

**DISEÑO DE UNA PLATAFORMA SISTEMATIZADA  
DE DISTRIBUCIÓN DE MEDICAMENTOS**

**HEBERTH EDUARDO LOPEZ CERON  
MIGUEL ANDRES MERA DELGADO  
NANCY LUCIA VILLARREAL VELASCO**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA COMERCIAL, NACIONAL E  
INTERNACIONAL  
SAN JUAN DE PASTO  
2008**

**DISEÑO DE UNA PLATAFORMA SISTEMATIZADA  
DE DISTRIBUCIÓN DE MEDICAMENTOS**

**HEBERTH EDUARDO LOPEZ CERON  
MIGUEL ANDRES MERA DELGADO  
NANCY LUCIA VILLARREAL VELASCO**

**Informe final del trabajo de grado para optar al título de  
Especialista en Logística Comercial Nacional e Internacional.**

**Asesor: Dr. Joaquín Adolf**

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESPECIALIZACIÓN EN LOGÍSTICA COMERCIAL, NACIONAL E  
INTERNACIONAL  
SAN JUAN DE PASTO  
2008**

**“Las ideas y conclusiones aportadas en este trabajo de grado, son de responsabilidad exclusiva del autor”.**

**Artículo 1º del Acuerdo No. 324 de octubre 11 de 1966 emanado del Honorable Consejo Directivo de la Universidad de Nariño.**

**NOTA DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

San Juan de Pasto, Septiembre de 2008

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCION	16
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	19
1.3 JUSTIFICACIÓN	20
1.4 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
1.4.1 Definición de logística	22
1.4.2. Definición de centro de distribución	24
1.4.3. Definición de canales de distribución	24
1.5 MARCO LEGAL	25
2. OBJETIVOS	28
2.1 OBJETIVO GENERAL	28
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	28
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
3.1 MODELO, ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.	29
3.2 TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS	29
4. ANÁLISIS DEL SECTOR	31
4.1 SECTOR DE LOS MEDICAMENTOS	31
5. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO	
366	
86. ANÁLISIS DE MERCADO	
388	
6.1 OFERTA	
388	
6.2 DEMANDA	
388	

6.2.1	Segmentación del mercado	
	388	
6.3	MERCADO POTENCIAL	39
6.4	MERCADO META	40
6.5	COMPETENCIA	
	411	
		<b>Pág.</b>
6.6	CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO	
	422	
6.7	ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN	
	422	
6.8	ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN	
	433	
6.9	ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN	
	433	
6.10	ESTRATEGIAS DE SERVICIO	
	444	
6.11	MEZCLA DE MERCADEO	
	455	
6.12	PROYECCIONES DE VENTAS	46
6.13	POLÍTICA DE CARTERA	
	555	
7.	DISEÑO DE LA PLATAFORMA INFORMÁTICA PLAFARMA	
	566	
7.1	SERVICIOS Y PRODUCTOS DE PLAFARMA - plafarma soft	
	577	
7.2	MODELO DE PROCESOS DEL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN	59
7.3	DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	
	600	

7.4	DISTRIBUCIÓN MAYORISTA	
611		
7.5	PRODUCTOS DE CONSUMO	
622		
7.6	OPERADORES LOGÍSTICOS	63
7.7	DISEÑO DE LA PLATAFORMA INFORMÁTICA- PROCESAMIENTO DEL PEDIDO	
655		
7.8	PLANEACIÓN DEL PEDIDO EN LA WEB	
677		
8.	CONDICIONES DE CONTROL DEL ALMACENAMIENTO DE MEDICAMENTOS	69
8.1	TIPOS DE BODEGA O ALMACÉN	69
8.2	ELECCIÓN DEL SITIO	
700		
8.2.1	Tipo de provisión que se va a almacenar.	
700		
8.2.2	Conveniencia del sitio.	
700		
8.3	CÁLCULO DE NECESIDADES Y CAPACIDADES DE ALMACENAMIENTO	
711		
8.4	ZONAS DE MOVIMIENTO Y SECTORES DE LA BODEGA	
722		
		<b>Pág.</b>
8.5	ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCION INTERNA DE LOS SUMINISTROS	
733		

9.	ASPECTOS LEGALES	80
9.1	CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES	
800		
9.2	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	
800		
9.3	COSTOS ADMINISTRATIVOS	
811		
10.	ANALISIS FINANCIERO	
833		
11.	EVALUACIÓN POR ESCENARIOS	107
12.	EVALUACIÓN DE LA INVERSION APLICANDO UNA TASA DE USURA DE 22%	109
13.	ESCENARIO CON HOMOLOGACION	110
14.	ESCENARIO POR REINVERSION	113
15.	ESCENARIO DE FINANCIACION	116
	CONCLUSIONES	120
	BIBLIOGRAFÍA	121
	NETGRAFIA	122



## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Figura 1. Diagrama del planteamiento del problema	19
Figura 2. Proceso sistémico del programa	
577	
Figura 3. Diseño del Operador Logístico	
588	
Figura 4. Diseño de distribución de Plafarma - Sector Farmacéutico	
588	
Figura 5. Diseño del servicio de Plafarma	59
Figura 6. Modelo de procesos del sector farmacéutico.	
600	
Figura 7. Modelo de procesos de distribución comercial	
611	
Figura 8. Modelo de procesos de distribución mayorista	
622	
Figura 9. Modelo de procesos de productos de consumo	
633	
Figura 10. Modelo de procesos de operadores logísticos	
644	
Figura 11. Diseño del pedido de forma electrónica	
666	
Figura 12. Organigrama Plafarma	
811	

## LISTA DE TABLAS

		Pág.
Tabla 1.	Gasto medicamentos hogares colombianos.	34
Tabla 2.	Análisis Interno y Externo	
	366	
Tabla 3 .	Droguerías y Farmacias en Pasto	
	388	
Tabla 4.	Promedio de ventas en farmacias	39
Tabla 5.	Potencial del mercado en ventas	39
Tabla 6.	Potencial del mercado en ventas por establecimientos	
	400	
Tabla 7.	Nivel de satisfacción del servicio prestado	
	400	
Tabla 8.	Instituciones prestadoras de salud	
	411	
Tabla 9.	Factores Competitivos	
	411	
Tabla 10.	Características del Servicio	
	422	
Tabla 11.	Modalidades distributivas del servicio	
	433	
Tabla 12.	Estrategia de servicios vs canal de distribución.	
	444	
Tabla 13.	Mezcla de mercadeo	
	455	
Tabla 14.	PROYECCIÓN AÑO 2009. "PRODUCTOS GENÉRICOS"	
	477	

Tabla 15.	PROYECCIÓN AÑO 2009. “PRODUCTOS ÉTICOS”	
488		
Tabla 16.	PROYECCIÓN AÑO 2010. “PRODUCTOS GENÉRICOS”	49
Tabla 17.	PROYECCIÓN AÑO 2010. “PRODUCTOS ÉTICOS”	
500		
Tabla 18.	PROYECCIÓN AÑO 2011. “PRODUCTOS GENÉRICOS”	
511		
Tabla 19.	PROYECCIÓN AÑO 2011. “PRODUCTOS ÉTICOS”	
522		
Tabla 20.	PROYECCIÓN AÑO 2012. “PRODUCTOS GENÉRICOS”	
533		
Tabla 21.	PROYECCIÓN AÑO 2012. “PRODUCTOS ÉTICOS”	
544		
Tabla 22.	Procesamiento de pedidos basado en la web	
688		
Tabla 23.	Fórmulas básicas para determinación de medidas	
722		
Tabla 24.	Gastos de Personal	
811		
Tabla 25.	Gastos de Arranque	81
Tabla 26.	Gastos Anuales de Administración	
821		

## LISTA DE CUADROS

		<b>Pág.</b>
Cuadro 1.	Salarios a devengar por el personal de la planta del centro de distribución	
	833	

Cuadro 2.	Gastos de personal	
	844	
Cuadro 3.	Gastos generales de administración y ventas	
	855	
Cuadro 4.	Plan operativo de la propuesta	
	877	
Cuadro 5.	Formatos financieros para construir el escenario	
	900	
Cuadro 6.	Balance general del proyecto	
	966	
Cuadro 7.	Propuesta financiera por escenarios	103
Cuadro 8.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura	107
Cuadro 9.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado	108
Cuadro 10.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%	109
Cuadro 11.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%	111
Cuadro 12.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%	111
Cuadro 13.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%	112
Cuadro 14.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%	114
Cuadro 15.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%	114
Cuadro 16.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%	115
Cuadro 17.	PROYECTO 1	117
Cuadro 18.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%	118

**Pág.**

Cuadro 19.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%	118
Cuadro 20.	Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%	119

## LISTA DE MATRICES

		<b>Pág.</b>
Matriz 1.	Matriz para un FNE con recursos propios. "ESCENARIO No 1 A PRECIOS CONSTANTES Y CORRIENTES"	106
Matriz 2.	Matriz para un FNE con recursos propios. "ESCENARIO No 2 DE HOMOLOGACION TIO =18,14 TX = 34,89"	110
Matriz 3.	Matriz para un FNE con recursos propios. "ESCENARIO 3 DE REINVERSION DE UTILIDADES TIO =18,14% TX = 34,89"	113
Matriz 4.	Matriz para un FNE con recursos propios. "ESCENARIO No 4 DE FINANCIACION TX = 34,74"	116

## LISTA DE ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO	124
Anexo B. REQUISITOS PARA EL MANEJO DE MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL	125
Anexo C. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL	126
Anexo D. PROCEDIMIENTOS PARA EL INGRESO Y LOS DESPACHOS	127
Anexo E. PROCEDIMIENTO ENTREGA Y/O DESPACHOS	128
Anexo F. PROCEDIMIENTO DE SEGURIDAD DE LOS SUMINISTROS	129
Anexo G. PROCEDIMIENTO DE CONTROL Y MONITOREO DE INVENTARIOS	130
Anexo H. ANÁLISIS DE CARGOS Y FUNCIONES	131
Anexo I. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO – ASISTENTE ADMINISTRATIVO	133
Anexo J. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO – PLATAFORMISTA	134
Anexo K. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO - ALMACENISTA	135
Anexo L. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO – ASESOR COMERCIAL	137
Anexo M. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO – REGENTE DE FARMACIA	139
Anexo N. REGISTRO DEL RECETARIO OFICIAL EN EL LIBRO DE CONTROL DE MEDICAMENTOS	140
Anexo O. MODELO DE TARGETA DE CONTROL DE EXISTENCIAS	143
Anexo P. MODELO DE FORMULARIO DE INGRESO DE SUMINISTROS	144
Anexo Q. MODELO DE FORMULARIO DE DESPACHO DE SUMINISTROS	145
Anexo R. MODELO DE FORMULARIO DE REPORTE DE EXISTENCIAS	146
Anexo S. INVENTARIO INICIAL	147
Anexo T. INVENTARIO DE MEDICAMENTOS ÉTICOS	165

Anexo U.	PLAN DE COMPRAS	181
Anexo V.	PLANO ARQUITECTONICO DE DROEMPENDER	195



## RESUMEN

El propósito de este trabajo es proponer una arquitectura para la construcción de sistemas que sean una síntesis de los actuales módulos de distribución de medicamentos de los sistemas farmacéuticos y de los Sistemas Basados en el Conocimiento, en particular de los Sistemas Inteligentes de la interfaz web y de los Sistemas de Ayuda Inteligentes, así como una metodología de creación de contenidos bajo los procedimientos digitales y de acceso.

La utilidad de tal sistema se justifica en la necesidad de dotar a los sistemas farmacéuticos y de distribución actuales, utilizados en el amplio sector empresarial de cierta inteligencia y de ciertos mecanismos de formalización, estructuración y modelización de los procedimientos de logística, dado que este proceso es uno de los principales factores de éxito en la implantación y uso de un sistema web. En primera instancia vamos a analizar el estado actual de los sistemas de gestión empresariales, en concreto los sistemas farmacéuticos y distributivos, además de sus necesidades en el contexto de la nueva economía, sus avances y sobre todo sus limitaciones.

Para empezar propondremos una construcción modular del sistema que incluya una serie de funciones y características fundamentales, a continuación se definirán los componentes necesarios, las relaciones entre ellos y el flujo de información interno y con agentes externos, como los usuarios del sistema propuesto y el propio sistema PLAFARMA a implementar.

Definiremos una metodología para crear unas bases interactivas de conocimientos que incluyan por un lado reglas sobre conocimientos propios del dominio que tratemos (parámetros y funcionamiento del sistema PLAFARMA), y por otro reglas de gestión empresarial (estrategias e índices de calidad) basadas en la realización previa de una taxonomía empresarial.

De esa forma transformaremos los conocimientos de expertos y manuales (lenguaje natural) en conocimientos formalizados que sean fácilmente interpretables por un sistema informático y fácilmente comprensible por usuarios, trabajadores y directivos de empresas de todo tipo de sectores.

Como ilustración de la arquitectura y metodología propuestas mostraremos un prototipo aplicado real, se incluirá finalmente las fuentes documentales (referencias bibliográficas y sitios web) en las que se inspira este trabajo, sin propósito alguno de exhaustividad, ya que nos movemos en un marco referencial sometido a cambios continuos.

## ABSTRACT

The purpose of this work is to propose an architecture for the construction of systems that be a synthesis of the current medicines distribution modules of the pharmaceutical systems and of the Systems Based on the Knowledge, particularly of the Intelligent Systems of the interface web and of the Systems of Intelligent Aid, as well as a contents creation methodology under the digital procedures and of access.

The utility of such system is justified in the need to endow to the pharmaceutical systems and of current distribution, utilized in the extensive business sector of certain intelligence and of certain mechanisms of formalización, structuring and modelling of the procedures of logistics, given that this process is one of the main factors of success in the establishment and use of a system web. In the first instance we go to analyze the current state of the systems of business management, in concrete the distributive and pharmaceutical systems, besides its needs in the context of the new economy, its advances and above all its limitations.

To begin we will propose a construction to modulate of the system that include a series of functions and fundamental characteristics, subsequently the necessary components will be defined, the relations among them and the flow of internal information and with external agents, like the users of the system proposed and the own system PLAFARMA to implement.

We will define a methodology to create some interactive bases of know-how that include on the one hand rules on own know-how of the control that treat (parameters and operation of the system PLAFARMA), and by another rules of business management (strategies and indices of quality) based on the prior execution of a business taxonomy.

Of that form we will transform the know-how of experts and manual (natural language) in know-how finalized that they be easily interpretable by an easily understandable and data processing system by users, industrious and all kinds of sectors businesses executives.

As illustration of the architecture and proposed methodology we will show a real prototype applied, will be included finally the documentary sources (bibliographical references and websites) in which this work is inspired, without any purpose of thoroughness, since we move in a framework referential submitted to continuous changes.

## INTRODUCCION

En la búsqueda de la competitividad se han desarrollado distintas corrientes o enfoques que en la administración de empresas ocupan un cierto protagonismo dependiendo de la óptica con que le observemos. Es así, que en los últimos años hemos visto en nuestro país una creciente atención intelectual, académica y empresarial en torno a los procesos logísticos; argumentando principalmente problemas de coordinación y confianza entre proveedores y clientes, un bajo nivel de intercambio de información en tiempo real, el poco o bajo uso de tecnologías, argumentos a favor de tercerización de servicios, la importancia de la trazabilidad, las nuevas y crecientes reglamentaciones sanitarias ejercidas por la apertura de nuevos mercados, etc.

Teniendo en cuenta las condiciones del mercado de medicamentos manejados por Farmacias, EPS, Clínicas y Hospitales se genera la oportunidad de la creación de una nueva alternativa de distribución en caminata a la implementación de nuevas herramientas tecnológicas que ayuden al optimización del servicio que generan disminución de costo y tiempo.

La idea de negocio consiste en la creación de una plataforma sistematizada y virtual; generando una alternativa innovadora en la región, la cual permitirá que nuestros clientes interactúen directamente con nuestra empresa, buscando una efectiva respuesta a sus necesidades.

Para ello cada uno de nuestros clientes podrá ingresar a nuestra pagina de Internet a través de un pin que será suministrados por la empresa, el cual le permitirá acceder a la información del catálogo de productos que se dispone, realizar los pedidos de acuerdo requisiciones, permitiendo la optimización del manejo de información entre el cliente y la empresa, evitando errores de comunicación tanto en nombres como en cantidades de los medicamentos y la disminución del tiempo de entrega, entre el momento de la solicitud y el despacho del pedido.

## **1. ASPECTOS TEÓRICOS**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Actualmente se detecta en diferentes empresas una preocupación no sólo por mantener y aumentar la calidad de su servicio sino también por la oportunidad de ser el primero en prestar dichos servicios. Las numerosas actividades relacionadas con la distribución y sus cadena de suministros que se han emprendido en los últimos años son una prueba de ello.

Estos cambios repercuten directamente en la formulación e implantación de las políticas de distribución actuales, así como en los sistemas de dirección, organización y gestión de las empresas.

Por ello, las empresas del mundo de hoy deben hacer compatible su función tradicional de ser productoras, distribuidoras, comercializadoras y prestadoras de bienes y servicios, con las presiones por asumir nuevas tareas, atender nuevos usuarios y utilizar nuevos instrumentos que le garanticen sus participación en el mercado a todo nivel.

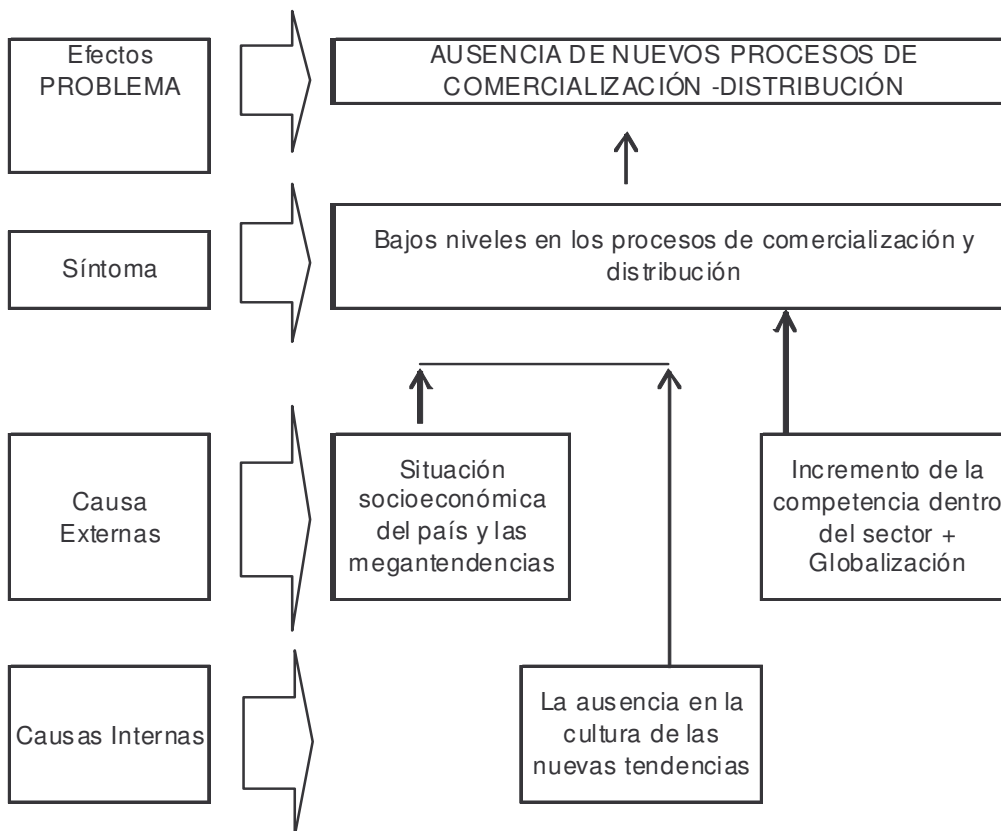
Esta preocupación por los aspectos relacionados con las nuevas tendencias, han abierto una amplia línea de estudio en la cual se encuadra esta investigación.

De igual manera se considera, que hacen falta investigaciones rigurosas de cómo funcionan las iniciativas del proceso de distribución y de cuáles son sus efectos, con el fin de obtener pruebas más concluyentes de la efectividad real de las acciones que se llevan a cabo para su mejora.

Finalmente, los cambios sustanciales en los sectores de la vida económica de un país, el entorno competitivo y la capacidad de las empresas para posicionar sus servicios y bienes, influyen en las condiciones de trabajo e implican la necesidad de nuevas concepciones dentro de las mismas, principalmente la comercialización de los nuevos servicios.

De acuerdo a lo anterior se plantea la siguiente gráfica con el fin de tener un panorama mas profundo del problema:

**Figura 1. Diagrama del planteamiento del problema**



Fuente: Este estudio

## 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

Se formula con la siguiente pregunta:

¿Qué elementos deberá tener al diseñar una plataforma distribuidora de medicamentos con componentes tecnológicos, que sea capaz de satisfacer de forma inmediata las necesidades del sector farmacéutico?

### Sistematización del problema.

- Ausencia de procesos y procedimientos (problema central).
- Descenso de la calidad del servicio.(síntoma).
- Situación económica del país (causa externa).
- La carencia de un metodología y orientación hacia la cultura de nuevos entornos (causa interna).

De acuerdo a esto la sistematización del problema se puede formular a través de las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los factores del entorno o medio ambiente que se debe tener en cuenta a la hora de diseñar una plataforma distribuidora de medicamentos?
- ¿Qué efectos genera la ausencia de nuevas estrategias empresariales para alcanzar la un nivel optimo de comercialización y de distribución?
- ¿De qué modo el diseñar una plataforma distribuidora de medicamentos con componentes tecnológicos, que sea capaz de satisfacer de forma inmediata las necesidades del sector farmacéutico?

### **1.3 JUSTIFICACIÓN**

En estos momentos de constantes cambios y ante una creciente competitividad en el ámbito empresarial, la capacidad de adaptarse al entorno se está convirtiendo en un factor determinante del éxito de las organizaciones. Las empresas han de ser más ágiles y flexibles con capacidad de innovar para poder reaccionar rápidamente a los cambios en el mercado y la competencia.

Esta dinámica ha llevado a muchas empresas a revisar sus estrategias, algo que resulta complejo al enfrentarse a múltiples procesos de negocio y sistemas de información heterogéneos y carentes de agilidad y capacidad de respuesta. Analizando esta situación parece que integrar los sistemas de información y alinearlos con la estrategia empresarial es necesario para mantenerse en este nuevo entorno.

Por otro lado, se demuestra como fundamental en el éxito empresarial el acceso eficiente a la información sobre el negocio. En la toma de decisiones los responsables de las empresas necesitan acceder y analizar diferentes tipos de información. Pero en la práctica no siempre los sistemas que deben ofrecer esos datos son los más adecuados.

Los motivos son varios: información básica e inadecuada, ineficacia de los sistemas, cuellos de botella en la generación de información o ineficiencias en cuanto al soporte del programa de gestión informática. Se trata no sólo de que en la empresa se compartan ciertas informaciones, sino también que, con su uso eficiente, se ayude a la toma de decisiones en cualquier área en cada momento.

Finalmente, la utilización de sistemas informáticos en la empresa debe proporcionar, no solo flexibilidad e información, sino hacerlo disminuyendo la necesidad de recursos y el costo. En este entorno surgen una serie de

características entre los primeros se destaca la reducción de recursos humanos necesarios y de inventario. Por otra parte, aportaran un incremento a la cantidad y la calidad de información de los consumidores, lo que representa un beneficio intangible muy valorado. Los nuevos entornos informáticos permiten ver y gestionar la red extendida de la empresa, sus proveedores, alianzas, y clientes como un todo integral y, entre otros beneficios, esto repercute en una mejora de la cadena de procesos, una mayor estandarización y mayor eficacia en la respuesta a los clientes. Ross y Vitale 2000, han estudiado más de 15 empresas que han implantado sistemas parecidos y describen así los beneficios de su uso:

- Plataforma común e integrada.
- Mejora de los procesos de negocio.
- Mayor calidad en los datos y mejora de su uso como soporte a la toma de decisiones.
- Reducción de los costos de operación.
- Incremento de la satisfacción de los clientes.
- Mejora de los procesos de toma de decisiones.

En este mundo empresarial, cada vez más complejo, es necesario utilizar los recursos humanos, materiales e informáticos de forma eficiente. Los sistemas basados en la inteligencia artificial se muestran como una ayuda incomparable en este sentido, ya que los humanos y los sistemas inteligentes tienen habilidades que se complementan, pueden apoyarse y ejecutar acciones conjuntas. De ahí que la propuesta de este trabajo implique el uso de un sistema inteligente informático que ayuda al usuario en su tarea.

En el entorno empresarial el uso de los sistemas de navegación y de información no está muy extendido y, en concreto, aunque hay algunos trabajos sobre el uso de los sistemas, no se ha utilizado en el proceso de su implementación final. De entre los diferentes tipos de sistemas nuestra propuesta, por sus características, debe basarse en aquellos cuya principal propiedad es el potente cuerpo de información que acumulan y como diferencian entre los conocimientos sobre la logística.

Resumiendo lo anterior, los sistemas de información vía web empresariales proporcionan una plataforma de tecnología en la que las organizaciones pueden integrar y coordinar sus principales procesos internos de negocios. Lo básico es entender que cada organización tiene unas necesidades distintas y que dependerán de estas necesidades. Se hace necesario encontrar un sistema que guíe la realización de esta tarea de forma inteligente, evitando la probabilidad de errores y disminuyendo el tiempo de implantación.

Por otro lado, desde el punto de vista de ingeniería, la mayor parte del trabajo requerido para construir sistemas de información, está basado en el desarrollo de

adecuadas representaciones de conocimiento y sus correspondientes estrategias de manipulación. No se puede manipular conocimiento a menos que esté adecuadamente representado.

Es parte fundamental en la obtención de un sistema información la ayuda para utilizar una metodología de creación, almacenamiento y utilización de información procedimental, que es aquel conocimiento compilado que se refiere a la forma de realizar una cierta tarea (el saber como hacerlo).

Así pues, estamos en condiciones de determinar, como punto de partida que justifique el desarrollo de este trabajo, la siguiente proposición:

La investigación objeto de este trabajo se justifica en la creciente necesidad de dotar de inteligencia a los procesos de distribución y en la inexistencia de metodologías que permitan generar con cierta facilidad procesos de negocio, con un nivel aceptable de formalización y estructuración en la representación de la información. Podemos esperar los siguientes beneficios:

- Dotar de cierta inteligencia el proceso de distribución, evitando la probabilidad de errores y disminuyendo el tiempo de despachos.
- Guiar y proporcionar información sobre las decisiones estratégicas empresariales que influyen en la distribución de los medicamentos y sobre las preferencias y la situación actual de cada empresa implementadora.
- Mejorar el rendimiento de la distribución mediante procesos de calidad que mida los resultados y retroalimente al sistema.
- Obtener una estructura de distribución que permita una carga automática directa sobre el sistema de forma que no sea necesario esperar a que el sistema está instalado para realizar una correcta parametrización.

## 1.4 MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

**1.4.1 Definición de logística.** “Logística es el proceso de planear, implementar y controlar de manera económica y eficiente el flujo de materias primas, inventarios en proceso, producto terminado y toda la información relacionada desde el punto de origen hasta el punto de consumo, con el objetivo de satisfacer los requerimientos del cliente”<sup>1</sup> (Council Logistic Magnagmente 1962).

---

<sup>1</sup> . “Logística, Un Tema vital” Diccionario Enciclopédico Universal, Tomo IV CREDSA, Ediciones y Publicaciones, Valencia 489 y 491. 13 3ra Edición 1069 Pág. 2008



La logística se encarga de la administración del flujo de bienes y servicios, desde la adquisición de la materia prima e insumos en su punto de origen, hasta la entrega del producto terminado en el punto de consumo. De esta forma, las actividades logísticas están presentes en todas las áreas de la empresa como un proceso integrado de tareas que ofrece una mayor calidad y velocidad de respuesta al mercado con costos mínimos.

Hace algunos años, la logística básicamente estaba relacionada con la gestión de la cadena de suministro de una empresa. Hoy en día la definición de logística es mucho más amplia. La logística moderna habla tanto de temas que pertenecen a decisiones que se producen en el ámbito de las políticas públicas locales, como nacionales y también internacionales, como puede ser la infraestructura de transporte, y las zonas de actividad logística. Actualmente también la logística se ocupa de temas directamente relacionados con la gestión de la empresa con relación a sus clientes y proveedores (logística externa) y sus procesos logísticos relacionados con la producción (logística interna).

El objetivo de la logística está alineado directamente con el objetivo estratégico de la empresa buscando estructuras sus actividades para maximizar el retorno del capital invertido, disminuyendo costos y manteniendo un servicio óptimo para el cliente.

El sistema logístico está conformado por los siguientes subsistemas:

- Logística de abastecimiento: agrupa las funciones de compra, recepción, almacenamiento y administración de inventarios e incluye actividades relacionadas con la búsqueda, selección, registro y seguimiento de los proveedores.
- Logística de producción: abarca las actividades de producción y control de producción para regular la fabricación de productos y prestación de servicios con la demanda del mercado
- Logística de distribución: comprende las actividades de expedición y transporte de los productos terminados a los diferentes canales de distribución, apoyando de manera activa el proceso de comercialización.

Dentro del área de la logística ha surgido el proceso de gestión de la cadena de suministro o Supply Chain Management, que busca integrar de manera eficaz todos los eslabones o entidades participantes de la cadena de valor para, a partir de la coordinación del flujo de bienes y servicios entre los mismos, lograr una estrecha colaboración que produzca una agilización del proceso aumentando el valor para el cliente, ya que se obtiene mayor flexibilidad precios reducidos y menores tiempos de entrega en resumen un mejor servicio con mayor calidad.

Así, el objetivo de integración y colaboración a lo largo de la cadena de suministro es de sincronizar con la demanda debido a que la optimización de procesos individuales conlleva a la optimización global de la cadena de suministro

**1.4.2. Definición de centro de distribución.** El operador logístico cuenta con un centro de distribución o una plataforma de distribución, en la cual hace el almacenamiento del producto, la gestión de inventarios, preparación de pedidos embalaje del contenedor, carga y despachos.

Para el almacenamiento de los productos, el operador logístico establece una estructura de inventarios, a partir del número de clientes, el volumen de ventas y los costos que estos le generan.

**1.4.3. Definición de canales de distribución.** Los canales de distribución se definen como los conductos que cada empresa escoge para la distribución más completa, eficiente y económica de sus productos o servicios de manera que el consumidor pueda adquirirlos con el menor esfuerzo posible. Esta conformado por una serie de intermediarios relacionados entre sí, los cuales conocen mejor el mercado tienen mayores contactos y su experiencia puede repórtale a la empresa que lo contrata una mejor labor que la que pudiera hacer ella misma.

#### **a. Clasificación de Canales**

- Distribuidor. Es el intermediario mayorista generalmente especializado en la venta de productos con el cual el fabricante espera apoyo en la parte de promoción y venta.
- Mayorista. Es un establecimiento mercantil que vende todo tipo de productos y vende o revende gamas completas de productos tanto a empresas como a consumidores finales. Son generalmente empresas grandes con capital y recursos elevados por lo que puede mantener grana cantidad de mercancía en su almacén. Tiene su propia fuerza de ventas y publicidad con promociones, teniendo capacidad para otorgar créditos.
- Detallista. Es el establecimiento mercantil que se dedica a vender a consumidores finales (venta al detal). Generalmente son empresas pequeñas que no teniendo recursos económicos no acceden fácilmente al otorgamiento de créditos y mantienen existencias limitadas de mercancías

#### **b. Tipos de Distribución**

- Distribución Intensiva. Un productor vende su producto a través de las tiendas disponibles en el mercado donde previsiblemente el público lo buscará. Los consumidores finales no posponen la compra para comprar una marca especial. Los detallistas no pagan la publicidad de un producto que vende

también la competencia, por tanto la distribución intensiva impone casi todo el peso de la publicidad en los hombros del fabricante.

- Distribución selectiva. Un fabricante vende su producto a través de varios mayoristas y detallistas en un mercado donde una persona suele buscarlo. Es adecuada para los bienes de comparación y para el equipo accesorio industrial. Una compañía a veces adopta una estrategia de distribución selectiva después de aplicar durante algún tiempo la distribución intensiva. Casi siempre se basa en el alto costo de esta última o bien des desempeño poco satisfactorio de los intermediarios. Hay intermediarios que acostumbran ordenar en cantidades pequeñas y nada rentables; otros son un mal riego de crédito. Al eliminar a este tipo de intermediarios, se reduce el número de tiendas y, en cambio aumenta el volumen de ventas

## **1.5 MARCO LEGAL**

Desde 1999, año en que se inició el régimen de libertad de precios de medicamentos en Colombia, las firmas farmacéuticas pueden fijar libremente los precios de la mayor parte de sus productos, cumpliendo únicamente el requisito de reportar trimestralmente dichos precios a la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos-CNPM.

