

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Contabilidad y Finanzas

“OPTIMIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE INVENTARIOS Y
ADQUISICIONES EN LA EMPRESA CRUZFARMA J & L EIRL. -
TRUJILLO 2023.”

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional
de:

Contador Público

Autor:

Jose Jhony Vargas de la Cruz

Asesor:

Mg. Edwin Alberto Arroyo Rosales
<https://orcid.org/0000-0003-4746-4358>

Trujillo - Perú

2023

INFORME DE SIMILITUD

13/06/2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

5%

PUBLICACIONES

%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

3%

2

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1%

3

repositorio.upn.edu.pe

Fuente de Internet

1%

4

www.coursehero.com

Fuente de Internet

<1%

5

repositorio.uta.edu.ec

Fuente de Internet

<1%

6

contaduria.tripod.com.co

Fuente de Internet

<1%

7

qdoc.tips

Fuente de Internet

<1%

8

repositorio.lamolina.edu.pe

Fuente de Internet

<1%

DEDICATORIA

A mis padres por darme la vida; en la cual ellos fueron testigos de mi crecimiento, desarrollo y el deseo de superación en cada etapa. Gracias por su especial atención y sus consejos, porque sus actitudes y presencia han ayudado a consolidarme y alcanzar mis objetivos planteados.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento primeramente a Dios por permitir concluir mi carrera; además de brindarme la salud para alcanzar mis objetivos.

Un agradecimiento especial además a mis maestros; que en el recorrido académico nos hemos ido encontrando; porque cada uno de ellos con su gran experiencia profesional; han motivado mis sueños, esperanzas y ayudaron en mi formación profesional. Gracias a todos los que han ayudado a recorrer este proceso, porque me han enseñado a practicar los buenos valores de la vida.

TABLA DE CONTENIDOS

INFORME DE SIMILITUD	2
DEDICATORIA.....	3
AGRADECIMIENTO	4
Tabla de contenidos.....	5
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS.....	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	16
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA	27
CAPÍTULO IV. RESULTADOS.....	35
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	53
REFERENCIAS.....	56
ANEXOS.....	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relacion de productos farmaceuticos.....	13
Tabla 2 Productos vencidos durante el año 2021 - 2022	38
Tabla 3 Número de trabajadores desde 2021 a enero 2023.....	43
Tabla 4 Distribucion de ventas en soles durante el periodo 2021 y 2022	45
Tabla 5 comparacion y analisis del balance general 2021 - 2022	47
Tabla 6 estado de resultados 2021 - 2022.....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama de la empresa	11
Figura 2 Principales marcas y/o laboratorios.....	12
Figura 3 Proceso de compras de la empresa Cruzfarma J&L EIRL.....	35
Figura 4 Menu principal del software de gestion	36
Figura 5 Formato de solicitud de cotizacion a proveedores	37
Figura 6 Kardex de productos (dexametasona 0.5mg)	39
Figura 7 Plano de distribucion interna de almacen 2021	39
Figura 8 Plano de ampliacion y distribucion interna del almacen 2022	41
Figura 9 Relacion de clientes con limite de credito	42
Figura 10 Cantidad de trabajadores y prestadores de servicios.....	44
Figura 11 Distribucion estadistica de ventas 2021 - 2022.....	46

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de suficiencia profesional se analiza la gestión en el área de inventarios y adquisiciones de la empresa Cruzfarma J&L EIRL; para el análisis se tomará información y reportes de los años 2021 y 2022; desde que la empresa empieza sus actividades con categoría de Distribuidora – Droguería.

En el cargo como Gerente General de la empresa, tuve la experiencia de aplicar los conocimientos adquiridos en los distintos cursos impartidos por la universidad, dentro de mis funciones principales tuve la gran responsabilidad de dirigir, gestionar, planificar y tomar decisiones importantes. Para poner en marcha las actividades y cumplir con los objetivos planteados. Cruzfarma es una empresa en la cual tuve la experiencia de constituirlo desde el 2014, como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) con la actividad económica principal de venta al por menor de productos farmacéuticos, médicos y cosméticos. Categoría (Botica) En el 2020 se cambia de categoría en DIREMID y se añade como actividad principal la venta al por mayor (Droguería).

En la gestión de adquisiciones y control inventario se planteó estrategias, políticas, manuales, sistemas, procedimientos y formatos para poner en marcha el inicio de operaciones en distribución, es así que desde 2021 hasta la actualidad, se evidencia un incremento constante de ventas, incremento de numero de colaboradores, incremento del activo corriente y por consecuencia incremento de utilidades.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Reseña Histórica

CRUZFARMA J&L EIRL. es una empresa que inicia como persona natural con nombre comercial de botica Cruzfarma en un pequeño distrito de los Órganos provincia de talara – Piura. Con un capital de 10.472.00 nuevos soles. La visión y los objetivos empresariales siempre fue constituirlo como persona jurídica y convertirse en cadena de boticas. En enero 2015 adquiere personería jurídica, logrando constituir 3 sucursales; una en Trujillo y dos en Piura e incrementando su capital a 50.472.00 soles y lograr importantes acuerdos comerciales con los principales proveedores del rubro farmacéutico.

En el 2020 cambia de categoría, pasa de botica a Droguería. Adquiere formalmente la resolución de autorización sanitaria por parte de DIREMID. Mediante la resolución sub-Gerencial N°992-2020 en la cual se otorga la autorización sanitaria de funcionamiento para la comercialización de medicamentos, material médico, producto sanitario y productos galénicos.

La empresa actualmente está en constante crecimiento, y el objetivo y sueño principal de la empresa, es llegar a posicionar una marca propia de productos farmacéuticos, con alta eficiencia y eficacia en la recuperación de la salud; ya sea de importación de los mejores laboratorios certificados del extranjero y/o la elaboración de productos en los mejores laboratorios nacionales, como son: Portugal, Cifarma, Gablam, consorcio Arequipa, etc.

1.2.Misión

Brindar un servicio de calidad y eficiencia en la distribución y comercialización de productos farmacéuticos, incentivando valores en nuestro equipo de trabajo y fomentando un asesoramiento personalizado y una atención de calidad a nuestros clientes.

1.3. Visión.

Ser una empresa líder y competitiva consolidando nuestra imagen al 2025 como una de las empresas más importantes en la distribución y comercialización de productos farmacéuticos de calidad y garantía

1.4. Valores.

- Respeto
- Puntualidad
- Responsabilidad
- Vocación de servicio
- Liderazgo
- Comunicación
- Transparencia

1.5. Objetivos.

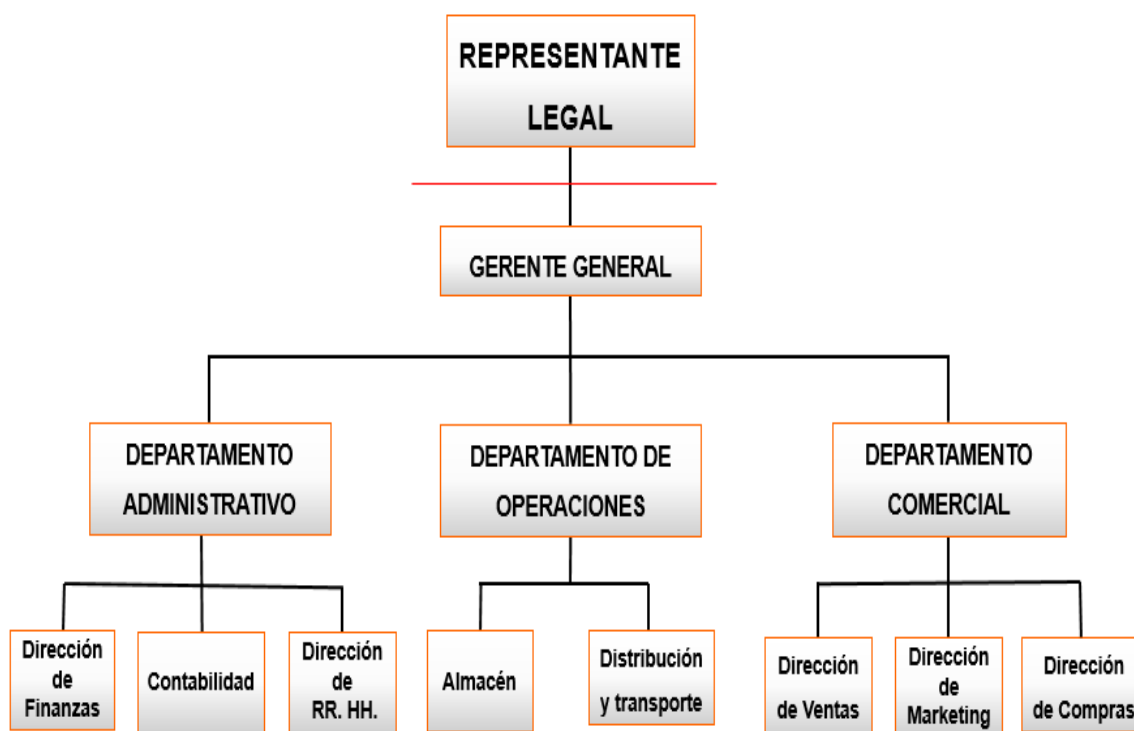
- Al 31 de diciembre del 2023 llegar a tener una línea propia de productos que nos identifique como empresa.
- Al 31 de diciembre del 2025, posicionar la marca y la empresa en todo el país.

1.6. Organigrama

Cruzfarma J&L EIRL actualmente cuenta con 18 colaboradores y una estructura organizada la cual es la base para que la empresa pueda seguir creciendo y cumplir con sus objetivos trazados.

Figura 1

Organigrama de la Empresa.



1.7. Principales laboratorios.

La actividad principal de Cruzfarma es la distribución y sub-distribución de productos farmacéuticos, material quirúrgico, productos galénicos y sanitarios en boticas y farmacias del sector privado. Para esto dentro de sus principales marcas que distribuye están química suiza, Portugal, Oq Pharma Intipharma, laboratorios Delfarma, Bayer, Farindustria, Farvet, Dany,

Alkofarma, Iq, Medic, Sherfarma, Gabblan, Markos, etc. Estas marcas algunos son comprados de una distribuidora, y otros son adquiridos directamente de los laboratorios.

Figura 2

Principales marcas y/o laboratorios.



1.8. Principales productos

Dentro de los productos que comercializa encontramos una clasificación por categorías de la siguiente manera.

ID	Nombre
001	Productos farmacéuticos
002	Material médico, quirúrgico
003	Productos galénicos
004	Productos cosméticos y sanitarios

1.8.1. *Productos Farmacéuticos.*

En esta categoría están comprendidas los medicamentos, tanto genéricos como comerciales.

Los medicamentos o fármacos además se clasifican de acuerdo a su acción farmacológica en antibióticos, analgésicos, antiinflamatorios, anti fúngicos, antiparasitarios, etc. Además, lo encontramos en diferentes presentaciones como: geles, cremas, tabletas, capsulas, jarabes, ampollas, supositorios, etc.

Dentro de los principales encontramos:

Tabla 1

Relación de productos farmacéuticos

ítem	nombre producto	código	categoría	laboratorio
001	pal dolor extra forte c/x 200 tab.	7757310001298	Medicamentos Comerciales	hersil
002	naproxeno 550mg c/x 100 tab.	7750215496879	Medicamentos Genéricos	Portugal
003	ibuprofeno 400mg c/x 100 tab.	7750215496909	Medicamentos Genéricos	Portugal
004	cetirizina 10mg x 100tab	7750215002384	Medicamentos Genéricos	Portugal

005	clorfenamina maleato 4mg c/x 100 tab.	7750215001721	Medicamentos Genéricos	Portugal
006	ibuprofeno 400mg c/x 100tab	7702605151196	Medicamentos Genéricos	Genfar
007	losartan 50mg c/x 60 tab.	7750831851786	Medicamentos Genéricos	Teva
008	paracetamol 500mg c/x 100 tab.	7702605151660	Medicamentos Genéricos	Genfar
009	diclofenaco 50mg c/x100 tab	8403	Medicamentos Genéricos	Iq Farma
010	ketorolaco 10mg c/x 100 tab .	7750215001868	Medicamentos Genéricos	Portugal
011	dolocordralan extra forte c/x 50 tab.	7759050000166	Medicamentos Comerciales	Ansolat
012	paracetamol 500mg c/x 100 tab.	7750215496886	Medicamentos Genéricos	Portugal
013	captopril 25mg c/x 100 tab.	7750215000632	Medicamentos Genéricos	Portugal
014	ciprofloxacino 500mg c/x 100 tab.	7750215496855	Medicamentos Genéricos	Portugal
015	aspirina 100mg c/x 100 tab.	7753954002783	Medicamentos Comerciales	Bayer
016	metformina 850mg c/x 100 tab.	7750215007839	Medicamentos Genéricos	Portugal
017	migralivia c/x 100 tab.	7750929000188	Medicamentos Comerciales	Medrock
018	livolin forte c/x 30 cap. blanda.	8850769011975	Medicamentos Comerciales	Mega We Care
019	omeprazol 20mg c/x 100 cap.	7750215004487	Medicamentos Genéricos	Portugal
020	antalgina 500mg c/x 100 tab.	7750831018929	Medicamentos Comerciales	Teva

1.8.2. Material médico, quirúrgico

- Gasas
- Esparadrapos
- Jeringas
- Vendas

- Guantes
- Mascarillas
- Aero cámaras

1.8.3. Productos galénicos

- Agua oxigenada
- Agua de azahar
- Alcohol
- Alcohol yodado
- Aguas floridas
- Violeta genciana
- Tintura de árnica
- Aceite de almendras
- Aceite de coco
- Etc.

