

Matriz de control rotativo

Autor

Lina María Hernández Martín

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2020

Matriz de control rotativo

Autor

Lina María Hernández Martín

**Informe Final como requisito para optar al Título Profesional en
Negocios Internacionales
Tutor**

Jefe directo

Camilo Botero Pinilla

Universidad Santo Tomás

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2020

Resumen

Farma de Colombia es una empresa dedicada a la comercialización y mercadeo de medicamentos, así mismo proporciona soporte científico a los profesionales de la salud y a la comunidad farmacéutica es una compañía clave para la situación que actualmente se está presentando.

El presente informe se diseñó con el objetivo de presentar el trabajo desarrollado en la empresa Farma de Colombia S.A.S, el cual se implementó una matriz con el propósito de llevar un control de los convenios con los que la compañía cuenta así mismo poder comparar la rotación mensual de dichos clientes, se tiene propuesto que el control permite incorporar la información con mayor eficiencia y se logre evaluar, analizar el comportamiento rotativo.

Abstract

Farma de Colombia is a company dedicated to the commercialization and marketing of medicines, as well as providing scientific support to health professionals and the pharmaceutical community is a key company for the situation that is currently occurring.

This report was designed with the aim of presenting the work carried out at the Farma de Colombia SAS company, which implemented a matrix with the purpose of keeping track of the agreements with which the company also has the ability to compare monthly turnover. of these clients, it has been proposed that the control allows the information to be incorporated with greater efficiency and it is possible to evaluate and analyze the rotational behavior.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por permitirme iniciar y finalizar mi carrera de manera exitosa por ser el principal motor de todo este logro, a mi familia por apoyarme en este recorrido y hacer esto posible, a la Universidad Santo Tomás por hacerme crecer en valores, profesionalismo y ética, a los profesores por su entrega, por permitirme aprender de ellos y así mismo enseñarme a través de sus experiencias, a la empresa Farma de Colombia por abrirme las puertas de su compañía y confiar en mis capacidades, por contribuir en mi proceso como experiencia laboral, adquiriendo habilidades y

destrezas en este campo, por último agradezco a mis compañeros y amigos por vivir esta gran experiencia universitaria conmigo por el apoyo colectivo para crecer como grandes profesionales; Para todos los que esperan este título es el comienzo de una nueva aventura y de muchos logros con la mano de Dios en cada paso!

Introducción

A nivel empresarial, las compañías tienen la obligación de establecer una matriz estandarizada donde se expongan el inventario, las ventas y la rotación mensual de sus productos por ello cabe recalcar que en los negocios internacionales esto es algo fundamental así mismo puedan analizar y comparar su comportamiento dentro de cada cliente porque la compañía se enfoca en la comercialización de productos que importa.

Por ello La rotación sirve para identificar cuánto producto se vendió del cliente al consumidor final, en base a esto Farma de Colombia recibe mensualmente información de sus clientes en tablas dinámicas o manuales de la rotación de los productos con el fin de siempre tener presente los movimientos de estos en los clientes.

Glosario

OTC: (Siglas en inglés de Over The Counter), productos farmacéuticos de venta libre.

RX: (Prescription), abreviación utilizada para productos farmacéuticos con receta médica.

Línea Ética: Línea de productos farmacéuticos que se enfoca en médicos, instituciones hospitalarias y farmacias.

Línea Institucional: Línea de productos farmacéuticos que se comercializan solo a través de la prescripción médica generalmente cubiertos por el POS (Plan Obligatorio de Salud).

PIR: Plan Incentivo de Rotación.

VM: Visitador Médico.

SAP: "Siglas en inglés de Systems, Applications, Products in Data Processing," es un ERP (Enterprise Resource Planning), sistema modular que combina muchas áreas de la organización formando un todo integrado que posibilita la comunicación e interacción de los datos.

PharmAdvisor: Sistema de información CRM especializado en la industria farmacéutica para la planeación y seguimiento de la gestión promocional. MOV 201: Creación de pedidos.

