

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



“ELABORACIÓN DE POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y  
GESTIÓN DE INVENTARIOS, PARA EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR  
FARMACÉUTICO, DEL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR, DEPARTAMENTO  
DE SAN SALVADOR.”

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:**

Jenny Efigenia Portillo Reyes

Francisco Enrique Rocha Solórzano

**PARA OPTAR EL GRADO DE:**

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**NOVIEMBRE 2021**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS.**

Rector. : Msc. Roger Armando Arias Alvarado.  
Vicerrector Académico. : Phd. Raúl Ernesto Azcúnaga López.  
Secretario General. : Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval.

**AUTORIDADES DE LA FACULTAD**

Decano de la Facultad de Ciencias : Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez.  
Económicas.  
Secretaria de la Facultad de Ciencias : Lic. Vilma Marisol Mejía Trujillo.  
Económicas  
Director de la Escuela de Administración de : Lic. Abraham Vásquez Sánchez.  
Empresas  
Coordinador General de Procesos de Grado. : Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.  
Coordinador de procesos de grado de la : Lic. Rafael Arístides Campos  
Escuela de  
Administración de Empresas.  
Docente Asesor. : Msc. Carlos Edwin Avalos Romero.

**TRIBUNAL EVALUADOR**

Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón.  
Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez.  
Msc. Carlos Edwin Avalos Romero.

## **AGRADECIMIENTOS.**

Principalmente agradezco a Dios por permitir culminar mis estudios al lado de mi familia, por brindarme perseverancia, fuerza, sabiduría, paciencia y por guiar mi camino a lo largo de los años. Agradezco también a mis padres, Mauricio Portillo y Marta Reyes, ya que sin su apoyo no podría ser quien soy en estos momentos, ambos son el motor de mi vida y han sido mi consuelo cada vez que ya no podía, por apoyarme económicamente para poder estudiar, por estar a mi lado en todo momento, este triunfo no es mío, es de ellos, ya que, sin ellos, no soy nada. Agradezco también a Roxana, Raquel, y Josué por ser pacientes conmigo, por darme sus consejos, por ser unas maravillosas personas, y por último, a Francisco Solorzano por ser mi mejor amigo, mi confidente y mi apoyo, gracias por todo.

Jenny Efigenia Portillo Reyes.

Doy gracias a Dios por permitir concluir mis estudios universitarios, en él he tenido las fuerzas y la motivación necesaria para llegar a este punto de mi carrera. Así mismo, me siento complacido por el apoyo de mi madre Georgina Margarita Solorzano Sabogal quien ha sido todo para mí, una madre, una amiga, y quien a largo de su vida con mucho esfuerzo me brindo el apoyo económico para mis estudios y alcanzar mi meta. En todos los momentos de mi vida, ella es quien ha estado conmigo alentándome y cuidándome, siendo mi apoyo incondicional. Agradezco a Jenny Reyes, y de quien me siento afortunado de tener su apoyo, compromiso y dedicación para realizar nuestro trabajo de tesis. Por último, me siento feliz por mantenerme dedicado y comprometido a mi meta; y a pesar que se presentaron circunstancias adversas me mantuve firme en la terminación de mi carrera.

Francisco Enrique Rocha Solorzano.

## ÍNDICE.

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.1.2. OBJETIVOS	3
1.2. MARCO TEÓRICO	4
1.2.1. ANTECEDENTES	4
1.2.2. CONCEPTOS RELACIONADOS	6
1.2.3. GENERALIDADES	10
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	26
2.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	26
2.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	26
2.3. TÉCNICA E INSTRUMENTOS	26
2.3.1. TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	27
2.3.2. UNIDAD DE ANÁLISIS	28
2.4. VARIABLES E INDICADORES	30
2.4.1. DETERMINACIÓN DE VARIABLES	30
2.4.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	31
2.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS	32
2.6. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL SOBRE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LAS FARMACÍAS	54

CAPÍTULO III. POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS PARA EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR FARMACÉUTICO	55
3.1. OBJETIVOS	56
3.1.1. GENERAL	56
3.1.2. ESPECÍFICOS	56
3.2. FLUJOGRAMA DE POLÍTICAS SOBRE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS	58
3.3. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS	59
3.3.1. SECCIÓN I. POLÍTICAS GENERALES	59
3.3.2. SECCIÓN II. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA	60
3.3.3. SECCIÓN III. ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS TERMINADOS	62
3.3.4. SECCIÓN IV. SISTEMA DE INVENTARIOS	68
3.3.5. SECCIÓN V. MÉTODOS DE COSTEO	69
3.3.6. SECCIÓN VI. CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO	70
3.3.7. SECCIÓN VII. RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS	73
3.3.8. SECCIÓN VIII. ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE LOS PRODUCTOS	75
3.3.9. SECCIÓN IX. DEVOLUCIÓN DE LOS PRODUCTOS (CLIENTES Y PROVEEDORES)	78
3.3.10. SECCIÓN X. SEGURIDAD Y RESGUARDO DE LOS MEDICAMENTOS	80
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	84
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXOS	88

## ÍNDICE DE TABLAS.

TABLA 1: OBJETIVOS DE LOS INVENTARIOS	11
TABLA 2: MUESTREO ESTRATIFICADO	30
TABLA 3: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	31
TABLA 4: PREGUNTA 1	32
TABLA 5: PREGUNTA 2	33
TABLA 6: PREGUNTA 3	34
TABLA 7: PREGUNTA 4	35
TABLA 8: PREGUNTA 5	36
TABLA 9: PREGUNTA 6	37
TABLA 10: PREGUNTA 7	38
TABLA 11: PREGUNTA 8	39
TABLA 12: PREGUNTA 9	40
TABLA 13: PREGUNTA 10	41
TABLA 14: PREGUNTA 11	42
TABLA 15: PREGUNTA 12	43
TABLA 16: PREGUNTA 13	44
TABLA 17: PREGUNTA 14	45
TABLA 18: PREGUNTA 15	46
TABLA 19: PREGUNTA 16	47
TABLA 20: PREGUNTA 17	48
TABLA 21: PREGUNTA 18	49
TABLA 22: PREGUNTA 19	50

TABLA 23: PREGUNTA 20	51
TABLA 24: PREGUNTA 21	52
TABLA 25: PREGUNTA 22	53
TABLA 26: VENTAS MENSUALES DEL PRODUCTO “A”	61
TABLA 27: VENTAS EN UNIDADES DEL PRODUCTO “A”	63

### **ÍNDICE DE FIGURAS.**

FIGURA 1: DEMANDA REGULAR	17
FIGURA 2: DEMANDA IRREGULAR	18

### **ÍNDICE DE GRÁFICOS.**

GRÁFICO 1: PREGUNTA 1	32
GRÁFICO 2: PREGUNTA 2	33
GRÁFICO 3: PREGUNTA 3	34
GRÁFICO 4: PREGUNTA 4	35
GRÁFICO 5: PREGUNTA 5	36
GRÁFICO 6: PREGUNTA 6	37
GRÁFICO 7: PREGUNTA 7	38
GRÁFICO 8: PREGUNTA 8	39
GRÁFICO 9: PREGUNTA 9	40
GRÁFICO 10: PREGUNTA 10	41
GRÁFICO 11: PREGUNTA 11	42
GRÁFICO 12: PREGUNTA 12	43
GRÁFICO 13: PREGUNTA 13	44
GRÁFICO 14: PREGUNTA 14	45

GRÁFICO 15: PREGUNTA 15	46
GRÁFICO 16: PREGUNTA 16	47
GRÁFICO 17: PREGUNTA 17	48
GRÁFICO 18: PREGUNTA 18	49
GRÁFICO 19: PREGUNTA 19	50
GRÁFICO 20: PREGUNTA 20	51
GRÁFICO 21: PREGUNTA 21	52
GRÁFICO 22: PREGUNTA 22	53
GRÁFICO 23: FLUJOGRAMA DE POLÍTICAS	58
<b>ÍNDICE DE ANEXOS.</b>	
ANEXO 1: CRONOGRAMAS DE ACTIVIDADES	88
ANEXO 2: LISTA DE FARMACIAS OTORGADA POR LA DNM	89

## **RESUMEN EJECUTIVO.**

Los inventarios según la NIIF 13 son aquellos artículos que están destinados para la venta, productos en procesos o materia prima para la producción; por tal motivo forman parte de los activos más valiosos para una empresa, por esta razón es importante implementar políticas que permitan mantener un mejor control sobre los mismos. Una mala administración ocasiona pérdidas para las entidades, debido a que, en la mayoría de los casos, los inventarios representan la mayor parte de inversión en los activos de la sociedad.

El departamento de compras es un elemento clave en las farmacias debido a que una mala gestión en la logística de adquisición, puede provocar un desabastecimiento en los inventarios y, por ende, desencadenar una serie de problemas que repercuten negativamente en las ventas y en la pérdida del posicionamiento en el mercado; ya que los clientes al no encontrar el producto deseado, optaran por conseguir los artículos que necesitan en otros establecimientos, y los consumidores tendrán la percepción que en dicho comercio no se encuentra el medicamento que necesitan y por lo tanto posiblemente nunca regrese, provocando lentamente la disminución de clientes.

Por tal motivo lo que se pretende con la siguiente investigación es facilitar una lista de políticas a las empresas que les permitan mejorar la gestión de compras y optimizar los niveles de pedido para el suministro de bodega, reducción de costos y manejo de productos físicos almacenados con el fin de evitar vencimientos y averías,

Para la elaboración de las políticas se analizó el tema de administración y gestión de inventario, luego se planteó una hipótesis que se aplique a las farmacias con respecto al manejo de sus productos físicos y a la gestión de compras.

Se recabo información de primera mano de 31 farmacias ubicadas en el municipio de San Salvador, haciendo uso del cuestionario, el cual permitió conocer la situación actual de como dichas entidades manejan sus inventarios. Como resultado se determinó que en su mayoría los establecimientos no cuentan con políticas de compras que les brinden los lineamientos necesarios que deben seguir en el proceso de adquisición de los productos, lo cual ocasiona una mala gestión en las cantidades de pedidos.

Las fluctuaciones de la demanda, es uno de los principales problemas al momento de realizar los pedidos, ya que no se puede prever con exactitud cuando un determinado producto será mayormente demandado en el tiempo o, al contrario, ser menos solicitado. Esto puede provocar elevar los costos de almacenamientos, ineficiencia en la venta de los productos con baja rotación del inventario, desabastecimiento de producto en bodega e insatisfacción de los clientes.

Otro factor importante, es que en su mayoría los dependientes de las farmacias ordenan únicamente sus productos en vitrina de forma alfabética, sin considerar la fecha de vencimiento; lo cual ocasiona que los primeros productos en ingresar a las instalaciones de la bodega permanezcan más tiempo almacenados, provocando de esta manera productos vencidos por una mala clasificación y rotación de los mismos.

En vista de lo anterior se desarrolló una serie de políticas para la gestión y administración de inventarios, las cuales han sido desglosadas en diez secciones. En cada una de estas, se expone con exactitud los lineamientos y procedimientos a seguir para implementar cada una de las políticas y conseguir así un apoyo para la determinación de la demanda, abastecimiento de bodega, control del inventario, manejo del producto físico y la seguridad que se deberá tomar en cuenta para el resguardo de los productos.

## INTRODUCCIÓN

En este documento se describe el desarrollo de la investigación, en tres capítulos, que contienen los elementos relacionados sobre la gestión de los inventarios en los comercios dedicados a la venta de medicamento a consumidores finales y la solución de la problemática en estudio.

El contenido principal es la administración y gestión de inventarios, por tanto, será necesario describir la teoría conceptual, técnica y legal referente a dicho tema, de modo que se conozcan políticas, métodos y herramientas que permita a una empresa mantener inventarios óptimos para vender, reducir artículos obsoletos o averiados y por lo consiguiente minimizar los costos financieros que incurran. Es por ello que se busca relacionar la incidencia de la administración y gestión de los inventarios en el área de venta y finanzas.

El estudio se aplicará a los inventarios de artículos terminados de las empresas que se dedican a la comercialización final de productos farmacéuticos, conocidas como farmacias, y que se limita a la zona geográfica del municipio de San Salvador, realizando un muestreo estratificado de los establecimientos a considerarse para obtener una muestra que permita el desarrollo del proyecto.

Como resultado final, se planteará una propuesta de política que permita el buen manejo de los inventarios de productos terminados para empresas comerciales del sector farmacéutico y obtener así una mejor administración y gestión de ellos.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO.**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

Las empresas del sector farmacéutico, específicamente las que se dedican a la comercialización de medicamentos comúnmente llamadas “farmacias”, presentan una serie de problemas debido a que no poseen un correcto sistema de gestión de inventarios, esto se debe principalmente a que el requerimiento de los medicamentos es variable, dado que no todos los clientes presentan los mismos problemas de salud.

El departamento de compra es importante porque debe realizar una gestión adecuada en los tiempos de pedidos y en la negociación con los proveedores. Así como también debe decidir los niveles óptimos en inventarios, y que en ocasiones se ve afectada si la gerencia no aprueba el total de artículos necesarios para la venta o cuando no se cuenta con el efectivo necesario para pagar a los proveedores.

El método de mínimos y máximos de los pedidos es uno de los más utilizados en los comercios dedicados a la venta de medicamentos sin embargo, el uso inadecuado de dicho método provoca una serie de problemas para el establecimiento farmacéutico lo que produce pérdidas de clientes en el mercado, dado que el paciente no puede esperar hasta que el proveedor abastezca dicha farmacia, obligándolo a buscar otro comercio que si cuenta con el medicamento y que a su vez se lo oferten con porcentaje de descuento diferente al anterior.

Por tanto, cuando las empresas no aplican una correcta gestión de inventarios, presentan unas series de fallas en las operaciones normales del negocio y que se reflejan principalmente en los resultados de las áreas de ventas y de compras. Donde los pedidos

podrían no ser despachados al no tener existencia de productos, pagos extraordinarios de transporte por abastecimiento adicional, demoras en el despacho de productos, cancelaciones en las facturación e incertidumbre en las cantidades óptimas para abastecer la bodega de productos terminados.

### **1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.**

La situación descrita ayuda a identificar como variable independiente “**la administración y gestión de inventario**” siendo este el tema de estudio y que se busca relacionar con “**las políticas para el manejo de inventarios físicos de productos terminados farmacéuticos**” siendo esta última la variable dependiente para el desarrollo de la investigación. El objetivo es determinar cómo los inventarios de productos terminados son administrados y gestionados de forma más eficiente a partir del uso de políticas que ayuden a obtener niveles óptimos de pedidos, mejorar el stock de inventarios y reducir gastos de transportes aplicables a las empresas del sector farmacéuticos.

Y, por tanto, se establece la siguiente interrogante:

¿En qué medida las políticas de administración y gestión de inventarios, para empresas comerciales del sector farmacéutico, contribuyen a mejorar los niveles de stock, obtener niveles óptimos de pedidos, disminuir los costos por deterioro y reducir los gastos de transportes adicionales para generar un efecto positivo en los resultados financieros de las compañías?

### **1.1.2. OBJETIVOS.**

#### **1.1.2.1. GENERAL.**

Desarrollar políticas de administración y gestión de inventarios para las empresas comerciales del sector farmacéutico del municipio de San Salvador, departamento de San Salvador, a través del estudio e investigación teórica con el fin de optimizar los niveles de pedido para el suministro de bodega, reducción de costos y el manejo del producto físico en bodega para evitar vencimientos y averías.

#### **1.1.2.2. ESPECÍFICOS.**

- a) Indagar como incide el cálculo de los niveles de pedidos para el suministro de bodega en las empresas que comercializan productos farmacéuticos con respecto a la gestión de inventario, a fin de crear políticas que ayude a su optimización.
- b) Determinar los costos relacionado con el manejo de los inventarios de productos terminados para establecer políticas que ayuden a obtener una reducción en los mismos.
- c) Establecer políticas sobre el manejo del inventario físico en las bodegas con respecto a su almacenamiento, control y resguardo de los medicamentos, a fin de minimizar los riesgos de productos vencidos, averiados o por extravíos.

## 1.2. MARCO TEÓRICO.

### 1.2.1. ANTECEDENTES.

#### a) Historia general de la industria farmacéutica.

Desde tiempos antiguos, el ser humano ha buscado como enfrentarse a las enfermedades, buscando medicinas que extraídas de forma natural les ayudaran a combatirlas. No obstante, fue a partir del siglo XIX donde la industria farmacéutica iba tomando forma mediante los boticarios o los propietarios de herbolarios (tiendas de plantas medicinales de esa época) los cuales comenzaban a fabricar diversas sustancias a partir de las plantas que recolectaban, de especias, químicos sencillos y minerales adquiridos a comerciantes viajeros; y cuando lo producido excedían de lo que necesitaban personalmente, lo comercializaban entre las personas más cercanas a ellos.

Para el año 1820, el químico francés Joseph Pelleterier logró obtener un alcaloide (Miembro de un gran grupo de sustancias elaboradas por las plantas y algunos hongos) a partir de la corteza de quina (planta Sudamérica), la cual posteriormente vendría a ser un remedio muy usado para tratar todas las formas de la malaria. Fue así que después de este gran éxito, muchos investigadores comenzaron a normalizar y comercializar diversas medicinas. Rápidamente diversos fabricantes comenzaron a establecer sus propios laboratorios. (Historia de la industria farmacéutica, S. F.)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Historia de la industria farmacéutica, (S. f.). *FARMACEUTICA*. Recuperado de <https://farmaceutica2013.wordpress.com/historia-de-la-industria-farmaceutica/comment-page-1/?unapproved=24&moderation-hash=b7dd363cd6b433b376663fa989336a4a#comment-24>. 5 de enero de 2021

Posteriormente, Jácome (2008) afirma que: “La moderna industria farmacéutica se debe a los grandes descubrimientos del siglo XX, (...). Los primeros laboratorios se originaron gracias a la actividad de comerciantes” (p214).<sup>2</sup>

#### **b) Industria Farmacéutica en El Salvador.**

Actualmente se define a este sector como el encargado de fabricar y preparar productos químicos medicinales con la finalidad de prevenir enfermedades o para el tratamiento de las mismas. Dentro del proceso de producción de algunas empresas existen dos etapas, la primera es llamada producción primaria la cual consiste en fabricar farmacéuticos a granel, luego está la producción secundaria donde lo primero es preparado y utilizado como medicamentos. Así mismo se incorpora actividades de investigación y desarrollo (I+D) con el objetivo de desarrollar y mejorar nuevos tratamientos.

De acuerdo a un estudio hecho por la oficina económica y comercial de la embajada de España en El Salvador, para el año 2007, el sector se encuentra dividido y conformado por tres agentes los cuales son: los laboratorios químicos, las droguerías y las farmacias las cuales se definen como:

**Laboratorios Químicos:** Destinado a la fabricación de medicamentos y representan la producción local.

**Las droguerías:** Son los encargados de distribuir e incluso importar dichos productos, llegando a ser una pieza importante para la cadena de distribución. Por la definición anterior, las droguerías se dividen en dos categorías: importadores y no

---

<sup>2</sup> Jácome, A. (2008) *Historia de los medicamentos*. Recuperado de [http://www.med-informatica.com/OBSERVAMED/PAT/HistoriaMedicamentosAJacomeR\\_LIBRO-HX\\_MedicamentosANMdecolombia.pdf](http://www.med-informatica.com/OBSERVAMED/PAT/HistoriaMedicamentosAJacomeR_LIBRO-HX_MedicamentosANMdecolombia.pdf). 5 de enero de 2021

importadores, siendo los primeros quienes compran e introducen al país más de mil kilos de conformidad con la ley de farmacias, ya sea para su uso propio o comercial; y los no importadores son los demás que no ejercen la actividad anterior.

Las farmacias: hacen la acción de venta final del producto, y son divididas en mayoristas y minoristas siendo estos últimos los que asumen con mayor frecuencia la acción de atender al público en general.<sup>3</sup>

Es notorio el crecimiento que ha tenido esta industria en el país, existiendo grandes corporativos que se ubican en cada uno de los agentes antes dichos, entre los que se pueden mencionar se encuentran Laboratorio Vijosa, Droguería Americana S.A. de C.V. y la cadena de farmacias San Nicolás.

## **1.2.2. CONCEPTOS RELACIONADOS.**

### **a) Definición de Empresa.**

Actualmente existen muchas definiciones sobre “empresa” a partir de varios autores y esto se debe, según Reyes (2007) a la dificultad que se tiene para conceptualizar la idea porque tiende a ser análogo debido a que se aplica a diversas realidades.<sup>4</sup>

Lo anterior se puede entender de la siguiente manera: “si pensamos en una empresa con fines de lucro, la definición de la misma puede variar con relación al concepto que se tenga de una empresa pública” (Bueno, Ramos y Berrelleza, 2018, p.17).<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> Oficina económica y comercial de la embajada de España en San Salvador. (2007). El mercado de los medicamentos en El Salvador. Recuperado de: <https://bitacorafarmaceutica.files.wordpress.com/2008/08/la-industria-farmaceutica-en-el-salvador.pdf>. 13 de enero de 2021

<sup>4</sup> Reyes, A. (2007). *Administración Moderna*. México: Limusa. 20 de enero de 2021

<sup>5</sup> Bueno, R. (Ed). (2018). *Elementos Básicos de Administración*. México. 20 de enero de 2021

Por tanto, se puede tener varias definiciones de empresa, para la cual se mencionan algunas de ellas.