1.8.4. Productos cosméticos y sanitarios

- cremas
- jabón líquido
- bloqueadores solares
- cepillos
- otros.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Dentro de una empresa comercial hay tres áreas operacionales muy importantes: Compras, inventarios y ventas; en las cuales debe existir una buena gestión o manejo para el buen funcionamiento y generar una rentabilidad aceptable.

En este trabajo nos centraremos en la gestión de inventarios y adquisiciones, básicamente en el manejo y uso de mercaderías desde sus adquisiciones, hasta ser vendidos a los clientes, con los cuales muchas de las empresas comerciales carecen de gestión y conocimiento acerca de tomar decisiones de ventas, rotación de productos, almacenamiento, y cómo evitar pérdidas ya sea por sobre stock y análisis de rotación de productos.

La gestión de inventarios es muy importante, involucra a todo el personal que labora con la utilización de los productos mantenidos para la venta. Para llevar un buen funcionamiento y generar rentabilidad para la empresa, el primer paso es la reposición de los mismos, lo cual incluye una buena gestión en el área de compras y/o adquisiciones.

2.1. Gestión de compras y/o adquisiciones.

Para Galiana (2018) La contribución de la función de compras y abastecimiento a los objetivos de la empresa lo podemos valorar desde la perspectiva operacional y estratégica. La contribución operacional se resume a través del slogan tradicional de la logística “asegurar el abastecimiento de los productos y servicios correctos, con la calidad correcta, en el plazo correcto, en el lugar correcto, en las cantidades correctas y en el precio acordado.” (p.5)

Según Choque, (2018). El objetivo del área de compras debe ser reducir los costos y llevar el control eficiente en el manejo de los productos en todos sus procesos de gestión; es

básicamente tomar las decisiones correctas a las siguientes interrogantes: ¿Qué?, ¿Cuánto?, ¿cuándo? Comprar, elaborar y distribuir y ¿A qué cantidad mantener el inventario? (P. 18)

2.2. Gestión de inventarios.

Los inventarios, representan los registros, de todos los bienes con los que cuenta una empresa, estos pueden estar destinados para su uso, alquiler, transformación, consumo o venta. En este presente trabajo; tratándose del estudio de una empresa comercial, nos centraremos en el análisis de los inventarios destinados para la venta, básicamente en las mercaderías manufacturadas.

Desde el punto de vista contable, los inventarios están considerados como activos circulantes de suma importancia que afectan directamente a la rentabilidad de las empresas. La norma internacional de contabilidad número 2, (NIC-2). Los define como activos que pueden presentarse en las empresas en cualquiera de estos tres estados:

- a) mantenidos para ser vendidos en el curso normal de las operaciones diarias.
- b) en proceso de producción con el propósito de obtener el producto final para ser vendido.
- c) en forma de materiales y suministros para ser usados en el proceso de producción o de prestación de servicios.

Por tanto, son elementos generadores de ingresos y costos durante el ejercicio económico. Las organizaciones ponen a disposición de los clientes, los productos inventariados con un doble propósito, por un lado, satisfacer las necesidades demandadas de los clientes; por otro lado, obtener los beneficios económicos que supone la diferencia entre los ingresos

percibidos por la venta de las mercaderías y el costo que incurrió su producción. (Bustos y Chacón, 2012, p. 241-242).

Así mismo, Asencio et al. (2017) en su artículo titulado, “ el inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas”, encontraron las dificultades que tienen las empresas farmacéuticas para el control de sus inventarios, los cuales derivan de la falta de organización, ausencia de procedimientos operativos, control de ítems adquiridos para la venta, la falta de coordinación entre el encargado de realizar los inventarios y el departamento contable, estas deficiencias no permiten tener certeza sobre el inventario físico, y tampoco existe un informe técnico de los productos que estén en el área de baja y cuarentena; así mismo la falta de un manual de organización y funciones para el personal encargado que permitan la conducción a obtener una buena rentabilidad. (p. 136)

Así mismo Martin (2016), afirma que la gestión de inventarios es establecer la cantidad de mercadería que deberá reponerse en el almacén y cuando debe reponerse esa cantidad, para que cuando los clientes soliciten sus requerimientos de compra, sean atendidos, y que no sea a costa de mantener una cantidad en exceso, sino lo suficiente para cubrir con los requerimientos. En este sentido, se comprende que la gestión de inventarios, consiste en organizar, planificar y controlar los stocks de productos que se comercializan en una empresa. Organizar significa establecer lineamientos y políticas para su control y determinar las cantidades suficientes de cada ítem que se maneje en almacén. Cuando se planifica se determinan los métodos de previsión y se determinan los tiempos y cantidades a reponer y en lo concerniente a control básicamente se refiere a los movimientos de

entradas y salidas, el valor de mercaderías a mantener y los presupuestos mensuales. (p. 5)

Para Freire (2012), Las entidades dedicadas a la comercialización de compra y venta de mercaderías, por ser esta su actividad principal y la que dará origen a todas las restantes actividades, necesitaran de una información resumida y verificada sobre sus mercaderías, lo cual obliga a una serie de cuentas y subcuentas relacionadas con el control y administración. Dentro de las cuales tenemos. (p. 2)

- Inventario inicial
- Adquisición de mercaderías
- Devoluciones por compras
- Gasto de compra
- Ventas de mercaderías
- Devoluciones en venta
- Mercaderías en transito
- Mercaderías en consignación
- Inventario final

Cruzfarma cuenta con un libro de procedimientos operativos estándar (POES), en el cual está establecido la gestión en el manejo de las mercaderías, desde su ingreso hasta su despacho a los clientes, dentro de estos tenemos la recepción de mercaderías, condiciones de almacenamiento, rotación de inventarios y control de fechas de vencimientos, devoluciones, baja y destrucción de productos.

2.2.1. Recepción de mercaderías.

El objetivo es Definir y establecer las actividades a realizar para una adecuada recepción de los productos que comercializa la Droguería Cruzfarma en cumplimiento de las Buenas Prácticas de Almacenamiento.

2.2.2. Condiciones de almacenamiento.

El objetivo es Establecer las términos y condiciones específicos para un adecuado almacenamiento de los productos que distribuye la empresa a fin de que se garantice el mantenimiento de su eficiencia y calidad.

Para esto se establece los sistemas de almacenamiento siguientes.

Almacenaje Fijo: Sistema por el cual cada producto es ubicado en un lugar destinado.

Almacenaje Fluido: consiste en dividir y organizar el almacén en distintas áreas a las cuales se asigna un código único, en donde los productos son almacenados de acuerdo al lote en diferentes zonas.

2.2.3. Rotación de inventarios y control de fechas de expiración.

El objetivo es Asegurar que todos los productos comercializados por Droguería Cruzfarma, que se encuentren almacenados, en el área de aprobados, tengan una rotación óptima, siguiendo el sistema FEFO (First Expire, First Output), lo primero que expira es lo primero que sale (Solo en excepciones mediante sistema FIFO).

Sistema FIFO: Sistema de Rotación de productos almacenados que establece que los productos que primero ingresan son los que primero salen (First Input-First Output).

Sistema FEFO: Sistema de Rotación de productos almacenados que establece que los productos que primero expiran son los primeros que salen (First Expire- First Output).

2.2.4. Manejo de devoluciones

Las mercaderías siempre cuentan con una fecha de caducidad, y para esto, todos los proveedores tienen sus propias políticas de canjes y devoluciones, algunos canjean tres meses antes, dos meses antes, en el mes de vencimiento, etc. Y algunos si no cuentan con la opción a canje.

2.2.5. Baja y destrucción.

El objetivo de este procedimiento es describir las políticas y acciones a tomar para llevar a cabo la destrucción de productos provenientes de bajas o rechazados, que por concepto de calidad deben tener la destrucción como disposición final y garantizar el cumplimiento de las disposiciones legales en materia ecológica.

En este procedimiento, un mal manejo de inventarios, puede generar considerables pérdidas por vencimientos de los productos farmacéuticos, considerados como desmedros en términos contables.

En el artículo 21 de la ley del Impuesto a la Renta de tercera, describe las definiciones de merma y desmedro de existencias y el procedimiento a seguir para la deducción de impuestos.

A la pérdida física, en volumen, peso y cantidad de las existencias, se le denomina mermas las cuales pueden ser ocasionadas por causas inherentes a su naturaleza o al proceso de producción. Y a la pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias corresponden al concepto de desmedros, dichas existencias quedan inutilizables para los fines a los que estaban destinados.

Ejemplos de Mermas: (deshidratación en transporte, destrucción por casos de incendios, pérdida por robo, pérdida de peso por tiempo de almacenamiento, etc.)

Ejemplos de Desmedros: (vencimiento de productos, deterioro de algún producto que quede inservible, etc.)

en el anexo 10 se presenta el cuadro de referencias de normas tributarias para el efecto de reconocimiento de mermas y desmedros. Y la Nic correspondiente a la descripción de tratamiento contable de los inventarios,

2.3. Determinación del costo de los inventarios

En el 2012, Zevallos a concluido que “las mercaderías se registran a su costo de adquisición, incluyendo todos los costos necesarios para que las mercaderías tengan su condición y ubicación actuales”. (p. 72)

Costos de adquisición.

Según la **NIC 2**, el costo de adquisición de las existencias, comprende el precio de compra de los productos y todos los gastos y costos incurridos en el producto, hasta dale su ubicación final.

2.4. Métodos de valuación de inventarios.

De acuerdo a Zevallos (2012),” Los métodos de valuación establecidos son: PEPS (primero en entrar primero en salir), promedio ponderado, promedio móvil, identificación específica, inventario al detalle o existencias básicas” (p. 75).

De todos los métodos existentes, en cruzfarma se aplica el promedio ponderado. Que consiste en promediar los costos del producto existente con los costos del producto adquirido recientemente.

Ejemplo:

Se adquiere con factura 85 cajas de bactrim forte x 100 tab. a un costo de adquisición de S/ 96.00 soles al momento de ingresar al sistema de compras, el sistema registra 15 cajas a un costo de S/104 soles.

El nuevo precio de costo para los 100 productos ingresados en sistema sería de S/ 97.20

2.5. Definiciones

2.5.1. Empresa en marcha

Según, Mercapide y Albánese (1992) definen como empresa en marcha así: “empresa que está en funcionamiento y continuará sus actividades dentro de un futuro previsible” (p. 4).

Además, Estupiñán, (2015) afirma que la gerencia deberá hacer una valoración de la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha. Y que los estados financieros deben ser preparados bajo este principio a menos que los representantes tengan la intención de liquidar la empresa o de dejar de hacer negocios, o no tengan alguna otra alternativa realista. (p. 50)

Bajo este principio, los activos deberán reflejarse a su costo tradicional, ya que, por concepto de negocio en marcha, la empresa requerirá de sus materiales, equipo, terrenos y edificios para ser usados. Porque se considera que la empresa seguirá operando durante un tiempo suficiente para hacer uso de los recursos con los que cuenta. Por lo tanto, tomando en cuenta este principio los activos y pasivos se registran basándose en qué; la empresa seguirá operando e ira usando sus activos y liquidando sus pasivos en el curso normal de sus actividades.

2.5.2. Optimización.

La optimización es la capacidad de reducir los procesos, hacer más eficientes ciertas actividades operacionales dentro de una empresa, y como resultado lograr minimizar los costos, tiempo, perdidas y como resultado aumentar los beneficios para la empresa.

2.5.3. *Inventarios*

Charles et al. (2012), nos dice que existen tres clases de inventarios:

Inventarios de materiales directos. Son los materiales, insumos y envases que se compran y son almacenados hasta su requerimiento para ser usados en la manufactura de productos terminados (por ejemplo, accesorios para el ensamblado de computadoras).

Inventarios de productos en proceso. Comprenden los Productos que aún no se terminan de elaborar, denominados también trabajo en proceso.

Inventarios de productos terminados. Corresponden a aquellos productos terminados, que están aptos para la venta, por ejemplo, (computadoras, celulares, maquinas. Etc.).

Las empresas que se dedican al rubro comercial compran bienes tangibles destinados para ser vendidos sin cambiar ni modificar su composición y forma, en cuanto a productos, mantienen un solo tipo de inventario conformado por los productos adquiridos listos para ser comercializados, y se denominan inventarios de mercaderías. (p. 37)

2.5.4. *Kardex.*

El Kardex, es un procedimiento, que consiste en el registro de movimientos de un producto, desde que ingresa al almacén hasta agotar su stock.

