



# Panel de Recomendaciones por Categoría

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


🔧 Uso exclusivo Equipo Farmacia




### 1. DIAGNÓSTICO BI




Análisis ABC




Rotación Stock




Tendencias 6m




Performance Lab




### 2. ANÁLISIS IA




Forecasting




Clustering




Patrones Ocultos




Alertas Auto




### 3. ACCIONES




Rebalanceo




Optimización Mix




Pricing Dinámico




Promociones




### 4. DASHBOARD CONTROL




KPIs Real Time



Tracking Impl.




ROI Acciones



Comparativa


#### 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 GestionFarma por PRODUCTO


### Ranking por Problema

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

 Ventas / Filtro Categoría+Indicación  
● ● ●

### Margen Bruto Producto

Calcula la rentabilidad real unitaria para priorizar la 1ª opción de recomendación

 Rentabilidad / Análisis Producto  
● ● ●


### Rotación por Producto

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

 Stock / Rotación  
● ● ○


### Precio Medio Venta

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

 Ventas / Precio Promedio  
● ● ○


### Unidades Vendidas

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

 Ventas / Ranking Unidades  
● ● ○


### Comparativa con Red

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

 Benchmarking / Análisis Red  
● ● ○


### Stock Actual

Verifica disponibilidad inmediata para garantizar suministro continuo de la recomendación

 Stock / Inventario Actual  
● ● ○


### Días de Cobertura

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

 Stock / Días Cobertura  
● ● ○

### 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

- ROPLA
- Contexto BI
- Panel Estructurado
- Negociación
- 2–3 labs máx.

**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:

- Panel por problema/síntoma (ej.: Tos seca, Congestión): 1ª, 2ª y 3ª opción.
- Laboratorio partner priorizado en cada opción y argumentos de venta.
- Reglas de cambio (cuándo pasar a 2ª/3ª opción).
- Informe de decisión por laboratorio en [CATEGORÍA]: Ventas €, Unidades, Margen % y Rotación. Recomienda el laboratorio a promocionar y justifica.
- Estrategia de concentración: Máximo 2–3 laboratorios por categoría; identifica el Principal con 60–70% del volumen.
- 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 | 1ª Opción | 2ª | 3ª | 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.





# 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%




# Test de Diagnóstico (30 ítems) — Categoría RESPIRATORIO

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

 6.556€ · 698 uds

 NORMON 1.976€

 ZAMBON 240x

## 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?

## 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?

# Datos reales para construir el Panel de Recomendaciones

Fuente: BI GestionFarma · Categoría RESPIRATORIO

Ranking Laboratorios por Margen

Top: ZAMBON 97.65% · SCHWABE 95.59% · CINFA 87.07%

Los 5 primeros superan 80% de margen bruto.

[Análisis > 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.

[Análisis > 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).

[Análisis > Productos Relacionados](#)

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 | 1ª Opción | 2ª | 3ª | 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.

Balanceas: Pedido mínimo, escalados, exclusivos subcategoría, PLV,

# Panel Operativo — Categoría RESPIRATORIO

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

## Panel de Recomendaciones (RESPIRATORIO)

Criterio: Margen alto + Rotación + Disponibilidad

### RESFRIADO Congestión nasal

Cambio: Stock <3d o Margen <93%

1ª · JNTL  
FRENADOL Granulado  
Margen 97.97% · Rot. 286.5x

2ª · ZAMBON  
FLUIMUCIL Forte 600  
Margen 97.65% · Rot. 240.0x

3ª · JNTL  
FRENADOL Descongestivo  
Margen 97.54% · Rot. 234.3x

### NARIZ Rinitis

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

1ª · CINFA  
RESPIBIEN 15 ml  
Margen 98.0% · Rot. 285.7x

2ª · CINFA  
RESPIBIEN Freshmint  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

3ª · OPELLA  
RHINOSPRAY 12 ml  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

### BUCOFARINGEOS Dolor de garganta

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

1ª · RECKITT  
STREFEN 16 comp  
Margen 93.57% · Rot. 87.3x

2ª · RECKITT  
STREPSILS Miel Limón  
Margen 93.15% · Rot. 85.2x

3ª · ALFASIGMA  
ANGILEPTOL 30 comp  
Margen 90.3% · Rot. 54.5x

### TOS Tos seca

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

1ª · SCHWABE  
KALOBIA 21 comp  
Margen 95.59% · Rot. 120.0x

2ª · BAYER  
PROPALCOF 200 ml  
Margen 94.61% · Rot. 98.2x

3ª · NORMON  
CLOPERASTINA 200 ml  
Margen 84.84% · Rot. 37.6x

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

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

Formato de trabajo para equipo de mostrador

## KPIs RESPIRATORIO

Facturación 12m  
6,556€

Margen medio  
69.4%

Rotación media  
61.5x

Venta libre  
97.9%

### Criterios del Panel

Priorizar Margen ≥ 80% y Rotación ≥ 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 (X)

8 laboratorios

Volumen medio por laboratorio  
≈ 800 € / lab

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 (✓)

2–3 laboratorios

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: 1ª/2ª/3ª 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 (X)

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).