Tabla de contenido

1. Farma de Colombia S.A.S.	6
1.1. Aspectos generales	6
1.1.1. Misión y valores.	6
1.1.2. Ubicación geográfica.	7
1.1.3. Estructura organizacional.	7
1.1.4. Departamento en que se desarrolla la práctica.	7
1.1.4.1 Análisis DOFA	8
2. Planteamiento del problema	9
2.1. Planteamiento central del informe	9
2.2. Importancia, limitaciones y alcance.	9
2.3. Objetivo general	10
2.3.1. Objetivos específicos.	11
3. Contenido del plan de mejora	11
3.1. Propuesta de mejora	11
3.1.1. Actividades realizadas en la organización.	13
3.2. Conclusiones	15
3.3. Referencias	16
3.4. Anexos	

1. Aspectos Generales

El grupo Farma, inició actividades en 1938, cuando Alfred Kuster, después de haber realizado una pasantía en la industria farmacéutica europea, aceptó la oferta de una compañía Suiza de exportaciones, Con los años Farma S.A. creó su primera subsidiaria en América Latina; la cual fue llamada “Farco Ltda” que posteriormente se convirtió en Farma de Colombia.

En el año 2010 al cumplir 50 años de presencia en el Mercado Farmacéutico, la compañía renueva su imagen y retoma el Nombre de Farma de Colombia S.A. y se constituye como una organización de capital suizo, desarrollando proyectos para incursionar en el Mercado Europeo y desde el año 2017 la compañía se denomina Farma de Colombia S.A.S.

1.1.1. Misión, visión y valores

Misión

El propósito fundamental de Farma de Colombia, es:

Mejorar los niveles de salud en la comunidad a través de medicamentos avanzados de producción propia o licencias internacionales.

Proveer de soporte ético a los profesionales médicos y farmacéuticos e información efectiva a los consumidores finales.

Visión

Ser identificada como una empresa líder en la industria farmacéutica por un crecimiento progresivo y sobresaliente en el mercado ético, Institucional y Otx.

Valores

Integridad: Es nuestro principio fundamental aplicada en las relaciones con el médico, con el dependiente, en sus negociaciones con clientes y proveedores y en la cultura que se fomenta en nuestros empleados.

Creemos en ser Justos, en la Confianza y en la Comunicación abierta.

Nos conducimos bajo estrictas normas Éticas, así como políticas y procedimientos en el desarrollo de nuestro trabajo.

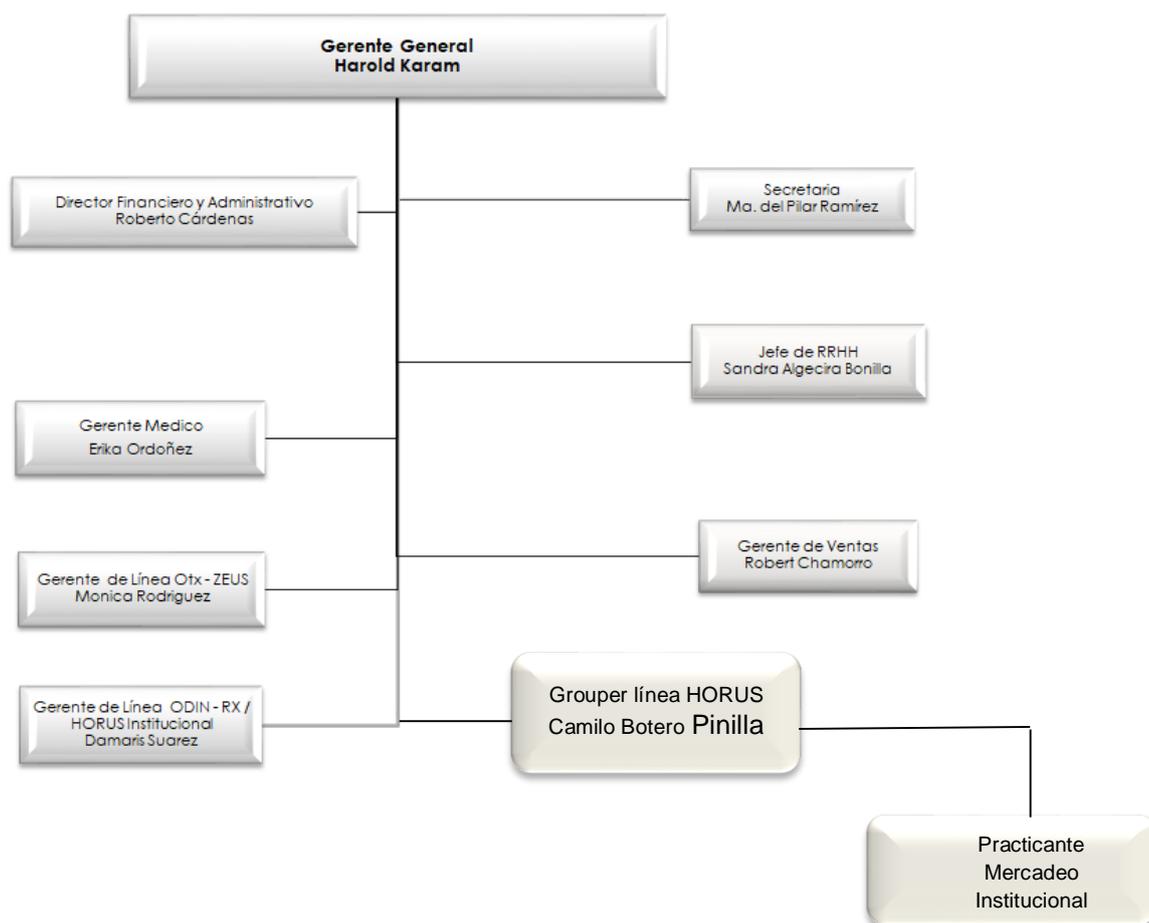
Respetamos a la sociedad, a los individuos que la componen y al medio ambiente.