La empresa es:

- “Una unidad de bienes y servicios para satisfacer las necesidades de un mercado” (Reyes, 2007, p.154)
- “Entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporcionan bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (García y Rocha, 2001, p.3)<sup>6</sup>
- Se considera empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se consideran empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular. (Definición de pequeñas y medianas empresas adoptada por la comisión europea, 2003)<sup>7</sup>

#### **b) Definición de Inventarios.**

De acuerdo con las normas internacionales de contabilidad los inventarios se definen como activos destinados a ser vendidos en el curso normal de operación; pueden ser utilizados en el proceso de producción con vistas a esa venta; o ser en forma de

---

<sup>6</sup> García, J. (Ed). (2001). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Madrid: Mc Graw Hill. 20 de enero del 2021

<sup>7</sup> Recomendación de la comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>. 28 de enero del 2021

materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios.<sup>8</sup>

Lo anterior indica que los inventarios, desde una perspectiva contable, son bienes con lo que dispone una empresa y que pueden ser productos terminados para su comercialización, artículos en proceso que estarán próximos a la venta o materiales y suministro para la producción.

Los encargados del departamento de abastecimiento deben considerar las siguientes decisiones para responder de manera oportuna a la demanda de los clientes.

**Inventario de Ciclo:** Es un promedio de las cantidades que un establecimiento necesita para satisfacer la demanda de los consumidores.

**Inventario de Seguridad:** Se considera como las cantidades de productos que las entidades mantienen en caso que la demanda de artículos supere los márgenes habituales de venta, estos se poseen con el propósito de disminuir la incertidumbre.

**Inventario Estacional:** Dicho inventario se mantiene para cuando surja un aumento de la demanda, en pocas palabras se almacena productos para utilizarse cuando la cantidad a satisfacer sea alta.

**Nivel de disponibilidad del producto:** Es la parte de la demanda que logra satisfacerse a tiempo, debido a que el artículo solicitado se mantiene disponible a todo momento para la venta. Esta decisión es una de las más importantes, debido a que, si la

---

<sup>8</sup> NIC 2 Inventarios, Definiciones, abril del 2001. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%2020-%20Inventarios.pdf>. 28 de enero del 2021

empresa posee un alto nivel de inventario disponible para la venta, su costo aumenta, pero tiene la ventaja de satisfacer oportunamente a sus consumidores, caso contrario ocurre cuando no se tiene un nivel óptimo de disponibilidad de artículos, la empresa disminuye sus costos, pero aumenta el número de clientes insatisfechos.

Por otra parte, el encargado del departamento de abastecimiento debe de tener un completo control sobre las siguientes métricas de inventarios.

**Inventario promedio:** Es la cantidad promedio con el que cuenta la empresa y puede medirse en unidades, días almacenados y valor de dinero.

**Los productos con más de un número específicos de días en el inventario:** En este tipo de inventario se encuentran aquellos que mantienen un alto nivel de productos, esta medición puede utilizarse para determinar aquellos artículos sobre inventariados y justificar las razones por las cuales se mantiene ese nivel.

**Tamaño promedio para reabastecerse:** Es aquel que determina la cantidad promedio en cada reabastecimiento, el tamaño del pedido deberá ser medido con base a unidades y cantidad de días para el próximo requerimiento de inventario, para calcular esta solicitud se deben de tener en cuenta las cantidades máximas y mínimas de productos.

**Inventario de Seguridad Promedio:** Mide la cantidad de productos que se encuentran disponibles al momento de recibir el nuevo pedido de productos, se mide por medio de las unidades y a su vez con los días demandados, para calcularse se debe de promediar el inventario mínimo disponibles y el tiempo de espera para recibir los artículos solicitados.

**Tasa de surtido:** Mide la cantidad de productos demandados que se atendieron a tiempo con el producto que se tiene en inventario, dicha tasa debe de tomarse con base a los números específicos de productos vendidos.

**Tiempo sin inventario:** Es el tiempo en el que el establecimiento estuvo con su inventario a cero. Los encargados de abastecimiento deben de tener en cuenta la capacidad de respuesta que posee la empresa con respecto a la eficiencia para responder a los clientes, por lo tanto, se deben de tener en consideración que aumentar los niveles de inventario mejoraría su capacidad de respuesta con el consumidor, disminuye los costos de adquisición debido a descuentos especiales como por ejemplo bonificaciones, merma los costos de transporte, pero aumenta los costos de almacenamiento de inventario.

**Máximos y mínimos en inventarios:** Se debe considerar un nivel de inventario mínimo que garantice a la empresa seguir atendiendo a los clientes, mientras que también es importante tener un nivel máximo de inventario que se debe tener en bodega para evitar excesos de artículos almacenado sin ser vendido y próximo a su fecha de caducidad. Para obtener el cálculo de los niveles máximos y mínimos, se debe tomar en cuenta el inventario de seguridad que, de manera simplificada, son las unidades extras que se debe mantener en bodega para afrontar las variaciones de la demanda.

### **1.2.3. GENERALIDADES.**

#### **a) Objetivos de los inventarios.**

Según Chopra y Meindl (2008), los inventarios juegan un papel sumamente importante, dado que brindan apoyo a las estrategias competitivas de cualquier entidad, por ejemplo, si la compañía posee una alta demanda de sus productos, será necesario

disponer de grandes cantidades de artículos a disposición del cliente, evitando de esta manera retrasos por entrega de pedidos o pérdida del cliente.

La administración de los inventarios conlleva equilibrar la disponibilidad de los productos con los costos de abastecerse de un nivel de artículos disponibles para la venta, lo que se desea es minimizar los costos relacionados con la adquisición de inventarios.

A continuación, se presenta los objetivos relacionados con una adecuada política de inventarios.

**Tabla 1: Objetivos de las políticas de inventarios.**

<b>Minimizar Costos</b>	<b>Maximizar el Servicio.</b>
Minimizar la Inversión en los inventarios	Adquirir un inventario suficiente evitando de esta manera afectar la producción.
Reducir al máximo los costos de almacenamiento.	Optimizar la inversión para evitar carencias de materiales en la producción.
Minimizar las pérdidas por daños, obsolescencias o por artículos perecederos.	Poseer un eficiente sistema de información de inventarios.
Minimizar los costos salariales del departamento.	Mantener un eficiente sistema de transporte de inventarios.

Equilibrio en la función de aprovisionamiento Fuente: Gómez Aparicio, Juan Miguel, Gestión Logística y comercial.

**b) Tipos de inventarios.**

La clasificación de los inventarios que habitualmente se conocen son inventarios de materias primas, inventarios de productos en procesos e inventarios de productos terminados. Debido a que el estudio sobre la aplicación de políticas de inventarios está dirigido a las empresas del sector farmacéutico que se dedican a la venta de consumidor final, el tipo de inventario a considerar será el de productos terminados.

**c) Inventario de productos terminados.**

Estos son los artículos que han finalizado su proceso de transformación de materia prima a producto final, y que, por tanto, es trasladado del área de producción hacia bodega, para luego ser distribuido a los diferentes establecimientos donde serán destinados a la venta y consumo final. Y es a partir de este momento que el rol de la administración y gestión de estos inventarios se vuelven importantes para conservar su calidad, disminuir el deterioro y en continuar con las operaciones normales del negocio.

**d) Precisión en los métodos de inventarios.**

Es de suma importancia que la empresa lleve un control exacto de su inventario tanto en el sistema contable como físicamente, el cual se puede lograr asignado a un número determinado de personas la responsabilidad de registrar las entradas y salidas de los artículos que corresponden al inventario, a su vez, se debe de mantener resguardado bajo llave, impidiendo que se sustraigan artículos sin su debido registro, y realizar conteos cíclicos de aquellos artículos que presentan mayor movimiento diario, para determinar que su registro en libros concuerde con las cantidades físicas.

**e) Razones financieras básicas relacionada con los inventarios.**

En el aspecto financiero de las organizaciones existen índices que ayuda a evaluar la efectividad de las operaciones, estos índices son llamados ratios o razones financieros de entre los cuales hay razones financieras que se relaciona con los inventarios y mide la gestión de estos, algunos de ellos son los siguientes:

- Razones de administración de activos, están dirigidas para describir la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Entre las que están: Rotación del inventario y días de rotación de inventarios, el primero indica el número de veces en que los inventarios son realizados a un periodo determinado y el segundo indica cuantos días una entidad tarda en venderlos. Siendo sus fórmulas los siguientes:

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Días de rotación de inventarios} = \frac{365 \text{ días}}{\text{Rotación del inventario}}$$

**f) Sistemas de inventarios.**

Schroeder, Clark y Cathey (2010) mencionan que la valuación de inventarios es de vital importancia en la información financiera de cualquier empresa, esto debido a que conforman una gran parte de los activos corrientes de la entidad, afectando directamente el capital de trabajo.

Whittington y Ghraham (2007) exponen que existen dos tipos de sistemas los cuales son periódico y continuo. La empresa deberá elegir cuál de los dos utilizar tomando en cuenta el tipo de inventario, el análisis costo – beneficio de su aplicación o las dificultades de emplear uno u otro

- **Sistema de Inventario Periódico o Analítico.**

Las empresas deberán establecer el inventario final por medio de un conteo físico y que, por lo general, se realiza anualmente al final de cada periodo contable. Se podrá utilizar la siguiente formula:

Inventario Inicial

(+) Compras y costos directos o indirectos de producción.

(=) Inventario disponible para la venta

(-) Inventario final.

(=) Costo de Venta.

Por la forma en cómo se calcula el costo de venta, todas las diferencias que existan en los registros de los productos físicos, se considerarán como parte del costo, debido a que, el saldo del inventario final se calcula al final del año y durante este periodo, difícilmente se realizarán comparaciones entre los registros del sistema y las existencias reales.

- **Sistema de Inventario Continuo o Perpetuo.**

El sistema de inventario continuo en la contabilización significa que la empresa está obligada a actualizar el importe de los inventarios cada vez que la empresa realiza una transacción de compras o ventas. Por medio de este sistema, el inventario final que se presenta en los registros contables es comparado con el conteo físico realizado a final de año, determinando de esta manera un sobrante o faltante de inventario, debido a que existe una comparación entre el saldo de inventario en libros y su saldo físico.

Un sistema de inventario continuo facilita a la empresa a tener un control de los artículos que conforman parte del inventario, dado que, por su actualización constante, permite identificar las discrepancias entre la contabilidad y las unidades físicas, este tipo de método de inventario es utilizado cuando existe un mayor beneficio de su aplicación que el costo en el cual incurrirá la empresa por su utilización”<sup>9</sup>.

**g) Relación entre demanda y pedidos.**

Para Ronald H. Ballou (2004) en su libro titulado “Logística. Administración de la cadena de suministro”, refiere que para realizar un pedido se puede recurrir a cinco actividades las cuales son: Preparación del pedido, transmisión del pedido, entrada del pedido, salida del pedido e informe del estado del pedido y en cada una de estas actividades el tiempo es crucial para desarrollar y completar todo el proceso que se requiere.

---

<sup>9</sup> Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Escrito por José Alejandro Fuertes. Pág. 4-5.

Cuando el cliente procede a comprar, inicia la primera actividad que consiste en la preparación del pedido, en la cual se recopila la información del producto que el cliente solicita, posteriormente inicia el proceso de transmisión del pedido aquí la información se transfiere al personal o área encargada para su despacho, luego inicia la actividad de entrada del pedido en el cual se comprueba la existencia del producto para generar así la salida del pedido para despachar satisfactoriamente al cliente. Siendo la última actividad el informe del estado del pedido la cual se refiere a un seguimiento del mismo.

En cuanto al pronóstico de la demanda es una parte importante para todo proceso de planificación y control, es así como se relaciona que, para garantizar que el procesamiento del pedido pueda ser llevado a cabo sin demora por faltante de productos, se debe tener la bodega de inventario abastecida con cantidades optimas que permita suplir la demanda pronosticada.<sup>10</sup>

- **Demanda.**

La demanda está relacionada con los índices de ventas, cuando estos índices aumentan o disminuyen en el tiempo, lo hacen también la demanda y a este efecto, Ballou (2004) lo denomina como variaciones en la demanda. Se puede definir una demanda como regular cuando las variaciones no se encuentran desproporcional en el tiempo, lo que permite obtener un adecuado pronostico. Sin embargo, cuando existe un alto grado de incertidumbre sobre las cantidades en que se representará el nivel de demanda se define que es desproporcional o irregular.<sup>11</sup> Ver figura 1 y 2.

---

<sup>10</sup> Ballou, R. H. (Ed) (2004) Logística. Administración de la cadena de suministro. México: Pearson Educación. Pág. 131

<sup>11</sup> Ibidem, pág. 287

La demanda se puede dividir en dos tipos, una de ellas es la Demanda Independiente, la cual se deriva de una gran afluencia de clientes que solicitan los productos de manera individual y en pequeñas proporciones del total de inventario que la empresa posee para ser vendido, su contraparte es llamada Demanda Derivada o dependiente, la cual los consumidores adquieren los artículos dependiendo del nivel de producción que ellos van a realizar.

Cuando la demanda de los artículos es de manera independiente se debe acudir a los métodos de pronóstico a corto plazo, en cambio, cuando la demanda es dependiente, es altamente sesgado y no aleatorios, dado que se conoce las cantidades solicitadas por este tipo de clientes y, por tanto, no es necesario realizar ningún método de pronóstico.

Figura 1. Demanda regular.

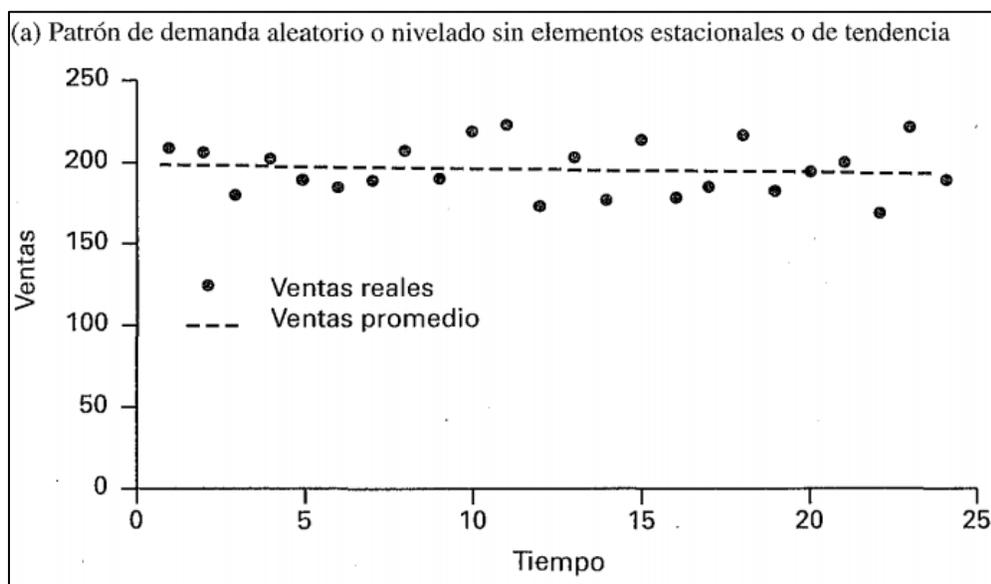
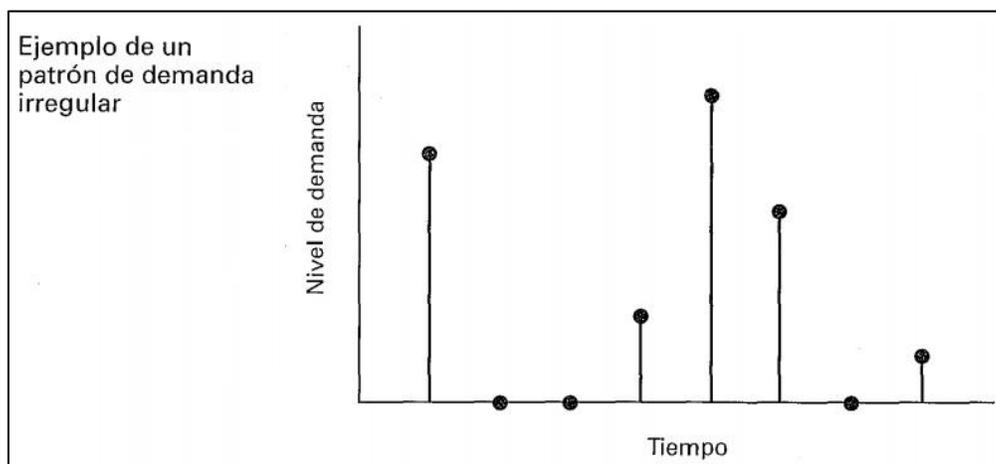


Figura 2. Demanda irregular.



- **Métodos de Pronóstico de la demanda.**

Estos se clasifican en tres tipos: cualitativos, de proyección histórica y causales.

El **método cualitativo** se apoya en el juicio, la intuición, encuestas o técnicas de comparativas para determinar estimaciones futuras. Sin embargo, tiende a ser subjetiva y de no poseer mucha relevancia para la realización de los pronósticos.

En cambio, la información histórica es esencial cuando se cuenta con cantidades razonables de información de los cambios de tendencias y estacionales en determinado tiempo. Por esa razón, el **método de proyección histórica** resulta ser efectiva en el corto plazo. Su supuesto es que una parte de tiempo en el futuro será una réplica de los hechos ocurridos en el pasado, o al menos en una gran parte de tiempo y para la cual se utiliza modelos matemáticos y estadísticos para realizar los pronósticos. Dentro de este método se destacan técnicas que ayuda con la proyección histórica de la demanda las cuales son: suavización Exponencial, promedio simple, promedio ponderado y regresión lineal.

Sin embargo, las técnicas frecuentemente usadas son el promedio simple y promedio ponderado.

Promedio simple: Se basa en obtener la media aritmética de una serie de datos históricos para luego obtener el pronóstico del siguiente periodo, y es recomendado cuando se tiene demanda aleatoria o niveladas, es decir, que no existen elementos estacionales o de tendencia.<sup>12</sup>

Promedio ponderado: Consiste en dar una ponderación a cualquier dato del promedio, siempre que la sumatoria de las ponderaciones sea igual al 100%. Para el pronóstico de la demanda, se utiliza cuando se busca eliminar el impacto de elementos irregulares históricos.<sup>13</sup>

Estacionalidad: Vermorel (2011) define a la estacionalidad como aquella demanda o venta de un determinado producto que, durante el tiempo, atraviesa una variación cíclica predecible, dependiente de la época del año.<sup>14</sup>

Mientras tanto, el **método causal** usa proyecciones a partir de hipótesis donde se identifican variables dependientes e independientes y que produzca una relación entre causa y efecto. Los métodos causales se pueden clasificar de diferentes maneras, uno de ellos es el estadístico los cuales abarca modelos de regresión y econométricos; los descriptivos, tal como los modelos de entradas-salidas, ciclos de vida; y simulaciones por medios informáticos. No obstante, se tiene el problema de determinar las verdaderas

---

<sup>12</sup> Salazar B. (2019). Ingeniería Industrial Online.com. Recuperado de:  
<https://www.ingenieriaindustrialonline.com/pronostico-de-la-demanda/promedio-simple/>

<sup>13</sup> Salazar B. (2019). Ingeniería Industrial Online.com. Recuperado de:  
<https://www.ingenieriaindustrialonline.com/pronostico-de-la-demanda/promedio-movil-ponderado/>

<sup>14</sup> Vermorel, J. (2011). Quantitative Supply Chain. Paris. LOKAD. Recuperado de  
<https://www.lokad.com/es/definicion-estacionalidad>

variables causales lo que hace que dicha proyección se prolongue en el tiempo en la búsqueda de dichas variables o tener un margen de error alto cuando las relaciones entre ellas son bajas.

- **Punto de pedidos o punto de reorden.**

Miguel Gómez (2013), en su libro titulado “Gestión Logística y Comercial” define que un punto de pedido es cuando se establece hasta que nivel de stock se debe realizar un nuevo pedido, en otras palabras, se debe establecer cuanto deberá ser el inventario físico en existencia para generar una nueva orden y realizar la reposición de todo el inventario.