2.5.5. *Almacén de droguería.*

Es una infraestructura organizada y planificada de acuerdo a los lineamientos de DIGEMID, que sirve para el acopio de mercaderías, las cuales estarán bien conservadas hasta el requerimiento por el área de ventas, para su atención a los clientes.

2.5.6. Mercaderías.

De acuerdo a Merengo (1999) manifiesta que “las mercaderías agrupan las cuentas divisionarias que representan los bienes adquiridos por la empresa para ser destinados a la venta, sin someterlos a procesos de transformación” (p. 52)

2.5.7. Costo de venta.

Según la NIC 2 el costo de los inventarios comprende todos los costos derivados del producto, hasta dale su condición y ubicación actual.

para el caso de una empresa comercial los costos serian el precio de compra del producto, el transporte y otros que se incurra hasta dales su ubicación final

2.5.8. Activo corriente.

Los activos corrientes comprenden las cuentas y sub cuentas del elemento uno y 2, en el caso de mercaderías se trata de aquellas que se adquirieron con la finalidad de ser convertidos en efectivo en un corto plazo, generalmente en un periodo fiscal, que vendría a ser dentro de los doce meses.

2.5.9. Rentabilidad.

La rentabilidad, es el porcentaje de rendimiento de un capital invertido. Tratándose una empresa comercial, la formula seria la siguiente (ingresos por ventas de productos – costos de los productos) /costos de los productos *100.

2.5.10. Estados financieros.

Optimización de la Gestión de Inventarios y Adquisiciones en la Empresa CRUZFARMA
J & L EIRL. - Trujillo 2023.

Los estados financieros, son informes que se realizan al finalizar cada periodo, normalmente es anual; y reflejan la situación económica y financiera de la empresa, generalmente se realizan cuatro informes: balance, estado de resultados, cambios en el patrimonio neto y flujos de efectivo.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

3.1 Incorporación a la Empresa.

Cruzfarma, es una empresa a la cual represento, y tuve la experiencia de constituirlo desde el inicio. En diciembre del 2014, se adquiere la personería jurídica, mediante la escritura pública n° 3221, el siguiente paso fue entrar en el rubro de la distribución; en 2020 cambió de clasificación de establecimiento farmacéutico pasando de botica a droguería mediante resolución DIREMID, y se añadió una actividad económica secundaria, (4690- venta al por mayor no especializada).

3.1.1. Descripción del puesto.

El perfil del Gerente debe tener la capacidad de administrar, dirigir y supervisar los recursos y operaciones empresariales, garantizando una eficiente organización y funcionamiento en cada departamento a su cargo.

3.1.2. Objetivos del puesto

- Lograr la utilidad operativa planificada por la empresa al final de cada periodo
- Consolidar la estructura orgánica de la empresa, y conformar un equipo de trabajo eficiente
- Asegurar la adecuada gestión de los procesos en las distintas áreas.

3.1.3. Funciones

- Controlar y aprobar los gastos financieros de acuerdo con el presupuesto del año.
- Encargado de autorizar el financiamiento, tomar decisiones de inversiones, manteniendo los objetivos empresariales.
- Organizar la estructura empresarial y establecer políticas y procedimientos en las áreas comprometidas.
- Representar a la empresa en asuntos judiciales y extrajudiciales.

- Celebrar contratos y acuerdos comerciales que sean necesarios para el cumplimiento de objetivos.
- Analizar la situación económica y financiera, al final de cada periodo con apoyo del área contable.
- Analizar todas las variables e indicadores financieros. Para evaluar la gestión realizada.
- Brindar reportes de gestión a sus representantes y participar activamente en reuniones de trabajo.
- Asegurar el cumplimiento de normas, políticas, funciones y procedimientos descritos en los manuales y libros que cuenta la empresa.

3.1.4. Responsabilidad.

De la dirección y manejo eficiente de los recursos de la empresa y de asegurar que se cumpla con las normas y leyes de carácter legal, tributario, financiero, comercial y sanitario establecidas por las instituciones del gobierno.

3.2 . Objetivos

3.2.1. General

Implementar mejoras en la gestión de inventarios y adquisiciones de la empresa Cruzfarma J&L EIRL

3.2.2. Específicos.

- Ejecutar el análisis en la gestión de adquisiciones de la empresa Cruzfarma J&L EIRL.
- Analizar la gestión de control y manejo de inventarios de la empresa Cruzfarma J&L EIRL.
- Demostrar la eficiencia de las mejoras implementadas en la gestión de inventarios y adquisiciones en la empresa Cruzfarma J&L EIRL.

3.3 . Descripción del Trabajo Realizado.

Como Gerente de Cruzfarma, una empresa en crecimiento, que tiene sus inicios en 2012, tuve la experiencia de tomar decisiones progresivas para poder lograr los objetivos planteados, es así que en diciembre del 2014 logré formalizarlo como empresa individual de responsabilidad limitada, asumiendo el reto de plasmar una misión y visión de la empresa, y para alcanzar esa visión, se estableció objetivos, metas y planes, para evaluar el avance de la gestión se toma como principales indicadores: (incremento de ventas, rentabilidad, capital, liquidez y recursos humanos). Estos indicadores se están dando en forma progresiva con resultados positivos, lo cual lo reflejaremos en el capítulo IV.

En la gestión de inventarios y adquisiciones se tomó como herramienta de análisis el diagrama SIPOC.; siglas que representan a los términos en inglés (suppliers - proveedores, inputs - entradas, process - procesos, outputs - salidas y customers - clientes) el cual consiste en evaluar los procesos de gestión desde la selección de los recursos y proveedores hasta lograr la satisfacción de los clientes.

La Gestión en estas áreas el inicia con una necesidad de adquisición de productos, que demandan los clientes. Para esto sigue el siguiente y muy decisivo, que es la gestión de inventarios en el cual se buscara ser eficiente en el control, mantenimiento y rotación de mercaderías estas dos áreas son muy importantes en una empresa comercial, ya que de estas depende que la empresa cuente con productos de calidad, a un buen precio y este conservado en perfectas condiciones para la venta y despacho, además de evitar pérdidas y resultados negativos para la empresa.

3.3.1. Análisis en la gestión de adquisiciones.

Del cien por ciento de activos con los que cuenta la empresa, el 86% pertenecen a activo corriente (mercaderías) y el 14% corresponde a activos fijos (propiedad, planta y equipo).

En lo concerniente a activos fijos, la empresa cuenta con un vehículo para reparto de mercaderías, un total 12 computadoras, módulos de oficinas y andamios que sirven para almacenar la mercadería.

En lo que concierne a la gestión de adquisiciones, la empresa realiza compras en los siguiente: (suministros, envases, embalajes y compra de mercadería para la venta). En este presente trabajo se analiza básicamente la gestión de compras de mercaderías para la venta. Para lo cual se hizo un análisis del proceso de compras, desde su adquisición hasta su salida, ya sea por venta a los clientes u por otras circunstancias.

Tratándose de una empresa que empezó a operar como distribuidora en el 2021 tuvo el gran reto de estructurar y definir desde un inicio las políticas, procesos, manuales, formatos de gestión y funciones del personal de compras; los cuales son mejorados progresivamente.

Durante el 2021 y 2022 se experimentó algunas deficiencias a en este proceso, algunas de estas fueron las siguientes:

- Productos con expiración corta que no cuentan con políticas de canje, y se vencían en el transcurso de los meses.
- Falta de análisis de rotación de producto, para decidir las cantidades a comprar.
- Falta de capacitación al personal del área.
- No realización del tratamiento tributario para el caso de desmedros.

Para corregir estas deficiencias se implementó las siguientes mejoras:

- Establecer y ejecutar políticas de compras y manual de organización y funciones para el personal a cargo de la gestión de compras y almacén.
- Implementación de un software ERP integrado de control de inventarios, ventas, clientes, en la cual se pueda visualizar la información de productos y analizar la rotación mediante el reporte de los Kardex
- Se creó hojas de solicitud de cotización para proveedores.
- Capacitación permanente al personal a cargo de las adquisiciones.
- Se capacitó al personal encargado (director técnico) para que inicie el proceso de baja y destrucción de productos vencidos y se dio la información necesaria al área contable para que pueda reconocer la deducción del gasto por desmedros en los próximos casos presentados.

3.3.2. *Análisis en la gestión y control de inventarios.*

En este proceso están involucradas las áreas de adquisiciones, almacén y ventas. Estudiado el área de adquisiciones en las páginas anteriores, analizaremos la información, procesos y estrategias en las dos siguientes áreas.

3.3.2.1. Almacén. A inicios de las actividades de la empresa, el área de almacén constaba de 80 metros cuadrados en el segundo piso. En marzo 2022 se realizó una ampliación en primera planta, alcanzando un área de 160 metros cuadrados, logrando de esta manera organizar de forma más eficiente los productos mediante los sistemas establecidos en el manual de procedimientos operativos con respecto a condiciones de almacenamiento.

En esta área se dispuso de un colaborador el cual tiene las siguientes funciones.

Recepción.

- Recibir al transportista, apoyar en el traslado de los productos al área de recepción y solicitar los documentos originales: Guía de Remisión y/o factura, entre otros.
- Verificar, minuciosamente la cantidad total de paquetes recibidos y comparar con las cantidades indicadas en la Guía de Remisión que le hace llegar el transportista para luego proceder con la conformidad mediante la firma del cargo de transportes.
- Colocar los productos sobre las parihuelas, nunca deben entrar en contacto con el piso.
- Registrar en el Formato respectivo: (Acta de Recepción), la información correspondiente.

Almacenamiento.

Una vez que los productos sean trasladados al área de aprobados, debe asegurarse que los mismos sean almacenados adecuadamente, teniendo en cuenta los procedimientos del manual de (BPA).

Rotación de mercaderías y control de vencimientos.

- Asegurar que las mercaderías que se encuentran almacenados en el área de destinado para productos aprobados, tengan una salida eficiente, siguiendo el sistema de rotación (FEFO), lo primero que expira es lo primero que sale y en excepciones mediante sistema (FIFO) primero que ingresa, primero que sale.
- verificar los productos que se venden y distribuyen cuenten con una fecha de expiración máximo de 12 meses posteriores a su despacho.
- Mantener constantemente un eficiente control de las existencias físicas del producto, evitando en lo posible acumular diferencias sin detectar y productos en mal estado de conservación

Embalaje y despacho de productos.

- realizar el embalaje de los productos, considerando los riesgos ambientales, los riesgos físicos de rutina, tipo de transporte y ubicación geográfica, en la elección del material de embalaje, asimismo se identificará los productos a embalar y separará los productos según corresponda: producto común o producto frágil cuando corresponda.
- Verificar que los productos y paquetes a despachar cuenten con su respectiva documentación, y se encuentre listo para ser entregados a transportista para la entrega al cliente.

3.3.2.2. Ventas. El área de ventas es una de las más importantes en una empresa comercial, ya que de ello depende la rotación de productos, evitar pérdidas por vencimientos, generar ingresos a la empresa, e impulsar líneas de productos que generen más porcentaje de rentabilidad.

En esta área, se analiza las operaciones desde el año 2021, en donde inicia operaciones como Distribuidora – Droguería de productos farmacéuticos al por mayor, es así que en julio se inicia con un representante de ventas que estuvo a cargo del trabajo de ventas a nivel local, y con ventas de solo al contado, actualmente cuenta con cinco representantes, abarcando los departamentos de la libertad, Cajamarca y Piura. En el 2022 se decide otorgar créditos a los clientes, donde mediante un estudio de documentación, se brinda un límite de crédito y límite de tiempo para que puedan cancelar. Las ventas en la actualidad representan un 70% de crédito y 30 % de contado.

Los productos en este rubro tienen bastante variación de rotación, dependiendo de la temporada y la situación de salud en el país.

En esta área se implementó:

- Manual de funciones del área.
- Políticas de ventas, las cuales contienen los lineamientos específicos y sirven de guía para la gerencia comercial y los representantes de ventas.
- Políticas de crédito, donde se describen las pautas a seguir para el análisis y evaluación del cliente y las decisiones de acuerdo al comportamiento del cliente con el cumplimiento de sus obligaciones.

3.3.3. Decisiones del área contable con respecto a mermas y desmedros.

Como veremos en el siguiente capítulo, la empresa registra pérdidas por desmedro, debido al vencimiento de productos en el transcurso del periodo.

En este caso, el artículo 21 de la ley del IR. tercera categoría, explica el procedimiento a efectuar a fin de que las pérdidas fueran deducibles en la empresa. Para lo cual se capacito a las partes involucradas en los procedimientos para proceder con la destrucción y reconocimiento de las pérdidas para periodos posteriores. Ya que, en estos periodos de estudio en la empresa, no decidió realizar dichos procedimientos debido a que los montos no eran considerables.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Análisis de la Gestión de Adquisiciones.

