

# Panel de Recomendaciones por Categoría

 Uso exclusivo Equipo Farmacia

Herramienta operativa BI + IA para la toma de decisiones en mostrador



## 1. DIAGNÓSTICO BI



Análisis ABC



Rotación Stock



Tendencias 6m



Performance Lab



## 2. ANÁLISIS IA



Forecasting



Clustering



Patrones Ocultos



Alertas Auto



## 4. DASHBOARD CONTROL



KPIs Real Time



Tracking Impl.



ROI Acciones



Comparativa



## 3. ACCIONES



Rebalanceo



Optimización Mix



Pricing Dinámico



Promociones

### EJEMPLO REAL

#### CATEGORÍA RESPIRATORIO

##### PROBLEMAS DETECTADOS

- Sobrestock crítico en productos estacionales fuera de temporada
- Desabastecimiento recurrente en 3 laboratorios clave
- Baja rotación en gama alta (>45€)

##### RECOMENDACIONES IA

- Redistribuir 30% stock Lab A → Lab C
- Promo cruzada: Antitusivos + Vitamina C
- Ajuste precio premium -8% (elasticidad alta)

##### IMPACTO ESPERADO

↓25%  
STOCK MUERTO

↑18%  
ROTACIÓN

↑12%  
MARGEN



Este panel se genera automáticamente tras ejecutar el Superprompt ROPLA y procesar los datos en el BI.

# Datos BI específicos para construir el Panel de Recomendaciones

"Las 9 métricas clave para alimentar tu Panel con datos reales"



## Datos a extraer del BI GestiónFarma por PRODUCTO

### Ranking por Problema

Identifica los productos más vendidos filtrados por categoría e indicación (ej. Tos)

Ventas / Filtro Categoría+Indicación



### Precio Medio Venta

Permite establecer opciones de diferentes rangos de precio (escalado de alternativas)

Ventas / Precio Promedio



### Stock Actual

Verifica disponibilidad inmediata para garantizar suministro continuo de la recomendación

Stock / Inventario Actual



### Margen Bruto Producto

Calcula la rentabilidad real unitaria para priorizar la 1<sup>a</sup> opción de recomendación

Rentabilidad / Análisis Producto



### Unidades Vendidas

Volumen total de ventas para validar la aceptación del producto por el cliente

Ventas / Ranking Unidades



### Días de Cobertura

Previsión de cuánto durará el stock actual para evitar roturas en productos estrella

Stock / Días Cobertura



### Rotación por Producto

Asegura que los productos elegidos tienen salida fluida y no generan estancamiento

Stock / Rotación



### Comparativa con Red

Benchmarking de qué productos funcionan mejor en farmacias similares para la misma patología

Benchmarking / Análisis Red



### Evolución 12 Meses

Tendencia de venta anual para detectar estacionalidad y momentos clave de recomendación

Tendencias / Histórico Ventas



# Generador de Panel Operativo por Categoría - copiar y pegar



## ROL

Eres un experto en Category Management farmacéutico. Creas paneles operativos que unifican el criterio del equipo y mejoran la rentabilidad por categoría.

## OBJETIVO

Construir un Panel de Recomendaciones para la categoría [CATEGORÍA] que unifique al equipo, maximice margen/rotación y ayude a decidir qué laboratorio priorizar.

## PETICIÓN

Sincroniza todos los cálculos con la categoría [CATEGORÍA] y genera:

1. Panel por problema/síntoma (ej.: Tos seca, Congestión): 1<sup>a</sup>, 2<sup>a</sup> y 3<sup>a</sup> opción.
2. Laboratorio partner priorizado en cada opción y argumentos de venta.
3. Reglas de cambio (cuándo pasar a 2<sup>a</sup>/3<sup>a</sup> opción).
4. Informe de decisión por laboratorio en [CATEGORÍA]: Ventas €, Unidades, Margen % y Rotación. Recomienda el laboratorio a promocionar y justifica.
5. Estrategia de concentración: Máximo 2–3 laboratorios por categoría; identifica el Principal con 60–70% del volumen.
6. Cálculo de volumen potencial para negociación: ventas €, unidades y cuota objetivo por laboratorio.

## LENGUAJE

Claro y operativo, listo para mostrador y para toma de decisiones comerciales rápidas.