Asumimos responsablemente nuestras acciones y sus consecuencias. Valoramos y desarrollamos el talento humano que es el factor clave de nuestro éxito.

1.1.2. Ubicación Geográfica

De acuerdo a la información de la cámara de comercio, la empresa se encuentra ubicada en la Carrera 14 N° 94 - 65 Piso 5, Bogotá, Colombia. El área asignada y en la que me encuentro actualmente para el desarrollo de la práctica se encuentra ubicada en el piso 5 de dicha sede.

1.1.3. Estructura Organizacional



Organigrama, información obtenida internamente.

1.1.4. Área en la cual se desarrolla la práctica.

El área en el cual se desarrolla la práctica es Mercadeo, encargada de las estrategias de los productos, la cual está dividida en dos unidades de negocio dependiendo de qué forma se comercializan los medicamentos. La primera desarrolla productos farmacéuticos de venta libre es decir OTC (siglas en inglés de Over The Counter) también conocido como Odin, estos no requieren prescripción médica para su adquisición, la segunda unidad desarrolla marcas que son comercializadas a través de prescripción médica es decir Rx (prescription) conocido como Zeus, la última línea es la institucional donde se comercializan medicamentos cubiertos por el POS (plan obligatorio de salud) es decir Horus, en esta última línea se realizó el informe de mejora por medio de estrategias diferenciadas que permitan la gestión eficaz.

En este área se desarrolla todo sobre sobre las estrategias para incrementar las ventas, por medio de los VM con visitas periódicas dando a conocer las marcas y los beneficios de cada medicamento para que así orienten al médico o especialista y obtenga el producto final.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

Se generó un análisis DOFA del área de Mercadeo con el fin de identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para establecer asimismo un plan de mejora, tomando como base la información suministrada.

Los resultados de este análisis se muestran en la tabla 1.

<u>Margen Interno</u>	<u>Fortalezas</u>	<u>Debilidades</u>
	<u>Fijación de meta anual y reuniones de ciclo para el estudio del objetivo.</u> <u>Atención a su personal, su prioridad es cuidar de la salud y bienestar de todos</u> <u>Fomentan la motivación a todo el personal con actividades dinámicas.</u>	<u>The price premium, ya que puede generar una alta ganancia por el valor de sus productos, pero al mismo tiempo por el lado microeconómico del individuo por generar menor demanda.</u> <u>Ausencia de redes y presencia</u>

	<p><u>eventos y reuniones que generan buen ambiente laboral.</u></p> <hr/> <p><u>Cuenta con muy buen respaldo Económico.</u></p> <hr/> <p><u>Medicamentos de Calidad.</u></p>	<p><u>digital por ello se genera la falta de reconocimiento nacional como compañía.</u></p> <hr/> <p><u>Falta de estrategias de expansión a demas paises.</u></p> <hr/> <p><u>Ausencias de matrices y plataformas estandarizadas para el ingreso y análisis de ventas, rotación e inventario de cada producto.</u></p>
<p><u>Margen Externo</u></p>	<p><u>Oportunidades</u></p> <hr/> <p><u>La compañía puede ampliarse internacionalmente, con el fin de ampliar su competitividad en el mercado farmacéutico.</u></p> <hr/> <p>Puede llegar a ser una industria farmacéutica cosmetica por implementación de productos la línea, es decir para el cuidado de la piel y rostro, así mismo competir en ese entorno nacionalmente.</p>	<p><u>Amenazas</u></p> <hr/> <p><u>Ausencia de redes y presencia digital por ello se genera la falta de reconocimiento nacional como compañía.</u></p> <hr/> <p><u>La pandemia del virus que se vive actualmente en el país, para la mayoría de compañías es una amenaza económica social entre otros factores</u></p>

