

Carrera de Administración

**GESTIÓN COMERCIAL Y OPTIMIZACIÓN DE  
PRODUCTOS DE PRONTO VENCIMIENTO  
DEL LABORATORIO MEDIFARMA  
PROYECTADO PARA EL 2024**

**Trabajo de suficiencia profesional para optar al título  
profesional de:**

**Licenciado en Administración**

**Autores:**

PEDRO JULIAN FLORES MARTINEZ

DANIEL JESUS TEMOCHE MUJICA

**Asesor:**

Mg. Cristhian Paúl Céspedes Ortiz

<https://orcid.org/0000-0002-0422-6037>

**Lima - Perú**

2025

## Informe de Similitud



Página 2 of 97 - Integrity Overview

Identificador de la entrega trn:oid::1:3199238196




### 16% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

#### Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 8 words)
- Internet sources

#### Top Sources

- 0%  Internet sources
- 1%  Publications
- 15%  Submitted works (Student Papers)

#### Integrity Flags

##### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

## Tabla de contenido

Índice de tablas .....	6
Índice de Figuras.....	7
RESUMEN EJECUTIVO.....	8
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	22
CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA .....	47
CAPÍTULO IV. RESULTADOS .....	56
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	67
REFERENCIAS .....	77
ANEXOS.....	83

### Índice de tablas

Tabla 1. Cuadro comparativo Ventas Sell In periodos canal Privado 2023-2024.....	60
Tabla 2. MEDIFARMA Rotación de productos a través de distribuidoras en millones de Soles periodo 2023_2024.....	61
Tabla 3. MEDIFARMA Rotación Farmacia ventas 2023_2024.....	62
Tabla 4. Cuadro comparativo Notas de Crédito periodos 2023-2024.....	65
Tabla 5. Cuadro comparativo Destrucción de medicamentos periodos 2023-2024.....	67
Tabla 6. MEDIFARMA Venta de La Botica 2024.....	68

### Índice de Figuras

Figura 1. Medifarma y su línea de tiempo. Medifarma – 2024.....	16
Figura 2. Descripción periodo corto vencimiento.....	17
Figura 3. Traducción de Sell.....	31
Figura 4. Traducción de In.....	31
Figura 5. Traducción de Out.....	31
Figura 6. Sell Out MEDIFARMA.....	33
Figura 7. Sectores de gestión y distribución MEDIFARMA.....	34
Figura 8. Ejemplo ilustrativo medicamento de corto vencimiento.....	35
Figura 9. Comparativo porcentual Ventas Sell In 2023 a 2024.....	60
Figura 10. MEDIFARMA Rotación de productos de Consumo 2023_2024.....	61
Figura 11. Comparativo porcentual Rotación Farmacia 2023– 2024.....	63
Figura 12. Cuadro comparativo Rotación productos Farmacéuticos Ventas periodos 2023- 2024.....	64
Figura 13. Comparativo porcentual Notas de Crédito 2023 a 2024.....	65
Figura 14. Indicador de eficacia porcentaje de Ventas Sell Out.....	69
Figura 15. Indicador de eficacia porcentaje de Donaciones anual.....	70
Figura 16. Indicador de eficacia porcentaje de Rotación por consumo.....	71
Figura 17. Indicador de eficacia porcentaje de Rotación de Farmacia.....	71
Figura 18. Indicador de eficacia porcentaje de Notas de Crédito solicitadas.....	72
Figura 19. Indicador de eficacia porcentaje de Destrucción de Medicamentos.....	72

## RESUMEN EJECUTIVO

Con la presente investigación se busca describir la relación de la gestión comercial y la productividad de MEDIFARMA para los productos de corto vencimiento durante el período 2024. Inicialmente estableceremos las condiciones del problema y las iremos analizando dentro de las actividades de la Industria Farmacéutica, entre ellas la gestión comercial la cual es directamente proporcional a la productividad en toda empresa, generando mejores resultados en cuanto a mayores ingresos sobre los esperados periódicamente y a la comprobación de la efectividad de las estrategias empleadas, siendo importante identificar que estos conceptos son iguales para todas las empresas ellos tienen distintas condiciones de aplicación de acuerdo con el interés propuesto por cada actividad empresarial. Para la investigación consideramos las siguientes dimensiones: comunicación asertiva, imagen corporativa, rotación de productos, devolución de productos. El método de análisis empleado fue el análisis documental, consistente en la revisión de la información documentada de MEDIFARMA del área comercial y de producción. La muestra se circunscribe a las actividades del área comercial de MEDIFARMA de modo comparativo por los periodos 2023 – 2024. Nuestra investigación tiene como objetivo analizar cada uno de los puntos antes mencionados y su interrelación en los resultados del laboratorio MEDIFARMA para el 2024.