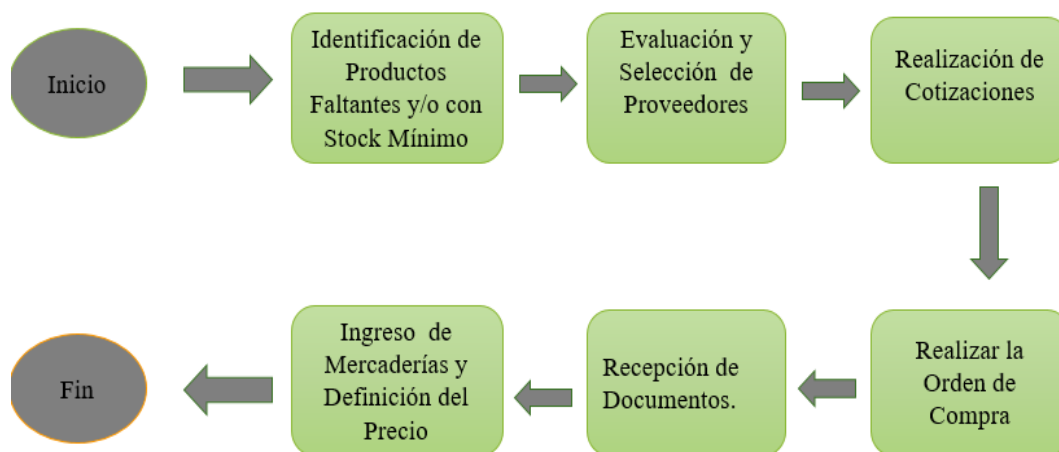
Dentro del análisis de adquisiciones se implementó los siguientes indicadores de gestión cualitativos.

- Se estableció el proceso para la adquisición de mercaderías que inicia desde la identificación de productos faltantes y/o productos con stock mínimo.

Figura 3

Proceso de compras de la empresa Cruzfarma J&L EIRL

PROCESO DE COMPRAS DROGUERIA CRUZFARMA J&L EIRL



Nota: en este grafico se muestra el proceso de compras de mercaderías para la venta de

Cruzfarma J&L EIRL.

- Se implementó políticas de compras y manual de organización y funciones para el personal a cargo del área.

- Implementación de un software ERP integrado con los siguientes módulos: compras, transferencias, ventas, productos y caja.

Figura 4

Menú principal del software de gestión.




Nota: menú principal del sistema, se muestra los principales módulos con los que cuenta.

- Se creó formatos de solicitud de cotización para proveedores.

Figura 5

Formato de solicitud de cotización a proveedores.

		<p>Mz. L1 lote 20 san isidro - II etapa compras@cruzfarmaeirl.com Tel. 901308416</p>																																
SOLICITUD DE COTIZACIÓN																																		
						Fecha de emisión: <input type="text"/>																												
						Cotización N°: <input type="text"/>																												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">proveedo</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>Ruc :</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>Dirección</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>Teléfonos</td> <td colspan="5"></td> <td>Correo elec</td> </tr> </table>							proveedo							Ruc :							Dirección							Teléfonos						Correo elec
proveedo																																		
Ruc :																																		
Dirección																																		
Teléfonos						Correo elec																												
ITEM	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNIT.	TOTAL																												
						-																												
						-																												
						-																												
						-																												
						-																												
						-																												
Cantidad de registros			0																															
					Subtotal	-																												
					Descuentos	0% -																												
Realizado por:		Aprobado por:																																
Nombre:		Nombre		TOTAL		-																												

Nota. Se muestra el formato solicitud de cotización a proveedores, con detalle de productos cantidad y precio.

- Capacitación permanente al personal a cargo de las adquisiciones en la utilización de herramientas del sistema (kardex) para analizar la rotación del producto y tomar decisiones de que productos comprar, cantidades a comprar y que precio adquirir y evaluar políticas de créditos de los proveedores para evitar pérdidas por vencimientos.

Tabla 2

productos vencidos durante el año 2021- 2022

PRODUCTOS EXPIRADOS 2021						
PRODUCTO	Laboratorio	Stock	Precio Costo Caja	Total, costo	Precio Venta Caja	Total, venta
VALSARTAN 80MG CAJA X 30 TAB	AC-FARMA	10	21.6	216	25.5	255
GALVUSMET 50/1000 CAJA X 60 CAP	NOVARTIS	4	159.6	638.4	175	700
BABYLAC 2 PRO LATA X 400GR	QUIMICA SUIZA	6	34.95	209.7	42	252
AMOXICLIN 250MG SUSP X 60 ML	SIEGFRIED	6	9.8	58.8	11.9	71.4
AERO- OM GOTAS ANIS X 15 ML	OM PHARMA	15	11.27	169.05	12.5	187.5
TOTAL				1291.95		1465.9
PRODUCTOS EXPIRADOS 2022						
PRODUCTO	Laboratorio	Stock	Precio Costo Caja	Total, costo	Precio Venta Caja	Total, venta
SALBUTAMOL 2MG/5ML X120ML	PORTUGAL	102	2.22	226.44	3	295.8
ALOPURINOL 300 MG C/X 30 TAB.	IQ- FARMA	25	9.50	237.5	11.5	287.5
PASMODAN 20MG/1ML C/X 10 AMP.	DANY	135	12.00	1620	12.9	1741.5
FLUIMUCIL 100MG C/X 30 SOB.	LUKOLL	51	44.10	2249.1	49.90	2544.9
FITTIDENT CREMA ADHESIVA X 20G	DENTAID	12	17.23	206.76	20	238.8
DOBESIUM 75MCG C/X 50 TAB	BONAPHARM	12	12.70	152.4	15.8	189.6
TOTAL				4692.2		5303.1

Nota: en esta tabla se muestra las perdidas obtenidas por desmedros durante los años 2021 y 202

Figura 6

Kardex del producto dexametasona 0.5mg

KARDEX DE PRODUCTO

CODIGO: 7750215000571

PRODUCTO: DEXAMETASONA 0.5MG C/X 100 TAB.(S.S)

Fecha Emisión	Nº Documento	Usuario	ENTRADAS			SALIDAS			Stock Unitario	Stock x Caja
			Cantidad	Precio	Monto	Cantidad	Precio	Monto		
2022-01-02 11:05:43		JHONY	1600	0.00	0				1600	16.00
2022-01-11 11:29:00	F004-00000576	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				100	4.80	4.8	1500	15.00
2022-01-12 15:03:00	F004-00000585	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				1500	4.80	72	0	0.00
2022-04-28 00:00:00	F101-116730	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA	5000	177.97	0				5000	50.00
2022-06-06 00:00:00	F101-121483	ROSA AREVALO MELO	46800	1665.75	0				51800	518.00
2022-06-16 14:56:00	F004-00001398	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				100	5.20	5.2	51700	517.00
2022-07-01 00:00:00	TR01-00000438	JHONY				1200	0.00	0	50500	505.00
2022-08-09 14:30:00	F004-00001695	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				200	5.20	10.4	50300	503.00
2022-10-21 14:55:00	F004-00002218	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				100	5.20	5.2	50200	502.00
2022-10-24 11:18:00	F004-00002236	JUAN CARLOS PALOMINO ECHEGARAY				100	5.20	5.2	50100	501.00
2022-11-29 16:34:00	F004-00002624	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				100	5.20	5.2	50000	500.00
2022-12-15 10:08:00	F004-00002785	PAUL CASANOVA TORRES				100	5.20	5.2	49900	499.00
2022-12-28 08:47:00	F004-00002905	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				100	5.20	5.2	49800	498.00
2023-01-11 16:14:00	F004-00003074	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				200	5.20	10.4	49600	496.00
2023-01-31 00:00:00	TR01-00000860	NOEMI VARGAS DE LA CRUZ				1000	0.00	0	48600	486.00
2023-02-16 14:55:00	F004-00003415	ROXANA GRACIELA BLAS CERNA				600	5.20	31.2	48000	480.00
2023-04-18 09:35:00	F004-00003908	JUAN CARLOS PALOMINO ECHEGARAY				500	5.20	26	47500	475.00
TOTALES			53400		0	5900		186		

4.2 Análisis de la Gestión de Inventarios

- Mejoramiento y ampliación del almacén.

Figura 7

Plano de distribución interna de almacén 2021

**CROQUIS DE DISTRIBUCION INTERNA
CRUZFARMA J & J E.I.R.L**

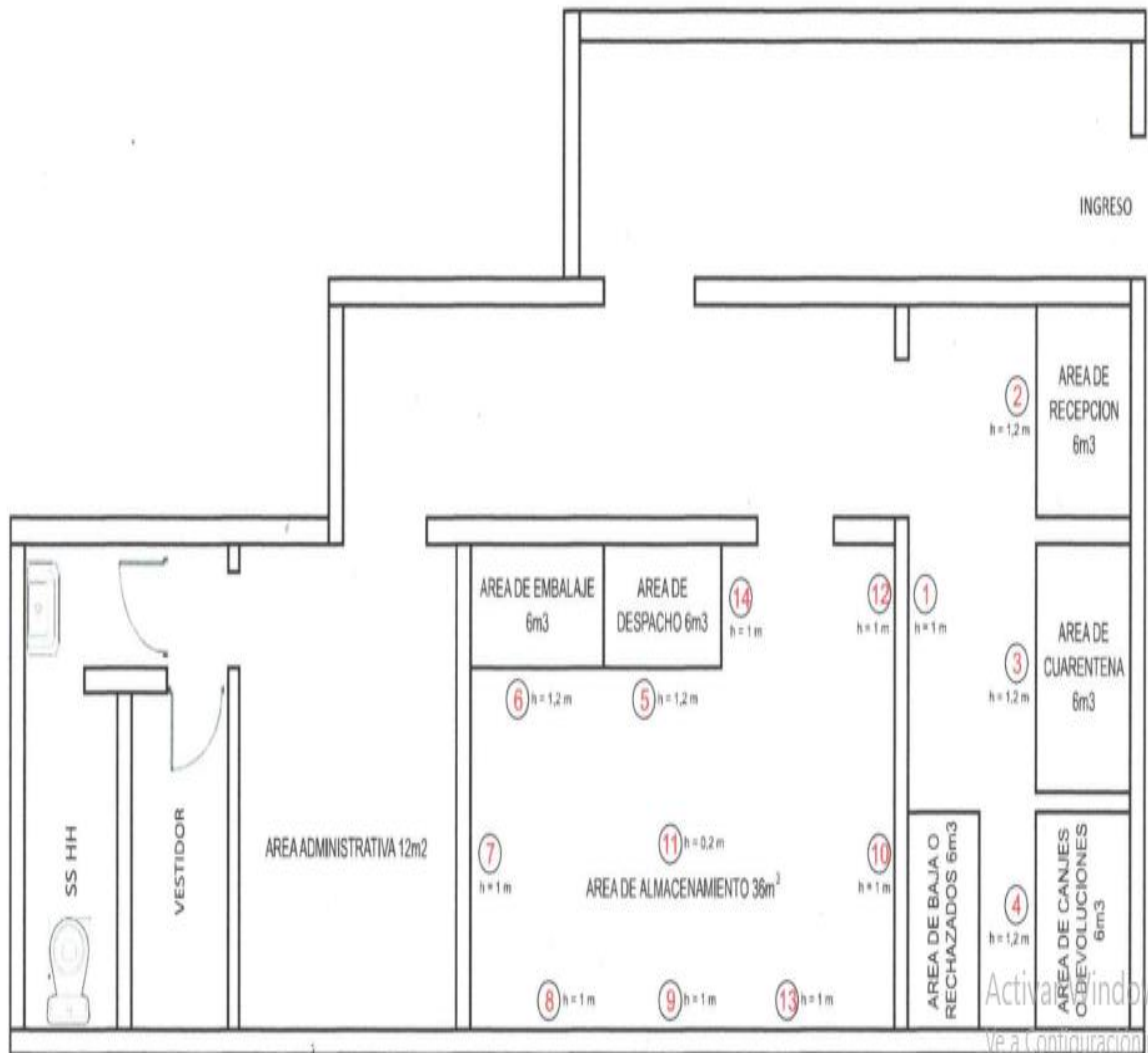


Figura 8

Plano de ampliación y distribución interna almacén 2022



Nota. En esta imagen se observa la ampliación de almacén y la distribución interna en cada piso.

- Implementación del manual de Buenas Prácticas de Almacenamiento
- Implementación de MOF para el área de almacén.
- Implementación de políticas de ventas para representantes.