- **Máximo y mínimo en inventario.**

Es un parámetro que ayuda en el abastecimiento de los artículos, permite conocer cuáles podrían ser los stocks mínimos, de seguridad y máximos en inventario, así como también ayuda a determinar las cantidades de productos a solicitar. Para realizar los cálculos se deberán aplicar las siguientes fórmulas, respetando la misma unidad de tiempo, por lo general se recomienda que sea en “días”:

Existencia mínima (Emn) = Consumo mínimo diario (Cmn) \* Tiempo de reposición de inventario (Tr).

Punto de pedido (PP.) = (Consumo medio diario [Cp] \* Tiempo de reposición de inventario [Tr]) + Existencia mínima (Emn).

Existencia máxima (Emx) = (Consumo máximo diario [Cmx] \* Tiempo de reposición de inventario [Tr]) + Existencia mínima [Emn])

Cantidad de pedido (CP) = Existencia máxima (Emx) - Existencia actual (E)

Para emplear cada una de las fórmulas es necesario que el encargado de compra posea un registro de las ventas de los productos en unidades físicas y conocer el plazo de entrega de sus proveedores, de modo que:

- Cmn: Consumo mínimo diario.
- Tr: Tiempo de reposición de inventarios en días, es decir, el tiempo que un proveedor tarda para entregar el producto.
- Cp: Consumo medio diario.
- Cmx: Consumo máximo diario.
- E: Existencia actual.

Dicha información se obtendrá de forma automática si la empresa registra sus ventas a través de un software que le permita verificar el movimiento de sus inventario o caso contrario, deberá mantener un registro manual de las ventas.

#### **h) Método de costeo.**

En este apartado se establece que existen dos tipos de valuación de inventarios según la “Junta de Normas Internacionales de Contabilidad” que en sus siglas en ingles se denominan como IASB (International Accounting Standards Board) y que establecen en las normas de contabilidad N° 2 los siguientes:

- **Método de Primeras Entradas, Primeras Salidas.**

“Uno de los métodos de valuación más utilizado es el de Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS). Debido a que el registro de los costos de los inventarios es más realista, ya que se asume que los artículos que conforman el inventario entran y salen de

la empresa sucesivamente, de tal manera que, los primeros productos que se compran son los primeros productos que deben de ser vendidos al costo de las primeras compras.

Para establecer el costo de venta, utilizando el sistema de inventario periódico y el método PEPS, la empresa debe de considerar que los primeros bienes vendidos son los más antiguos, por lo tanto, el inventario inicial es el primero en reconocerse en el periodo, y el valor de la primera compra conformaría su costo de venta. El inventario final sería las últimas compras que se realizaron. En cambio, si la entidad utiliza el método PEPS, pero haciendo uso del sistema continuo en sus inventarios, el resultado al final del periodo del costo de venta y el inventario sería igual, debido a que por su actualización constante los resultados siempre serán iguales”<sup>15</sup>.

- **Método de Promedio Ponderado para el Costo de los Inventarios.**

Las Normas Internacionales de Contabilidad No. 2 (NIC. 2), para determinar el costo de los inventarios y los costos de ventas, aceptan el método de promedio continuo y promedio periódico, mientras que se excluye al método del promedio simple debido a que el costo de cada uno de los artículos se divide entre el número de unidades que se compraron y, por lo tanto, dicho costo pierde relevancia.

Por otra parte, el costo promedio ponderado, considera al costo de venta y al inventario final, tomando en cuenta el promedio ponderado por cada uno de los artículos. Para esto, la empresa debe tomar en consideración que los inventarios son iguales en cuanto a la naturaleza de estos. Para determinar el inventario al final del periodo por medio

---

<sup>15</sup> Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global; José Alejandro Fuertes; Pag.5

del costo promedio ponderado, la empresa debe de calcular su costo de ventas de la siguiente manera:

Costo de bienes disponibles para la venta entre total de las unidades disponibles. Como resultado se obtendrá el costo promedio ponderado.<sup>16</sup>

**i) Técnicas de control interno.**

Se menciona algunas técnicas de control interno para realizar adecuadamente una gestión de inventarios, entre las que se tiene las siguientes:

- **Clasificación de producto ABC.**

Ballou (2004) refiere que una de la mejor forma para aplicar control sobre los productos del inventario es clasificarlos por un número limitado de categoría y, por tanto, se establece las categorías “A”, “B” y “C”. Una vez realizado este procedimiento se debe decidir sobre las políticas que permita el control individual de cada una de las categorías generadas. Debido a que una empresa puede tener varios productos en la cual solo unos pocos contribuyen sustancialmente a los márgenes de ventas y ganancias, se recomienda por lo general que en la categoría “A” se ubiquen artículos con mayor movimiento de venta, en la categoría “B” artículos con un movimiento de venta media y finalmente en la categoría “C” artículos con movimiento lento en venta. No obstante, las empresas pueden decidir en qué forma pueden clasificar sus productos de acuerdo a nivel de importancia que estos tengan.<sup>17</sup> La clasificación ABC se auxilia de la aplicación de la ley de Pareto,

---

<sup>16</sup> Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global; José Alejandro Fuertes; Pág. 10

<sup>17</sup> Ballou, R. H. (Ed) (2004) Logística. Administración de la cadena de suministro. México: Pearson Educación. Pág. 376.

ya que para el control de inventario se debe identificar cuáles son los pocos productos que poseen el mayor margen en ventas y ganancias.

- **Lote económico de compra**

Uno de los modelos clásicos que ayuda en la toma de decisión para la cantidad optima a comprar en la reposición de inventarios es el **lote económico de compra** que en sus siglas en ingles es EOQ (Economic Order Quantity) y se refiere que al momento en el que el inventario se reduce a un nivel determinado, se debe realizar una cantidad fija de pedido. Este método permite ayudar a decidir la cantidad que se debe comprar y el momento para realizar la compra. Sin embargo, es necesario considerar ciertos supuestos tales como: La demanda es constante, tiempo de espera constante (los proveedores entregan sus productos a tiempo), el costo de los nuevos pedidos es constante, y que exista descuento por volumen.<sup>18</sup>

- **Punto de Reorden y revisión periódica.**

Existen dos métodos base para los sistemas de control de inventario, los cuales ayudan con la reposición de los inventarios de acuerdo con la demanda que la empresa tenga. Y estos son: el método del punto de reorden y el método de la revisión periódica.

**En el método del punto de reorden**, se define que un **punto de reorden (PR)** es una cantidad específica de existencia de producto en el inventario que la empresa ha definido con anterioridad y que de acuerdo con el método se establece que cuando el nivel

---

<sup>18</sup> Girón Guerrero, M. F., López Briones, J. R., Sornoza Briones, K. J. y Campuzano Vera, S. E. (2018). El lote económico de compra como sistema de administración de inventarios. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el conocimiento*. 2(esp.). 759-760.  
<https://doi.org/10.26820/recimundo/2.esp.2018.756-771>

de inventario se reduce hasta el punto en que es igual o menor al punto de reorden, se debe generar una nueva orden de pedido con una cantidad optima llamada “Q” para reponer el inventario. También se define que para “**el nivel de efectivo del inventario**” se establece de la siguiente manera: Cantidad disponible más Cantidad del pedido menos las salidas pendientes del inventario.

**El método de revisión periódica**, tiene la desventaja de ser menos preciso que el punto de reorden, sin embargo, puede llegar a reducir los costos por el manejo del inventario, así como lograr obtener costos de adquisición más bajos y permite revisar múltiples artículos al mismo tiempo. Este método requiere un sistema manual de contabilidad del inventario con clasificación ABC, a través del cual se puede monitorear varios artículos, realizar pedidos de reposición de diferentes productos al mismo tiempo incidiendo en la reducción del costo de transporte.

Para una buena administración de inventarios se debe establecer el método de registro, determinar los puntos de rotación, la forma en que se debe clasificar y el método de control a utilizar. Welsch (2005), afirma que las políticas de inventarios deben ser claras y firmes para el manejo de inventarios y lograr: Planificar un nivel óptimo de inventario, mantener un nivel de inventario razonable, un nivel preventivo para las demandas extras y un nivel prudente para no elevar los costos.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Welsch, G. &. (2005). Presupuesto planificación y control. México: Pearson Educación. Pág. 162.

## **CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **2.1.ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.**

El enfoque de la investigación es cuantitativo, ya que, de acuerdo con Roberto Muñoz Campos (2014) éste utiliza la aplicación del método hipotético – deductivo, una muestra representativa de sujetos de quienes se obtienen información mediante técnicas de recogida de datos con instrumentos como el cuestionario y el análisis de datos con el uso de la estadística<sup>20</sup>, lo que permite que la investigación tienda a la objetividad. Por esta razón, es que se decide emplear dicho enfoque debido a que se recolecto, analizó e interpreto los datos necesarios para la problemática en estudio a través de la encuesta como técnica de investigación dirigido a los encargados, dependientes o regentes de farmacias.

### **2.2.TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

El tipo de estudio desarrollado fue el hipotético – deductivo, debido a que se analizó en forma deductiva sobre el tema de administración y gestión de inventario y luego se planteó una hipótesis aplicable a las farmacias del municipio de San Salvador con respecto al manejo de sus inventarios físicos.

### **2.3.TÉCNICA E INSTRUMENTOS.**

Las técnicas de recolección de datos permiten reunir y medir información de forma organizada al igual que facilita el proceso de tabulación, síntesis y análisis de la misma.

---

<sup>20</sup> Ortega, A. (2018). Enfoque de Investigación. Recuperado de:  
[https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435\\_ENFOQUES\\_DE\\_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf).

### 2.3.1. TÉCNICAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.

#### a) Encuesta.

Permite al investigador conocer la información a través de las opiniones que reflejan ciertas maneras y formas de asimilar y comprender los hechos. Se utilizo el instrumento del cuestionario dirigido a los encargados, regentes y/o dependientes de farmacias.

#### b) Instrumentos.

- **Cuestionario:** El instrumento empleado fue el cuestionario, el cual contenía preguntas de opción múltiple y cerrada, dirigidos hacia los encargados de compras, regentes y/o dependientes de farmacias en general. Con esto, se obtuvo la información necesaria para comprender la temática de la administración y gestión de inventario y como afecta a las operaciones de la empresa.

#### c) Fuentes de información.

- **Primarias:** Con el fin de obtener información precisa y certera de primera mano, se realizó una serie de preguntas a las unidades de análisis antes mencionadas en las empresas farmacéuticas. Para conocer los niveles de stock y como estos afectan a las ventas, los niveles de pedidos para el inventario y la administración de los productos físicos.
- **Secundarias:** La información secundaria utilizada en este proyecto de investigación fue seleccionada con base a trabajos de grados realizados sobre la administración y gestión de inventarios, de libros enfocados al

tema en estudio, he información externa como enciclopedias, revistas o proyectos ya sean de fuentes electrónicas o impresas.

### **2.3.2. UNIDAD DE ANÁLISIS.**

Para efecto del desarrollo del proyecto, se estableció el objeto y las unidades de análisis para ser estudiadas y de los cuales se obtuvieron la información necesaria para entender la problemática y proponer una solución. Es así como se determinó el siguiente objeto de estudio y cuatro unidades de análisis.

#### **a) Objeto de estudio.**

- Empresas comerciales del sector farmacéutico.

#### **b) Unidades de análisis.**

- Encargados de compras.
- Dependientes de farmacias.
- Regente de farmacias.

#### **c) Determinación del universo y muestra.**

- **Universo:** Estará conformado por las empresas comerciales del sector farmacéutico del Municipio de San Salvador, llamadas comúnmente como farmacias, y que para el año 2020, de acuerdo a la dirección general de medicamentos, se encuentran registradas 175 empresas con un total de 362 establecimientos a lo largo del municipio.
- **Muestra:** A partir del universo antes establecido, se determinó una muestra representativa para la recolección de información. Debido a la situación actual de la pandemia, se ha decidió realizar un muestreo estratificado de modo que

se logró obtener una muestra viable que garantizo la aplicación de la encuesta y minimizo el riesgo de no ser atendido por las empresas objeto de estudio.

### **Muestreo estratificado desproporcional.**

Existen dos tipos de muestreo estratificado, y estos son: proporcional y desproporcional. La diferencia radica en que para el primero, cada tamaño de muestra es directamente proporcional al tamaño de la población. Mientras que para el segundo cada estrato tiene una fracción de muestreo diferente<sup>21</sup>. Para nuestro caso de estudio, se aplicó el muestreo estratificado desproporcional por las siguientes razones:

Siendo el objeto de estudio las farmacias del municipio de San Salvador, se tomó como variable de estratificación el número de establecimientos que poseen. El total de la población en estudio es de 175 empresas, sin embargo 2 empresas son dueñas de 29 a 39 establecimientos, mientras que 6 empresas poseen de 8 a 21 establecimientos y el resto equivale al 95% de la población las cuales poseen de 1 a 7 establecimientos.

Por lo tanto, debido a la variable de estratificación, fue necesario establecer fracciones de muestreo diferente para cada estrato y que los representen. Es así como se procede a obtener la muestra estratificada, considerando un sexto en el estrato 1, un medio para el estrato 5 y un tercio para los estratos del 2 al 4. Destacando que estas fracciones fueron obtenidas con base al número de empresas que se desea encuestar. De modo que:

---

<sup>21</sup> ¿Cómo hacer un muestreo estratificado?, QuestionPro. [Blog]. Recuperado de: <https://www.questionpro.com/blog/es/como-hacer-un-muestreo-estratificado/>

**Tabla 2: Muestreo estratificado.**

<b>VARIABLE:</b> NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS CON LOS QUE CUENTAN LAS FARMACIAS, EN EL MUNICIPIO DE SAN SALVADOR				
<b>ESTRATO</b>	<b>N° DE ESTABLECIMIENTOS</b>	<b>EMPRESAS</b>	<b>FRACCIÓN DE LA MUESTRA</b>	<b>MUESTRA FINAL</b>
1	DE 1 A 7	167	1/6	28
2	DE 8 A 14	3	1/3	1.0
3	DE 15 A 21	3	1/3	1.0
4	DE 22 A 28	0	1/3	0.0
5	DE 29 A 39	2	1 / 2	1.0
	<b>TOTAL</b>	<b>175</b>		<b>31</b>

Es así como se establece que la muestra estratificada desproporcional para aplicar la encuesta de la problemática en estudio está conformada por: 31 empresas que comercializan productos terminados farmacéuticos.

## **2.4.VARIABLES E INDICADORES.**

### **2.4.1. DETERMINACIÓN DE VARIABLES.**

**Independiente:** Administración y gestión de inventarios.

**Dependiente:** Políticas para el manejo de inventarios físicos de productos terminados farmacéuticos.

## 2.4.2. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

**Tabla 3: Operacionalización de las variables.**

<b>Hipótesis</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
<p>La Propuesta de una política para la administración y gestión de inventarios de productos terminados, contribuirá a mejorar los niveles de stock, obtener niveles óptimos de pedidos, disminuir los costos por deterioro y reducir gastos de transportes adicionales, generando un efecto positivo en las ventas y finanzas de las empresas comerciales del sector farmacéutico.</p>	<b>Independiente</b>	
	<p>Administración y gestión de inventarios de productos terminados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Propuesta de una política de administración y gestión de inventarios de productos terminados.</li> </ul>
	<b>Dependiente</b>	
	<p>Políticas para el manejo de inventarios físicos de productos terminados farmacéuticos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Niveles de stock de inventario.</li> <li>● Niveles óptimos de pedidos.</li> <li>● Costo por deterioro.</li> <li>● Costo por vencimientos.</li> <li>● Gastos por transportes adicionales.</li> </ul>

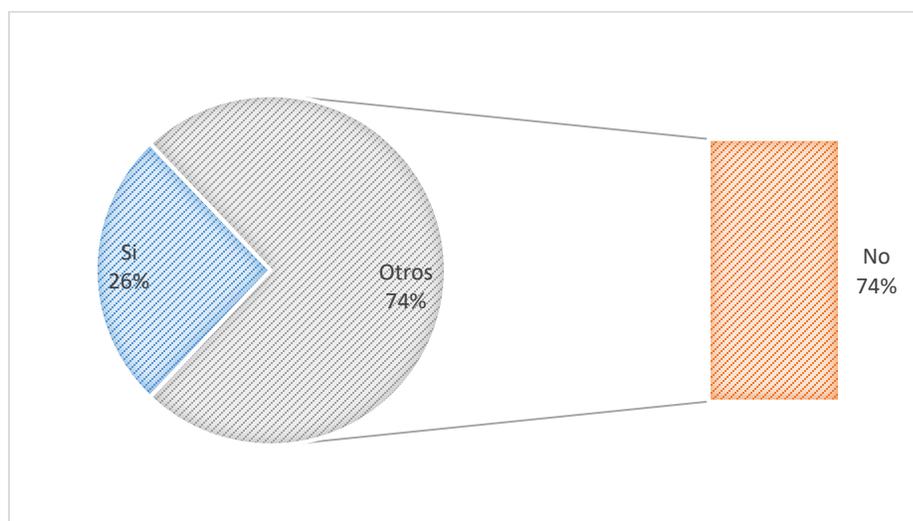
## 2.5. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS.

### 1. ¿Poseen un manual de compras?

**Tabla 4: Pregunta 1**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Si	8	26%
No	23	74%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Grafica 1: Pregunta 1**



#### **Análisis:**

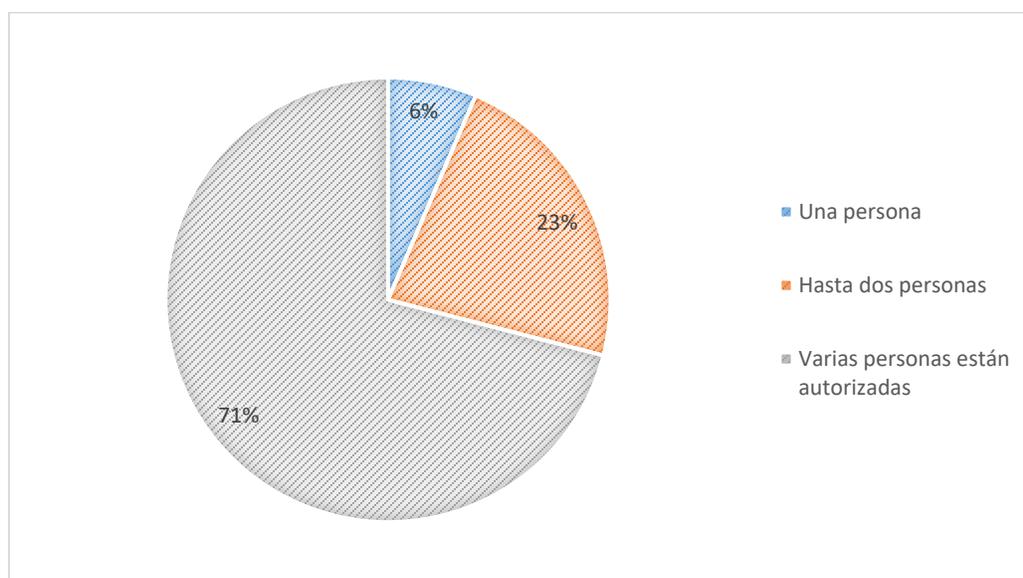
De acuerdo a las encuestas realizadas, se determina que la mayoría de empresas dedicada a la comercialización de productos farmacéuticos no poseen un manual de compra para el procedimiento de abastecer sus inventarios. Ya que, del total de empresas encuestadas el 74% indicó no tener dicho documento, mientras que el 26% indicó si poseerlo. Por lo tanto, la mayoría de empresa podrían no estar realizando sus gestiones de compras adecuadamente, lo que implica a la vez la posibilidad de no estar gestionando sus costos y las cantidades a comprar.

## 2. ¿Cuántas personas están autorizadas a ingresar al área de bodega?

**Tabla 5: Pregunta 2**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Una persona	2	6%
Hasta dos personas	7	23%
Varias personas están autorizadas	22	71%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Grafica 2: Pregunta 2**



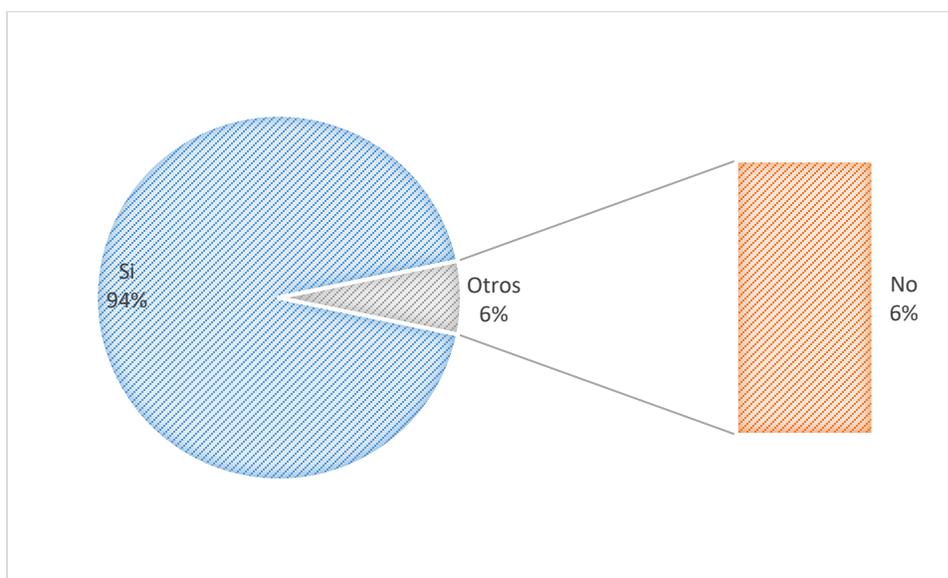
**Análisis:** La mayoría de farmacias encuestadas, específicamente el 71% indicaron que varias personas están autorizadas al acceso de la bodega de productos terminados, una de las razones es que al tratarse de productos destinado a la venta final el personal se haya en la necesidad de acceder a la bodega cuando no dispone con los medicamentos en vitrinas. Se considera una ventaja el que no exista demora en la atención al cliente, sin embargo, constituye una desventaja en cuanto al control y a la manipulación de los productos.

