FACULTAD DE INGENIERÍA

Carrera de Ingeniería Industrial

"PROPUESTA DE MEJORA EN EL ÁREA LOGÍSTICA Y ADMINISTRATIVA PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA COMPAÑÍA NACIONAL DE FÁRMACOS Y ARTICULOS E.I.R.L. EN LA CIUDAD DE TRUJILLO 2021"

Trabajo de suficiencia profesional para optar el título profesional de:

Ingeniera Industrial

Autora:
Alexandra Beltran Checa

Asesor:
Ing. Oscar Alberto Goicochea Ramirez

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

A mis padres que siempre me impulsaron a crecer profesionalmente.
A Martina, quien es el motor de mi día a día.

AGRADECIMIENTO

A Dios por permitir que esto sea posible.
A mis padres y hermana por estar dispuestos a ayudarme siempre.
A mi asesor por su tiempo y por ser un gran apoyo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA 2

AGRADECIMIENTO 3

ÍNDICE DE TABLAS 6

ÍNDICE DE FIGURAS 7

RESUMEN EJECUTIVO 8

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN 9

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO 11

2.1 Actividades según el proceso 11

2.1.1 Proceso logístico: 11

2.1.2 Proceso administrativo y ventas: 15

2.3 Análisis FODA 19

2.3.1 Fortalezas 19

2.3.2 Debilidades 19

2.3.3 Oportunidades 20

2.3.4 Amenazas 20

2.4 Limitaciones 20

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA 22

3.1 Experiencia laboral 22

3.2 Proyecto laboral 22

3.2.1 Objetivos 22

3.2.2 Metodología 23

CAPÍTULO IV. RESULTADOS 28

4.1 Clasificación ABC 28

4.2 Sistema de codificación **30**

4.3 Método de las 5S **32**

4.3.1 Seiri – Clasificación **33**

4.3.2 Seiton – Organización **33**

4.3.3 Seiso – Limpieza **34**

4.3.4 Seiketsu – Estandarización y Shitsuke – Disciplina **34**

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES **36**

REFERENCIAS **38**

ANEXOS **39**

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. *Categorización de líneas dermocostméticas* 30

Tabla 2. *Denominación de abreviatura por categoría* 31

Tabla 3. *Denominación numérica por línea* 31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.Í.R.L. 10

Figura 2. Diagrama de flujo del proceso de recepción de mercadería..... 12

Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de preparación y empaquetado de pedidos. 13

Figura 4. Diagrama de flujo del proceso de distribución de pedidos 14

Figura 5. Diagrama de flujo del proceso de gestión de inventario 15

Figura 6. Diagrama de flujo del proceso de ingreso de nuevos productos al sistema 16

Figura 7. Diagrama de flujo del proceso de generación de órdenes de compra 16

Figura 8. Diagrama de flujo del proceso de venta y creación de comprobantes de pago..... 18

Figura 9. Diagrama Ishikawa de la empresa CONFIA..... 19

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo de suficiencia fue realizado en la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L., la cual presentaba deficiencias tanto en el área logística como en el área administrativa que perjudicaban la productividad de la misma, estos problemas fueron detectados haciendo uso de la herramienta causa-efecto Ishikawa.

Para solucionar estas deficiencias, se propuso desarrollar y aplicar herramientas de mejora como la clasificación ABC en los inventarios, un sistema de codificación para toda la cartera de productos y la filosofía de las 5S (Seiri, Seiton, Seiso, Seiketsu y Shitsuke).

Gracias a estas herramientas se logró ubicar adecuadamente todos los artículos de acuerdo a la línea a la que pertenecen, también se pudo eliminar los elementos innecesarios dentro de cada área haciendo una limpieza profunda y proponiendo la planificación de esta, creando espacios libres para un mejor tránsito y movilización entre almacenes; además se mejoró el tiempo de ingreso de pedidos obteniendo, en términos generales, el aumento de la productividad en la compañía.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

COMPAÑÍA NACIONAL DE FÁRMACOS Y ARTÍCULOS E.I.R.L. (CONFIA por sus siglas) es una empresa trujillana ubicada en Jr. Gremios #139 Urb. Huerta Grande, fundada en el año 2014 por Víctor Antonio Beltrán Torres, quien pensara formar una empresa propia relacionada con su profesión de químico farmacéutico. Sus actividades se centran en la distribución de productos farmacéuticos, de perfumería y dermatológicos de alta calidad y con precios muy competitivos. Dicha empresa se encarga de brindar sus servicios tanto a farmacias, boticas y centros dermatológicos de la ciudad de Trujillo como a ciudades del norte del Perú como Piura, Chiclayo, Tumbes y Cajamarca. Tienen como principales proveedores a la Distribuidora Fármacos del Norte, Isdin Perú, Medrock Corporación, Smart Pharma, Representaciones Castillo, Babaria Perú, GotoMarket, Corporación La Cooper, entre otros. Asimismo, ofrecen el servicio logístico de almacenaje y distribución para la compañía dermatológica Sesderma. Además, en el año 2019 realizaron el lanzamiento de su e-commerce en el que ofrecen productos dermatológicos de las marcas Bioderma, La Roche-Posay e Isdin directamente al cliente final. Dicha empresa cuenta con 3 trabajadores y 2 practicantes quienes desempeñan sus labores en las áreas de administración, logística, ventas y distribución.

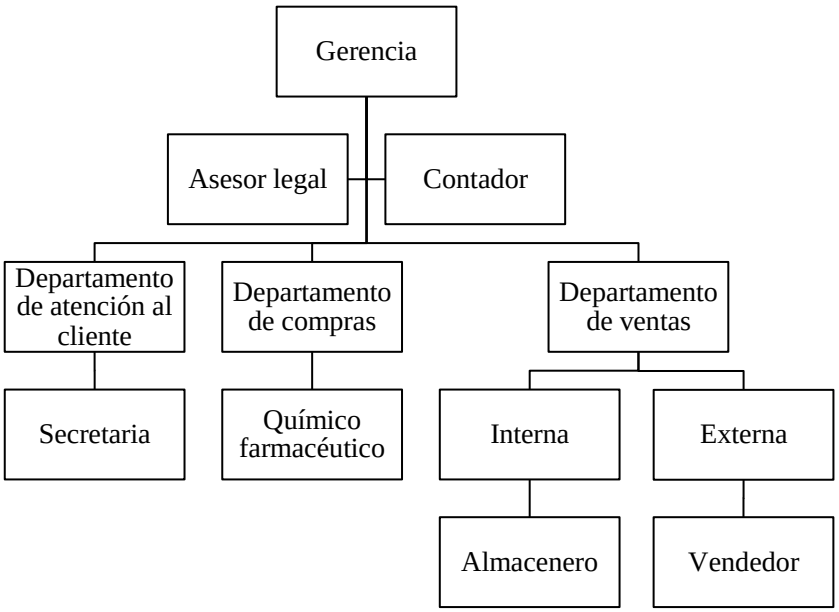

Figura 1. Organigrama de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.Í.R.L.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

La experiencia profesional de la autora de este trabajo de suficiencia fue aplicada en las áreas de logística y administración de Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L.; a continuación se describe las actividades realizadas de acuerdo a cada proceso:

2.1 Actividades según el proceso

2.1.1 Proceso logístico:

2.1.1.1 Recepción de mercadería:

Se recepcionan las cajas de mercadería junto con las guías de remisión correspondientes y se firma el cargo. Se coloca la mercadería en la carreta de carga y se dirige al área de recepción de pedidos. Luego, se procede a revisar la conformidad de lo físico con lo escrito en la guía de remisión, teniendo en cuenta lote, fecha de vencimiento y cantidad para posteriormente llevar los productos a los almacenes respectivos donde se colocarán los productos en su lugar. Esta última operación significa un cuello de botella dentro del proceso de recepción de mercadería, ya que ciertos productos no tienen un lugar específico mientras que otros aún permanecen en cajas por falta de espacio en los anaqueles.

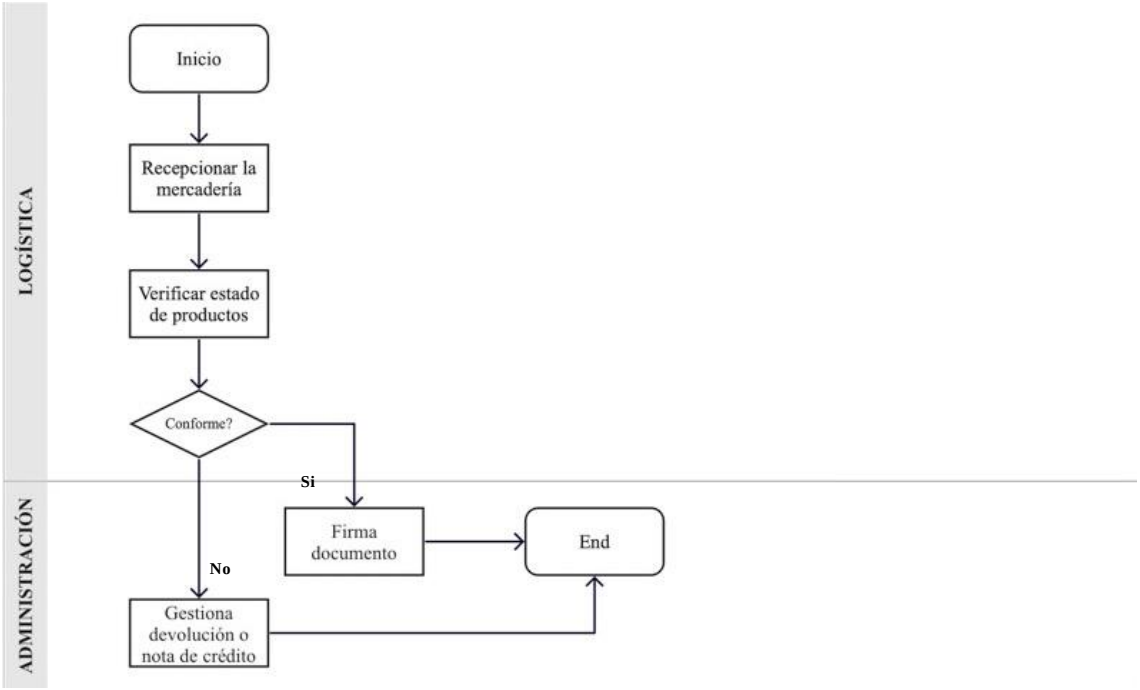

Figura 2. Diagrama de flujo del proceso de recepción de mercadería

2.1.1.2 Preparación y empaquetado de pedidos:

Una vez realizado el comprobante de pago (boleta o factura) y guía de remisión se procede a ubicar los productos en los almacenes, esta operación genera una demora ya que la mayoría de productos no tienen un lugar específico y otros permanecen en cajas por falta de espacio en los anaqueles; esto significa que el operario no tiene a la vista todos los productos. Para escoger los productos por pedido se tiene en cuenta la metodología FIFO (First In, First Out). Seguidamente, estos se colocan en un cesto y se lleva a la zona de despacho donde se realiza el primer chequeo al colocar cada producto del cesto en la mesa de preparación, comprobando que lo físico concuerde con la guía de remisión. El segundo chequeo, se realiza al acomodar los productos uno por uno en la caja de cartón previamente seleccionada teniendo en cuenta las características de la mercadería a atender (tamaño, cantidad, peso). Esta operación significa un cuello de botella ya que la mayoría de las cajas están desarmadas y no se cuenta con un correcto de almacenamiento de estas, esto significa que el operario debe

armar caja por caja e intentar colocar los productos dentro de ellas hasta que encuentre una que le calce a cada pedido, o dividirlo en varios empaques. Posteriormente, se coloca el comprobante de pago dentro de la caja (solo si el pedido es al crédito) junto con los productos y a continuación se acomoda el relleno de seguridad para finalizar con el embalaje y la colocación del destinatario.

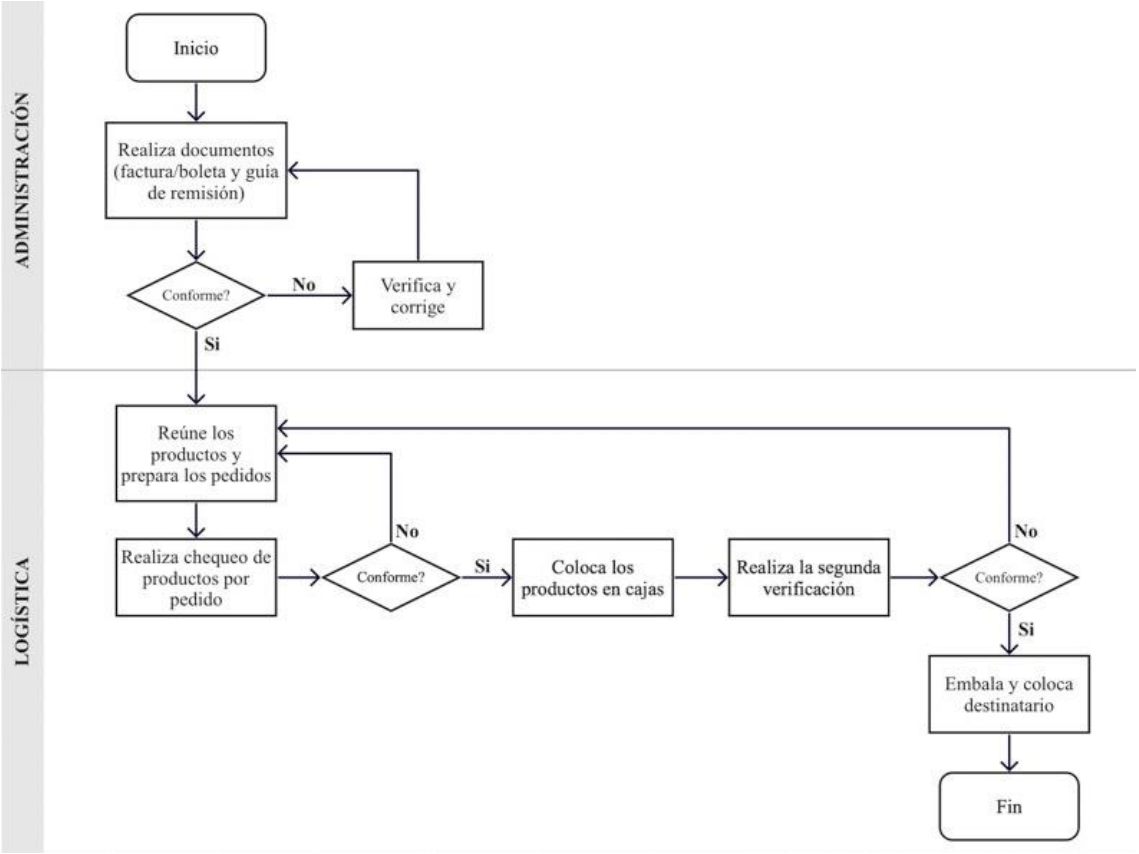

Figura 3. Diagrama de flujo del proceso de preparación y empaquetado de pedidos.