- Se decidió otorgar crédito a los clientes, para lo cual se implementó políticas de créditos

Figura 9

Relación de clientes con límite de créditos asignados

Dni/Ruc	Nombre	Límite Crédito
20526087080	INVERSIONES MATHEMAYO PERU EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	20000.00
20607901563	LUCAS FARMA S.A.C.	15000.00
20525558682	SOLUCIONES INTEGRALES EL SIAR EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	15000.00
20601713765	PIZAN PHARMA E.I.R.L.	15000.00
20608598058	AVLAB PHARMA S.A.C.	15000.00
20602763529	G&C FARMA BOTICA Y PERFUMERIA SAC	15000.00
20608177231	FARMAIMPERIAL ELIEZER S.A.C.	12000.00
20175642341	ESTACION DE SERVICIOS SAN JOSE S.A.C.	12000.00
20609731843	SYSFARMA E.I.R.L.	10000.00
20607941379	UNION DE BOTICAS BLAS FARMA HERMANOS S.A.C.	10000.00
20526109661	SANTA BEATRIZ SERVICIOS MEDICOS S A C	10000.00
20540070947	SALUD PHARMA R & M S.A.C.	10000.00
20608877437	INVERSIONES VAYESFOR S.A.C.	10000.00
20607996670	INDAQP S.A.C.	10000.00
20608618598	FARMACIA SANTA TERESA CAJABAMBA S.A.C	10000.00
20526111720	FARMACIA LA SOLUCION S A C	10000.00
20605227288	CORPORACION MEDICA M & S PIURA E.I.R.L. - M & S PIURA E.I.R.L.	10000.00
20604985146	CORPORACION E INVERSIONES INTEGRALES DEL NORTE E I R L	10000.00
20609415461	BOTICAS FAMILIA FARMA LIVE S.A.C.	10000.00
20608972766	BOTICA MERCEDES GR M S A C	10000.00
20609968266	CORPORACION VM & F S.A.C.	5000.00
20608632515	HEALTHYFARMA E.I.R.L	5000.00
20607794082	CORPORACION VP S.A.C.	5000.00
20482045546	LAURI S.A.C.	5000.00
20608090411	REALTA E.I.R.L.	5000.00
20609477254	PERUANA BOTICAS TRUJILLO E.I.R.L.	5000.00
20603265522	NEGOCIOS Y SERVICIOS STARBIEN E.I.R.L	5000.00
20600146743	JE HONORIO S.A.C.	5000.00
20608796119	FARMAMEDICAL SANNA E.I.R.L.	5000.00
20481628351	FARMACIA FUNEGRA S.A.C.	5000.00
20609717000	EL AMOR DE DIOS E.I.R.L.	5000.00
20609222019	CRISLY SARITA BALCAZAR RIOJA E.I.R.L.	5000.00

20526587058	CONSORCIO CARIDAD E.I.R.L.	5000.00
20440813934	CLINICA VIGO 2000 S.CIVIL DE R.L.	5000.00
20605703900	CENTRO MEDICO MAS Q' SALUD S.R.L.	5000.00
20602302815	INVERSIONES LAU CHIOCK S.R.L - LAU CHIOCK S.R.L.	2000.00

Nota: listado de clientes y su límite de crédito

- Asignación de metas de venta de acuerdo al objetivo anual.

4.3 Resultados de las mejoras implementadas en la gestión de inventarios y adquisiciones en la empresa Cruzfarma J&L EIRL.

Como resultado de la implementación de procesos, manuales, capacitaciones, implementación de sistema, tanto en el área de adquisiciones, control y rotación de inventarios, evidenciamos un crecimiento progresivo desde el inicio de actividades como Distribuidora – Droguería en el 2021.

Dentro de estos indicadores se muestra el aumento en el equipo de trabajo, en el 2021 la empresa contaba con 13 colaboradores y a inicios de enero 2023 cuenta con un total de 18 colaboradores en planilla y un personal de servicio.

Así es como la empresa fue creciendo y consolidando de forma progresiva su estructura y organización y esto lo evidenciamos con distintos indicadores de gestión; tanto cuantitativos, como cualitativos.

Tabla 3

Número de trabajadores desde 2021 a enero 2023

PERIODO	NRO. TRABAJADORES	NRO. PENSIONISTAS	NRO. PRESTADORES DE SERVICIOS
Dic-21	13	0	1
Dic-22	17	0	1
Abr-23	18	0	3

Nota: en este cuadro se muestra las incorporaciones de colaboradores desde el 2021 a la actualidad, lo que nos indica que la empresa está en constante crecimiento.

Figura 10

Cantidad de trabajadores y prestadores de servicio

CANTIDAD DE TRABAJADORES Y/O PRESTADORES DE SERVICIO DE
20600072588 - CRUZFARMA J & L EMPRESA INDIVIDUAL DE
RESPONSABILIDAD LIMITADA

Información de Trabajadores y/o Prestadores de Servicio			
La información mostrada a continuación corresponde a lo declarado por el contribuyente en la Planilla Electrónica o PLAME ante la SUNAT. La información presentada corresponde a los 12 últimos períodos vencidos al mes anterior al día de la consulta.			
Período	N° de Trabajadores	N° de Pensionistas	N° de Prestadores de Servicio
2022-04	16	0	3
2022-05	17	0	1
2022-06	16	0	2
2022-07	12	0	4
2022-08	13	0	1
2022-09	13	0	2
2022-10	14	0	1
2022-11	13	0	2
2022-12	17	0	1
2023-01	18	0	1
2023-02	18	0	1
2023-03	18	0	1

En cuanto a las ventas para este estudio se muestra las ventas desde julio 2023 con ventas de 3,800.00 soles y cierra el año con un promedio de ventas de 25,700.00 soles, en enero del 2022, las ventas se incrementan en mas de 100,000.00 soles debido a la tercera ola de la pandemia por la que atravesaba el país. Pero a partir de febrero decae en un 50%, desde ese mes ya las ventas fueron incrementadas de forma constante, como resultado, en el 2022 el promedio de ventas fue de 103,200.00 soles mensuales, lo que representa un 300% de avance en ventas con respecto al periodo anterior. la explicación de este éxito en las ventas, es: La

empresa recién inicia en el mercado farmacéutico de distribución, y es lógico que como recién inicia tiene el trabajo de formar una cartera de clientes y fidelizarlos. Y por otro lado la gestión directiva que mantiene los principios administrativos de planificación, organización, dirección y control actualizados en tomar decisiones oportunas en todas las áreas y de esta manera asegurar el cumplimiento de objetivos.

Tabla 4

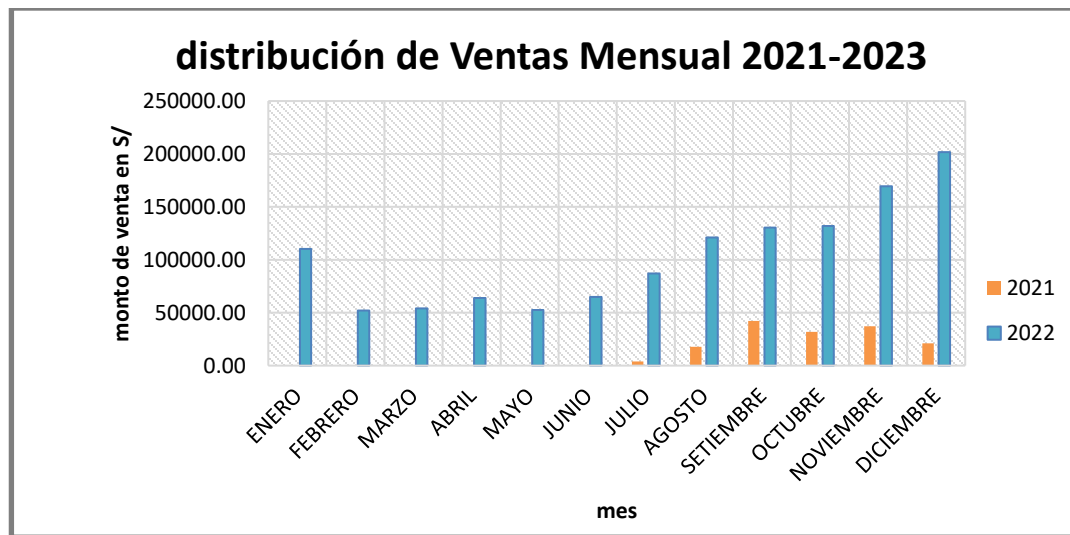
Distribución de Ventas en Soles 2021-2022.

Mes	2021	2022
Enero	0.00	110,305.00
Febrero	0.00	51,957.09
Marzo	0.00	54,179.20
Abril	0.00	63,961.60
Mayo	0.00	52,476.49
Junio	0.00	64,905.06
Julio	3,806.40	87,075.22
Agosto	17,898.40	121,148.86
Setiembre	42,157.79	130,365.34
Octubre	32,016.80	131,814.39
Noviembre	37,265.58	169,374.66
Diciembre	21,067.66	201,771.45
Total	154,212.63	1,239,334.36

Nota: en este cuadro mostramos la evolución de ventas por meses de la distribuidora – droguería cruzfarma.

Figura 11

Distribución estadística de ventas 2021 -2022



Nota: en este gráfico se muestra la evolución de ventas por meses desde que la empresa inicio operaciones como Distribuidora - droguería en el mes de julio 2021 hasta el mes de diciembre 2022.

En cuanto a los estados financieros presentamos una tabla comparativa de análisis horizontal del balance general y estados de resultados 2021 y 2022, tratándose de que información contable y tributaria es por contribuyente, para este estudio presentamos el total de los reportes contables, incluyendo la sucursal con la que cuenta la empresa. Analizaremos los principales indicadores financieros.

Tabla 5

Comparación y análisis de los estados financieros 2021 – 2022.

Cuenta	Denominación	Periodo 2022	Periodo 2021	variación	%
	Activos	-	-		
	Activos Corrientes	-	-		
10	Efectivo y equivalente de efectivo	166,103.00	488,900.00	-322,797	
12	Ctas. por cobrar comerciales - terceros	185,454.00	3,591.00	181,863	
14	Cuentas por cobrar al personal, a los accionistas (socios) y directores	446,196.00		446,196	
20	Mercaderías	996,693.00	817,673.00	179,020	18.0%
				0	
	Total, Activos Corrientes	1,794,446.00	1,310,164.00	484,282	27.0%
	Activos No Corrientes	-	-	0	
33	Propiedad, planta y equipo	157,013.00	74,576.00	82,437	52.5%
37	Activo diferido	16,218.00	16,194.00	24	0.1%
38	Otros activos	-	74,074.00		
39	Depreciación y amortización acumulados	- 38,973.00	- 17,446.00	-21,527	
	Activos no Corrientes	134,258.00	147,398.00	-13,140	-9.8%
	TOTAL, ACTIVOS	1,928,704.00	1,457,562.00	471,142	24.4%
	Pasivos y Patrimonio	-	-	0	
	Pasivos Corrientes	-	-	0	

Optimización de la Gestión de Inventarios y Adquisiciones en la Empresa CRUZFARMA
J & L EIRL. - Trujillo 2023.

40	Tributos y aportes al sistema Público de pensiones, salud por pagar	2,419.00	-	2,419	
41	Remuneración y part. a pagar			0	
42	Ctas. por pagar comerciales - terceros	845,993.00	619,509.00	226,484	26.8%
45	Obligaciones financieras	230,461.00	315,194.00		
47	Cuentas por pagar diversas - relacionadas			0	
	Total, Pasivos Corrientes	1,078,873.00	934,703.00	144,170	13.4%
	Patrimonio	-	-	0	
50	Capital	50,472.00	50,472.00	0	0.0%
56	Resultados no realizados	-	-	0	
59	Resultados Acumulados	439,312.00	437,353.00	1,959	0.4%
	Utilidades no distribuidas	360,047.00	35,034.00	325,013	90.3%
	Total, Patrimonio	849,831.00	522,859.00	326,972	38.5%
	TOTAL, PASIVOS Y PATRIMONIO	1,928,704.00	1,457,562.00	471,142	24.4%

Nota: esta tabla nos muestra las variaciones de las partidas contables en los años 2021 y 2022 a nivel General, incluyendo la sucursal.

Tabla 6

Estados de resultados 2021 –2022

ESTADO DE RESULTADOS					
DENOMINACIÓN		PERIODO 2022	PERIODO 2021	VARIACIÓN	%
Ventas netas o ingresos por servicios	461	5,023,159.00	4,011,925.00	1,011,234.00	25.21%
Descuentos, Rebajas y bonific. Concedidas	462				
Venta neta	463	5,023,159.00	4,011,925.00	1,011,234.00	25.21%
Costo de ventas	464	-3,968,295.00	-3,490,375.00	-477,920.00	13.69%
Resultado bruto de utilidad	467	1,054,864.00	521,550.00	533,314.00	102.26%
Resultado de perdida					
Gasto de ventas	469	-338,628.00	-307,263.00	-31,365.00	10.21%
Gasto de administración	469	-157,006.00	-157,623.00	617.00	
Resultado de operación utilidad	470	559,230.00	56,664.00	502,566.00	886.92%
Resultado de operación perdida					
Gasto financiero	472	-48,525.00	-6,970.00	-41,555.00	596.20%
Ingresos financieros gravados					
Otros ingresos gravados					
Otros ingresos no gravados					
gastos diversos					
Resultado antes de part. Utilidad	484	510,705.00	49,694.00	461,011.00	927.70%
Resultado antes de part. Perdida					
distribución legal de la renta					

Resultado antes del impuesto a la utilidad		510,705.00	49,694.00	461,011.00	927.70%
Resultado antes del impuesto a la pérdida					
Impuesto a la renta	490	-150,658.00	-14,660.00	-135,998.00	927.68%
Resultado de ejercicio - Utilidad		360,047.00	35,034.00	325,013.00	927.71%
Resultado de ejercicio - pérdida					

Nota: en esta tabla presentamos el estado de resultados comparativo entre el 2021 y 2022

Interpretación y análisis de los principales indicadores financieros y económicos.