### 3. ¿La Farmacia posee una persona encargada(o) de compras?

**Tabla 6: Pregunta 3**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Si	29	94%
No	2	6%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 3: Pregunta 3.**



#### **Análisis:**

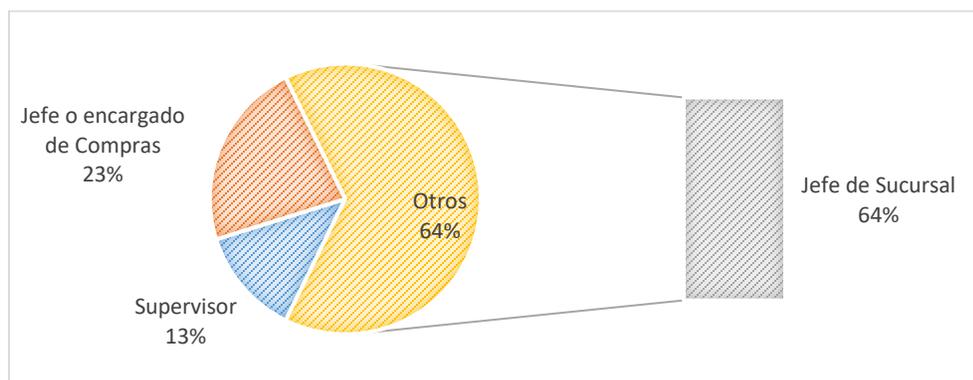
Las farmacias disponen de un encargado de compra, lo que indican que reconocen la necesidad de cubrir dicho puesto, sobre todo al tratarse de cadenas de farmacias como la San Nicolas y Farmacias Uno, sin embargo, solo el 6% de los encuestados indican que no tienen un responsable de compra, ello por tratarse de pequeños negocios y que no tienen varias sucursales o no manejan un volumen de productos significativos.

#### 4. Las ordenes de compras de los productos para la venta son autorizadas por:

**Tabla 7: Pregunta 4**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Supervisor	4	13%
Jefe o encargado de Compras	7	23%
Jefe de Sucursal	20	64%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 4: Pregunta 4.**



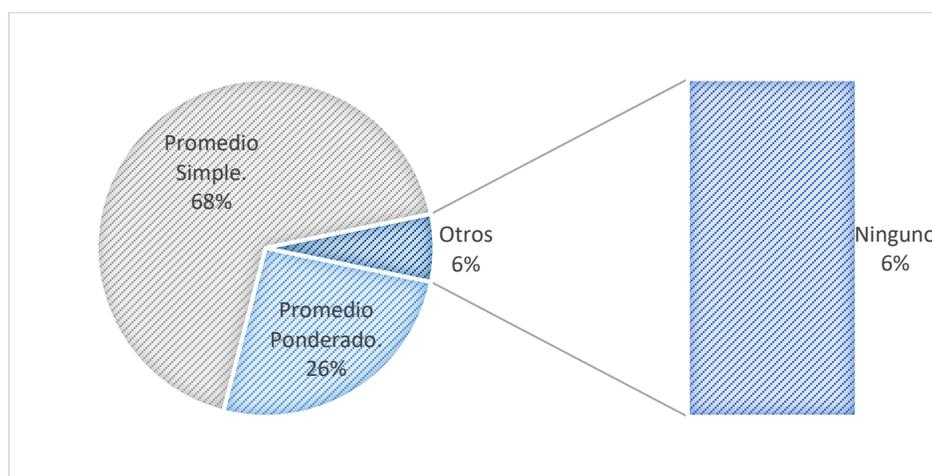
**Análisis:** Se establece que las farmacias dentro del municipio de San Salvador, pueden estar conformada por una de las siguientes cuatro estructuras para la gestión de compra y aprovisionamiento de inventarios las cuales son: 1) Farmacias que no poseen un encargado de compras, pero tienen un supervisor para realizar los pedidos (6%). 2) Farmacias que poseen un encargado de compra, pero sus pedidos son autorizados por un supervisor (7%). 3) Farmacias que cuentan solo con el jefe o encargado de compra. (23%). 4) Cadenas de Farmacias con un encargado de compra, pero solamente los jefes de sucursales son los responsables para realizar pedidos centralizados (64%). En cada una de las estructuras se identifican que existe un responsable para las órdenes de compra, pero que se encuentran más reforzadas aquellas empresas en la cual poseen una persona de más alto nivel que autoriza dichas órdenes y que por tanto garantiza una doble verificación del pedido, comparada con aquellas empresas que solo tienen una persona responsable y que es la única que debe velar por un adecuado pedido.

### 5. ¿Qué método de pronóstico de la demanda utiliza la farmacia?

**Tabla 8: Pregunta 5.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Promedio Ponderado.	8	26%
Promedio Simple.	21	68%
Ninguno	2	6%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 5: Pregunta 5.**



#### **Análisis:**

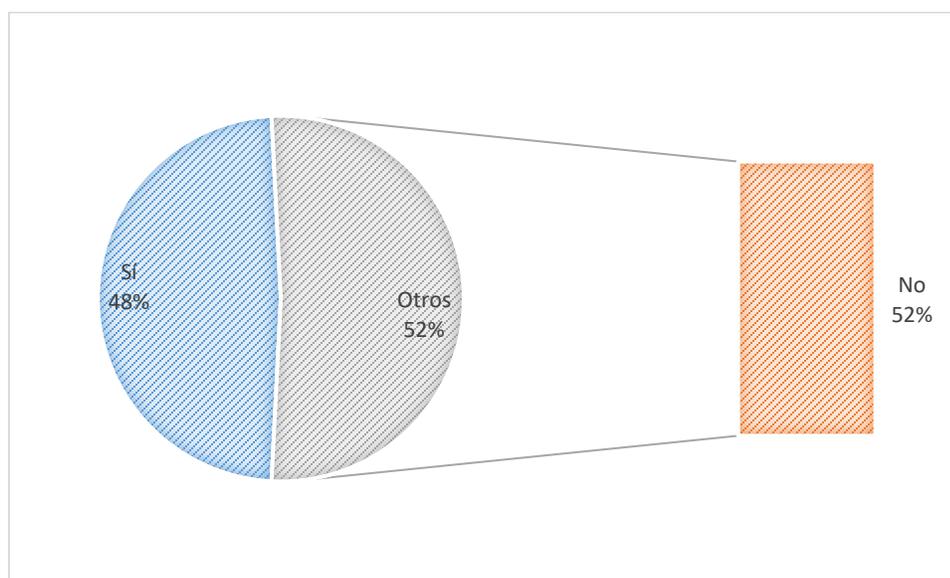
Del total de empresas encuestadas, el 68% indican que utilizan el promedio simple para pronosticar la demanda de venta, para luego realizar los pedidos correspondientes al abastecimiento de inventario. Así también, el 25% indican utilizar el promedio ponderado y solo el 6% no utilizan ningún método para pronosticar sus demandas. Lo que indica, que las farmacias del municipio de San Salvador realizan sus pedidos con base a estadísticas y no de forma empírica, no obstante, será necesario evaluar que método sería el más adecuado para ser aplicado y detallarse dentro de la política de inventario, a fin de cubrir, inclusive, el 6% restante de aquellos negocios que no utilizan ningún método.

**6. ¿Ha presentado problemas de desabastecimiento debido al mal pronóstico de la demanda?**

**Tabla 9: Pregunta 6.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Sí	15	48%
No	16	52%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 6: Pregunta 6.**



**Análisis:**

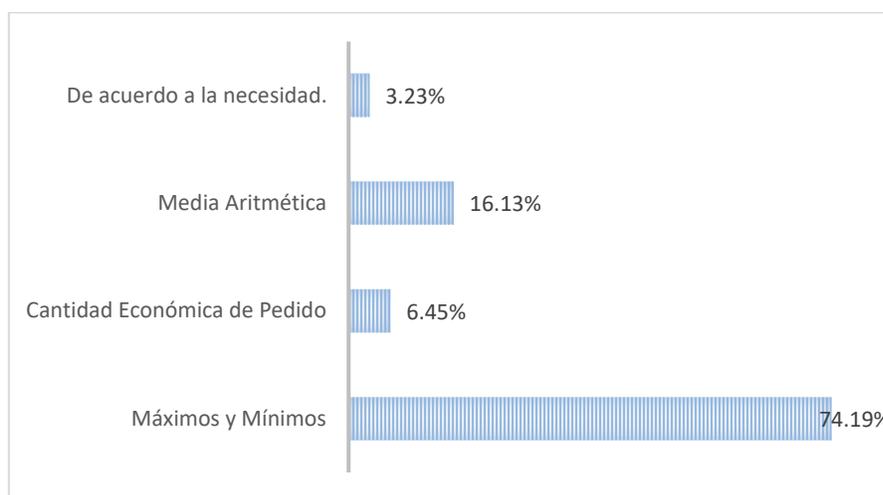
A pesar que casi el total de farmacias encuestadas respondieron que utilizan un método para pronosticar sus demandas y realizar así sus pedidos. Casi el 50% han presentado problema de desabastecimiento por un mal pronóstico, lo que implicaría que las empresas no están aplicando adecuadamente sus métodos de predicción o que existan factores externos que no permitan un cálculo adecuado como podría ser temporadas más elevadas o retrasos por parte de los proveedores.

**7. ¿Podría mencionar cual es el método que utilizan para realizar los pedidos a los proveedores?**

**Tabla 10: Pregunta 7.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Máximos y Mínimos	23	74.19%
Cantidad Económica de Pedido	2	6.45%
Media Aritmética	5	16.13%
De acuerdo a la necesidad.	1	3.23%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 7: Pregunta 7.**



**Análisis:**

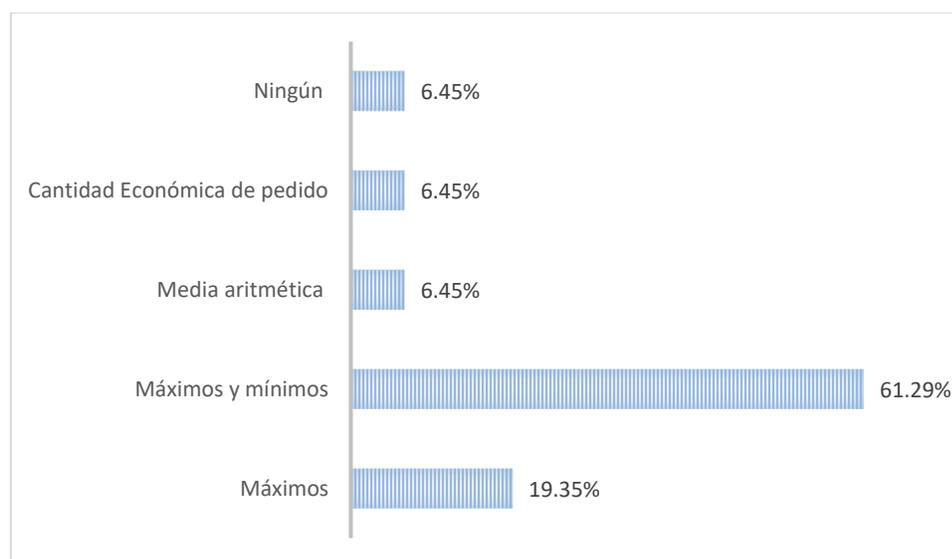
En las farmacias del Municipio de San Salvador, los encargados de compras toman a bien utilizar el método de máximos y mínimos para realizar los pedidos a los proveedores, e inclusive los jefes de sucursales de cadenas de farmacias, utilizan este método para realizar sus pedidos hacia la central, a excepción de aquellos que tienen sistema automatizado como las farmacias San Nicolas, en la cual indican que a medida la existencia de producto va disminuyendo en sistema, la central envía las cantidades de producto para reabastecer nuevamente. El máximo y mínimo en la teoría es uno de los más recomendado por su fácil uso, sobre todo cuando se utilizan software o sistemas que cuentan con esta opción. Además, que cada empresa debe tener control de la existencia de productos y haber establecido los parámetros necesarios para utilizar dicho método.

**8. ¿Cuáles de los anteriores métodos considera mejor para el reabastecimiento de inventario en el mejor tiempo posible?**

**Tabla 11: Pregunta 8.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Máximos	6	19.35%
Máximos y mínimos	19	61.29%
Media aritmética	2	6.45%
Cantidad Económica de pedido	2	6.45%
Ningún	2	6.45%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 8: Pregunta 8.**



**Análisis:**

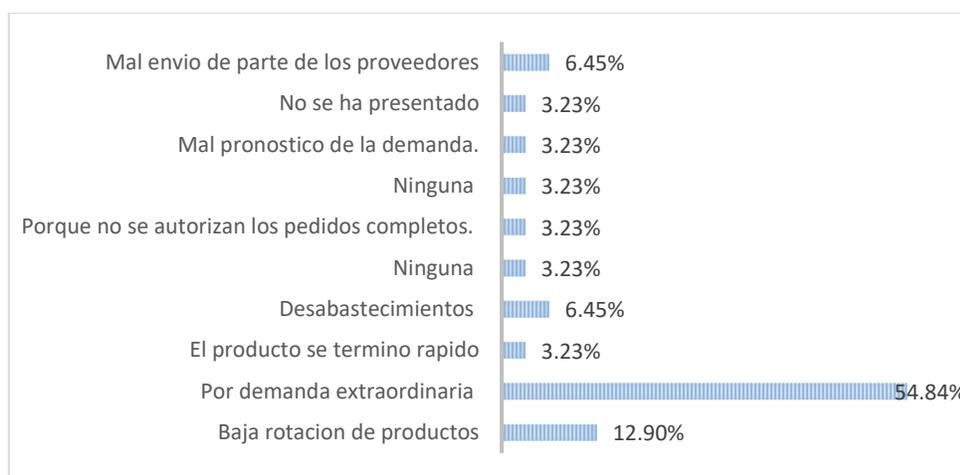
El 61% de las personas encuestadas opinan que el método de máximos y mínimos es adecuado para realizar sus pedidos. Y para lo cual, será importante dicha opinión para generar una política de pedidos a los proveedores, ya que la misma se considera que está basada en la experiencia y uso diario dentro de los negocios.

**9. ¿Cuáles podrían ser las razones por las que se deban realizar pedidos extraordinarios?**

**Tabla 12: Pregunta 9**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Baja rotación de productos	4	12.90%
Por demanda extraordinaria	17	54.84%
El producto se terminó rápido	1	3.23%
Desabastecimientos	2	6.45%
Ninguna	1	3.23%
No se autorizan los pedidos completos.	1	3.23%
Ninguna	1	3.23%
Mal pronóstico de la demanda.	1	3.23%
No se ha presentado	1	3.23%
Mal envió de parte de los proveedores	2	6.45%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 9: Pregunta 9.**



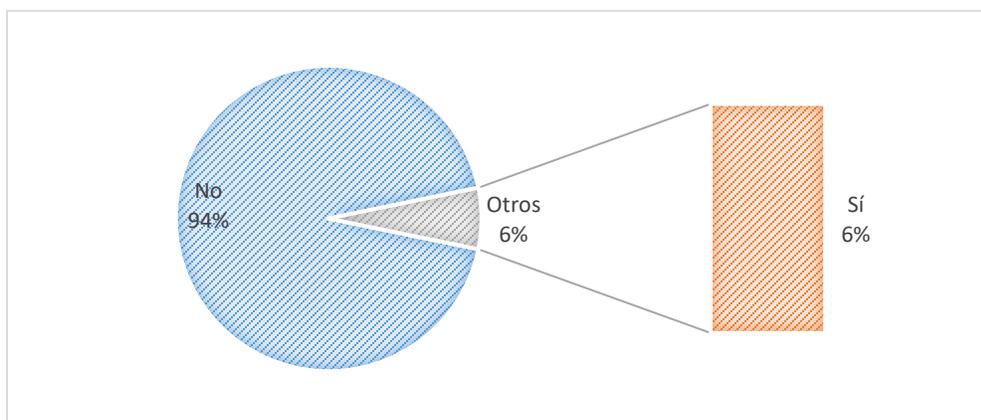
**Análisis:** Lo anterior, indica las razones reales por las que los encargados de compra de las empresas farmacéuticas realizan pedidos de productos terminados extraordinarios. La mayoría de los encuestados afirman que, ante un aumento de la demanda, se ven obligado a realizar dichos pedidos y solo en unos cuantos casos se deben a motivos tales como: un pronóstico de demanda inadecuada, demora en la autorización de pedidos, mal envió de proveedores. Lo que indica que dentro de las políticas se deberá establecer que gestiones y métodos de pronósticos podrán ayudar a mejorar cada uno de las razones anteriores.

**10. ¿Usted ha notado aumento en los costos de los productos cuando se realizan pedidos extraordinarios?**

**Tabla 13: Pregunta 10.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
No	29	93.55%
Sí	2	6.45%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 10: Pregunta 10.**



**Análisis:**

Teóricamente se considera que los pedidos extraordinarios provocan que los costos también aumenten, ya que se debe desembolsar pagos extraordinarios por transporte en los casos que se requieran, o aceptar un precio más elevado cuando dicho pedido es realizado a otro proveedor. Sin embargo, en la realidad, la mayoría de empresa afirma que no visualizan un aumento en los costos, por lo cual podría estar sucediendo una de las siguientes situaciones: El encargado de compra realiza una adecuada gestión de pedidos sin aumento en el precio de compra y sin costos de transporte adicionales o se reservaron el derecho de no mencionar tal suceso al tratarse de un tema económico y que muchas empresas prefieren no responder en estudios académicos.

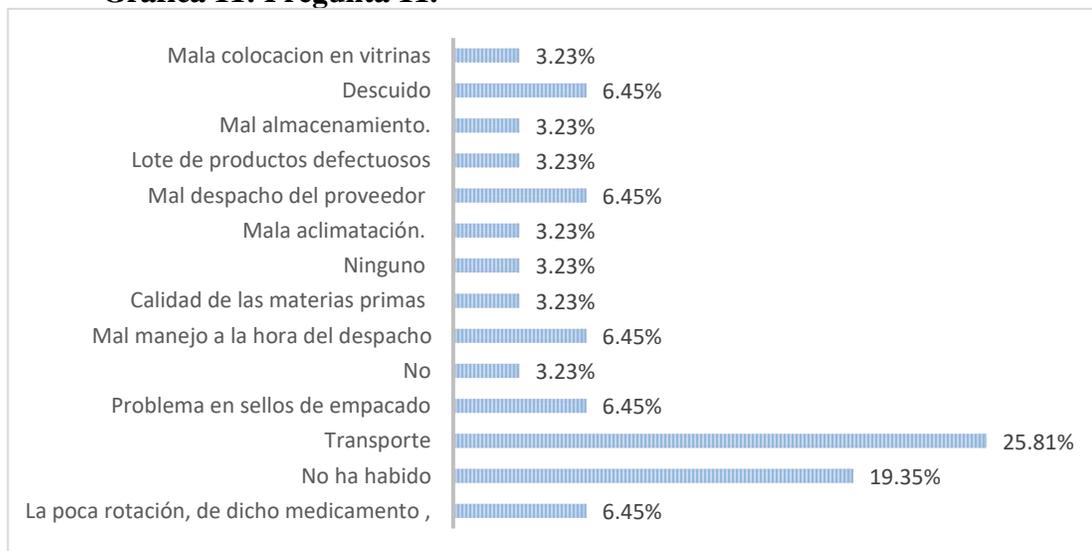
### 11. Si en los últimos doce meses se han identificados medicamentos defectuosos,

¿Cuáles cree haber sido las causas?