## ARMAZÓN

Entrega en dos tablas + bloque de decisión:

Tabla A (Panel): Problema/Síntoma | 1<sup>a</sup> Opción | 2<sup>a</sup> | 3<sup>a</sup> | Lab partner | Argumento | Cuándo cambiar

Tabla B (Laboratorios): Laboratorio | Ventas € (12m) | Unidades (12m) | Margen % | Rotación | Condiciones | Recomendación

Bloque Decisión: Laboratorio principal y por qué (margen, rotación, % cobertura, volumen negociable, condiciones objetivo).

## DATOS DE CONTEXTO Y BI PARA ANALIZAR

Usa el BI de la categoría [CATEGORÍA]:

Por producto y laboratorio: Ventas € y Unidades (12m), Margen %, Rotación, PVP medio.

Stock y cobertura: unidades en farmacia y días de cobertura.

Condiciones comerciales: descuentos, rappels, plazos, apoyos (PLV, formación).

## NEGOCIACIÓN (SALIDA ESTRUCTURADA)

- Objetivo por laboratorio (ventas, margen, mix recomendado, cuota 60–70% para el Principal).
- Palancas: pedido mínimo, escalados de descuento, exclusivas, apoyo promocional.
- Escenarios: A) Principal acepta → concentración 70/30; B) No prospera → plan B 60/40 con alternativo.
- Contraofertas sugeridas y riesgos (plan B si no prospera).
- KPIs de seguimiento: margen, rotación, cumplimiento de acuerdo.



Pulsa “Copiar prompt”. [CATEGORÍA] sincronizada y concentración en 2–3 laboratorios para maximizar poder de negociación.

# 8 Ámbitos temáticos — Ejemplo real con datos BI

NORMON 1.976€ · margen 79.7% · CINFA rotación 141x · Venta libre 97.9%

 Categoría RESPIRATORIO

## ● 1. ANÁLISIS Y RENTABILIDAD

 NORMON 1.976€ · margen 79.7%

 JNTL Consumer margen 83.5% ·  
RESFRIADO 3.768€

## ● 2. SURTIDO Y REDUCCIÓN

 50 productos en 6 subcategorías

 Eliminar referencias con stock >60 días

## ● 3. CRITERIOS DE RECOMENDACIÓN

 Panel: 37 recomendaciones · 12 problemas

 Frenadol Granulado 1ª opción · margen 97.97%

## ● 4. ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN

 Top labs: NORMON, JNTL, ALTER ≈ 70% del volumen

 Rappels y exclusivas · centralizar compras

## ● 5. ROTACIÓN Y EFICIENCIA

 CINFA rotación 141x · ZAMBON 240x

 Objetivo categoría: >60x rotación media

## ● 6. VENTA LIBRE Y POTENCIAL

 Venta libre 97.9% (683 u / 698)

 Cross-selling: Resfriado + Bucofaríngeos

## ● 7. GESTIÓN DE CATEGORÍAS

 Lineal: RESFRIADO 44% · NARIZ 26% · BUCOF 16%

 Prioriza margen >85% + formación

## ● 8. SEGUIMIENTO Y CONTROL

 KPIs: 6.556€ · margen medio 69.4%

 Alertas: stock >45d · margen <75%



Datos reales de BI usados para RESPIRATORIO. Esta plantilla guía al equipo en diagnóstico y acción.

# Test de Diagnóstico (30 ítems) — Categoría RESPIRATORIO

Checklist Sí/No por áreas. Incluye referencias reales (laboratorios y productos)



## 1. ANÁLISIS Y RENTABILIDAD

- ¿Desconoces el margen real de RESPIRATORIO?
- ¿NORMON genera <80% de margen esperado?
- ¿RESFRIADO no alcanza ~3.700€ anuales?
- ¿Sin análisis de rentabilidad por laboratorio?



## 3. CRITERIOS DE RECOMENDACIÓN

- ¿El equipo no sabe qué recomendar para congestión nasal?
- ¿Recomendaciones dispares entre empleados?
- ¿Sin panel por síntoma (Respiratorio) en mostrador?
- ¿No se prioriza FRENADOL Granulado (margen 97,97%)?



## 5. ROTACIÓN Y EFICIENCIA

- ¿Rotación media <60x/año (actual ~61,5x)?
- ¿CINFA no supera 100x pese a su potencial (141x)?
- ¿Stock TOS >30 días de cobertura?
- ¿Productos <40x sin plan de salida?



## 7. GESTIÓN DE CATEGORÍAS

- ¿Lineal no sigue el volumen de ventas por subcategoría?
- ¿RESFRIADO no ocupa ~40% del espacio?
- ¿Sin PLV/formación en productos >85% de margen?

