación en programas de capacitación y educación continua sobre regulaciones y normativas específicas de la industria farmacéutica.	Participar en programas de capacitación y educación continua muestra un compromiso sólido con el cumplimiento de las regulaciones y normativas específicas de la industria farmacéutica.

Discusión de Resultados

El análisis revela una serie de áreas críticas en la gestión de inventario y control de calidad dentro del negocio. Estas áreas problemáticas pueden tener un impacto significativo en la eficiencia operativa, la satisfacción del cliente y la rentabilidad general del negocio. La falta de un control de calidad sólido, la dependencia de procesos manuales y la gestión ineficiente del inventario son preocupaciones fundamentales que deben abordarse de manera urgente.

Hoy en día, la carencia de un guarnición de estofa fiel en la suministro y el marketing es excusa de preocupación, o que puede meter nave a existencias defectuosos, lo que afecta negativamente al búsqueda de la cicatriz y la honradez del cliente. Este obra resalta la apremiante premura de implementar procesos y procedimientos de guarnición de estofa más estrictos para certificar la inmovilidad y la estofa del producto. Además, la compañía de procesos manuales y la carencia de sistemas confiables indican una carencia de mecanización y efectividad en la ajuste de inventario. En un marco empresarial dinámico, los procesos manuales melodía propensos a errores e ineficientes. Los sistemas de ajuste de inventario avanzados y más automatizados pueden corregir la observación del inventario y abaratar los errores operativos.

Conclusión

- Tras evaluar la efectividad de la gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya en Babahoyo durante el periodo 2024, se han identificado diversas áreas de mejora.
- En primer lugar, se ha observado que los sistemas de gestión de inventario necesitan una revisión exhaustiva. Se han detectado posibles deficiencias en términos de precisión en el seguimiento de existencias, previsión de la demanda y gestión de proveedores. La optimización de estos sistemas podría minimizar la pérdida de ventas.
- Además, los procesos de comercialización de la distribuidora también requieren mejoras. Como la segmentación de clientes, fortalecer las estrategias de promoción y ventas, y optimizar la gestión de pedidos y entregas.
- Finalmente, se ha identificado la necesidad de una mejor integración entre las áreas de gestión de inventario y comercialización. Utilizando la tecnología que faciliten la comunicación interna y la toma de decisiones entre estas áreas.

Recomendaciones

Después de evaluar la efectividad de la gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya en Babahoyo durante el periodo 2024, se proponen las siguientes recomendaciones para mejorar su desempeño:

- Se recomienda realizar una revisión exhaustiva de los sistemas de gestión de inventario para identificar y corregir posibles deficiencias. Esto podría incluir la implementación de tecnologías más avanzadas y la realización de auditorías regulares para garantizar la precisión de los datos.
- El proceso de marketing debe analizarse cuidadosamente para identificar oportunidades de mejora. Estos incluyen mejorar las estrategias de publicidad y ventas, mejorar la segmentación de clientes y mejorar los procedimientos relacionados con la gestión y entrega de pedidos.
- Recomendaciones para promover una integración y coordinación más efectiva entre la gestión de inventarios y el marketing. Esto se puede lograr implementando canales de comunicación más eficientes y utilizando herramientas tecnológicas para facilitar la colaboración.
- Se requiere capacitación adicional para el personal involucrado en la gestión de inventarios y ventas. Esto incluye aprender a usar tecnología y herramientas y desarrollar habilidades en áreas como planificación de inventario y servicio al cliente.

Bibliografía

Arboleda, V. (2020). *Estudio del modelo de gestión de inventarios basado en MINIMOS*

Y MAXIMOS. CALI: Universidad Santiago de Cali. .

Bialas, C. R. (2020). *Improving hospital pharmacy inventory management using data segmentation*. *American Journal of Health-System Pharmacy*, 77(5), 371–377.