La Ley 100 de 1.993 que creó el nuevo Sistema de Seguridad Social en Salud, en el párrafo único del Artículo No 245, establece que "corresponde al Ministerio de Salud el desarrollo de un programa permanente de información sobre precios y calidades de los medicamentos de venta en el territorio nacional, de conformidad con las políticas adoptadas por la Comisión".

El Decreto 413 de 1994 por su parte, reglamenta el funcionamiento de la Comisión Nacional de Precios de Medicamentos, estableciendo su composición -en forma indelegable- por el Ministro de Desarrollo Económico (hoy Ministro de Comercio, Industria y Turismo), el Ministro de Salud (hoy Ministro de la Protección Social) y un Delegado Personal del Presidente de la República. Este Decreto define que la CNPM debe establecer los criterios generales para la formulación de la política de regulación de precios de medicamentos, fijar los mecanismos de control de estos precios y desarrollar un programa permanente de información sobre precios y calidades, con especial énfasis en los medicamentos esenciales.

La Comisión Nacional de Precios de Medicamentos-CNPM en su Circular del 30 de diciembre de 1998, dice textualmente: "Se aprueba el régimen de libertad de precios a los medicamentos a partir del primero de enero de 1999" y establece que los laboratorios farmacéuticos deberán enviar la lista de precios de venta de sus productos al Ministerio de Desarrollo Económico.

La Circular No. 1 de 1999 de la CNPM imparte instrucciones para el envío de la información para la construcción de la base de datos de medicamentos del Ministerio de Desarrollo Económico y Ministerio de Salud. Define su carácter TRIMESTRAL, fija las fechas de corte de 31 de Marzo, 30 de Junio, 30 de Septiembre y 31 de diciembre de cada año y fija el plazo de los cinco (5) días hábiles a partir de la fecha de corte para el envío de reportes, tanto en medio magnético como impreso.

La Circular No. 2 de abril de 2002 de la CNPM establece que además de los Precios "ex-fábrica" existe la obligación de reportar los Precios Sugeridos al Público y publica un anexo con el formato que debe diligenciarse. La Circular No. 4 de noviembre de 2004 sanciona a 28 laboratorios y para sus productos a régimen de "libertad regulada" por incumplimiento de las disposiciones de la Circular No.2 de 2002.

La Circular No.5 de 2002 de la CNPM establece que la información debe enviarse en forma "trimestral vencida" y que el precio "ex-fábrica" a reportar, será el precio promedio de venta a los diferentes canales de distribución. El punto 7 de esta circular dice textualmente: "La Comisión Nacional de Precios de Medicamentos autoriza y aprueba la distribución de un catálogo de precios de acuerdo con lo establecido en la Ley 100 de 1993".

La Circular única de 2003 en su Punto 6.2 dice: "La Comisión Nacional de Precios de Medicamentos ratifica la obligación por parte de los laboratorios farmacéuticos de publicar los precios sugeridos al público de los medicamentos y autoriza a la secretaria técnica de la comisión a llevar a cabo los convenios necesarios para la publicación de un boletín dirigido al consumidor, que contenga el listado de precios sugeridos al público y que compendie la información recibida por parte de los laboratorios farmacéuticos."

El documento de la nueva POLÍTICA FARMACÉUTICA NACIONAL en su 2da. Propuesta sobre el tema de PRECIOS de Medicamentos propone: "Reimplantar un mecanismo de información de precios y la marcación de precios en el producto, como instrumentos de protección al consumidor que promueva la competencia y ofrezca bases objetivas a la libre escogencia" y fija las metas de "Contar con un catálogo de información de precios de todas las alternativas comerciales por denominación común internacional para marzo del 2004" y "A diciembre del 2003 el 100% de los productos contar á con marcación de precio y con un mecanismo de verificación acordado con la Superintendencia de Industria y Comercio".

Finalmente, la nueva POLÍTICA FARMACÉUTICA NACIONAL como primera propuesta sobre PROMOCIÓN DE LA COMPETENCIA DE MEDICAMENTOS plantea:

"Promover la prescripción en Denominación Común Internacional, complementado con estrategias educativas a prescriptores y usuarios" y fija la meta de "realizar una campaña educativa anual desde 2004.

La Circular 04 de 2006 de la Comisión Nacional de Precios del Ministerio de Industria y Comercio, es importante anotar que, todos los medicamentos que se comercializan en el país, a partir de Septiembre del 2006, se incorporan en el régimen de libertad vigilada. con excepción de aquellos que ingresen al régimen de libertad regulada o control directo, razón por la cual, la fijación de precios tanto de Laboratorios productores como de mayorista y expendedores directos al público se considera regulada y la fijación que se determine para nuestro caso, será dentro de este margen, es decir, acorde a la fijación del precio techo determinado y por supuesto que garantice el normal desarrollo y cubrimiento de las actividades de la Empresa, sus costos de operación, administración y ventas.

## **MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL**

Como podemos observar, el mercado farmacéutico colombiano es altamente competido donde para cada patología hay múltiples alternativas terapéuticas y que los precios los determinan las fuerzas del mercado y la dinámica de la oferta y la demanda; Sin embargo pese a lo anterior, existe libertad en la compra a los Laboratorios productores, quienes de acuerdo a la Circular 004 de 2006 y de acuerdo a las marcas, moléculas y características fijan un precio que realmente solo presenta diferencias entre uno y otro, de acuerdo al volumen a adquirir.

Por lo anterior y teniendo en cuenta, la estructura administrativa, los gastos y costos de la distribución de **PLAFARMA**, se ha considerado conveniente determinar solamente un 20% de incremento en el costo de compra de los medicamentos, además teniendo en cuenta que Empresas que desarrollan sus actividades en la región incrementan el costo desde un 25% hasta un 35%.

Lo anterior nos permitirá tener un margen relativamente positivo con respecto a nuestra competencia, logrando entrar al mercado con ventajas frente a la variable precios, manejando las mismas marcas de la competencia.

## 2. OBJETIVOS

### 2.1 OBJETIVO GENERAL

Diseñar una plataforma de distribución de medicamentos con componentes tecnológicos, que sea capaz de satisfacer de forma inmediata las necesidades del sector farmacéutico.

### 2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- ✓ Realizar un diagnóstico de la situación actual del sector farmacéutico en San Juan de Pasto, para plantear las necesidades y dificultades que tienen frente al proceso de proveeduría de medicamentos
- ✓ Mejorar los canales de comercialización, distribución y aprovisionamiento de medicamentos del sector farmacéutico, mediante la utilización de la plataforma **PLAFARMA**.
- ✓ Evaluar financieramente la disminución de costos mediante la utilización de **PLAFARMA**.
- ✓ Definir indicadores de gestión orientados a evaluar la prestación del servicio de **PLAFARMA**.

### **3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **3.1 MODELO, ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN.**

Modelo. El modelo que se utilizó para este tipo de investigación es de carácter cualitativo.

Enfoque. El enfoque dado para la investigación realizada fue de dos tipos el empírico analítico y el histórico-hermenéutico.

Tipo de investigación. El tipo de investigación permitirá abordar el objeto del conocimiento (problema) es de carácter bibliográfico e investigativo, cuyo propósito es la delimitación de hechos que conforman el problema de investigación.

Métodos de investigación. Los métodos que guían y orientan el camino a recorrer son:

- ✓ Método de observación. Permite percibir los hechos como se presentan, de una manera espontánea y consignar por escrito los rasgos existentes en la realidad. Para ello, utilizando el marco teórico y el glosario sobre el cual se fundamenta la investigación.
- ✓ Método de análisis. Permite establecer las relaciones causa-efecto, identificando cada una de las partes más específicas que identifican los efectos y a partir de éstos llevar a una explicación del problema. Para esto también se tendrá en cuenta otros y nuevos tipos de análisis, como la matriz de calidad, etc.
- ✓ Método de síntesis. Permite interrelacionar los efectos presentados en el análisis y así constituir explicaciones al problema.

En consecuencia, análisis y síntesis son dos procesos que se complementan en uno en el cual el análisis debe seguir la síntesis.

#### **3.2 TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS**

Fuentes y técnicas para recolección de la información:

- ✓ Fuente secundaria. Dentro de las fuentes secundarias se aplicaron varias fuentes externas (textos, revistas, publicaciones, proyectos y tesis de grado) e

internas (documentos: Libro de ingresos y gastos y otros informes internos) la recolección de la información como el estudio de la situación actual del sector se analiza con base al diagnóstico, con el fin de evaluar el desempeño de los procesos que intervienen en el desarrollo de la formación profesional integral.

Tratamiento de la información. Se determinarán los procesos y los procedimientos y ordenación de la información en tablas o cuadros, teniendo en cuenta:

- ✓ Técnicas documentales. La información será sometida a técnicas documentales de tipo escrito y a través de diagramas de flujo o de procesos.
- ✓ Presentación de la información. Una vez realizada la investigación de acuerdo a los distintos pasos presentados en el diseño de la misma incluyendo el diagnóstico, viene la parte final, la presentación del informe de la investigación.

El objetivo del informe es detallar a los lectores el proceso de solución del problema planteado, para lo cual se hará necesario hacer una presentación del problema, de los métodos empleados para su resolución, los resultados obtenidos en la investigación, las conclusiones obtenidas y las recomendaciones sobre la base de las conclusiones



## 4. ANÁLISIS DEL SECTOR

### 4.1 SECTOR DE LOS MEDICAMENTOS.

Guiados por el ámbito logístico y viendo que en la distribución de los medicamentos se presentaba la oportunidad explotar el mercado se genera la necesidad de la creación de un depósito de medicamentos con el cual se pueda satisfacer la demanda existente en el mercado.

Considerando el mercado potencial al cual pretendemos ingresar, se ve la necesidad de identificar las falencias en el sector y que se podrían aprovechar así como también en ofrecer algo novedoso y beneficioso que vaya a la vanguardia de la época y del futuro mercado al cual muy pronto estaremos incursionado, se ofrece la plataforma distributiva llamada "PLAFARMA" con la cual pretendemos innovar el mercado local y posteriormente en la región de Nariño y Putumayo; con esta plataforma nuestros clientes podrán realizar los pedidos vía Internet y a su vez tendremos la posibilidad de estar al tanto de sus inventarios.

El consumo de medicamentos crece en el mundo a una tasa sostenida del 7 a 8 % anual desde hace varios años, y se advierte que esto se produce con mayor rapidez en los países desarrollados; sin embargo, igualmente crece el desabastecimiento en los países más pobres, razón por la cual el acceso a medicamentos es uno de los mayores desafíos de todas las regiones por la proporción de personas que no acceden a medicamentos en razón a debilidades de las políticas de salud y por barreras económicas y comerciales que se configuran en espacios nacionales y el contexto mundial.

El acceso a medicamentos depende de diversos factores como la cobertura en salud, los procesos de selección, los mecanismos de financiamiento, la gestión de suministros y las estrategias de contención de costos, dentro de las que se destacan las políticas de genéricos, las regulaciones sobre propiedad intelectual y los precios asequibles y de igual manera la forma de distribución utilizada por este sector que en muchos de los casos son insuficientes, inefectivos y poco asertivos en llegar al cliente.

Pese a lo anterior, la producción farmacéutica en el mundo crece a pasos agigantados.

La Organización Panamericana de la Salud ha incorporado el acceso a medicamentos como uno de los elementos centrales de su trabajo con énfasis en tres áreas estratégicas:

- ✓ Desarrollo de políticas farmacéuticas en la región y promoción de políticas de genéricos.
- ✓ Desarrollo de estrategias de contención de costos para los suministros esenciales haciendo hincapié en precios asequibles y propiedad intelectual.
- ✓ Fortalecimiento de sistemas de suministro y desarrollo de mecanismos regionales de adquisiciones.

El sentido fundamental de la gestión de suministros en estos sectores es la de garantizar la disponibilidad y accesibilidad continua de los medicamentos e insumos esenciales.

El sistema de suministros supone un ciclo integral que incluye la planeación y programación de necesidades, el establecimiento de mecanismos eficientes de adquisición, almacenamiento, distribución y el monitoreo permanente del abastecimiento, que junto al cambio tecnológico que se está transfiriendo por las nuevas tecnologías como la Internet combinadas con las necesidades de los clientes, se hace necesario y eficiente el desarrollo de nuevos enfoques tecnológicos de aplicabilidad para estos sectores buscando así una efectiva respuesta en el servicio.

Aunque en la región de las Américas existen debilidades en las capacidades nacionales en los procesos de selección, estimación de las necesidades, distribución y monitoreo, algunos países cuentan con interesantes experiencias de gestión para compartir. Por ejemplo la Cooperativa de Hospitales de Antioquia en Colombia (COHAN). Al igual que empresas nacionales que han visto en la aplicación de las nuevas tecnologías herramientas fundamentales para su efectiva respuesta al cliente final.

También existen importantes estrategias de contención de costos como el Fondo Estratégico de Insumos Públicos de la OPS y otros procesos de negociación conjunta son estrategias de contención de costos.

La OPS propone fortalecer capacidades nacionales en la gestión del suministro de medicamentos a través del desarrollo de redes regionales con la participación de las agencias nacionales en suministro de medicamentos, como: la Red Regional del Caribe de Adquisiciones Farmacéuticas y Autoridades de Manejo de Suministros.

Lo anterior en más de un 80% se dirige a tratar de satisfacer la demanda creada en las poblaciones más pobres y vulnerables que son atendidas por entes de salud gubernamentales.

Para el caso de Colombia, si bien es cierto que este tipo de acciones se reflejarían en el acceso de la población más pobre y vulnerable, no se tiene en cuenta la cobertura que alcanzan los planes desarrollados por estas entidades.

En consecuencia de lo anterior tenemos que:

- ✓ El 50% de la población aproximadamente NO tiene acceso a medicamentos esenciales.
- ✓ Solo 1 de 3 países tienen efectiva agencia reguladora.
- ✓ El 40% del gasto público en salud, es de medicamentos.
- ✓ Entre el 50 y 90% de los medicamentos son pagados por el bolsillo del paciente, no cubren los planes o las entidades se niegan a suministrarlos.
- ✓ Entre el 10 y 20% de productos farmacéuticos fallan pruebas de calidad.<sup>2</sup>

América Latina redujo su participación en el consumo de medicamentos entre los países en desarrollo del 35 al 28% entre 1976 y 1985, concentrándose este consumo en los sectores de mayor poder adquisitivo, hecho que no corresponde con las necesidades sanitarias sino con las posibilidades económicas. En tanto una parte de la población sobre-consume, otra ni siquiera puede acceder a medicamentos esenciales.

En Colombia existe actualmente una oferta de 8.300 medicamentos, la cual se puede considerar irracional si se tiene en cuenta que menos de 500 productos, del listado básico de medicamentos, satisfacen las necesidades terapéuticas de la mayoría de la población. Estas magnitudes además, deberían compararse entre países considerando la población y el perfil epidemiológico.

El listado de medicamentos esenciales son cerca de 330 principios activos, conocido como listado POS (PLAN OBLIGATORIO DE SALUD), representa en Colombia el plan de beneficios en materia de medicamentos. Este listado ha impactado de manera positiva el mercado tanto institucional como privado de medicamentos. Dentro de los 200 productos más vendidos, los medicamentos esenciales pasaron, entre el 2000 y el 2001, del 36 al 44% y hoy, superan el 77% de participación en el mercado.<sup>3</sup>

En Colombia existen tres mecanismos de financiamiento para acceder a los medicamentos así:

- a. Pago directo por el usuario el cual es el más común y medio más utilizado para la venta por los droguistas.
- b. Medicamentos incorporados dentro de los diferentes planes diseñados dentro del sistema de seguridad social y que implican prepago.
- c. La entrega de medicamentos por parte del Estado, con cargo a los impuestos generados.

---

<sup>2</sup> Fuente: Organización Mundial de la Salud

<sup>3</sup> Ministerio de Protección Social- Instituto Departamental de Salud de Nariño

**Tabla 1. Gasto medicamentos hogares colombianos.**

<b>FACTOR ESTRATO</b>	<b>SIN ESTRATO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
<b>GASTO</b>	<b>6.20%</b>	<b>4.50%</b>	<b>3.90%</b>	<b>2%</b>	<b>1.40%</b>	<b>0.90%</b>	<b>1.30%</b>

Fuente: Ramírez Manuel, El Gasto en salud de los Hogares Colombianos

Actualmente en nuestro medio, si bien es cierto existen varios distribuidores de medicamentos que cumplen con toda la normatividad vigente para tal fin, sin embargo en un gran porcentaje no cumplen con su labor primordial, no satisfacen las necesidades de servicio de los comerciantes y usuarios finales.

En la ciudad de San Juan de Pasto a la fecha están registrados 15 distribuidores, de los cuales solamente uno con carácter nacional tiene depósito, dos más mantienen su depósito en la ciudad de Cali y los demás son de empresarios de la ciudad y en algunos casos, además de depósito sirven de punto de venta directo registrado como droguería o farmacia, lo cual a todas luces significa la baja concepción de un verdadero canal de distribución influyendo significativamente en la provisión de inventarios y rotación de los mismos en las droguerías y farmacias, y por supuesto en el acceso a los medicamentos en forma oportuna del consumidor final.

Lo anterior nos da una imagen clara del mercado en la ciudad el cual de hecho presenta características de insatisfacción en el servicio y atención, razón por la cual abre un espacio significativo para introducir un sistema que cumpla con los requerimientos y de hecho beneficie a todos los actores del sistema.

Es importante anotar que definitivamente los Laboratorios en la actualidad y con el fin de lograr obtener el mayor porcentaje de rentabilidad en sus productos, realizan alianzas estratégicas tanto entre ellos como con los canales de distribución, factor favorable para un nuevo sistema a implementar en la ciudad, ya que es factible lograr este tipo de alianzas que reducirán en buena parte los costos y de hecho el tiempo de aprovisionamiento y eso sin cuantificar el máximo de sostenimiento en efectividad del servicio para el usuario final.

Igualmente, son innumerables los productos que se comercializan como Material Medico Quirurgo, sobrepasando en número de 125 y generalmente su distribución se realiza en conjunto con la de medicamentos, razón por la cual los distribuidores de medicamentos en la ciudad generalmente los incluyen en su portafolio.

Adicionalmente cabe anotar que las políticas gubernamentales tanto del nivel nacional como departamental, son acordes con la realidad del mercado, sin

embargo y sobre todo en cuanto a su mantenimiento, fechas de vencimiento y conservación, en un gran porcentaje no se cumplen.

Es claro que el sector definitivamente presenta un alto margen de penetración y factibilidad de acceso al mercado.

En resumen la estrategia de este sector y su análisis buscan conseguir una toma de conciencia en las diferentes propietarios de los suministros de medicamentos y en los clientes finales acerca de la importancia de las nuevas tecnologías que permiten un recurso efectivo y a su alcance para resolver muchos de sus problemas de suministros, inventarios, distribución, etc. En lo posible para impulsar este sector sería deseable establecer convenios con redes, alianzas y/o entidades públicas o privadas que deseen apoyar esta estrategia de comunicación más acorde a la realidad del mundo del hoy.

## 5. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO

**PLAFARMA** como toda la empresas se va a ver abocada a enfrentar a la competencia y será ésta la que nos de un punto de referencia para saber cómo estamos frente a ella que se debe mejorar y cuáles son nuestras principales ventajas y desventajas competitivas, para ello realizaremos un análisis de nuestra empresa tanto a nivel interno como externo para poder enfrentar a dicha competencia.

**Tabla 2. Análisis Interno y Externo**

<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"><b>ANÁLISIS INTERNO</b></div>       <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"><b>ANÁLISIS EXTERNO</b></div>	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	Personal Capacitado.	Estructura financiera deficiente.
	El servicio es nuevo en el mercado.	Estructura organizacional en proceso.
	Poseemos una ventaja competitiva (Internet).	Ausencia de trayectoria y experticia.
	Conocimiento del proceso del servicio por el personal.	Conocimiento parcial del mercado.
	Conocimiento Tecnológico del modelo a distribuir.	Resistencia a la modernización de nuestros usuarios.
	Constante comunicación con el cliente.	Desconocimiento de proveedores
Conocimiento y alianzas con los proveedores.	Falta de certificación en calidad norma ISO 9001.	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
Mercado insatisfecho por el servicio.	ESTABLECER PLAN DE MANEJO DE COMPRAS.	CONSOLIDAR LOS PROCESOS ORGANIZACIONALES.
Alianzas estratégicas con operadores de Internet.	IMPLEMENTAR EL DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO DE LA FUTURA EMPRESA.	SOLICITUD DE CRÉDITOS DE FOMENTO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS.
Innovación en el servicio y certificación de calidad.	IMPLEMENTAR UN MODELO DE GESTIÓN POR PROCESOS	IMPLEMENTAR UNA ESTRATEGIA DE MEDIOS

Plataforma de distribución	DESARROLLAR UN SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN INNOVADOR	FORMALIZAR INDICADORES DE GESTIÓN OPERATIVO.
TLC. o subsidios otros países	DETERMINAR EL MEJOR CANAL DE DISTRIBUCIÓN.	REALIZAR UNA INVESTIGACIÓN DE PROVEEDORES DETALLADA.
La implementación del proyecto con Gente joven	ESTRUCTURAR UNA PÁGINA WEB	INICIAR UN PROCESO DE CAPACITACIÓN.
Crecimiento del ingreso per cápita en la región.	ESTABLECER ALIANZAS ESTRATEGICAS	BUSCAR UN MECANISMO EFICAZ Y EFICIENTE DE DISTRIBUCIÓN
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
Solvencia económica	GENERAR EMPLEOS DIRECTOS COMO INDIRECTOS	IMPLEMENTAR UN PLAN DE MERCADEO
Altas tasas de interés y crédito restringido.	CONOCER LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS TLC	CAPACITACIÓN EN CONDICIONES DE MANEJO Y ALMACENAMIENTO DE MEDICAMENTOS
Monopolio en el sector.	PRESTAR UN MEJOR SERVICIO A NUESTRO CLIENTES	ELABORAR PROCEDIMIENTOS
Aranceles y altos impuestos.	BUSCAR EL MÉTODO DE BENEFICIO GANA –GANA CON NUESTROS PROVEEDORES Y CLIENTES	ELABORAR MANUALES DE FUNCIONES
Poca trayectoria.	EMPEZAR POR CULTURIZAR A NUESTROS CLIENTES.	REALIZAR ESTUDIOS DE NUEVAS INNOVACIONES.
Poco reconocimiento.	POSICIONAR NUESTRA EMPRESA EN EL AMBIENTE REGIONAL.	CONSTRUIR LA MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA.
	IMPLEMENTACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS DE SERVICIO.	DEFINIR LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS EMPRESA

Fuente: Esta Investigación

## 6. ANÁLISIS DE MERCADO

### 6.1 OFERTA

Una vez realizado el estudio preliminar se ha encontrado que existen varios depósitos de medicamentos localizados en diferentes sectores de la ciudad, los cuales tienen por objeto satisfacer la demanda a las diferentes farmacias, EPS, clínicas y hospitales.

Los diferentes oferentes que para nuestro trabajo son considerados como competencia se han mantenido en el mercado por varias razones entre las cuales se puede mencionar:

- ✓ En los últimos cuatro (4) años ha habido un pequeño crecimiento del 2% anual de estos establecimientos de acuerdo al número de licencias expedidas por el I.D.S.N. (porcentaje de participación), lo cual no ha afectado a los existentes.
- ✓ Los nuevos establecimientos se ha creado bajo las mismas características que los anteriores, es decir no cuentan con elementos diferenciadores que le agreguen valor a la empresa.

**Tabla 3. Droguerías y Farmacias en Pasto**

SECTOR	No.
Norte	72
Sur	71
Oriente	67
Occidente	65
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>

Fuente: Esta investigación.

### 6.2 DEMANDA

**6.2.1 Segmentación del mercado.** La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total en grupos más pequeños e internamente homogéneos, esto nos permite conocer e identificar claramente a nuestros clientes potenciales.



Para realizar la segmentación es necesario:

- a. Estudiar al mercado para determinar las necesidades específicas satisfechas por las ofertas actuales, las que no lo son y las que podrían ser reconocidas.
- b. Analizar e interpretar los datos para eliminar las variables y agrupar o construir el segmento con los consumidores que comparten un requerimiento en particular y lo que los distingue de los demás segmentos del mercado con necesidades diferentes.
- c. Escoger la variable para segmentar el mercado de acuerdo con el producto o servicio a ofrecer, para nuestro caso la segmentación se hará geográficamente y estará conformado por:
  - ✓ Droguerías y farmacias de la ciudad de Pasto.
  - ✓ Instituciones prestadoras de salud

**Tabla 4. Promedio de ventas en farmacias**

SECTOR	No.	VR. VENTAS PROMEDIO MES	VR. VENTAS PROMEDIO AÑO/ MLL\$
Norte	72	6	5.184
Sur	71	4	3.408
Oriente	67	2.5	2.010
Occidente	65	4	3.120
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>		<b>13.722</b>

Fuente: esta investigación.

### 6.3 MERCADO POTENCIAL

El objetivo es proyectar las cantidades del producto que las droguerías, farmacias e Instituciones prestadoras de salud estarán en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos.

**Tabla 5. Potencial del mercado en ventas**

MERCADO	VALOR VENTAS ANUALES*
Droguerías y farmacias	13.722
Instituciones prestadoras de Salud	6.564
<b>TOTAL</b>	<b>20.286</b>

\*Millones

Fuente. Esta investigación

Teniendo en cuenta las características específicas que presenta el mercado, inicialmente enfocamos nuestro nicho de mercado a las droguerías y farmacias ya que la IPS realizan sus adquisiciones mediante Ley 80 de 1993 lo cual para cualquier empresa que inicia operaciones, es difícil lograr cumplir con los requisitos exigidos, tales como experiencia, indicadores financieros, etc. Con base en la información obtenida se determinó el mercado potencial para los primeros cinco años de operación así:

**Tabla 6. Potencial del mercado en ventas por establecimientos**

PARAMETRO	ZONA	TOTAL N.A.	ESTABLECIMIENTOS	
			PROMEDIO VENTAS MES	PROMEDIO VENTAS AÑO
SISTEMATIZADO INVENTARIO	Norte	60	6.000.000	4.339.008.000
	Sur	58	4.000.000	2.780.928.000
	Oriente	51	2.500.000	1.521.168.000
	Occidente	55	4.000.000	2.639.520.000
<b>TOTAL</b>		224	16.500.000	11.280.624.000

Fuente: esta investigación

#### 6.4 MERCADO META

**Droguería y farmacias:** de acuerdo a estudios preliminares, encontramos que existen diferentes categorías de estos establecimientos, las que se encuentran afiliadas a alguna cooperativa, las que pertenecen a algún depósito y por último las que no se encuentran afiliadas a ningún proveedor y lo hacen de manera directa, es decir sin afiliación alguna. Esta última categoría es la que estamos interesados en atender en primera instancia ya que por ser un mercado flotante, se puede catalogar como de fácil acceso.

**Tabla 7. Nivel de satisfacción del servicio prestado**

PARAMETRO	ZONA	TOTAL N.A.	ESTABLECIMIENTOS			
			SI	%	NO	%
SATISFACCIÓN CON EL SERVICIO	Norte	65	6	10	58	90
	Sur	60	7	12	53	88
	Oriente	58	17	30	40	70
	Occidente	59	6	10	53	90
<b>TOTAL</b>		241	37		204	

Fuente: esta investigación.

**Tabla 8. Instituciones prestadoras de salud**

<b>NOMBRE</b>	<b>REGIMEN JURIDICO</b>
HOSPITAL DEPTAL UNIVERSITARIO	EMPRESA SOCIAL DEL ESTADO
HOSPITAL INFANTIL LOS ANGELES	FUNDACION PRIVADA
HOSPITAL SAN PEDRO	FUNDACION PRIVADA
CLINICA FATIMA	PRIVADO
PASTO SALUD	EMPRESA SOCIAL DEL ESTADO
POLICIA NACIONAL	ESTATAL
EJERCITO NACIONAL	ESTATAL
HOSPITAL DEL PERPETUO SOCORRO	PRIVADA
HOSPITAL SAN RAFAEL	FUNDACION PRIVADA

Fuente: esta investigación.

## 6.5 COMPETENCIA

Para analizar a nuestros competidores se ha utilizado como instrumento las encuestas que fueron aplicadas a los diferentes comerciantes de droguerías y farmacias ubicadas en la ciudad, los resultados obtenidos evidencian la situación de cada empresa competidora en cuanto a ciertas variables que consideramos importantes

**Tabla 9. Factores Competitivos**

<b>VARIABLES</b>	<b>EMPRESAS COMPETIDORAS</b>				
	<b>DROMAYOR</b>	<b>SURTI FARMACIAS</b>	<b>DISTRIGUER</b>	<b>COEMMSANAR</b>	<b>MEGA PHARMA</b>
<b>PRINCIPAL FORTALEZA</b>	Trayectoria	Fuerza de ventas	Experiencia	Recursos	Recursos
<b>PRINCIPAL DEBILIDAD</b>	Inventarios	Inventarios	Inventarios	Actualización de normas	Inventarios
<b>REPUTACIÓN</b>	Buena	Buena	Buena	Buena	Buena
<b>GERENCIA</b>	Regular	Aceptable	Regular	Regular	Buena
<b>TECNOLOGÍA</b>	De punta	Mediana	Mediana	De punta	De punta
<b>INNOVACIÓN TECNOLÓGICA</b>	Baja	Baja	Baja	Baja	Baja
<b>ZONA CUBRIMIENTO</b>	Nacional	Toda la ciudad	Toda la ciudad	Todo el departamento	Todo el departamento

Fuente: esta investigación.

Igualmente es importante resaltar que la mayoría de los competidores presentan deficiencias en la prestación del servicio y en el manejo de inventarios, los cuales en su mayoría no satisfacen plenamente las necesidades de los consumidores o clientes finales.

## 6.6 CONCEPTO DEL PRODUCTO O SERVICIO

**PLAFARMA** es un software que esta diseñado para facilitar la comercialización y distribución de medicamentos, abastecerá los inventarios de las farmacias y las droguerías así como también de las IPS que decidan trabajar con nuestra empresa, lo que les permitirá atender la demanda de manera oportuna.

La principal fortaleza que tendrá nuestra empresa frente a la competencia es el aprovechamiento de Internet ya que nuestros clientes realizarán los pedidos por medio de la plataforma creada para atenderlos y a la vez nos permitirá conocer el comportamiento del inventario y su rotación

**PLAFARMA** maneja dos tipos de productos, el primero los medicamentos genéricos que son medicinas de bajo costo producida por diferentes laboratorios como MK, GENFAR, entre otros, los cuales están contempladas dentro del plan obligatorio de salud (POS) y los de marca que son los mismos medicamentos más concentrados en su componente principal y cuyo precio es mayor.

**PLAFARMA** se localizará en una zona fácilmente identificable, con buenas vías de acceso, tendrá unas locaciones que cumplen con la normatividad y exigencias establecidas para el buen funcionamiento.

**Tabla 10. Características del servicio**

SERVICIO	CANAL	MODALIDAD	VENTAJA	DESVENTAJAS
Plataforma	Local	Internet	Velocidad	Capacitación
Atención al cliente	Local	Personalizada	Contacto directo cliente	Tiempo Subutilización de recursos
Atención al cliente	Local	Telefónica Fax	accesibilidad	Tiempo Subutilización de recursos confusiones

Fuente: Esta Investigación

## 6.7 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

**PLAFARMA** es una empresa innovadora que trabaja con tecnología de punta, que aprovecha los recursos que esta ofrece para colocarlos al servicio de sus clientes brindando un canal óptimo, canal de distribución el cual permitirá estar en contacto directo y permanente con ellos, para lo cual contara con una plataforma llamada “plafarma” por medio de la cual sus clientes realizarán sus pedidos y a la vez servirá como herramienta para manejar los inventarios de los clientes, dicha plataforma funcionará a través de Internet el cual se proveerá a cada cliente y este

a su vez tendrá un usuario y clave secreta que solo él conocerá, al hacer el pedido éste quedará registrado para ser comparado y hacer posibles reclamos.