**Tabla 14: Pregunta 11.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
La poca rotación, de dicho medicamento.	2	6.45%
No ha habido.	6	19.35%
Transporte.	8	25.81%
Problema en sellos de empacado.	2	6.45%
No.	1	3.23%
Mal manejo a la hora del despacho.	2	6.45%
Calidad de las materias primas.	1	3.23%
Ninguno.	1	3.23%
Mala aclimatación.	1	3.23%
Mal despacho del proveedor.	2	6.45%
Lote de productos defectuosos.	1	3.23%
Mal almacenamiento.	1	3.23%
Descuido.	2	6.45%
Mala colocación en vitrinas.	1	3.23%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 11: Pregunta 11.**



**Análisis:** Lo anterior indica las razones que provocan la existencia de medicamentos defectuosos, el 25.81% refieren que el transporte ha sido la causa, mientras que el resto de respuestas indican: Problema de sellado del empaque, calidad de la producción del medicamento, mala manipulación del producto y la poca rotación del

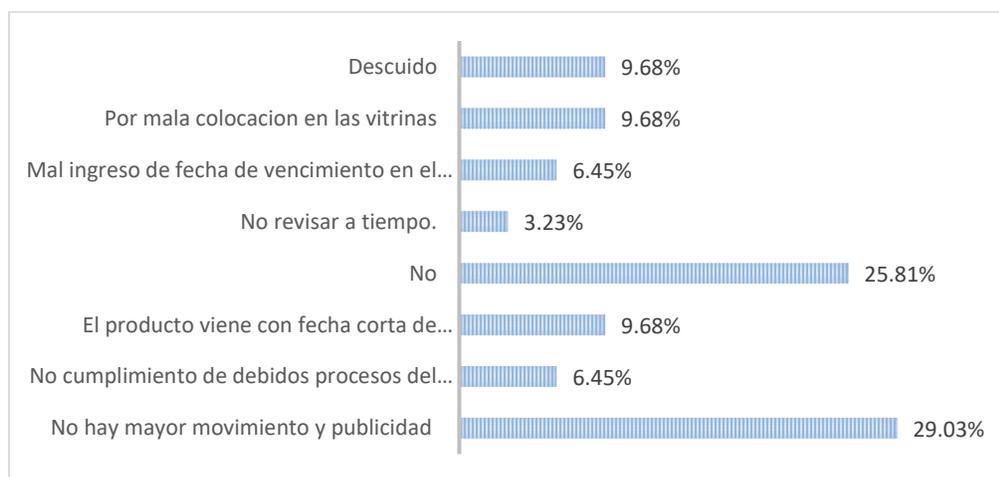
inventario. El 19% afirman no haber tenido medicamentos defectuosos, lo que indicaría que realizan una muy buena gestión o se reservaron el derecho a responder con franqueza.

**12. Si en los últimos 12 meses, se han encontrados productos vencidos, ¿Cuáles han sido las razones por las que considera que sucedió?**

**Tabla 15: Pregunta 12.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
No hay mayor movimiento y publicidad	9	29.03%
Incumplimiento de los procesos del inventario.	2	6.45%
Fecha corta de vencimiento y no se logra vender a tiempo	3	9.68%
No	8	25.81%
No revisar a tiempo.	1	3.23%
Mal ingreso de fecha de vencimiento en el sistema	2	6.45%
Por mala colocación en las vitrinas	3	9.68%
Descuido	3	9.68%
Total	31	100%

**Gráfica 12: Pregunta 12.**



**Análisis:** De acuerdo a los resultados obtenidos, el 26% de los encuestados afirmaron que no tuvieron medicamentos vencidos en los últimos doce meses. Mientras que en las demás empresas dijeron que sí. Entre las causas mencionadas está la baja rotación del inventario con un 29%, debido a problema de venta o no tienen mucha publicidad. Las siguientes causas se relacionan con la manipulación del inventario entre las que se encuentran: la mala colocación en vitrina,

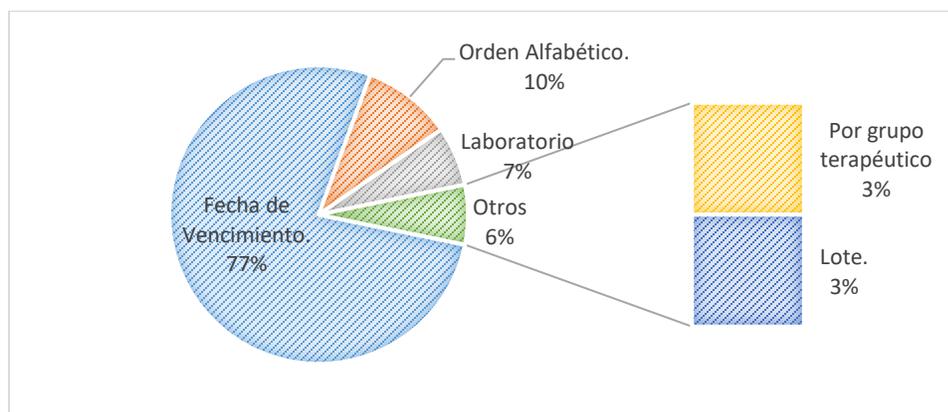
descuido de los encargados, e incumplimiento de los manuales de inventarios. Además, existe otra causa externa relacionada con la elaboración del producto, y es cuando se le establece una fecha de vencimiento corta.

### 13. ¿Cómo se ordenan los productos para la venta en bodega?

**Tabla 16. Pregunta 13.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Fecha de Vencimiento.	24	77.42%
Orden Alfabético.	3	9.68%
Laboratorio	2	6.45%
Por grupo terapéutico	1	3.23%
Lote.	1	3.23%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 13: Pregunta 13.**



**Análisis:** Entre los resultados principales se encuentra que el 77% de las personas que respondieron a la encuesta, dijeron que los productos son ordenados por fecha de vencimiento, con el fin de dar salida al producto con mayor proximidad a su caducidad. El 10% indicaron que los productos se realizan por orden alfabético porque es fácil encontrarlos al momento de realizar la venta y un 7% ordenan sus productos por fabricantes para no mezclar los pedidos entre proveedores. Para la gestión del inventario,

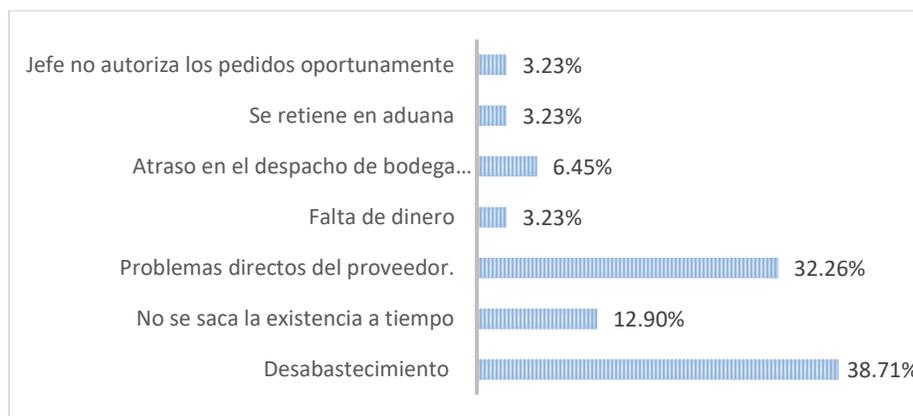
se deberá elegir la mejor forma posible que ayude a controlar y reducir problema de deterioro y caducidad.

**14. Mencione las razones por las que se pueden presentar retraso al momento de realizar los pedidos de productos para la venta:**

**Tabla 17: Pregunta 14.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Desabastecimiento	12	38.71%
No se saca la existencia a tiempo	4	12.90%
Problemas directos del proveedor.	10	32.26%
Falta de dinero	1	3.23%
Atraso en el despacho de bodega centralizada	2	6.45%
Se retiene en aduana	1	3.23%
Jefe no autoriza los pedidos oportunamente	1	3.23%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 14: Pregunta 14.**



**Análisis:** Entre los problemas de mayor frecuencia con respecto al retraso de pedidos está: El desabastecimiento por parte de proveedores o bodega central para completar y enviar el pedido, y la cual fue respondido por el 39% de los encuestados. Mientras que el 32% dicen que se debe a problemas directos del proveedor como puede ser la producción tardada del medicamento. Entre otras causas están: no tener la existencia a tiempo, lo que produce demora para realizar el pedido; problema en el despacho de

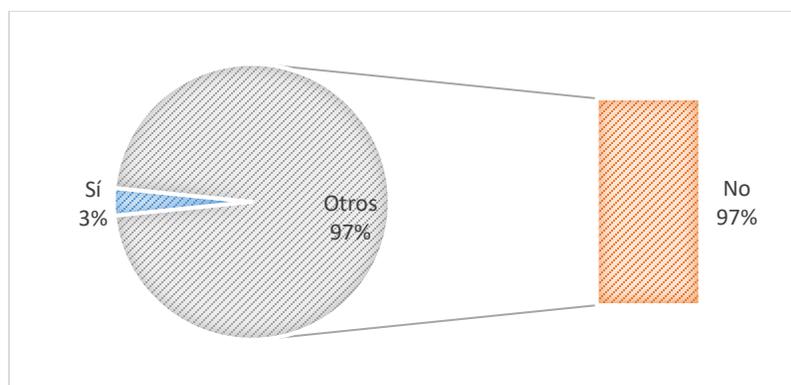
bodega; falta de disponibilidad del dinero para realizar las compras y esto sucede al no tener un control sobre los gastos y los ingresos recibidos o falta de pago a los proveedores; retención del pedido en aduana y retraso en la autorización de la orden de compra.

**15. ¿En algún momento, ha tenido problema para encontrar algún producto específico en bodega?**

**Tabla 18: Pregunta 15.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Sí	1	3.23%
No	30	96.77%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 15: Pregunta 15.**



**Análisis:** De todas las farmacias encuestadas con respecto a la dificultad de encontrar algún producto en bodega, solo una farmacia indicó que, si ha tenido la dificultad de hacerlo, y, por lo tanto, se atribuye que solo el 3% de los encuestados mantiene una bodega con falta de control y orden. Mientras que el 97% restante, aplican correctamente la gestión de control y orden de sus inventarios en bodega. Conocer las afirmaciones de las empresas que mantienen una bodega controlada y ordenada ayudara a establecer mejor una política de gestión de inventario a través de los resultados

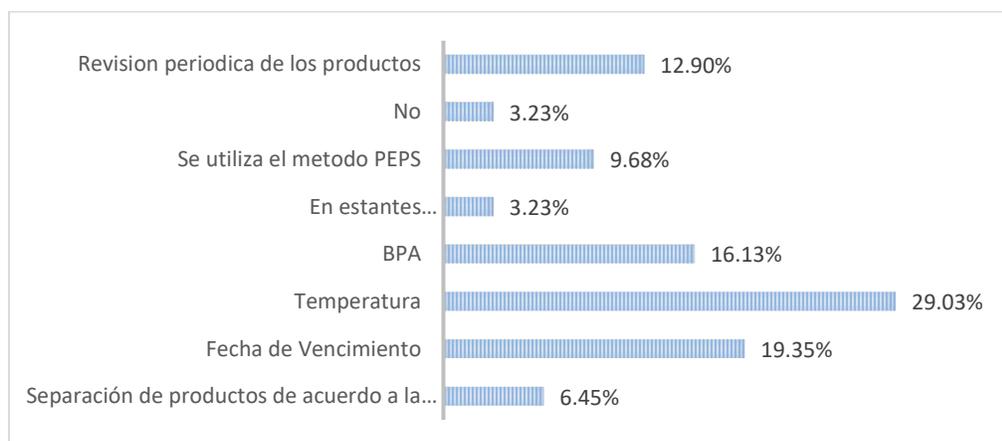
obtenidos con las preguntas 13 y 16 de la encuesta a fin de ser lineamientos a seguir para el resto de farmacias del municipio de San Salvador.

**16. ¿Si existen normas, reglas o procedimientos para el almacenamiento de los productos, podría mencionar algunas de ellas?**

**Tabla 19: Pregunta 16.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Separación de productos de acuerdo a la categoría terapéutica	2	6.45%
Fecha de Vencimiento	6	19.35%
Temperatura	9	29.03%
BPA	5	16.13%
En estantes, dentro de cajas	1	3.23%
Se utiliza el método PEPS	3	9.68%
No	1	3.23%
Revisión periódica de los productos	4	12.90%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 16: Pregunta 16.**



**Análisis:** Se indago sobre los procedimientos que las farmacias utilizan para una mejor manipulación y control de sus inventarios. Con el fin de ser lineamientos a seguir dentro de las políticas para la gestión de inventarios. Entre las respuestas con mayores porcentajes se encuentra: Adecuación y control de temperatura, control de fecha de vencimiento, buenas prácticas de almacenamiento, revisión periódica de los productos y

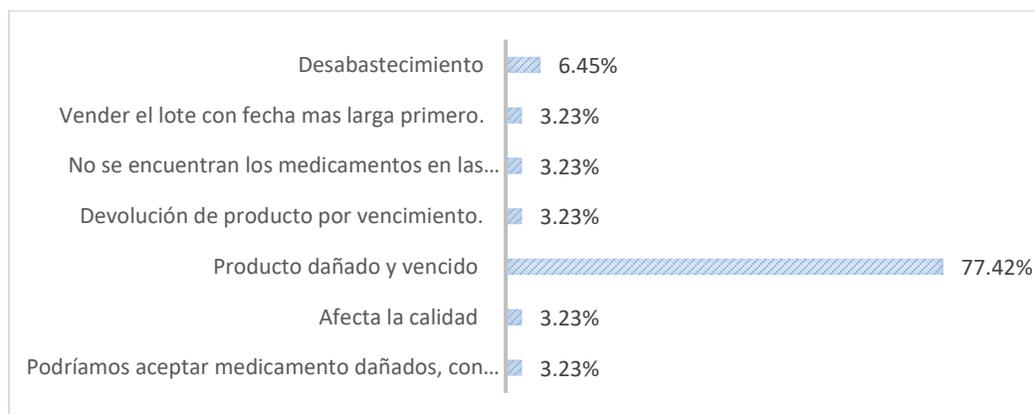
uso del método PEPS. Todos los procedimientos son importantes, pero se deberá considerar aquellos con porcentajes más alto y que incidan mejor con los resultados obtenido de la pregunta 15 de la encuesta.

**17. ¿Cuáles podrían ser los inconvenientes que se presentarían al no seguir las normas, reglas o procedimientos para el almacenamiento de los diferentes productos?**

**Tabla 20: Pregunta 17.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Aceptación de medicamento dañados, fecha corta de caducidad.	1	3.23%
Afecta la calidad	1	3.23%
Producto dañado y vencido	24	77.42%
Devolución de producto por vencimiento.	1	3.23%
No se encuentran los medicamentos en las bodegas	1	3.23%
Vender el lote con fecha más larga primero.	1	3.23%
Desabastecimiento	2	6.45%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 17: Pregunta 17.**



**Análisis:** Lo anterior permite reconocer el problema de no seguir los procedimientos para un adecuado almacenamiento de los productos. La mayoría de personas encuestadas (77%), concuerdan que al no cumplir con los requisitos para su almacenaje el producto puede dañarse y se puede vencer antes del tiempo establecido. Y

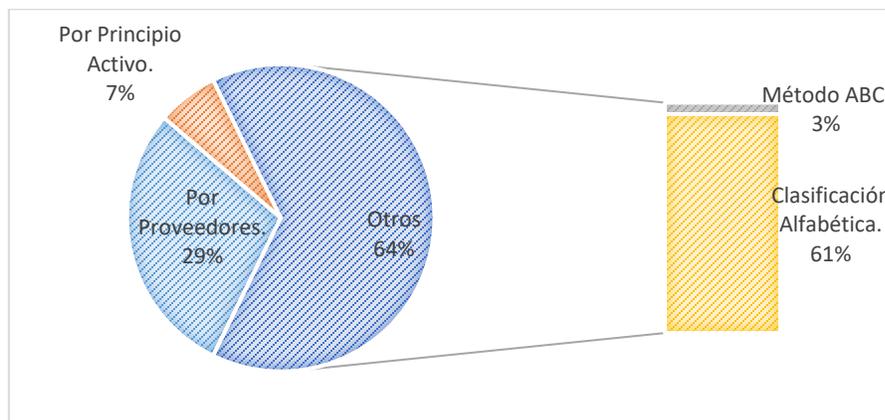
aproximadamente un 13% de los encuestados mencionan que los medicamentos perderían calidad, devoluciones con mayor frecuencia de los clientes, existencia irreal en bodega y venta de producto sin seguir el método PEPS (primero en entrar, primero en salir).

### 18. ¿Cómo clasifican sus productos en vitrina?

**Tabla 21: Pregunta 18.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Por Proveedores.	9	29.03%
Por Principio Activo.	2	6.45%
Método ABC.	1	3.23%
Clasificación Alfabética.	19	61.29%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 18: Pregunta 18.**



**Análisis:** El 61% de las empresas encuestadas, ordenan sus productos en vitrina por orden alfabética, esto sugiere que con esta clasificación los productos tienen un mejor control, orden y fácil de ubicar al momento de realizar la venta. No obstante, el 29% de las demás farmacias lo hacen por proveedores, esto puede deberse al hecho de realizar sus pedidos a los diferentes proveedores con la facilidad de conocer existencias y cantidades de compra sin mezclar un proveedor con otro. Entre otras formas de clasificación con menor porcentaje de respuesta esta: el método ABC y el principio activo, este último

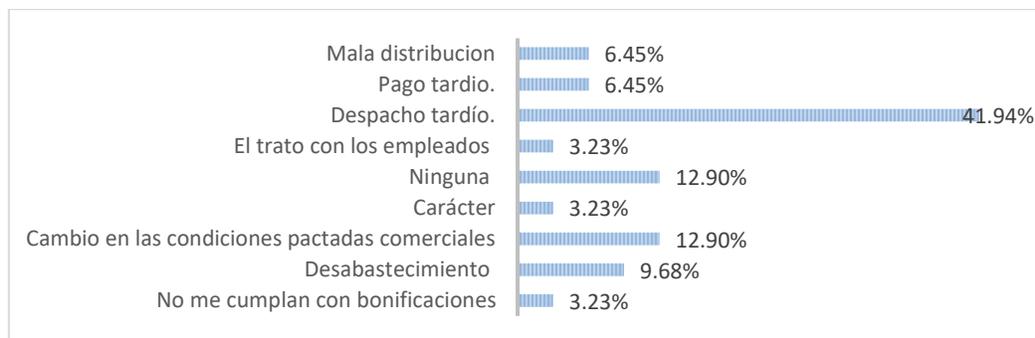
consiste en clasificar una serie de productos de distinta marca o proveedor de acuerdo a su composición química, lo cual es conveniente al momento de realizar la venta y ofrecer medicamentos con la misma indicación médica.

### 19. ¿Qué factores o causas pueden afectar su relación con los proveedores?

**Tabla 22: Pregunta 19.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
No me cumplan con bonificaciones	1	3.23%
Desabastecimiento	3	9.68%
Cambio en las condiciones pactadas comerciales	4	12.90%
Carácter	1	3.23%
Ninguna	4	12.90%
El trato con los empleados	1	3.23%
Despacho tardío.	13	41.94%
Pago tardío.	2	6.45%
Mala distribución	2	6.45%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 19: Pregunta 19.**



**Análisis:** Es importante conocer la relación existente entre las empresas y sus proveedores, ya que puede influir de forma negativa o positiva el abastecimiento de inventario. De acuerdo a la encuesta el 42% de las farmacias indican que la relación con sus proveedores puede ser afectada cuando se tardan al momento de despachar, mientras que el 45% afirman que su relación es afectada por desabastecimiento en las bodegas de los proveedores, la mala distribución de la ruta, cambio en las condiciones comerciales

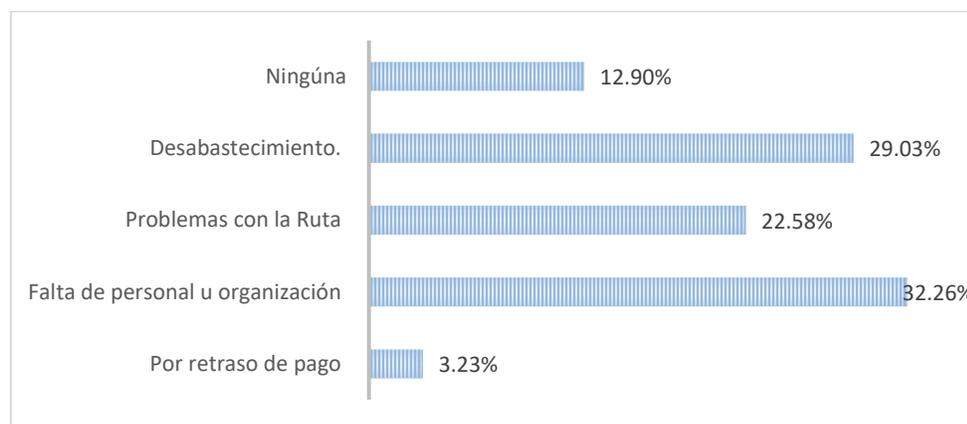
pactadas inicialmente, pésima atención de los proveedores, incumplimiento de bonificaciones por volúmenes de compras y falta de pago a los proveedores.