2. Planteamiento del plan de mejora

2.1. Planteamiento central del informe

El área de mercadeo lleva a cabo bastantes funciones, se encuentran falencias en muchos de los procesos internos. A partir del análisis DOFA del área y del apartado Debilidades, se plantea el desarrollo y diseño de una matriz estandarizado para el desarrollo y control de las rotaciones de convenios de cada uno de los productos farmacéuticos, con el fin de analizar, organizar y comparar los movimientos mensuales de cada producto en cada cliente con el que se tiene el convenio.

La línea institucional cuenta con un gerente y su grouper, es el jefe directo del practicante del área de mercadeo institucional, en el área cada mes llega información de cada cliente que tiene convenio con la empresa, enviados por las ejecutivas de ventas, el cual cada informe contiene la rotación mensual de cada producto.

Anteriormente contaban con una base donde ingresaban la información manual, requería de bastante tiempo y aun así se generan datos erróneos, con el planteamiento central se podrá ingresar la información mucho más rápido con los datos correctos por medio de fórmulas, códigos, tablas dinámicas y gráficas; es decir un dashboard para el desarrollo de la estandarización de esta misma.

2.2. Importancia, limitaciones y alcance.

Estos informes de rotación de convenios vienen consolidados en diferentes tipos de archivos, tanto Colsubsidio, policía, Neps y Sura entregan estos informes a las ejecutivas para así mismo realizar un consolidado junto de ello. Esta rotación demuestra la venta que obtuvo el cliente, así mismo por ello los VM realizan capacitaciones a los médicos especialistas a las clínicas de la zona que le son asignadas, con el fin de que conozcan todos los beneficios y funciones de los productos, adicional ellos obtienen un obsequio de la marca.

Esta estrategia de mercadeo resulta efectiva para aplicarla en la marca para el posicionamiento y así mismo generar que rote el producto en el mayor número de unidades, todas estas estrategias e ideas generan que el médico haga prescripción del producto, por ello esto también muestra el avance que la compañía ha obtenido a nivel del sector farmacéutico y genera más competencia así los otros mercados con alta tendencia.

Lo anterior es para informar la importancia al realizar cada estrategia, para la obtención del crecimiento de unidades rotadas, actualmente todas las personas están guiadas por estímulos de marketing, de todo este análisis se pasa a la toma de decisiones si seguir con ese método que genera las rotaciones o implementar otra idea para demostrar el crecimiento de estas.

Objetivo General

Realizar una matriz estandarizada de control rotativo de los productos para el área de Mercadeo, que permita la identificación de aumentos o disminuciones importantes en el comportamiento mensual de la línea con el fin de tomar decisiones oportunamente.

2.3.1. Objetivos específicos

1. Desarrollar análisis detallados de identificación de problemas.
2. Realizar un análisis detallado de la dinámica de la venta vs la rotación y su comportamiento con los demás parámetros.
3. Proponer funciones e indicadores para visualizar la rotación de los productos, el comportamiento de cada convenio y su avance en la implementación de estrategias de la manera más estandarizada posible.

3. Contenido del plan de mejora

3.1 Propuesta de mejora

Primero se debe comprender que es fundamental tener el control de rotación de un producto, ya que de este se controla el movimiento del producto que tiene directamente con el consumidor, para evaluar y estudiar las posibilidades de los cambios en dichas cifras al igual que la rotación de inventarios ya que es uno de los parámetros de los negocios para medir el número que el inventario se debe reemplazar durante un periodo de tiempo, así mismo se convierte en el stock que se convierte en ventas .

Esto mismo va ligado a la logística de la empresa en el departamento comercial, evaluando las veces que que se han actualizado las existencias haciendo el inventario y así obtener una mejor gestión, cambiar precios, o mejorar las estrategias de mercado.