**Palabras clave:** gestión comercial, productividad.

## **NOTA**

El contenido de la investigación no se encuentra disponible en **acceso abierto** por determinación de los propios autores, en concordancia con en el Texto Integrado del Reglamento RENATI (artículo 12), la Directiva N°048-2020-CONCYTEC-P que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto (ALICIA) administrado por el pliego Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica - CONCYTEC y la Ley N° 29733, Ley de Protección de Datos Personales.

## REFERENCIAS

1. Teresa Pintado Blanco Joaquín Sánchez Herrera. Imagen corporativa Influencia en la gestión empresarial. 2a edición revisada y actualizada. Madrid 2013. Recuperado de:

[http://sgfm.elcorteingles.es/SGFM/dctm/MEDIA01/201305/16/00106524422844\\_1\\_.pdf](http://sgfm.elcorteingles.es/SGFM/dctm/MEDIA01/201305/16/00106524422844_1_.pdf)

2. Gestión estratégica de la Imagen Corporativa

<https://www.gestiopolis.com/gestion-estrategica-de-la-imagen-corporativa/>

3. LA COMUNICACIÓN ASERTIVA COMO VENTAJA COMPETITIVA

Ensayo. Universidad militar nueva granada. Facultad de estudios a distancia (faedis) programa de administración de empresas diplomado en alta gerencia bogotá, d.c. 2014. Autor HEIDY KARINA AVENDAÑO ORTIZ

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/11994/La%20Comunicacio%CC%81n%20Asertiva%20como%20ventaja%20Competitiva.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

4. METODOLOGÍA de la investigación Quinta edición

[https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)

5. LA ENTREVISTA CUANTITATIVA. Publicado el 22 de mayo. de 2014.

DRA. LUCILA CASTRO, QUITO – ECUADOR. Recuperado de

<https://es.slideshare.net/lindateran967/la-entrevista-cuantitativa>

6. Planificación Estratégica de la Imagen Corporativa

[http://www.bidireccional.net/Blog/PEIC\\_4ed.pdf](http://www.bidireccional.net/Blog/PEIC_4ed.pdf)

## 7.IMAGEN CORPORATIVA

[https://perio.unlp.edu.ar/catedras/system/files/capriotti\\_la\\_imagen\\_corporativa.pdf](https://perio.unlp.edu.ar/catedras/system/files/capriotti_la_imagen_corporativa.pdf)

La gestión de la imagen corporativa serían las estrategias elaboradas por ...  
imagen corporativa no es jamás objetiva y racional. Sólo la percepción del individuo  
..... Bassat, L. (2000): El libro rojo de las marcas, Espasa Cal pe, Madrid.

## 8.PRINCIPIOS PARA LA DONACION DE MEDICAMENTOS

[http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Boletines/AtencionFarmaceutica/B09\\_2009\\_04.pdf](http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Boletines/AtencionFarmaceutica/B09_2009_04.pdf)

## 9.EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS FARMACÉUTICOS EN PERÚ.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Lima. Instituto Español de Comercio Exterior. 2005. Página 12. Recuperado de: [https://guzlop-editoras.com/web\\_des/med02/saludpublica/pld0681.pdf](https://guzlop-editoras.com/web_des/med02/saludpublica/pld0681.pdf)

10.GESTIÓN DE ABASTECIMIENTO DE MEDICAMENTOS Y LA CALIDAD DE SERVICIOS EN LA FARMACIA CENTRAL DEL HOSPITAL MARÍA AUXILIADORA, Lima – 2017. TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE: Maestro En Gestión Pública. AUTOR: Jorge Luis Quispe Martínez (página 16)

Recuperado de  
<https://www.google.com/amp/s/revistadigital.inesem.es/biosanitario/la-caducidad-de-medicamentos-juicio/amp/>

11.SECTORES DE CRECIMIENTO MASIVO EN EL MERCADO FARMACEUTICO DE LATINOAMERICA. 2017. Recuperado de :  
<https://globalhealthintelligence.com/es/analisis-de-ghi/sectores-de-crecimiento-masivo-en-el-mercado-farmaceutico-de-latam/>

12. “La caducidad de los medicamentos: justificación de una duda”. Francisco Debesa Garcia, Rogelio Fernandez Aquiles, Julian Perez Saldaña. Revista Cubana Farm v.38 n.3 Ciudad de la Habana, sep. – dic. 2004. Recuperado de:

[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-75152004000300010](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-75152004000300010)

13. “La fecha de vencimiento de los medicamentos” Dr. Alberto Lezerovich. Jefe, Departamento de Química, Instituto Nacional de Farmacología y Bromatología, Buenos Aires, Argentina. Boletín de la oficina sanitaria panamericana. Febrero 1973. Recuperado de:

[https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://iris.paho.org/xmlui/bitstream/handle/123456789/10863/v74n2p138.pdf%3Fsequence%3D1&ved=2ahUKEwjE8deT1NrhAhWNjlkKHZYAB\\_0QFjAJegQIAxAB&usg=AOvVaw3YNFYs5\\_OKQrzfPW8T0yUc](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://iris.paho.org/xmlui/bitstream/handle/123456789/10863/v74n2p138.pdf%3Fsequence%3D1&ved=2ahUKEwjE8deT1NrhAhWNjlkKHZYAB_0QFjAJegQIAxAB&usg=AOvVaw3YNFYs5_OKQrzfPW8T0yUc)

14. FUENTE: EXPIRATION OF DRUGS IN PUBLIC HOSPITAL PHARMACIES OF SEKHUKHUNE DISTRICT, LIMPOPO PROVINCE, SOUTH AFRICA. By Kgabo Ambros Mashishi. Mini-dissertation submitted in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Public Health In the FACULTY OF HEALTH SCIENCE. School of Public Health at the UNIVERSITY OF LIMPOPO Supervisor: Prof. Y.M DAMBISYA. 2015. Recuperado de [file:///C:/Users/Fidel/Downloads/mashishi\\_ka\\_2015.pdf](file:///C:/Users/Fidel/Downloads/mashishi_ka_2015.pdf)

15.MELINA PASCHKE MEDICINES AND INTERNATIONAL AIDCASE STUDIES .Diplomarbeit zur Erlangung des akademischen Grades einer Magistra an der Naturwissenschaftlichen Fakultät der Karl Franzens-Universität Graz und der School of Pharmacy, University of Otago, New Zealand. Ao.Univ.-Prof. Mag.pharm. Dr.rer.nat Astrid OrtnerInstitut für pharmazeutische Chemie Dr.Susan Heydon Institute of social pharmacy Graz, Dunedin2011. Recuperado de <http://apps.who.int/medicinedocs/documents/s19039en/s19039en.pdf>

16. Boletín de la Organización Mundial de la Salud. Volumen 95, Número 8, agosto 2017, 545-608. Recuperado de <https://www.who.int/bulletin/volumes/95/8/16-186650-ab/es/>.

17. Boletín de la Organización Mundial de la Salud (OMS). Volumen 88, febrero 2010, 81-160. Recuperado de <https://www.who.int/bulletin/volumes/88/2/08-057471-ab/es/> (ESTA INFORMACION ESTA EN ARCHIVO BIBLIOGRAFIA 44)

18. Artículo de la Web “Caducidad de medicamentos, ¿prevención o necesidad?”. Recuperado de <https://www.google.com/amp/s/revistadigital.inesem.es/biosanitario/la-caducidad-de-medicamentos-juicio/amp/>

19. GestioPolis.com Experto. (2001, marzo 16). ¿Qué es gestión comercial? Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-gestion-comercial/>

20. Artículo de la Web. Recuperado de Fuente: <https://retos-directivos.eae.es/estrategias-sell-in-y-sell-out-como-enfocarlas/>

21. Artículo de la web del 11/Enero/2019. EL PROCESO DE VENTAS: DEL SELL-IN AL SELL-OUT escrito por Rafael Miranda. Recuperado de: <https://clubdeltrade.com/blog/el-proceso-de-ventas-del-sell-in-al-sell-out/>

22. Artículo de la web del 11/Enero/2019. EL PROCESO DE VENTAS: DEL SELL-IN AL SELL-OUT escrito por Rafael Miranda. Recuperado de: <https://clubdeltrade.com/blog/el-proceso-de-ventas-del-sell-in-al-sell-out/>

23. Recuperado de <https://econsultancy.com/handling-online-returns-14-best-practice-tips/>

24. Ley de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios. LEY N<sup>a</sup> 29459. Publicada en El Peruano el 26/Noviembre/2009

25. Miranda, Jorge; Toirac, Luis: “INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD PARA LA INDUSTRIA DOMINICANA” Revista CIENCIA Y SOCIEDAD Volumen XXXV, Número 2. Abril-Junio 2010. Autores: ISSN: 0378-7680 [dpc@mail.intec.edu.do](mailto:dpc@mail.intec.edu.do) Instituto Tecnológico de Santo Domingo República Dominicana (p246). Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal.