2.1.1.3 Distribución:

La mercadería empaquetada se coloca en la carreta para proceder a ser cargada en el transporte, teniendo en consideración el orden según la ruta para facilitar el alcance de las cajas a ser atendidas. En el destino del cliente, se descarga la mercadería y se entrega junto a la guía de remisión, la cual debe ser firmada por el cliente avalando su conformidad con la recepción. En caso el cliente comunique haya algún faltante o

sobrante en el pedido recepcionado, se realiza un inventario tanto en el sistema como en almacén para finalmente resolver el caso. El servicio de distribución es realizado esporádicamente por un transportista externo, el vendedor o el gerente administrativo. La asignación del reparto dependerá de la ruta que tomará cada persona mencionada anteriormente, ya que no se cuenta con una ruta de repartos diaria o semanal establecida que asegure la disponibilidad del transportista. Esta operación significa una pérdida de tiempo en las actividades del vendedor o el gerente administrativo cuando le corresponda la distribución.

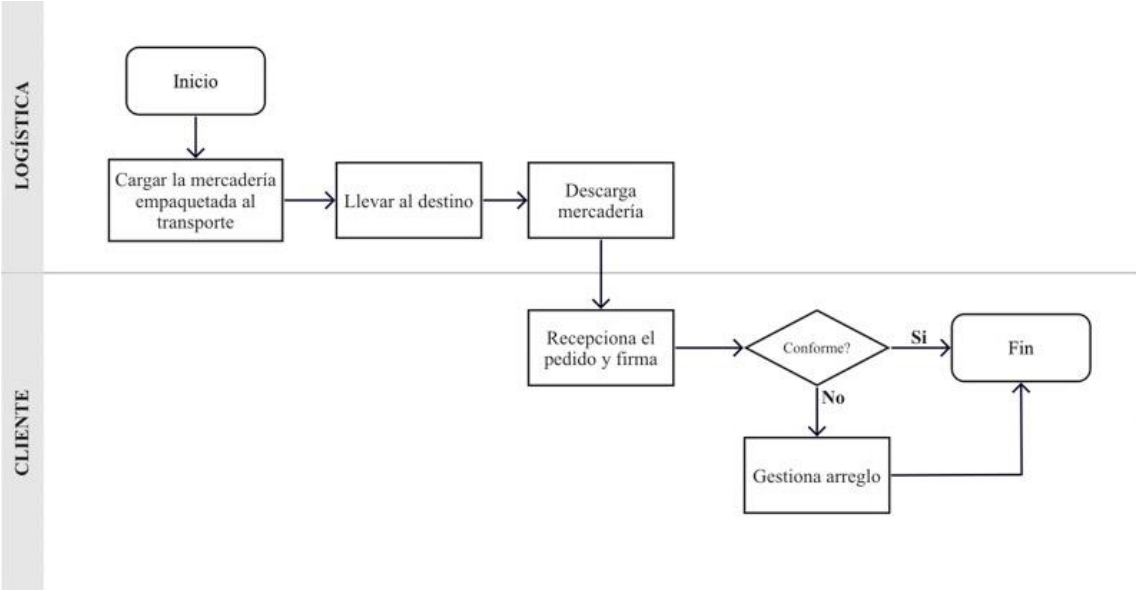

Figura 4. Diagrama de flujo del proceso de distribución de pedidos

2.1.1.4 Gestión del inventario:

El proceso de inventario se realiza con el reporte de stock de productos bajo su categoría una vez cada dos meses. Se procede al chequeo de la mercadería en los anaqueles de tres pisos ubicados en los tres almacenes, y para hacer este proceso posible y de comodidad del operario, se utiliza una escalera pequeña perteneciente a cada almacén. Este proceso es retardado y se requiere de aproximadamente dos o tres días para realizarlo por completo por la falta de espacio en los almacenes y la demora

que esto genera al tener que revisar en cajas. Si el stock físico de un producto no coincide con la cantidad existente en el sistema, se procede a revisar el kardex y las facturas correspondientes con dicha mercadería para finalmente regularizar la diferencia. Esta operación ocurre al menos tres veces por mes, y esto debido a que el operario de almacén tiene distracciones en mano al momento de preparar pedidos ya que no existe un reglamento de no uso de ciertos dispositivos electrónicos dentro del área.

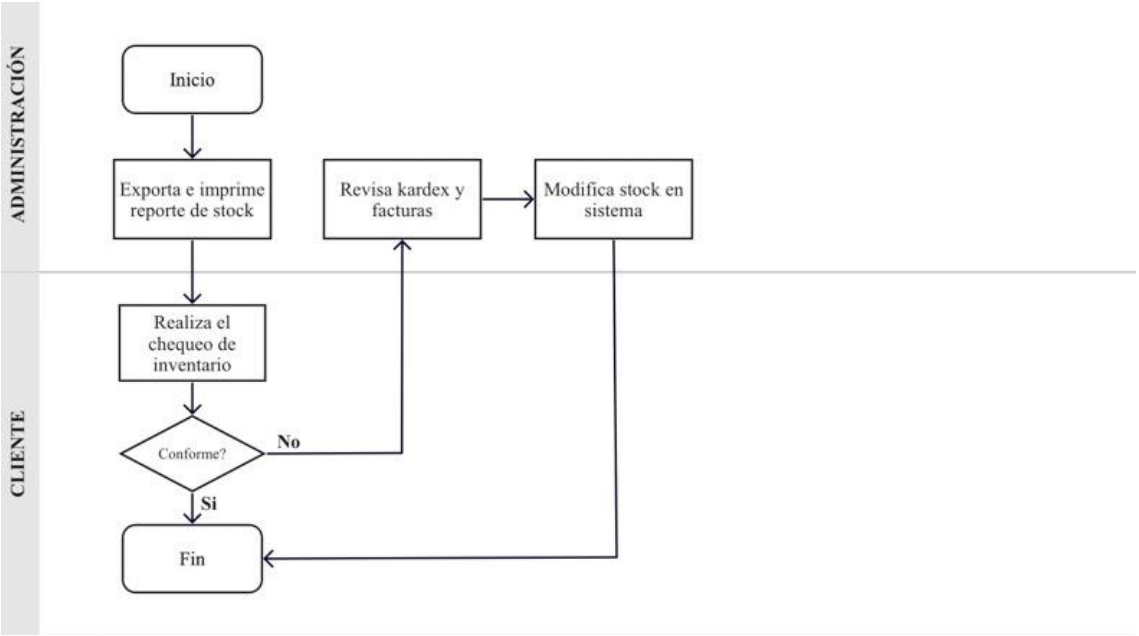

Figura 5. Diagrama de flujo del proceso de gestión de inventario

2.1.2 Proceso administrativo y ventas:

2.1.2.1 Ingreso de nuevos productos a sistema:

Para este proceso se requiere llenar el formulario, el cual precisa de datos generales del producto así como también específicos: marca, categoría, precio, entre otros. Una vez guardado, se genera un código automático creado por el mismo sistema, este es único por producto y no sigue ningún lineamiento básico.

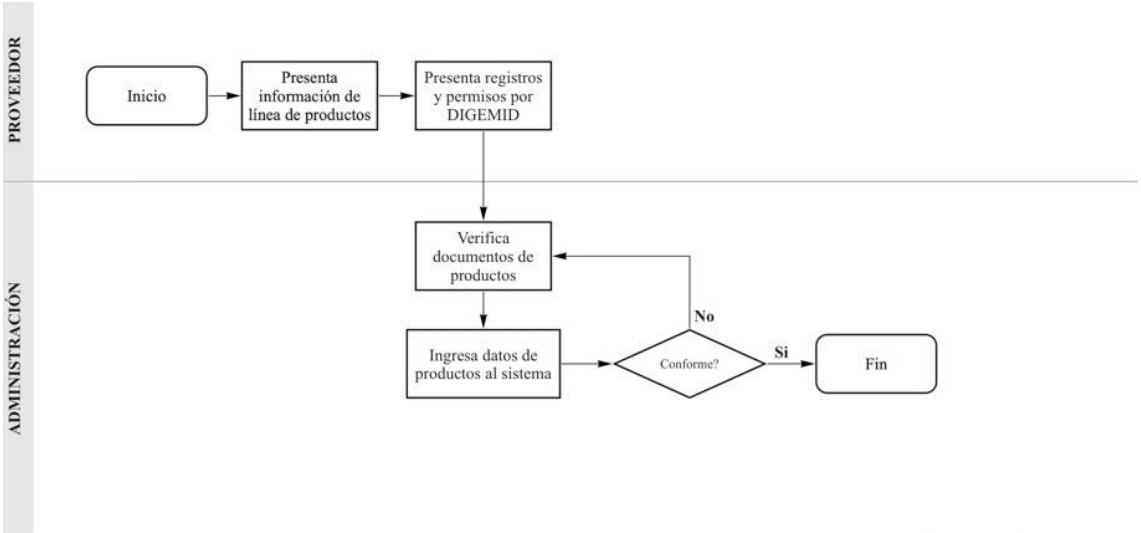

Figura 6. Diagrama de flujo del proceso de ingreso de nuevos productos al sistema

2.1.2.2 Generación de órdenes de compra:

Se llena correctamente los formatos por línea o laboratorio teniendo en cuenta código, producto, cantidad y precio de compra para que sean enviados vía correo electrónico. Este proceso se cumple únicamente con la línea dermatológica Isdin. Sin embargo, con las demás líneas o laboratorios, estas órdenes de compra se realizan vía llamada telefónica con el representante de ventas de cada empresa. Esto no permite que haya un orden ni quede registro de la proporción de compra mes a mes.

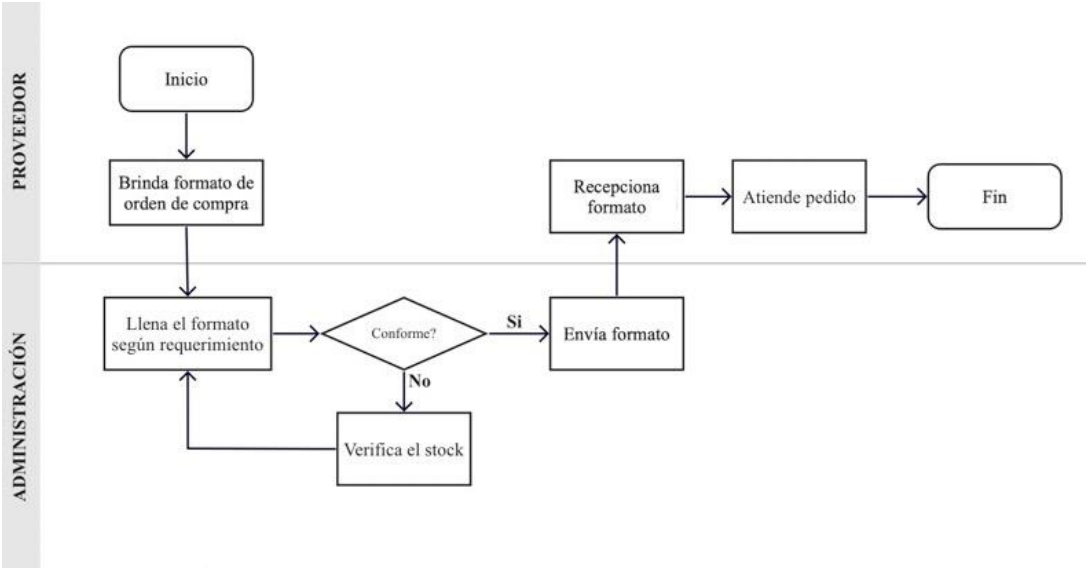

Figura 7. Diagrama de flujo del proceso de generación de órdenes de compra

2.1.2.3 Creación de comprobantes de pago al cliente:

Inicialmente se ingresa al sistema, y se digita el código de la operación ventas. Luego, se elige el comprobante de pago (boleta o factura), se digita la razón social del cliente y se verifican los datos pre-guardados. Seguidamente, se elige el tipo de pedido según el pago (al crédito o al contado) para proceder con el registro de los productos pertenecientes al pedido. Se digita en el sistema el nombre completo del producto ya que la codificación general del sistema no tiene un orden ni categorización que permita que esta operación sea más simple y rápida. Posteriormente, se coloca la cantidad del producto y se verifica si el precio es el correcto, caso contrario se actualiza. Finalmente, se comprueba si el valor final es el correcto, se imprime y se firma.

2.1.2.4 Gestión de ventas y cobranzas:

La gestión de ventas se realiza a través de un formato impreso el cual es llenado por la persona a cargo y firmado por el cliente al cual se le ha realizado la visita. Este formato es supervisado por la gerente administrativo de la empresa diariamente. Las ventas se realizan de manera física y virtual a los principales clientes: farmacias, boticas, droguerías, bazares y centros dermatológicos; por medio de catálogos físicos y digitales donde figuran los productos con sus respectivas características y precios. El vendedor envía una foto a través de Whats App al gerente administrativo con los datos del cliente y el pedido respectivo donde se menciona el nombre del producto, cantidad y precio. Esta operación dificulta la rapidez de procesamiento de la venta en el sistema, ya que se generan confusiones por falta de inteligibilidad.

Por otro lado, para la gestión de cobranzas se extrae un reporte de deudores con datos específicos como razón social del cliente, dirección, facturas/boletas pendientes,

monto a pagar y fecha de vencimiento para que el vendedor proceda con la cobranza a cada cliente.