Por ello la matriz estandarizada se establece como objetivo del proyecto, se diseñó con la importancia de poder analizar y comparar toda la información de las rotaciones que hace cada producto mensualmente este con el fin de sacar estadísticas y un análisis de las estrategias que se utilizaran para que esto mejore o las causas de sus movimientos, la persona que lleva el control de este informe es la ejecutiva de ventas de la línea institucional quien es la que observa cada información de cada cliente y así mismo expone los aspectos más importantes.

Toda la gerencia de la compañía se reúne y comparten mensualmente toda esta información, adicional la problemática que se presenta es que no se cuenta con una herramienta rápida para la diligenciación de cada dato, los informes que llegan de los clientes (convenios) vienen siempre con datos distinto, pero a su vez se analizaron las llaves para poder llevar el proceso y así mismo unirlo de manera que todo quede para su debida explicación también se debe tener en cuenta que toda la información que viene se debe dividir por la presentación del producto.

Por ello mismo esta Matriz automatizará todos esos procesos y se evitará lo manual que se venía haciendo lo cual se estableció que era pérdida de tiempo innecesaria, con ayuda de algunas funciones e indicadores se formara esta matriz para finalmente por medio de tablas dinámicas y graficas donde se proyecte el Pareto, se pueda compactar toda la rotación y de ello se desprendan igualmente gráficas para analizar las falencias o el ruido que genere algún producto de dicho proceso.

1.1.1. Actividades realizadas en la organización.

Se estableció un plan de trabajo mensual, a continuación, se muestra la información con fechas, actividades desarrolladas, logros y dificultades, tal como se muestran en la tabla 2.

Tabla 2.

Resumen de actividades por ciclos.

Resumen de actividades por ciclos				
Ciclo	Fecha	Actividad	Logro	Dificultad
1	Enero	Legalización de facturas y ordenes de compra	<ul style="list-style-type: none"> ● Actualización de los informes en las fechas establecidas ● Conocimiento adquirido en el manejo de excel más fluido 	<ul style="list-style-type: none"> ● Envío de informes de rotación por parte de las EV para el ingreso de dicha información
		Informe de Rotación institucional por VM		
		Informe de convenios		
		Resúmenes ejecutivos de los principales medicamentos		
		Legalización de cuentas de gasto para el reembolso a	<ul style="list-style-type: none"> ● Manejo eficaz a la hora de generar los pedidos por orden del jefe directo 	<ul style="list-style-type: none"> ● Confusión de las FV de trabajo de campo con las

2	Febrero	cada VM o GTE de distrito		de correrias (promocion)
		Movimiento 201 para muestras médicas en plataforma SAP		
3	Marzo	Implementación de mensajes masivo y Mail Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitamiento a la hora de la búsqueda de proveedor para hacer el convenio 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimientos y guiamiento por parte del área de los mensajes masivos
		Búsqueda de proveedores para eventos y cotizaciones .		
		Búsqueda de proveedores para gimmicks.		

Tabla 2. Resumen de actividades por ciclos. Elaboración propia.

El cumplimiento de las funciones se realiza mensualmente la entrega se hace por vía correo electrónico con copia al jefe directo, las O.C, F.V y CG luego de legalizarlos en el archivo digital se debe radicar con contabilidad, se contó con una comunicación asertiva con el jefe directo quien es el encargado del visto bueno, de analizar y corregir los errores que se presentaban y con los demás compañeros de área, siempre se lleva la constancia de todo escrita o digital.

3.2 Conclusiones

- La matriz obtuvo un satisfactorio resultado al optimizar los datos de manera más rápida y estandarizada para dejar lo manual en historia.
- El principal reto fue organizar y encontrar las funciones para traer los datos a pesar de la información siempre llegaba de manera distinta por los clientes, por ello se pudo encontrar la función correcta para generar esta matriz
- Los datos suministrados por la matriz están verificados y con cifra comercial ya para su interpretación, sirve para la toma de decisiones con todos los gerentes para tom de estrategias de mercado y la mejor de estas mismas.
- Se deja implantado un manual para que hagan uso de él de manera correcta sin errores, para que los datos no se crucen y se puedan actualizar las tablas con el objetivo que las gráficas se obtengan con datos mes a mes.