6.556€ · 698  
uds

NORMON  
1.976€

ZAMBON  
240x



## 2. SURTIDO Y REDUCCIÓN

- ¿Tienes >60 productos en RESPIRATORIO (actual ~50)?
- ¿TABACO ocupa espacio similar a RESFRIADO?
- ¿Stock muerto >15% en alguna subcategoría?
- ¿Faltan criterios para eliminar baja rotación (>45 días)?



## 4. ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN

- ¿Sin acuerdos con NORMON/JNTL/ZAMBON adaptados a la categoría?
- ¿No negocias exclusivas en productos respiratorios clave?
- ¿Rappels <5% con laboratorios principales?
- ¿Compras a >8 laboratorios sin concentración de volumen?



## 6. VENTA LIBRE Y POTENCIAL

- ¿Venta libre <90% del total (actual 97,9%)?
- ¿Sin cross-selling Congestión + Dolor garganta?
- ¿NARIZ/BUCOFARÍNGEOS sin promoción activa?



## 8. SEGUIMIENTO Y CONTROL

- ¿Sin revisión mensual de KPIs RESPIRATORIO?
- ¿No controlas margen por laboratorio (NORMON, JNTL, CINFA)?
- ¿Sin alertas automáticas para stock >45 días?
- ¿Sin objetivo de margen ≥75% y plan de mejora?

Si hay más de 8 respuestas "Sí", RESPIRATORIO es prioritario.

# Datos reales para construir el Panel de Recomendaciones

Fuente: BI GestiónFarma - Categoría RESPIRATORIO

## Ranking Laboratorios por Margen

**Top: ZAMBON 97.65% - SCHWABE 95.59% - CINFA 87.07%**

Los 5 primeros superan 80% de margen bruto.

[Analisis > Laboratorios](#)

## Stock Muerto por Laboratorio

**30/50 refs (60%) - 1.102€**

Pico: LIZIPAINA con 157 días de stock.

[Stock > Rotación](#)

## % Venta Libre vs Receta

**Venta libre 97.9% (683/698 uds)**

NARIZ y BUCOFARINGEOS: 100% venta libre.

[Ventas > Prescripción](#)

## Rotación Media por Laboratorio

**ZAMBON 240x - CINFA 141x - Media 61.5x**

Amplias diferencias de eficiencia entre labs.

[Stock > Rotación Anual](#)

## Productos "Maula" (margen <30%)

**3 productos - Impacto 39€**

Ej.: Faringesic 20 Comp; revisar salida.

[Analisis > Prod. Problemáticos](#)

## Top 10 Productos por Ventas €

**#1 FRENADOL Granulado: 930€**

Top 5 suman 2.594€ (Frenadol, Deratin, Normogrip, Fluimucil).

[Ranking > Productos](#)

## Días de Cobertura (Stock)

**Media 85.2 días - 24 productos >60d**

Máximo: 821 días (LIZIPAINA).

[Stock > Días Cobertura](#)

## Evolución Ventas (12m)

**6.556€ - Estacional Oct–Mar (+40%)**

Mejor laboratorio: NORMON 1.976€.

[Histórico > Tendencias](#)

## Análisis Cross-selling

**RESFRIADO + BUCOFARINGEOS: 65%**

Potencial +20% con NARIZ + TOS (oportunidad).

[Analisis > Productos Relacionados](#)

# Superprompt ROPLA — Aplicado a la categoría RESPIRATORIO



ROLA



Gestión por Laboratorios



Datos BI Reales

## ROL (R)

Eres un experto en gestión de categorías farmacéuticas especializado en RESPIRATORIO, con 15+ años de experiencia en Category Management y análisis de laboratorios.

## OBJETIVO (O)

Reestructurar la categoría RESPIRATORIO optimizando márgenes y rotaciones a través de la gestión estratégica por laboratorios, para aumentar la rentabilidad neta un 25% en 6 meses.

## PETICIÓN (P)

- 1) Análisis integral RESPIRATORIO: Evalúa 50 productos en 5 subcategorías (RESFRIADO, NARIZ, BUCOFARINGEOS, TOS, TABACO), identifica los 10 laboratorios clave y propone estrategias por laboratorio.
- 2) Optimización del surtido: Partiendo de rotación media 61.5x, indica qué mantener, eliminar e incorporar con foco en laboratorios partner.
- 3) Reestructuración por márgenes: Prioriza productos con margen >80% (27 referencias), renegocia 75–80% y elimina/sustituye <70%.
- 4) Información para negociación: Para cada laboratorio: Ventas € (12m), Unidades (12m), Margen %, Rotación, Días de stock y argumentos comerciales para mejorar condiciones.
- 5) Plan de implementación: Roadmap 6 meses con hitos, KPIs (margen objetivo 79.4%, rotación objetivo 92.2x) y acciones por laboratorio.