**PLAFARMA** se localizará en una zona fácilmente identificable, con buenas vías de acceso y tendrá una locaciones que cumplen con toda la normatividad y exigencias que se realicen los entes reguladores de estos establecimientos de comercio

**Tabla 11. Modalidades distributivas del servicio**

SERVICIO	CANAL	MODALIDAD	VENTAJA	DESVENTAJAS
Plataforma	Local	Internet	Velocidad	Capacitación
Atención al cliente	Local	Personalizada	Contacto directo cliente	Tiempo Subutilización de recursos
Atención al cliente	Local	Telefónica Fax	accesibilidad	Tiempo Subutilización de recursos confusiones

Fuente: Esta Investigación

## 6.8 ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

**PLAFARMA** desarrollara varias estrategias de promoción para lograr un reconocimiento y posicionamiento en el mercado lo que dará a sus clientes seguridad y confiabilidad, a continuación se indica las estrategias a seguir:

- ✓ **Personal:** en el momento en que se realice la visita de afiliación de clientes.
- ✓ **Internet:** pautaremos en páginas recocidas de la ciudad.
- ✓ **Radial:** propaganda en las principales emisoras de la ciudad.
- ✓ **Pasacalle:** en la sede de la empresa.
- ✓ **Eventos:** se hará presencia en diferentes eventos como ferias, seminarios, etc.

## 6.9 ESTRATEGÍAS DE COMUNICACIÓN

**PLAFARMA** desarrollara varias estrategias de comunicación con sus clientes la Primera y mas impórtate es la que se establecerá a través de la plataforma de Internet por la cual tendremos contacto directo con nuestros clientes, atenderemos sus pedidos y acogeremos sus sugerencias e inquietudes y además estaremos pendientes del nivel de sus inventarios.

También nos comunicaremos con nuestros clientes vía telefónica, fax y además realizaremos visitas constantes a estos para evaluar la calidad de nuestro servicio.

## 6.10 ESTRATEGIAS DE SERVICIO

Se realizaran constantes sondeos entre nuestros clientes para saber cual es el grado de satisfacción que tienen con nuestro servicio; otro indicador que no podemos obviar es la cantidad de pedidos que recibimos de cada cliente, la plataforma de pedidos es garantía de comunicación con los clientes directa donde se les atenderá de manera personalizada y efectiva que es una ventaja competitiva frente a la competencia.

Además nuestro almacenista será una persona capacitada y quien ejercerá control para verificar la fechas de vencimiento de los medicamentos donde además se manejar un sistema de inventario primeras en entrar, primeras en salir (PEPS) por esto se escoge este tipo de inventarios para evitar el vencimiento de los medicamentos, además el método PEPS parte del supuesto de que las primeras unidades de productos que se compraron fueron las que primero se vendieron.

En una economía inflacionaria esto quiere decir que el costo de las mercancías o productos vendidos se determina con base en los precios más antiguos y en consecuencia, las utilidades presentadas van a ser artificialmente más altas, aunque los inventarios no vendidos queden registrados, en el balance, a los precios más próximos o actuales.

Por supuesto, éste método de valoración de inventarios se emplea para efectos contables más no para propósitos tributarios, pues a mayor utilidad también mayor impuesto a pagar.

El ajuste por inflación no produce ningún efecto en la utilidad, por cuanto el crédito que se registra en la cuenta de corrección monetaria (ingreso) se ve compensado por el mayor valor del costo de ventas, producto, precisamente, de dicho ajuste por inflación, esto se debe a que los inventarios más antiguos -que producen el mayor ajuste por inflación- son los que se toman como base para el cálculo del costo de la mercancía vendida.

**Tabla 12. Estrategia de Servicios Vs Canal de Distribución.**

SERVICIO	CANAL	MODALIDAD	VENTAJA	DESVENTAJAS
Plataforma	Local	Internet	Velocidad	Capacitación
Atención al cliente	Local	Personalizada	Contacto directo cliente	Tiempo Subutilización de recursos
Atención al cliente	Local	Telefónica Fax	accesibilidad	Tiempo Subutilización de recursos confusiones

Fuente: Esta Investigación

## 6.11 MEZCLA DE MERCADEO

Es la unión de las estrategias de distribución, promoción, precio y punto lo que se conoce como las 4Ps del mercadeo:

**Tabla 13. Mezcla de Mercadeo**

PRODUCTO	PUNTO	PROMOCIÓN	PRECIO
<p><b>PLAFARMA</b> se dedicará a la comercialización y distribución de medicamentos, abastecerá los inventarios de las farmacias y las droguerías así como también de las IPS que decidan trabajar con nuestra empresa, para que estos puedan atender la demanda que de estos exista de manera oportuna.</p>	<p><b>PLAFARMA</b> su ubicara en un lugar fácil de identificar, donde se pueda acceder de manera rápida y sin complicaciones, además se atenderán todas las normas de salubridad y ambientales que atañen a este tipo de Empresas.</p>	<p><b>Personal:</b> En el momento en que se realice la visita de afiliación de clientes.</p> <p><b>Internet:</b> Pautaremos en páginas gratuitas, recocidas de la ciudad.</p> <p><b>Radial:</b> Propaganda en las principales emisoras de la ciudad. (patrocinio laboratorios).</p> <p><b>Pagina Web:</b> Se estará actualizando con artículos de interés general.</p> <p><b>Pasacalle:</b> En la sede de la empresa. (patrocinio laboratorios)</p> <p><b>Eventos:</b> Se hará presencia en diferentes eventos como ferias, seminarios, Etc.(patrocinio laboratorios)</p>	<p>De acuerdo al estudio realizado a la competencia se ha concluido estar por debajo de los precios de estos y en ningún momento superar los topes dados por el Gobierno.</p>

Fuente: Esta Investigación

## **6.12 PROYECCIONES DE VENTAS**

De este análisis podemos concluir que la situación actual de las ventas del mercado de productos farmacéuticos cada año presenta crecimiento; su consumo se constituye como una necesidad irremplazable. Específicamente en Colombia, los gastos del presupuesto familiar destinados a la adquisición de medicamentos, son cada más altos, teniendo en cuenta que la política de precios implementada por el Gobierno, en realidad no sobre los mismos, existe una libertad de precios relativa, lo cual simplemente conlleva a que los productores y distribuidores, fijen irregularmente sus precios, aprovechando la creciente demanda. Por otra parte igualmente afecta este nivel de precios y por ende el nivel de las ventas como lo referimos en los siguientes cuadros.

Por lo anterior, considero que realmente es un deber el implementar un sistema de distribución de medicamentos a través del cual se pueda reducir en algún porcentaje, el nivel de precios y el aumento progresivo de las ventas de los productos que llegan al consumidor final.



**Tabla 14. PROYECCIÓN AÑO 2009. “PRODUCTOS GENÉRICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	27,095,595	-	-	5,550
ENERO	38,707,993	1.50	58,061,989	8,325
FEBRERO	38,707,993	1.80	69,674,387	9,990
MARZO	38,707,993	2.00	77,415,986	11,100
ABRIL	38,707,993	2.00	77,415,986	11,100
MAYO	38,707,993	1.80	69,674,387	9,990
JUNIO	38,707,993	2.00	77,415,986	11,100
JULIO	38,707,993	2.20	85,157,585	12,210
AGOSTO	38,707,993	2.30	89,028,384	12,765
SEPTIEMBRE	38,707,993	2.50	96,769,983	13,875
OCTUBRE	38,707,993	2.00	77,415,986	11,100
NOVIEMBRE	38,707,993	1.80	69,674,387	9,990
DICIEMBRE	38,707,993	2.30	89,028,384	12,765
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>139,348,775</b>	<b>2.02</b>	<b>281,020,029</b>	40,293
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			4,882	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			6,974	
<b>DIFERENCIA</b>			2,092	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			50	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			44,514,192	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			56,204,006	
<b>CTAS X COBRAR</b>			11,240,801	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 15. PROYECCIÓN AÑO 2009. “PRODUCTOS ÉTICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	28,381,143	-	-	1,956
ENERO	40,544,490	1.50	60,816,735	2,934
FEBRERO	40,544,490	1.80	72,980,082	3,521
MARZO	40,544,490	2.00	81,088,980	3,912
ABRIL	40,544,490	2.00	81,088,980	3,912
MAYO	40,544,490	1.80	72,980,082	3,521
JUNIO	40,544,490	2.00	81,088,980	3,912
JULIO	40,544,490	2.20	89,197,878	4,303
AGOSTO	40,544,490	2.30	93,252,327	4,499
SEPTIEMBRE	40,544,490	2.50	101,361,225	4,890
OCTUBRE	40,544,490	2.00	81,088,980	3,912
NOVIEMBRE	40,544,490	1.80	72,980,082	3,521
DICIEMBRE	40,544,490	2.30	93,252,327	4,499
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>145,960,164</b>	<b>2.02</b>	<b>294,352,997</b>	<b>14,201</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			14,510	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			20,728	
<b>DIFERENCIA</b>			6,218	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			50	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			46,626,164	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			58,870,599	
<b>CTAS X COBRAR</b>			11,774,120	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 16. PROYECCIÓN AÑO 2010. “PRODUCTOS GENÉRICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	28,721,331	-	-	5,550
ENERO	41,030,472	1.90	77,957,897	10,545
FEBRERO	41,030,472	2.20	90,267,038	12,210
MARZO	41,030,472	2.40	98,473,133	13,320
ABRIL	41,030,472	2.40	98,473,133	13,320
MAYO	41,030,472	2.20	90,267,038	12,210
JUNIO	41,030,472	2.40	98,473,133	13,320
JULIO	41,030,472	2.60	106,679,227	14,430
AGOSTO	41,030,472	2.60	106,679,227	14,430
SEPTIEMBRE	41,030,472	2.80	114,885,322	15,540
OCTUBRE	41,030,472	2.40	98,473,133	13,320
NOVIEMBRE	41,030,472	2.20	90,267,038	12,210
DICIEMBRE	41,030,472	2.70	110,782,274	14,985
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>147,709,699</b>	<b>2.40</b>	<b>354,503,278</b>	<b>47,952</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			5,175	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			7,393	
<b>DIFERENCIA</b>			2,218	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			42	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			55,391,137	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			70,900,656	
<b>CTAS X COBRAR</b>			14,180,131	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 17. PROYECCIÓN AÑO 2010. “PRODUCTOS ÉTICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	30,084,011	-	-	1,956
ENERO	42,977,159	1.90	81,656,602	3,716
FEBRERO	42,977,159	2.20	94,549,750	4,303
MARZO	42,977,159	2.40	103,145,182	4,694
ABRIL	42,977,159	2.40	103,145,182	4,694
MAYO	42,977,159	2.20	94,549,750	4,303
JUNIO	2,977,159	2.40	103,145,182	4,694
JULIO	42,977,159	2.60	111,740,613	5,086
AGOSTO	42,977,159	2.60	111,740,613	5,086
SEPTIEMBRE	42,977,159	2.80	120,336,045	5,477
OCTUBRE	42,977,159	2.40	103,145,182	4,694
NOVIEMBRE	42,977,159	2.20	94,549,750	4,303
DICIEMBRE	42,977,159	2.70	116,038,329	5,281
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>154,717,772</b>	<b>2.40</b>	<b>371,322,654</b>	<b>16,900</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			15,380	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			21,972	
<b>DIFERENCIA</b>			6,592	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			42	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			58,019,165	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			74,264,531	
<b>CTAS X COBRAR</b>			14,852,906	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 18. PROYECCIÓN AÑO 2011. “PRODUCTOS GENÉRICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	30,444,610			5,550
ENERO	43,492,301	2.40	104,381,522	13,320
FEBRERO	43,492,301	2.70	117,429,213	14,985
MARZO	43,492,301	2.90	126,127,673	16,095
ABRIL	43,492,301	2.90	126,127,673	16,095
MAYO	43,492,301	2.70	117,429,213	14,985
JUNIO	43,492,301	2.90	126,127,673	16,095
JULIO	43,492,301	3.10	134,826,133	17,205
AGOSTO	43,492,301	3.10	134,826,133	17,205
SEPTIEMBRE	43,492,301	3.30	143,524,593	18,315
OCTUBRE	43,492,301	2.90	126,127,673	16,095
NOVIEMBRE	43,492,301	2.70	117,429,213	14,985
DICIEMBRE	43,492,301	3.00	130,476,903	16,650
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>156,572,283</b>	<b>2.88</b>	<b>451,450,084</b>	<b>57,609</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			5,486	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			7,836	
<b>DIFERENCIA</b>			2,351	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			35	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			65,238,452	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			90,290,017	
<b>CTAS X COBRAR</b>			18,058,003	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 19. PROYECCIÓN AÑO 2011. “PRODUCTOS ÉTICOS”**

<b>MES</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>CRECIMIENTO</b>	<b>VR. VENTAS</b>	<b>UNIDADES</b>
<b>INVENTARIO INIC.</b>	31,889,052	-	-	1,956
ENERO	45,555,789	2.40	109,333,893	4,694
FEBRERO	45,555,789	2.70	123,000,630	5,281
MARZO	45,555,789	2.90	132,111,788	5,672
ABRIL	45,555,789	2.90	132,111,788	5,672
MAYO	45,555,789	2.70	123,000,630	5,281
JUNIO	45,555,789	2.90	132,111,788	5,672
JULIO	45,555,789	3.10	141,222,946	6,064
AGOSTO	45,555,789	3.10	141,222,946	6,064
SEPTIEMBRE	45,555,789	3.30	150,334,104	6,455
OCTUBRE	45,555,789	2.90	132,111,788	5,672
NOVIEMBRE	45,555,789	2.70	123,000,630	5,281
DICIEMBRE	45,555,789	3.00	136,667,367	5,868
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>164,000,840</b>	<b>2.88</b>	<b>472,869,090</b>	<b>20,303</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			16,303	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			23,290	
<b>DIFERENCIA</b>			6,987	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			35	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			68,333,684	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			94,573,818	
<b>CTAS X COBRAR</b>			18,914,764	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 20. PROYECCIÓN AÑO 2012. “PRODUCTOS GENÉRICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	32,271,287	-	-	5,550
ENERO	46,101,839	3.00	138,305,516	16,650
FEBRERO	46,101,839	3.30	152,136,069	18,315
MARZO	46,101,839	3.50	161,356,437	19,425
ABRIL	46,101,839	3.50	161,356,437	19,425
MAYO	46,101,839	3.30	152,136,069	18,315
JUNIO	46,101,839	3.50	161,356,437	19,425
JULIO	46,101,839	3.70	170,576,804	20,535
AGOSTO	46,101,839	3.80	175,186,988	21,090
SEPTIEMBRE	46,101,839	3.90	179,797,172	21,645
OCTUBRE	46,101,839	3.50	161,356,437	19,425
NOVIEMBRE	46,101,839	3.30	152,136,069	18,315
DICIEMBRE	46,101,839	3.60	165,966,620	19,980
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>165,966,620</b>	<b>3.49</b>	<b>579,500,116</b>	<b>69,764</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			5,815	
<b>VR.PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			8,307	
<b>DIFERENCIA</b>			2,492	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			29	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			82,983,310	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			115,900,023	
<b>CTAS X COBRAR</b>			23,180,005	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 21. PROYECCIÓN AÑO 2012. “PRODUCTOS ÉTICOS”**

MES	INVENTARIOS	CRECIMIENTO	VR. VENTAS	UNIDADES
<b>INVENTARIO INIC.</b>	33,802,395	-	-	1,956
ENERO	48,289,136	3.00	144,867,408	5,868
FEBRERO	48,289,136	3.30	159,354,149	6,455
MARZO	48,289,136	3.50	169,011,976	6,846
ABRIL	48,289,136	3.50	169,011,976	6,846
MAYO	48,289,136	3.30	159,354,149	6,455
JUNIO	48,289,136	3.50	169,011,976	6,846
JULIO	48,289,136	3.70	178,669,803	7,237
AGOSTO	48,289,136	3.80	183,498,717	7,433
SEPTIEMBRE	48,289,136	3.90	188,327,630	7,628
OCTUBRE	48,289,136	3.50	169,011,976	6,846
NOVIEMBRE	48,289,136	3.30	159,354,149	6,455
DICIEMBRE	48,289,136	3.60	173,840,890	7,042
<b>TOTAL AÑO</b>	<b>173,840,890</b>	<b>3.49</b>	<b>606,994,439</b>	<b>24,587</b>
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD COSTO</b>			17,281	
<b>VR. PROMEDIO UNIDAD VENTA</b>			24,688	
<b>DIFERENCIA</b>			7,406	
<b>MARGEN UTILIDAD</b>			43%	
<b>MARGEN RENTABILIDAD</b>			30%	
<b>ROTACION INVENTARIO</b>			29	
<b>SALDO EN CARTERA</b>			86,920,445	
<b>VENTAS A CRÉDITO</b>			121,398,888	
<b>CTAS X COBRAR</b>			24,279,778	
<b>CTAS X COBRAR DÍAS</b>			6	

Fuente: Esta Investigación.



### **6.13 POLÍTICA DE CARTERA**

Inicialmente las ventas se realizarán de contado para todos nuestros cliente hasta que estos completen la documentación requerida para otorgarles créditos de todas formas al utilizar los créditos perderán los descuentos por pronto pago y además este se reducirá de acuerdo con el tiempo que el cliente requiera para pagar su obligación, en ningún caso el tiempo de crédito excederá los 30 días.

## 7. DISEÑO DE LA PLATAFORMA INFORMÁTICA PLAFARMA

La presente investigación propone una solución a la necesidad de obtener información confiable y oportuna en el área de ventas de una empresa que ofrece servicios farmacéuticos, teniendo en cuenta que las herramientas informáticas mejorarán la gestión y la funcionalidad de la empresa.

Para el desarrollo de este trabajo se aplican herramientas actuales y eficientes que existen en la actualidad, se caracteriza por ser de carácter abierta que le permite ser de dominio público y en consecuencia sobrevivir con enorme vitalidad facilitando su evolución para acoplarse a todas las necesidades actuales y futuras.

El desarrollo del tema abarca la implementación del Sistema de Ventas, de logística de productos farmacéuticos y la distribución de estos, uniendo a todas las farmacias y droguerías, el cual conlleva a un control y manejo eficiente de la información.

Nombre del producto:

***“PLAFARMA SOLUCION TECNOLÓGICA”***

Logo del Producto:



**LA INDUSTRIA:**

***“Revisión del sector ó industria al que pertenece tu negocio, tendencias, principales jugadores, y ventas globales del sector. En esta sección también se incluye un sumario de tu negocio”***

***Sector del negocio:***

Farmacéutico.

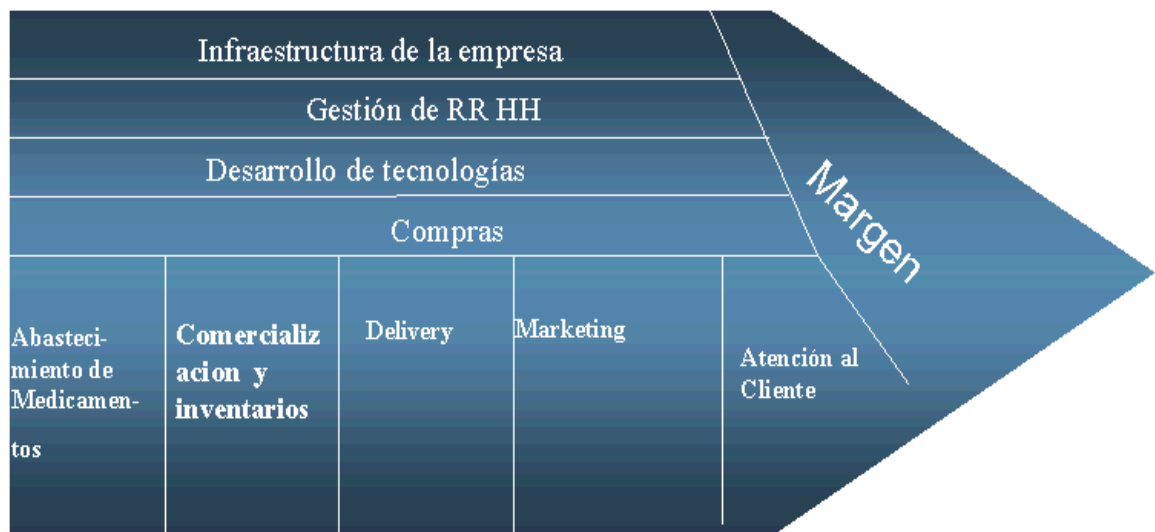
***Principales jugadores:***

Todas las farmacias, droguería, entidades prestadoras de salud y proveedores de la zona.

## 7.1 SERVICIOS Y PRODUCTOS DE PLAFARMA- *plafarma soft*

- ✓ Cubrir procesos más críticos
- ✓ Estrategia de entrada farmacias (movimiento de stocks )
- ✓ Los ingresos en este producto estarán en la implantación y soporte del software

Figura 2. Proceso sistémico del programa



Fuente. Esta investigación

- Consultar de información (Vademécum en línea).
- Recomendar medicamentos alternativos por precio, rotación ó caducidad.
- Stocks, ubicación, entradas y salidas de medicamentos.
- Facturación y vouchers.
- Pago con tarjeta debito, crédito y al contado.
- Pronósticos, ranking y informe de ventas.
- Realizar pedidos compra por estacionalidad, mejor rotación y precio.
- Plan de compras y comparación de precios de distintos distribuidores.
- Manejo de precios y descuentos, cuentas bancarias y por pagar.
- Información Contable (balance, resultados y flujos de efectivo).

**Figura 3. Diseño del Operador Logístico**

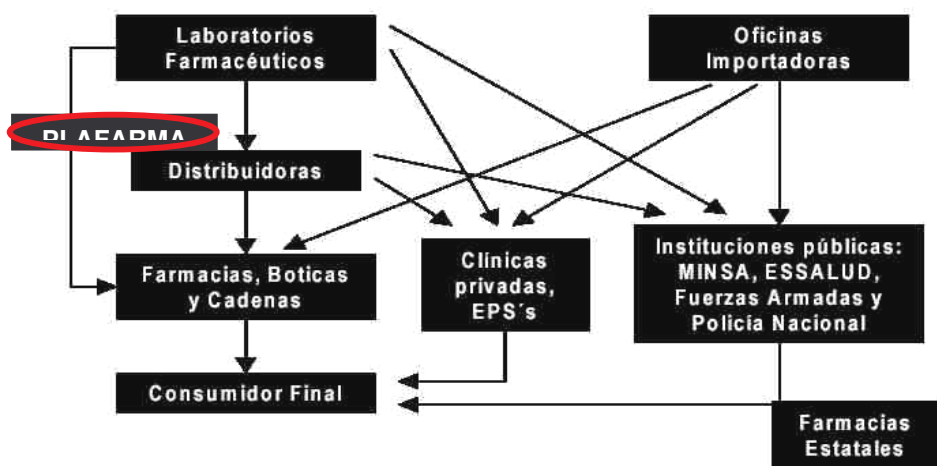


Fuente. Esta investigación

### CARACTERÍSTICAS

- Acceso a las economías a escalas, mediante la unión de farmacias, droguerías, empresas prestadoras de salud.
- Modelo de distribución de medicamentos apoyado en Tecnología de Información, funcionará bajo la filosofía JIT adaptada y outsourcing logístico, ya que se cuentan con información sobre stock y movimientos.
- Alianzas estratégicas con Laboratorios Farmacéuticos

**Figura 4. Diseño de distribución de Plafarma - Sector Farmacéutico**



Fuente. Esta investigación

Figura 5. Diseño del servicio de Plafarma



Fuente. Esta investigación

## 7.2 MODELO DE PROCESOS DEL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

El sector farmacéutico es cada vez más complejo y se ve afectado por factores externos y gubernamentales. Incluye un importante control de inversión y gestión de la investigación como factores diferenciales. Sus procesos principales son:

- ✓ Gestión de clientes. Estudio de clientes potenciales y de cuota de mercado, planificación y ejecución de campañas de ventas y marketing.
- ✓ Cadena de suministro. Fabricación continua, planificación de suministro y producción, manejo de mercancías peligrosas, registro de lotes, gestión de unidades y de recetas y control de versiones.
- ✓ Gestión de contratos, presupuestos y devoluciones. Rapidez, cálculo de precios, firma electrónica y registros de control, centros integrados para sistemas de control de procesos y procesos automatizados para controlar la aprobación de datos.
- ✓ Administración de I+D. Gestión del lanzamiento al mercado con planificación global de proyectos, programación y seguimiento de hitos. Optimización de la inversión con la gestión de cartera y colaboración e intercambio de información.

Figura . 6 Modelo de procesos del sector farmacéutico.



Fuente. Esta investigación

### 7.3 DISTRIBUCIÓN COMERCIAL.

El servicio será flexible y de calidad, teniendo en cuenta las mayores exigencias del cliente, se implementará la gestión de inventarios, distribución y reposición, gestión de múltiple canales de venta. La empresa de medicamentos, deberá centrarse en la distribución rápida y adecuada, la disminución de stocks y el análisis de previsiones, servicio al cliente personalizado y la gestión de precios.

**Figura 7. Modelo de procesos de distribución comercial**



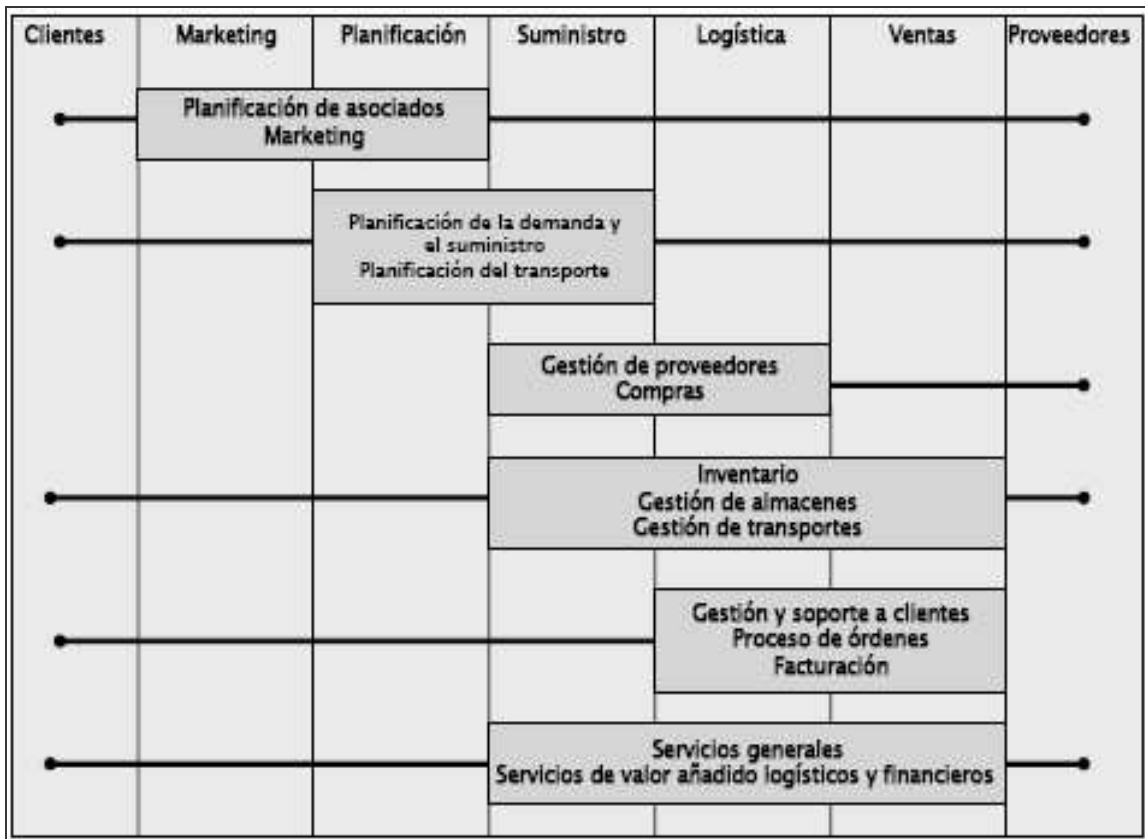
Fuente. Esta investigación

#### 7.4 DISTRIBUCIÓN MAYORISTA

En este entorno encontramos tanto empresas medianas como grandes distribuidores mayoristas de una amplia gama de medicamentos. Las funcionalidades clave para dar soporte a este sector son:

- ✓ Planificación estratégica, planificación de marketing y de las ventas y los servicios que consigan la fidelización de los clientes a través de varios canales de ventas y servicios.
- ✓ Planificación de la cadena de suministro a medio plazo. Es posible realizar una planificación de la demanda y del suministro para mantener o mejorar los niveles de servicio, reducir la inversión en stock e identificar las tendencias a corto y a medio plazo. Las provisiones de capacidad contribuyen a la utilización óptima y rentable del transporte.
- ✓ Gestión con los proveedores desde el aprovisionamiento al pago.
- ✓ Gestión de almacenes, complejos procesos de entrada y de salida de mercancías.

Figura 8. Modelo de procesos de distribución mayorista



Fuente. Esta investigación

## 7.5 PRODUCTOS DE CONSUMO

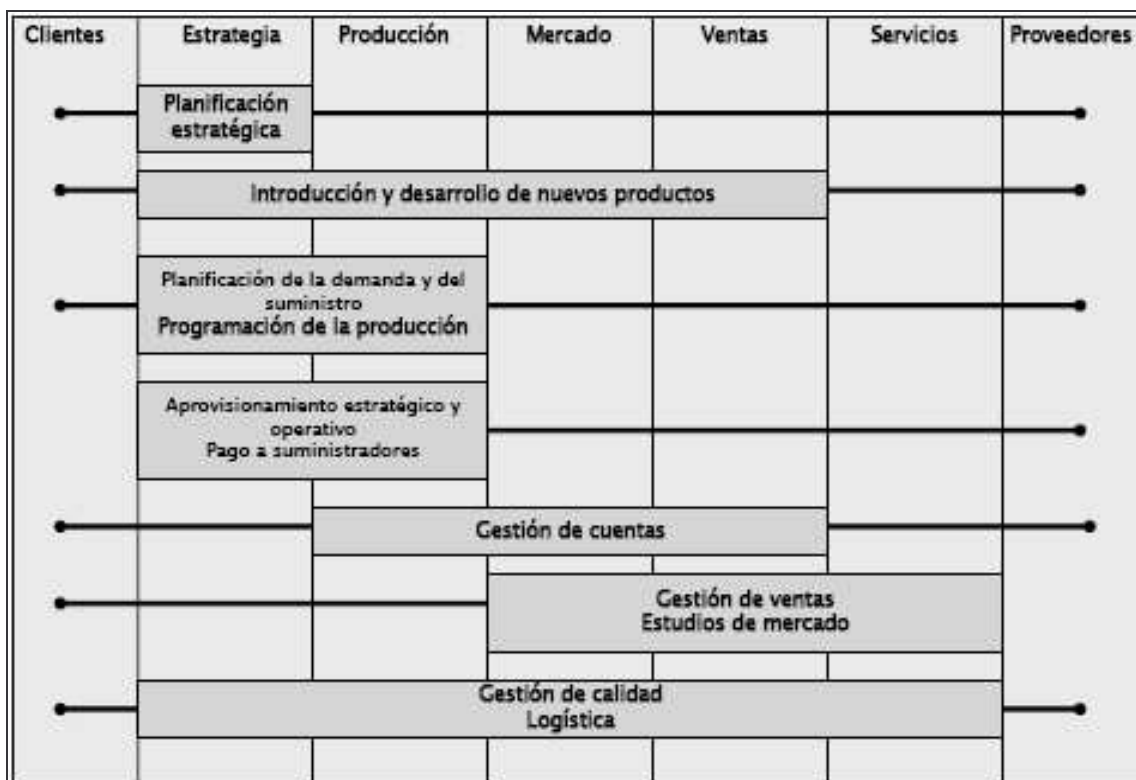
Es un sector cambiante y cada vez más exigente. Los compradores esperan mejores productos, mayor variedad y un servicio más rápido y personalizado. En un instante pueden surgir nuevos mercados (con cambios de estrategia y recursos) y a continuación desaparecer. El mayor reto ir por delante en el mercado y responder a los exigentes y cambiantes requisitos de los clientes de una forma rápida y rentable. Entre sus principales procesos se incluyen:

- ✓ Ventas: Inclusión de nuevas tecnologías (móviles e Internet), buen acceso a la información para clientes y empleados remotos, canales de venta y perfiles de cliente, rapidez en la conversión de previsiones a pedidos, facturación y comisiones.



- ✓ Gestión de Promociones Comerciales: Planificar, ejecutar y analizar promociones comerciales que maximicen resultados y minimicen costos.

**Figura 9. Modelo de procesos de productos de consumo**



Fuente. Esta investigación

## 7.6 OPERADORES LOGÍSTICOS

Este sector se centra en la competencia en mercados globales. Gestiona procesos de negocio como aprovisionamiento, almacenamiento, abastecimiento, devoluciones, logística de valor añadido, facturación y atención al cliente, siendo los principales la gestión de almacenes y de transportes. Cada vez integra servicios propios de sus clientes, que le son subcontratados por lo que debe adaptarse a las necesidades específicas de cada uno de ellos. Las funciones principales son:

- ✓ Gestión de clientes. Seguimiento de toda la información sobre socios y clientes, gestionar su cartera de servicios y analizar su rentabilidad para poder

centrarse en los más rentables. Facilidades de obtención de información al cliente.