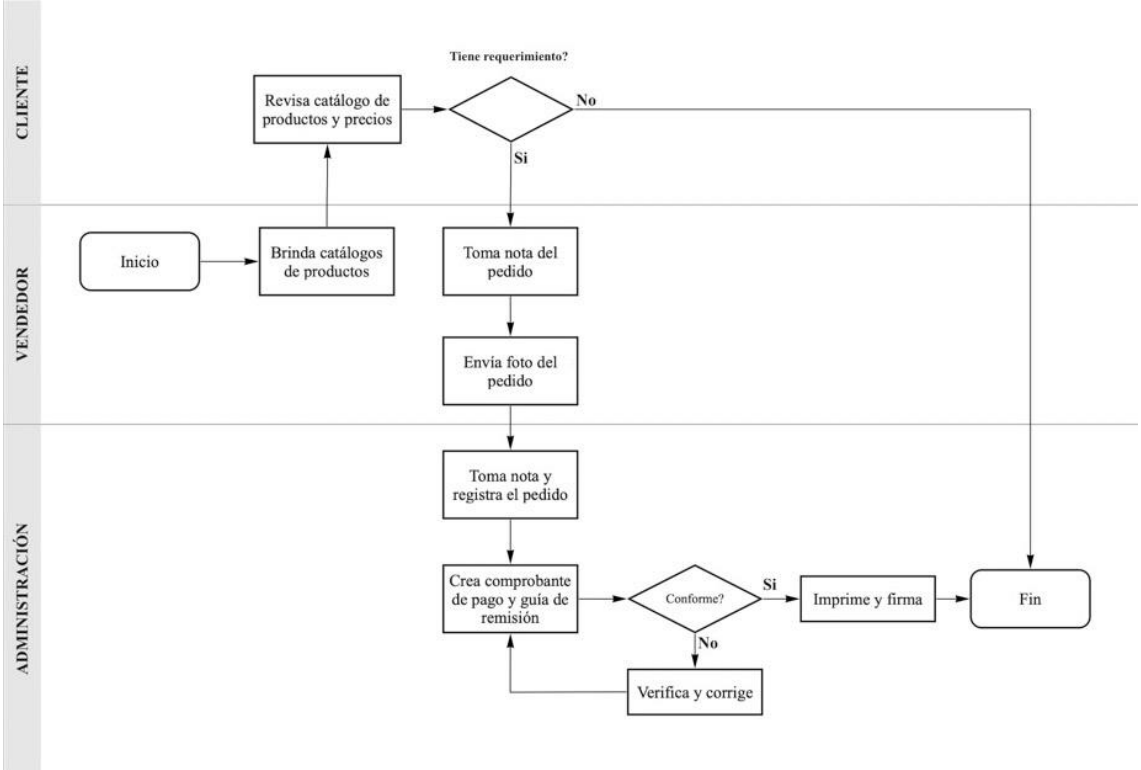

Figura 8. Diagrama de flujo del proceso de venta y creación de comprobantes de pago

2.2 Diagrama causa-efecto Ishikawa

De acuerdo a los procesos anteriormente mencionados, se realizó un diagrama causa-efecto para determinar los principales problemas que causan la baja productividad en los departamentos de logística y administración de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L.

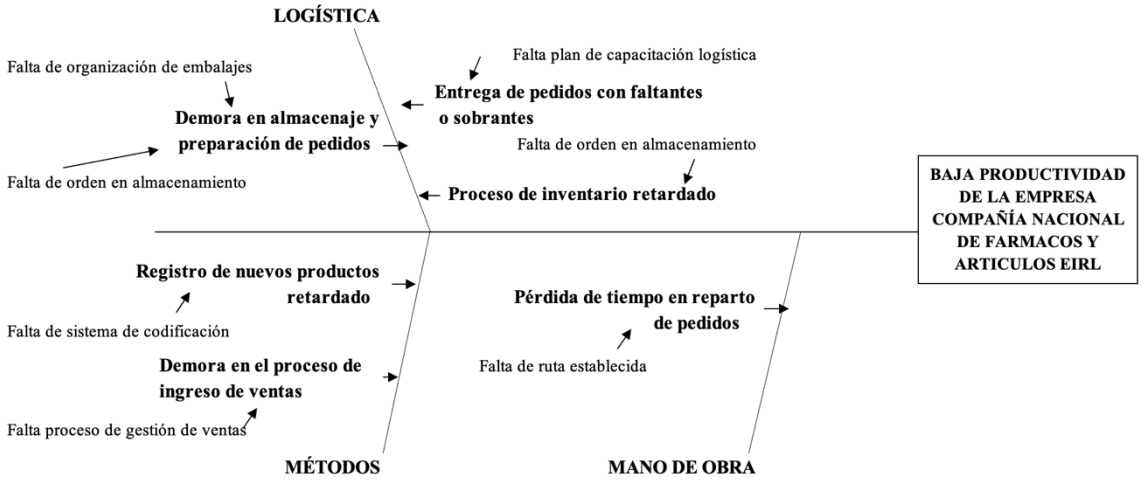

Figura 9. Diagrama Ishikawa de la empresa CONFIA

En la Figura 9, se puede observar que las principales causas de la baja productividad de CONFIA se dividen en tres: logística (falta de orden en almacenes y zona de despacho, falta plan de capacitación logística); métodos (falta de sistema de codificación y falta de proceso de gestión de ventas); y finalmente mano de obra (falta de ruta de distribución establecida).

2.3 Análisis FODA

2.3.1 Fortalezas

- Excelente servicio al cliente y servicio post venta
- Cuenta con movilidad de transporte de mercadería propio
- Puntualidad en la entrega de pedidos
- Trabaja con marcas reconocidas en el mercado
- Precios cómodos y accesibles

2.3.2 Debilidades

- Falta de espacio en los almacenes
- No existe sistema de codificación
- No existe formato digital de ingreso de ventas

- Falta de orden de los empaques

2.3.3 Oportunidades

- El mercado dermatológico está en constante crecimiento
- Se comercializa productos que son de fácil recomendación en establecimientos farmacéuticos
- Trujillo es una de las ciudades con más centros famacéuticos independientes y en menor cantidad de cadenas en comparación a otras ciudades
- Crecimiento en el consumo de productos farmacéuticos OTC dada la coyuntura

2.3.4 Amenazas

- Otras distribuidoras cuentan con más líneas tanto farmacéuticas como dermatológicas
- Demora en pagos de clientes
- Mercado de importaciones de fármacos y productos dermatológicos frenan sus actividades por numerosos trámites solicitados por DIGEMID

2.4 Limitaciones

Una de las principales limitaciones para que este trabajo fuera posible fue que durante el periodo setiembre 2018 hasta abril 2021, las calles de la urbanización Huerta Grande, donde se encuentra la oficina de la empresa, estaban en pésimo estado; dado que la Municipalidad de Trujillo programó mantenimiento con fecha máxima de entrega de 3 meses; sin embargo este tiempo se extendió y dificultó la llegada al centro de labores durante más de 2 años. Por esta misma razón, la limpieza de cada área se realizaba en cada turno, por lo que se perdían horas laborales efectivas.

También, lo que dificultó el desarrollo de este trabajo, fue que en distintas oportunidades la empresa Hidrandia realizó trabajos durante los horarios de trabajo, dejando al personal sin electricidad para laborar adecuadamente.

Finalmente, los horarios de la autora se vieron afectados debido a la maternidad.

CAPÍTULO III. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

3.1 Experiencia laboral

La autora de este trabajo de suficiencia, formó parte de la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L. desde sus inicios, es decir, desde el proceso de inscripción y la realización de trámites para el correcto funcionamiento de esta. Permaneció como colaboradora hasta mediados del año 2017 que emprendió un viaje al extranjero para continuar con sus estudios universitarios, los cuales finalizaron a en el mes de diciembre del año 2018, y a partir de enero 2019 se reincorporó nuevamente para desempeñarse en las áreas de logística y administración.

3.2 Proyecto laboral

Con el transcurrir de los años, la autora desempeñó sus labores en el área logística como operador logístico realizando actividades tales como: recepción de mercadería, almacenaje, preparación y despacho de pedidos y control de inventario: asimismo, realizó actividades laborales en el área administrativa, tales como facturación, control de cuentas a cobrar, ingreso de nuevos clientes e ingreso de nuevos productos.

El amplio conocimiento y el manejo de las operaciones de cada área por parte de la autora en el día a día, dieron como resultado el fácil descubrimiento de los puntos débiles y cuellos de botella de los procesos llevados a cabo.

A través de un diagrama causa-efecto Ishikawa se detectó que el principal problema que aqueja a la baja productividad de la empresa, es la demora en los distintos procesos de cada área y esto como consecuencia de la falta de organización en almacenes, ausencia de formatos de ventas y sistema de codificación.

3.2.1 Objetivos

Con el fin de incrementar la productividad de la empresa CONFIA se plantearon los siguientes objetivos:

- Implementar un método de clasificación de inventarios ABC
- Elaborar un sistema de codificación para los productos según cada línea
- Establecer una metodología de trabajo de mejora continua

3.2.2 Metodología

De acuerdo con Bowersox et al. (2007), la logística comprende actividades de preparación de pedidos, control de inventario, transporte, el almacenamiento, el correcto manejo de materiales y empaquetado; con la finalidad de cubrir con los requerimientos de las adquisiciones, fabricación y el abastecimiento del cliente. Entonces, la logística implica la administración de sistemas que controlen el movimiento de materia prima, el proceso que este conlleva y el inventario terminado considerando el costo más bajo.

Por otro lado, Carro y Gonzalez (2013) agregan que la logística puede ser considerada como un simple medio por el que los productos se movilizan o como un área de la empresa que puede aportar ventajas competitivas si es administrado correctamente.

Es así como definimos que la logística forma parte de la cadena de suministros, que según Krajewski et al. (2008), es la conexión de los materiales, servicios y flujos de información que enlazan los procesos de relaciones con clientes y proveedores de una empresa por intermedio de pedidos. Es decir, toda empresa se ve afectada por al menos una cadena de suministro, y esta debe ser administrada correctamente para una buena coordinación del abastecimiento con el objetivo de lograr las prioridades competitivas de la empresa.

Según Bastos (2007), la rápida interacción entre los cinco elementos de la cadena de abastecimiento (proveedores, transportes, empresa, clientes y comunicación) genera una ventaja competitiva siempre y cuando se sepa utilizar de forma eficaz la coordinación entre ellos. Esto resalta la importancia del lenguaje utilizado por cada

elemento, es decir, todo debe ser manejado con la misma información en un tiempo adecuado y no retardado.

Con ello, la preocupación de las empresas dedicadas a la logística ha generado que se utilicen ciertos sistemas de rápida identificación y funcionamiento.

Uno de estos es el sistema de codificación, que *"trata de conseguir una relación biunívoca entre producto y código del artículo, de tal manera que nunca dos productos distintos puedan identificarse con el mismo código"* (Anaya, 2011).

Por otro lado, otro de los factores que afectan a la productividad de la empresa es el recorrido entre las áreas dentro de ella para recoger la mercancía dentro de sus lugares de almacenamiento respectivos. Por lo tanto, algunas empresas creen conveniente utilizar un sistema de clasificación ABC, que de acuerdo con Cos y De Navascués (2001), es un instrumento que permite abordar eficazmente la solución a los problemas de ubicación de los productos dentro de un almacén en función de sus índices de ventas.

Este instrumento permite dividir la zona de almacenaje en tres (A,B y C) de tal forma que en cada zona sean ubicados productos con similares características teniendo en cuenta el índice de ventas como anteriormente mencionado.

La división de las zonas estaría especificada de la siguiente manera:

- Zona de productos A: La principal característica de estos productos, es la gran cantidad de pedidos; por lo tanto, se deben ubicar en una zona de fácil acceso por parte del operario de almacén.

- Zona de productos B: Los productos ubicados en esta zona tienen un requerimiento medio de pedidos, por lo tanto, la zona de almacenamiento debe tener un alto grado de accesibilidad. Para que esto sea posible, se debe evitar colocar los productos en las zonas más altas de los anaqueles.

- Zona de productos C: La peculiaridad de los productos ubicados en esta zona es que tienen poca rotación, por lo tanto, estos productos pueden estar ubicados en una zona de acceso normal como un último piso de anaquel, donde el alcance sería a través de una escalera.

Además, otro punto importante que se aborda en la logística es la distribución. Bowersox et al. (2007) considera que el transporte "es el área operativa de la logística que desplaza y posiciona geográficamente el inventario" (p.28). En tanto Iglesias (2016) afirma que el transporte es un proceso en el cual la toma de decisiones es primordial, de tal manera que se defina cómo se realizará la entrega de los productos que el cliente solicita de acuerdo con la cantidad y teniendo en cuenta el tiempo, lugar, forma y manera (p. 12). Por esta razón, es pertinente mencionar que la empresa debe planificar y mantener un control ordenado de la distribución de su mercadería, de tal forma que se cumpla con lo establecido. Del mismo modo, un aspecto fundamental a considerar en cuanto a seleccionar el método de transporte, es equilibrar la velocidad en el tiempo de entrega y el costo del servicio.

Chase y Jacobs (2014) agregan que la decisión de cómo transportar los bienes comprende esfuerzos importantes y afecta el costo de un producto, ya que se deben considerar diferentes pilares tales como: costo de transporte, rapidez de entrega y la flexibilidad para reaccionar ante los cambios. Esto implica que se lleven a cabo actividades importantes como el control de inventarios, programación de entregas y rastreo de pedidos.

Al igual que en el transporte, en el inventario las empresas deben optar por tomar estrategias logísticas que mantengan la inversión financiera más baja, logrando una máxima rotación y cumpliendo con los compromisos de servicio. El excesivo inventario en una empresa significará un costo logístico más alto de lo necesario.

Es así como Chase y Jacobs (2014) definen al inventario como las existencias de un bien o recurso utilizado en una empresa, mientras que un sistema de inventario significa el conjunto de controles y políticas que determinan los niveles de inventario que se van a mantener, el momento oportuno para reabastecerlo y las dimensiones de los pedidos. Es por eso que es necesario tener en cuenta que mantener un inventario es costoso por lo que se recomienda manejar las cantidades de acuerdo a la demanda para evitar de esta manera los tiempos de ciclo prolongados.

Por otro lado, la atención al cliente además de ser parte del área comercial, cumple una importante función en el área logística ya que implica actividades relacionadas con proporcionarle un servicio, por ejemplo: recepción y procesamiento de pedidos, despliegue del inventario, almacenamiento y empaquetado, distribución al exterior, los estándares de entrega a crédito, el manejo de devolución de mercadería, entre otros. Si todas estas actividades mencionadas anteriormente no se ejecutan de manera eficiente, se pondrá en riesgo gran parte del esfuerzo general de comercialización.