Referencias

Farma de colombia S.A.S(2020), laboratorios farma

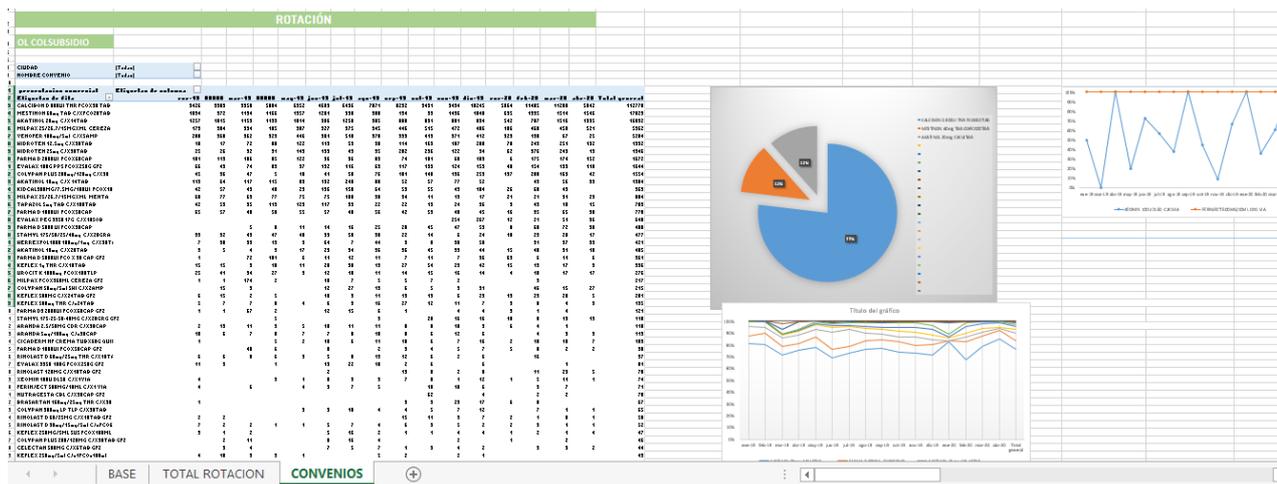
<https://laboratoriosfarma.com/>

Anexos Matriz estandarizada

#	Base	Mes	CIUDAD	Operador Logístico	CENTRO	Nombre del Centro	CONVENIO	NOMBRE CONVENIO	MATERIAL	DENOMINACION	UM	Presentacion	Codigo
2	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0983000043395193382
3	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D0983000049982126991
4	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D0983000049982126991
5	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D077	FARMACIA SANTA ANA	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg CxJFCO20TAB	TAB	20	D0773000049891197745
6	COLSUBSIDIO	mar-19	IBAGUE	COLSUBSIDIO	D063	DISPENSARIO UBA IBAGUE	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0633000043395193382
7	COLSUBSIDIO	mar-19	IBAGUE	COLSUBSIDIO	D063	DISPENSARIO UBA IBAGUE	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0633000049891197745
8	COLSUBSIDIO	mar-19	FLORENCIA	COLSUBSIDIO	D085	DISPENSARIO JUAN XXIII	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0853000049891197745
9	COLSUBSIDIO	mar-19	FLORENCIA	COLSUBSIDIO	D085	DISPENSARIO JUAN XXIII	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D0853000049982126991
10	COLSUBSIDIO	mar-19	YOPAL	COLSUBSIDIO	D201	DISPENSARIO YOPAL	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D2013000043395193382
11	COLSUBSIDIO	mar-19	SUESCA	COLSUBSIDIO	D093	DISPENSARIO SUESCA	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0933000049891197745
12	COLSUBSIDIO	mar-19	FUSAGASUGÁ	COLSUBSIDIO	D439	SF COLSUBSIDIO FUSA	3000043395	COOMEVA E.P.	197740	KIDCAL 300MG/7.5MG/100U FCO/180ML	FCO	1	D4393000043395197740
13	COLSUBSIDIO	mar-19	FUSAGASUGÁ	COLSUBSIDIO	D439	SF COLSUBSIDIO FUSA	3000049892	COOMEVA E.P.	197888	EVALAL 100G PPS CxJFCO20G F2	FCO	1	D4393000049892197888
14	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D4583000043395193382
15	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D4583000049982126991
16	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000049982	COOMEVA E.P.	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D4583000049982124240
17	COLSUBSIDIO	mar-19	CHÍA	COLSUBSIDIO	D593	DROGUERIA CC FONTANAR CHIA	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D5933000049982126991
18	COLSUBSIDIO	mar-19	VILLAVICENCIO	COLSUBSIDIO	D664	SF VILLAVICENCIO	3000049891	COOMEVA E.P.	197299	KEFLEX 250mg/5ml CxJFCO300ml	FCO	1	D6643000049891197299
19	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D016	FARMACIA CAPILLA	3000050209	EMP TELECOM	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0163000050209193382
20	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D016	FARMACIA CAPILLA	3000050209	EMP TELECOM	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D0163000050209126991
21	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D081	FARMACIA CENTRO	3000050209	EMP TELECOM	197705	MILPAX 25/26 719MG/30ML CEREZA	FCO	1	D0813000050209197705