- ✓ Operaciones logísticas: Gestión del almacenamiento, el movimiento de las mercancías desde el pedido hasta la facturación al cliente, visibilidad sobre los envíos y el inventario, respuesta rápida a excepciones, rendimiento de los transportistas.
- ✓ Servicios de comercio global: Asegurar el cumplimiento de la normativa y de los procesos de importación y exportación y gestión del riesgo.

**Figura 10. Modelo de procesos de operadores logísticos**



Fuente. Esta investigación

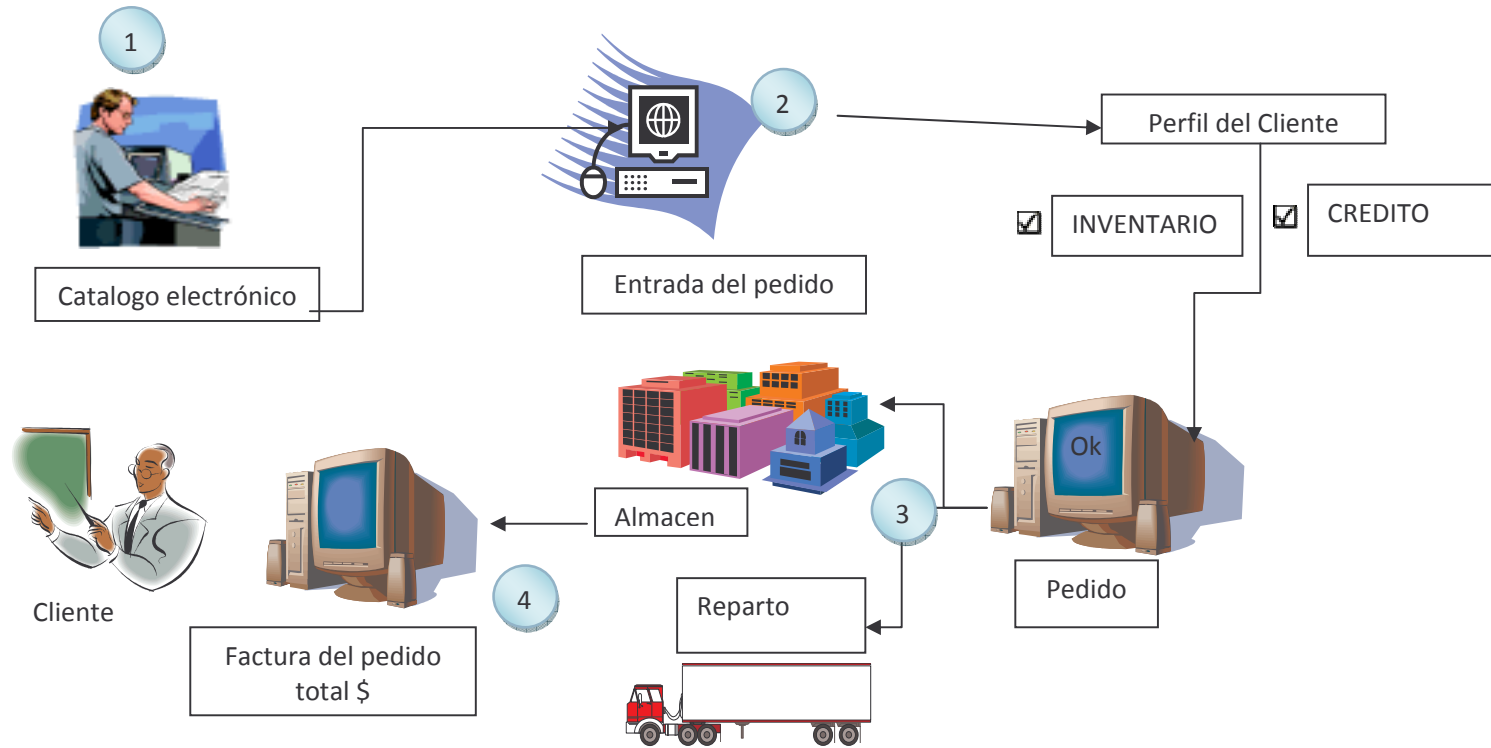
## **7.7 DISEÑO DE LA PLATAFORMA INFORMÁTICA- PROCESAMIENTO DEL PEDIDO**

Los sistemas de información de pedidos que se diseñarán para interactuar directamente con los consumidores finales se basarán en niveles elevados de servicio al cliente. Cumplir los requerimientos del producto del cliente a partir de las existencias al menudeo suministra casi instantáneamente el procesamiento del pedido. Como lo demuestra la gráfica, la mayoría de las compañías de hoy pueden suministrar rápidamente una respuesta a los pedidos de los clientes incluso cuando su lugar de negocio esta a cierta distancia de los clientes, los cuales podrían adquirir los mismos productos en sus tiendas minoristas locales.

El comercio electrónico, es rara vez practicado por algunas empresas, solo hasta ahora con la revolución de las TIC'S, está siendo una realidad para muchas empresas, buscando de esa manera ser una fuerza impulsora para la eliminación del papeleo, a fin de procesar un pedido más efectivo, con un negocio B2B.

Con la Web lo que se busca es reducir los costos de procesamiento de una orden de compra en 80%, permitiendo el uso intensivo de la Internet como punto de partida de la entrada del pedido.

Figura 11. Diseño del pedido de forma electrónica



Fuente. Esta investigación

## **7.8 PLANEACIÓN DEL PEDIDO EN LA WEB**

Por su bajo costo de iniciar y operar una página Web en Internet la convierte en una forma atractiva para que múltiples partes se comuniquen unas con otras. La Web puede usarse efectivamente para planear flujos de pedidos a través del canal de suministros. Esto es en contraste con la planeación tradicional de suministros, donde se hace una previsión de demanda del producto, se determina un tamaño eficiente del pedido, este se transmite a un proveedor para su reaprovisionamiento y después de un plazo de entrega, se reaprovisionan los inventarios, a partir de los cual pueden atenderse la demanda.

Cada miembro del canal de suministros, por lo general opera en forma independiente suministrando solo una parte de la información requerida para administrar el flujo del producto y responder así a los requerimientos inmediatos, como el surtido del pedido, su transporte, o la estimación de la demanda.

Al integrar el Internet el proceso general de la planeación, los miembros del canal pueden comunicarse fácilmente unos con otros, compartir información relevante en tiempo real y responder rápido y a menudo en forma eficiente a la demanda de los envíos, a la insuficiencia de materiales, a los retrasos en el transporte y a las imprecisiones en el surtido de los pedidos.

El estado del pedido es transparente, dado que todos los miembros del canal pueden compartir una base de datos común, lo que facilita el rastreo y la expedición. El acceso a bajo costo del Internet anima la comunicación entre los compañeros de canal, lo que además de eso favorece la coordinación dentro del canal, llevando a menores costos de pedido y a mejorar el servicio al cliente.

**Tabla 22. Procesamiento de pedidos basado en la Web.**

Datos enviados	Datos necesario de los artículos		Centro de información		Salidas	Remitido a	
CLIENTE	Ventas diarias reales	Comunicación por Internet	Ventas planeadas de bienes de soporte		Plan de inventario	Oficinas centrales de la empresa PLAFARMA	
	Cuenta real del tráfico diario						
	Plan de ventas reales del tráfico diario						
	Componente principal del artículo						
	Información de tienda cerrada						
	Planes de promociones						
	Plan de ventas mensual						
	Información SGC a los centros de distribución						
	Ventas diarias reales de la droguerías						
	Inventarios reales de materiales en tiendas						
CD. PLAFARMA	Cantidades en pedido	Comunicación por Internet	Desarrollo de un plan para el uso de materias primas		Datos de inventario	Control de material en Farmacia	
	Inventario diario real/vida anaquel en el centro de distribución						
	Cajas diarias de ent/sal, en centro de distribución						
	Cajas diarias reales en tránsito						
	Existencia diaria real en tránsito						
	Información de capacidad de centro de distribución						
	Información anaquel vacío en centro de distribución						
	Datos de producción y de envíos de proveedores						
	Plan de producción de proveedores						
	Inventario de materiales diarios de los proveedores						
PROVEEDOR	Tiempos de entrega de la producción de los proveedores	Comunicación por Internet	Desarrollo de un plan de inventarios		Cantidades recomendadas	Plan de almacenamiento en centros de distribución	
	Información de envío de los proveedores						
	Información anticipada de envíos de los proveedores						
	Guía del almacén						
	Guía de materias primas						
	Inventario diario a mano en tiendas y centros de distribución						
						Plan logístico de apoyo	Proveedor - Plan de inventario – Plan de envío

Fuente. Esta investigación

## 8. CONDICIONES DE CONTROL DEL ALMACENAMIENTO DE MEDICAMENTOS

La temperatura y humedad se debe tomar a las 11:00 am y a las 3:00 pm todos los días sin excepción

La temperatura de la nevera se debe tomar a las 8:00 am y las 4:00 pm todos los días sin excepción

- ✓ Los números del 1 al 31 significan los días del mes.
- ✓ Los datos de temperatura y humedad se deben anotar en este cuadro solo a través de un punto y luego son unidos formando una línea.
- ✓ Las letras M y T significan mañana y tarde del mismo día.

Nota: al presentarse picos de medición fuera de los rangos establecidos sírvase comunicarse con el director técnico o coordinador de zona.

### 8.1 TIPOS DE BODEGA O ALMACÉN

Independientemente de las características físicas, por su función se pueden distinguir tres tipos de bodega. Aunque en la realidad del terreno no siempre se trata de bodegas separadas, sino de sectores dentro de un mismo almacén, debido a factores diversos, tales como el tipo de suministro, el tamaño y la duración de la operación y sobre todo la disponibilidad de espacio.

**Bodega general de despacho:** Este es el tipo de bodega en donde los productos se mantienen ya sea por largo tiempo, o bien esperando ser enviados al terreno o a una bodega secundaria. Por lo general están en la capital o en puntos centrales de una región determinada.

**Bodega de rotación lenta:** En donde se almacenan artículos no urgentes, en reserva o que no son de consumo frecuente, tales como repuestos, equipo, herramientas, etc.

**Bodega de rotación rápida:** Son las de expedición diaria o frecuente de productos. Son las más comunes en el terreno de las operaciones y suelen contener los productos de pronta distribución para la población afectada.

**Centros de acopio:** Durante las emergencias se suele habilitar cualquier sitio para la recepción de donaciones, lo cual convierte rápidamente los patios, las oficinas, las salas, los garajes de las organizaciones en montañas de ropa, alimentos, medicinas y otros productos. Por lo general resulta sumamente difícil organizar un sistema de almacenamiento en estos sitios, sobre todo por falta de espacio, por lo cual se debe procurar el pronto envío de los productos

recolectados hacia una bodega. Sin embargo, los centros de acopio pueden ser aprovechados para separar y clasificar las donaciones y enviar a las bodegas únicamente aquellos materiales que son considerados de utilidad, separados según su categoría.

## **8.2 ELECCIÓN DEL SITIO**

Se debe poner especial esfuerzo en encontrar un sitio adecuado para el almacenamiento de los suministros, aunque a menudo en la zona de emergencia no existen muchas opciones.

Pero al seleccionar el sitio se deben tener en cuenta algunos conceptos básicos mínimos:

**8.2.1 Tipo de provisión que se va a almacenar.** Los medicamentos y los alimentos necesitan un lugar fresco, seco y ventilado. Incluso algunos podrían necesitar temperatura controlada. Otros artículos, tales como ropa, equipo y materiales tienen requerimientos más flexibles. Los suministros de emergencia están constituidos por un poco de cada una de estas cosas y la mayoría de las veces habrá que almacenarlos en una misma bodega.

**8.2.2 Conveniencia del sitio.** El tamaño del local es sumamente importante, por lo cual hay que tomar en cuenta su capacidad actual y la posibilidad para extender el espacio útil. Siempre es mejor tener un sitio más grande de lo necesario que uno más pequeño. Debe haber suficiente accesibilidad para los transportes de gran tamaño y se debe tener en cuenta su ubicación con relación a la zona de operaciones.

- Condiciones internas del sitio (estructurales y no estructurales): Idealmente se debe contar con una estructura de concreto, pero cualquiera que sea el tipo de construcción, ha de estar en buenas condiciones de conservación y mantenimiento, que no requiera grandes reparaciones para hacerla funcional. Debe tener techo y puertas, buena ventilación, adecuada iluminación. Antes de instalar la bodega habrá que revisar y reparar las instalaciones eléctricas, sanitarias y de agua potable; eliminar goteras de los techos y cerrar fisuras en paredes y pisos.
- Condiciones externas del sitio (topografía y entorno social): Verificar peligros naturales (por ejemplo, posibilidad de inundación, zona de deslizamientos). Las aguas estancadas, basureros, maleza y otras deficiencias ambientales en los alrededores deben ser eliminadas antes de usar el sitio. El entorno social es importante de tomar en cuenta para prever posibles problemas de seguridad.



### 8.3 CÁLCULO DE NECESIDADES Y CAPACIDADES DE ALMACENAMIENTO

El tamaño de bodega que se necesita depende de la cantidad de suministros esperados. Sin embargo, en las operaciones típicas de emergencia por lo general es sumamente difícil prever las cantidades que se van a recibir, sobre todo que la mayoría de las provisiones podrían llegar sin ser solicitadas. Por esa razón, siempre es mejor optar por el sitio más grande, aunque en el primer momento la cantidad de suministros no lo amerite.

El espacio de almacenamiento es tridimensional, es decir ancho, largo y alto. Para determinar el espacio útil de un sitio, es necesario conocer algunas variables básicas:

- Espacio bruto, expresado en metros cuadrados: son las dimensiones totales del sitio (dentro de las paredes) y se obtiene multiplicando el largo por el ancho del sitio.
- Metros cúbicos brutos: son las dimensiones de todo el espacio vertical y horizontal del sitio. Se obtiene al multiplicar largo por ancho por alto.
- Pérdida estructural: es el espacio que ocupan los postes, columnas, paredes intermedias, baños y cualquier otra estructura del edificio.
- Espacio de apoyo: oficinas, espacio para equipo de la bodega, áreas de operaciones (clasificación, empaque), etc.
- Metros cuadrados netos: Es el espacio real de almacenamiento. Para obtener esta información hay que restarle al espacio bruto la pérdida estructural, el espacio de apoyo y toda aquella área que no pueda ser utilizada para almacenar.
- Metros cúbicos netos: son las dimensiones de todo el espacio vertical y horizontal, menos las obstrucciones superiores (lámparas, tuberías, vigas, etc.) y la pérdida estructural.

**Tabla 23. Fórmulas básicas para determinación de medidas**

Largo x ancho = metros cuadrados $m^2$
Largo x ancho x alto = metros cúbicos $m^3$
Total de $m^2$ del sitio – (pérdida estructural + espacio de apoyo) =
$m^2$ netos: espacio real disponible para almacenamiento

Fuente. Esta investigación

#### **8.4 ZONAS DE MOVIMIENTO Y SECTORES DE LA BODEGA**

Normalmente un 70% del espacio disponible se usa para el almacenamiento y el 30% restante como espacio de trabajo (zonas de movimiento, zonas de empaque, acceso, etc.). Para hacerla más funcional y práctica, es necesario la identificación de zonas de movimientos y sectores específicos dentro de la bodega. Un esquema básico de distribución del espacio de la bodega se puede resumir de la manera siguiente:

- Zona de llegada: el punto por donde ingresarán las provisiones y se realizan las tareas de recepción, verificación y control de los contenidos, etc., antes de almacenarlas.
- Zona de separación y clasificación y registro: en esta zona se separan las provisiones por prioridad (urgente, no urgente, desechable) y se clasifican por categoría según su naturaleza.
- Zona de empaque y preparación de entregas: donde se preparan los envíos que serán despachados. Las cajas vacías y el material de empaque reutilizable se pueden guardar en este sector también.
- Zona de almacenamiento: donde se mantiene el material o suministros sin destino inmediato. Esta zona está dividida en sectores de acuerdo con el tipo de suministro (alimentos, ropa, necesidades personales, productos médicos, etc.).
- Zona de entrega: para colocar las provisiones que están listas para despacho. Estas provisiones deben ser apiladas en paletas separadas y etiquetadas de acuerdo a su destino.

- Sector administrativo: el cual puede ser un simple escritorio con un archivador (metálico, con llave) para las tareas de manejo administrativo.

La planificación del uso del espacio y la distribución interna debe hacerse antes de ingresar las provisiones. Es recomendable marcar guías en el piso para ubicar más fácilmente el sitio que le corresponde a los diferentes tipos de suministros en el proceso de acomodamiento. Cuando los diferentes sectores de almacenamiento han sido establecidos, se pueden instalar banderolas colgantes (igual que en los supermercados) indicando el tipo de suministros que se puede encontrar en cada sector.

## **8.5 ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE LOS SUMINISTROS**

La regla de oro de una bodega es no mezclar nunca productos de diferente naturaleza en la misma estiba, paleta o lote y que los materiales peligrosos (incluyendo el cemento en polvo) no deben almacenarse en el mismo sitio de los alimentos y otros productos de uso o consumo humano.

Igualmente hay una serie de factores que intervienen en la planificación del uso del espacio, como por ejemplo:

- Similitud y cantidad: productos del mismo tipo se almacenan juntos. Evitar múltiples ubicaciones;
- Demanda: los productos requeridos con más frecuencia deben ubicarse en las áreas más accesibles;
- Medida y peso: cuanto más grandes y pesados sean los bultos, menos altura de apilado podrán tener;
- Características: tener en cuenta las particularidades de los productos (sensibilidad, peligrosidad, fragilidad, vencimiento, etc.).

Otros aspectos importantes que deben tenerse en cuenta son los siguientes:

- El sitio debe ser limpiado profusamente. Se recomienda una fumigación antes de ingresar las provisiones. El piso tiene que estar limpio y seco antes de apilar las provisiones;
- Los suministros deben ser apilados por sectores de acuerdo a su naturaleza;
- Para evitar la humedad y otros inconvenientes, los productos no deben estar en contacto directo con el piso ni con las paredes. Debe usarse paletas o tarimas, las cuales deben estar libres de clavos salientes o astillas que puedan romper los paquetes y bultos;
- Si no hay suficientes paletas, estas se usarán prioritariamente para apilar aquellos productos que resistan menos a la humedad o empacados en costales, bolsas de papel, cajas de cartón, etc. Las botellas y enlatados

pueden ponerse en el piso, aunque no se deben dejar por mucho tiempo. Otra solución temporal es el uso de plástico en el piso;

- Es muy importante tener en cuenta el peso de los suministros en relación con la resistencia del piso. Hay que tener especial precaución cuando se está almacenando en un segundo piso;
- El alto de la estiba debe tomar en cuenta la resistencia del material de empaque (o las instrucciones de las cajas, si las hubiera). También se debe procurar que no bloqueen la iluminación;
- Reducir la altura cuando se trata de cajas o bultos muy pesados;
- Para facilitar el equilibrio de las estibas, se debe apilar alternando la dirección de los bultos o cajas en cada capa;
- Es de suma importancia reducir lo más posible la altura, y si es del caso, apuntalar las estibas cuando se está trabajando en una zona con alta actividad sísmica, para disminuir la posibilidad de que puedan caer por efectos de un sismo;
- Debe haber espacio suficiente entre las estibas para permitir el movimiento de personas en tareas de mantenimiento, control o manipulación, o el paso con equipo hidráulico si lo hubiera, así como permitir la circulación del aire. La distancia recomendada es de entre 0,70 m a 1 m, lo cual se adaptará a la disponibilidad de espacio con que se cuente en la bodega;
- Se debe tener especial cuidado de verificar que los paquetes que contienen líquidos (aceite, agua, etc.) están siendo estibados por el lado correcto para evitar derrames;
- Los recipientes que presenten fugas, así como los costales o bultos rotos, deben ser puestos aparte y no en las estibas;
- Productos en empaques rotos o deteriorados deben ser reempacados o distribuidos lo más pronto posible, siempre y cuando el daño en el empaque no represente peligro para el consumo humano;

### **Sistemas de control y monitoreo**

Parte de las responsabilidades consisten en garantizar que los suministros sean utilizados por quienes realmente los necesitan y evitar las pérdidas o desvíos de los mismos, así como reducir al máximo las posibilidades de robos e intrusiones. Igualmente, las condiciones de almacenamiento deben ser tales que permitan una óptima conservación de las provisiones. Algunas medidas en ese sentido son:

### **Rotación de los productos**

- Habrá que establecer cuáles serán los niveles mínimos y máximos de existencias, y los puntos de nuevo pedidos de provisiones. Estos niveles suelen ser distintos dependiendo del tipo de suministro y el ritmo de rotación que éste tenga.

- Aplicar el principio “lo que entra primero sale primero”, para lo cual será necesario también mantener una lista actualizada de las fechas de ingreso y las fechas de vencimiento de los diferentes productos.

### **Salud ocupacional en la bodega**

La bodega tiene que ser un sitio seguro tanto para los suministros como para las personas que trabajan en ella. Por eso, se deben aplicar medidas de seguridad laboral, entre ellas:

- En la bodega no se fuma.
- Todo el personal tiene que estar al tanto de los peligros y las medidas de seguridad para evitar accidentes.
- El personal de mantenimiento debe usar medidas de protección para su espalda y manos cuando manipula cargas, así como cualquier otro equipo de protección y herramientas adecuadas para el cumplimiento de sus tareas.
- Se debe instalar marcas y signos visibles advirtiendo los peligros.
- Debe haber extintores y equipo de primeros auxilios en sitios visibles y accesibles, y deben estar actualizados. Las personas que trabajan en la bodega deben saber cómo utilizarlos.

### **Mantenimiento y medidas sanitarias**

Se deben llevar a cabo inspecciones regulares de las condiciones del edificio, especialmente instalaciones eléctricas, cerraduras, techumbre y estructura física de las instalaciones en general. Cualquier reparación necesaria debe ser hecha lo antes posible para evitar que el daño se agrave.

### **Higiene**

Los alrededores y la bodega misma tienen que permanecer en buen estado de limpieza. Debe evitarse la acumulación de desechos o materiales sin control. Se debe eliminar aguas estancadas, malezas y cualquier otro elemento que pueda favorecer la proliferación de insectos y roedores debe establecerse un plan de limpieza de la bodega, incluyendo la limpieza diaria y la limpieza general, inspección de estibas, esquinas y sectores del edificio completo periódicamente. Así mismo, se debe establecer un plan de manejo y disposición de los desechos sólidos, ya sean estos suministros deteriorados, material de empaque, recipientes vacíos, etc.

La inspección de la bodega debe hacerse al menos una vez por semana para poder corregir a tiempo los problemas detectados y debe incluir como mínimo:

- Verificar y eliminar en las pilas de alimentos la presencia de insectos, telas de arañas y capullos.
- Detectar daños causados por roedores, pájaros o insectos o por tomas de muestras hechas sin cuidado en los costales de granos y cereales.
- Verificar daños causados por el agua (p.ej. goteras), presencia de moho, manchas, decoloración o endurecimiento de los bultos o costales.
- Detectar fuga de líquidos en recipientes y fuga de productos en bultos costales rasgados.
- Detectar presencia de abombamiento o herrumbre en comestibles enlatados.
- Detectar signos de fermentación de cereales. Para esto se deben revisar varias capas de la estiba y principalmente las capas intermedias.
- La inspección debe hacerse por todos los costados de las estibas.
- Se debe revisar también las esquinas y sitios oscuros de la bodega, para localizar posibles nidos de roedores o la inconveniente acumulación de polvo, basura u otros desechos.

La principal medida para evitar infestaciones es la prevención. No se permite el ingreso de animales a la bodega. No se debe mezclar alimentos contaminados con otros productos alimentarios. La fumigación y las medidas químicas son prácticas comunes para luchar contra las plagas en la bodega, pero deben ser realizadas por personal técnico del ramo.

### **Sistemas de almacenamiento**

El proceso de almacenamiento tiene como objetivo asegurar la calidad de los insumos médicos para que cumpla su función, estableciendo las condiciones locativas, físicas, higiénicas y de infraestructura necesarias. Unas condiciones adecuadas de almacenamiento deben garantizar:

- La calidad de los medicamentos hasta su utilización;
- La eficacia terapéutica;
- Evitar el deterioro o envejecimiento acelerado de los insumos.

La bodega o sitio de almacenamiento debe, además de tener fácil acceso y buena circulación de aire, recibir el mantenimiento necesario de aseo y limpieza.

### **Áreas de almacenamiento**

El sitio donde se van a almacenar los suministros que van a ser requeridos debe permitir separar los medicamentos de otros insumos para la salud. El área de almacenamiento de medicamentos puede estar dividida en varias zonas:

- Una zona destinada a colocar los medicamentos de distribución inmediata, preferiblemente colocados en estantes y situados en un lugar cercano a la salida.
- Una zona para colocar cajas completas de los productos.
- Otra zona para colocar los medicamentos que no requieren distribuirse de manera prioritaria.

En cada zona de almacenamiento los medicamentos deben ordenarse por fecha de vencimiento colocando siempre adelante los que están más próximos a vencerse ya que estos son los primeros que deben distribuirse. Las cajas deben estar todas colocadas sobre tarimas o paletas y no directamente sobre el piso.

### **Condiciones de almacenamiento**

Los productos farmacéuticos y el equipo médico en general requieren cuidados mucho más extremados que otros tipos de suministro. Por eso es importante la vigilancia estricta y el cumplimiento cabal de una serie de condiciones para garantizar la conservación de los productos. Uno de estos aspectos a controlar es el de los factores ambientales a los cuales estarán expuestos los productos:

- **Luz:** muchos medicamentos son sensibles a la luz (fotosensibles) y sufren deterioro en su calidad cuando son expuestos a un exceso de luz; por esta razón deben colocarse alejados de radiaciones directas del sol o de lámparas. Los empaques en que vienen los medicamentos son de vital importancia para protegerlos según sus propias características y para garantizar su estabilidad. Además, el tipo de empaque es tenido en cuenta como parte de los criterios para calcular la vida útil del medicamento, de manera que no deben destruirse y, por el contrario, se debe conservar siempre el empaque original.
- **Humedad:** es otro de los factores importantes a controlar en las áreas de almacenamiento de los medicamentos. Un ambiente con alta humedad puede favorecer el crecimiento de microorganismos como hongos y bacterias, así como precipitar reacciones químicas como la oxidación de los componentes del medicamento. Las tabletas pueden ablandarse.
- **Temperatura:** mantener las condiciones adecuadas de temperatura es esencial para la estabilidad de los medicamentos. Cada tipo de medicamento tiene un límite de temperatura que puede mantenerse sin perder las propiedades. Las condiciones de temperatura para cada medicamento específico deben estar indicadas en el empaque del producto; en caso de que este no aparezca especificado, debe entenderse que su conservación es a temperatura ambiente, aunque siempre al resguardo de temperaturas extremas.

Los principales riesgos de deterioro a que se exponen los medicamentos por acción de la temperatura, son la pérdida de potencia o la degeneración en productos tóxicos. Las temperaturas de almacenamiento que se consideran son:

- ✓ Temperatura ambiente: 15-30°C
- ✓ Temperatura fresca: 8-15°C
- ✓ Temperatura de refrigeración: 2-8°C

El congelamiento (temperatura por debajo de 0°C), o temperaturas por encima de 30°C, debe evitarse porque generalmente puede conducir a pérdida de la potencia o de las características fisicoquímicas de los productos.

Las vacunas, insumos de salud tan indispensables para el control de epidemias en situaciones de desastres, requieren mantener el control de una red fría (o cadena de frío) confiable, para lo cual se requiere contar con refrigeradores o congeladores y termómetros para verificar las temperaturas internas.

En caso de no poder contar con estos implementos se pueden utilizar cajas con hielo y termómetros. Es recomendable fijar en las puertas de los refrigeradores, o al lado de las cajas, un cuadro que permita registrar las temperaturas diarias.

### **Control y monitoreo de productos en los centros de almacenamiento**

- Niveles de existencias: mediante estos niveles se puede determinar el déficit o el exceso de productos. La lógica consiste en mantener el menor tiempo posible los medicamentos en almacenamiento, pero nunca permitir que las existencias de un producto necesario queden en cero. Utilizar un sistema de niveles mínimos y máximos de existencias podría no ser factible en el caso de atención de un desastre. Para el manejo de la fase crónica del desastre se deben mantener suministros en cantidades necesarias para cubrir las necesidades, por lo que podría determinarse un nivel de existencias que permita atender a la población afectada durante el tiempo requerido.
- Estimación de existencias: la estimación de las existencias requeridas para lograr los niveles esperados de servicio necesita contar con datos sobre las morbilidades presentes, número de personas afectadas y patrones de uso, y tener definido el tiempo durante el cual se va a atender a la población.
- Control de existencias: este proceso está ligado directamente con el proceso de adquisiciones. Debe asegurar tanto los pedidos como el recibo de las cantidades adecuadas de los suministros. Un buen control de las existencias debe evitar que se produzcan daños y deterioros de los suministros por almacenamiento durante mucho tiempo y que se produzca su vencimiento.
- Control de caducidad: debe realizarse un control periódico sobre las fechas de vencimiento de los medicamentos, manteniendo un registro de ellas. Deben distribuirse primero los medicamentos más próximos a vencer. Si se



encuentran medicamentos vencidos deben desecharse. Por ningún motivo debe utilizarse un medicamento al que le haya pasado su fecha de vencimiento ya que puede representar un problema para la salud (salvo en casos de criterio profesional calificado para medicamentos que permiten cierta flexibilidad).

## 9. ASPECTOS LEGALES

### 9.1 CONSTITUCIÓN EMPRESA Y ASPECTOS LEGALES

Para realizar la constitución de la Empresa se contratará mediante orden de trabajo a un abogado, el cual debe realizar los trámites necesarios así:

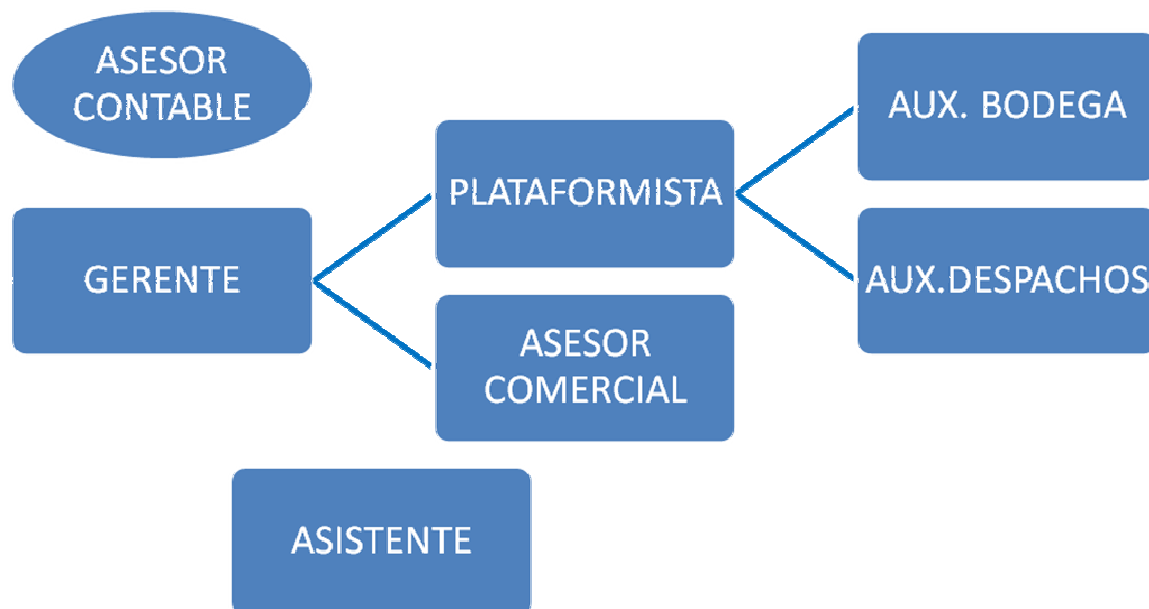
- **CAMARA DE COMERCIO DE PASTO:** Inscripción **PLAFARMA**, Certificado de Existencia y representación legal y Registro Único de Proponentes.
- **INSTITUTO DEPARTAMENTAL DE SALUD DE NARIÑO**, Inscripción
- **ALCALDIA MUNICIPAL DE PASTO**, Registro Impuesto de Industria y Comercio

La contratación del abogado se justifica debido a la especialización de los documentos y los trámites que regula la normatividad vigente en el sector salud.

### 9.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

**PLAFARMA** contará con una planta de personal de seis empleados directos y algunos asesores de staff, la cual se presenta a continuación.