De esta manera, se espera que el desempeño operativo de entrega de pedidos se mantenga en un corto ciclo de tiempo. Bowersox et al. (2007) concluyen que la mayoría de clientes esperan un desempeño rápido del ciclo de pedido, esto demuestra que la estrategia logística ha sido implementada justo a tiempo (just-in-time) y con una respuesta rápida (quick-response), lo que cumplirán con los requerimientos del inventario del cliente.

Y aquí viene a tallar la importancia de la confiabilidad del servicio, que más allá de la disponibilidad de inventario y desempeño operativo de la empresa, el cliente evaluará otros atributos importantes, tales como: transporte seguro al lugar indicado, bienes sin faltantes ni daños y documentos correctos sin errores (facturas y guías de remisión). Además, otro aspecto importante considerado como pilar de confiabilidad es la

disposición para brindar información precisa de operaciones y estatus de un pedido, dado que según Bowersox et al. (2007) "…¡a los clientes no les agradan las sorpresas!. Muy a menudo, los clientes pueden hacer ajustes ante una entrega incompleta o tardía si se les avisa con anticipación". Y esto se resume en que muchas veces los clientes señalan que es mejor recibir una notificación anticipada a los problemas que recibir un pedido incompleto o con fallas.

3.2.3 Situación actual del almacén

La empresa CONFIA cuenta con tres almacenes, de los cuales solo dispone de 2 para almacenar sus productos ya que el tercero le pertenece a la empresa Concepto, a quien se le brinda el servicio logístico de almacenamiento y distribución de su mercadería.

La organización de los productos pertenecientes a CONFIA se dividen en dos: productos farmacéuticos y productos dermatológicos. Es de suponer que cada almacén pertenece a cada clasificación, sin embargo no es este el caso.

En el almacén número 1, se encuentran los productos de las líneas farmacéuticas, distribuidos en 3 anaqueles de 4 pisos cada uno. No obstante, existe también un stock grande de productos que permanecen en cajas colocadas en pallets en la misma área.

La situación en el almacén número 2 es similar, sin embargo en este se encuentran los productos dermatológicos y de perfumería. Además, al ser estos productos de gran volumen, los sobrantes están ubicados en el área de despacho tanto en cajas como en anaqueles por unidad.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS

4.1 Clasificación ABC

Como se mencionó anteriormente, una de las causas raíces de la baja productividad de CONFIA es la falta de organización en los almacenes, por lo que se seleccionó la herramienta de clasificación ABC para acatar esta causa.

Para poder hacer esto posible, fue necesario recolectar datos de ventas en unidades y valor en soles desde febrero 2021 hasta julio 2021 de todos los productos por línea. Estos datos se obtuvieron a través del sistema utilizado en la empresa.

Teniendo esta información, se segmentó la lista de productos de acuerdo a la línea a la que pertenecen para posteriormente realizar la clasificación ABC teniendo en cuenta las ventas promedio mensuales producto de la demanda promedio mensual.

De esta manera, se le brindará la clasificación “A” a los productos que generen mayor ventas mensuales, los de ventas promedio tendrán la clasificación “B” y finalmente, los productos que generen menores ventas obtendrán la clasificación “C”.

En el Anexo n.°2 se puede observar que la línea Isdin, en términos generales cuenta con productos de mayor valor monetario a comparación de los productos de las otras líneas, por lo que se decidió designar el almacén más cercano al área de despacho para la ubicación de esta.

En el Anexo n.°1, se puede observar el listado de los 62 productos pertenecientes a la línea Babaria, en la cual se consideró que los productos que estén dentro del 80% pertenezcan al segmento A, los productos que estén entre el 80% y 90% pertenezcan a la clasificación B y por último, los productos entre el 90% y 100% pertenezcan al segmento C.

Se obtuvo que son 32 los productos pertenecientes a la clasificación A, es decir, estos productos tienen alta demanda mensual por lo que se debe tener un fácil alcance para incrementar la productividad y tener un control de inventario riguroso ya que se debe considerar una reposición de stock continua para no tener faltantes. Además, son 11 productos pertenecientes al segmento B y 19 al segmento C.

Como se mencionó anteriormente, la línea Isdin es la que genera mayores ventas en términos monetarios a comparación a las demás y también es la que tiene más demanda mensualmente, por lo que se le designó la ubicación en el almacén 2, el cual es el más próximo a la zona de despacho. Esto ahorrará tiempo en traslado para la preparación de pedidos.

Por otro lado, de acuerdo a la clasificación obtenida en el Anexo n.°2, se tiene que 22 productos de la línea pertenecen al segmento A, lo que quiere decir que estos artículos deben tener un estricto control, con revisiones continuas y mayor atención, además deben estar al alcance del operario; por lo tanto deben ubicarse en el primer y segundo piso de los anaqueles del almacén 2. Asimismo, se tiene que 11 productos pertenecen al segmento B, es decir deben tener un alcance medianamente accesible con facilidad; y por último, son 24 los productos dentro de la segmentación C, los cuales serán ubicados entre el tercer y cuarto piso de los anaqueles, donde el alcance será necesario con una escalera de apoyo. Estos productos, de poca rotación, no deberán tener un stock mayor al promedio mensual, así se ocupará menos espacio y se evitará gastos innecesarios que podrían ser dirigidos a los productos de clasificación A o incluso clasificación B.

En el Anexo n.°3, solo 26 de los 65 productos de la línea La Cooper pertenecen a la clasificación A, 13 pertenecen a la clasificación B, con los cuales se debe tener un cabo control intermedio de inventario, y la diferencia pertenece a la clasificación C. Los

productos de esta línea, en su mayoría, son de gran volumen si son comparados con los productos pertenecientes a otras líneas, es por eso que se designó la ubicación de estos en el almacén 3, el cual es más espacioso y cuenta con más anaqueles a su disposición.

Tanto los productos del Anexo n.°4 como los del Anexo n.°5, pertenecen a la categoría medicamentos, por lo que se les designó la ubicación en un mismo almacén. Sin embargo, respetando las clasificaciones por línea para contribuir con la organización y la búsqueda del logro del objetivo principal que es incrementar la productividad, en este caso reduciendo tiempos muertos de búsqueda de productos para la preparación de pedidos.

4.2 Sistema de codificación

Para agilizar operaciones de ventas e ingreso de mercadería nueva al sistema, se propuso crear un sistema de codificación. Previamente, se crearon categorías para las líneas dermocosméticas y de perfumería para facilitar la ubicación de los productos.

Tabla 1. *Categorización de líneas dermocostméticas*

LÍNEA	Babaria	Isdin	La Cooper
CATEGORÍAS	Cuidado facial	Fotoprotección	Aclara-t
	Cosmética facial	Cabello	Asea-t
	Cuidado corporal	Antiedad	Bebé
	Cuidado de manos	Hidratación	Cítricas
	Cuidado de pies	Labiales	Cremas
	Desodorantes	Piel atópica	Dermoacné
	Capilar	Piel sensible	Dermosol
	Afeitado	Acné	Gel
	Infantil	Packs	Rejuvenece
			Repelentes
			Quita esmalte
			Vaselina
			Otros

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla 1 muestra las diferentes categorías creadas para las líneas dermocosméticas y de perfumería Babaria, Isdin y La Cooper; que tienen una cartera de productos más amplia a diferencia de las líneas de medicamentos.

A continuación, se le asignó un código de 3 dígitos alfabéticos a cada categoría como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. *Denominación de abreviatura por categoría*

LÍNEA	Babaria		Isdin		La Cooper	
CATEGORÍAS	Cuidado facial	CUF	Fotoprotección	FOT	Aclara-t	ACT
	Cosmética facial	COF	Cabello	CAB	Asea-t	AST
	Cuidado corporal	CUC	Antiedad	ANT	Bebé	BEB
	Cuidado de manos	CUM	Hidratación	HID	Cítricas	CIT
	Cuidado de pies	CUP	Labiales	LAB	Cremas	CRE
	Desodorantes	DEO	Piel atópica	PAT	Dermoacné	DAC
	Capilar	CAP	Piel sensible	PSE	Dermosol	DER
	Afeitado	AFE	Acné	CAN	Gel	GEL
	Infantil	INF	Packs	PAQ	Rejuvenece	REJ
					Repelentes	REP
					Quita esmalte	QES
					Vaselina	VAS
					Otros	OTR

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, a cada línea se le colocó una denominación numérica de 3 dígitos para el fácil reconocimiento de cada categoría, tal como se puede apreciar en la Tabla 3.

Tabla 3. *Denominación numérica por línea*

Denominación numérica	
Babaria	100
Isdin	200
La Cooper	300
Medrock	400
Pharmed	500

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, se colocó una denominación de mínimo 2 dígitos alfabéticos o alfanuméricos a cada producto teniendo en consideración las iniciales de los nombres

comunes de cada uno de ellos, obtentiendo entonces el siguiente sistema de codificación en las líneas dermocosméticas:

Línea Producto

000 - AAA - BBB

Categoría

Mientras que en las líneas de medicamentos (Medrock y Pharmed), el sistema de codificación va de la siguiente manera:

Línea

000 - AAA

Producto

En los Anexos n.°6 y n.°7 se presentan el resultado del sistema de codificación aplicado a todos los artículos de la línea Babaria. Asimismo, en los Anexos n.°8 y n.°9 se encuentra la codificación de los productos dermatológicos Isdin, mientras que en los Anexos n.°10 y n.°11 se presenta la codificación de los artículos de La Cooper.

Por último, en los Anexos n.°12 y n.°13, se presentan los resultados de la codificación de las familias de medicamentos Medrock y Pharmed respectivamente. De acuerdo al sistema de codificación propuesto para estas líneas de artículos, solo se consideró un código en dos partes ya que todos los productos pertenecen a la misma categoría de medicamentos.

4.3 Método de las 5S

Este método se aplicó con la finalidad de mejorar las condiciones de trabajo, orden y limpieza en las áreas comprometidas de la empresa en este trabajo de suficiencia,

buscando a la vez que se mantenga con el tiempo gracias a la práctica continua de esta cultura de trabajo.

4.3.1 Seiri – Clasificación

Se procedió a identificar los elementos que se encuentran en el área logística y administrativa para clasificarlos de manera que solo los necesarios para realizar las operaciones dentro de cada área permanezcan y los innecesarios sean reubicados o desechados.

Para la ejecución de esta primera etapa, se utilizó tarjetas rojas que fueron colocadas sobre los elementos innecesarios dentro de cada área. En la realización de esta actividad participaron los operarios de almacén en el área logística y la asistente de administración en su respectiva área, de esta manera se identificaron los objetos de manera objetiva teniendo en cuenta el poco uso de cada uno.

Una vez identificados los elementos innecesarios en cada área, se procedió a retirarlos de cada zona, obteniendo espacios libres y una mejor organización. Dentro de los elementos eliminados en el área logística estaban cajas de cartón, plásticos usados para relleno, catálogos de productos de años anteriores y útiles de escritorio. En el área administrativa, se depuraron papeles sin uso, envolturas de útiles de escritorio, cables y productos electrónicos sin uso.

4.3.2 Seiton – Organización

Como segunda etapa del método de las 5S se procedió a organizar tanto elementos como artículos dentro de cada almacén y sus respectivos anaqueles, esto con la finalidad de mantener un orden y ubicación fija de tal manera que sea fácil y rápida la identificación de cada elemento o producto.

Se consideró la clasificación ABC propuesta en el punto 4.1 para cada línea al momento de organizar los artículos en sus respectivos anaqueles. Esta actividad se realizó junto a los operarios de almacén, que son quienes deben mantenerse al tanto de esta metodología de orden de modo que el orden impuesto permanezca con el tiempo y no genere tiempos muertos.

4.3.3 Seiso – Limpieza

Continuando con la aplicación del método de las 5S, se realizó una limpieza a profundidad dentro de las áreas mencionadas. Se consideró, en esta etapa, no proponer una escoba y trapo seco como útiles de limpieza de piso y polvo, ya que al realizar el barrido el polvo se levanta y se impregna en los productos que serán vendidos. Se propuso, en cambio, utilizar aspiradora y posteriormente un trapeador húmedo para eliminar la suciedad y polvo de pisos y paredes, asimismo usar trapos semi húmedos para la limpieza de anaqueles y productos. Estos utensilios fueron ubicados en un almacén pequeño junto a todos los artículos de limpieza para su fácil identificación.

Para que este proceso permanezca en el tiempo y tenga buenos resultados, se propuso realizar una planificación de limpieza interdiaria de máximo 2 horas, de esta manera las áreas de logística y administrativa estarían en buenas condiciones para que los trabajadores realicen sus actividades en un lugar confortable sin suciedad.

4.3.4 Seiketsu – Estandarización y Shitsuke – Disciplina

Como última etapa del método de las 5S, se capacitó a todos los trabajadores de la empresa con la finalidad de establecer políticas para mantener la organización y limpieza de acuerdo a los procesos efectuados anteriormente.

Finalmente, se propuso utilizar diferentes formatos o registros para fomentar el orden y la participación en el cumplimiento de diversas actividades tales como

capacitaciones, limpieza y cumplimiento de funciones (ver Anexos n°.14, 15, 16 y 17) con la finalidad de darle seguimiento y control a la metodología implementada.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se implementó la organización de artículos de acuerdo a la clasificación ABC, poniendo como prioridad la línea Isdin, que es con la que se percibe mayores ingresos monetarios; ubicándola en el almacén nro. 2, el cual se encuentra próximo a la zona de despacho. De la misma forma con las otras líneas de productos, en las cuales se consideró ubicar los productos con clasificación A en los primeros y segundos (como máximo) pisos de los anaqueles, obteniendo mayor alcance y rapidez en la preparación de pedidos.

Se elaboró un sistema de codificación alfanumérico para todos los productos de cada línea, facilitando la memorización de los códigos y el reconocimiento de cada uno en cuanto a ingreso de ventas y registro de pedidos, evitando tiempos muertos y agilizando procesos.

Por último, se aplicó la metodología de las 5S haciendo uso de formatos y registros para asegurar el cumplimiento de los estándares y políticas establecidas según esta filosofía de trabajo.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Compañía Nacional de Fármacos y Artículos E.I.R.L. mantener la organización según la clasificación y metodología implementada a lo largo del tiempo, para no volver a tener los problemas anteriores y bajar consecuentemente la productividad. Es importante considerar, de aquí en adelante, el sistema de codificación; ya que al ingresar productos nuevos, se debrá tomar en cuenta ello para mantener la misma línea de trabajo y uniformidad. Finalmente, se recomienda también realizar capacitaciones logísticas periódicas, que mantengan a sus operarios actualizados y siempre abiertos a recibir nuevos conocimientos.