Rentabilidad.

Margen Bruto. Se observa una diferencia de porcentaje de 6% de un periodo a otro, mediante este ratio podemos evaluar la rentabilidad de la empresa antes de deducir gastos, impuestos y otros su fórmula es la siguiente:

$$\% \text{ de rentabilidad bruta} = (\text{Ventas} - \text{costo de ventas}) / \text{ventas}$$

	2022			2021	
Margen Bruto	= 1054864	=	21%	Margen Bruto	= 521550
	5023159				= 4011925
					= 13%

Margen Neto. Representa el porcentaje de rentabilidad obtenida una vez descontados los costos de las mercaderías y todos los gastos incurridos para que el producto sea vendido, en cruzfarma se observa que la rentabilidad neta ha sido favorable en el 2022 con un incremento de 6% con respecto al periodo anterior, si bien es cierto el porcentaje de rentabilidad es baja, la empresa es una EIRL. y las utilidades del ejercicio corresponden a un solo representante.

	2022		2021	
Margen Neto	=	360047	=	7%
		5023159		
Margen Neto	=	35034	=	1%
		4011925		

Liquidez. En este análisis se muestra que la empresa cuenta con capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo, ya que el 85% de sus activos son corrientes, y que el 90% de ventas diarias en conjunto incluyendo sucursales. La fórmula para este ratio es la siguiente: $\text{Liquidez} = (\text{activo corriente} / \text{pasivo corriente})$.

Los resultados pueden ser los siguientes mayor que 1, la empresa cuenta con liquidez para poder cumplir con sus pagos a corto plazo, y menor que 1 la no tiene suficiente liquidez.

	2022		2021	
liquidez Corriente	=	1,794,446.00	=	1.66
		1,078,873.00		
liquidez corriente	=	1,310,164.00	=	1.40
		934,703.00		

Solvencia. Cuando el ratio de solvencia es menos a 1 se podría decir que la empresa se encuentra en quiebra. Y en caso el resultado sea entre 1 a 1.5 se encuentra en riesgo y de 1.5 a más existe una buena situación de solvencia, la cual significa que la empresa puede hacer frente a las deudas con todos sus bienes y derechos que obtenga. La fórmula de solvencia es:

$\text{Solvencia} = \text{total activo} / \text{total pasivo}$.

	2022		2021	
solvencia	=	1,078,873.00	=	1.27
		849,831.00		
solvencia	=	934,703.00	=	1.79
		522,859.00		

Endeudamiento patrimonial. También llamado apalancamiento total, este indicador financiero nos muestra que porcentaje del patrimonio está comprometido con las deudas de la empresa.

Si es mayor que 1 significa que la empresa está bastante endeudada y si es menor a 1 nos indica que la empresa cuenta con más capital propio.

En esta ratio observamos que cruzfarma está bajando sus deudas con entidades financieras y terceros de 1.79 en el 2021 a 1.27 en el 2022.

	2022		2021				
solventia	$= \frac{1,078,873.00}{849,831.00}$	$=$	1.27	solventia	$= \frac{934,703.00}{522,859.00}$	$=$	1.79

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Mediante el análisis realizado en la gestión de inventarios y adquisiciones se llega a concluir lo siguiente:

- En el análisis de la gestión de inventarios se analizó los procedimientos operativos que se realizan con referencia al almacén y control de mercaderías, en el transcurso del trabajo, como la empresa recién iniciaba sus operaciones en distribución se vio la necesidad de mejorar la distribución de productos en almacén, y se realizó una ampliación para poder cumplir con los lineamientos y políticas de calidad exigidas por la DIGEMID. Además; se implementó las políticas de ventas, manual de (BPA), manual de calidad, y manual de organización y funciones para las áreas de almacén y ventas.
- En cuanto a adquisiciones se establecieron se analizó la información de referente al puesto, y se contaba con las herramientas necesarias para el desempeño laboral, mas no estaba documentado en esta área se implementó. Políticas de compras, se capacitó al personal en cuanto al proceso de compras, evaluación y elección de proveedores, realización de cotizaciones y la utilización de herramientas sistemáticas para tomar decisiones de compra. Se implementó un sistema ERP con distintos módulos que sirven tanto para el área de adquisiciones y el área de control de inventarios, en este sistema se registran todos los productos desde su recepción y acondicionamiento en almacén, hasta su salida por venta a los clientes; además cuenta con módulos de caja, proveedores, ventas y transferencias.
- Para determinar si la empresa va creciendo y avanzando es necesario hacer un análisis de indicadores al final de cada periodo, en Cruzfarma se observa el crecimiento del equipo de

trabajo, el aumento progresivo de las ventas y muy importante es el análisis de estados financieros y la comparación del periodo con el anterior para evaluar la salud económica y financiera, evaluar si la empresa obtuvo ganancias o pérdidas, incremento del patrimonio, liquidez y capacidad de endeudamiento en el presente trabajo se hizo un análisis comparativo del 2021 con el 2022 siendo los resultados positivos, con un incremento porcentual del 90 % en utilidades, 27% en activos corrientes, y una liquidez corriente de 1.27.

4.2. Recomendaciones.

Mediante la experiencia obtenida durante el periodo de trabajo en la empresa y haber experimentado algunas deficiencias en la toma de decisiones, se recomienda lo siguiente:

- Formalizar su emprendimiento, desde la inscripción en registros públicos y tener todos los permisos de las entidades competentes es importante; ya que, el beneficio es que la empresa gana prestigio, es accesible a financiamiento por parte de los bancos, brindar seguridad y confianza a los clientes y proveedores.
- La base para que toda empresa pueda funcionar y crecer es tener una estructura organizada y plantear una misión y visión las cuales van a servir para centrar a la empresa en sus actividades y fijar un horizonte alcanzable a base de objetivos y metas.
- Tener descritos las políticas, manuales, libros, procedimientos formatos es fundamental ya que contiene la información que servirá de guía para el buen desempeño de las funciones del personal.
- Capacitar al personal de forma constante para el desempeño eficiente de sus funciones.

- Analizar de forma constante la rotación de cada uno de los productos antes de decidir las cantidades a comprar, para evitar tener mercaderías acumuladas y evitar pérdidas por vencimiento.
- En caso haya productos vencidos, realizar el procedimiento correcto descrito en el artículo 21 de la ley del impuesto a la renta, para la deducción de las pérdidas acumuladas.
- Hacer un análisis de sus estados financieros al final de cada periodo tributario, y comparar con periodos anteriores. Para determinar la situación económica y financiera de su empresa, evaluar el crecimiento y tomar decisiones a futuro.

REFERENCIAS

- Asencio, L., Gonzales, E., Lozano, M. (2017). el inventario como determinante en las distribuidoras farmacéuticas, Retos, Revista de ciencias de la administración y la economía, nº 13- vol.-VII, <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- Bustos, C. Chacón, G., (2012). modelos determinísticos de inventarios para demanda independiente, contaduría y administración vol. 57, 239-258, <http://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v57n3/v57n3a11.pdf>
- Charles, T. Srikant, M. y Madhav, V. (decimocuarta edición). (2012). Contabilidad de costos. un enfoque gerencial. Editorial Pearson
- Choque León, L. (2018). La gestión de compras y la mejora de la rentabilidad de L.M. conceptos SAC en el año 2017. Tesis de grado. Universidad Privada del Norte. disponible en: <http://hdl.handle.net/11537/14294>
- Estupiñán Gaitán, R. (2015). Estados financieros básicos bajo NIC – NIIF. Primera edición. Editorial Macro
- Freire Medina, V. (2012). Modelo de gestión de inventarios para la programación del sistema de compras de la farmacia popular. trabajo de investigación. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1896/1/528%20ING.pdf>
- Galiana Vásquez, J. (2018). Manual de Gestión de compras para logísticos. Editorial Puntos Rojos Libros, S.L.
- Martin, R. (2006). Gestión de inventarios y compras. Escuela de Negocios. Andino operaciones y logística.

Mercapide, M. Albánese, D. (2018). Principio de Empresa en Marcha en el Informe del Auditor.

<file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/admin,+Art%C3%ADculo+3.pdf>.

Merengo Matute, V. (1999) plan contable general revisado, ediciones y distribuciones M.A.S.

Ministerio de Economía y Finanzas, norma internacional de contabilidad número 2.

[Normas Legales_20200421.indd \(www.gob.pe\)](#)

Zevallos Zevallos, E. (2012). Plan contable general para empresas. Biblioteca nacional del Perú.

ANEXOS

Anexo 1

Galería de instalaciones y distribución de mercaderías en almacén.



Anexo 2

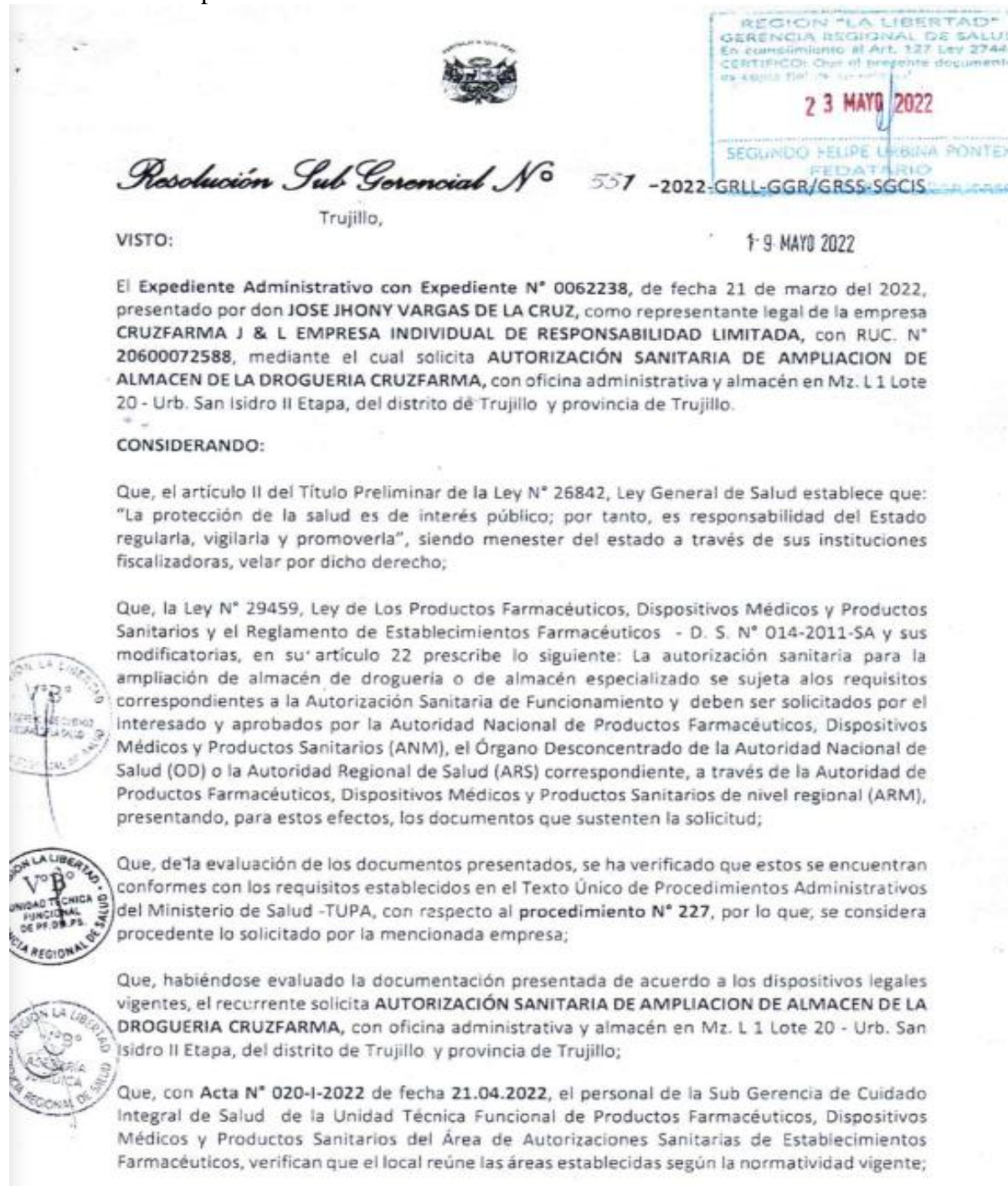
Registro de establecimiento farmacéutico.