22	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D081	FARMACIA CENTRO	3000050209	EMP TELECOM	197705	MILPAX 25/26 719MG/30ML CEREZA	FCO	1	D0813000050209197705
23	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D368	DROGUERIA LA FLORESTA	3000050209	EMP TELECOM	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D3683000050209193382
24	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043390	FAMISANAR NV	193989	COLYFAN PLUS 200mg/20mg Cx30	TAB	30	D0553000043390193989
25	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043390	FAMISANAR NV	194524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D0553000043390194524
26	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D0553000043403184524
27	COLSUBSIDIO	mar-19	BOGOTÁ	COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000050464	FAMISANAR EV	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D0553000050464124240
28	COLSUBSIDIO	mar-19	TUNJA	COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043390	FAMISANAR NV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D1743000043390184524
29	COLSUBSIDIO	mar-19	TUNJA	COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D1743000043403184524
30	COLSUBSIDIO	mar-19	TUNJA	COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000050464	FAMISANAR EV	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D1743000050464124240
31	COLSUBSIDIO	mar-19	TUNJA	COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043390	FAMISANAR NV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D1743000043390184524
32	COLSUBSIDIO	mar-19	TUNJA	COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043403	FAMISANAR EV	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D1743000043403124240
33	COLSUBSIDIO	mar-19	IBAGUE	COLSUBSIDIO	D204	DISPENSARIO IBAGUE SUR	3000043390	FAMISANAR NV	180003	AFANDA 5mg/100mg CxJCOZAP	CAP	30	D2043000043390180003
34	COLSUBSIDIO	mar-19	IBAGUE	COLSUBSIDIO	D204	DISPENSARIO IBAGUE SUR	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D2043000043403184524
35	COLSUBSIDIO	mar-19	FUSAGASUGÁ	COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043390	FAMISANAR NV	180099	AKATINOL 10mg CxJ28TAB	TAB	28	D2753000043390180099
36	COLSUBSIDIO	mar-19	FUSAGASUGÁ	COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D2753000043403184524
37	COLSUBSIDIO	mar-19	FUSAGASUGÁ	COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043403	FAMISANAR EV	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D2753000043403197745
38	COLSUBSIDIO	mar-19	DUITAMA	COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000043390	FAMISANAR NV	197740	KIDCAL 300MG/7.5MG/100U FCO/180ML	FCO	1	D3403000043390197740
39	COLSUBSIDIO	mar-19	DUITAMA	COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D3403000043403184524
40	COLSUBSIDIO	mar-19	DUITAMA	COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000050464	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D3403000050464184524