REFERENCIAS

Anaya Tejero, J.J. (2011). *Logística integral: La gestión operativa de la empresa* (1ª ed.). Madrid: ESIC.

Bastos Boubeta, A.I. (2007). *Distribución logística y comercial. La logística en la empresa.* España: Ideaspropias Editorial.

Bowersox, D., Closs, D. y Bixby Cooper, M. (2007). *Administración y logística en la cadena de suministros* (2ª ed.). México: McGraw-Hill.

Carro Paz, R. y González Gómez, D. (2013). *Logística empresarial* (9ª ed.). Universidad Nacional de Mar de Plata.

Chase, R.B., y Jacobs, F.R. (2014). *Administración de operaciones: Producción y cadena de suministros* (13ª ed.). México: McGraw-Hill Education.

Cos, J.P., y De Navascués y Gasca, R. (2001). *Manual de logística integral.* Madrid: Díaz de Santos.

Iglesias López, A. (2016). *Distribución y logística.* Madrid: ESIC.

Krajewski, L., Ritzman, L. y Malhotra, M. (2008). *Administración de operaciones: Procesos y cadenas de valor* (8ª ed.). México: Pearson Educación.

ANEXOS

ANEXO n.°1. Análisis ABC del inventario de la línea Babaria

LÍNEA	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	%	CLASIFICACIÓN
Babaria	MASCARILLA FACIAL NEGRA	12	S/285.94	6.48%	A
Babaria	SERUM ACIDO HYALURONIC 30ML	10	S/272.65	12.66%	A
Babaria	AGUA MICELAR DEMAQ. EN GEL 400 ML	11	S/174.98	16.63%	A
Babaria	CREMA FACIAL ACIDO HYALURONIC X 50ML	7	S/162.60	20.31%	A
Babaria	CREMA MANOS UREA 50 ML	15	S/153.51	23.79%	A
Babaria	LECHE LIMPIADORA ALOE	10	S/151.76	27.23%	A
Babaria	SERUM RETINOL X 30ML	5	S/143.88	30.49%	A
Babaria	AGUA MICELAR DEMAQUILLANTE BIFASICA 40	7	S/132.63	33.50%	A
Babaria	EXF.FACIAL ROSA MOSQUETA 150ML	8	S/131.13	36.47%	A
Babaria	ESPUMA DE AFEITAR ALOE VERA 300ML	10	S/129.20	39.40%	A
Babaria	SERUM VITAMINA C X 30ML	4	S/123.38	42.20%	A
Babaria	LACA SPRAY 400ML	10	S/112.88	44.75%	A
Babaria	TONICO FACIAL ALOE	7	S/103.29	47.10%	A
Babaria	HYALURONIC ACID AMP. INTENSE DYDRATION	3	S/100.21	49.37%	A
Babaria	GEL FACIAL EXF. ALOE 150ML	6	S/95.46	51.53%	A
Babaria	BODY MILK AVENA 500 ML	6	S/88.19	53.53%	A
Babaria	BODY MILK ALOE CON VITAMINA E 500 ML	6	S/84.08	55.43%	A
Babaria	CREMA PIES SECOS Y AGRIETADOS 150 ML	7	S/82.96	57.31%	A
Babaria	CREMA FACIAL HIDRATANTE 24H ALOE 50ML	2	S/78.67	59.10%	A
Babaria	CREMA MANOS ACEITE DE OLIVA 75ML	9	S/75.20	60.80%	A
Babaria	JABON INTIMO ALOE	8	S/74.37	62.49%	A
Babaria	DEO ROLL-ON AVENA 75ML	8	S/71.92	64.12%	A
Babaria	BODY MILK PIELES MUY SECAS ACEITE DE ALM	5	S/70.15	65.71%	A
Babaria	JABON INTIMO ROSA MOSQUETA	7	S/68.86	67.27%	A
Babaria	BODY MILK REAFIRMANTE 500 ML	5	S/68.15	68.81%	A
Babaria	ESPUMA DE AFEITAR ALOE 100ML	9	S/67.79	70.35%	A
Babaria	CHAMPU DE AJO 600+100	4	S/66.08	71.85%	A
Babaria	CHAMPU DE CEBOLLA 600+100	4	S/65.86	73.34%	A
Babaria	EAU DE COLONIA LAVANDA 600 ML	5	S/64.49	74.80%	A
Babaria	VITAMIN C AMP.ANTIOX DEFENSE 5 UNID X 2M	2	S/60.64	76.18%	A
Babaria	EAU DE COLONIA ROYALE 600ML	5	S/60.57	77.55%	A
Babaria	BODY MILK ROSA MOSQUETA ANTI-ESTRIAS 5	4	S/58.02	78.86%	A
Babaria	CREMA FACIAL ANTIARRUGAS ALOE VERA 50	2	S/56.06	80.14%	B
Babaria	DEO ROLL-ON ALOE ORIGINAL 75ML	6	S/55.80	81.40%	B
Babaria	TOALLITAS DEMAQ.ALOE X 25 UNID	5	S/55.23	82.65%	B
Babaria	TOALLITAS DEMAQ. ROSA MOSQ X 20UNID	4	S/51.80	83.83%	B
Babaria	LACA SPRAY 100ML	6	S/47.64	84.91%	B
Babaria	BODY MILK ACEITE DE OLIVA 400 ML	5	S/43.92	85.90%	B
Babaria	CREMA HIDRATANTE PIES 150 ML	4	S/43.29	86.88%	B
Babaria	CREMA SOLAR FACIAL SPF 50+ALOE	2	S/36.00	87.70%	B
Babaria	ESPUMA EXTRA FUERTE KERATINA 250ML	3	S/34.72	88.48%	B
Babaria	ACONDICIONADOR DE AJO 400ML	2	S/34.04	89.26%	B
Babaria	GEL FRIO PIES Y PIERNAS CANSADAS	3	S/32.90	90.00%	B
Babaria	DEO ROLL-ON SENSITIVE	6	S/32.04	90.73%	C
Babaria	MASCARILLA CAPILAR CEBOLLA 400 ML	2	S/31.01	91.43%	C
Babaria	CREMA ANTIARRUGAS VENENO DE SERPIENTE	1	S/29.08	92.09%	C
Babaria	TROPICAL GEL PARA DESPUES DEL SOL 200ML	1	S/28.80	92.74%	C
Babaria	DESOD SPRAY ALOE DERMO SENSIBLE 200ML	2	S/28.17	93.38%	C
Babaria	DESOD. SPRAY ALOE FRES SENSITIVE 200ML	2	S/26.51	93.98%	C
Babaria	MASCARILLA CAPILAR ACEITE DE COCO 250ML	2	S/25.80	94.57%	C
Babaria	CREMA PIES DUREZAS 50 ML	2	S/25.54	95.15%	C
Babaria	TOALLITAS DEMAQ. AGUA MICELAR X 20UNI	2	S/24.78	95.71%	C
Babaria	DESOD. SPRAY ALOE ORIGINAL	2	S/23.20	96.23%	C
Babaria	PACK CHAMPU BABY 500+100ML	2	S/22.82	96.75%	C
Babaria	CURLY MOUSSE POTENCIADOR RIZOS INFINITO	2	S/21.48	97.24%	C
Babaria	JABON DE MANOS ROSA MOSQUETA 500 ML	2	S/21.26	97.72%	C
Babaria	PACK COLONIA BABY 500+100ML	2	S/21.17	98.20%	C
Babaria	SOLAR CREMA FACIAL SPF50 BB CREAM ROSA M	1	S/18.28	98.61%	C
Babaria	CHAMPU COCO/BIOTINA NUTRITIVO 400ML	2	S/16.22	98.98%	C
Babaria	PACK JABON LIQUIDO BABY 500+100ML	1	S/15.91	99.34%	C
Babaria	JABON DE MANOS ALOE 500 ML	1	S/14.72	99.68%	C
Babaria	SPRAY PIES DESODORANTE ALOE VERA 150 ML	1	S/14.31	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°2. Análisis ABC del inventario de la línea Isdin

LÍNEA	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	%	CLASIFICACIÓN
Isdin	FOTOP.ISDIN FUSION WATER SPF X 50 ML	118	S/10,411.50	13.02%	A
Isdin	FOTOP.ISDIN FUSION WATER COLOR	67	S/5,754.64	20.22%	A
Isdin	FOTOULTRA ISDIN 100 SPOT PREVENT 50 ML	47	S/5,182.57	26.70%	A
Isdin	FOTOULTRA ISDIN 100 ACTIVE UNIFY 50 ML	38	S/4,127.15	31.86%	A
Isdin	LAMBDAPIL ANTICAÕDA LOC. EN SPRAY 125 C/F	33	S/3,836.17	36.66%	A
Isdin	LAMBDAPIL ANTICAÕDA SHAMPOO 200 C/F	55	S/3,793.46	41.40%	A
Isdin	FOTOULTRA ISDIN AGE REPAIR F WATER 50 ML	35	S/3,509.59	45.79%	A
Isdin	ISDINCEUTICS K.OX EYES 15ML	23	S/3,195.10	49.79%	A
Isdin	ISDINCEUTICS FLAVO C SERUM 30ML	21	S/3,107.00	53.67%	A
Isdin	FOTOULTRA ISDIN 100 ACTIVE UNIFY COLOR FU	24	S/2,816.99	57.20%	A
Isdin	UREADIN PODOS GEL OIL 75 ML	40	S/2,114.46	59.84%	A
Isdin	UREADIN ULTRA 20 CREAM 100ML C/F	35	S/2,003.51	62.35%	A
Isdin	ISDINCEUTICS A.G.E. REVERSE NIGHT 50G	7	S/1,701.07	64.47%	A
Isdin	NUTRATOPIC PRO-AMP GEL BA—O	21	S/1,588.09	66.46%	A
Isdin	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Renov Lab x 10 ml	42	S/1,529.97	68.37%	A
Isdin	ISDIN MICELLAR SOLUCION 400ML	23	S/1,494.09	70.24%	A
Isdin	FOTOP.ISDIN SUN BRUSH X 4 GR	18	S/1,447.53	72.05%	A
Isdin	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Repair Limp x 180 ml	20	S/1,338.85	73.73%	A
Isdin	ISDINCEUTICS A.G.E. REVERSE DAY 50ML	5	S/1,289.90	75.34%	A
Isdin	ERYFOTONA AK-NMSC FLUID 50 ML	10	S/1,184.89	76.82%	A
Isdin	FOTOP. ISDIN FUSION WATER URBAN SPF30 50MI	13	S/1,082.16	78.17%	A
Isdin	UREADIN FUSION SERUM LIFT ANTIARRUGAS 30	8	S/1,042.37	79.48%	A
Isdin	TEEN SKIN ACNIBEN LIMP.PURIFICANTE 150 ML	26	S/934.62	80.65%	B
Isdin	ISDIN SI-NAILS VARNISH 2.5 ML FORTALECEDOF	10	S/843.72	81.70%	B
Isdin	TEEN ACNIBEN BODY 150 ML C/F	14	S/809.70	82.71%	B
Isdin	FOTOP. ISDIN 50+ TRANSPARENT SPRAY WET SK	6	S/809.49	83.73%	B
Isdin	PACK ISDINCEUTICS PIGM EXP 10u+NIGHT PEEL	5	S/774.98	84.70%	B
Isdin	FOTOP. ISDIN FUSION MINERAL BABY	8	S/704.47	85.58%	B
Isdin	AVENA ISDIN LOCION CORPORAL HIDRATANTE	11	S/699.30	86.45%	B
Isdin	FOTOP. PED.TRANSP.SPRAY WET SKIN 50+ 250 NI	5	S/698.91	87.33%	B
Isdin	ISDINCEUTICS SKIN DROPS SAND 15ML	4	S/698.27	88.20%	B
Isdin	PACK ISDINCEUTICS CORE X MAS 20	3	S/664.29	89.03%	B
Isdin	UREADIN HAND CREAM PLUS 50 ML	17	S/652.60	89.85%	B
Isdin	PROM ISDINCEUTICS FLAVO-C MEL+ULT 2U 2ML	22	S/646.00	90.65%	C
Isdin	ISDINCEUTICS HYALURONIC BOOSTER 5U	12	S/626.44	91.44%	C
Isdin	TEEN SKIN ACNIBEN CONTROL BRILLO Y GRANC	16	S/608.73	92.20%	C
Isdin	NUTRATOPIC PRO-AMP CREMA FACIAL 50 ML C/I	9	S/548.49	92.88%	C
Isdin	AVENA ISDIN GEL DE BA—O PROTECTOR 750ML	10	S/529.71	93.55%	C
Isdin	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Repair Hidrat x 40 ml	8	S/527.66	94.21%	C
Isdin	UREADIN ULTRA 30 CREAM EXFOLIANTE 50 ML	11	S/526.61	94.87%	C
Isdin	ISDIN REPARADOR LABIAL STICK 4G	19	S/524.43	95.52%	C
Isdin	NUTRATOPIC PRO-AMP LOCION EMOLIENTE	7	S/516.68	96.17%	C
Isdin	PACK PHOTOAGING 2020 SPOT PREVENT + 2AMP	5	S/430.10	96.71%	C
Isdin	ISDINCEUTICS SKIN DROPS BRONZE 15ML	3	S/406.24	97.21%	C
Isdin	FOTOP. ISDIN GEL CREAM 50+ 250 ML	3	S/364.87	97.67%	C
Isdin	FOTOP. ISDIN PED. FUSION WATER 50+ 50 ML	4	S/361.00	98.12%	C
Isdin	UREADIN ULTRA 10 LOTION PLUS 200ML C/F	5	S/352.64	98.56%	C
Isdin	FOTOP. ISDIN 50+ FUSION FLUID MINERAL 50ML	3	S/270.18	98.90%	C
Isdin	EVERCLEAN GEL PURIFICAANTE X 240 ML	5	S/220.41	99.18%	C
Isdin	FOTOP.ISDIN COMPACT 50+ BRONCE 10 G C/F	2	S/208.52	99.44%	C
Isdin	PACK LIVE YOUNG FOTOAGING+AMP DAY&NIGI	1	S/197.87	99.68%	C
Isdin	FOTOP. ISDIN HYDROLOTION 50+ 200 ML	1	S/70.10	99.77%	C
Isdin	ISDIN PROTECTOR LABIAL 50+	3	S/54.56	99.84%	C
Isdin	FOTOP. ISDIN HYDROOIL SPF 30 200ML	1	S/49.21	99.90%	C
Isdin	ERYFOTONA AK-NMSC CREAM 50 ML	1	S/37.32	99.95%	C
Isdin	ISDIN GERMISDIN HAND CLEANSING GEL 120 MI	2	S/23.94	99.98%	C
Isdin	FOTOP. FUSION GEL SPORT 100 ML	1	S/17.19	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°3. Análisis ABC del inventario de la línea La Cooper