Establecimiento Farmacéutico ✕

DETALLE DEL ESTABLECIMIENTO FARMACÉUTICO		
Nº Registro: 0052104	Situación: ACTIVO	
Lugar de Registro: DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD LA LIBER	Fecha Inicio: 2020-11-13	
Nro.RUC: 20600072588	Categoría: DRG	
Nombre Comercial: DROGUERIA CRUZFARMA		
Razón Social: CRUZFARMA J & L EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA		
Dirección: MZ-L1 LOTE-20 URB.SAN ISIDRO II ETAPA		
Dep/Prov/Dist: LA LIBERTAD/TRUJILLO/TRUJILLO		
Horario Funcionamiento: LUN A SAB 08:00-12:00		
REPRESENTANTE LEGAL		
VARGAS DE LA CRUZ JOSE JHONY	CARGO GERENTE	
ACTIVIDAD		
IMPORTA, EXPORTA, COMERCIALIZA, ALMACENA Y/O DISTRIBUYE		
TIPO PRODUCTO	GRUPO PRODUCTO	
Producto Farmacéutico	AGENTE DE DIAGNOSTICO	
Dispositivo Médico	DISPOSITIVO MEDICO CLASE I	
Dispositivo Médico	DISPOSITIVO MEDICO CLASE II	
Dispositivo Médico	DISPOSITIVO MEDICO CLASE III	
Producto Farmacéutico	ESPECIALIDAD FARMACEUTICA	
Producto Farmacéutico	GAS MEDICINAL	
Producto Absorbente de Higiene Personal	PRODUCTO ABSORBENTE DE HIGIENE PERSONAL	
Producto Cosmético y Productos de Higiene Personal	PRODUCTO COSMETICO	
Producto Dietético y Edulcorantes	PRODUCTO DIETETICO	
Producto Dietético y Edulcorantes	PRODUCTO EDULCORANTE	
Producto Galénico	PRODUCTO GALENICO	
Producto Sanitario	PRODUCTOS SANITARIOS PARA BEBES	
Producto Farmacéutico	RADIOFARMACO	
PERSONAL DEL ESTABLECIMIENTO	CARGO	HORARIO
ORTIZ LUJAN MARIO JANFRANCO	DIRECTOR TÉCNICO	LUN A VIE: 08:00 A 12:00; SAB: 08:00 A 12:00
DROGUERIA CRUZFARMA	MZ-L1 LOTE-20 URB. SAN ISIDRO II ETAPA - LA LIBERTAD-TRUJILLO-TRUJILLO	

Anexo 3

Resolución de ampliación sanitaria de almacén





REGION "LA LIBERTAD"
GERENCIA REGIONAL DE SALUD
En cumplimiento al Art. 127 Ley 27444
CERTIFICADO: Que el presente documento
es 45910 No. 14
23 MAYO 2022
SEGUNDO FELIPE URBINA PONTE
FEDATARIO

Resolución Sub Gerencial N° 557 -2022-GRLL-GGR/GRSS-SGCIS

Trujillo,

VISTO: 1-9 MAYO 2022

El Expediente Administrativo con Expediente N° 0062238, de fecha 21 de marzo del 2022, presentado por don JOSE JHONY VARGAS DE LA CRUZ, como representante legal de la empresa CRUZFARMA J & L EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, con RUC. N° 20600072588, mediante el cual solicita AUTORIZACIÓN SANITARIA DE AMPLIACION DE ALMACEN DE LA DROGUERIA CRUZFARMA, con oficina administrativa y almacén en Mz. L 1 Lote 20 - Urb. San Isidro II Etapa, del distrito de Trujillo y provincia de Trujillo.

CONSIDERANDO:




Que, el artículo II del Título Preliminar de la Ley N° 26842, Ley General de Salud establece que: "La protección de la salud es de interés público; por tanto, es responsabilidad del Estado regularla, vigilarla y promoverla", siendo menester del estado a través de sus instituciones fiscalizadoras, velar por dicho derecho;

Que, la Ley N° 29459, Ley de Los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios y el Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos - D. S. N° 014-2011-SA y sus modificatorias, en su artículo 22 prescribe lo siguiente: La autorización sanitaria para la ampliación de almacén de droguería o de almacén especializado se sujeta a los requisitos correspondientes a la Autorización Sanitaria de Funcionamiento y deben ser solicitados por el interesado y aprobados por la Autoridad Nacional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios (ANM), el Órgano Desconcentrado de la Autoridad Nacional de Salud (OD) o la Autoridad Regional de Salud (ARS) correspondiente, a través de la Autoridad de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios de nivel regional (ARM), presentando, para estos efectos, los documentos que sustenten la solicitud;

Que, de la evaluación de los documentos presentados, se ha verificado que estos se encuentran conformes con los requisitos establecidos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Salud -TUPA, con respecto al procedimiento N° 227, por lo que; se considera procedente lo solicitado por la mencionada empresa;

Que, habiéndose evaluado la documentación presentada de acuerdo a los dispositivos legales vigentes, el recurrente solicita AUTORIZACIÓN SANITARIA DE AMPLIACION DE ALMACEN DE LA DROGUERIA CRUZFARMA, con oficina administrativa y almacén en Mz. L 1 Lote 20 - Urb. San Isidro II Etapa, del distrito de Trujillo y provincia de Trujillo;

Que, con Acta N° 020-I-2022 de fecha 21.04.2022, el personal de la Sub Gerencia de Cuidado Integral de Salud de la Unidad Técnica Funcional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios del Área de Autorizaciones Sanitarias de Establecimientos Farmacéuticos, verifican que el local reúne las áreas establecidas según la normatividad vigente;



...///

Que, con Informe de Evaluación N° 020-2022 de fecha 28.04.2022, el personal de la Sub Gerencia de Cuidado Integral de Salud de la Unidad Técnica Funcional de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios del Área de Autorizaciones Sanitarias de Establecimientos Farmacéuticos, determina que **procede la Autorización Sanitaria de Ampliación de Almacén;**

Que, de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios - Ley N° 29459, Ley del Ministerio de Salud N° 27657, Ley del Procedimiento Administrativo General N° 27444, Reglamento para el Registro Control y Vigilancia Sanitaria de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios - D.S. N° 016-2011-SA, Reglamento de Establecimientos Farmacéuticos - D. S. N° 014-2011-SA, Reglamento de Estupefacientes, Psicotrópicos y Otras Sustancias Controladas - D. S. N° 023-2001-SA, Resolución Ministerial N° 132-2015/MINSA: Que aprueba el Manual de Buenas Prácticas de Almacenamiento de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios en Laboratorios, Droguerías, Almacenes Especializados y Almacenes Aduaneros Resolución Ministerial N° 1324-2018-MINSA: Aprueba el Listado de Procedimientos Administrativos a cargo de las Direcciones Regionales de Salud, Ordenanza Regional N° 009-2021-GRLL-CR, que aprueba el Reglamento de Organización y Funciones – ROF y Organigrama Estructural Básico del Gobierno Regional de La Libertad;

Estando a lo expuesto en los considerandos precedentes y contando con las visaciones correspondientes.

SE RESUELVE:

Artículo 1°.- OTORGAR LA AUTORIZACIÓN SANITARIA DE AMPLIACION DE ALMACEN DE LA DROGUERIA CRUZFARMA, de propiedad de la Empresa CRUZFARMA J & L EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, con RUC. N° 20600072588, siendo su representante legal don JOSE JHONY VARGAS DE LA CRUZ, quedando registrado como sigue:

Área	Dirección	Distrito	Provincia
Oficina Administrativa	Mz. L 1 Lote 20 - Urb. San Isidro II Etapa Segundo piso	Trujillo	Trujillo
Almacén N° 1	Mz. L 1 Lote 20 - Urb. San Isidro II Etapa Segundo Piso	Trujillo	Trujillo
Almacén N° 2	Mz. L 1 Lote 20 - Urb. San Isidro II Etapa Primer Piso (ALMACEN AMPLIADO)	Trujillo	Trujillo

REGIÓN "LA LIBERTAD"
GERENCIA REGIONAL DE SALUD
En cumplimiento al Art. 327 Ley 27444
CERTIFICADO: Que el presente documento
es copia fiel del original
23 MAYO 2022
SEGUNDO FELIPE URBINA PONTEX
FEDATARIO

...///

Anexo 4

Registro de trabajadores

Registro de Trabajadores, Pensionistas y Otros Prestadores de Servicios									
Ingrese el Numero de Documento:		<input type="text"/>	<input checked="" type="radio"/> Número de Documento <input type="radio"/> Apellidos y Nombres		<input type="button" value="Buscar"/>				
<input type="button" value="Nuevo"/>									<input type="checkbox"/> Mostrar Histórico de Prestadores
Categoría	Documento de Identidad	Apellidos y Nombres	Fec. Nac.	Sexo	Estado	Modificar	Eliminar		
TRA		RAYCO VERA WILLIAM WILFREDO	08/12/1987	Masculino	Activo				
TRA		ORTIZ LUJAN MARIO JANFRANCO	10/11/1990	Masculino	Activo				
TRA		MARIÑOS AQUINO CARLOS ANDRES	10/11/1978	Masculino	Activo				
TRA		SIFUENTES ORTECHO LIZ KAROL	29/11/1982	Femenino	Activo				
TRA		QUISPE REBAZA YOLANDA JESUS	06/08/1986	Femenino	Activo				
TRA		CASANOVA TORRES PAUL MOISES	19/11/1992	Masculino	Activo				
TRA		ALVA CRUZ VERONICA	16/04/1992	Femenino	Activo				
TRA		PEREZ MENDOZA GIOVANNI APOLOS	09/04/2003	Masculino	Activo				
TRA		PALOMINO ECHEGARAY JUAN CARLOS	15/06/1969	Masculino	Activo				
TRA		BLAS CERNA ROXANA GRACIELA	12/08/1976	Femenino	Activo				
TRA		AZABACHE VASQUEZ SOFIA ANAIS	10/04/1996	Femenino	Activo				
TRA		AREVALO MELO ROSA ESTHER	01/05/1977	Femenino	Activo				
TRA		VARGAS DE LA CRUZ JOSE JHONY	20/04/1986	Masculino	Activo				
TRA		VARGAS DE LA CRUZ SANTOS NOEMI	26/03/1991	Femenino	Activo				
TRA		HONORES LAVADO LUCERO SOLEDAD	15/07/1994	Femenino	Activo				
TRA		HERRERA RENGIFO CYNTHIA LIZHETHE	28/10/1984	Femenino	Activo				
TRA		RUESTA TRUJILLO JENNIFER DARLYN	15/09/1988	Femenino	Activo				
TRA		ABARCA CÓRDOVA OLINDA ISABEL	16/12/1994	Femenino	Activo				

Optimización de la Gestión de Inventarios y Adquisiciones en la Empresa CRUZFARMA
 J & L EIRL. - Trujillo 2023.

Anexo 5

Kardex de producto vencido.

Fec.Proc		Fec.Emis.	Documento	Concepto	Descripción	Ingreso	Salida	Saldo
CRUZ FARMA								
07/06/2023								
PRODUCTO : 596147 - FLUIMUCIL 100mgx 30SOB.PEDIATRICO > UNIDAD								
KADEX DE PRODUCTOS								
				Saldo Inicial:	Saldo Inicial:			2304.00
31/05/22	31/05/22	Guia 1 -948	G.R.:0-0 / Disminu	envioo a s		600.00	1704.00	
31/05/22	31/05/22	Bol. 3 -116054	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1700.00	
31/05/22	31/05/22	Bol. 3 -116102	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1697.00	
02/06/22	02/06/22	Bol. 3 -116399	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1691.00	
02/06/22	02/06/22	Bol. 3 -116505	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1688.00	
03/06/22	03/06/22	Bol. 3 -116540	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1682.00	
04/06/22	04/06/22	Bol. 3 -116934	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1680.00	
06/06/22	06/06/22	Bol. 3 -117068	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1677.00	
07/06/22	07/06/22	Bol. 3 -117320	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1667.00	
08/06/22	08/06/22	Bol. 3 -117341	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1663.00	
08/06/22	08/06/22	Bol. 3 -117354	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1661.00	
09/06/22	09/06/22	Bol. 3 -117665	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1660.00	
10/06/22	10/06/22	Bol. 3 -117727	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1658.00	
10/06/22	10/06/22	Bol. 3 -117792	G.R.:0-0 / CONTADO			30.00	1628.00	
11/06/22	11/06/22	Bol. 3 -118028	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1622.00	
14/06/22	14/06/22	Bol. 3 -118279	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1616.00	
15/06/22	15/06/22	Bol. 3 -118524	G.R.:0-0 / CONTADO	DAVID ALFA		8.00	1608.00	
15/06/22	15/06/22	Bol. 3 -118606	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1605.00	
16/06/22	16/06/22	Bol. 3 -118679	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1604.00	
16/06/22	16/06/22	Fact.3 -3875	G.R.:0-0 / CONTADO	PEREZ ZATT		4.00	1600.00	
17/06/22	17/06/22	Bol. 3 -118798	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1595.00	
17/06/22	17/06/22	Bol. 3 -118893	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1593.00	
20/06/22	20/06/22	Fact.3 -3903	G.R.:0-0 / CONTADO	SICCHA CAM		30.00	1563.00	
21/06/22	21/06/22	Fact.3 -3915	G.R.:0-0 / CREDITO	VASQUEZ CH		30.00	1533.00	
22/06/22	22/06/22	Bol. 3 -119763	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1531.00	
23/06/22	23/06/22	Bol. 3 -119885	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1527.00	
24/06/22	24/06/22	Bol. 3 -120043	G.R.:0-0 / CONTADO			9.00	1518.00	
25/06/22	25/06/22	Bol. 3 -120153	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1513.00	
25/06/22	25/06/22	Bol. 3 -120238	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1510.00	
25/06/22	25/06/22	Bol. 3 -120239	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1507.00	
26/06/22	26/06/22	Bol. 3 -120339	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1503.00	
26/06/22	26/06/22	Bol. 3 -120365	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1500.00	
26/06/22	26/06/22	Bol. 3 -120366	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1494.00	
26/06/22	26/06/22	Bol. 3 -120376	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1491.00	
27/06/22	27/06/22	Bol. 3 -120395	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1490.00	
01/07/22	01/07/22	Bol. 3 -121351	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1488.00	
01/07/22	01/07/22	Bol. 3 -121400	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1486.00	
02/07/22	02/07/22	Bol. 3 -121453	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1476.00	
04/07/22	04/07/22	Bol. 3 -121720	G.R.:0-0 / CONTADO	ROMER DE LA		4.00	1472.00	
08/07/22	08/07/22	Bol. 3 -122448	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1468.00	
09/07/22	09/07/22	Bol. 3 -122739	G.R.:0-0 / CONTADO			8.00	1460.00	
12/07/22	12/07/22	Bol. 3 -123132	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1455.00	
13/07/22	13/07/22	Bol. 3 -123398	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1445.00	
14/07/22	14/07/22	Bol. 3 -123468	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1443.00	
16/07/22	16/07/22	Bol. 3 -123906	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1438.00	
17/07/22	17/07/22	Bol. 3 -124083	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1434.00	
18/07/22	18/07/22	Bol. 3 -124306	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1431.00	