Figura 12. Organigrama Plafarma



Fuente. Esta investigación

### 9.3 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Tabla 24. Gastos de Personal

CARGO	DEDICACIÓN	TIPO DE CONTRATO	VALOR MENSUAL (MILES)	VALOR ANUAL (MILES)	OTROS GASTOS (MILES)
ASESOR COMERCIAL	Completa	Fija	460	5517	9182
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	Completa	Fija	460	5517	2483
AUXILIAR BODEGA	Completa	Fija	460	5517	2483
REGENTE DE FARMACIA	Completa	Fija	460	5517	2483
GERENTE	Completa	Fija	919	11033	16131
PLATAFORMISTA-TECNICO	Completa	Fija	460	5517	11416
<b>TOTAL</b>			<b>3218</b>	<b>38617</b>	<b>44177</b>

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 25. Gastos de arranque**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR (MILES)</b>
Escrituras y gastos notariales	0
Permisos y licencias	0
Registro mercantil	10.000
Registros, marcas y patentes	0
<b>TOTAL</b>	<b>10.000</b>

Fuente: Esta Investigación.

**Tabla 26. Gastos anuales de administración**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR (MILES)</b>
Asesoría contable	2,400
Cargos por servicios bancarios	0
Pagos por arrendamientos	9,000
Publicidad	0
Reparaciones y mantenimiento	0
Seguros	0
Servicios Públicos	4,800
Suministros de oficina	6,000
Suscripciones y afiliaciones	0
Teléfono, Internet, correo	1,200
<b>TOTAL</b>	<b>23,400</b>

Fuente: Esta Investigación.

## 10. ANÁLISIS FINANCIERO

**Cuadro 1. Salarios a devengar por el personal de la planta del centro de distribución**

SALARIOS					
SALARIOS LEGAL VIGENTE		461,500			
	BASICO ANUAL	COMISION PROPIA(2%) POR EL AÑO	COMISION TOTAL(1%) POR EL AÑO	TOTAL ANUAL	VR. MENSUAL
GERENTE	11,033,328	3,080,400	4,620,599	18,734,327	1,561,194
VENDEDOR	5,538,000	4,620,599		10,158,599	846,550
PLATAFORMISTA	5,538,000	3,080,400	3,080,400	11,698,799	974,900
AUXILIARES	5,538,000			5,538,000	461,500
VR- TOTAL VENTAS	462,059,927				
VR. VENTAS PROPIAS	154,019,976				
VR. PLATAFORMA	308,039,951				

Fuente. Esta investigación

**Cuadro 2. Gastos de personal**

<b>GASTOS DE PERSONAL</b>
---------------------------

<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>								
CARGO	No.	SALARIO ANUAL	PRESTACIONES ANUALES	2008	2009	2010	2011	2012
GERENTE	1	18,734,327	8,430,447	27,164,774	28,794,661	30,522,340	32,353,681	34,294,901
ASISTENTE	1	5,516,664	2,482,499	7,999,163	8,479,113	8,987,859	9,527,131	10,098,759
ALMACENISTA	1	5,516,664	2,482,499	7,999,163	8,479,113	8,987,859	9,527,131	10,098,759
REGENTE DE FARMACIA	1	5,516,664	2,482,499	7,999,163	8,479,113	8,987,859	9,527,131	10,098,759
<b>SUBTOTAL</b>		<b>35,284,319</b>	<b>15,877,944</b>	<b>51,162,263</b>	<b>54,231,998</b>	<b>57,485,918</b>	<b>60,935,073</b>	<b>64,591,178</b>

<b>ÁREA VENTAS</b>								
CARGO	No.	SALARIO ANUAL	PRESTACIONES ANUALES	2008	2009	2010	2011	2012
ASESORES COMERCIAL	1	10,137,263	4,561,768	14,699,031	15,580,973	16,515,832	17,506,782	18,557,188
PLATAFORMISTA	1	11,677,463	5,254,858	16,932,321	17,948,261	19,025,156	20,166,666	21,376,666
<b>SUBTOTAL</b>		<b>21,814,726</b>	<b>9,816,627</b>	<b>31,631,353</b>	<b>33,529,234</b>	<b>35,540,988</b>	<b>37,673,447</b>	<b>39,933,854</b>
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>57,099,045</b>	<b>25,694,570</b>	<b>82,793,615</b>	<b>87,761,232</b>	<b>93,026,906</b>	<b>98,608,520</b>	<b>104,525,032</b>

Fuente. Esta investigación

**Cuadro 3. Gastos generales de administración y ventas**

<b>GASTOS GENERALES</b>						
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	<b>VR. MES</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
ARRENDAMIENTOS	500,000	6,000,000	6,360,000	6,741,600	7,146,096	7,574,862
SERVICIOS PÚBLICOS	400,000	4,800,000	5,088,000	5,393,280	5,716,877	6,059,889
ÚTILES Y PAPELERÍA	500,000	6,000,000	6,360,000	6,741,600	7,146,096	7,574,862
MENSAJERÍA	100,000	1,200,000	1,272,000	1,348,320	1,429,219	1,514,972
ASESORÍA CONTABLE	500,000	6,000,000	6,360,000	6,741,600	7,146,096	7,574,862
<b>SUBTOTAL ADMINISTRA</b>	<b>2,000,000</b>	<b>24,000,000</b>	<b>25,440,000</b>	<b>26,966,400</b>	<b>28,584,384</b>	<b>30,299,447</b>
<b>VENTAS</b>						
PLATAFORMA	1,120,000	13,440,000	14,246,400	15,101,184	16,007,255	16,967,690
<b>SUBTOTAL VENTAS</b>	<b>1,120,000</b>	<b>13,440,000</b>	<b>14,246,400</b>	<b>15,101,184</b>	<b>16,007,255</b>	<b>16,967,690</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3,120,000</b>	<b>37,440,000</b>	<b>39,686,400</b>	<b>42,067,584</b>	<b>44,591,639</b>	<b>47,267,137</b>

GASTOS ADMINISTRATIVOS	6,263,522	75,162,263	79,671,998	84,452,318	89,519,457	94,890,625
GASTOS EN VENTAS	3,755,946	45,071,353	47,775,634	50,642,172	53,680,702	56,901,544
<b>TOTAL</b>	<b>10,019,468</b>	<b>120,233,615</b>	<b>127,447,632</b>	<b>135,094,490</b>	<b>143,200,160</b>	<b>151,792,169</b>

Fuente. Esta investigación



**Cuadro 4. Plan operativo de la propuesta**

**PLAN OPERATIVO**

ACTIVIDAD	Q	FECHA	VALOR	FINANCIACIÓN		Q	FECHA	VALOR	FINANCIACIÓN		TOTAL INVERSIÓN
				ENTIDAD CREDITICIA	EQUIPO EMPR				ENTIDAD CREDITICIA	EQUIPO EMPR	
LEGALIZACIÓN EMPRESA	1	1 MES	1,000,000	1,000,000							1,000,000
ARRENDAMIENTO LOCAL	1	1 MES	1,000,000	1,000,000		1	2 MES	1,000,000	1,000,000		2,000,000
ADECUACIÓN LOCAL	1	1 MES	4,000,000	3,272,791	727,209						4,000,000
COMPRA DE EQUIPOS	4	1 MES	6,000,000	-	6,000,000						6,000,000
ADQUISICIÓN SOFTWARE	1	1 MES	10,000,000	10,000,000							10,000,000
MUEBLES Y ENSERES	1	1 MES	4,000,000		4,000,000						4,000,000

<b>CONTRATACIÓN PERSONAL</b>											
GERENTE	1	1 MES	919,444	919,444				919,444	919,444		1,838,888
ASESOR COMERCIAL						1	2 MES	459,722	459,722		459,722
ASISTENTE	1	1 MES	459,722	459,722				459,722	459,722		919,444
PLATAFORMISTA	1	1 MES	919,444	919,444				459,722	459,722		1,379,166
AUX.BODEGA								459,722	459,722		459,722
AUX.DESPACHOS						1	2 MES	459,722	459,722		459,722
ASESORIA CONTABLE	1	1 MES	200,000	200,000				200,000	200,000		400,000
ASESORÍA JURIDICO	1	1 MES	200,000	200,000		1	2 MES				200,000
ÚTILES PAPELERÍA	Y 1	1 MES	500,000	500,000		1	2 MES	500,000	500,000		1,000,000
SERVICIOS PÚBLICOS	1	1 MES	400,000	400,000		1	2 MES	400,000	400,000		800,000

VARIOS/ IMPREVISTOS	1	1 MES	500,000	500,000				500,000	500,000		1,000,000
<b>ADQUISICIÓN INVENTARIOS</b>											
MEDICAMENTOS GENÉRICOS						1	2 MES	25,561,882	25,561,882		25,561,882
MEDICAMENTOS DE MARCA						1	2 MES	26,774,663	26,774,663		26,774,663
<b>TOTAL</b>			<b>30,098,610</b>	<b>19,371,401</b>	<b>10,727,209</b>			<b>58,154,599</b>	<b>58,154,599</b>		<b>88,253,209</b>

#### INVERSIONES

##### INVERSIÓN

INVENTARIOS	52,336,546
EQUIPOS	6,000,000
SOFTWARE	10,000,000
MUEBLES Y ENSERES	4,000,000
Legalizaciones	1,000,000
Impuestos y varios	500,000
Arrendamiento previo	2,000,000
Adecuaciones Local	4,000,000
Asesorías	600,000
<b>TOTAL</b>	<b>80,436,546</b>

##### FINANCIACIÓN

BANCOS	78,000,000
<b>TOTAL</b>	<b>78,000,000</b>

Fuente. Esta investigación

**Cuadro 5. Formatos financieros para construir el escenario**

	Un.	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Variables Macroeconómicas</b>							
Inflación	%		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Devaluación	%		3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
PAGG	%		5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
IPP	%		6.00%	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
Crecimiento PIB	%		4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
DTF T.A.	%		7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%
<b>Ventas, Costos y Gastos</b>							
<b>Precio Por Producto</b>							
Precio Producto 1	\$/ unid.		6,580	6,974	7,393	7,836	8,307
Precio Producto 2	\$/ unid.		19,555	20,728	21,972	23,290	24,688
Precio Producto 3	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Precio Producto 4	\$/ unid.		0	0	0	0	0
Precio Producto 5	\$/ unid.		0	0	0	0	0
<b>Unidades Vendidas por Producto</b>							
Ventas Producto 1	unid.		37,729	39,615	41,593	43,666	45,860
Ventas Producto 2	unid.		13,297	13,962	14,660	15,383	16,163
Ventas Producto 3	unid.		0	0	0	0	0
Ventas Producto 4	unid.		0	0	0	0	0
Ventas Producto 5	unid.		0	0	0	0	0
<b>Total Ventas</b>							
Precio Promedio	\$		9,961.2	10,558.2	11,192.4	11,862.0	12,575.8
Ventas	unid.		51,026	53,577	56,253	59,049	62,023
Ventas	\$		508,279,655.0	565,679,346.0	629,606,569.0	700,436,846.0	779,991,164.0

Rebajas en Ventas	
Rebaja	% ventas
Pronto pago	\$
Costos Unitarios Materia Prima	
Costo Materia Prima Producto 1	\$/ unid.
Costo Materia Prima Producto 2	\$/ unid.
Costo Materia Prima Producto 3	\$/ unid.
Costo Materia Prima Producto 4	\$/ unid.
Costo Materia Prima Producto 5	\$/ unid.
Costos Unitarios Mano de Obra	
Costo Mano de Obra Producto 1	\$/ unid.
Costo Mano de Obra Producto 2	\$/ unid.
Costo Mano de Obra Producto 3	\$/ unid.
Costo Mano de Obra Producto 4	\$/ unid.
Costo Mano de Obra Producto 5	\$/ unid.

2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
10,165,593	11,313,587	12,592,131	14,008,737	15,599,823

4,606	4,882	5,175	5,486	5,815
13,688	14,510	15,380	16,303	17,281
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0

0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0

<b>Costos Variables Unitarios</b>	
Materia Prima (Costo Promedio)	\$ / unid.
Mano de Obra (Costo Promedio)	\$ / unid.
Materia Prima y M.O.	\$ / unid.
<b>Otros Costos de Fabricación</b>	
Otros Costos de Fabricación	\$
<b>Costos Producción Inventariables</b>	
Materia Prima	\$
Mano de Obra	\$
Materia Prima y M.O.	\$
Depreciación	\$
Agotamiento	\$
Total	\$
Margen Bruto	\$
<b>Gastos Operacionales</b>	
Gastos de Ventas	\$
Gastos Administración	\$
Total Gastos	\$
<b>Capital de Trabajo</b>	
<b>Cuentas por cobrar</b>	
Rotación Cartera	días

6,972.7	7,391.0	7,834.5	8,304.0	8,803.0
0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
6,972.7	7,391.0	7,834.5	8,304.0	8,803.0

0	0	0	0	0
---	---	---	---	---

355,789,110	395,989,050	440,714,575	490,340,725	545,988,703
0	0	0	0	0
355,789,110	395,989,050	440,714,575	490,340,725	545,988,703
3,956,582	4,154,411	4,362,132	4,580,238	4,809,250
0	0	0	0	0
359,745,692	400,143,461	445,076,707	494,920,963	550,797,953
29.22%	29.26%	29.31%	29.34%	29.38%

45,071,353	47,775,634	50,642,172	53,680,702	56,901,544
74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896	94,920,569
119,633,616	126,991,632	134,791,130	143,058,598	151,822,113

15	15	15	15	15
----	----	----	----	----

Cartera Clientes	\$	21,178,319	21,178,319	23,569,973	26,233,607	29,184,869	32,499,632
Provisión Cuentas por Cobrar	%		1%	1%	1%	1%	1%
<b>Inventarios</b>							
Invent. Prod. Final Rotación	días costo		30	30	30	30	30
Invent. Prod. Final	\$	29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726	41,243,414	45,899,829
Invent. Prod. en Proceso Rotación	días		0	0	0	0	0
Invent. Prod. Proceso	\$	0	0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima Rotación	días compras		0	0	0	0	0
Invent. Materia Prima	\$		0	0	0	0	0
Total Inventario	\$		29,978,808	33,345,288	37,089,726	41,243,414	45,899,829
<b>Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar</b>							
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	\$	0	0	0	0	0	0
<b>Gastos Anticipados</b>							
Gastos Anticipados	\$	12,136,360	0	0	0	0	0
<b>Cuentas por Pagar</b>							
Cuentas por Pagar Proveedores	días			0	0	0	0
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	0	0	0	0	0	0
Acreeedores Varios	\$		0	0	0	0	0
Acreeedores Varios (Var.)	\$		0	0	0	0	0
Otros Pasivos	\$						
Otros Pasivos (Var.)	\$		0	0	0	0	0

<b>Inversiones (Inicio Período)</b>							
Terrenos	\$	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	\$	4,000,000	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	\$			0	0	0	0
Muebles y Enseres	\$	4,000,000		0	0	0	0
Equipo de Transporte	\$	0	0	0	0	0	0
Equipos de Oficina	\$	14,840,866	0	0	0	0	0
Semovientes pie de Cría	\$	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes		0	0	0	0	0	0
Total Inversiones	\$		0	0	0	0	0
<b>Otros Activos</b>							
Valor Ajustado	\$			0	0	0	0
<b>Impuestos</b>							
<b>Renta</b>							
Patrimonio	\$	10,267,487	23,229,427	41,744,351	66,818,239	99,437,200	141,005,331
Renta Presuntiva sobre patrimonio Liquido	%						
Renta Presuntiva	%		35.00%	35.00%	35.00%	35.00%	35.00%
<b>Estructura de Capital</b>							
Capital Socios	\$	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487
Capital Adicional Socios	\$			0	0	0	0
Obligaciones Fondo Emprender	\$	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866
Obligaciones Financieras	\$	0		0	0	0	0



Dividendos	
Utilidades Repartibles	\$
Dividendos	%
Dividendos	\$

-	11,203,709	27,405,104	49,254,457	79,837,538
0%	0%	0%	0%	0%
-	-	-	-	-

### BASES DE CALCULO

PARAMETRO	VALOR	EXPLICACION
<b>Deuda</b>		
Gracia	0	Gracia a Capital (Años)
Plazo	0	Plazo de la Deuda (Años)
Tasa en pesos	0%	Puntos por encima del DTF
<b>Activos Fijos</b>		
Ajustes por Inflación	0	0: Tener en cuenta; 1: No Tener en cuenta
Construcciones y Edificaciones	0	Vida útil (años)
Maquinaria y Equipo de Operación	5	Vida útil (años)
Muebles y Enseres	5	Vida útil (años)
Equipo de Transporte	0	Vida útil (años)
Equipo de Oficina	5	Vida útil (años)
Semovientes	0	Agotamiento (años)
Cultivos Permanentes	0	Agotamiento (años)
<b>Otros</b>		
Gastos Anticipados	1	Amortización (años)

**Cuadro 6. Balance general del proyecto**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>BALANCE GENERAL</b>						
<b>Activo Corriente</b>						
<i>Efectivo</i>	12,136,360	34,827,696	53,751,565	79,159,084	112,193,182	154,334,715
<i>Cuentas X Cobrar</i>	21,178,319	21,178,319	23,569,973	26,233,607	29,184,869	32,499,632
<i>Provisión Cuentas por Cobrar</i>		-211,783	-235,700	-262,336	-291,849	-324,996
<i>Inventarios Matérias Primas e Insumos</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Inventarios de Producto en Proceso</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Inventarios Producto Terminado</i>	29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726	41,243,414	45,899,829
<i>Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Gastos Anticipados Neto</i>	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>63,293,487</b>	<b>85,773,039</b>	<b>110,431,126</b>	<b>142,220,080</b>	<b>182,329,615</b>	<b>232,409,180</b>
<i>Terrenos</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Construcciones y Edificios Neto</i>	4,000,000	4,200,000	4,410,000	4,630,500	4,862,025	5,105,126
<i>Maquinaria y Equipo de Operación Neto</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Muebles y Enseres Neto</i>	4,000,000	3,360,000	2,646,000	1,852,200	972,405	0
<i>Equipo de Transporte Neto</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Equipo de Oficina Neto</i>	14,840,866	12,466,327	9,817,233	6,872,063	3,607,833	0
<i>Semovientes pie de cría</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Cultivos Permanentes</i>	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>22,840,866</b>	<b>20,026,327</b>	<b>16,873,233</b>	<b>13,354,763</b>	<b>9,442,263</b>	<b>5,105,126</b>
<i>Total Otros Activos Fijos</i>	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>86,134,353</b>	<b>105,799,367</b>	<b>127,304,359</b>	<b>155,574,843</b>	<b>191,771,878</b>	<b>237,514,306</b>

<b>Pasivo</b>						
<i>Cuentas X Pagar Proveedores</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Impuestos X Pagar</i>	0	6,703,074	9,693,142	12,889,738	16,467,813	20,642,110
<i>Acreedores Varios</i>		0	0	0	0	0
<i>Obligaciones Financieras</i>	0	0	0	0	0	0
<i>Otros pasivos a LP</i>		0	0	0	0	0
<i>Obligación Fondo Emprender (Contingente)</i>	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866	75,866,866
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>75,866,866</b>	<b>82,569,940</b>	<b>85,560,008</b>	<b>88,756,604</b>	<b>92,334,678</b>	<b>96,508,975</b>
<b>Patrimonio</b>						
<i>Capital Social</i>	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487	10,267,487
<i>Reserva Legal Acumulada</i>	0	0	1,244,857	3,045,012	5,133,744	5,133,744
<i>Utilidades Retenidas</i>	0	0	11,203,709	27,405,104	49,254,457	79,837,538
<i>Utilidades del Ejercicio</i>	0	12,448,566	18,001,550	23,938,085	30,583,081	38,335,346
<i>Revalorización patrimonio</i>	0	513,374	1,026,749	2,162,551	4,198,431	7,431,216
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>10,267,487</b>	<b>23,229,427</b>	<b>41,744,351</b>	<b>66,818,239</b>	<b>99,437,200</b>	<b>141,005,331</b>
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	<b>86,134,353</b>	<b>105,799,367</b>	<b>127,304,359</b>	<b>155,574,843</b>	<b>191,771,878</b>	<b>237,514,306</b>

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	2009	2010	2011	2012	2013
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ventas	508,279,655	565,679,346	629,606,569	700,436,846	779,991,164
Devoluciones y rebajas en ventas	10,165,593	11,313,587	12,592,131	14,008,737	15,599,823
Materia Prima, Mano de Obra	355,789,110	395,989,050	440,714,575	490,340,725	545,988,703
Depreciación	3,956,582	4,154,411	4,362,132	4,580,238	4,809,250
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>138,368,370</b>	<b>154,222,298</b>	<b>171,937,731</b>	<b>191,507,146</b>	<b>213,593,388</b>
Gasto de Ventas	45,071,353	47,775,634	50,642,172	53,680,702	56,901,544

Gastos de Administración	74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896	94,920,569
Provisiones	211,783	23,917	26,636	29,513	33,148
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>18,522,971</b>	<b>27,206,750</b>	<b>37,119,965</b>	<b>48,419,035</b>	<b>61,738,127</b>
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Revalorización de Patrimonio	-513,374	-513,374	-1,135,803	-2,035,880	-3,232,784
Ajuste Activos no Monetarios	1,748,861	1,836,304	1,928,120	2,024,526	2,125,752
Ajuste Depreciación Acumulada	0	-197,829	-415,441	-654,320	-916,048
Ajuste Amortización Acumulada	-606,818	-637,159	-669,017	-702,468	-737,591
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	628,669	487,942	-292,141	-1,368,142	-2,760,671
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>19,151,640</b>	<b>27,694,692</b>	<b>36,827,824</b>	<b>47,050,893</b>	<b>58,977,456</b>
Impuestos (35%)	6,703,074	9,693,142	12,889,738	16,467,813	20,642,110
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>12,448,566</b>	<b>18,001,550</b>	<b>23,938,085</b>	<b>30,583,081</b>	<b>38,335,346</b>

## FLUJO DE CAJA

	2009	2010	2011	2012	2013	2009
<b>FLUJO DE CAJA</b>						
<b>Flujo de Caja Operativo</b>						
Utilidad Operacional	18,522,971	27,206,750	37,119,965	48,419,035	61,738,127	
Depreciaciones	3,956,582	4,154,411	4,362,132	4,580,238	4,809,250	
Amortización Gastos	0	0	0	0	0	
Agotamiento	0	0	0	0	0	
Provisiones	211,783	23,917	26,636	29,513	33,148	
Impuestos	0	-6,703,074	-9,693,142	-12,889,738	-16,467,813	
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>	<b>22,691,336</b>	<b>24,682,003</b>	<b>31,815,591</b>	<b>40,139,048</b>	<b>50,112,712</b>	
<b>Flujo de Caja Inversión</b>						
Variación Cuentas por Cobrar	0	-2,391,654	-2,663,634	-2,951,262	-3,314,763	

Variación Inv. Materias Primas e insumos <sup>3</sup>		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. en Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. terminados		0	-3,366,481	-3,744,437	-4,153,688	-4,656,416
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	0	-5,758,135	-6,408,071	-7,104,950	-7,971,179
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	-4,000,000	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	0	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-4,000,000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	14,840,866	0	0	0	0	0
Inversión en Semovientes	0	0	0	0	0	0
Inversión Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	22,840,866	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>22,840,866</b>	<b>0</b>	<b>-5,758,135</b>	<b>-6,408,071</b>	<b>-7,104,950</b>	<b>-7,971,179</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>						
Desembolsos Fondo Emprender	75,866,866					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	0	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		0	0	0	0	0
Intereses Pagados		0	0	0	0	0
Dividendos Pagados		0	0	0	0	0

Capital	10,267,487	0	0	0	0	0
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>86,134,353</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Neto Periodo</b>	<b>63,293,487</b>	<b>22,691,336</b>	<b>18,923,869</b>	<b>25,407,519</b>	<b>33,034,098</b>	<b>42,141,533</b>
<b>Saldo anterior</b>		<b>12,136,360</b>	<b>34,827,696</b>	<b>53,751,565</b>	<b>79,159,084</b>	<b>112,193,182</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>63,293,487</b>	<b>34,827,696</b>	<b>53,751,565</b>	<b>79,159,084</b>	<b>112,193,182</b>	<b>154,334,715</b>

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
--	------	------	------	------	------	------

### Supuestos Macroeconómicos

Variación Anual IPC	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
Devaluación	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
Variación PIB	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%	4.00%
DTF ATA	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%

### Supuestos Operativos

Variación precios	N.A.	6.0%	6.0%	6.0%	6.0%
Variación Cantidades vendidas	N.A.	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Variación costos de producción	N.A.	11.2%	11.2%	11.2%	11.3%
Variación Gastos Administrativos	N.A.	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%
Rotación Cartera (días)	15	15	15	15	15
Rotación Proveedores (días)	0	0	0	0	0
Rotación inventarios (días)	30	30	30	30	30

### Indicadores Financieros Proyectados

Liquidez - Razón Corriente	12.80	11.39	11.03	11.07	11.26
Prueba Acida	8	8	8	9	9

Rotación cartera (días),	15.00	15.00	15.00	15.00	15.00
Rotación Inventarios (días)	21.2	21.2	21.2	21.2	21.2
Rotación Proveedores (días)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nivel de Endeudamiento Total	78.0%	67.2%	57.1%	48.1%	40.6%
Concentración Corto Plazo	0	0	0	0	0
Ebitda / Gastos Financieros	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ebitda / Servicio de Deuda	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Rentabilidad Operacional	3.6%	4.8%	5.9%	6.9%	7.9%
Rentabilidad Neta	2.4%	3.2%	3.8%	4.4%	4.9%
Rentabilidad Patrimonio	53.6%	43.1%	35.8%	30.8%	27.2%
Rentabilidad del Activo	11.8%	14.1%	15.4%	15.9%	16.1%

### Flujo de Caja y Rentabilidad

Flujo de Caja Proyectado y rentabilidad. Cifras en Miles de Pesos

Flujo de Operación		22,691,336	24,682,003	31,815,591	40,139,048	50,112,712
Flujo de Inversión	- 64,956,034	0	-5,758,135	-6,408,071	-7,104,950	-7,971,179
Flujo de Financiación	86,134,353	0	0	0	0	0
Flujo de caja para evaluación	- 64,956,034	22,691,336	18,923,869	25,407,519	33,034,098	42,141,533
Tasa de descuento Utilizada		18%	18%	18%	18%	18%
Flujo de caja descontado	- 64,956,034	19,229,946	16,037,177	21,531,796	27,994,998	35,713,164

## CRITERIOS DE DECISION

### Crterios de Decisión

Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor	18%
TIR (Tasa Interna de Retorno)	28.70%
VAN (Valor actual neto)	18,787,613
PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	2.28
Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses	2 mes
Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)	88.08%
Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )	12 mes
Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )	24 mes

TASA MAXIMA DE USURA 33.5%

S= FUTURO

S=P

## ALTERNATIVAS DE INCREMENTO DE LA INVERSION



**Cuadro 7. Propuesta financiera por escenarios**

INFLACION PROM		INFLACION PROM		INFLACION PROM		INFLACION PROM	
AÑO	2008	AÑO	2009	AÑO	2010	AÑO	2011
INFLACION	6.00%	INFLACION	5.30%	INFLACION	4.80%	INFLACION	4.40%
n	1	n	1	n	1	n	1
INFLACION P	0.9434	INFLACION P	0.8959	INFLACION P	0.8549	INFLACION P	0.8188

1.PROYECTO

0.0739

0.1039

0.1778

**TIO PROMEDIO  
PONDERADA**

17.78 TASA DE  
DESCUENTO

=

2. ALTERNATIVA

0.1520

0.0330

0.1850

**TIO PROMEDIO  
PONDERADA**

18,5% TASA DE  
DESCUENTO

**SALDO DOBLE CRECIENTE**

VALOR DE RECUPERACION	=	10,000,000
VALOR DE ACTIVOS	=	75,866,866
n= VIDA UTIL DE ACTIVOS	=	4

<b>K =</b>	<b>-0.3974585</b>
------------	-------------------

<b>SDD1</b>	30,153,931		<b>30,153,931</b>
<b>SDD2</b>	45,712,935.0341		<b>18,168,995</b>
<b>SDD3</b>	27,543,940.4613		<b>10,947,573</b>
<b>SDD4</b>	16,596,367.2113		<b>6,596,367</b>
$\Sigma$			<b>65,866,866</b>

**VALIDACION**

10,000,000

SOLO SE UTILIZARA EN EL ESCENARIO BASICO

**ALTERNATIVA 2 SUMA DE DIGITOS (-) (+)**

$1+2+3+4+5+6 = 21$

0.048	1,043,493	3,383,023
0.095	71,043,493	6,766,047
0.145	71,043,493	10,318,222
0.195	71,043,493	13,870,396
0.245	71,043,493	17,422,571
0.295	71,043,493	20,974,745

72,735,005

**PARA EL ESCENARIO HOMOLAGACION**

**DEPREACIÓN LINEA RECTA DEL EJERCICIO**

<b>DLPfra</b>	<b>16,466,716</b>	años	PROYECTO
<b>DLPfra</b>	<b>22,826,092</b>	anual	ALTERNATIVA

TIO PROMEDIO PONDERADO DE LAS INVERSIONES

75,866,866	177,171,232	0.1778	0.076
101,304,366	177,171,232	0.1850	0.106
<b>177,171,232</b>		<b>TIO</b>	<b>0.18</b>
			<b>18.2</b>

Fuente. Esta investigación

**Matriz 1. Matriz para un FNE con recursos propios. “ESCENARIO No 1 A PRECIOS CONSTANTES Y CORRIENTES”**

ITEM	INVERSION	A1	A2	A3	A4	ALTERNATIVA 2	A1	A2	A3	A4	
YBOT	75,866,866	154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388	101,304,366	154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388	
DEPREC./-		30,153,931	18,168,995	10,947,573	6,596,367		3,383,023	6,766,047	10,318,222	13,870,396	
CMOD -		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896	
CMPD -		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726	
YNOATXS		19,527,297	44,573,931	63,065,326	80,529,399		46,298,204	55,976,879	63,694,678	73,255,370	
TX 34%		6,639,281	15,823,745	22,388,191	28,587,937	73,439,154	16,482,161	19,927,769	22,675,305	26,078,912	
YNODTX		12,888,016	28,750,185	40,677,135	51,941,462		29,816,043	36,049,110	41,019,373	47,176,458	
GON		0.0	0.0	0.0	12,350,000	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
DEPREC./-		0.0	0.0	0.0	0.0		3,383,023	6,766,047	10,318,222	13,870,396	
FNEHC	75,866,866	12,888,016	28,750,185	40,677,135	64,291,462	101,304,366	33,199,067	42,815,157	51,337,594	61,046,854	
INFLAC.		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188	
FNEI	75,866,866	12,158,506	25,757,660	34,774,015	52,645,019	101,304,366	31,319,874	38,358,649	43,887,414	49,988,174	
la perdida del poder adquisitivo acumulado PPA=				-	11,646,443					-	11,058,680

Fuente. Esta investigación

## 11. EVALUACIÓN POR ESCENARIOS

El proyecto se evalúa bajo 3 escenarios considerando diferentes tasas de oportunidad de la inversión.

**Cuadro 8. Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN	\$ -12,743,995.01	VPN	\$ -11,616,360
TIR H	25.00%	TIR H	26.95%
B/C H	\$ 0.83	B/C H	\$ 1.19
CAUE H	NO APLICA	CAUE H	NO APLICA
VPN I	\$ -21,117,242.66	VPN I	\$ -22,137,408
TIR I	18.68%	TIR I	20.45%
B/C I	\$ 0.72	B/C I	\$ 0.78
CAUE H	\$ -8,234,778.28	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

### EXPLICACION:

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 33.5 %, en ese caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 12,743,995.01 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 33.5%; por consiguiente el proyecto no es viable si se evalúa a esta tasa de usura. Tiendo en cuenta que la TIR es inferior a esta tasa, lo cual confirma la no viabilidad de la inversión en este escenario.

**Cuadro 9. Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%**

<b>PROYECTO</b>		<b>ALTERNATIVO</b>	
VPN	\$ 28,371,331.47	VPN	\$ 37,807,104
TIR H	25.00%	TIR H	26.95%
B/C H	\$ 1.37	B/C H	\$ 0.38
CAUE H	NO APLICA	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

En cuanto al valor presente neto dicho resultado se puede explicar cómo que el inversionista recupero la inversión inicial y adicionalmente obtuvo una rentabilidad de \$ 28,371,331.47 millones, presentado ahora un nuevo valor patrimonial de \$ 104,238,197.09 millones

Aunque aparentemente el proyecto es viable en términos financieros no lo es por cuanto que anualmente obtuvo una rentabilidad real de 7.092.832 millones

Adicionalmente la relación beneficio / costo muestra que el inversionista obtuvo en términos contables una rentabilidad adicional de tan solo 1,37 %. Los ingresos que se estuvieron por encima de los egresos en tan solo 1.37% que se constituye en el EVA valor económico agregado patrimonial, muy por debajo de los puntos financieros de la tasa de usura que hoy se ubica en un 30%

Si se observa la relación beneficio/ costo por cada peso de la inversión inicial tan solo se recuperaron 1,37 centavos faltando aun por recuperar un 1.03% del capital principal. Se puede afirmar que el proyecto uno no es viable por la relación b/c está por debajo del 1,5.