**20. Favor, mencionar algunas de las razones por las cuales considera que sus proveedores han tenido retraso en la entrega de los medicamentos:**

**Tabla 23: Pregunta 20.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Por retraso de pago	1	3.23%
Falta de personal u organización	10	32.26%
Problemas con la Ruta	7	22.58%
Desabastecimiento.	9	29.03%
Ninguna	4	12.90%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 20: Pregunta 20.**



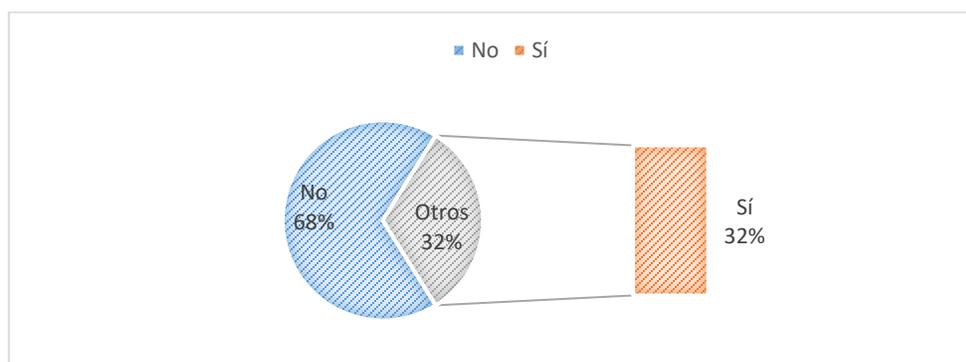
**Análisis:** En cuanto al retraso de pedidos por parte del proveedor, las farmacias afirman que se debe a la falta de personal para despachar, mala organización, sin medicamentos en bodega para despachar y por la mala distribución de la ruta, siendo estos las respuestas con mayores porcentajes, mientras que el 3% aproximadamente mencionan que la falta de pago a los proveedores genera retención en la entrega de los pedidos.

## 21. ¿Los medicamentos se encuentran en más de una ubicación u establecimientos?

**Tabla 24: Pregunta 21.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
No	21	67.74%
Sí	10	32.26%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 21: Pregunta 21.**



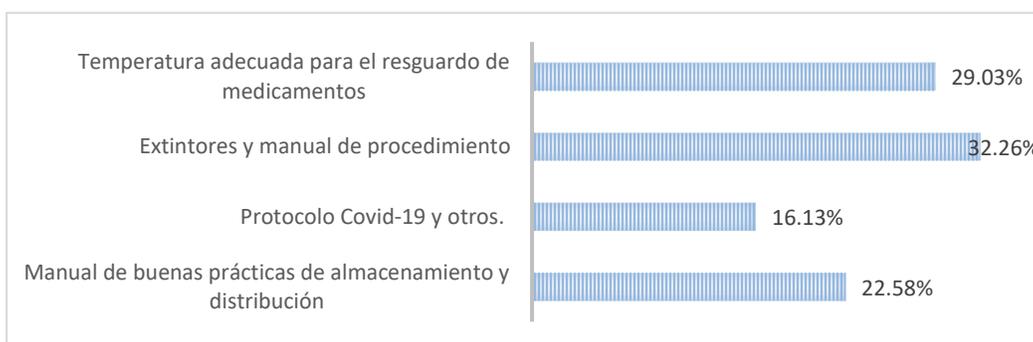
**Análisis:** Entre el total de los encuestados el 32% pertenece a cadenas de farmacias dentro del municipio de San Salvador, por lo cual, cuentan con más de un establecimiento. Mientras que el 68% restante respondieron que sus medicamentos no se encuentran en otros establecimientos, lo que indica que son farmacias que poseen solo un local. Conocer el dato anterior permite establecer el tipo de política para la gestión de inventario que cuenten con uno o más establecimiento y que a su vez indican el volumen de inventario que se debe manipular y controlar.

## 22. ¿Qué medidas de seguridad posee la farmacia para el personal y los productos?

**Tabla 25: Pregunta 22.**

Respuestas	Cantidades	Porcentaje
Manual de buenas prácticas de almacenamiento y distribución	7	22.58%
Protocolo Covid-19 y otros.	5	16.13%
Extintores y manual de procedimiento	10	32.26%
Temperatura adecuada para el resguardo de medicamentos	9	29.03%
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100%</b>

**Gráfica 22: Pregunta 22.**



**Análisis:** Entre las medidas de seguridad que las farmacias tienen para el personal y los medicamentos se encuentran: manual de buenas prácticas de almacenamiento y distribución con un 23% de los encuestados, protocolo covid-19 mencionado por el 16%, un 32% dijeron tener extintores y manuales de procedimientos para primeros auxilios y un 29% cumplen con temperatura adecuada para el resguardo de los productos. El tipo de pregunta es abierta, por lo cual, las personas encuestadas de las diferentes empresas, respondieron lo que ellos conocían y recordaban, esto quiere decir que a pesar de solo el 16% mencionaron el protocolo covid-19, no indica que el resto de empresa no lo aplique ya que cada persona respondió a su criterio he inclusive se hallaron con la dificultad de no comprender la pregunta.

## **2.6. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL SOBRE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS EN LAS FARMACÍAS.**

En la encuesta realizada a una muestra de 31 empresas del sector farmacéutico de la ciudad de San Salvador, que se dedica a la comercialización de productos terminados, el 74% manifestaron que no poseen un manual con políticas que guíen sus procedimientos de compras y administración del inventario, lo que implica la posibilidad de tener una gestión ineficiente en cuanto a las órdenes de pedidos y los tiempos de reabastecimiento. Además, no existe un lineamiento estandarizado con respecto a la autorización de las ordenes de compras, ya que cada establecimiento dispone realizarlo de acuerdo a lo que ellos consideran conveniente. Así mismo, se debe establecer el método para pronosticar la demanda y calcular las cantidades requeridas con base a las ventas históricas, siendo el promedio simple el más aceptado por las farmacias. Sin embargo, este método es utilizado de manera errónea ya que, el 48% de las empresas afirmaron tener problemas de desabastecimiento en las bodegas, debido a no establecer adecuadamente los niveles de máximos y mínimos en inventarios, y al no poseer un stock de seguridad para suplir las demandas extraordinarias. Por otra parte, se determinó que el acceso a la bodega es realizado por diversos empleados, lo que imposibilita el control, manejo y resguardo de los productos.

Por lo tanto, se establecen las siguientes políticas que permitan mejorar la administración y gestión del inventario, por medio de una serie de lineamientos que ayuden a la adquisición, almacenamiento, control y resguardo de los productos.

**CAPÍTULO III. POLÍTICAS PARA LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE  
INVENTARIOS PARA EMPRESAS COMERCIALES DEL SECTOR  
FARMACÉUTICO.**

**ÍNDICE**

SECCIÓN I: POLÍTICAS GENERALES .....	59
SECCIÓN II: DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA.....	60
SECCIÓN III: ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS TERMINADOS .....	62
SECCIÓN IV: SISTEMA DE INVENTARIOS.....	68
SECCIÓN V: MÉTODOS DE COSTEO.....	69
SECCIÓN VI: CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO.....	70
SECCIÓN VII: RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS... ..	73
SECCIÓN VIII: ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE LOS PRODUCTOS.....	75
SECCIÓN IX: DEVOLUCIÓN DE LOS PRODUCTOS (CLIENTES Y PROVEEDORES) .....	78
SECCIÓN X: SEGURIDAD Y RESGUARDO DE LOS MEDICAMENTOS.....	80

### **3.1. OBJETIVOS.**

#### **3.1.1. GENERAL.**

Elaborar políticas para la administración y gestión de inventarios dirigidas a las empresas comerciales del sector farmacéutico, con el objetivo de mejorar el sistema de abastecimiento, el manejo y control de los productos, así como la determinación de métodos de costeos, a fin de reducir las obsolescencias, averías o pérdida de los artículos.

#### **3.1.2. ESPECÍFICOS.**

- a) Identificar a través de un flujograma las secciones que abarcan los elementos relacionados a la administración y gestión de inventarios, con el objeto de desarrollar las políticas de forma ordenada, comprensiva y ser aplicada de manera lineal partiendo desde las políticas generales hasta las políticas específicas para cada sección.
  
- b) Establecer políticas de inventarios que apoye a la gestión de compra y al sistema de abastecimiento de productos terminados para determinar la demanda, los niveles de stock y las cantidades de pedidos para evitar que se eleven los costos por almacenamientos y la ineficiencia en bodega al mantener productos con baja rotación o venta.

- c) Definir políticas dirigidas al manejo de los artículos físicos y control del inventario, con el fin de reducir o evitar las obsolescencias y averías de productos, así como también delimitar las políticas de seguridad para el resguardo de los mismos.
  
- d) Procurar que las políticas descritas en este documento sean claras y con procedimientos de fácil aplicación para cualquier empresa farmacéutica que desee utilizarla, y ser una guía para decidir el sistema de inventario a usar y los métodos de costeo a considerar.
  
- e) Considerar la recepción de mercancía y devolución de productos en el desarrollo de las políticas, con el objetivo de describir los procedimientos que se deberán tomar en la administración de los inventarios.

### 3.2. FLUJOGRAMA DE POLÍTICAS SOBRE LA ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS.

Se presenta de manera gráfica la estructura de las políticas sobre la administración y gestión de inventarios.

Grafica 23: Flujoograma de políticas.



### **3.3. POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE INVENTARIOS.**

Las secciones a continuación, contienen una serie de políticas dirigidas a los elementos identificados en el estudio, los cuales se han descrito en el flujograma anterior, siguiendo un orden establecido, de modo que se aplique de manera congruente según los procesos que intervienen en la administración y gestión de inventarios.

#### **3.3.1. SECCIÓN I. POLÍTICAS GENERALES.**

- a) Las políticas detalladas en cada sección buscan ser un apoyo para la administración y gestión de inventarios, comenzando desde la determinación de la demanda, abastecimiento de bodega, recepción de productos, sistema de inventarios, control interno, resguardo y seguridad. De manera que sea una guía en las actividades y acciones a desarrollar por parte de las personas encargadas y que intervienen en todos los procesos relacionado a los inventarios de productos terminados en las empresas comerciales farmacéuticas. Estas políticas deberán ser revisadas y actualizadas anualmente o cuando la alta dirección de la empresa lo considere conveniente, y para el cual, el regente de la farmacia será el responsable de su revisión y actualización.

Las políticas deben de ser siempre autorizadas por la alta dirección de la sociedad cada vez que sean actualizadas y no podrán ser ejecutadas sin su debida aprobación.

- b) Una vez, que se haya otorgado la autorización se deberá brindar las herramientas necesarias para facilitar la implementación de las políticas, así como el software que permitan la actualización constante de los movimientos de saldos de los productos, capacitaciones al personal sobre la gestión de inventarios y reproducción interna del documento que contienen las normativas a utilizar.

### **3.3.2. SECCIÓN II. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA.**

- a) Se deberá utilizar un método de pronóstico a corto plazo para calcular la demanda de los artículos que se tienen en inventarios, ya que se establece que es de tipo independiente, debido a que las ventas realizadas en las empresas comerciales de productos farmacéuticos son a consumidores finales, lo que indica que las fluctuaciones en la demanda dependerán del número de clientes que solicitan los productos de manera individual.
- b) Como método de pronóstico a corto plazo se debe utilizar el de promedio simple considerando las ventas pasadas para calcular las ventas futuras y para el cual, se debe obtener una media aritmética de la serie de ventas diarias históricas.

#### **Procedimiento:**

- Se debe tener un registro de las ventas diarias, tanto en unidades físicas como en cantidades monetarias, de tal manera que se pueda obtener las cantidades vendidas durante un periodo anterior, ya sea por días, por semana, mensual o de acuerdo a la conveniencia del responsable en efectuar dicho calculo.

El registro puede ser de forma manual o por medio de software del cual se pueda extraer la información.

En el ejemplo siguiente, se tiene el registro mensual de venta del producto A, y del cual, se calculará la venta del próximo mes como sigue:

Tabla 26: Ventas Mensuales del producto A.

<b>Fechas</b>	<b>Venta</b>	<b>Unidades</b>
Mayo	\$ 600.00	300
Junio	\$ 730.00	365
Julio	\$ 620.00	310
Agosto	\$ 514.00	257
Septiembre	\$ 700.00	350
<b>Total</b>	<b>\$ 3,164.00</b>	<b>1,582</b>

- Posteriormente, se tendrá que obtener la media aritmética de la serie de datos histórico, el resulta será la venta promedio de los periodos anteriores y será multiplicado por el periodo futuro que se desea proyectar. De modo que, para el ejemplo anterior:

$$\begin{array}{l} \text{Venta Promedia} \\ \text{mensual de las unidades} \\ \text{físicas} \end{array} = \frac{300 + 365 + 310 + 257 + 350}{5} = 316.4$$

Lo anterior indica que la venta proyectada para el mes de octubre del producto A, es aproximadamente de: 316 unidades.

- c) Considerar los datos de las ventas históricas para establecer los máximos y mínimos en inventarios, el cual se desarrolla en la sección III sobre el sistema de abastecimiento de productos terminados.

### 3.3.3. SECCIÓN III. ABASTECIMIENTO DE PRODUCTOS

#### TERMINADOS.

- a) Para evitar el desabastecimiento de la bodega y no elevar los costos de productos almacenados de baja rotación en inventarios, el encargado de compras deberá realizar los pedidos una o dos veces por semana, por medio del **punto de pedido (Pp)** o **punto de reorden (Pr)**, emplear los cálculos de **máximos y mínimos**, así como también, será necesario obtener la información de las **existencias actuales** y el **promedio simple de las unidades vendidas históricas** para determinar las cantidades a solicitar.
- b) Para calcular los parámetros descrito en el literal a), el encargado de compras o la persona responsable de realizar los pedidos, deberá obtener previamente la siguiente información:
- Cmn: consumo mínimo diario.
  - Tr: Tiempo de reposición de inventarios en días, es decir, el tiempo que un proveedor tarda para entregar el producto.
  - Cp: Consumo medio diario.
  - Cmx: Consumo máximo diario
  - E: Existencia actual.

La información anterior se extraerá de los registros de ventas del negocio, será necesario utilizar la misma unidad de medida y en lo particular se recomienda que sea en días. Con respecto al tiempo de reposición de inventario, se tiene que conocer el lapso de entrega de los proveedores. Mientras que la existencia actual es el conteo de las unidades físicas al momento de realizar los cálculos.

- c) El consumo mínimo diario (Cmn) se calculará a partir de las ventas diarias de la empresa, y será la cantidad mínima del producto vendido en un día específico durante un periodo determinado.

Por ejemplo, en un periodo de 7 días, el Cmn del producto “A” es de 4 unidades, porque fue la menor cantidad vendida en un día específico, mientras que en los 6 días restante la venta diaria fue mayor a dicho valor.

Tabla 27: Ventas en unidades del producto A.

<b>Días</b>	<b>Venta Unidades Físicas</b>
1	10
2	6
<b>3</b>	<b>4</b>
4	7
5	9
<b>6</b>	<b>12</b>
7	8
<b>Total</b>	<b>56</b>
<b>Promedio</b>	<b>8</b>

- d) El consumo medio diario (Cp) será el promedio de la venta diaria del producto durante un periodo. El cual se obtiene dividiendo la venta total entre el total de los días.

Por ejemplo: en una semana, el Cp en unidades físicas del producto “A” es de 8 unidades. La cual se obtuvo dividiendo el total de la venta de 56 unidades entre 7, que es el total de los días de la semana. (Ver tabla 27: Ventas Físicas del Producto “A”)

- e) El consumo máximo diario (Cmx), será la cantidad máxima del producto “A” que se vendió en un día específico durante un periodo determinado.

Por ejemplo: en un periodo de 7 días, el Cmx del producto “A” fue de 12 unidades, porque fue la mayor cantidad vendida en un día específico, mientras que en los 6 días restante la venta diaria fue menor de dicho valor. (Ver tabla 27: Ventas Físicas del Producto “A”)

- **Determinación de los máximos y mínimos en inventarios.**

- f) La farmacia deberá establecer su stock mínimo a fin de evitar el desabastecimiento del inventario en la bodega, y para el cual, se podrá calcular por medio de la siguiente formula:

**Existencia mínima (Emn) = Consumo mínimo diario (Cmn) \* Tiempo de reposición de inventario (Tr).**

Por ejemplo:

El Cmn de los últimos 7 días del producto “A” es de 4 unidades, y el tiempo de reposición del inventario (Tr) es de 2 días, es decir que el proveedor tarda 2 días para entregar el producto. Por lo tanto, se estima que la existencia mínima (Emn) será:

$$\text{Emn} = \text{Cmn} * \text{Tr}$$

$$\text{Emn} = 4 * 2$$

$$\text{Emn} = 8 \text{ unidades}$$

Esto indica que bodega debe mantener como mínimo 8 unidades, ya que el proveedor entregará la mercancía en un lapso de 2 días, y se procura que el inventario no llegue a cero.

- g) Calcular el stock máximo en inventario, ayudara a conocer hasta qué punto se debe comprar y almacenar los diferentes productos para la farmacia, a fin de optimizar los costos de almacenamientos y prevenir la obsolescencia de productos. Para determinar el stock máximo en inventario se deberá utilizar la siguiente formula.

$$\text{Existencia máxima (Emx)} = [\text{Consumo máximo diario (Cmx)} * \text{Tiempo de reposición del inventario (Tr)}] + \text{Existencia mínima (Emn)}$$

Por ejemplo:

Siguiendo con los ejemplos anteriores se tiene que el consumo máximo diario (Cmx) del producto “A” durante los últimos 7 días es de 12 unidades, mientras que el tiempo de reposición del inventario se ha dispuesto que es de 2 días. Se tiene también que la existencia mínima (Emn) o el stock mínimo del inventario es de 8 unidades. Por lo tanto:

$$\text{Emx} = (\text{Cmx} * \text{Tr}) + (\text{Emn})$$

$$\text{Emx} = (12 * 2) + 8$$

$$\text{Emx} = 32$$

Lo que indica que 32 unidades es lo que se debe mantener en bodega como stock máximo durante 7 días.

- **Determinación del inventario de seguridad y punto de pedido (Pp).**

- h) El inventario de seguridad es la cantidad extra de medicamentos que se debe mantener en bodega, adicional al stock mínimo con el objetivo de poder hacer frente a eventos imprevistos como variación en la demanda o entrega tardía del proveedor. Y para el cual, se utilizará la siguiente formula:

**Stock de seguridad (SS) = (tiempo de entrega con retraso – tiempo de entrega normal) \* Consumo medio diario (Cp)**

Por ejemplo:

Para calcular el stock de seguridad (SS) del producto “A”, se tiene que el Cp durante 7 días es de 8 unidades, que el tiempo de entrega normal del proveedor es de 2 días y que el tiempo de entrega con retraso es de 3 días. Por lo tanto, el inventario de seguridad será:

$$SS = (3-2) * 8$$

$$SS = 8$$

Lo que indica que durante la semana se debe tener un inventario de seguridad de 8 unidades adicional al stock mínimo ya que, en caso que el proveedor no cumpla con el tiempo de entrega o la demanda del producto sea mayor de lo esperado, se pueda atender a los clientes.

- i) Será necesario establecer el punto de pedido o punto de reorden para identificar el momento de realizar un nuevo pedido, para evitar el desabastecimiento de la bodega. Siendo la formula a utilizar, la siguiente:

**Punto de pedido (Pp) = (Consumo medio diario [Cp] \* Tiempo de reposición de inventario [Tr]) + Existencia mínima (Emn)**

Por ejemplo:

El Cp durante 7 días para el producto “A” es de 8 unidades, el Tr es de 2 días, mientras que el Emn es de 8. Por lo tanto, el punto de pedido será:

$$Pp = (8*2) + 8$$

$$Pp = 24 \text{ unidades}$$

Lo que indica que cuando el inventario del producto “A” sea de 24 unidades, se debe realizar una nueva orden de pedido al proveedor.

- **Determinación de la cantidad de pedido**

- j) Las cantidades requeridas de los productos para abastecer la bodega se deberá calcular haciendo uso de la siguiente formula:

$$\text{Cantidad de pedido (CP)} = \text{Existencia máxima (Emx)} - \text{Existencia actual (E)}$$

Por ejemplo, se supone que para el producto A, la existencia máxima o el stock máximo que se debe tener en bodega es de 32 unidades para 7 días y la existencia actual es de 19 unidades, entonces la cantidad a pedir será:

$$CP = Emx - E$$

$$CP = 32 - 19$$

$$CP = 13 \text{ unidades.}$$

La cantidad de pedido a solicitar es de 13 unidades para reabastecer el inventario del producto A al stock máximo establecido.