Obtenido de <https://doi.org/10.1093/ajhp/zxz264>

Chong, K. M. (2022). *Management of Medicines Wastage, Returned Medicines and Safe Disposal in Malaysian Community Pharmacies*:. Obtenido de

<https://doi.org/10.3389/fmed.2022.884482>

Donald J. Bowersox, D. J. (2007). *Administración y logística de cadena de suministros*.

Mexico: Companies, Inc. All rights reserved.

EazyStock. (2021). *How to manage obsolete stock in your inventory*. Obtenido de

<https://www.eazystock.com/blog/how-to-manage-obsolete-stock/>

Fathoni, R. y. (2019). *Development of Inventory Control Application for*

Pharmaceutical Product Using ABC-VED Cycle Counting g Method to Increase Inventory. Atlantis Press. : En 2018 International Conference on Industrial

Engineering, Statistics, and Education Science (ICOIESE) . Obtenido de

[https://www.researchgate.net/publication/332226370_Development_of_Inventor](https://www.researchgate.net/publication/332226370_Development_of_Inventor_y_Control_Application_for_Pharmaceutical_Product_Using_ABC-)

[VED_Cycle_Counting_Method_to_Increase_Inventory_Record_Accuracy](https://www.researchgate.net/publication/332226370_Development_of_Inventor_y_Control_Application_for_Pharmaceutical_Product_Using_ABC-)

Guzmán, I. (2022 de enero de 2022). *SEIDOR*. Obtenido de

<https://www.seidor.com/blog-pyme/que-es-el-control-de-inventario-y-que-sistemas-de-inventarios-existen>

Jerome:, J. K. (2020). *Administración de la Producción y Operaciones*.

- LAZA, A. (2020). *GESTION DE INVENTARIO*. UF0476. Tutor Formación. Obtenido de https://elibro.net/es/lc/upse/login_usuario/?next=/es/ereader/upse/126745/
- Lopez-Cajilima. (2020). *Manejo contable de los inventarios retirados por deterioro*. Digital Publisher. Obtenido de doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2020.4-1.303>
- Manosalvas Gómez, L. R. (2020). *Estrategia de control interno para el área de inventarios en la empresa Ferricortez*. Santo domingo: Universidad. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000400288&lng=es&tlng=es
- Mera-Plaza, C. L.-P.-F.-C. (2022). *El marketing digital y las redes sociales para el posicionamiento de las PYMES y el emprendimiento empresarial*. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a22v43n03/a22v43n03p03.pdf>
- Muller, M. (2019). *Essentials of inventory management*. HarperCollins Leadership.
- Ortega, A. P. (2020). *Nivel de importancia del control interno de los inventarios*. Obtenido de <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/liderazgo/article/view/3261>
- Rubin, D. L. (2020). *Comercislizacion*.
- Vermorel. (2020). “*Método de análisis ABC de gestión del inventario*”. Obtenido de [https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-\(inventario\)](https://www.lokad.com/es/definicion-analisis-abc-(inventario))

ANEXOS

Carta de Autorización

GRS GRUPO
RONQUILLO
SANDOYA

RUC: 1204479883001

Babahoyo, 26 de febrero del 2024

Magister
Eduardo Galcas Guijarro
DECANO DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
En su despacho.

Reciba un cordial saludo de quienes conformamos **Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya** de la ciudad de BABAHOYO.
Por medio de la presente me dirijo a usted para comunicarle que se ha **AUTORIZADO** al estudiante **DANNA NAYELI VINCES CAIZA** de la carrera de comercio de la Facultad de Administración Finanzas e Informática de la Universidad Técnica de Babahoyo para que realice el estudio de caso con el tema: **Gestión de inventario y comercialización de la Distribuidora Farmacéutica Grupo Ronquillo Sandoya de la Ciudad de Babahoyo periodo 2023** el cual es requisito indispensable para poder titularse.

Sin otro particular me suscribo de usted.