Operador Logístico	CENTRO	Nombre del Centro	CONVENIO	NOMBRE CONVENIO	MATERIAL	DENOMINACION	UM	Presentacion	Cantidad rotada	presentacion	
COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0983000043395193382	420	7
COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D0983000049982126991	2591	30
COLSUBSIDIO	D098	FARMACIA ELLAGO	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D0983000049982126991	30	1
COLSUBSIDIO	D077	FARMACIA SANTA ANA	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg CxJFCO20TAB	TAB	20	D0773000049891197745	120	6
COLSUBSIDIO	D063	DISPENSARIO UBA IBAGUE	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0633000043395193382	180	3
COLSUBSIDIO	D063	DISPENSARIO UBA IBAGUE	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0633000049891197745	100	5
COLSUBSIDIO	D085	DISPENSARIO JUAN XXIII	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0853000049891197745	80	4
COLSUBSIDIO	D085	DISPENSARIO JUAN XXIII	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D0853000049982126991	30	1
COLSUBSIDIO	D201	DISPENSARIO YOPAL	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D2013000043395193382	120	2
COLSUBSIDIO	D093	DISPENSARIO SUESCA	3000049891	COOMEVA E.P.	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D0933000049891197745	40	2
COLSUBSIDIO	D439	SF COLSUBSIDIO FUSA	3000043395	COOMEVA E.P.	197740	KIDCAL 300MG/7.5MG/100U FCO/180ML	FCO	1	D4393000043395197740	2	2
COLSUBSIDIO	D439	SF COLSUBSIDIO FUSA	3000049892	COOMEVA E.P.	197888	EVALAL 100G PPS CxJFCO20G F2	FCO	1	D4393000049892197888	1	1
COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000043395	COOMEVA E.P.	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D4583000043395193382	540	9
COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D4583000049982126991	30	1
COLSUBSIDIO	D458	SF COLSUBSIDIO CALLE 100	3000049982	COOMEVA E.P.	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D4583000049982124240	120	4
COLSUBSIDIO	D593	DROGUERIA CC FONTANAR CHIA	3000049982	COOMEVA E.P.	126991	HIDROTEX 25mg Cx30TAB	TAB	30	D5933000049982126991	60	2
COLSUBSIDIO	D664	SF VILLAVICENCIO	3000049891	COOMEVA E.P.	197299	KEFLEX 250mg/5ml CxJFCO300ml	FCO	1	D6643000049891197299	2	2
COLSUBSIDIO	D016	FARMACIA CAPILLA	3000050209	EMP TELECOM	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D0163000050209193382	180	3
COLSUBSIDIO	D016	FARMACIA CAPILLA	3000050209	EMP TELECOM	126991	HIDROTEX 12.5mg Cx30TAB	TAB	30	D0163000050209126991	30	1
COLSUBSIDIO	D081	FARMACIA CENTRO	3000050209	EMP TELECOM	197705	MILPAX 25/26 719MG/30ML CEREZA	FCO	1	D0813000050209197705	5	5
COLSUBSIDIO	D081	FARMACIA CENTRO	3000050209	EMP TELECOM	197705	MILPAX 25/26 719MG/30ML CEREZA	FCO	1	D0813000050209197705	5	5
COLSUBSIDIO	D368	DROGUERIA LA FLORESTA	3000050209	EMP TELECOM	193382	FARMA D 2000U FCO/800CAP	CAP	60	D3683000050209193382	150	3
COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043390	FAMISANAR NV	193989	COLYFAN PLUS 200mg/20mg Cx30	TAB	30	D0553000043390193989	30	1
COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043390	FAMISANAR NV	194524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D0553000043390194524	28	2
COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D0553000043403184524	28	2
COLSUBSIDIO	D055	FARMACIA DOMICILIO	3000050464	FAMISANAR EV	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D0553000050464124240	60	2
COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043390	FAMISANAR NV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D1743000043390184524	56	4
COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D1743000043403184524	28	2
COLSUBSIDIO	D174	DISPENSARIO UBA TUNJA	3000050464	FAMISANAR EV	124240	CALCIBON D 800U TNF/FCO30 TAB	TAB	30	D1743000050464124240	30	1
COLSUBSIDIO	D204	DISPENSARIO IBAGUE SUR	3000043390	FAMISANAR NV	180003	AFANDA 5mg/100mg CxJCOZAP	CAP	30	D2043000043390180003	30	1
COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043390	FAMISANAR NV	180099	AKATINOL 10mg CxJ28TAB	TAB	28	D2753000043390180099	84	6
COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D2753000043403184524	28	1
COLSUBSIDIO	D275	FARMACIA FUSA LA PALMA	3000043403	FAMISANAR EV	197745	MESTINON 80mg TAB CxJFCO20TAB	TAB	20	D2753000043403197745	168	12
COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000043390	FAMISANAR NV	197740	KIDCAL 300MG/7.5MG/100U FCO/180ML	FCO	1	D3403000043390197740	150	5
COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000043403	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D3403000043403184524	28	2
COLSUBSIDIO	D340	DROGUERIA DUITAMA	3000050464	FAMISANAR EV	184524	AKATINOL 20mg CxJMTAB	TAB	14	D3403000050464184524	28	2

ROTACION																	
CIUDAD	(Todas)																
CENTRO	(Todas)																
presentacion comercial	Etiquetas de columna																
Etiquetas de fila	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20	mar-20	abr-20	Total general
POLICIA	11977	12334	11930	12551	13073	13228	12375	14441	27759	15093	14254	14245					173.262
COSMETET																	



Rotación por convenios

Datos obtenidos mes a mes