- k) Una vez que se haya calculado la cantidad de pedido (CP) para abastecer la bodega, será importante evaluar las presentaciones de los medicamentos y las cantidades que el proveedor puede despachar, con el fin de aproximar el CP en mayor o en menor cuantía para solicitar los productos.
- l) Se deberá realizar todas las compras necesarias para abastecer la bodega cuando el inventario de los medicamentos sea igual o menor al punto de pedido que la farmacia establezca, de modo que se pueda continuar con las operaciones normales de la empresa.

- m) Todas las ordenes de compras deberán ser aprobadas por el jefe inmediato del encargado de compra, que la alta gerencia haya establecido como responsable.
- n) La persona encargada de compras deberá mantener disponible una base de datos actualizados de los proveedores, catálogo de productos, precio y bonificaciones de cada uno de ellos.
- o) Las compras se solicitarán al proveedor que brinde la mejor relación entre el costo-beneficio para la entidad, tomando en cuenta factores como el precio, plazo para realizar el pago, tiempo de entrega y la calidad de los productos.
- p) Al momento de empezar relaciones comerciales con un nuevo proveedor, se deberá realizar todas las negociaciones necesarias para solicitar un plazo de pago a crédito.
- q) Todas aquellas compras para el cual no se tenga un proveedor en específico, se deberá realizar un mínimo de tres cotizaciones a diferentes empresas y seleccionar la mejor opción.
- r) La persona encargada de compras deberá tomar en cuenta las bonificaciones ofertadas por los suministradores de medicamentos, logrando obtener la mejor relación entre el costo-beneficio para la farmacia.
- s) Se deberá actualizar los máximos y mínimos del inventario, así como el punto de reorden y el stock de seguridad de acuerdo a la variación de la demanda durante un mes, o durante el tiempo que la empresa considere conveniente.

#### **3.3.4. SECCIÓN IV. SISTEMA DE INVENTARIOS.**

- a) Se deberá utilizar el sistema de inventario continuo, debido a que este permite mantener un mayor control sobre las existencias reales en la bodega. Ya que,

obliga a actualizar los importes de los inventarios cada vez que se realiza una transacción de compra o ventas.

- b) Para aplicar el sistema descrito anteriormente, se deberá utilizar un software en el que se registre todos los movimientos del inventario, desde las entradas y las salidas como de los traslados de bodega.
- c) Es recomendable asignar a una persona que realice, al menos una vez por semana, conteo físico del inventario de forma selectiva mediante muestras y comparar las existencias reales con los registros del sistema.
- d) Únicamente se podrá utilizar el sistema de inventario periódico en pequeños negocios donde los volúmenes de inventarios es menor comparado a las grandes empresas farmacéuticos.
- e) Las farmacias que utilicen el sistema de inventario periódico, deberán llevar el registro de todos los movimientos de entrada y salida de productos haciendo uso de las tarjetas Kardex, el cual podrá ser físicas o por medio de un sistema informático según la convención del negocio.

### **3.3.5. SECCIÓN V. MÉTODOS DE COSTEO.**

- a) Para la valuación del inventario se utilizará el método de costeo PEPS, es decir, **Primeras Entradas - Primeras Salidas**, de modo que el costo de los medicamentos que salgan del inventario, serán establecido conforme a las primeras compras que se ingresaron a bodega y al sistema.
- b) El costo de venta y el inventario final será igual al final del periodo cuando se utilice el sistema de inventario continuo y el método PEPS, ya que, los saldos en el inventario se estarán actualizando constantemente.

- c) Sí la farmacia decide utilizar el sistema de inventario periódico con el método PEPS, se considerará que el costo de venta de los bienes vendidos será de aquellos productos con más antigüedad.
- d) A inicio del periodo se tendrá que establecer el inventario inicial, y los costos de ventas estarán conformados por el valor de las primeras compras.
- e) Para establecer el costo del inventario final, se identificará las últimas compras realizadas en el periodo.

### **3.3.6. SECCIÓN VI. CONTROL INTERNO DEL INVENTARIO.**

- a) Utilizar el punto de reorden (PR) evita que el inventario se reduzca a cero, ya que, se realizara un nuevo pedido al momento en que las cantidades de los productos en bodega sea igual o menor al PR. Al mismo tiempo, permite calcular la cantidad optima del pedido con el fin de no elevar los costos de almacenamiento.
- b) Identificar los productos por medio de la distribución ABC tomando en consideración el movimiento de venta que posean los artículos, y por lo tanto se debe asignar los medicamentos de mayor rotación en las ventas dentro de la categoría A, posteriormente clasificar como categoría B aquellos con una rotación o venta media y, por último, en la clasificación C estarán los de baja rotación. Esto debido a que todos los productos que contribuyan sustancialmente al margen de ganancias se situarían en la primera categoría, mientras que aquellos productos con una menor contribución en las ventas se colocarían en la última categoría. De modo que, al momento de realizar los pedidos sea considerada la última categoría para evitar el exceso de costo de

almacenamiento e ineficiencia en la inversión de medicamentos con poca demanda.

- c) El personal autorizado para acceder a la bodega serán los encargados de recibir y despachar los medicamentos y que dependiendo del tamaño del negocio podrá ser entre 1 a 3 bodegueros de acuerdo a la necesidad de la empresa.
- d) Todo ingreso de producto al inventario tendrá como respaldo su comprobante de crédito fiscal (ccf) o la factura de compra, según sea el caso.
- e) En los establecimientos, toda salida de medicamento se realizará mediante la venta y el comprobante de dicho movimiento será la factura, ticket fiscal o el ccf emitido al cliente. Para las bodegas centralizadas en las cadenas de farmacias, se deberá imprimir o emitir una hoja de salida por los artículos que soliciten cada sucursal.
- f) Los traslados de medicamentos de una bodega a otra, serán respaldados a través de una hoja impresa del sistema que refleje dicho movimiento, y en caso que los pequeños comercios farmacéuticos no posean un sistema, se deberá documentar a través de un reporte escrito que permita su justificación, así como el control del mismo. Todo traslado que se realice del inventario entre bodegas será autorizado por el jefe inmediato de acuerdo a la organización jerárquica de la empresa.
- g) Una persona de auditoría interna, será responsable de realizar conteo físico y control de los inventarios de la farmacia, y en caso de tener varios establecimientos, se realizará auditoría tanto en la bodega central como en las

bodegas de sucursales, para constatar que las cantidades reflejadas en sistema coincidan con las existencias almacenadas.

- h) Se deberá imprimir un reporte de las existencias del inventario que se encuentren en el sistema al momento de hacer el conteo físico de los productos y con la cual se realizará la comparación de las cantidades reales y las impresas, a fin de obtener las discrepancias entre los mismos.
- i) Antes de extraer la información del sistema sobre las existencias de los inventarios, será necesario que los saldos por entradas, salidas y traslados de productos entre bodegas se encuentren debidamente actualizados para evitar contratiempos y discrepancias por registros inadecuados.
- j) El personal de bodega deberá garantizar al momento de realizar el conteo del inventario que los productos se encuentren debidamente ordenados y para el cual se sugiere emplear la siguiente distribución:
  - Ordenar los productos en los estantes por marcas farmacéuticas, a fin de identificar los productos de acuerdo a su proveedor.
  - Luego, ordenar dichos productos por lote y en orden alfabético para facilitar la identificación de cada uno de ellos.
  - Posteriormente emplear, en cada uno de los lotes el método PEPS, de modo que los productos queden colocados según su fecha de caducidad.

Se recomienda, que al momento de ordenar los medicamentos, se consideren espacios de entre 3cm a 5cm de separación para evitar la mezcla de los mismos.

- k) Sera responsabilidad del personal de bodega mantener un control de sus inventarios, por lo cual se les recomienda que ellos mismo deban realizar

conteos físicos del inventario de forma periódica al menos dos veces por semana y de forma selectiva, con el fin de identificar oportunamente problemas en los registros y minimizar las discrepancias que puedan existir al momento de llegar el personal de auditoría a contar y ajustar el sistema.

- l) El auditor interno deberá presentar a contabilidad, así como al jefe inmediato del área de bodega, un reporte sobre las discrepancias encontradas en el inventario con las justificaciones que se puedan presentar; luego deberá aprobarse los ajustes necesarios en los registros, según sea el caso.
- m) Los ajustes del inventario serán realizados por una persona que la alta dirección designe entre el personal de bodega, compras o del departamento de contabilidad, los cuales dejarán constancias de los ingresos y las salidas para el cuadro del inventario.

### **3.3.7. SECCIÓN VII. RECEPCIÓN DE MERCANCIAS.**

- **Recepción de medicamentos.**
  - a) Al momento de recibir los medicamentos, será responsabilidad del personal de bodega revisar que estén en perfectas condiciones, a su vez, verificar que los productos solicitados por el comprador, tanto en cantidades y presentación, sean los mismos que el proveedor entrega y que su comprobante fiscal este correcto.
  - b) Cuando se haya recibido la mercancía en bodega, el comprobante fiscal se entregará a la persona encarga de compras, ya que será la responsable de realizar los registros de recepción en el sistema, es decir que deberá dar ingresos a los productos adquiridos.

Esto es debido a que el comprador conocerá el producto solicitado, así como las diferentes presentaciones y codificaciones existentes en el sistema.

- c) Todas las compras deberán ser respaldadas con los documentos fiscales correspondientes y sus respectivas ordenes de compras debidamente autorizadas.
  - d) La entrega de quedan a los proveedores, se hará en un día específico de la semana por el encargado de compra, con el fin de optimizar las actividades y funciones que desempeñe; y para el cual, al momento de pactar la negociación con los proveedores, será necesario indicarle el día establecido.
  - e) Todos los movimientos de entradas y salidas del inventario en el sistema, se realizarán diariamente, para evitar la demora en las actualizaciones de los saldos y tener un mejor control en los mismos.
- **Proceso de recepción.**
    - f) Los primeros productos que el personal de bodega tendrá que recibir al momento de atender a los proveedores, serán aquellos que necesiten mantener su cadena de frío, para garantiza su calidad e integridad, de acuerdo a las buenas prácticas de distribución y almacenamiento (BPDA).
    - g) Posteriormente, se recibirá los medicamentos controlados, el cual deberá respaldarse con los permisos concedidos por la dirección nacional de medicamentos (DMN).
    - h) Luego, se admitirán los frascos viales, ampollas y por último aceptar todos los medicamentos que no entran en las categorías anteriores.

- i) El personal de bodega, al momento de recibir los productos farmacéuticos, deberán examinar que los proveedores cumplan con las BPDA; y que, de igual manera, dichas prácticas se empleen en la bodega misma y en el establecimiento.
- j) Solo en el caso en que bodega este pronto a un desabastecimiento total del producto, y exista un retraso en la entrega por parte del proveedor, se deberá realizar las gestiones necesarias para retirar los medicamentos en las instalaciones del proveedor. Considerando siempre la implementación de la BPDA.
- k) Para evitar que los proveedores no quieran abastecer la farmacia por motivo de pagos tardío a sus cuentas, el encargo de compras, una vez realizado el ingreso de los productos al sistema, deberá entregar todos los documentos que respalden las compras al departamento de contabilidad de manera oportuna para ser revisados y registrados a cuentas por pagar a proveedores.
- l) La persona encargada de compras deberá mantener una comunicación constante con el departamento de contabilidad, con el fin de lograr que los pagos a los proveedores se realicen en la fecha que se ha pactado y evitar la retención de los pedidos.

### **3.3.8. SECCIÓN VIII. ALMACENAMIENTO Y MANEJO DE LOS PRODUCTOS.**

- **Almacenamiento y Distribución.**

- a) Los productos deben estar colocados en los estantes y vitrinas de tal manera que se pueda realizar la limpieza de ellos de forma diaria, evitando la

acumulación de polvo y eliminando residuos de virus y bacterias que pueda haber.

- b) Los estantes en bodega deberán estar separado del suelo, a una distancia de 20 a 30 centímetros; con el objetivo de facilitar la limpieza del establecimiento. Por ningún motivo se colocarán medicamentos sobre el suelo, para evitar la contaminación del mismo.
  - c) Las pequeñas y medianas farmacias, así como las bodegas centralizadas deberán contar con un espacio el cual será destinado para aquellos productos que se encuentren vencidos, estos deberán contener la leyenda: **“Productos Vencidos”** y el comprobante de su ajuste por la salida del inventario. Así mismo, será necesario realizar un ajuste de entrada a la bodega con esta categoría.
  - d) Los medicamentos deberán almacenarse en cajas y estantes alejadas de paredes, con el fin de realizar limpieza de manera fácil en dichas áreas.
  - e) Las personas encargadas de bodega serán responsables de revisar los lotes de los productos con sus respectivas fechas de caducidad y cerciorarse que dichos productos no se encuentren vencidos, dañados o alterados.
- **Mantenimiento y Control.**
    - f) Se recomienda mantener un sistema de aire acondicionado constante en el área de bodega y en el establecimiento destinada a la venta para prevenir el deterioro de los medicamentos por una inadecuada aclimatación.
    - g) Se deberá llevar un control dos veces al día sobre la temperatura y la humedad del aire del establecimiento y principalmente donde se resguarden los

medicamentos, esta deberá adecuarse a los requerimientos mínimos establecidos por el fabricante del producto, así como también por los lineamientos descrito en la ley de medicamentos, dejando constancia de los mismos a través de un reporte físico.

- h) El mantenimiento de los equipos de refrigeración para aquellos medicamentos que requieran una cadena de frio, se debe de realizar mensualmente para evitar que se expongan a la pérdida de su principio activo.
- i) Los productos controlados deberán ser almacenados en vitrinas bajo llave, los cuales únicamente serán despachados por una persona responsable de los mismos.
- j) Se recomienda codificar cada producto y utilizar un lector de código para la venta, con el fin de evitar la entrega errónea de medicamentos a los clientes. En caso, que el comercio farmacéutico decida no utilizar una codificación para sus productos debido al costo de su implementación, deberá instruir al personal de venta y despacho sobre la forma en que los productos se encuentran ordenados y clasificados asegurando que no exista errores de entrega.
- k) Si un cliente desea que su medicamento sea preparado para su aplicación, será necesario destinar un espacio limpio que permita la manipulación de los mismo y a su vez evitar la confusión y contaminación de los productos.
- l) El control de plagas en todo el establecimiento deberá realizarse cada tres meses, para lo cual se tendrá que contratar los servicios profesionales de empresas que se dediquen a dicho trabajo.

- m) Para almacenar los diferentes tipos de ampollas o medicamentos viales, ya sean oral o inyectables, se tendrá un depósito que esté debidamente rotulado y ordenado alfabéticamente.
- n) El mantenimiento de los equipos de aire acondicionado se debe de realizar mensualmente y quedar documentado; con el objetivo de evitar el mal funcionamiento de los mismos.
- o) Las personas encargadas de despacho deberán mantener un uniforme limpio en todo momento.
- p) En las áreas destinada para almacenar los medicamentos, no se deberá consumir alimentos, con el fin de guardar la integridad de los empaques y evitar cualquier posible contaminación en los productos.

### **3.3.9. SECCIÓN IX. DEVOLUCIÓN DE LOS PRODUCTOS (CLIENTES Y PROVEEDORES)**

- a) Las devoluciones a los proveedores deberán ser respaldadas con su respectiva nota de crédito emitida por ellos y el cual será el comprobante para darle salida de los inventarios. No se podrá entregar el medicamento defectuoso al proveedor sin antes recibir la nota de crédito
- b) Las devoluciones a los proveedores deberán ser gestionadas a más tardar 24 horas después de haber recibido el producto, para evitar que sea rechazada. Es indispensable que el personal de bodega, al momento de recibir los medicamentos, realicen el chequeo e identificar las averías o anomalías que se puedan encontrar y avisar al supervisor, regente o encargado de compras.

- c) Los establecimientos que pertenezcan a cadenas de farmacias, deberán inspeccionar los productos que tengan a la venta e identificar aquellos que están a 30 días para su vencimiento, de manera que pueda solicitar cambio a bodega central, para asegurar la calidad a sus clientes.
- d) Para cambio y devoluciones por parte de los clientes, estos deberán realizarse en los próximos 90 días posterior a su compra, siempre y cuando el producto que el cliente reciba difiera de su comprobante de compra, cuando existan errores de facturación o cobros y al no entregarse en el plazo establecido, si la compra fue a domicilio.
- e) Al momento de recibir la devolución o realizar el cambio de producto a los clientes, se tendrá que revisar que el producto no haya sufrido ninguna alteración en su empaque, por lo cual deberá estar debidamente sellado y en excelentes condiciones.
- f) Toda devolución o cambio por parte de los clientes deberá ser respaldada con su factura de venta, ticket o comprobante de crédito fiscal, y no podrá recibirse si el cliente no presenta dicho documento.
- g) Por ningún motivo se podrá recibir productos que hayan sido alterados o no se encuentren en las condiciones óptimas para su venta, a modo de cumplir con la garantía de calidad y seguridad para los clientes en general.
- h) Debido a las buenas prácticas de almacenamiento y transporte, toda farmacia debe abstenerse de realizar cambios o devoluciones en medicamentos controlados, que contengan fórmulas magistrales o que se pueda categorizar como un riesgo para los clientes cuando estos pierdan su cadena de frío.

### **3.3.10. SECCIÓN X. SEGURIDAD Y RESGUARDO DE LOS MEDICAMENTOS.**

- a) La bodega de los medicamentos deberá resguardarse bajo llave. Los encargados de despachar el producto y personal autorizado, como supervisor o regente de farmacia, serán los únicos que tendrán acceso a dicha área.
- b) El establecimiento debe tener extintores en lugares de fácil acceso, en caso de producirse un incendio y será necesario que el personal sea capacitado para utilizarlos.
- c) Se sugiere a las farmacias adquirir un seguro para cualquier siniestro que pueda ocurrir, con el fin de amortiguar las pérdidas monetarias que pudieran ocasionarse.
- d) Como medida de prevención de robos, se recomienda colocar alarmas, cámaras de seguridad y personal de vigilancia para proteger a la empresa y los medicamentos. Es recomendable evaluar el costo de instalar la tecnología y el personal de seguridad por separado o contratar una empresa de servicio de seguridad que incluya todo lo anterior por una cuota quincenal o mensual.
- e) Los vigilantes del establecimiento donde se ubica la bodega centralizada, deben llevar un control de la entrada y salida de los empleados, así como también del acceso de los visitantes. El control dirigido los empleados debe incluir la revisión de mochilas, carteras, maletines u otros accesorios previniendo la extracción de productos sin autorización, con el fin de evitar el hurto a la empresa.





## CONCLUSIONES.

- a) Las empresas farmacéuticas que comercializan productos terminados al consumidor final, realizan sus pedidos para el reabastecimiento de sus bodegas de forma inadecuada, dado que no se calcula de manera correcta los niveles de stock máximos y mínimos, así como el uso del método promedio simple es implementado de manera errónea por no utilizar los datos históricos de las ventas, adicional a lo anterior, no existen stock de seguridad para suplir demandas extraordinarias, y por lo cual, la gestión de inventario tiende a ser ineficiente.
- b) El aumento de productos vencidos, averiados, la mala manipulación de los medicamentos y la falta de control sobre el resguardo de los artículos, puede provocar pérdidas monetarias a las farmacias, lo cual se refleja en el aumento de los costos de venta. Entre los costos que están relacionados con los inventarios de productos terminados son el transporte de medicamentos, seguridad en las bodegas, almacenamiento y control de los productos. Por tanto, es necesario establecer lineamientos que permitan realizar un buen manejo del inventario y reducir las pérdidas por obsolescencia o por artículos dañados.
- c) El manual de buenas prácticas de almacenamientos y distribución para productos farmacéuticos es utilizado en los diferentes establecimientos para garantizar su protección. Sin embargo, no existen estándares que indiquen la distribución y clasificación de los medicamentos en los estantes y vitrinas, así como no poseer un control sobre el personal que accede al área de bodega lo que provoca un manejo indiscriminado de los artículos. Por otra parte, es necesario definir normas claras que permitan una mejor seguridad de los productos.