Atentamente



Fernando Eduardo Ronquillo Murrieta
Gerente General
1204479883001

IMPORTADORAJORUA@GMAIL.COM


RECIBIDO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
SECRETARÍA FAFI

26-02-24
FECHA:

14:16
HORA:

Ciudadela "Las Tolos" S/N
diagonal al Motel "La Suite"

099 654 8536
05 202 6307

f_ronquillom@hotmail.com

Apellidos y nombres RONQUILLO MURRIETA FERNANDO EDUARDO		Número RUC 1204479883001
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	
Inicio de actividades 31/08/2010	Reinicio de actividades 27/07/2015	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo PERSONAS NATURALES		Agente de retención SI

Domicilio tributario**Ubicación geográfica**

Provincia: LOS RIOS **Cantón:** BABAHOYO **Parroquia:** DR. CAMILO PONCE

Dirección

Calle: SN **Número:** SN **Intersección:** SN **Conjunto:** CDLA LAS TOLAS **Número de piso:** 0 **Referencia:** DIAGONAL AL MOTEL LA SUITE

Actividades económicas

- G46599201 - VENTA AL POR MAYOR DE INSTRUMENTOS Y EQUIPO DE MEDICIÓN Y PRECISIÓN.
- G46492401 - VENTA AL POR MAYOR DE INSTRUMENTOS, DISPOSITIVOS, MATERIALES MÉDICOS Y QUIRÚRGICOS, DENTALES.
- H52290201 - ACTIVIDADES LOGÍSTICAS: PLANIFICACIÓN, DISEÑO Y APOYO DE OPERACIONES DE TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN; CONTRATACIÓN DE ESPACIO EN BUQUES Y AERONAVES, ORGANIZACIÓN DE ENVÍOS DE GRUPO E INDIVIDUALES (INCLUIDAS LA RECOGIDA Y ENTREGA DE MERCANCÍAS Y LA AGRUPACIÓN DE ENVÍOS); MANIPULACIÓN DE MERCANCÍAS, COMO: EL EMBALAJE TEMPORAL CON LA EXCLUSIVA FINALIDAD DE PROTEGER LAS MERCANCÍAS DURANTE EL TRÁNSITO, DESEMBALAJE, MUESTREO Y PESAJE DE LA CARGA.
- G46499602 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA.
- S96010301 - SUMINISTRO DE ROPA BLANCA, UNIFORMES DE TRABAJO Y ARTÍCULOS SIMILARES POR LAS LAVANDERÍAS.
- N82110001 - ACTIVIDADES DE PRESTACIÓN DE UNA SERIE DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DE OFICINA CORRIENTES, COMO RECEPCIÓN, PLANIFICACIÓN FINANCIERA, FACTURACIÓN Y REGISTRO, PERSONAL Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA (SERVICIOS DE MENSAJERÍA) Y LOGÍSTICA, A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.
- G46412401 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE BAZAR EN GENERAL.
- G46492201 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.

Establecimientos

Abiertos	Cerrados
2	0



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

CORREGIDO DANNA VINCES

5%
Textos sospechosos



- 1% Similitudes
< 1% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas
- 3% Idiomas no reconocidos
- 1% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: CORREGIDO DANNA VINCES.pdf
ID del documento: 777d9b5940b9155abac1bb635f46dca2dea99dae
Tamaño del documento original: 1,04 MB

Depositante: HUILCAPI MASACON MAGDALENA ROSARIO
Fecha de depósito: 8/3/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 8/3/2024

Número de palabras: 4591
Número de caracteres: 31.569

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorio.upse.edu.ec https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/512/1/UJPE-TCA-2020-0049.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (24 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/49000/15087/1/E-UTB-FAFI-CA-000206.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)
2	Documento de otro usuario #b-dd.db El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (13 palabras)
3	ru.dgb.unam.mx https://ru.dgb.unam.mx/bitstream/m20.500.14330/ITE501000689229/3/0689229.pdf	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)