LÍNEA	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	%	CLASIFICACIÓN
La Cooper	ACLARA-T JABON X 80G	272	S/817.35	13.71%	A
La Cooper	DERMOACNE CARBON ACTIVO X 100G	119	S/761.21	26.49%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA ACLARANTE B3 PIEL NORM SECA 50 G	34	S/313.71	31.75%	A
La Cooper	VASELINA PURA POTE X 80 G	68	S/299.59	36.78%	A
La Cooper	DERMOACNE JABON FACIAL 100G	47	S/298.76	41.79%	A
La Cooper	CREMA DEPILATORIA TUBO X 100G C/ PALETA	19	S/296.70	46.77%	A
La Cooper	ACLARA-T AGUA MICELAR 120ML	29	S/261.50	51.16%	A
La Cooper	REPELT DEET SOLUCION FCO. 90 ML	19	S/196.67	54.46%	A
La Cooper	DERMOSOL VISAGE X 10G DISP.X 20 S	4	S/151.11	56.99%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA B3 PIEL MIXTA A GRASA X 10GX20S	13	S/120.21	59.01%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA ACLARAN B3 PIEL NOR A SECA 10GX20S	12	S/112.44	60.89%	A
La Cooper	ACLARA-T DESODORANTE ROLL ON DAMA X 50G	17	S/107.02	62.69%	A
La Cooper	ACLARA-T SCRUB CREMA ROSTRO, MANOS Y CUERPO 150MI	9	S/97.97	64.33%	A
La Cooper	DERMOSOL VISAGE FCO. X 60 G	4	S/94.50	65.92%	A
La Cooper	REPELT DEET CREMA FCO. 120G	8	S/87.10	67.38%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA CORPORAL COCO Y AVENA 450G	7	S/86.35	68.83%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA NUTRITIVA B3 X 10 G X 20 S	9	S/81.38	70.20%	A
La Cooper	GEL INTIME FCO. X 150 ML	8	S/81.05	71.56%	A
La Cooper	CREMA DEPILATORIA X 10G X 20SACHET	4	S/76.21	72.83%	A
La Cooper	COLONIA CITRICA X 500ML	6	S/75.77	74.11%	A
La Cooper	DERMOSOL MEDICAL PEDIATRICO 10GX20S	2	S/73.15	75.33%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA HIDRATANTE B3 X 10GX20S	8	S/72.31	76.55%	A
La Cooper	ACLARA-T AGUA MICELAR 60ML	14	S/69.99	77.72%	A
La Cooper	REPELT DEET CREMA X 10G X 20S DISP	3	S/68.92	78.88%	A
La Cooper	REJUVENECE PLUS CREMA HYALURONIC X 50G	6	S/68.50	80.03%	A
La Cooper	ACLARA-T CREMA CORPORAL FRUTOS ROJOS 450ML	5	S/68.33	81.17%	A
La Cooper	COLONIA CITRICA X 1 LT	3	S/65.33	82.27%	B
La Cooper	ACLARA-T CREMA CORPORAL MARACUYA Y VAINILLA 450	4	S/56.25	83.21%	B
La Cooper	CREMA CONCHA DE NACAR SPF 10 10G X 20S DISP	4	S/55.65	84.15%	B
La Cooper	ACIDO BORICO X 50 GR C/ ZIPPER	30	S/53.02	85.04%	B
La Cooper	DERMOSOL CACAO Y KARITE STICK 4.5G X 6 UND	2	S/51.67	85.90%	B
La Cooper	DERMOSOL PEDIATRICO SPF 100 60G	2	S/50.18	86.75%	B
La Cooper	CREMA CONCHA DE NACAR SPF 10 X 50G EN CAJA	5	S/48.56	87.56%	B
La Cooper	REJUVENECE PLUS CREMA HYALURONIC 10G X 20S DISP	2	S/45.24	88.32%	B
La Cooper	COLONIA CITRICA X 250ML	5	S/41.98	89.02%	B
La Cooper	QUITA ESMALTE CON ACETONA LIMON 175 ML	9	S/37.87	89.66%	B
La Cooper	ECO REPELT DEET 7.5 FAMILIAR 120 ML	4	S/34.17	90.23%	B
La Cooper	JABON MATERNA X 80G	10	S/34.12	90.80%	B
La Cooper	PACK 2 PETIT BEBE (CREMA,SHAMPO,JABON)	2	S/31.76	91.34%	B
La Cooper	JABON PETIT BEBE X 80G C/CAJA	12	S/30.83	91.86%	C
La Cooper	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 175 ML	7	S/28.46	92.33%	C
La Cooper	VASELINA PURA POTE X 15 G	34	S/28.11	92.80%	C
La Cooper	TALCO PETIT BEBE X 70 G	6	S/27.21	93.26%	C
La Cooper	ACLARA-T CREMA CORPORAL COCO Y AVENA 150ML	4	S/26.56	93.71%	C
La Cooper	DERMOSOL COLOR SPF 70 10G X 20S	1	S/26.52	94.15%	C
La Cooper	ORTIN SHAMPOO CAPILAR 10 G X 20S	1	S/25.97	94.59%	C
La Cooper	DERMOSOL GEL TRANSLUCIDO X 60G	1	S/25.19	95.01%	C
La Cooper	ASEA-T ALCOHOL GEL NATURAL FCO. X 350 G C/DISP	4	S/25.16	95.43%	C
La Cooper	GEL REDUCTOR ADVANCE X 150 G	1	S/24.69	95.85%	C
La Cooper	DERMOSOL BEBE SPF 50+ X 10G X 20S	1	S/24.08	96.25%	C
La Cooper	OXIDO DE ZINC X 50 GR C/ ZIPPER	7	S/18.78	96.57%	C
La Cooper	REJUVENECE PLUS CREMAA Q10 X 10G X 20S DISP	1	S/18.72	96.88%	C
La Cooper	ECO REPELT DEET 7.5% X 10GR X 20 SACHET	2	S/18.48	97.19%	C
La Cooper	DERMOSOL GOLD SPF 70 X 10 G DISP.X 20 S	1	S/17.82	97.49%	C
La Cooper	DERMOSOL GEL TRANSL/CIDO X 10G X 20S	1	S/15.91	97.76%	C
La Cooper	QUITA ESMALTE NO ACETONA LIMON 170ML	3	S/15.44	98.01%	C
La Cooper	GEL CAPILLAIRE BABA DE BESTIA 10G X 20S DISP	1	S/15.00	98.27%	C
La Cooper	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 70 ML	7	S/14.79	98.51%	C
La Cooper	ASEA-T JABON LIQUIDO MELON FCO. X 350 ML	3	S/14.34	98.75%	C
La Cooper	DRY FOOT EVOLUTION FCO. X 70G	3	S/13.80	98.99%	C
La Cooper	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 30 ML	10	S/13.27	99.21%	C
La Cooper	ASEA-T JABON LIQUIDO MANZANA FCO. X 350 ML	3	S/12.98	99.43%	C
La Cooper	ACLARA-T CREMA DE MANOS TROPICAL 45G	2	S/11.96	99.63%	C
La Cooper	VASELINA PURA POTE X 5 G	22	S/11.38	99.82%	C
La Cooper	ASEA-T JABON LIQUIDO UVA FCO. X 350 ML	2	S/10.82	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°4. Análisis ABC del inventario de la línea Medrock

LÍNEA	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	%	CLASIFICACIÓN
Medrock	CLINDAMED 300 MG CAJA X 100 CAP	4	S/332.14	14.15%	A
Medrock	ALERFIX 2.5 MG/5 ML JBE FCO.60 ML	15	S/245.14	24.59%	A
Medrock	CONAZOL 150 MG X 2 CAP	69	S/238.47	34.74%	A
Medrock	FLUMIVIT 200 MG CAJA X 30 SOBRES	3	S/152.46	41.24%	A
Medrock	MIODROL 100 MG CAJA X 100 TAB	4	S/140.40	47.22%	A
Medrock	CELEVIT 200 MG X 100 CAP	2	S/131.79	52.83%	A
Medrock	LACTOMED 3.3GR/5ML FCO. X 180 ML	6	S/114.68	57.71%	A
Medrock	LORAT 5 MG/5ML JBE FCO. X 60 ML	23	S/110.59	62.42%	A
Medrock	ALLERMED 2 MG/5 ML JBE FCO. 120 ML	8	S/96.43	66.53%	A
Medrock	CLONIXIDOL COMP. CAJA X 100 TAB REC	2	S/96.43	70.64%	A
Medrock	LANSOPRAZOL 30 MG CAJA X 70 CAP	4	S/95.60	74.71%	A
Medrock	ERGOCAF CAJA X 100 TAB	2	S/95.37	78.77%	A
Medrock	DESLORAT 2.5 MG/5 ML JBE X 60 ML	4	S/74.16	81.93%	B
Medrock	DIZOLVIN KIDS 15 MG/5 ML JBE FCO. X 120 ML	11	S/66.30	84.75%	B
Medrock	PARA TY KIDS 120MG/5ML SUSP. FCO. 60ML	9	S/65.83	87.56%	B
Medrock	CLONIXIDOL ANTIMIGRA—A CAJA X 20 TAB REC	2	S/49.79	89.68%	B
Medrock	FLUCONAZOL 150 MG CAJA X 100 CAP	1	S/47.86	91.72%	C
Medrock	MYCTRIM BALSAMICO 40MG200MG50MG/5ML X	6	S/45.14	93.64%	C
Medrock	MEDRAVOL 50 MG CAJA X 100 TAB	2	S/40.29	95.35%	C
Medrock	OZOL 20 MG CAJA X 100 CAP	2	S/29.07	96.59%	C
Medrock	SILDEXCEL 100 MG CJ. X 1 TAB. REC.	10	S/22.97	97.57%	C
Medrock	CIMOCAL 500 MG CAJA X 100 TAB REC	1	S/20.91	98.46%	C
Medrock	CETIRIZINA 10 MG CAJA X 100 TAB	1	S/10.54	98.91%	C
Medrock	CLORFENAMINA 2MG JBE FCO X 120 ML	2	S/10.51	99.36%	C
Medrock	KETOROLACO 10 MG CAJA X 100 TAB	1	S/6.17	99.62%	C
Medrock	SILDEXCEL 50 MG CAJAX2 TAB REC	2	S/5.79	99.87%	C
Medrock	DOXICICLINA 100 MG CAAJA X 100 CAP	1	S/2.26	99.96%	C
Medrock	DIZOLVIN 30 MG/5 ML JBE FCO. X 120 ML	1	S/0.84	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°5. Análisis ABC del inventario de la línea Pharmed

LÍNEA	PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS PROMEDIO	VENTAS MENSUALES PROMEDIO	%	CLASIFICACIÓN
Pharmed	DOLONEUROPRESS FORTE CAJA X 60 TAB	35	S/1,563.06	13.85%	A
Pharmed	MIOPRESS FORTE CAJA X 100 TAB	21	S/1,360.26	25.90%	A
Pharmed	AZO BACCIDAL CAJA X 100 TAB	15	S/775.78	32.78%	A
Pharmed	NAPROCOP COMPUESTO CAJA X 100 TAB	14	S/720.00	39.16%	A
Pharmed	EXADIOL FLEX CAJA X 10 TAB	49	S/616.86	44.62%	A
Pharmed	ZARIDON CAJA X 20 TAB	37	S/501.11	49.06%	A
Pharmed	DOLOPRESS FORTE CAJA X 200 TAB	12	S/456.17	53.10%	A
Pharmed	LARITOL DX CAJA X 10 TAB	36	S/448.20	57.07%	A
Pharmed	LEVOXIDAL 500 MG CAJA X 10 TAB	20	S/433.00	60.91%	A
Pharmed	ACIDINO CAJA X 60 TAB	9	S/431.07	64.73%	A
Pharmed	DOLOPRESS RAPID CAJA X 100 TAB	6	S/376.50	68.07%	A
Pharmed	DUOFLEX CAJA X 60 TAB	6	S/369.60	71.34%	A
Pharmed	DEXONA 4 MG CAJA X 100 TAB	8	S/367.19	74.59%	A
Pharmed	PARDIL SUSP. 100 MG/5 ML FCO X 60 ML	25	S/330.57	77.52%	A
Pharmed	SILDENAFILO 100 MG CAJA X 100 TAB REC	5	S/306.43	80.24%	B
Pharmed	ESPASMEX COMPUESTO CAJA X 60 TAB	8	S/277.57	82.70%	B
Pharmed	SILDEX 100 MG CAJA X 1 TAB	212	S/262.54	85.02%	B
Pharmed	PARDIL 500 MG CAJA X 6 TAB	17	S/217.29	86.95%	B
Pharmed	KETAXAL 10 MG CAJA X 100 TAB	6	S/201.48	88.73%	B
Pharmed	LEVOXIDAL 750MG CAJA X 5 TAB	11	S/189.79	90.42%	C
Pharmed	SULFACID BALSAMICO CAJA X 100 TAB	5	S/188.00	92.08%	C
Pharmed	MIOLENE CAJA X 100 TAB	4	S/126.57	93.20%	C
Pharmed	SILDEX 50 MG CAJA X 1 TAB	109	S/111.21	94.19%	C
Pharmed	NONGRIPP MAXIMA POTENCIA CAJA X 120 TAB	3	S/109.00	95.15%	C
Pharmed	ALICAM FORTE 500 MG CAJA X 100 TAB	5	S/104.63	96.08%	C
Pharmed	SILDENAFILO 50 MG X 100 TAB	2	S/83.91	96.83%	C
Pharmed	LERTAMINE 5 MG CAJA X 100 TAB	1	S/80.69	97.54%	C
Pharmed	NONGRIPP ANTIGRIPAL CAJA X 100 TAB	2	S/77.00	98.22%	C
Pharmed	DINAXIL 500MG CAJA X 10 TAB	5	S/70.26	98.85%	C
Pharmed	DICODRIN 20 MG CAJA X 30 TAB	5	S/65.20	99.42%	C
Pharmed	VOXAMINE 50 MG CAJA X 100 TAB	2	S/65.14	100.00%	C