### **RECOMENDACIONES.**

- a) Es importante obtener de forma adecuada el stock mínimo y máximos de los diferentes productos de las farmacias para conocer sus niveles de inventarios que se deben mantener. Para ello, es necesario que el encargado de compra obtenga acceso a toda la información relacionada al historial de venta, conocer los tiempos de entrega de los proveedores y emplear las fórmulas correspondientes para realizar los cálculos adecuados relacionado con la cantidad de pedido, punto de reorden y el stock de seguridad, el cual es un aspecto a considerar para suplir las demandas extraordinarias.
- b) Las farmacias se deben abstener de realizar pedidos fuera de las ordenes de compras iniciales y que impliquen pagos extraordinarios de transportes, a fin de no incurrir en costos adicionales. De igual manera, es necesario identificar los productos con baja rotación en el inventario y aplicar los máximos y mínimos para reducir su inversión, con el objetivo de minimizar los costos de almacenamiento. Los establecimientos deberán poseer además del personal de vigilancias, normas de seguridad para la protección de los productos y equipos de seguridad para la prevención de robos, daños o extravíos.
- c) Todos los medicamentos en las farmacias deben estar debidamente clasificados por proveedor tanto en las vitrinas como en la bodega general. Estar ordenado por su fecha de caducidad de acuerdo al método PEPS (primera entrada, primera salida) y de forma alfabética con el fin de evitar un despacho equivocado, productos vencidos, y facilitar la búsqueda del producto al momento de la venta.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **LIBROS ELECTRÓNICOS**

- Reyes, A. (2007). *Administración Moderna*. México: Limusa. Consultado el 20 de enero de 2021
- Bueno, R. (Ed). (2018). *Elementos Básicos de Administración*. México. Consultado el 20 de enero de 2021
- García, J. (Ed). (2001). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Madrid: Mc Graw Hill. Consultado el 20 de enero del 2021
- Equilibrio en la función de aprovisionamiento Fuente: Gómez Aparicio, Juan Miguel, Gestión Logística y comercial.
- Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Escrito por José Alejandro Fuertes. Pág. 4-5
- Ballou, R. H. (Ed) (2004) Logística. Administración de la cadena de suministro. México: Pearson Educación. Pág. 131
- Ibidem, pág. 287
- Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global; José Alejandro Fuertes; Pag.5
- Gestión Joven Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de Contabilidad y Administración de Empresas (AJOICA) Métodos, técnicas y sistemas de valuación de inventarios. Un enfoque global; José Alejandro Fuertes; Pág. 10

- Ballou, R. H. (Ed) (2004) Logística. Administración de la cadena de suministro. México: Pearson Educación. Pág. 376.
- Welsch, G. &. (2005). Presupuesto planificación y control. México: Pearson Educación. Pág. 162.

### **PÁGINAS WEBS**

- Historia de la industria farmacéutica, (S. f.). *FARMACEUTICA*. Recuperado de <https://farmaceutica2013.wordpress.com/historia-de-la-industria-farmaceutica/commentpage1/?unapproved=24&moderationhash=b7dd363cd6b433b376663fa989336a4a#comment-24>. Recuperado el 5 de enero de 2021
- Jácome, A. (2008) *Historia de los medicamentos*. Recuperado de [http://www.medinformatica.com/OBSERVAMED/PAT/HistoriaMedicamentosAJacomeR\\_LIBRO-HX\\_MedicamentosANMdecolombia.pdf](http://www.medinformatica.com/OBSERVAMED/PAT/HistoriaMedicamentosAJacomeR_LIBRO-HX_MedicamentosANMdecolombia.pdf). Consultado el 5 de enero de 2021
- Oficina económica y comercial de la embajada de España en San Salvador. (2007). El mercado de los medicamentos en El Salvador. Recuperado de: <https://bitacorafarmaceutica.files.wordpress.com/2008/08/la-industria-farmaceutica-en-el-salvador.pdf>. Consultado el 13 de enero de 2021
- Recomendación de la comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas. Recuperado de: <http://data.europa.eu/eli/reco/2003/361/oj>. Consultado el 28 de enero del 2021

- NIC 2 Inventarios, Definiciones, abril del 2001. Recuperado de: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niif-2019/NIC%20%20-%20Inventarios.pdf>. Consultado el 28 de enero del 2021.
- Salazar B. (2019). Ingeniería Industrial Online.com. Recuperado de: <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/pronostico-de-lademanda/promedio-simple/>
- Salazar B. (2019). Ingeniería Industrial Online.com. Recuperado de: <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/pronostico-de-lademanda/promedio-movil-ponderado/>
- Vermorel, J. (2011). Quantitative Supply Chain. Paris. LOKAD. Recuperado de <https://www.lokad.com/es/definicion-estacionalidad>
- Girón Guerrero, M. F., López Briones, J. R., Sornoza Briones, K. J. y Campuzano Vera, S. E. (2018). El lote económico de compra como sistema de administración de inventarios. *Revista Científica Mundo de la Investigación y el conocimiento*. 2(esp.). 759-760. <https://doi.org/10.26820/recimundo/2.esp.2018.756-771>
- Ortega, A. (2018). Enfoque de Investigación. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/profile/AlfredoOteroOrtega/publication/326905435\\_ENFOQUES\\_DE\\_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf](https://www.researchgate.net/profile/AlfredoOteroOrtega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf).
- ¿Cómo hacer un muestreo estratificado?, QuestionPro. [Blog]. Recuperado de: <https://www.questionpro.com/blog/es/como-hacer-un-muestreo-estratificado/>



ANEXO 2: LISTA DE FARMACIAS OTORGADA POR LA DIRECCIÓN GENERAL DE MEDICAMENTOS.



REFERENCIA: SAIP\_ 2020\_097

**RESOLUCION FINAL DE SOLICITUD DE ACCESO A LA INFORMACION PÚBLICA**

**Unidad de Acceso a la Información Pública:** En la ciudad de Santa Tecla, Departamento de La Libertad, a las quince horas y cuarenta y cinco minutos del día dieciocho de diciembre de dos mil veinte.

Vista y admitida la solicitud de acceso a la información pública, recibida en esta oficina a las ocho horas del día dieciséis del presente mes y año; correspondiente al expediente referencia SAIP\_ 2020\_097, mediante la cual requiere se le entregue la siguiente información:

*"listado actualizado de las farmacias existentes en el municipio de San Salvador."*

**LA SUSCRITA OFICIAL DE INFORMACIÓN, CONSIDERANDO QUE:**

- I. De acuerdo a la Constitución de la República toda persona tiene derecho a dirigir sus peticiones por escrito, de manera decorosa, a las autoridades legalmente establecidas; a que se le resuelvan, y a que se le haga saber lo resuelto. Así mismo y a fin de darle cumplimiento al derecho enunciado, se crea la Ley de Acceso a la Información Pública (en adelante LAIP) la cual tiene por objeto garantizar el derecho de acceso de toda persona a la información pública, a fin de contribuir con la transparencia de las actuaciones de las instituciones del Estado.
- II. Que mediante Decreto Legislativo N°1008, de fecha 22 de febrero de 2012, publicado en el Diario Oficial N° 43, tomo 394, del 12 de marzo de 2012, se promulga la Ley de Medicamentos, la cual tiene por objeto garantizar la institucionalidad que permita asegurar la

accesibilidad, registro, disponibilidad y propiciar el mejor precio de los medicamentos, para el usuario público y privado; y, para la debida aplicación de la Ley se conforma, por medio del mismo Decreto Legislativo, la Dirección Nacional de Medicamentos

- ii. El artículo 50 literales d) i) y j) de la LAIP establece dentro de las atribuciones del Oficial de Información, la de realizar los trámites necesarios para la localización y entrega de la información solicitada por los particulares, resolver por escrito y notificar la resolución en el plazo al peticionario sobre las solicitudes de información que se sometan a su conocimiento.
- iii. El artículo 70 LAIP establece que el Oficial de Información transmitirá la solicitud a la unidad administrativa que tenga o pueda poseer la información, con objeto de que ésta la localice, verifique su clasificación y, en su caso, le comunique la manera en que se encuentra disponible

Con base a los considerandos anteriores, se transmitió el requerimiento contenido en SAIP\_2020\_097, a la Unidad de Precios de esta Dirección, la cual remitió la información solicitada, la cual se entrega por medio de **ANEXO DENOMINADO: SAIP 2020 097 (3) Listado Farmacias SS**

---

Boulevard Merliot y Avenida Jayaque, Edificio DNM, Urbanización Jardines del Volcán,  
Santa Tecla, La Libertad  
El Salvador, América Central.  
PBX: (503) 2522-5070 e-mail: uaip@medicamentos.gob.sv

Con base a las facultades legales previamente señaladas, el acceso a la información en poder de las instituciones públicas es un derecho reconocido en el ordenamiento jurídico nacional, lo que supone el directo cumplimiento al principio de máxima publicidad, establecido en el artículo cuatro de la Ley de Acceso a la Información Pública; por el cual, la información en poder de los entes obligados es pública y su difusión es irrestricta, salvo las excepciones expresamente establecidas en la Ley.

**POR TANTO:** En razón de lo antes expuesto y con base a lo estipulado en el artículo 18 de la Constitución de la República de El Salvador, en relación con los artículos 66 y siguientes de la Ley de Acceso a la Información Pública, relacionado con los artículos 55 y 56 de su Reglamento, esta Oficina **RESUELVE:**

- I. **CONCÉDASE** acceso a información solicitada
  
- II. **ENTRÉGUESE** la información solicitada mediante esta resolución y anexo relacionado en correo electrónico, éste es el medio señalado en el formato de solicitud.
  
- III. **NOTIFÍQUESE** la presente resolución al correo electrónico señalado y déjese constancia en el expediente respectivo de la notificación.
  
- IV. **ARCHÍVESE** el presente expediente administrativo

  
  
Licda. Daysi Concepción Orellana de Larín  
Oficial de Información



## DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS

REFERENCIA: SAIP\_2020\_097

### RESOLUCIÓN DE ADMISIBILIDAD

En la ciudad de Santa Tecla, Departamento de La Libertad, a las nueve horas con cincuenta minutos del día dieciocho de diciembre de dos mil veinte

Esta Unidad luego de haber recibido la solicitud de acceso a la información a la cual se le asignó la referencia número **SAIP\_2020\_097**, presentada a las ocho horas del día dieciséis de diciembre de dos mil veinte; por parte de Jenny Efigenia Portillo Reyes, donde requiere se le brinde:

- ***“Listado actualizado de las farmacias existentes en el municipio de San Salvador”***

Y luego del examen de admisibilidad de la solicitud de acceso a la información interpuesta, notando la suscrita que este cumple con los requisitos establecidos en el artículo 66 de la Ley de Acceso a la Información Pública, y artículo 53 y 54 de su Reglamento **RESUELVE:**

- 1- Admitir la solicitud de Acceso a la Información Pública marcada con la referencia **SAIP\_2020\_097**.
- 2- Notificar al solicitante el presente auto.

  
Licda. Daysi Concepción Orellana de Larín  
Oficial de Información



Boulevard Merliot y Avenida Jayaque, Edificio DNM, Urbanización Jardines del Volcán,  
Santa Tecla, La Libertad  
El Salvador, América Central.

PBX: (503) 2522-5070 e-mail: uaip@medicamentos.gob.sv

establecimiento nombre	establecimiento tipo	establecimiento municipio	establecimiento estado
VIRGEN DE GUADALUPE 2 SUCURSAL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS LA VIDA REFORMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA MEDIFAR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN RAFAEL 13	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS LA VIDA CNR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
MONTOYA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SALVADOR DEL MUNDO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
ECHEVERRIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA ESCALON NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 42	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FEMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
SAGRADA FAMILIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
EL DANUBIO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA LAS AMERICAS METROCENTRO OCTAVA ETAPA NUMERO DOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA INTERMED	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SALAMAN KA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 37	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CRISTY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN JUDAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANTA EMILIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNIVERSAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA LA CIMA 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ROMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BEETHOVEN LAS AZALEAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 26, SUCURSAL EL PASEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SANTA CATALINA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANTA EMILIA Nº 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SALEM	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

SAN ANDRES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO CLINICAS MEDICAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EL MESIAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA HOSPITAL DE OJOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS ARCE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ROBLES Nº 4	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CUCUMACAYAN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ROOSEVELT	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO LOMA LINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA ESCALON 1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA SAN JACINTO 1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA DIVINA PROVIDENCIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA LUCINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 15, SUCURSAL 25 AV. NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MIRAMONTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
PRINCIPAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS LA VIDA RUBEN DARIO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA APOLO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS AMERICAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA SANTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA GALENICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ALAMEDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS la vida PLAZA LIBERTAD	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN FERNANDO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN JUDAS TADEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 58	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA SALUD	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA POHL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BEETHOVEN EL PASEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS ESCALON	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FRAY MARTIN DE PORRES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS HULA HULA II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS LA VIDA ZURITA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA GUADALUPANA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA SAN JOSE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
SANTA JULIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA CAMILA ESCALON 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA PLAZA CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA CONSTITUCION 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SUIZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
VIRGEN DE GUADALUPE N°48, SUCURSAL LOMA LINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BEATRIZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA SULTANA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO LA ESPERANZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VALLE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN LUIS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
JESUS DE NAZARENO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 57	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
DE ESPECIALIDADES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
CAMILA LA FUENTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DOBLE VIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS COLONIA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO BAUTISTA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SAN LUIS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANTA CRUZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANTO NIÑO JESUS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN BENITO PASEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
PIRAMIDE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
farmacia SAN BENITO LA ESPERANZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

LAS MARIAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA REAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SUPER FARMACIA MAX	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 29, SUCURSAL ZONA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
VIRGEN DE GUADALUPE 1 CASA MATRIZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
PLAZA SUIZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ROBLES Nº1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANTA CRUZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS DALIAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA COMERCIAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
LORETO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN BENITO MASFERRER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BETEL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LEYMAR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SERVIFARMA # 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SILVATUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
CRISTO JESUS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ROBLES NO. 7	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS AMERICAS METROCENTRO PRIMERA ETAPA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIAS LA VIDA CATEDRAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SERVIFARMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 13, SUCURSAL AUTOPISTA SUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 55	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN PABLO SUCURSAL NUMERO UNO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº. 70, SUCURSAL ZONA ROSA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN BENITO LAS TERRAZAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MULTYMED	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 69, SUCURSAL FUENTES BEETHOVEN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SALUS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA SAN BENITO ZONA ROSA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
ESPARTA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PACALLI #2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA LOS HEROES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA REDIFAR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA MIRALVALLE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN REY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO METROCENTRO SAN SALVADOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA EL SOL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA CAMILA LOS PROCERES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA SAN MIGUELITO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA REGINA 3	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BEETHOVEN MASFERRER NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA SUCURSAL EL PROGRESO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO LOMA LINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
VIRGEN DE GUADALUPE NO. 6, SUCURSAL SAN JACINTO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA QUINSAN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN RAFAEL Nº 16	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO ZONA ROSA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
MONTE SION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS PLAZA MORAZAN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
METROSUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA SAN JACINTO 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS COLINAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA 25 AVENIDA SUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA ZONA ROSA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA GALILEA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA CORAZON DE JESUS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CEFAFA MATRIZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS CATEDRAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA CAMILA ACTIVA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA JAMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
CONSTITUCION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FLOR BLANCA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO CONSTITUCION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
NUEVA SAN MIGUELITO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
VIRGEN DE GUADALUPE Nº 10, SUCURSAL MASFERRER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO UNIVERSITARIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
NUEVA SANTA EUGENIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS AUTOPISTA SUR NO.1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA NATURAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
VIRGEN DE GUADALUPE NO.8, SUCURSAL CONSTITUCION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
EL TOROGOZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
SANTAFE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
CEFACOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 64	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SAN JACINTO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
ROWALT	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA RAICES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA MARIONA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ROBLES CASA MATRIZ	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CEFAFA SUCURSAL METROSUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PARROQUIAL SAN ANTONIO DE PADUA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO LUCEIRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS 29 CALLE PONIENTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PRO-FAMILIA 3	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN IGNACIO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS CONSTITUCION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DELGADO #2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE Nº 7 SUCURSAL ZONA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

VIRGEN DE GUADALUPE 5 SUCURSAL ZONA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN ALFONSO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO LOMA LINDA II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA SAN BENITO 29 CALLE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ANGELES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO SAN LUIS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SALANDRA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO AUTOPISTA SUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA INTEGRAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 62	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DE LA PIEL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO ARCE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA MEGA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS AMAPOLAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BENDICION DE DIOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CEFAFA SUCURSAL SAN FRANCISCO GOTERA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA CLIDER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA UNO MIRALVALLE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LAS AMERICAS VILLA BAUTISTA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
PROPIEL FARMACIA DERMATOLOGICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA ESPERANZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
DE SIMILARES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA CONSTITUCION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA METROCENTRO 6A. ETAPA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA PLAZA BARRIOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA 29 CALLE PONIENTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PRINCIPAL RUBEN DARIO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA AUTOPISTA SUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DEL REY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA METROCENTRO SAN SALVADOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA SAN NICOLAS LOMAS DE SAN FRANCISCO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA TERRAZAS 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS EL PASEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA PASEO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SANBORNS METROCENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA GALESA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONÓMICA PASEO 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PARA TODOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA METROCENTRO 7A. ETAPA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA METROCENTRO TORRE ROBLE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA GALERIAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA LOS ELISEOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS COLONIA MEDICA II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA METROSUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BETEL NO.2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA MASFERRER II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA ECONOMICA LA CIMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN AGUSTIN NUMERO TRES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA NUTRICENTER METROCENTRO 8ª ETAPA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA POR SU SALUD	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS LOS HEROES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA LOMA LINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA ROOSEVELT	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA ZONA MEDICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA APOLO II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA BRASIL XLIV	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS 75 AVENIDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMASKIN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SAN FRANCISCO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA MARIANA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MILENIUM	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS EL PROGRESO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 4	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS METROCENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS LUCEIRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMACENTER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CEFAFA SUCURSAL BLOOM	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DE LA COMUNIDAD SUCURSAL CALLE RABIDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA BAMBU CENTER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA MISERICORDIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS LOMA LINDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
EL NOGAL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA MODELO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
farmacia FARMAVALUE 8	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 9	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DE LA COMUNIDAD SUCURSAL CALLE RABIDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN NICOLAS ZONA ROSA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACITY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LUCILA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
SAN NICOLAS METROCENTRO OCTAVA ETAPA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN EDUARDO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA MI FARMACIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA SIERRA NEVADA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PHARMA CITY 1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
WALMART SAN SALVADOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA WALMART BOULEVARD	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MIFAR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS SAN LUIS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA CDI	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAEXPRESS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DEL AHORRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA SUIZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONÓMICA 5A. AVENIDA NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS LA CAMPANA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
BETEL 3	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EMANUEL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONÓMICA LOS HÉROES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA POPULAR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PHARMA CITY 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN PABLO, SUCURSAL NUMERO DOS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DESPENSA DE DON JUAN TERRAZAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN NICOLAS PLAZA LA MASCOTA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN MARTIN	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 11	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE NO. 60, SUCURSAL EL PASEO II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS MEDICENTRO LA ESPERANZA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DEL CENTRO IX	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA DON BOSCO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PHARMA CITY 3	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SAN LUCAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA 75 AVENIDA NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS METROSUR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EL DESCUENTO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA AUTOSERVICIO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MEDIPIEL UNO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIAS DEL CENTRO Nº 11	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE

FARMACIA ECONOMICA 87 AVE. NORTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS HOSPITAL DE LA MUJER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO HOSPITAL DE LA MUJER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CAMILA SUCURSAL LA CAPILLA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EL RESPLANDOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA LA CASITA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO INSOLVENTE
FARMACIA SALUS SUCURSAL 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA VIRGEN DE GUADALUPE NO 77, SUCURSAL LAS TERRAZAS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE NUMERO TRECE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS SANTORINI	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA BLVD. VENEZUELA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA 5ª AVENIDA NORTE 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO SAN LUIS	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS CLUB DE LEONES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONÓMICA CONSTITUCIÓN 3	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PHARMATEC PLUS +	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LOS ROBLES, SUCURSAL N°11	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DIOS SANA, SUCURSAL ESCALON	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PRIMERA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA NUEVA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 15	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SUPER FARMACIA SINAI Nº 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN BENITO UNIVERSITARIA 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MINISTERIOS ASOCIACION PARAVIDA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMAVALUE 16	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EUPHA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
MARFE FARMACIA ESPECIALIZADA EN ULCERAS, PIE DIABETICO Y VARICES	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA SAN NICOLAS CENTROAMERICA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
SUPER FARMACIAS SUCURSAL # 1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS VALENCIA EL MIRADOR	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BENDICION	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE

FARMACIA LA ESTRELLA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MONSERRAT	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA NOVAFARMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA LA BUENA 51	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE - CIERRE TEMPORAL
FARMACIA FARMAVALUE DIECINUEVE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA MARY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA QUINSAN II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAGRADA FAMILIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOFARMA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA PARA TODOS 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SAN NICOLAS CONSTITUCION II	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS BM	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA EL ANGEL N° 2	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ARELY	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
NUTRI CENTER	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACOS FARMACIA	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA WONDER N. 1	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA DEL AHORRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIAS ONLIFE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA TDE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA SU SALUD ES PRIMERO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA CRISTABEL	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA FARMA-AHORRO	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE
FARMACIA ECONOMICA TERMINAL DE OCCIDENTE	FARMACIAS	SAN SALVADOR	INSCRITO SOLVENTE