Optimización de la Gestión de Inventarios y Adquisiciones en la Empresa CRUZFARMA
J & L EIRL. - Trujillo 2023.

18/07/22	18/07/22	Bol. 3	-124307	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1428.00
19/07/22	19/07/22	Bol. 3	-124519	G.R.:0-0 / CONTADO			9.00	1419.00
20/07/22	20/07/22	Bol. 3	-124636	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1414.00
21/07/22	21/07/22	Bol. 3	-124845	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1412.00
22/07/22	22/07/22	Fact.3	-4149	G.R.:0-0 / CONTADO	SHICA CHUJ		60.00	1352.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-124928	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1342.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-124941	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1340.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-124982	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1336.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-124984	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1335.00
22/07/22	22/07/22	Fact.3	-4151	G.R.:0-0 / CONTADO	INVERSIONE		30.00	1305.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-125021	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1304.00
22/07/22	22/07/22	Bol. 3	-125046	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1302.00
25/07/22	25/07/22	Bol. 3	-125418	G.R.:0-0 / CONTADO	JENY ISENI		30.00	1272.00
25/07/22	25/07/22	Bol. 3	-125471	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1269.00
25/07/22	25/07/22	Bol. 3	-125610	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1268.00
25/07/22	25/07/22	Bol. 3	-125611	G.R.:0-0 / CONTADO			1.00	1267.00
26/07/22	26/07/22	Bol. 3	-125629	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1263.00
26/07/22	26/07/22	Bol. 3	-125757	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1261.00
26/07/22	26/07/22	Bol. 3	-125772	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1257.00
26/07/22	26/07/22	Bol. 3	-125799	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1251.00
26/07/22	26/07/22	Bol. 3	-125840	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1249.00
27/07/22	27/07/22	Bol. 3	-125904	G.R.:0-0 / CONTADO	YUBETH YES		30.00	1219.00
30/07/22	30/07/22	Fact.3	-4215	G.R.:0-0 / CONTADO	PEREZ ZATT		6.00	1213.00
30/07/22	30/07/22	Fact.3	-4216	G.R.:0-0 / CONTADO	EUSTAQUIO I		30.00	1183.00
30/07/22	30/07/22	Bol. 3	-126471	G.R.:0-0 / CONTADO			30.00	1153.00
30/07/22	30/07/22	Fact.3	-4221	G.R.:0-0 / CONTADO	CENTRO MED		30.00	1123.00
02/08/22	02/08/22	Bol. 3	-127314	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1121.00
05/08/22	05/08/22	Bol. 3	-128004	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1118.00
07/08/22	07/08/22	Bol. 3	-128418	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	1112.00
10/08/22	10/08/22	Bol. 3	-129147	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	1109.00
10/08/22	10/08/22	Bol. 3	-129218	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1105.00
18/08/22	18/08/22	Bol. 3	-130072	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1095.00
22/08/22	22/08/22	Bol. 3	-130773	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	1090.00
25/08/22	25/08/22	Bol. 3	-131443	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1088.00
25/08/22	25/08/22	Bol. 3	-131457	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1086.00
29/08/22	29/08/22	Bol. 3	-131947	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1084.00
06/09/22	06/09/22	Bol. 3	-133589	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	1080.00
12/09/22	12/09/22	Fact.3	-4609	G.R.:0-0 / CONTADO	PEREZ ZATT		6.00	1074.00
12/09/22	12/09/22	Bol. 3	-134648	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	1072.00
13/09/22	13/09/22	Bol. 3	-134753	G.R.:0-0 / CONTADO			10.00	1062.00
13/09/22	13/09/22	Fact.3	-4630	G.R.:0-0 / CREDITO	VASQUEZ CH		90.00	972.00
14/09/22	14/09/22	Bol. 3	-134871	G.R.:0-0 / CONTADO			2.00	970.00
19/09/22	19/09/22	Bol. 3	-135789	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	964.00
25/09/22	25/09/22	Guia 1	-2115	G.R.:0-0 / Aumento	producto se	1.00		965.00
28/09/22	28/09/22	Bol. 3	-137304	G.R.:0-0 / CONTADO			15.00	950.00
28/09/22	28/09/22	Bol. 3	-137380	G.R.:0-0 / CONTADO			6.00	944.00
30/09/22	30/09/22	Bol. 3	-137554	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	941.00
03/10/22	03/10/22	Bol. 3	-138118	G.R.:0-0 / CONTADO			5.00	936.00
05/10/22	05/10/22	Guia 1	-2149	G.R.:0-0 / Aumento	devolucion	600.00		1536.00
05/10/22	05/10/22	Guia 1	-1076	G.R.:0-0 / Disminuc	SALIDA POR		1530.00	6.00
07/10/22	07/10/22	Bol. 3	-138829	G.R.:0-0 / CONTADO			3.00	3.00
07/10/22	07/10/22	Bol. 3	-138831	G.R.:0-0 / CONTADO			4.00	(1.00)
29/12/22	29/12/22	Guia 1	-2344	G.R.:0-0 / Aumento	AUMENTO DE	1.00		0.00
						602.00	2906.00	

Anexo 6

Balance general 2022



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022
TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20600072588	Razón Social :	CRUZFARMA J & L EMPRESA
Periodo Tributario :	202213	Número de Orden:	1003368087
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	18/04/2023

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2022)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	166103	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	2419
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	185454	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	845993
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	446196	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	230461
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	0
Mercaderías	368	996693	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	1078873
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux, suministros y repuestos	373	0	Capital	414	50472
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	439312
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	157013	Utilidad del ejercicio	423	360047
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(0)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	425	849831
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	1928704
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(38973)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	16218			
Otros activos no corrientes	389	0			
TOTAL ACTIVO NETO	390	1928704			

Anexo 7

Estado de resultados 2022



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2022 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados

Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2022		
Ventas netas o Ing. por servicios	461	5023159
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	5023159
Costo de ventas	464	(3968295)
Resultado bruto de utilidad	466	1054864
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(338628)
Gasto de administración	469	(157006)
Resultado de operación utilidad	470	559230
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(48525)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	510705
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	510705
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(150658)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	360047
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

Anexo 8

Balance general 2021



REPORTE DEFINITIVO

FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021 TERCERA CATEGORÍA - ITF

ESTADOS FINANCIEROS

Número de RUC:	20600072588	Razón Social :	CRUZFARMA J & L EMPRESA
Periodo Tributario :	202113	Número de Orden:	1002253653
Número de Formulario	0710	Fecha Presentación:	04/04/2022

Estados Financieros

Estado de Situación Financiera (Balance General - Valor Histórico al 31 de dic. 2021)					
ACTIVO			PASIVO		
Efectivo y equivalentes de efectivo	359	488900	Sobregiros bancarios	401	0
Inversiones financieras	360	0	Trib. y aport. sist. pens. y salud por pagar	402	0
Ctas. por cobrar comerciales - ter.	361	3591	Remuneraciones y particip. por pagar	403	0
Ctas. por cobrar comerciales - relac.	362	0	Ctas. por pagar comerciales - terceros	404	0
Cuentas por cobrar al personal, acc(socios) y directores	363	0	Ctas. por pagar comerciales - relac.	405	0
Ctas. por cobrar diversas - terceros	364	0	Ctas por pagar accionist(soc, partic) y direct	406	0
Ctas. por cobrar diversas - relacionados	365	0	Ctas. por pagar diversas - terceros	407	619509
Serv. y otros contratados por anticipado	366	0	Ctas. por pagar diversas - relacionadas	408	0
Estimacio de ctas. de cobranza dudosa	367	(0)	Obligaciones financieras	409	315194
Mercaderías	368	817673	Provisiones	410	0
Productos terminados	369	0	Pago diferido	411	0
Subproductos, deshechos y desperdicios	370	0	TOTAL PASIVO	412	934703
Productos en proceso	371	0	PATRIMONIO		
Materias primas	372	0			
Materias aux., suministros y repuestos	373	0	Capital	414	50472
Envases y embalajes	374	0	Acciones de inversión	415	0
Inventarios por recibir	375	0	Capital adicional positivo	416	0
Desvalorización de inventarios	376	(0)	Capital adicional negativos	417	(0)
Activos no ctes. mantenidos por la vta	377	0	Resultados no realizados	418	0
Otros activos corrientes	378	0	Excedentes de evaluacion	419	0
Inversiones mobiliarias	379	0	Reservas	420	0
Propiedades de inversión (1)	380	0	Resultados acumulados positivos	421	437353
Activos por derecho de uso (2)	381	0	Resultados acumulados negativos	422	(0)
Propiedades, planta y equipo	382	74576	Utilidad del ejercicio	423	35034
Depreciación de 1,2 y PPE acumulados	383	(0)	Pérdida del ejercicio	424	(0)
Intangibles	384	0	TOTAL PATRIMONIO	425	522859
Activos biológicos	385	0	TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO	426	1457562
Deprec act biológico y amortiz acumulada	386	(17446)			
Desvalorización de activo inmovilizado	387	(0)			
Activo diferido	388	16194			
Otros activos no corrientes	389	74074			
TOTAL ACTIVO NETO	390	1457562			

Anexo 9

Estado de resultados 2021



REPORTE DEFINITIVO


FORMULARIO 710 RENTA ANUAL 2021 TERCERA CATEGORÍA - ITF

Estado de Resultados




Estado de Resultados Del 01/01 al 31/12 del2021		
Ventas netas o lng. por servicios	461	4011925
Desc. rebajas y bonif. concedidas	462	(0)
Ventas netas	463	4011925
Costo de ventas	464	(3490375)
Resultado bruto de utilidad	466	521550
Resultado bruto de pérdida	467	(0)
Gasto de ventas	468	(307263)
Gasto de administración	469	(157623)
Resultado de operación utilidad	470	56664
Resultado de operación pérdida	471	(0)
Gastos financieros	472	(6970)
Ingresos financieros gravados	473	0
Otros ingresos gravados	475	0
Otros ingresos no gravados	476	0
Enaj. de val. y bienes del act. F.	477	0
Costo enajen. de val y bienes a. f.	478	(0)
Gastos diversos	480	(0)
REI del ejercicio positivo	481	0
Resultado antes de part. Utilidad	484	49694
Resultado antes de part. Pérdida	485	(0)
Distribución legal de la renta	486	(0)
Resultado antes del imp. - Utilidad	487	49694
Resultado antes del imp. - Pérdida	489	(0)
Impuesto a la renta	490	(14660)
Resultado de ejercicio - Utilidad	492	35034
Resultado de ejercicio - Pérdida	493	(0)

Anexo 10

Portada de manual de organización y funciones

	DROGUERIA CRUZFARMA J&L EIRL.	CODIGO.	
	MANUAL DE ORGANIZACION Y FUNCIONES	DCF 01	
		VERSION	01

MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES

<p>Elaborado por:</p>  <p>Q.F. Director Técnico</p>	<p>Revisado por:</p>  <p>CRUZFARMA J&L EIRL. GERENTE ADMINISTRATIVO Gerente Administrativo</p>	<p>Aprobado por:</p>  <p>CRUZFARMA J&L EIRL. GERENTE GENERAL Gerente General</p>
--	---	---