26. Lidstone y Collier, 1987: Prochaska y Di Clemente, 1983. Mencionados en “Comprender la promoción farmacéutica y responder a ella” Guía practica 1ra. Edición 2009. Organización Mundial de la Salud (OMS) Acción Internacional por la Salud (p.30) FIDEL EL ARCHIVO LO ENCUENTRAS COMO: COMPRENDIENDO PROMOCION FARMACEUTICA

27. UNIVERSIDAD DE SALAMANCA FACULTAD DE FARMACIA DEPARTAMENTO DE CIENCIAS BIOMÉDICAS Y DEL DIAGNÓSTICO ÁREA DE MEDICINA PREVENTIVA Y SALUD PÚBLICA. PATRÓN DE USO DE MEDICAMENTOS EN POBLACIÓN JOVEN. María Teresa Kaiser Manzano.Salamanca, 2015. España.

28. “Menor consumo de medicamentos afecta a laboratorios farmacéuticos”. Noticia Diario Gestión p. e. Sábado 13 de octubre del 2018) Recuperado de <https://www.google.com/amp/s/gestion.pe/amp/economia/empresas/menor-consumo-medicamentos-afecta-laboratorios-farmaceuticos-247027>

29. Gastón Guillermo Suárez Gallegos Álvarez y Polet Denisse Cárdenas Miranda (2017): "La rotación de los inventarios y su incidencia en el flujo de efectivo", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2017). Recuperado de:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/inventarios-flujo-efectivo.html>

<http://hdl.handle.net/20.500.11763/ec17inventarios-flujo-efectivo>

30: Revista Cubana de Farmacia v.38 n.3 Ciudad de la Habana sep.-dic. 2004. versión impresa ISSN 0034-7515 versión On-line ISSN 1561-2988. Autores Francisco Debesa García, Rogelio Fernández Argüelles y Julián Pérez Peña

31. Definición. Recuperado de <https://definicion.mx/devolucion/>

32. Artículo de la Web: Manejo de devoluciones en línea: 14 consejos de mejores prácticas. Recuperado de <https://econsultancy.com/handling-online-returns-14-best-practice-tips/>

33.FUENTE: Metodología de la Investigación. Quinta Edición 2010. **Autores:** Roberto Hernandez Sampieri, Carlos Fernandez Collado, Maria del Pilar Baptista Lucio. “Capítulo 5 Definición del alcance de la investigación a realizar” (p.p.81, 82)

34. FUENTE: ASERTIVIDAD Y COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL. TESIS DE GRADO. Autor: HÉCTOR NAPOLEÓN CALDERÓN BETHANCOURT. QUETZALTENANGO, México. JUNIO DE 2017. Universidad Rafael Landivar

35. Wolters Kluwer “Herramientas para mejorar la gestión comercial”

36. Revista Cubana de Farmacia v.38 n.3 Ciudad de la Habana sep.-dic. 2004. versión impresa ISSN 0034-7515 versión On-line ISSN 1561-2988. Autores Francisco Debesa García, Rogelio Fernández Argüelles y Julián Pérez Peña

37. “Errores en el proceso de dispensación de medicamentos descripción de un caso con intervención” Luis Guillermo Jiménez Herrera “Dispensación de medicamentos” Revista Farmacos 2005, 18: 1-2. Costa Rica. Recuperado de:

[https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.binasss.sa.cr/revistas/farmacos/v18n1-2/art1.pdf&ved=2ahUKEwjE8deT1NrAhWNjlkKHZYAB\\_0QFjAMegQIBRAB&usg=AOvVaw1A-E\\_i2oF5E2uSFSS9oVu-](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.binasss.sa.cr/revistas/farmacos/v18n1-2/art1.pdf&ved=2ahUKEwjE8deT1NrAhWNjlkKHZYAB_0QFjAMegQIBRAB&usg=AOvVaw1A-E_i2oF5E2uSFSS9oVu-)

38. Digemid inició campaña de recojo de medicamentos vencidos. Nota de Prensa. 14 de diciembre de 2018. Ministerio de Salud.

39. Directrices de seguridad para la eliminación de productos farmacéuticos no deseados durante y después de una emergencia. Organización Mundial de la Salud. 1999