**12. EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN  
APLICANDO UNA TASA DE USURA DE 22%**

**Cuadro 10. Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%**

<b>PROYECTO</b>		<b>ALTERNATIVO</b>	
VPN	\$ 5,435,536.68	VPN	\$ 10,502,339
TIR H	25.00%	TIR H	26.95%
B/C H	\$ 1.07	B/C H	\$ 0.83
CAUE H	NO APLICA	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

A una tasa del 22 % anual los resultados son ampliamente favorables y permiten calificar la inversión como viable desde el punto de vista financiero la tasa interna de retorno alcanza el 25 % anual y el VPN (22%) equivalente a \$ 5,435,536.

Adicionalmente la relación beneficio / costo muestra que el inversionista obtuvo en términos contables una rentabilidad adicional de tan solo 1,07 %

### 13. ESCENARIO CON HOMOLOGACIÓN

**Matriz 2. Matriz para un FNE con recursos propios. “ESCENARIO NO 2 DE HOMOLOGACIÓN TIO =18,14 TX = 34,89”**

ITEM	INVERSION PROY	A1	A2	A3	A4	ALTERNATIVA 2	A1	A2	A3	A4
YBOT	- <b>75,866,866</b>	154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388		154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388
DEPREC/.		16,466,716	16,466,716	16,466,716	16,466,716		22,826,092	22,826,092	22,826,092	22,826,092
CMOD		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896
CMPD		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726
YNOATXS		<b>33,214,511</b>	<b>46,276,209</b>	<b>57,546,183</b>	<b>70,659,050</b>		<b>26,855,136</b>	<b>39,916,834</b>	<b>51,186,808</b>	<b>64,299,675</b>
TX	<b>34.74%</b>	11,538,721	16,076,355	19,991,544	24,546,954	-	9,329,474	13,867,108	17,782,297	22,337,707
YNODTX		21,675,790	30,199,854	37,554,639	46,112,096		17,525,662	26,049,726	33,404,511	41,961,968
GON		-	-	-	12,350,000	-	-	-	-	-
DEPREC/.		-	-	-	-		22,826,092	22,826,092	22,826,092	22,826,092
FNEHC	- <b>75,866,866</b>	21,675,790	30,199,854	37,554,639	58,462,096	- <b>101,304,366</b>	40,351,753	48,875,817	56,230,602	64,788,059
INFLAC.		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188
<b>FNEI</b>	- <b>75,866,866</b>	<b>20,448,858</b>	<b>27,056,437</b>	<b>32,104,660</b>	<b>47,871,646</b>	- <b>101,304,366</b>	<b>38,067,692</b>	<b>43,788,473</b>	<b>48,070,343</b>	<b>53,051,657</b>
	la perdida del poder adquisitivo acumulado PPA=			- <b>10,590,450</b>						- <b>11,736,402</b>

Fuente. Esta investigación



**Cuadro 11. Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	-16,803,220	VPN I	-11,313,663
TIR I	21%	TIR I	27%
B/C I	0.779	B/C I	0.888
CAUE H	-6,263,420	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 33.5 %, en esa caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 16,803,220 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 33.5%; por consiguiente el proyecto no es viable si se evalúa a esta tasa de usura teniendo en cuenta que la TIR es inferior a esta tasa, lo cual confirma la no viabilidad de la inversión en este escenario.

**Cuadro 12. Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	17,235,029	VPN I	35,523,354
TIR I	21%	TIR I	27%
B/C I	1.227	B/C I	1.351
CAUE H	5,674,365	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

En cuanto al valor presente neto dicho resultado se puede explicar cómo que el inversionista recupero la inversión inicial y adicionalmente obtuvo una rentabilidad de \$ 17,235,029 millones, presentado ahora un nuevo valor patrimonial de \$ 93,101,895 millones

Aunque aparentemente el proyecto es viable en términos financieros no lo es por cuanto que anualmente obtuvo una rentabilidad real de 5,674,365 millones.

Adicionalmente la relación beneficio / costo muestra que el inversionista obtuvo en términos contables una rentabilidad adicional de tan solo 1,227 %. Los ingresos que se estuvieron por encima de los egresos en tan solo 1.227% que se constituye en el EVA valor económico agregado patrimonial, muy por debajo de los puntos financieros de la tasa de usura que hoy se ubica en un 30%

Si se observa la relación beneficio/ costo por cada peso de la inversión inicial tan solo se recuperaron 1,227 centavos faltando aun por recuperar un 0.27% del capital principal. Se puede afirmar que el proyecto uno no es viable por la relación b/c está por debajo del 1,5.

**Cuadro 13. Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	-1,637,829	VPN I	9,738,627
TIR I	21%	TIR I	27%
B/C I	0.978	B/C I	1.096
CAUE H	-656,802	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 22 %, en esa caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 1,637,829 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 22%; por consiguiente el proyecto no es viable si se evalúa a esta tasa de usura teniendo en cuenta que la TIR es inferior a esta tasa, lo cual confirma la no viabilidad de la inversión en este escenario.

#### 14. ESCENARIO POR REINVERSIÓN

**Matriz 3. MATRIZ PARA UN FNE CON RECURSOS PROPIOS. “ESCENARIO 3 DE REINVERSIÓN DE UTILIDADES TIO =18,14% TX = 34,89”**

ITEM	INVERSION PROY	A1	A2	A3	A4	ALTERNATIVA 2	A1	A2	A3	A4
YBOT	<b>75,866,866</b>	154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388		154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388
DEPREC/.		16,466,716	16,466,716	16,466,716	16,466,716		22,826,092	22,826,092	22,826,092	22,826,092
CMOD -		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896
CMPD -		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726
YNOATXS		<b>33,214,511</b>	<b>46,276,209</b>	<b>57,546,183</b>	<b>70,659,050</b>		<b>26,855,136</b>	<b>39,916,834</b>	<b>51,186,808</b>	<b>64,299,675</b>
TX	<b>34.74%</b>	11,538,721	16,076,355	19,991,544	24,546,954	-	9,329,474	13,867,108	17,782,297	22,337,707
YNODTX		21,675,790	30,199,854	37,554,639	46,112,096		17,525,662	26,049,726	33,404,511	41,961,968
GON		-	-	-	12,350,000	-	-	-	-	-
DEPREC/.		-	-	-	-		22,826,092	22,826,092	22,826,092	22,826,092
FNEHC	<b>75,866,866</b>	21,675,790	51,875,644	37,554,639	58,462,096	<b>-101,304,366</b>	40,351,753	89,227,571	56,230,602	64,788,059
INFLAC.		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188
FNEI	<b>75,866,866</b>	<b>20,448,858</b>	<b>46,476,056</b>	<b>32,104,660</b>	<b>47,871,646</b>	<b>-101,304,366</b>	<b>38,067,692</b>	<b>79,940,127</b>	<b>48,070,343</b>	<b>53,051,657</b>
	la perdida del poder adquisitivo acumulado PPA=			<b>- 10,590,450</b>						<b>- 11,736,402</b>

NOTA : SEGUN LA PROYECCIÓN DEL NEGOCIO SE TIENE PENSADO REINVERTIR EN ADQUIRIR UNA NUEVA VERSIÓN MEJORADA DEL SOFTWARE PLAFARMA EQUIVALENTE A \$ 21.675.790 EN EL AÑO DOS DE OPERACIONES

**Cuadro 14. Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	-5,906,943	VPN I	8,970,900
TIR I	29%	TIR I	39%
B/C I	0.922	B/C I	1.089
CAUE H	-2,888,076	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 33.5 %, en ese caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 5,906,943 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 33.5%; por consiguiente el proyecto no es viable si se evalúa a esta tasa de usura teniendo en cuenta que la TIR es inferior a esta tasa, lo cual confirma la no viabilidad de la inversión en este escenario.

**Cuadro 15. Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	32,716,230	VPN I	64,343,231
TIR I	29%	TIR I	39%
B/C I	1.431	B/C I	1.635
CAUE H	10,771,310	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

En cuanto al valor presente neto dicho resultado se puede explicar cómo que el inversionista recupero la inversión inicial y adicionalmente obtuvo una rentabilidad de \$ 32,716,230 millones, presentado ahora un nuevo valor patrimonial de \$ 87,276,349 millones. Aunque aparentemente el proyecto es viable en términos

financieros no lo es por cuanto que anualmente obtuvo una rentabilidad real de 10,771,310 millones.

Adicionalmente la relación beneficio / costo muestra que el inversionista obtuvo en términos contables una rentabilidad adicional de tan solo 1.431%. Los ingresos que se estuvieron por encima de los egresos en tan solo 1.431 % que se constituye en el EVA valor económico agregado patrimonial, muy por debajo de los puntos financieros de la tasa de usura que hoy se ubica en un 30%

Si se observa la relación beneficio/ costo por cada peso de la inversión inicial tan solo se recuperaron 1.431 centavos faltando aun por recuperar un 0.27% del capital principal. Se puede afirmar que el proyecto uno no es viable por la relación b/c está por debajo del 1,5.

**Cuadro 16. Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	11,409,483	VPN I	34,027,564
TIR I	29%	TIR I	39%
B/C I	1.150	B/C I	1.336
CAUE H	4,575,432	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

A una tasa del 22 % anual los resultados son ampliamente favorables y permiten calificar la inversión como viable desde el punto de vista financiero la tasa interna de retorno alcanza el 29 % anual y el VPN (29%) equivalente a \$ 11,409,483.

Adicionalmente la relación beneficio /costo muestra que el inversionista obtuvo en términos contables una rentabilidad adicional de tan solo 1.150 %

VPN Hm IR2	REINVERSIÓN SE DETIENE ASÍ:	77%	VPN Hm IR2	REINVERSIÓN SE DETIENE ASÍ:	97%
RRTR	114,208,546		RRTR	183,209,822	

## 15. ESCENARIO DE FINANCIACIÓN

**Matriz 4. MATRIZ PARA UN FNE CON RECURSOS PROPIOS. “ESCENARIO No 4 DE FINANCIACIÓN TX = 34,74”**

ITEM	INVERSION PROY	A1	A2	A3	A4	ALTERNATIVA 2	A1	A2	A3	A4
YBOT	- 100,000,000	154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388		154,222,298	171,937,731	191,507,146	213,593,388
DEPREC./ -		16,466,716	16,466,716	16,466,716	16,466,716		16,466,716	16,466,716	16,466,716	16,466,716
C.MOD -		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896		74,562,263	79,215,998	84,148,958	89,377,896
C.MPD -		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726		29,978,808	29,978,808	33,345,288	37,089,726
C.FINANCIEROS		11,945,395	10,027,319	7,251,050	3,009,222		2,881,357	2,567,219	2,139,025	1,672,722
YNOATXS		<b>21,269,116</b>	<b>36,248,890</b>	<b>50,295,134</b>	<b>67,649,827</b>		<b>30,333,154</b>	<b>43,708,990</b>	<b>55,407,158</b>	<b>68,986,327</b>
TX	<b>34.74%</b>	7,388,891	12,592,864	17,472,529	23,501,550	-	10,537,738	15,184,503	19,248,447	23,965,850
YNODTX		13,880,225	23,656,026	32,822,604	44,148,277		19,795,416	28,524,487	36,158,711	45,020,477
GON	+	-	-	-	12,350,000	-	-	-	-	-
DEPREC./ -	+	-	-	-	-		-	-	-	-
AMOR.K	-	17,437,052	25,238,815	38,562,066	12,965,198		3,529,640	4,811,167	5,239,360	5,705,664
FNEHC	- 100,000,000	<b>-3,556,827</b>	-1,582,789	-5,739,462	43,533,080	<b>-101,000,000</b>	16,265,776	23,713,320	30,919,351	39,314,814
INFLAC.		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188		0.9434	0.8959	0.8549	0.8188
FNEI	- 100,000,000	<b>-3,770,237</b>	<b>-1,418,041</b>	<b>-4,906,543</b>	<b>35,647,032</b>	<b>-101,000,000</b>	<b>15,345,072</b>	<b>21,245,068</b>	<b>26,432,293</b>	<b>32,192,908</b>
	la pérdida del poder adquisitivo acumulado PPA=			<b>22,681,834</b>						<b>26,487,244</b>

### Cuadro 17. PROYECTO 1

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>		5 años	CK =	12.15%	
<b>B/C</b>	81.6525410%	PARA PROYECTO	82%	INV.INCIAL	108,594,500
<b>B/C</b>	1.23460208	ALTERNATIVA 2	23%	INV.INCIAL	32,374,800

n	SIK	R	COSTO FINANCIERO (iR)	AK	SFK
1	108,594,500	29,382,447	11,945,395	17,437,052	91,157,448
2	91,157,448	35,266,134	10,027,319	25,238,815	65,918,633
3	65,918,633	35,266,134	7,251,050	38,562,066	27,356,567
4	27,356,567	15,974,420	3,009,222	12,965,198	14,391,369
5	14,391,369	27,214,355	1,583,051	25,631,305	-11,239,935

#### - ALTERNATIVA 2

<b>TABLA DE AMORTIZACION</b>		7 años	CK =	8.9%	
<b>B/C</b>	0.9831	PARA PROYECTO	0.98	INV.INCIAL	130340000
	1.2673	ALTERNATIVA 2	0.27	INV.INCIAL	37260000

n	SIK	R	COSTO FINANCIERO (iR)	AK	SFK
1	32,374,800	6,410,997	2,881,357	3,529,640	28,845,160
2	28,845,160	7,378,386	2,567,219	4,811,167	24,033,993
3	24,033,993	7,378,386	2,139,025	5,239,360	18,794,633
4	18,794,633	7,378,386	1,672,722	5,705,664	13,088,969
5	13,088,969	7,378,386	1,164,918	6,213,468	6,875,501

Fuente. Esta investigación

**Cuadro 18. Evaluación de la inversión aplicando una tasa máxima de usura 33.5%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	-4,459,286	VPN I	-56,340,356
RRTF1	72,529,490	TIR I	-55,397,852
RRTR1	108,952,139	B/C I	0.442
CAUE H	-2,180,275	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 33.5 %, en esa caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 4,459,286 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 33.5%; por consiguiente el proyecto no es viable. Se decide entonces que para el proyecto optar por no evaluar el proyecto con reinversión de utilidades y ni tampoco con financiación, dado que al evaluarlo arrojó una relación beneficio costo poco factible y viable de ser tenido en cuenta ya que la propuesta genera 2,180,275 menos si haber recuperado todavía la inversión realizada.

**Cuadro 19. Evaluación de la inversión aplicando una tasa promedio ponderado 12%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	4,665,216	VPN I	-31,089,446
RRTF1	81,653,991	TIR I	-55,397,852
RRTR1	108,952,139	B/C I	0.692
CAUE H	1,535,950	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

Se decide para el proyecto optar por evaluar el proyecto con reinversión de utilidades y no con financiación, dado que al evaluarlo arrojó una rentabilidad real total con reinversión de utilidad patrimonial de 108,952,139 millones, comparada



con la de la financiación, además de todo esto el inversionista está obteniendo 32,617,479 millones mas, con solo renunciar a repartir utilidades del primer año.

**Cuadro 20. Evaluación de la inversión aplicando una tasa de usura de 22%**

PROYECTO		ALTERNATIVO	
VPN I	-654,116	VPN I	-45,060,015
RRTF1	76,334,659	TIR I	-55,397,852
RRTR1	108,952,139	B/C I	0.554
CAUE H	-262,314	CAUE H	NO APLICA

Fuente. Esta investigación

**EXPLICACION:**

El proyecto no es viable considerando una tasa de oportunidad del 22 %, en esa caso en términos de valor presente la inversión generaría \$ 654,116 menos con respecto a lo que se debería obtener invirtiendo a la tasa de usura del 22 %; por consiguiente el proyecto no es viable. Se decide entonces que para el proyecto optar por no evaluar el proyecto con reinversión de utilidades y ni tampoco con financiación, dado que al evaluarlo arrojo una relación beneficio costo poco factible y viable de ser tenido en cuenta ya que la propuesta genera 262,314 menos si haber recuperado todavía la inversión realizada.

## CONCLUSIONES

Con base en la información obtenida en los estudios, se logro identificar que el proyecto en mención es factible por lo siguiente:

- Existe un potencial del mercado de la población que afirma utilizará la plataforma distribuidora
- Existen necesidades no satisfechas en las personas y en las pequeñas empresas del sector farmacéutico de la ciudad de Pasto, razón por la cual sería posible introducir al mercado un nuevo servicio que satisfaga las necesidades actuales de los consumidores.
- A pesar de que las modelos tradicionales de mercadeo y distribución nacional, la nuevas tendencias de distribución están posicionadas en la mente del consumidor, son consideradas costosas y poco exploradas por gran parte de la población, por lo que se ven obligados a comprar productos más costos que en su mayoría no satisfacen todas sus necesidades.
- Es posible ofrecer un nuevo servicio con características de calidad, servicio, oportunidad, precio y cantidad que satisfagan las expectativas de los consumidores.
- Las empresas regionales existentes en el momento son relativamente obsoletas en las nuevas tendencias de comunicación y distribución. Por otra parte no manejan buenas prácticas de comunicación y distribución, no gozan de reconocimiento y su manejo logístico no es el adecuado.
- Se logra establecer que para la operacionalización de la empresa se necesita una bodega con un área aproximada de 200 m<sup>2</sup> que cumpla con los elementos específicos de iluminación, ventilación y temperatura sin adecuaciones especiales.
- Existe disponibilidad de un nuevo servicio diseñado (software PLAFARMA) a la medida de las necesidades de otras empresas, lo cual permitirá operacionalizar los procesos, ofreciendo flexibilidad para adaptarse a posibles cambios.
- La empresa debe formular estrategias claves para introducir su nuevo servicio al mercado y alcanzar un crecimiento en los servicios.
- El proyecto es financieramente factible teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las proyecciones.

## BIBLIOGRAFÍA

BALLOU, Ronald H Logística Administración de la Cadena de suministro. México: Editorial Pearson Prentice Hall, Quinta Edición

GUTIERREZ CASA, Gil. Logística y distribución física: evolución, situación actual, análisis, comparativo y tendencias. Madrid: Mc Graw hill, 2000.200p

BLADE, Douglas. Breakthrough performance in Supply Chain outsourcing: Fourth Party Logistics. Logistics Management Seminars. 1999.

CHRISTOPHER, martin. Logística: aspectos estratégicos. México: Limusa. 2003 327 p.

DIRECTORIO INDUSTRIAL Y COMERCIAL 2003, Bogotá: Publi Legis, 35ª edición, 2003.

HODSON, William K. Manual del Ingeniero Industrial. México: Editorial Mc Graw Hill, cuarta edición, 1998.

RUILBAL HANDABAKA, Alberto. Gestión logística de la distribución física internacional: Editorial Norma 1994. 461 p.

## NETGRAFIA

<http://www.proexport.com.co>

<http://www.mercadeo.com/14-subcontra.htm>

<http://www.farmafuture.com/>

<http://www.todoenmedicamentos.com/>

<http://www.google.com>

<http://www.busca7.com>

<http://www.minproteccionsocial.gov.co>






<http://www.ccp.com.co>

# ANEXOS

## ANEXO A. CONDICIONES DE ALMACENAMIENTO






### REQUISITOS PARA EL MANEJO DE MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL

#### PARA DROGUERÍAS Y DEPÓSITOS.

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacena r	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo en minutos	Acción a Tomar: Qué, Cuándo, Porqué, Quién, Cómo
									
1	Solicitar al director (a) del instituto departamental de salud de Nariño.	X					2	15	Gerente del Proyecto
2	Llevar una Fotocopia de cedula de ciudadanía del presentante legal.	X	X	X		X	2	10	Gerente del Proyecto
3	Llevar una Fotocopia de concepto sanitario vigente	X	X	X		X	1	20	Gerente del Proyecto
4	Listar un completo formato de medicamentos (nombre genérico, concentración y forma farmacéutica).	X				X	1	5	Gerente del Proyecto
5	Elaborar un libro de tres columnas para registro en la oficina de control de medicamentos.	X	X	X		X	2	5	Gerente del Proyecto
6	Llevar una Fotocopia del contrato de trabajo y ,	X	X	X		X	2	20	Gerente del Proyecto
7	Llevar una diploma del regente de farmacia debidamente registrado en el instituto departamental de salud de Nariño	X	X	X		X	2	10	Gerente del Proyecto
								15	
	<b>TOTAL</b>						12	100	






## ANEXO B. REQUISITOS PARA EL MANEJO DE MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL

### PARA SERVICIO FARMACEUTICO

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Acción Tomar: Qué, Cuándo, Porqué, Quién, Cómo
									
1	Solicitar formato al director del instituto departamental de salud de Nariño	X					500	15	Gerente del proyecto
2	Llevar Acto administrativo por el cual se hace el nombramiento del representante legal.	X	X	X		X	2	20	Gerente del proyecto
3	Documentar la Declaración de habilitación de servicio farmacéutico	X	X	X		X	1	30	Gerente del proyecto
4	Llevar la Fotocopia del contrato de trabajo del director técnico.	Y	X				1	5	Gerente del proyecto
5	Llevar la Fotocopia de inscripción ante el I.D.S.N del químico farmacéutico o regente de farmacia.	X	X	X		X	2	20	Gerente del proyecto
6	Elaborar el Listado de medicamentos (nombre genérico, concentración y forma farmacéutica).	Y	X	X		X	2	20	Gerente del proyecto
7	Elaborar el Libro de tres columnas para registrarlo en la oficina de control de medicamentos	X	X	X		X	2	20	Gerente del proyecto
	TOTAL						510	130	

Se aclara que el listado debe ser lo más completo posible, teniendo en cuenta que medicamento que no esté autorizado, no puede manejarse tal como lo establece la resolución 004651 de diciembre de 2005.

## ANEXO C. PROCEDIMIENTO PARA EL MANEJO DE MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL






Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Acción a Tomar: Qué, Cuándo, Porqué, Quién, Cómo
									
1	SOLICITAR MEDICAMENTOS DE CONTROL: La solicitud de medicamentos de control especial se hace semanalmente todos los lunes a nuestro distribuidor directo, las cantidades de los reposición se hacen de acuerdo al consumo semanal. En cuanto a los medicamentos de monopolio del estado la solicitud se hace cada mes al I.D.S.N.	X	X	X		X	500	15	Gerente del proyecto
2	RECEPCIONAR MEDICAMENTOS DE CONTROL: Cuando llegan los medicamentos se verifican que todas sus especificaciones técnicas estén en excelentes condiciones como son el embalaje, empaque de cada producto, fecha de fabricación, registro INVIMA, numero de lote y comparación de factura vs medicamentos.	X	X	X	X	X	700	20	Gerente del proyecto
3	ALMACENAR MEDICAMENTOS DE CONTROL: Los medicamentos de control especial se deben almacenar bajo condiciones ambientales favorables y en una vitrina bajo llave; se deben ubicar en orden alfabético de acuerdo con el libro de registro.	X	X	X	X	X	2	30	Gerente del proyecto
4	VERIFICAR VENCIMIENTOS: Los medicamentos de control al igual que los demás se deben devolver con tres meses de anticipación a la fecha de expiración y reportar dicha devolución en el libro y ante el I.D.S.N. Cuando se trata de medicamentos de monopolio del estado se deben reportar dichos vencimientos tanto en el libro como al I.D.S.N para que sean ellos quienes se encarguen de retirar dichos medicamentos para su destrucción o incineración y solicitar el respectivo soporte.	X	X	X	X	X	2	5	Gerente del proyecto
5	DESPACHAR MEDICAMENTOS DE CONTROL ESPECIAL: Este es un de los procedimientos que tiene mucha importancia, ya que en el momento en que el paciente se acerque a solicitar dichos medicamentos debe presentar su documento de identidad, la fórmula del médico y el recetario oficial para medicamentos de control especial correctamente diligenciado tanto por el prescriptor como el paciente y director técnico. De lo contrario si no está bien diligenciado por el prescriptor no se debe entregar el medicamento al paciente y se le debe regresar al médico para que lo haga correctamente. La entrega de medicamentos de control especial al paciente es función exclusivamente del regente de farmacias.	X	X	X	X	X	2	20	Gerente del proyecto
6	REGISTRAR DEL RECETARIO OFICIAL EN EL LIBRO DE CONTROL DE MEDICAMENTOS: Cuando se reciba el recetario oficial se deben observar muy bien que las cantidades del medicamento formulado estén de acuerdo con la dosificación diaria y un máximo que no exceda los treinta días.	X	X	X	X	X	1	20	Gerente del proyecto








## ANEXO D. PROCEDIMIENTOS PARA EL INGRESO Y LOS DESPACHOS

Estos procesos se realizan en las zonas designadas en la bodega para tales efectos, siguiendo los procedimientos y utilizando los formularios respectivos. Estos deben ser establecidos con anterioridad, ser claramente comprendidos y aplicados metódicamente por las personas a cargo.






### Procedimiento de Ingresos

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Quién
									
1	REVISAR que toda carga que ingresa a la bodega debe ser verificada en términos de cantidad, peso y calidad, mediante revisión física y documental.	X		X		X	1	60	Gerente de Inventario
2	REVISAR que el contenido debe corresponder a lo declarado por los documentos que la acompañan.	X		X		X	1	20	Gerente de Inventario
3	REGISTRAR en el inventario de la bodega. Es importante anotar cualquier información especial respecto a los suministros, como por ejemplo si se ha recibido menos (cantidad, peso) o artículos diferentes a los expresados en el documento de entrega. En estas situaciones se abrirá un "expediente" sobre los casos específicos, que servirá de constancia para verificaciones posteriores y de referencia para investigar la anomalía.	X	X	X		X	1	30	Gerente de Inventario y/o bodega
4	REINGRESAR O REALIZAR devoluciones: en algunas ocasiones, la totalidad o parte de algunos productos que fueron despachados podrían regresar a la bodega, ya sea porque no se pudo distribuirlos, porque sobraron, etc. Estos se deben registrar como devoluciones y no como nuevos ingresos.	X	X	X	X	X	1	15	Gerente de Inventario
5	REALIZAR una inspección física de la carga, se debe identificar: - Bultos (costales, bolsas, cajas, sacos) rotos o húmedos. - Bultos con evidencia de haber sido saqueados. - Recipientes que presentan fugas de líquido. - Latas de comida abombada, herrumbrada o arrugada, lo cual podría indicar que el producto ha perdido su calidad y no sea apto para el consumo humano. - Productos enlatados sin etiqueta, con etiquetas en otros idiomas o con fechas de caducidad pasada. Estos productos no se deben distribuir, ya que no podemos garantizar la calidad de sus contenidos	X	X	X	X	X	1	20	Gerente de Inventario y/o bodega






## ANEXO E. PROCEDIMIENTO ENTREGA Y/O DESPACHOS

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Quién
									
1	ORGANIZAR los productos deben pasar el menor tiempo posible en la bodega, por eso la rotación de las existencias se hace bajo el principio "lo que entra primero sale primero": los productos que tienen más tiempo de estar en la bodega se ubican en el frente de las estibas para ser distribuidos antes y los artículos que van llegando se colocan detrás, esperando su turno.	X	X		X	X	1	60	Gerente de Inventario y/o bodega
2	APLICAR el mismo principio se aplica a los productos que expiran: se despachan primero aquellos con fecha de vencimiento más cercana. En caso de igual fecha de expiración, los productos con más tiempo de estar en la bodega saldrán antes.	X		X	X	X	1	20	Gerente de Inventario
3	INSPECCIONAR Cualquier entrega que se realice únicamente mediante el documento de autorización oficial firmado debidamente por la persona autorizada.	X		X		X	1	30	Gerente de Inventario
4	APLICAR el mismo procedimiento de revisión física y documental se debe aplicar a los suministros que salen para verificar que la cantidad y contenido de los suministros que están siendo despachados corresponda a lo declarado por los documentos que la acompañan.	X	X	X	X	X	1	15	Gerente de Inventario y/o bodega
5	REVISAR que todo despacho debe registrarse para ser deducido del inventario de existencias.	X		X	X	X	1	20	Gerente de Inventario

## ANEXO F. PROCEDIMIENTO DE SEGURIDAD DE LOS SUMINISTROS

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Quién
									
1	EVITAR al máximo la presencia de personas ajenas; el acceso debe estar regulado y siempre en compañía del responsable.	X					1	10	Gerente de Inventario
2	Dotar con condiciones y medidas para evitar los robos, tales como llavines de seguridad, cercas, iluminación de perímetro externo, etc.	X		X		X	1	10	Gerente de proyecto
3	ASEGURAR que siempre que sea posible, los productos y artículos de más valor deben almacenarse bajo llave	X		X		X	1	10	Gerente de Inventario
4	CONTROLAR de forma estricta del uso de las llaves de la bodega.	X		X		X	1	10	Gerente de proyecto
5	REQUERIR vigilancia diurna y nocturna.	X		X		X	1	30	Gerente Inventario

## ANEXO G. PROCEDIMIENTO DE CONTROL Y MONITOREO DE INVENTARIOS

Paso No.	ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO	Operación	Transporte	Demora	Almacenar	Inspección	Distancia (metros)	Tiempo	Quién
									
1	ESTABLECER procedimientos claros y estrictos para el control del ingreso y salida de los suministros.	X					1	10	Gerente de Inventario
2	Cada nueva llegada de suministros debe ser registrada en el inventario. Incluso los productos que no ingresan de inmediato o que llegan deteriorados, deben ser registrados como tal.	X		X	X	X	1	15	Gerente de Inventario
3	SUMINISTRAR una tarjeta de control de existencia para cada tipo de producto almacenado en la bodega (ver anexo 9.1) en la cual se anotan las fechas y cantidades de los ingresos y salidas, así como el saldo actual y el sector de la bodega en donde se ubica dicho producto.	X		X			1	10	Gerente de Inventario
4	HACER inventarios frecuentes y mantener actualizadas las tarjetas de control, los inventarios impresos y el sistema informatizado, cuando exista. Los inventarios, junto con los documentos de salida tienen que corresponder con la información registrada en las tarjetas de control de existencias.	X				X	1	15	Gerente de Inventario y/o bodega
5	REGISTRAR Y CONTROLAR claramente y en forma actualiza las pérdidas y certificados de destrucción (productos vencidos o deteriorados). Normalmente, la disposición y el desecho de medicamentos vencidos o deteriorados solo puede ser llevado a cabo bajo la supervisión de un profesional o autoridad del ramo, según sea el caso y el tipo de medicamento, lo cual debe constar en un acta de destrucción.	X				X	1	15	Gerente de Inventario y/o bodega
6	MANTENER el control sobre las fechas de ingreso y las de vencimiento de los suministros para evitar pérdidas por caducidad dentro de la bodega.	X		X		X	1	10	Gerente de Inventario
7	DELIGENCIAR los formularios para registrar todos los movimientos en la bodega, tales como ingresos, salidas, pedidos, entregas, etc.	X		X	X	X	1	30	Gerente de Inventario

**ANEXO H. ANALISIS DE CARGOS Y FUNCIONES**

**MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS**

IDENTIFICACION DEL CARGO						
NOMBRE:			<b>GERENTE</b>			
DEPENDENCIA:			ADMINISTRATIVA			
AREA:			ADMINISTRATIVA			
CARGO DEL JEFE:			REPRESENTANTE LEGAL			
PROCESO						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		DG	AL	DO	AC	
		X				
<b>Manual de funciones</b>		X				<b>Manual de funciones revisado y auditado</b>
<b>Formato de seguimiento</b>		X				<b>Formato de seguimiento diligenciado</b>
<b>Información del desempeño</b>		X				<b>Informe del desempeño</b>
<b>Manual de procedimientos</b>		X				<b>Manual de procedimientos actualizado y auditado</b>
<b>Instrumentos de medición</b>		X				<b>Instrumentos de medición calibrados</b>

<b>Información de elementos necesarios</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Verificar los requerimientos necesarios para el funcionamiento del depósito relacionados con recursos humanos, mobiliarios, papelería, equipos, instrumentos, mantenimiento de instalaciones, información etc       </div>	X					<b>Formatos diligenciados de verificación</b>
<b>Plan de actividades</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Coordinar periódicamente actividades de limpieza y fumigación del depósito       </div>	X					<b>Plan de actividades auditado</b>
<b>Programación de auditorias</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Programar y vigilar los turnos mensuales del personal a cargo       </div>	X					<b>Re-programación de auditorias</b>
<b>Documentación</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Velar por el correcto estado de los trámites legales en el depósito       </div>	X					<b>Documentación en orden y revisado</b>
<b>Informes del servicio</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Velar por la calidad del servicio prestado       </div>	X					<b>Mejoramiento y acciones correctivas</b>
<b>Información</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Coordinar la creación de convenios institucionales       </div>	X					<b>Creación y origen de nuevos convenios</b>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">         Las demás funciones relacionadas con la naturaleza de su cargo       </div>	X					
	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 50px; height: 30px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">             FIN           </div>						