## LENGUAJE (L)

Español profesional farmacéutico, tono analítico y operativo, cifras en € y unidades, y argumentario comercial claro.

## ARMAZÓN (A)

Tabla A — Panel Operativo: Problema/Síntoma | 1<sup>a</sup> Opción | 2<sup>a</sup> | 3<sup>a</sup> | Lab partner | Argumento | Cuándo cambiar.  
Tabla B — Laboratorios: Laboratorio | Ventas € (12m) | Unidades (12m) | Margen % | Rotación | Condiciones actuales | Recomendación.  
Plan 6 pasos: Eliminación, Negociación, Reconfiguración, Formación, PLV, Evaluación.

## DATOS DE CONTEXTO Y BI (REALES)

Productos: 50 referencias · Unidades: 698 · Facturación: 6,556€ (12m).  
Margen medio: 69.4% (objetivo 79.4%) · Rotación media: 61.5x (objetivo 92.2x).  
Top laboratorios: NORMON 1,976€ · JNTL Consumer 1,652€ · ALTER 538€.  
Stock: 30 productos con >45 días cobertura · Maula: 3 productos (<30% margen).  
Estacionalidad: Oct–Mar +40% · Abr–Sep -25%.

## SECCIÓN NEGOCIACIÓN

Objetivo por laboratorio: Ventas, mejora de margen y mix recomendado.

Palancas: Pedido mínimo, escalados, exclusivas subcategoría, PLV,

Copia este Superprompt. Usa los datos BI reales de RESPIRATORIO para decidir el laboratorio a priorizar y negociar con delegados.

Contraofertas: Rappels, descuentos, plazos, material promocional · Plan B:



Copia este Superprompt. Usa los datos BI reales de RESPIRATORIO para decidir el laboratorio a priorizar y negociar con delegados.

# Panel Operativo — Categoría RESPIRATORIO

Recomendación por síntoma con datos reales de productos, laboratorios, márgenes y rotaciones

Formato de trabajo para equipo de mostrador

## Panel de Recomendaciones (RESPIRATORIO)

### RESFRIADO Congestión nasal

**1<sup>a</sup> - JNTL**  
**FRENADOL Granulado**  
Margen 97.97% · Rot. 286.5x

**2<sup>a</sup> - ZAMBON**  
**FLUIMUCIL Forte 600**  
Margen 97.65% · Rot. 240.0x

Criterio: Margen alto + Rotación + Disponibilidad

Cambio: Stock <3d o Margen <93%

**3<sup>a</sup> - JNTL**  
**FRENADOL Descongestivo**  
Margen 97.54% · Rot. 234.3x

### NARIZ Rinitis

**1<sup>a</sup> - CINFA**  
**RESPIBIEN 15 ml**  
Margen 98.0% · Rot. 285.7x

**2<sup>a</sup> - CINFA**  
**RESPIBIEN Freshmint**  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

Cambio: Stock <3-9d o Margen <91-93%

**3<sup>a</sup> - OPELLA**  
**RHINOSPRAY 12 ml**  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

### BUCOFARINGEOS Dolor de garganta

**1<sup>a</sup> - RECKITT**  
**STREFEN 16 comp**  
Margen 93.57% · Rot. 87.3x

**2<sup>a</sup> - RECKITT**  
**STREPSILS Miel Limón**  
Margen 93.15% · Rot. 85.2x

Cambio: Stock <9-12d o Margen <88-93%

**3<sup>a</sup> - ALFASIGMA**  
**ANGILEPTOL 30 comp**  
Margen 90.3% · Rot. 54.5x

### TOS Tos seca

**1<sup>a</sup> - SCHWABE**  
**KALOBA 21 comp**  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

**2<sup>a</sup> - BAYER**  
**PROPALCOF 200 ml**  
Margen 94.61% · Rot. 98.2x

Cambio: Stock <10-41d o Margen <80-90%

**3<sup>a</sup> - NORMON**  
**CLOPERASTINA 200 ml**  
Margen 84.84% · Rot. 37.6x

Fuente: CSV Panel procesado (ventas, márgenes, rotaciones y reglas de cambio por stock/margen)