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°6. Codificación de productos Babaria

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
100	**-**	**BABARIA**
CUF		**CUIDADO FACIAL**
AMG	**100-CUF-AMG**	AGUA MICELAR DEMAQ. EN GEL 400 ML
AMB	**100-CUF-AMB**	AGUA MICELAR DEMAQUILLANTE BIFASICA 400ML
CFA	**100-CUF-CFA**	CREMA FACIAL ANTIARRUGAS ALOE VERA 50ML
CFH	**100-CUF-CFH**	CREMA FACIAL HIDRATANTE 24H ALOE 50ML
CVS	**100-CUF-CVS**	CREMA ANTIARRUGAS VENENO DE SERPIENTE 50ML
EFR	**100-CUF-EFR**	EXF.FACIAL ROSA MOSQUETA 150ML
GFA	**100-CUF-GFA**	GEL FACIAL EXF. ALOE 150ML
LLA	**100-CUF-LLA**	LECHE LIMPIADORA ALOE
MFN	**100-CUF-MFN**	MASCARILLA FACIAL NEGRA
TAM	**100-CUF-TAM**	TOALLITAS DEMAQ. AGUA MICELAR X 20UNI
TRM	**100-CUF-TRM**	TOALLITAS DEMAQ. ROSA MOSQ X 20UNID
TA	**100-CUF-TA**	TOALLITAS DEMAQ.ALOE X 25 UNID
TFA	**100-CUF-TFA**	TONICO FACIAL ALOE
COF		**COSMETICA FACIAL**
CAH	**100-COF-CAH**	CREMA FACIAL ACIDO HYALURONIC X 50ML
CRM	**100-COF-CRM**	CREMA FACIAL SPF50 BB CREAM ROSA MOSQUETA 75ML
CSF	**100-COF-CSF**	CREMA SOLAR FACIAL SPF 50+ALOE
AHA	**100-COF-AHA**	HYALURONIC ACID AMP. INTENSE DYDRATION X 5AMP 2ML
SAC	**100-COF-SAC**	SERUM ACIDO HYALURONIC 30ML
SR	**100-COF-SR**	SERUM RETINOL X 30ML
SVC	**100-COF-SVC**	SERUM VITAMINA C X 30ML
AVC	**100-COF-AVC**	VITAMIN C AMP.ANTIOX DEFENSE 5 UNID X 2ML
CUC		**CUIDADO CORPORAL**
BMO	**100-CUC-BMO**	BODY MILK ACEITE DE OLIVA 400 ML
BMV	**100-CUC-BMV**	BODY MILK ALOE CON VITAMINA E 500 ML
BMA	**100-CUC-BMA**	BODY MILK AVENA 500 ML
BMS	**100-CUC-BMS**	BODY MILK PIELES MUY SECAS ACEITE DE ALMENDRAS 500ML
BMR	**100-CUC-BMR**	BODY MILK REAFIRMANTE 500 ML
BMM	**100-CUC-BMM**	BODY MILK ROSA MOSQUETA ANTI-ESTRIAS 500ML
ECL	**100-CUC-ECL**	EAU DE COLONIA LAVANDA 600 ML
ECR	**100-CUC-ECR**	EAU DE COLONIA ROYALE 600ML
JIA	**100-CUC-JIA**	JABON INTIMO ALOE
JIR	**100-CUC-JIR**	JABON INTIMO ROSA MOSQUETA
GTS	**100-CUC-GTS**	TROPICAL GEL PARA DESPUES DEL SOL 200ML
CUM		**CUIDADO DE MANOS**
CMA	**100-CUM-CMA**	CREMA MANOS ACEITE DE OLIVA 75ML
CMU	**100-CUM-CMU**	CREMA MANOS UREA 50 ML
JMU	**100-CUM-JMU**	JABON DE MANOS ALOE 500 ML
JMR	**100-CUM-JMR**	JABON DE MANOS ROSA MOSQUETA 500 ML
CUP		**CUIDADO DE PIES**
CHP	**100-CUP-CHP**	CREMA HIDRATANTE PIES 150 ML
CPD	**100-CUP-CPD**	CREMA PIES DUREZAS 50 ML
CPS	**100-CUP-CPS**	CREMA PIES SECOS Y AGRIETADOS 150 ML
GFP	**100-CUP-GFP**	GEL FRIO PIES Y PIERNAS CANSADAS
SPD	**100-CUP-SPD**	SPRAY PIES DESODORANTE ALOE VERA 150 ML
DEO		**DESODORANTES**
DAO	**100-DEO-DAO**	DEO ROLL-ON ALOE ORIGINAL 75ML
DAV	**100-DEO-DAV**	DEO ROLL-ON AVENA 75ML
DSE	**100-DEO-DSE**	DEO ROLL-ON SENSITIVE
DDS	**100-DEO-DDS**	DESOD SPRAY ALOE DERMO SENSIBLE 200ML
DFS	**100-DEO-DFS**	DESOD. SPRAY ALOE FRES SENSITIVE 200ML
DAO	**100-DEO-DAO**	DESOD. SPRAY ALOE ORIGINAL

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°7. Continuación de codificación de productos Babaria

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
100	**-**	**BABARIA**
CAP		**CAPILAR**
ACA	**100-CAP-ACA**	ACONDICIONADOR DE AJO 400ML
COC	**100-CAP-COC**	CHAMPU COCO/BIOTINA NUTRITIVO 400ML
AJO	**100-CAP-AJO**	CHAMPU DE AJO 600+100
CEB	**100-CAP-CEB**	CHAMPU DE CEBOLLA 600+100
MOU	**100-CAP-MOU**	CURLY MOUSSE POTENCIADOR RIZOS INFINITOS 250 ML
ESP	**100-CAP-ESP**	ESPUMA EXTRA FUERTE KERATINA 250ML
L10	**100-CAP-L10**	LACA SPRAY 100ML
L40	**100-CAP-L40**	LACA SPRAY 400ML
MAC	**100-CAP-MAC**	MASCARILLA CAPILAR ACEITE DE COCO 250ML
MCC	**100-CAP-MCC**	MASCARILLA CAPILAR CEBOLLA 400 ML
AFE		**AFEITADO**
A10	**100-AFE-A10**	ESPUMA DE AFEITAR ALOE 100ML
A30	**100-AFE-A30**	ESPUMA DE AFEITAR ALOE VERA 300ML
INF		**INFANTIL**
CHA	**100-INF-CHA**	PACK CHAMPU BABY 500+100ML
COL	**100-INF-COL**	PACK COLONIA BABY 500+100ML
JAB	**100-INF-JAB**	PACK JABON LIQUIDO BABY 500+100ML

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°8. Codificación de productos Isdin

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
200	**-**	**ISDIN**
FOT		**FOTOPROTECCIÓN**
ECR	**200-FOT-ECR**	ERYFOTONA AK-NMSC CREAM 50 ML
EFL	**200-FOT-EFL**	ERYFOTONA AK-NMSC FLUID 50 ML
FGS	**200-FOT-FGS**	FOTOP. FUSION GEL SPORT 100 ML
FWP	**200-FOT-FWP**	FOTOP. ISDIN PED. FUSION WATER 50+ 50 ML
FFM	**200-FOT-FFM**	FOTOP. ISDIN 50+ FUSION FLUID MINERAL 50ML
TS	**200-FOT-TS**	FOTOP. ISDIN 50+ TRANSPARENT SPRAY WET SKIN 250 ML
FMB	**200-FOT-FMB**	FOTOP. ISDIN FUSION MINERAL BABY
FWU	**200-FOT-FWU**	FOTOP. ISDIN FUSION WATER URBAN SPF30 50ML
GC	**200-FOT-GC**	FOTOP. ISDIN GEL CREAM 50+ 250 ML
HL	**200-FOT-HL**	FOTOP. ISDIN HYDROLOTION 50+ 200 ML
HO	**200-FOT-HO**	FOTOP. ISDIN HYDROOIL SPF 30 200ML
TSP	**200-FOT-TSP**	FOTOP. PED.TRANSP.SPRAY WET SKIN 50+ 250 NEW
COB	**200-FOT-COB**	FOTOP.ISDIN COMPACT 50+ BRONCE 10 G C/F
FWC	**200-FOT-FWC**	FOTOP.ISDIN FUSION WATER COLOR
FW	**200-FOT-FW**	FOTOP.ISDIN FUSION WATER SPF X 50 ML
SBM	**200-FOT-SBM**	FOTOP.ISDIN SUN BRUSH X 4 GR
AU	**200-FOT-AU**	FOTOULTRA ISDIN 100 ACTIVE UNIFY 50 ML
AUC	**200-FOT-AUC**	FOTOULTRA ISDIN 100 ACTIVE UNIFY COLOR
SP	**200-FOT-SP**	FOTOULTRA ISDIN 100 SPOT PREVENT 50 ML
ARF	**200-FOT-ARF**	FOTOULTRA ISDIN AGE REPAIR F WATER 50 ML
CAB		**CABELLO**
LS	**200-CAB-LS**	LAMBDAPIL ANTICAÕDA LOC. EN SPRAY 125 C/F
SH	**200-CAB-SH**	LAMBDAPIL ANTICAÕDA SHAMPOO 200 C/F
ANT		**ANTIEDAD**
MS	**200-ANT-MS**	ISDIN MICELLAR SOLUCION 400ML
ARD	**200-ANT-ARD**	ISDINCEUTICS A.G.E. REVERSE DAY 50ML
ARN	**200-ANT-ARN**	ISDINCEUTICS A.G.E. REVERSE NIGHT 50G
FCS	**200-ANT-FCS**	ISDINCEUTICS FLAVO C SERUM 30ML
HYB	**200-ANT-HYB**	ISDINCEUTICS HYALURONIC BOOSTER 5U
KOX	**200-ANT-KOX**	ISDINCEUTICS K.OX EYES 15ML
SDB	**200-ANT-SDB**	ISDINCEUTICS SKIN DROPS BRONZE 15ML
SDS	**200-ANT-SDS**	ISDINCEUTICS SKIN DROPS SAND 15ML
HID		**HIDRATACIÓN**
SIN	**200-HID-SIN**	ISDIN SI-NAILS VARNISH 2.5 ML FORTALECEDOR
HCP	**200-HID-HCP**	UREADIN HAND CREAM PLUS 50 ML
SLA	**200-HID-SLA**	UREADIN FUSION SERUM LIFT ANTIARRUGAS 30 ML
PGO	**200-HID-PGO**	UREADIN PODOS GEL OIL 75 ML
U10	**200-HID-U10**	UREADIN ULTRA 10 LOTION PLUS 200ML C/F
U20	**200-HID-U20**	UREADIN ULTRA 20 CREAM 100ML C/F
U30	**200-HID-U30**	UREADIN ULTRA 30 CREAM EXFOLIANTE 50 ML

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°9. Continuación de codificación de productos Isdin

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
200	**-**	**ISDIN**
LAB		**LABIALES**
PL	**200-LAB-PL**	ISDIN PROTECTOR LABIAL 50+
RL	**200-LAB-RL**	ISDIN REPARADOR LABIAL STICK 4G
PAT		**PIEL ATÓPICA**
CF	**200-PAT-CF**	NUTRATOPIC PRO-AMP CREMA FACIAL 50 ML C/F
GB	**200-PAT-GB**	NUTRATOPIC PRO-AMP GEL BA—O
LE	**200-PAT-LE**	NUTRATOPIC PRO-AMP LOCION EMOLIENTE
PSE		**PIEL SENSIBLE**
GB	**200-PSE-GB**	AVENA ISDIN GEL DE BA—O PROTECTOR 750ML
LC	**200-PSE-LC**	AVENA ISDIN LOCION CORPORAL HIDRATANTE 400ML
ACN		**ACNÉ**
TAB	**200-ACN-TAB**	TEEN ACNIBEN BODY 150 ML C/F
TAC	**200-ACN-TAC**	TEEN SKIN ACNIBEN CONTROL BRILLO Y GRANOS 40 ML
TAL	**200-ACN-TAL**	TEEN SKIN ACNIBEN LIMP.PURIFICANTE 150 ML
RLA	**200-ACN-RLA**	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Renov Lab x 10 ml
RHI	**200-ACN-RHI**	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Repair Hidrat x 40 ml
RLI	**200-ACN-RLI**	TEEN SKIN Rx ACNIBEN Repair Limp x 180 ml
PAQ		**PACKS**
ICX	**200-PAQ-ICX**	PACK ISDINCEUTICS CORE X MAS 20
IPN	**200-PAQ-IPN**	PACK ISDINCEUTICS PIGM EXP 10u+NIGHT PEEL 10u
PLY	**200-PAQ-PLY**	PACK LIVE YOUNG FOTOAGING+AMP DAY&NIGHT
PPA	**200-PAQ-PPA**	PACK PHOTOAGING 2020 SPOT PREVENT + 2AMP
FMU	**200-PAQ-FMU**	PROM ISDINCEUTICS FLAVO-C MEL+ULT 2U 2ML

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°10. Codificación de productos La Cooper