## ANEXO I. IDENTIFICACION DEL CARGO – ASISTENTE ADMINISTRATIVO

NOMBRE:		<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVO</b>				
DEPENDENCIA:		ADMINISTRATIVA				
AREA:		ADMINISTRATIVA				
CARGO DEL JEFE:		GERENTE				
Secretariado ejecutivo, conocimientos básicos en sistemas, excelentes relaciones interpersonales.						
<b>PROCESO</b>						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		DG	AA	DO	AC	
			X			
Manual de funciones			X			Manual de funciones revisado y auditado
Formato de cotizaciones			X			Formato de cotizaciones diligenciado
Información contable			X			Informe contable revisado y actualizado
Información de compras			X			Revisión del material en un formato de control de inventario
Inventarios			X			Inventarios contabilizados
Información de necesidades			X			Formatos diligenciados de verificación de necesidades
Informes			X			Informes revisados
Información de residuos			X			Plan de manejo
			X			

**ANEXO J. IDENTIFICACION DEL CARGO – PLATAFORMISTA**

NOMBRE:	<b>PLATAFORMISTA</b>					
DEPENDENCIA:	ADMINISTRATIVA					
AREA:	ADMINISTRATIVA					
CARGO DEL JEFE:	GERENTE					
<b>PROCESOS</b>						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		DG	AA	DO	AC	
Manual de funciones				X		Manual de funciones revisado y auditado
Formato de solicitud de pedido				X		Formato de pedido diligenciado
Información suministrada por ventas				X		Informe de proveedores revisado y actualizado
Formato de compras				X		Formato debidamente diligenciado
Información contable y financiera				X		Informe contable registrado y auditado
Información de necesidades de inventarios				X		Formatos diligenciados de verificación de necesidades



## ANEXO K. IDENTIFICACION DEL CARGO - ALMACENISTA

NOMBRE:	<b>ALMACENISTA</b>					
DEPENDENCIA:	BODEGA					
AREA:	ADMINISTRATIVA					
CARGO DEL JEFE:	GERENTE					
Manejo en conocimientos básicos en sistemas, control de inventarios, experiencia en manejo de medicamentos e insumos hospitalarios, buena relación interpersonal.						
<b>PROCESOS</b>						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		DG	AA	DO	AC	
Mercancías				X		Mercancías repcionada
Mercancías				X		Mercancías verificadas
Información del stock				X		Stock revisado y controlado
Información de bodega				X		Información verificada
Ordenes de pedido				X		Pedidos revisados y controlados
Información de necesidades de despacho				X		Formatos diligenciados de verificación de necesidades de despacho
Inventario de bodega				X		Inventario revisado



Mercancías	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">       Descargar mercancía vencida de inventario.     </div>			X	<b>Mercancía revisada y separada</b>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">       La demás funciones de acuerdo a la naturaleza de su cargo.     </div>				
	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 60px; height: 60px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">       FIN     </div>				

## ANEXO L. IDENTIFICACION DEL CARGO – ASESOR COMERCIAL

NOMBRE:		<b>ASESOR COMERCIAL</b>				
DEPENDENCIA:		ADMINSITRATIVA				
AREA:		ADMINISTRATIVA				
CARGO DEL JEFE:		GERENTE				
PROCESOS						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		D G	A A	D O	A C	
Clientes					X	Clientes atendidos
Plan de visitas					X	Plan de visitas ejecutado
Información del kárdex					X	Kárdex revisado
Información de cartera					X	Información de cartera
Cotizaciones					X	Formato de cotizaciones revisado
Informe de ventas					X	Informe de ventas revisado
Información de Internet					X	Formato de convocatorias abiertas y cerradas
Formato de quejas y reclamos					X	Plan de quejas y reclamos

Inventarios	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> <p>Verificar y reportar al jefe inmediato sobre fechas de vencimiento, existencias, control de rotación y medicamentos pendientes.</p> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 5px;">↓</div>				X	inventarios revisados y formatos de existencias diligenciados
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: auto;"> <p>La demás funciones de acuerdo a la naturaleza de su cargo.</p> </div>				X	
	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 10px; width: 50px; margin: auto;"> <p>FIN</p> </div>					

## ANEXO M. IDENTIFICACION DEL CARGO - REGENTE DE FARMACIA

NOMBRE:		<b>REGENTE DE FARMACIA</b>				
DEPENDENCIA:		ADMINISTRATIVA				
AREA:		ADMINISTRATIVA				
CARGO DEL JEFE:		GERENTE				
PROCESOS						
ENTRADA	ACTIVIDAD	RESPONSIBLE				SALIDAS
		DG	AA	DO	AC	
						
Informe de auditorias	Asistir a auditorias externas realizadas por el ente encargado de vigencia y control de medicamentos.			X		auditorias realizadas
Acciones Correctivas	Efectuar el seguimiento y cierre de las acciones correctivos generadas			X		Acciones correctivas ejecutadas
Formatos de deposito	Diligenciar correctamente los formatos de deposito cuando se requiera y colaborar con el archivo de los registros			X		Formato de deposito diligenciado
Control de existencias	Apojar en el control de las existencias de los medicamentos y en restringir el acceso de los medicamentos de control especial, de alto costo y averiados o vencidos.			X		Informe de control de existencias e inventarios
Planes de manejo	Colaborar con el cumplimiento de los planes para el manejo de desechos.			X		Plan de manejo ejecutado
Formato de condiciones controladas	Verificar y velar por el correcto almacenamiento de los productos farmacéuticos según las buenas practicas de almacenamiento.			X		Diligenciamiento del Formato de condiciones
Información de quejas y reclamos	Dar solución o respuesta a las inquietudes del cliente sobre medicamentos cuando así lo requiera.					Informe de acciones correctivas
Inventarios y almacenaje	Verificar y reportar al jefe inmediato sobre fechas de vencimiento, existencias, control de rotación y medicamentos pendientes					Reporte de condiciones de la mercancía
						

## **ANEXO N. REGISTRO DEL RECETARIO OFICIAL EN EL LIBRO DE CONTROL DE MEDICAMENTOS.**

Para el registro de medicamentos de control especial se debe tener un libro contable de tres columnas, en cual se va ha registrar lo siguiente:

- Fecha del recetario oficial.
- Nombre y apellido del paciente.
- Numero de documento de identidad
- Salidas.
- Entradas
  - ✓ Fecha de la factura.
  - ✓ Nombre del distribuidor
  - ✓ Numero de factura.
- Saldo
- El libro deben estar foliado por el I.D.S.N
- El libro se divide en partes iguales según el numero de medicamentos a registrar.
- En cada folio se coloca el nombre del medicamento, la concentración y la forma farmacéutica y su entrada inicial.
- El libro debe llevarse correctamente sin tachones, enmendaduras o corrector.
- El informe de medicamentos de control se debe entregar mensualmente los primeros días de cada mes al instituto departamental de salud de Nariño I.D.S.N
- El informe debe ser elaborado por el director técnico teniendo en cuenta las entradas y salidas y los saldos de los medicamentos; además se deben tener en cuenta las devoluciones que se hagan por vencimiento presentando el debido soporte.
- Cuando se reciba el recetario oficial se deben observar muy bien que las cantidades del medicamento formulado estén de acuerdo con la dosificación diaria y un máximo que no exceda los treinta días.

Pagina del libro de medicamentos de control especial.

FECHA	NOMBRE DEL MEDICAMENTO	ENTRADA	SALIDA	SALDO
	NOMBRE DEL PACIENTE O PROVEEDOR Y No DE CEDULA O FACTURA			

Fuente: Esta investigación.

**Informe mensual de medicamentos de control especial**

DROGUERIA	MES	AÑO	DIRECCION	TELF
RESPONSABLE	E-MAIL		FAX	TOTAL FORMULAS

MEDICAMENTO			ENTRADAS			SALIDAS		
N.GENERICO	N.COMERCIAL	F.FARMAC.	SALDO ANTERIOR	CANTIDAD	PROVEEDOR	CANTIDAD	NUMERO DE FORMULAS	SALDO INICIAL

Fuente: Esta investigación.

\_\_\_\_\_  
**DIRECTOR TECNICO**



**ANEXO O.**

*Modelo de tarjeta de control de existencias*

Tarjeta de control de existencias					
Bodega: _____					
Producto / código _____				Lote _____	
No. _____			Sector _____		
Fecha	Ingresos	Salidas	Destino	Saldo	Nombre y firma del responsable
Observaciones:					

ANEXO P.

*Modelo de formulario de ingreso de suministros*

0001				
<b>REGISTRO DE INGRESO DE SUMINISTROS</b>				
Tipo y n° de documento de transporte:		Fecha de llegada:	Fecha de ingreso:	
Procedencia:		Destinatario:		
Medio de transporte:		Entregado por:		
Descripción de los suministros	Cantidad	Peso	Vencimiento	Tipo de empaque
Cantidad de bultos		Total en kg.		
Nombre, firma del que recibe. Lugar y fecha				
Observaciones (indique cualquier diferencia detectada entre el tipo, peso y cantidad reportada en los documentos de la carga y lo recibido):				

ANEXO Q.

*Modelo de formulario de despacho de suministros*

0001				
REGISTRO DE DESPACHO DE SUMINISTROS				
Fecha de despacho:		Responde a pedido n°		
Nombre del solicitante:		Autorización de entrega n°		
Destinatario:		Medio de transporte:		
Descripción de los suministros	Cantidad	Peso	Vencimiento	Tipo de empaque
Observaciones:		Peso total en kg		
Despacho: nombre, firma, fecha		Transporte: nombre, firma, fecha		Recepción: nombre, firma, fecha

ANEXO R.

*Modelo de formulario de reporte de existencias*

Bodega: ..... Período de (fecha): ..... a (fecha): ..... REPORTE DE EXISTENCIAS									
Producto	Inicial	Ingresos (y fecha)	Salidas (y fecha)	Pérdidas (si las hay)	Saldo de existencias al cierre	Fecha de vencimiento	Mercaderías		
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
	Unidades								
	kg								
Explicación de las pérdidas:									
Observaciones									
Nombre y firma del responsable:					Fecha del reporte:				

## ANEXO S. INVENTARIO INICIAL

PLAFARMA								
INVENTARIO DE MEDICAMENTOS GENERICOS								
No	PRODUCTO	REFERENCIA	COSTO UNITARIO	LABORATORIO	Q	VR- INVENT COSTO	VR - VENTA UNITARIO	VR - INVENTA VENTA
1	ACEITE DE RICINO FCx30 ML***	ACEITE DE RECINO FCx30ML***	1,290	DROBLAM	20	25,800	1,613	32,250
2	ACETAMINOFEN 100 MG GTS x 30 ML	ACETA 100MGGTSx30ML	1,177	FORMAS GENERICAS S A	20	23,544	1,472	29,430
3	ACETAMINOFEN 150 MG FCOx60 ML(AMETREX)(ANGLO PHA)	ACETAMINOFEN FCX60	835	ANGLOPHARMA	20	16,700	1,044	20,875
4	ACETAMINOFEN 150 MG FCOx60 ML(LAPROFF)	ACETAMINOFEN FCX60	815	LAPROFF	20	16,300	1,019	20,375
5	ACETAMINOFEN 500 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)	ACETAMINOFEN 500MG	9,550	LAPROFF	20	191,000	11,938	238,750
6	ACETAMINOFEN 500MG Cx100 TAB(PENTACOOP)	ACETA.500MGCx100 TABS	3,335	PENTACOOP	20	66,700	4,169	83,375
7	ACETAMINOFEN 500MG Cx50TAB (M-AMERICAN GENERIC)	ACETA 500MGCx50 TAB	1,800	AMERICAN GENERICS	20	36,000	2,250	45,000
8	ACETAMINOFEN GTS 10% FCx15ML(AMETREX)(ANGLOPHARM)	ACETAMINOFEN GTSx15ML	832	ANGLOPHARMA	20	16,640	1,040	20,800
9	ACETAMINOFEN GTS FCx30ML(LAPROFF)	ACETAMINOFEN GTSx30ML	780	LAPROFF	20	15,600	975	19,500
10	ACETATO DE ALUMINIO FCOx120 ML(MARCADO)(AMERICAN G)	ACET.ALUM.FCOx120 ML	2,100	AMERICAN GENERICS	20	42,000	2,625	52,500
11	ACETATO DE	ACETATO.ALUM.FCOx	2,700	LAB. LICOL	20	54,000	3,375	67,500

	ALUMINIO FCOx120ML(LAB. LICOL)	120ML						
12	ACETIL CISTEINA 100MG Cx30SBS AFLUX M-TECNOQU	ACET.CIST.100MGCx3 0 SOBRES	9,200	TECNOQUIMICAS	20	184,000	11,500	230,000
13	ACETIL CISTEINA 200MG Cx30 SBS AFLUX M-TECNO	ACET.CIST.200MGCx3 0 SOBRES	9,000	TECNOQUIMICAS	20	180,000	11,250	225,000
14	ACETIL CISTEINA 3GR FCx150ML AFLUX (M- TECNO)	ACET.CIST.FCOx150M L	5,050	TECNOQUIMICAS	20	101,000	6,313	126,250
15	ACETIL CISTEINA 600MG Cx10 SBS AFLUX(M-TECNOQU)	ACET. 600MG Cx10SBS	7,830	TECNOQUIMICAS	10	78,300	9,788	97,875
16	ACIDO FOLICO 5 MG Cx20 TABS (ECAR)	ACID.FOLI.5MGCx20 TAB	4,600	ECAR	20	92,000	5,750	115,000
17	ACIDO FUSIDICO 2% TBx15 GRS (PENTACOOP)	ACID.FUICIDICO TBx15 GRS	3,490	PENTACOOP	20	69,800	4,363	87,250
18	ACIDO RETINOICO 0.4 TBx15 GRS M- (ACTIANE)AMERICA	ACIDO RETINOICO TBx15 GRS	2,690	AMERICA	20	53,800	3,363	67,250
19	ACIDO RETINOICO LOCION FCOx60ML M- AMERICA	ACIDO RETINOICO FCOx60ML	3,832	AMERICA	20	76,640	4,790	95,800
20	ACIDO VALPROICO (VALSUP) 500MG FCx30TAB (PSIPHARM	ACIDO VALPROICO 500MG Fx30 TAB	23,500	PSIPHARMA	20	470,000	29,375	587,500
21	ACIDO VALPROICO (VALSUP) 500MG FCx30TAB M- (PSIPHAR	ACIDO VALPROICO 500MG Fx30 TAB	22,750	PSIPHARMA	20	455,000	28,438	568,750
22	ACIDO VALPROICO 250 MG Cx20 CAPS (PROCAPS)INST.NEU	ACIDO VALP.250MGCx20	4,700	PROCAPS	20	94,000	5,875	117,500
23	ACYCLOVIR 200MG Cx24 TABS M-(LA SANTE)	ACYC.200MGCx24 TAB	2,600	LA SANTE	20	52,000	3,250	65,000
24	ACYCLOVIR 200MG Cx25 TAB (M-GEN FAR)	ACYC.200MGCx25 TAB	3,170	GEN FAR	20	63,400	3,963	79,250
25	ACYCLOVIR 250 MG AMP(VIRCIDAL)(MARC	ACYC.250MG AMP	11,100	CHALVER	20	222,000	13,875	277,500

	ADO)(CHALVER)							
26	ACYCLOVIR 3% TBx3.5GR UNG OFTAL.(CHILE)	ACYCLOVIR.3% UNG.OFT.TBx3.5GR	4,800	CHILE	20	96,000	6,000	120,000
27	ACYCLOVIR 5% UNG.TOPICO TBx10GR (MARC)(M.K)	ACYCLOVIR 5% UNG	1,583	M. K.	20	31,660	1,979	39,575
28	ACYCLOVIR 5% UNGUENTOx15GR (PENTACOOOP)	ACYC.UNGUE.5% 15GR	1,725	PENTACOOOP	20	34,500	2,156	43,125
29	ACYCLOVIR 800MG Cx10 TAB (EXPOFARMA)	ACYCLOVIR 800MG Cx10 TAB	4,135	EXPOFARMA	20	82,700	5,169	103,375
30	ACYCLOVIR SUSP 100MG FCOx90 ML (M- GEN FAR)	ACYC.100MGFCOx90 ML	4,200	GEN FAR	20	84,000	5,250	105,000
31	ACYCLOVIR SUSP 200MG FCOx90 ML (ANGLOPHARMA)	ACYCLO200MGFCx90 ML	4,167	ANGLOPHARMA	20	83,340	5,209	104,175
32	AGUA DESTILADA 500 CC BLSA	CORPAUL	1,700	CORPAUL	20	34,000	2,125	42,500
33	AGUA DESTILADA 5ML Cx100 (CICLOPROCESOS)	AGUA DEST x 5ML	21,000	CICLOPROCES	20	420,000	26,250	525,000
34	AGUA DESTILADA BOLSAx500ML (BAXTER)	BAXTER AGUA DEST.ARB0303	1,632	BAXTER	20	32,640	2,040	40,800
35	AGUA OXIGENADA FCOx120ML(J.G.B)	J.G.B	1,471	J.G.B.	20	29,420	1,839	36,775
36	ALCOHOL ANTISEP.FCOx700ML( J.G.B.)	J.G.B. FCOx700ML	2,022	J.G.B.	20	40,440	2,528	50,550
37	ALCOHOL ANTISEP.GALON 3800ML(JGB)	JGB GALON 3800ML	12,670	J.G.B.	20	253,400	15,838	316,750
38	ALPRAZOLAN 0.25MG Cx30 (CONTROL) (EXPOFARMA)	ALPRAZOLAN	2,400	EXPOFARMA	20	48,000	3,000	60,000
39	AMIODARONA 150MG 3ML AMP.(SANDERSON)	AMIOD.150MG AMP	3,500	SANDERSON	20	70,000	4,375	87,500
40	AMIODARONA 200 MG Cx10 TABS (PENTACOOOP)	AMIOD.200MGCx10 TABS	2,350	PENTACOOOP	20	47,000	2,938	58,750

41	AMIODARONA 200MG Cx10 TAB (M-LAKOR)	AMIOD.200MGCx10 TAB	2,250	WINTHROP PHARMECEUTICA LS	20	45,000	2,813	56,250
42	AMLODIPINO 10 MG Cx10 TABS (MARCADO)	AMLO.10MGCx10 TAB	1,000	AMERICAN GENERICS	20	20,000	1,250	25,000
43	AMLODIPINO 10MG Cx10 TAB(PENTACOOP)	AMLOD.10MGCx10TAB	1,250	PENTACOOP	20	25,000	1,563	31,250
44	AMLODIPINO 5 MG Cx10 TABS M-LA SANTE	AMLO.5MGCx10 TAB	600	LA SANTE	20	12,000	750	15,000
45	AMOXICILINA 250 MG FCOx60 ML	AMOXI.250MGFCOx60 ML	2,237	ANGLOPHARMA	20	44,730	2,796	55,913
46	AMPICILINA 1 GR AMPOLLA	AMPICILINA 1GR AMP	1,121	FARMIONI SCALPI	20	22,420	1,401	28,025
47	AMPICILINA 1 GR Cx10 AMP M-GEN FAR	AMPI.1GRCx10 AMP	14,570	GEN FAR	20	291,400	18,213	364,250
48	AMPICILINA 250 MG FCOx60 ML	AMPI.250MGFCOx60ML	1,939	HISUBUETTE	20	38,784	2,424	48,480
49	AMPICILINA 500 MG Cx10 AMP	AMPI.500MGCx10 AMP	12,600	PENTACOOP	20	252,000	15,750	315,000
50	AMPICILINA+SULBAC TAM 1.5 GR AMP	AMPICILINA+SULBAC TAM 1.5GR AMP	2,950	EXPOFARMA	20	59,000	3,688	73,750
51	AMPICILINA+SULBAC TAM 1.5 GR AMP	AMPI+SULB.1.5GR AMP	2,059	FARMIONI SCALPI	20	41,180	2,574	51,475
52	AMPICILINA+SULBAC TAM 1.5GR AMP (M-SULTAMICILINA)	AMPI+SULB.1.5GR AMP	3,490	LA SANTE	20	69,800	4,363	87,250
53	ATORVASTATINA 20MG Cx10TAB (M.K)	ATOR.20MGCx10 TAB	24,810	M. K.	20	496,200	31,013	620,250
54	ATROPINA 1MG/1ML AMP (BAXTER)	ATROPINA 1 MG/1ML AMP	770	BAXTER	20	15,400	963	19,250
55	ATROPINA SULFATO 1 ML AMP (FARMIONI SCALPI)	ATROPINA SULFATO 1 ML AMP	500	FARMIONI SCALPI	20	10,000	625	12,500
56	ATROPINA SULFATO 1ML AMP (SANDERSON)	ATROPINA SULFATO 1ML AMP	550	SANDERSON	20	11,000	688	13,750
57	BACTRODINE FCO X 100 ML	YODOP.11%SOL 100ML	2,317	LAFRANCOL	20	46,340	2,896	57,925
58	BACTRODINE SOL/GTS X 60 ML	YODOP.11%SOL 60ML	1,293	LAFRANCOL	20	25,860	1,616	32,325
59	BETAMETASONA 4	BETAM.4MG AMP	1,250	SANDERSON	20	25,000	1,563	31,250



	MG AMP							
60	BETAMETASONA 4MG AMP(COLPHARMA)	BETAM.4 MG AMP	1,040	COLPHARMA	20	20,800	1,300	26,000
61	BETAMETASONA 4MG AMP(FARMIONI)	BETAM.4 MG AMP	920	FARMIONI SCALPI	20	18,400	1,150	23,000
62	BETAMETASONA UNG.0.05% TBx40GR (MAR-MERCK)	BETAMETASONA UNGUENTO 0.05%	4,000	MERCK	20	80,000	5,000	100,000
63	BETAMETASONA+CL OTR+NEOM.TBx20GR (M-GEN FAR)	BETA+CLOT+NEO.TB Ox20GRS	2,076	GEN FAR	20	41,520	2,595	51,900
64	BETARRETIN 0.05% CREMA TUBX30GR	ACIDO RETINOICO 0.5%	10,743	BETAMEDICAL	20	214,860	13,429	268,575
65	BEZAFIBRATO 200 MGS TAB	BEZAFIBRATO 200 M T	210	FORMAS GENERICAS S A	20	4,200	263	5,250
66	BICARBONATO DE SODIO 10 ML AMP	BICAR.10ML AMP	570	FARMIONI SCALPI	20	11,400	713	14,250
67	BICARBONATO DE SODIO 10ML AMP(M-ECAR)	BICARBONATO DE SODIO	1,010	ECAR	20	20,200	1,263	25,250
68	CAPTOPRIL 25 MG Cx30 TAB M-AMERICAN GENERICS	CAPTOPRIL 25 MGCx30TAG	750	AMERICAN GENERICS	20	15,000	938	18,750
69	CAPTOPRIL 25MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	CAPTOPRIL 25MG TAB	800	PENTACOOOP	20	16,000	1,000	20,000
70	CAPTOPRIL 50 MG Cx30 TAB (M.K)	CAPTO.50MGCx30 TAB	1,950	M. K.	20	39,000	2,438	48,750
71	CAPTOPRIL 50 MG Cx30 TABS M-LAFRANCOL	CAPTO.50MGCx30 TAB	950	AMERICAN GENERICS	20	19,000	1,188	23,750
72	CAPTOPRIL 50 MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	CAPTO.50MG Cx30TAB	1,100	PENTACOOOP	20	22,000	1,375	27,500
73	CEFALEXINA 500 MG Cx24 TABS	CEFA.500MGCx24 TAB	7,520	PENTACOOOP	20	150,400	9,400	188,000
74	CEFALEXINA 500 MG Cx250 TABS (CEFAFLEX)(BIOQUIFAR)	CEFAL.500MGCx250 TABS	62,330	BIOQUIFAR	20	1,246,600	77,913	1,558,250
75	CEFTRIAXONA 1GR AMP (MEDI CUBA)	CEFT.1GR AMP	3,950	MEDI CUBA	20	79,000	4,938	98,750
76	CEFTRIAXONA 1GR AMP (M-LA SANTE)	CEFTRIAXONA 1GRAMP	4,200	LA SANTE	20	84,000	5,250	105,000

77	CETIRIZINA 10MG GOTAS 15ML (M-LA SANTE)	CETI.GTSx15ML	2,521	LA SANTE	20	50,420	3,151	63,025
78	CIPROFLOXACINA 0.3% SOL.OFT.FCx5ML (EXPOFARMA)	CIPROFL.FCOx5 ML	1,757	EXPOFARMA	20	35,140	2,196	43,925
79	CIPROFLOXACINA 100MG AMP (PENTACOOOP)	CIPRO.100MG AMP	2,615	PENTACOOOP	20	52,300	3,269	65,375
80	CIPROFLOXACINA 100MG/10ML (CIFLOXIN)	CIPROFLOXACINA100 MG	3,500	PROCAPS	20	70,000	4,375	87,500
81	CIPROFLOXACINA 100MG/10ML AMP (EXPOFARMA)	CIPROFLOXACINO 100MG	2,795	EXPOFARMA	20	55,900	3,494	69,875
82	CIPROFLOXACINA 500 MG Cx10 TAB M- AMERICAN GENE	CIPRO.500MGCx10 TAB	1,300	AMERICAN GENERICIS	20	26,000	1,625	32,500
83	CIPROFLOXACINA 500MG Cx20TAB (EXPOFARMA)	CIPRO.500MGCx20 TABS	3,350	EXPOFARMA	20	67,000	4,188	83,750
84	CISAPRIDA FCx100 ML SUSPENSION(ANGLO PHARMA)	CISAPRIDA 100ML	1,574	ANGLOPHARMA	20	31,480	1,968	39,350
85	CLARITROMICINA 500MG Cx10TAB	CLARI.500MGCx10 TAB	13,075	PENTACOOOP	20	261,500	16,344	326,875
86	CLINDAMICINA 300MG Cx24CAPS (M-LA SANTE)	CLIN.300MGCx24 CAP	11,700	LA SANTE	20	234,000	14,625	292,500
87	CLOPIDOGREL 75MG Cx14 TAB M-(LA SANTE)	CLOPIDOGREL 75MG Cx14 TAB	20,780	LA SANTE	20	415,600	25,975	519,500
88	CLORANFENICOL 1GR AMP (MAR- M.K)	CLORAN.1GR AMP	3,700	M. K.	20	74,000	4,625	92,500
89	CLOTRIMAZOL TOP.1% CREMx40GR (M-AMERICAN GENERIC)	CLOTRI.CREMx40 GRS	1,214	AMERICAN GENERICIS	20	24,280	1,518	30,350
90	CLOTRIMAZOL VAG.100MG Cx48TAB (ANGLOPHARMA)	CLOTRI.VAG 100MGCx48 TAB	5,000	ANGLOPHARMA	20	100,000	6,250	125,000
91	CLOZAPINA 100MG Cx20TAB	CLOZAPINA	33,000	TECNOFARMA	20	660,000	41,250	825,000

	(CONTROLADO)(M-TECNOFA)							
92	CLOZAPINA 25 MG Cx20 TAB (CONTROLADO)	CLOZAPINA 25 MG Cx20TABS	16,670	TECNOFARMA	20	333,400	20,838	416,750
93	DESONIDA C CREMA TUBO X 15 GRAMOS	DESONIDA C CREMA x 15 GRS	4,253	MEDIHEALTH	20	85,060	5,316	106,325
94	DETECTOR DE EMBARAZO ONE STEP	DELUXE	5,153	DELUXE	20	103,050	6,441	128,813
95	DICLOFENACO 50MG Cx20TAB (MAR- M.K)	DICLO.50MGCx20 TAB	467	M. K.	20	9,340	584	11,675
96	DICLOFENACO 75 MG Cx10 AMP (VITALIS)	DICLO.75MGCx10 AMP	2,143	VITALIS	10	21,430	2,679	26,788
97	DICLOFENACO 75 MG Cx5 AMP M-GEN FAR	DICLO.75MGCx5 AMP	3,000	GEN FAR	20	60,000	3,750	75,000
98	DINITRATO DE ISOSORBIDA 10MG Cx30TAB (PENTACOOP)	DINIT.ISOSOR.10MGC x30 TAB	920	PENTACOOP	20	18,400	1,150	23,000
99	DIOXODIN SOLUCION FCx60 ML(J.G.B)	YODOPOVIDONA Fx60 ML	4,167	J.G.B.	20	83,340	5,209	104,175
100	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(CARLON)	DIPI.1GR/2ML AMP	436	CARLON	20	8,720	545	10,900
101	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(COLPHARMA)	DIPIRONA 1GR AMP	650	COLPHARMA	20	13,000	813	16,250
102	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(M-ECAR)	DIPI.1MG AMP	543	ECAR	20	10,860	679	13,575
103	DIPIRONA 2.5 MG/5 ML AMP. (NORTHIA)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	NORTHIA	20	18,000	1,125	22,500
104	DIPIRONA 2.5 MG/5ML AMP.(BLASKOV)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	BLASKOV LTDA.	20	18,000	1,125	22,500
105	DIPIRONA 2.5 MG/5ML AMP.(CARLON)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	CARLON	20	18,000	1,125	22,500
106	DIPIRONA 2.5G/5ML Cx5AMP (M-ECAR)	DIPI.2.5MGCx5 AMP	4,400	ECAR	20	88,000	5,500	110,000
107	DOLBEC GOTA FCO X 30 CC	ACETA 100MGGTSx15ML	1,480	LABEC	20	29,592	1,850	36,990
108	DOLBEC JARABE FCO X 60 ML	ACETA 150MGFCOx60ML	2,862	LABEC	20	57,240	3,578	71,550
109	DOPAMINA 200 MG/5ML AMPOLLA ( SANDERSON)	DOPA.200MG AMP	2,286	SANDERSON	20	45,720	2,858	57,150
110	DOPAMINA	DOPAMINA 200/5ML	9,320	HOSPIRA	20	186,400	11,650	233,000

	200MG/5ML AMP(HOSPIRA)	AMP						
111	DOPAMINA 200MG/5ML AMPOLLA (VITROFARMA)	DOPAMINA 200MG AMP	3,580	VITROFARMA	40	143,200	4,475	179,000
112	DOXICICLINA 100MG Cx250TAB VIBRADOX(LABQUIFA R)	DOXI.100MGCx250 TAB	31,250	LABQUIFAR	5	156,250	39,063	195,313
113	DOXORRUBICINA 50MG AMP (TECNOFARMA)	DOXORRUBICINA 50MG A	74,000	TECNOFARMA	20	1,480,000	92,500	1,850,000
114	ENALAPRIL 20 MG Cx30 TABS M- AMERICAN GENERICS	ENALA.20MGCx30 TAB	1,000	AMERICAN GENERICS	20	20,000	1,250	25,000
115	ENALAPRIL 20MG Cx10TAB (ANGLOPHARMA)	ENALAPRIL	450	ANGLOPHARMA	20	9,000	563	11,250
116	ENALAPRIL 5 MG Cx60 TABS M-AMERICAN GENERIC	ENALA.5MGCx60 TAB	1,600	AMERICAN GENERICS	20	32,000	2,000	40,000
117	ENALAPRIL 5MG Cx50TAB (PENTACOOOP)	ENALA.5MGCx50 TAB	2,245	PENTACOOOP	20	44,900	2,806	56,125
118	ERITROMICINA 250MG FCx80ML (PENTACOOOP)	ERIT.250MGFCOx80M L	5,015	PENTACOOOP	20	100,300	6,269	125,375
119	ERITROMICINA 500MG Cx30TAB (COLMED)	ERIT.500MGCx30 TAB	14,367	COLMED	20	287,340	17,959	359,175
120	ESPECULO VAGINAL DESECHABLE*** (MONHEL)	MONHEL ***	743	MONHEL	20	14,860	929	18,575
121	FENITOINA SOD.100MG AMP(RF)	FENITOINA 100MG AMP	3,000	R.F.	20	60,000	3,750	75,000
122	FENITOINA SOD.250MG AMP(RF)	FENITOINA 250MG AMP	6,100	R.F.	20	122,000	7,625	152,500
123	FENITOINA SOD.250MG AMP(RYAN)	FENITOINA 250MG AMP	7,500	RYAN	20	150,000	9,375	187,500
124	FLUCONAZOL 200 MG/100 ML AMP (FADA PHARMA)	FLUCONAZOL 200 MG AMP	12,350	FADA PHARMA	20	247,000	15,438	308,750
125	FLUCONAZOL 200MG Cx10TAB	FLUCONAZOL 200MG	3,235	EXPOFARMA	10	32,350	4,044	40,438