1<sup>a</sup>/2<sup>a</sup>/3<sup>a</sup> = preferencia por margen, rotación y disponibilidad

## KPIs RESPIRATORIO

Facturación 12m  
**6,556€**

Margen medio  
**69.4%**

Rotación media  
**61.5x**

Venta libre  
**97.9%**

### Criterios del Panel

Priorizar Margen  $\geq 80\%$  y Rotación  $\geq 50x$

Reglas de cambio por stock y margen

Diversificar laboratorios por síntoma

### Laboratorios presentes

JNTL ZAMBON CINFA

RECKITT ALFASIGMA

SCHWABE BAYER NORMON

Este panel sirve como guía viva para mostrador y negociación con delegados.

# Panel DISPERSO vs Panel CONCENTRADO

Impacto en poder de negociación, rappels y ROI con la misma facturación (6.556€)

DISPERSO
CONCENTRADO

## Panel DISPERSO (✗)

Volumen medio por laboratorio

**≈ 800 € / lab**

8 laboratorios

Poder de negociación

**Bajo**

Rappel estimado (ejemplo): 3% sobre 6.556€

**≈ 197 € en rappels/año**

### Consecuencias

Ventas repartidas: sin volumen relevante por proveedor

Rappels bajos, pocas palancas (PLV, formación, exclusivas)

Panel inestable y difícil de mantener en mostrador

vs

## Panel CONCENTRADO (✓)

Principal (70%)

**4.589 €**

Secundario (30%)

**1.967 €**

Rappels alcanzables (ejemplo): Principal 8% · Secundario 5%

**≈ 465 € en rappels/año**

### Ventajas

Poder de negociación real por concentración de volumen

Acceso a PLV, formación y condiciones preferentes

Panel estable: 1<sup>a</sup>/2<sup>a</sup>/3<sup>a</sup> opción alineadas con partner

### Escenario A · Acepta condiciones

Concentración 70/30. Solicitar rappel ≥8% + PLV + formación + apoyo estacional.

Acción: firmar objetivos por trimestre y plan de activación.

### Escenario B · No prospera

Alternativa 60/40 con otro laboratorio. Rappels 6% y 4%, mantener panel estable.

Acción: activar plan B por subcategoría sin romper protocolos.

### Impacto en ROI (estimación)

Rappels: 465€ (concentrado) vs 197€ (disperso)

**Mejora ≈ +268 €/año (≈ +4,1% sobre 6.556€)**

Notas: cifras de ejemplo para ilustrar la decisión; ajustar con tus BI.

**Conclusión: limita la categoría a 2–3 laboratorios, negocia con volumen concentrado y construye un panel orientado a rentabilidad.**

# Cómo está construido (página 24) y cómo replicarlo

Enfocado a Panel de Recomendaciones con concentración por laboratorios

ROPLA

2–3 labs máx.

Volumen potencial

**Prompt GENÉRICO (✗)**

Describe R, O, P, L, A sin foco de negociación.

No limita laboratorios → volumen disperso.

No cuantifica ventas/uds por laboratorio.

Sin escenarios A/B de negociación.

**Prompt ESTRATÉGICO (▽)**

Concentra 2–3 laboratorios por categoría.

Calcula ventas € y unidades por laboratorio.

Incluye tabla de decisión (principal y por qué).

Define escenarios de negociación A/B con KPIs.

**R · ROL**

Experto categoría

**O · OBJETIVO**

Rentabilidad por labs

**P · PETICIÓN**

Análisis + concentración

**L · LENGUAJE**

Técnico y operativo

**A · ARMAZÓN**

Tablas + plan 6 pasos

**Las 5 mejoras críticas del Superprompt (p.24)****2–3 labs****Concentración estratégica**

Identifica Principal 60–70% y secundario(s) 30–40%.

**Volumen****Cálculo de volumen potencial**

Por laboratorio: Ventas €, Unidades y cuota objetivo.

**Decisión****Tabla de decisión**

Define el laboratorio a promocionar y los motivos (margen, rotación, cobertura, condiciones).

**Negociación****Escenarios A/B de negociación**

A: acepta (70/30, rappel ≥8%) · B: plan B (60/40, rappels 6%/4%) con KPIs.

**Chip****Chip visual “2–3 labs máx.”**

Recordatorio constante para evitar paneles dispersos.

Ejemplo RESPIRATORIO: 6.556€ → Principal 70% = 4.589€ · Secundario 30% = 1.967€ · Rappels potenciales ≈ 465€/año (vs ~197€ disperso).