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
300	**-**	**LA COOPER**
ACT		**ACLARA-T**
A12	**300-ACT-A12**	ACLARA-T AGUA MICELAR 120ML
A60	**300-ACT-A60**	ACLARA-T AGUA MICELAR 60ML
B3N	**300-ACT-B3N**	ACLARA-T CREMA ACLARAN B3 PIEL NOR A SECA 10GX20S
B3M	**300-ACT-B3M**	ACLARA-T CREMA B3 PIEL MIXTA A GRASA X 10GX20S
CCC	**300-ACT-CCC**	ACLARA-T CREMA CORPORAL COCO Y AVENA 150ML
CCF	**300-ACT-CCF**	ACLARA-T CREMA CORPORAL FRUTOS ROJOS 450ML
CCM	**300-ACT-CCM**	ACLARA-T CREMA CORPORAL MARACUYA Y VAINILLA
CMT	**300-ACT-CMT**	ACLARA-T CREMA DE MANOS TROPICAL 45G
CB3	**300-ACT-CB3**	ACLARA-T CREMA HIDRATANTE B3 X 10GX20S
CNB	**300-ACT-CNB**	ACLARA-T CREMA NUTRITIVA B3 X 10 G X 20 S
DEO	**300-ACT-DEO**	ACLARA-T DESODORANTE ROLL ON DAMA X 50G
JAB	**300-ACT-JAB**	ACLARA-T JABON X 80G
SCR	**300-ACT-SCR**	ACLARA-T SCRUB CREMA ROSTRO, MANOS Y CUERPO 150M
AST		**ASEA-T**
AGN	**300-AST-AGN**	ASEA-T ALCOHOL GEL NATURAL FCO. X 350 G C/DISP
JMA	**300-AST-JMA**	ASEA-T JABON LIQUIDO MANZANA FCO. X 350 ML
JME	**300-AST-JME**	ASEA-T JABON LIQUIDO MELON FCO. X 350 ML
JUV	**300-AST-JUV**	ASEA-T JABON LIQUIDO UVA FCO. X 350 ML
BEB		**BEBE**
JPB	**300-BEB-JPB**	JABON PETIT BEBE X 80G C/CAJA
PAQ	**300-BEB-PAQ**	PACK 2 PETIT BEBE (CREMA,SHAMPO,JABON)
TPB	**300-BEB-TPB**	TALCO PETIT BEBE X 70 G
CIT		**CITRICAS**
1LT	**300-CIT-1LT**	COLONIA CITRICA X 1 LT
250	**300-CIT-250**	COLONIA CITRICA X 250ML
500	**300-CIT-500**	COLONIA CITRICA X 500ML
CRE		**CREMAS**
N10	**300-CRE-N10**	CREMA CONCHA DE NACAR SPF 10 10G X 20S DISP
N50	**300-CRE-N50**	CREMA CONCHA DE NACAR SPF 10 X 50G EN CAJA
CDT	**300-CRE-CDT**	CREMA DEPILATORIA TUBO X 100G C/ PALETA
CD	**300-CRE-CD**	CREMA DEPILATORIA X 10G X 20SACHET
DAC		**DERMOACNE**
CAR	**300-DAC-CAR**	DERMOACNE CARBON ACTIVO X 100G
JAF	**300-DAC-JAF**	DERMOACNE JABON FACIAL 100G
DER		**DERMOSOL**
BEB	**300-DER-BEB**	DERMOSOL BEBE SPF 50+ X 10G X 20S
CAC	**300-DER-CAC**	DERMOSOL CACAO Y KARITE STICK 4.5G X 6 UND
COL	**300-DER-COL**	DERMOSOL COLOR SPF 70 10G X 20S
GT1	**300-DER-GT1**	DERMOSOL GEL TRANSL⁄CIDO X 10G X 20S
GT6	**300-DER-GT6**	DERMOSOL GEL TRANSLUCIDO X 60G
GOL	**300-DER-GOL**	DERMOSOL GOLD SPF 70 X 10 G DISP.X 20 S
MEP	**300-DER-MEP**	DERMOSOL MEDICAL PEDIATRICO 10GX20S
PED	**300-DER-PED**	DERMOSOL PEDIATRICO SPF 100 60G
VF	**300-DER-VF**	DERMOSOL VISAGE FCO. X 60 G
V10	**300-DER-V10**	DERMOSOL VISAGE X 10G DISP.X 20 S
DFE	**300-DER-DFE**	DRY FOOT EVOLUTION FCO. X 70G
GEL		**GEL**
BDB	**300-GEL-BDB**	GEL CAPILLAIRE BABA DE BESTIA 10G X 20S DISP
INT	**300-GEL-INT**	GEL INTIME FCO. X 150 ML
RED	**300-GEL-RED**	GEL REDUCTOR ADVANCE X 150 G
REJ		**REJUVENECE**
CH1	**300-REJ-CH1**	REJUVENECE PLUS CREMA HYALURONIC 10G X 20S DISP
CH5	**300-REJ-CH5**	REJUVENECE PLUS CREMA HYALURONIC X 50G
CQ1	**300-REJ-CQ1**	REJUVENECE PLUS CREMAA Q10 X 10G X 20S DISP

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°11. Continuación de codificación de productos La Cooper

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
300	**-**	**LA COOPER**
REP		**REPELENTES**
ERF	**300-REP-ERF**	ECO REPELT DEET 7.5 FAMILIAR 120 ML
ER	**300-REP-ER**	ECO REPELT DEET 7.5% X 10GR X 20 SACHET
RDF	**300-REP-RDF**	REPELT DEET CREMA FCO. 120G
RD	**300-REP-RD**	REPELT DEET CREMA X 10G X 20S DISP
RDS	**300-REP-RDS**	REPELT DEET SOLUCION FCO. 90 ML
QES		**QUITA ESMALTE**
F17	**300-QES-F17**	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 175 ML
F30	**300-QES-F30**	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 30 ML
F70	**300-QES-F70**	QUITA ESMALTE CON ACETONA FRESA 70 ML
L17	**300-QES-L17**	QUITA ESMALTE CON ACETONA LIMON 175 ML
NL1	**300-QES-NL1**	QUITA ESMALTE NO ACETONA LIMON 170ML
VAS		**VASELINA**
15G	**300-VAS-15G**	VASELINA PURA POTE X 15 G
5G	**300-VAS-5G**	VASELINA PURA POTE X 5 G
80G	**300-VAS-80G**	VASELINA PURA POTE X 80 G
OTR		**OTROS**
AB	**300-OTR-AB**	ACIDO BORICO X 50 GR C/ ZIPPER
JMA	**300-OTR-JMA**	JABON MATERNA X 80G
OSC	**300-OTR-OSC**	ORTIN SHAMPOO CAPILAR 10 G X 20S
OX	**300-OTR-OX**	OXIDO DE ZINC X 50 GR C/ ZIPPER

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°12. Codificación de medicamentos Medrock

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
400	**-**	**MEDROCK**
AIX	**400-AIX**	ALERFIX 2.5 MG/5 ML JBE FCO.60 ML
AED	**400-AED**	ALLERMED 2 MG/5 ML JBE FCO. 120 ML
CIT	**400-CIT**	CELEVIT 200 MG X 100 CAP
CAN	**400-CAN**	CETIRIZINA 10 MG CAJA X 100 TAB
CAL	**400-CAL**	CIMOCAL 500 MG CAJA X 100 TAB REC
CED	**400-CED**	CLINDAMED 300 MG CAJA X 100 CAP
CLA	**400-CLA**	CLONIXIDOL ANTIMIGRAÑA
CLC	**400-CLC**	CLONIXIDOL COMP. CAJA X 100 TAB REC
CLO	**400-CLO**	CLORFENAMINA 2MG JBE FCO X 120 ML
CON	**400-CON**	CONAZOL 150 MG X 2 CAP
DAT	**400-DAT**	DESLORAT 2.5 MG/5 ML JBE X 60 ML
DIZ	**400-DIZ**	DIZOLVIN 30 MG/5 ML JBE FCO. X 120 ML
DIK	**400-DIK**	DIZOLVIN KIDS 15 MG/5 ML JBE FCO. X 120 ML
DOX	**400-DOX**	DOXICICLINA 100 MG CAAJA X 100 CAP
ERG	**400-ERG**	ERGOCAF CAJA X 100 TAB
FOL	**400-FOL**	FLUCONAZOL 150 MG CAJA X 100 CAP
FIT	**400-FIT**	FLUMIVIT 200 MG CAJA X 30 SOBRES
KET	**400-KET**	KETOROLACO 10 MG CAJA X 100 TAB
LAX	**400-LAX**	LACTOMED 3.3GR/5ML FCO. X 180 ML
LAN	**400-LAN**	LANSOPRAZOL 30 MG CAJA X 70 CAP
LOR	**400-LOR**	LORAT 5 MG/5ML JBE FCO. X 60 ML
MED	**400-MED**	MEDRAVOL 50 MG CAJA X 100 TAB
MIO	**400-MIO**	MIODROL 100 MG CAJA X 100 TAB
MYC	**400-MYC**	MYCTRIM BALSAMICO X 60 ML
OZO	**400-OZO**	OZOL 20 MG CAJA X 100 CAP
PTY	**400-PTY**	PARA TY KIDS 120MG/5ML SUSP. FCO. 60ML
S10	**400-S10**	SILDEXCEL 100 MG CJ. X 1 TAB. REC.
S50	**400-S50**	SILDEXCEL 50 MG CAJAX2 TAB REC

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°13. Codificación de medicamentos Pharmed

DENOMINACIÓN	CÓDIGO	PRODUCTO
500	**-**	**PHARMED**
ACI	**500-ACI**	ACIDINO CAJA X 60 TAB
ALI	**500-ALI**	ALICAM FORTE 500 MG CAJA X 100 TAB
AZO	**500-AZO**	AZO BACCIDAL CAJA X 100 TAB
DEX	**500-DEX**	DEXONA 4 MG CAJA X 100 TAB
DIC	**500-DIC**	DICODRIN 20 MG CAJA X 30 TAB
DIN	**500-DIN**	DINAXIL 500MG CAJA X 10 TAB
DNF	**500-DNF**	DOLONEUROPRESS FORTE CAJA X 60 TAB
DOF	**500-DOF**	DOLOPRESS FORTE CAJA X 200 TAB
DOR	**500-DOR**	DOLOPRESS RAPID CAJA X 100 TAB
DUO	**500-DUO**	DUOFLEX CAJA X 60 TAB
ESP	**500-ESP**	ESPASMEX COMPUESTO CAJA X 60 TAB
EXA	**500-EXA**	EXADIOL FLEX CAJA X 10 TAB
KET	**500-KET**	KETAXAL 10 MG CAJA X 100 TAB
LAR	**500-LAR**	LARITOL DX CAJA X 10 TAB
LER	**500-LER**	LERTAMINE 5 MG CAJA X 100 TAB
L50	**500-L50**	LEVOXIDAL 500 MG CAJA X 10 TAB
L75	**500-L75**	LEVOXIDAL 750MG CAJA X 5 TAB
MEN	**500-MEN**	MIOLENE CAJA X 100 TAB
MES	**500-MES**	MIOPRESS FORTE CAJA X 100 TAB
NAP	**500-NAP**	NAPROCOP COMPUESTO CAJA X 100 TAB
NOA	**500-NOA**	NONGRIPP ANTIGRIPAL CAJA X 100 TAB
NOM	**500-NOM**	NONGRIPP MAXIMA POTENCIA CAJA X 120 TAB
P50	**500-P50**	PARDIL 500 MG CAJA X 6 TAB
PSU	**500-PSU**	PARDIL SUSP. 100 MG/5 ML FCO X 60 ML
SLO	**500-SLO**	SILDENAFILO 100 MG CAJA X 100 TAB REC
SIX	**500-SIX**	SILDEX 100 MG CAJA X 1 TAB
SUL	**500-SUL**	SULFACID BALSAMICO CAJA X 100 TAB
VOX	**500-VOX**	VOXAMINE 50 MG CAJA X 100 TAB
ZAR	**500-ZAR**	ZARIDON CAJA X 20 TAB

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°14. Formato para registro de limpieza general

REGISTRO DE LIMPIEZA

Almacén

DEL:_____ **AL:**_____ **MES:**_____

		LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES	
		Check	**Firma**	**Check**	**Firma**	**Check**	**Firma**	**Check**	**Firma**	**Check**	**Firma**
PISOS Y MUEBLES	ZONA DE ALMACENAMIENTO 01										
	ZONA DE ALMACENAMIENTO 02										
	ZONA DE ALMACENAMIENTO 03										
	RECEPCIÓN										
	EMB. Y DESP.										
	CUARENTENA										
	RECHAZADO										
RACKS	1.01										
	1.02										
	1.03										
	1.04										
	2.01										
	2.02										
	2.03										
	2.04										
	3.01										
	3.02										
	3.03										
	3.04										
VERIFICADO POR		**Firma Nombre**		**Firma Nombre**		**Firma Nombre**		**Firma Nombre**		**Firma Nombre**	

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°15. Formato para registro de limpieza de almacenes

REGISTRO DE LIMPIEZA

Almacén de Productos Terminados

MES:_____

DEL:_____ **AL:**_____

ALMACÉN 1		Check	Firma
INTERIOR	PUERTAS		
	PAREDES		
	VENTANAS		
	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO		
	VESTUARIOS		

ALMACÉN 2

INTERIOR	PUERTAS		
	PAREDES		
	VENTANAS		
	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO		
	VESTUARIOS		

ALMACÉN 3

INTERIOR	PUERTAS		
	PAREDES		
	VENTANAS		
	EQUIPO DE AIRE ACONDICIONADO		
	VESTUARIOS		
VERIFICADO POR			

Paletas (1 vez al mes) Fecha:

Techos (2 veces al año) Fecha: _____

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°16. Formato para registro de asistencias a capacitaciones

ACTA DE ASISTENCIA A CAPACITACIÓN

TEMA _____

OBJETIVO _____

PONENTE _____

FECHA _____

HORA _____

DIRIGIDO A _____

RELACIÓN DEL PERSONAL ASISTENTE

N°	NOMBRE	FIRMA	ÁREA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Observaciones:

_____

_____

_____

_____ _____

Firma Ponente **QF Director Técnico**

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO n.°17. Formato para registro de supervisión de funciones

SUPERVISIÓN DE FUNCIONES

CARGO: OPERARIO DE ALMACÉN

ÍTEM	C	NC	OBSERVACIONES
El operario mantiene un nivel óptimo de aseo personal, higiene y buena conducta durante el trabajo.			
El operario utiliza de manera adecuada el uniforme completo entregado para las labores.			
El operario utiliza adecuadamente los equipos de protección personal entregados para las labores.			
El operario se desempeña correctamente durante las operaciones de recepción, almacenamiento, embalaje y despacho de acuerdo a lo indicado en los instructivos correspondientes.			
El operario colabora con el mantenimiento del orden y limpieza de los almacenes.			
El operario apoya con el control de inventario del almacén (manejo de kardex, etiquetas de saldo, etc.)			
El operario apoya activamente en otras actividades requeridas en el almacén.			

Colocar un check donde corresponda (C: Conforme; NC: No Conforme)

Frecuencia: Semanal

Fecha : _____

Director Técnico : _____ Firma: _____

Operario de Almacén : _____ Firma: _____

Fuente: Elaboración propia.