	(EXPOFARMA)							
126	FLUCONAZOL 200MG Cx5CAP (COLMED)	FLUCONAZOL 200MG	3,000	COLMED	20	60,000	3,750	75,000
127	FLUIMUCIL 10% SOL.INHAL.FCO.AMPx 25ML (ZAMBON)	ACET.CIST.10% SLN INHALADORA	12,200	ZAMBON	20	244,000	15,250	305,000
128	FLUNARIZINA 10MG Cx20TAB M-AMERICAN GEN	FLUNA.10MGCx20 TAB	850	AMERICAN GENERICS	20	17,000	1,063	21,250
129	FUROSEMIDA 20 MG AMP	FUROSEMIDA	630	COLMED	20	12,600	788	15,750
130	FUROSEMIDA 20 MG Cx10 AMP M-GEN FAR	FUROSEMIDA20MGCx 10 AMP	5,335	GEN FAR	20	106,700	6,669	133,375
131	FUROSEMIDA 20 MG Cx5 AMP	FURO.20MGCx5 AMP	2,150	PENTACOOOP	20	43,000	2,688	53,750
132	FUROSEMIDA 20MG/2ML Cx10 AMP (COLMED)	FUROSEMIDACx10AMP	6,317	COLMED	20	126,340	7,896	157,925
133	FUROSEMIDA 40MG Cx252TAB (MAR-M.K)	FUROSEMIDA	5,900	M. K.	20	118,000	7,375	147,500
134	GENTAMICINA 120MG AMP (MAR-M.K)	GENTA.120MG AMP	600	M. K.	20	12,000	750	15,000
135	GENTAMICINA 160MG AMP (PENTACOOOP)	GENTA.160MG AMP	660	PENTACOOOP	20	13,200	825	16,500
136	GENTAMICINA 20MG AMP (MAR-M.K.)	GENTA.20MG AMP	436	M. K.	20	8,720	545	10,900
137	GENTAMICINA 40MG AMP (MAR-M.K)	GENTA.40MG AMP	517	M. K.	20	10,340	646	12,925
138	GENTAMICINA 80 MG Cx3 AMP.	GENTA.80MGCx3 AMP	1,543	PENTACOOOP	20	30,860	1,929	38,575
139	GENTAMICINA 80MG AMP (COLPHARMA)	GENTAMICINA 80 MG AMP	550	COLPHARMA	20	11,000	688	13,750
140	GENTAMICINA GTS FCx5 ML	GENTA.GTS OFTALMICA	1,800	EXPOFARMA	20	36,000	2,250	45,000
141	GENTAMICINA GTS FCx5ML	GENTAMICINA GTS	1,540	CORPAUL	20	30,800	1,925	38,500
142	GLIBENCLAMIDA 5MG Cx30TAB	GLIBENCLAMIDA 5 MG TAB	785	PENTACOOOP	10	7,850	981	9,813
143	GLICEMIA DEXTROSA 25 GRAMOS HB	HB	709	LAB. BIOTERAPICO H.B.	10	7,092	887	8,865
144	GLICEROFUNGUIS LOCION FCO 30 ML	LABEC	5,729	LABEC	10	57,292	7,162	71,615

145	GLICEROFUNGUS CREMA POTE X 30 GR	LABEC	5,868	LABEC	10	58,680	7,335	73,350
146	GLUCONATO DE CALCIO 10% AMP. (SANDERSON)	LEVULINATO DE CALCIO	910	SANDERSON	10	9,100	1,138	11,375
147	GLUCONATO+LEVOLI NATO DE CALCIO 10% AMP (FARMIONI)	GLUCONATO+LEVO DE CALCIO AMP	1,035	FARMIONI SCALPI	10	10,350	1,294	12,938
148	GUAYACOLATO DE GLICERILO	GUAYA.FCOx120ML	1,338	SERMA FARMACEUTICA LTDA	10	13,381	1,673	16,727
149	GUAYACOLATO DE GLICERILO/120 CC	GUAYA.FCOx120ML	1,285	LEVYN	10	12,852	1,607	16,065
150	HEPARINA 25.000 UI/5 ML AMP (SANDERSON)	HEPARINA SODICA 5000UIx5ML	6,550	SANDERSON	10	65,500	8,188	81,875
151	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG Cx240 TAB (PENTACOOOP)	HIDROCLO.25MGCx24 0 TAB	3,086	PENTACOOOP	10	30,860	3,858	38,575
152	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG CX252 TBS(M.K)	HIDROCLO.25MGCx25 2 TAB	2,352	M. K.	10	23,520	2,940	29,400
153	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG CX252 TBS(MARCADO)(M.K)	HIDROCLO.25MGCx25 2 TAB	2,352	M. K.	10	23,520	2,940	29,400
154	HIDROCORT 1% TUBO X 15 GR (MARCADO)(AMERICA N GENER	HIDROCOR.CREMx15 GRS	1,450	AMERICAN GENERICIS	10	14,500	1,813	18,125
155	HIDROCORTISONA 100 MG AMP (FADA PHARMA)	HIDROCOR.100MG AMP	2,571	FADA PHARMA	10	25,710	3,214	32,138
156	HIDROCORTISONA 100MG AMP (RAPICORT)(BIOTOSC ANA)	HIDROCORTISONA 100MG AMP	3,680	BIOTOSCANA	10	36,800	4,600	46,000
157	HIDROCORTIZONA 100 MG AMP	HIDROCOR.100MG AMP	3,000	MEDI CUBA	5	15,000	3,750	18,750
158	HIDROCORTIZONA CREMAX15GR (ANGLOPHARMA)	HIDROCOR.CREMx15 GR	1,666	ANGLOPHARMA	20	33,320	2,083	41,650
159	HIDROXIDO DE ALUMINIO 120ML(ACIBIOGEL)(M-	HIDRO+ALUMI.FCOx1 20ML	1,550	MEDICALEX	20	31,000	1,938	38,750

	MEDICALEX							
160	HIDROXIDO DE ALUMINIO+SIME FCx350ML (PENTACOOOP)	HIDRO+ALUMI.+SIMEF COx350ML	3,350	PENTACOOOP	20	67,000	4,188	83,750
161	HIDROXIDO DE ALUMINIO+SIMET 150 ML FCO (PENTACOOOP)	HIDRO+ALUMI.+SIMF COx150ML	2,260	PENTACOOOP	20	45,200	2,825	56,500
162	IBUPROFENO 100MG FCx120ML SUSP (PENTACOOOP)	IBUPRO.FCOx120ML	1,484	PENTACOOOP	20	29,680	1,855	37,100
163	IBUPROFENO 800 MG CX60 TABS	IBUPRO.800MGCX60 TAB	160	ANGLOPHARMA	20	3,200	200	4,000
164	LOSARTAN 50 MG Cx30 TABS M-(LA SANTE)	LOSAR.50MGCx30 TABS	5,100	LA SANTE	20	102,000	6,375	127,500
165	LOSARTAN 50MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	LOSARTAN POT·SICO 50MG	6,400	EXPOFARMA	20	128,000	8,000	160,000
166	LOVASTATINA 20 MG Cx10 TABS	LOVAS.20MGCx10 TAB	820	PENTACOOOP	20	16,400	1,025	20,500
167	LOVASTATINA 20 MG Cx20 TABS M-AMERICAN GENERIC	LOVAS.20MGCX20 TAB	993	AMERICAN GENERICS	20	19,860	1,241	24,825
168	LOVASTATINA 20MG Cx10TAB (M-LOVASTAN)HEIMDALL	LOVAST.20MGCx10TAB	750	HEIMDALL	20	15,000	938	18,750
169	METOCARBAMOL 750 MGS TAB	METO.750MG TAB	130	FORMAS GENERICAS S A	20	2,592	162	3,240
170	METOCARBAMOL 750MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	METO.750MGCx30 TAB	3,600	PENTACOOOP	20	72,000	4,500	90,000
171	METOCLOPRAMIDA 10 MG Cx30 TABS	METOCLO.10MGCx30 TAB	1,200	PENTACOOOP	20	24,000	1,500	30,000
172	METOCLOPRAMIDA 10MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	METOCLO.10MGCx30 TAB	1,300	EXPOFARMA	20	26,000	1,625	32,500
173	METOCLOPRAMIDA 10MG Cx5AMP (PENTACOOOP)	METOCLO.10MGCx5 AMP	2,421	PENTACOOOP	20	48,420	3,026	60,525
174	METOCLOPRAMIDA GTS FCx30ML (PENTACOOOP)	METOCLOPRAMIDA	1,380	PENTACOOOP	20	27,600	1,725	34,500

175	METOPROLOL 100MG Cx10TAB (PENTACOO)	METOPROLOL100MG Cx30 TAB	1,167	PENTACOO	20	23,340	1,459	29,175
176	METOPROLOL 100MG Cx30TAB (MAR-M.K)	METOPROLOL	2,200	M. K.	20	44,000	2,750	55,000
177	METOPROLOL 50 MG Cx10 TABS (PENTACOO)	METOPROLOL 50MG Cx30 TABS	1,170	PENTACOO	20	23,400	1,463	29,250
178	METOPROLOL 50MG Cx30TAB (MAR-M.K)	METOPROLOL50MGC x30TAB	1,750	M. K.	20	35,000	2,188	43,750
179	METRONIDAZOL 500MG 100ML AMPABR7000 (BAXTER)	METRONI.500MLAMPA BR7000	3,980	BAXTER	20	79,600	4,975	99,500
180	METRONIDAZOL 500MG AMP (COLMED)	METRONI.500MG AMP	3,000	COLMED	20	60,000	3,750	75,000
181	METRONIDAZOL 500MG Cx100TAB (PENTACOO)	METRONI.500MGCx10 0 TAB	6,170	PENTACOO	20	123,400	7,713	154,250
182	METRONIDAZOL 500MG TAB	METRONI.500MG TAB	106	HISUBUETTE	20	2,111	132	2,639
183	METRONIDAZOL 500MG TABLETAS	METRONI.500MG TAB	106	HISUBIETTE	20	2,111	132	2,639
184	METRONIDAZOL 500MG VAG.Cx10 OVOLU (BLASKOV)	METRONI.500MGCx10 TAB VAGINAL	4,283	BLASKOV LTDA.	20	85,660	5,354	107,075
185	METRONIDAZOL 500MG VAG.Cx10 OVOLU (COLMED)	METRONI.500MGCx10 TAB VAGINAL	3,000	COLMED	20	60,000	3,750	75,000
186	NAPROXENO 500 MG TAB	NAPROX.500MG TAB	319	FORMAS GENERICAS S A	20	6,372	398	7,965
187	N- BUTIBR.HIOSC+DIPIR ONA Cx5 AMP (BLASKOV)	N- BUTIL.HIOSC+DIPIRO NA	5,300	BLASKOV LTDA.	20	106,000	6,625	132,500
188	N-BUTIL BROMURO HIOS.20MG/2ML Cx5 AMP (BLASKOV)	HISOCINA BUTIL BROMURO	3,143	BLASKOV LTDA.	20	62,860	3,929	78,575
189	N-BUTILBR.HIOC+DIP C/3 AMP (PENTACOO)	N-BUTILBR+DIP C/3 AMP	2,546	PENTACOO	20	50,920	3,183	63,650
190	NEOSTIGMINA METILSULFATO 0.5MG	NEOSTI.0.5MG AMP	1,583	COLPHARMA	20	31,660	1,979	39,575



	1ML AMP (COLPHARMA)							
191	NEOSTIGMINA METILSULFATO 0.5MG 1ML AMP (SANDERSON)	NEOSTI.0.5MG AMP	1,650	SANDERSON	20	33,000	2,063	41,250
192	NIFEDIPINO RET. 30MG Cx20CAP (EXPOFARMA)	NIFE.30MGCx20 CAP	5,370	EXPOFARMA	20	107,400	6,713	134,250
193	NIMODIPINO 30MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	NIMODI.30MGCx30 TAB	3,000	EXPOFARMA	20	60,000	3,750	75,000
194	NISTATINA 100000 UI FCx60ML (PENTACOOOP)	NISTA.100000FCOX60 ML	2,335	PENTACOOOP	20	46,700	2,919	58,375
195	NISTATINA CREMA X 30 GRAMOS	NISTA.CREMx30GR	2,977	VON HALLER	20	59,544	3,722	74,430
196	NITROFURANTOINA 100 MG TABLETAS	NITROFU.100MG TAB	94	COLMED	20	1,880	118	2,350
197	NITROFURANTOINA 100MG Cx40 CAP COLPHARMA	NITROFU.100MGCx40 CAP	8,000	COLPHARMA	20	160,000	10,000	200,000
198	NITROGLICERINA 50 MG/10 ML AMP (COLPHARMA)	NEOSTI.0.5MG AMP	9,170	COLPHARMA	20	183,400	11,463	229,250
199	NITROGLICERINA 50 MG/10 ML AMP (SANDERSON)	NITROGLICERINA 50 MG SANDERSON	11,330	SANDERSON	20	226,600	14,163	283,250
200	NITROPRUSIATO 50MG Cx1 AMP (ECAR)	NITROPRU.50MG AMP	21,000	ECAR	20	420,000	26,250	525,000
201	NITROPUSIATO DE SODIO 50 MGS AMP	NITROPRU.50MG AMP	13,041	LAB. GENSIA TM	20	260,820	16,301	326,025
202	OMEPRAZOL 20 MG Cx10 CAPS GEN FAR	OMEPR.20MGCx10 CAPS	1,571	GEN FAR	20	31,420	1,964	39,275
203	OMEPRAZOL 20 MG Cx250 TB ( PRAZIDEX)(BIOQUIFA R)	OMEPRAZOL 20 MG Cx250TBS	16,700	BIOQUIFAR	20	334,000	20,875	417,500
204	OMEPRAZOL 20MG Cx100 (CIPLAPRAZOL)	OMEPRAZOL 20MG	6,700	BIOTOSCANA	20	134,000	8,375	167,500
205	OMEPRAZOL 20MG Cx21TAB (PRAZED)(NOVAMED)	OMEPR.20MGCX21 TAB	2,800	NOVAMED	20	56,000	3,500	70,000

206	ONDANSETRON 4 MG Cx1 AMP M-(ONDAX )	ONDAN.4MG AMP	6,500	HEIMDALL	20	130,000	8,125	162,500
207	ONDANSETRON 8 MG Cx1 AMP (ONDAX)(HEIMDALL)	ONDAN.8MG AMP	6,335	HEIMDALL	20	126,700	7,919	158,375
208	OPHARFLEX SOL OFT FCx5 ML (OPHARM)	POLIMI+NEOMI+DEXA M FCx5ML	3,420	OPHARM	20	68,400	4,275	85,500
209	OXACILINA 1 GM AMP (EXPOFARMA)	OXACILINA AMP	1,905	EXPOFARMA	20	38,100	2,381	47,625
210	OXACILINA 1GR AMPOLLA	OXACILINA 1GR AMPOLLA	1,420	VITALIS	20	28,400	1,775	35,500
211	OXACILINA 1GR AMPOLLA (BLASKOV)	OXACI.1GR AMP	1,700	BLASKOV LTDA.	20	34,000	2,125	42,500
212	OXCILINA 1 GRAMOS AMPOLLA	OXCILINA 1 GR AMP	1,285	TORLAN H.M.B	20	25,704	1,607	32,130
213	OXITOCINA 10 UI AMPx1ML (CONTROL)(SANDERS ON)	OXITOXINA 10 UI AMP 1ML	1,830	SANDERSON	20	36,600	2,288	45,750
214	PABASOL BLOQUEADOR SOLAR X 30 GRS *****	ALDOQUIN****	2,906	ALDOQUIN	20	58,120	3,633	72,650
215	PABASOL BLOQUEADOR SOLAT X 60 GRAMOS****	BLOQUEADOR SOLAR****	4,840	ALDOQUIN	20	96,800	6,050	121,000
216	PENICILINA BENZA.1200000 UI AMP (PENTACO	PEN.BENZ.1200000 AMP	1,400	PENTACOOOP	20	28,000	1,750	35,000
217	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (FARMIONI SCAL)	PENIC.SOD.1000000UI AMP	964	FARMIONI SCALPI	20	19,280	1,205	24,100
218	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (GEN FAR)	PENICILINA G SOD 1000000	1,170	GEN FAR	20	23,400	1,463	29,250
219	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (MARCADO)(GEN F	PENICILINA G SOD 1000000	1,180	GEN FAR	20	23,600	1,475	29,500
220	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (PENTACOOOP)	PEN.G.SOD.1000000 AMP	1,020	PENTACOOOP	20	20,400	1,275	25,500
221	PENICILINA G SOD.5.000.000 UI AMP	PEN.G.SOD.5000000 AMP	3,850	GEN FAR	20	77,000	4,813	96,250
222	PENICILINA G SOD.5.000.000 UI AMP	PEN. G SOD. 5000000	1,600	FARMIONI SCALPI	20	32,000	2,000	40,000

	(FARMIONI SCAL)							
223	PENICILINA G SOD.5.000.000UI AMP(EXPOFARMA)	PEN. G SOD. 5000000	2,600	EXPOFARMA	20	52,000	3,250	65,000
224	PENICILINA PROCAINICA 400.000 UI	PEENIC. PROC 400MIL	580	ECAR	20	11,600	725	14,500
225	PENTOXIFILINA 400MG Cx30TAB (M- GEN FAR)	PENTOX.400MGCx30 TAB	11,000	GEN FAR	20	220,000	13,750	275,000
226	PIRIDOXINA 100 MG FCO AMPOLLA	PIRIDOXINA 250MG AMP	398	ECAR	20	7,960	498	9,950
227	PIRISALIL CHAMPOO FCO X 120 ML****	****	7,020	SYNTHELABO	20	140,393	8,775	175,491
228	PIROXICAM 20 MG TABLETAS	PIROXI.20MG TAB	400	LA SANTE	20	8,000	500	10,000
229	PIROXICAM 40 MG AMP	PIROXI.40MG AMP	1,923	COLMED	20	38,460	2,404	48,075
230	PRAZOSINA 1MG CJx30TAB (GENERIC)	PRAZO.1MGCx30 TAB	2,600	GENERICS	20	52,000	3,250	65,000
231	PREDNISOLONA 5 MG Cx30 TABS	PREDNI.5MGCx30 TAB	6,150	M. K.	20	123,000	7,688	153,750
232	PREDNISOLONA 5MG Cx252TAB (MAR-M.K)	PREDNI.5MGCx252 TAB	10,600	M. K.	20	212,000	13,250	265,000
233	PREDNISOLONA 5MG Cx30TAB (PENTACOOP)	PREDNI.5MGCX30 TAB	1,350	PENTACOOP	20	27,000	1,688	33,750
234	PROGESTERONA OVULOS 50 MG GESTACEN	PROGESTERONA OV.GEST	1,386	GESTASCEN	20	27,720	1,733	34,650
235	PROPANOLOL 40MG Cx20TAB (PENTACOOP)	PROPA.40MGCX20 TAB	535	PENTACOOP	20	10,700	669	13,375
236	PROPANOLOL 80MG Cx20TAB (PENTACOOP)	PROPA.80MGCx20 TAB	543	PENTACOOP	20	10,860	679	13,575
237	PROPOFOL 10MG/20ML AMP (FADA PHARMA)	PROPOFOL 20 ML AMP	12,075	FADA PHARMA	20	241,500	15,094	301,875
238	RANITIDINA 150MG Cx20TAB	RANITI.150MGCX20 TAB	1,575	PENTACOOP	20	31,500	1,969	39,375
239	RANITIDINA 300 MG TABLETAS	RANITI.300MG TAB	740	SERMA FARMACEUTICA LTDA	20	14,795	925	18,494

240	RANITIDINA 50MG AMP 2ML(MENPHIS)	RANITI.50MG AMP	920	MEMPHIS PRODUCTS	20	18,400	1,150	23,000
241	RANITIDINA 50MG/2ML AMP (CORPAUL)	RANITIDINA 2ML AMP	500	CORPAUL	20	10,000	625	12,500
242	RECEPTAL CON VALVULA***(HOSPIRA)	HOSPIRA	16,940	HOSPIRA	20	338,800	21,175	423,500
243	RECOLECTORES COPROLOGICOS*** (QUIMED)	QUIMED	96	QUIMED	20	1,920	120	2,400
244	RECOLECTORES DE ORINA*** (QUIMED)	QUIMED	96	QUIMED	20	1,920	120	2,400
245	SALBUTAMOL INHAL 100 MCG FCOx200 DOSIS AMERICAN	SALBU.100MGFCOx20 0 DOSIS	4,750	AMERICAN GENERICIS	20	95,000	5,938	118,750
246	SALILEX BARRA X 90 GRAMOS		7,687	MEDIHEALTH	20	153,738	9,609	192,173
247	SOLUCION SALINA x 100 ML (CORPAUL)	CLORURO DE SODIO x100 ML	1,200	CORPAUL	20	24,000	1,500	30,000
248	SOLUCION SALINA x 100 ML ABR1302 (BAXTER)	CLOR.SODIO0.9%x100 MLABR1302	1,317	BAXTER	20	26,340	1,646	32,925
249	SOLUCION SALINA x 500 ML	CORPAUL x500 ML	1,700	CORPAUL	20	34,000	2,125	42,500
250	SOLUCION SALINAx250ML ARB1322(BAXTER)	CLORURO DE SODIOx250ML 1322	1,696	BAXTER	20	33,920	2,120	42,400
251	SUERO FISIOLOGICO 30ML GOTAS (JQ)	SUERO.FISIO.GTSx30 ML	750	LABORATORIOS Y DISTRIB. JQ.	20	15,000	938	18,750
252	SULFATO FERROSO 100 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)(LA PRO	SULFATO FERROSO 100MG	9,010	LAPROFF	20	180,200	11,263	225,250
253	SULFATO FERROSO 300 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)	SULFATO FERROSO 300MG	10,070	LAPROFF	20	201,400	12,588	251,750
254	TEOFILINA 100 MG TABLETA	TEOFI.100MG TAB	213	ECAR	20	4,266	267	5,333
255	TEOFILINA RETARD 200MG Cx20 CAP (EXPOFARMA)	TEOFI.RET.200MGCx2 0 CAP	4,600	EXPOFARMA	20	92,000	5,750	115,000
256	TERFERAN 60 CAJ X 20 TAB	TERFERAN 60MG TAB	2,088	HIGEA	20	41,760	2,610	52,200
257	TIAMINA 1G AMP 10	TIAMINA 1GR 10ML	2,590	ECAR	20	51,800	3,238	64,750

	ML( ECAR)	AMP						
258	TIAMINA 1G AMP 10 ML( M-ECAR)	TIAMINA 1GR 10ML AMP	2,033	ECAR	20	40,660	2,541	50,825
259	TIAMINA 300 MG Cx250 TABS M-(M.K)	TIMINAMINA 300MGCx250TAB	17,500	M. K.	20	350,000	21,875	437,500
260	TIAMINA 300MG Cx250TAB (M-ECAR)	TIAMI.300MGCx250 TAB	19,200	ECAR	20	384,000	24,000	480,000
261	TIMOLOL 0.5% GTSx5 ML M-MK	TIMOLOL GTSx5ML	2,000	M. K.	20	40,000	2,500	50,000
262	TINIDAZOL 500 MGS TABLETAS	TINI.500MG TAB	240	HISUBIETTE	20	4,806	300	6,008
263	TINIDAZOL 500MG TAB	TINI.500MG TAB	240	HISUBUETTE	20	4,806	300	6,008
264	TIOPENTAL 1 GR AMP CONTROL M-NOVARTIS	TIOPENTAL 1GR AMP	11,200	NOVARTIS	20	224,000	14,000	280,000
265	TIOPENTAL 1GR AMP(CONTROL)(BIOCHEM HEM	TIOPENTAL 1 GR AMP	11,700	BIOCHEMIE	20	234,000	14,625	292,500
266	TORUNDAS DE GASA 1/4x1/4 PQx4 R.2216	SHERLEG	2,240	SHERLEG	20	44,800	2,800	56,000
267	TORUNDAS DE GASA 3/4x3/4 PQx4 R.2219	SHERLEG	2,240	SHERLEG	20	44,800	2,800	56,000
268	TRAMADOL 100MG/2ML Cx10 AMP VIGILADO (EXPOFARMA)	TRAMADOL 100 MG AMP	6,988	EXPOFARMA	20	139,760	8,735	174,700
269	TRAMADOL 50MG Cx10AMP VIGILADO(VITALIS)	TRAMA.50MGCX10 AMP	6,930	VITALIS	20	138,600	8,663	173,250
270	TRAMADOL 50MG Cx10CAP VIGILADO(EXPOFARMA)	TRAMA.50MGCX10 CAP	1,590	EXPOFARMA	20	31,800	1,988	39,750
271	TRIMEBUTINA 200 MG Cx20 TAB	TRIMEBU.200MGCx20 TAB	2,900	PENTACOO	20	58,000	3,625	72,500
272	TRIMETROPRIM SUL 160/800MGCx100 TAB (FFMM)	TRIMETROPIN SULFA	11,900	M. K.	20	238,000	14,875	297,500
273	TRIMETROPRIM SULFA	TRIME.SUL.	2,283	LA SANTE	20	45,662	2,854	57,078
274	TRIMETROPRIM SULFA 40/200MG FCx60 CC	TRIME.SUL.40/200FCO x60ML	1,594	QUIMICOL	20	31,880	1,993	39,850

275	TRIMETROPRIM SULFA 400MG/80ML AMP (NORTHIA)	TRIMETOPRIN SULFA	15,000	NORTHIA	20	300,000	18,750	375,000
276	VALSARTAN 80MG Cx14TAB (MAR-M.K)	VALSARTAN 80 MGCx14 TAB	14,502	M. K.	20	290,040	18,128	362,550
277	VERAPAMILO 120MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	VERA.120MGCX30 TAB	3,000	PENTACOOOP	20	60,000	3,750	75,000
278	VERAPAMILO 240 MG TABLETA	VERA.240MG TAB	617	MEMPHIS PRODUCTS	20	12,330	771	15,413
279	VERAPAMILO 80MG Cx50TAB (MAR-M.K)	VERAPAMILO	3,350	M. K.	20	67,000	4,188	83,750
280	VITAMINA B12 10000 MCG AMPOLLA X 10 CC	VIT.B12 AMP	2,700	ECAR	20	54,000	3,375	67,500
281	VITAMINA C AMP 5 ML(RYAN)	VIT.C AMP	4,575	RYAN	20	91,500	5,719	114,375
282	VITAMINA C GOTAS 100 MG FCO X 50 ML	VIT.C GTSX50ML	1,938	ECAR	20	38,754	2,422	48,443
283	VITAMINA C GTS FCx30 ML (JQ)	VITAMINA C GTSx30ML	1,550	LABORATORIOS Y DISTRIB. JQ.	20	31,000	1,938	38,750
284	VITAMINA K 1 ML/10 MG AMPOLLA	VIT.K AMP	1,350	ECAR	20	27,000	1,688	33,750
285	VITAMINA K 10MGx1ML AMP (SANDERSON)	VIT.K AMP	1,350	SANDERSON	20	27,000	1,688	33,750
286	WARFARINA SOD.5 MG Cx50 TABS	WARFA.5MGCX50 TAB	8,500	BIOQUIFAR	20	170,000	10,625	212,500
287	YODOPOVIDONA SOL FCx60ML (PENTACOOOP)	YODOP.11%SOL 60ML	2,050	PENTACOOOP	20	41,000	2,563	51,250
<b>TOTAL</b>			<b>4,575</b>		<b>5,550</b>	<b>25,561,882</b>	<b>5,718</b>	<b>31,952,353</b>

**ANEXO T. INVENTARIO DE MEDICAMENTOS ÉTICOS**

No	PRODUCTO	REFERENCIA	COSTO UNITARIO	LABORATORIO	Q	VR- INVENT COSTO	VR- VENTA UNITARIO	VR- INVENTA VENTA
1	ACETAMINOFEN SUSP. FCO x 60ML	ACETA 150MGFCOx60ML	1,204	VON HALLER	10	12,042	1,505	15,053
2	ACETAZOLAMIDA 250MG Cx30 TAB(BLASKOV)	ACETAZOLAMIDA 250MG	16,200	BLASKOV LTDA.	10	162,000	20,250	202,500
3	ACETIL CISTEINA 200MG Cx30 SOB (M-LAKOR)	ACETIL.CIST.200MGC x30 SOBRE	11,650	WINTHROP PHARMECEUTICA LS	10	116,500	14,563	145,625
4	ACETIL COLINA 2ML AMP(OQ MIOT)(OFTALMOQUIMICA)	ACETIL COLINA 2 ML	25,600	OFTALMOQUIMICA	2	51,200	32,000	64,000
5	ACID MANTLE CREM TUBOX60 GRS M-BAYER	ACET.ALUM.CREMx60 GR	9,500	BAYER	5	47,500	11,875	59,375
6	ACID MANTLE N LOCION FCx120CC M-BAYER	ACETATO DE ALUMINIO	9,810	BAYER	10	98,100	12,263	122,625
7	ACIDO ACETILSALIC 100MG Cx100TB (M-LAKOR)	ACIDO ACETILSALICILx100	3,333	WINTHROP PHARMECEUTICA LS	10	33,330	4,166	41,663
8	ACIDO ACETILSALIC 100MG Cx300TB (M-WINTHROP)	ACIDO ACETILSALICILx300	5,500	WINTHROP PHARMECEUTICA LS	10	55,000	6,875	68,750
9	ACIDO ASCORBICO NARAN Cx250 TB (M-MERCK)	ACID.ASCOR.Cx250 TAB NARANJ	25,000	MERCK	20	500,000	31,250	625,000
10	ACIDO FOLICO 1 MG Cx400 TABS(MULTIPACK)(LA PROFF)	ACIDO FOLICO 1MG	12,580	LAPROFF	10	125,800	15,725	157,250
11	ACIDO VALPROICO 250 MG Cx300 TABS	ACIDO VALPROICO 250MG	100,000	NOVAMED	5	500,000	125,000	625,000
12	ACIDO VALPROICO 250 MG Cx300 TABS( FERBIN )(MARCAD	ACIDO VALPROICO	75,200	NOVAMED	5	376,000	94,000	470,000

13	ACIDO VALPROICO 250 MG Cx60 CAPS M- (MERCK))	ACIDO VALPROICO 250MGCx60 CAPS	18,600	MERCK	10	186,000	23,250	232,500
14	ACIDO VALPROICO 5% FCOx120ML VALSUP (PSIPHARMA	ACIDO VALPROICO FCOx120 ML	6,400	PSIPHARMA	10	64,000	8,000	80,000
15	ACRYLARM GEL OFT TBx10 GR (M- ESCANDINAVIA)	ACIDO-POLIACRILICO	13,700	SCANDINAVA	10	137,000	17,125	171,250
16	ADALAT 10MG Cx20 CAPS(M-BAYER)	NIFEDIPINO 10MG CX20 CAP	23,500	BAYER	5	117,500	29,375	146,875
17	ADALAT OROS 30 MG Cx16 TABS M-(BAYER)	NIFE.30MGCx16 TAB	41,000	BAYER	5	205,000	51,250	256,250
18	ADALAT OROS 60 MG Cx8 TAB M-(BAYER)	NIFEDIPINO 60MGCx8 TAB	57,200	BAYER	5	286,000	71,500	357,500
19	ADAPTADOR EN T D/MEDIA PED.R.1751	HUDSON***	4,500	HUDSON	10	45,000	5,625	56,250
20	ADENOCOR 6MG/2ML Cx6 AMP SANOFI WINTHROP	ADENOSINA 6MG/2ML Cx6 AMP	610,000	SANOFI WINTHROP	2	1,220,000	762,500	1,525,000
21	ADIPOMETRO SLIM GUIDE***	QUIMED ***	204,444	QUIMED	5	1,022,220	255,555	1,277,775
22	ADRENALINA 1 ML AMP	ADRENA.1MG AMP	700	FARMIONI SCALPI	10	7,000	875	8,750
23	ADRENALINA 1MG/1ML AMP (BAXTER)	ADRENA.1MG AMP	631	BAXTER	10	6,310	789	7,888
24	ADRENALINA 1MG/ML AMP(EPINEF)(SANDE RSON)	ADRENALINA	488	SANDERSON	5	2,440	610	3,050
25	AFRESYN A LACTICO X 100 GRS **	SYNTHELABO	3,129	SYNTHELABO	5	15,645	3,911	19,556
26	AFRIN NASAL CEHRRY PED.GTS x 15 ML	OXIMETA.GTSx15ML	1,823	SCHERING PLOUG	5	9,115	2,279	11,394
27	AFRIN NASAL CHERRY AD.GTAS x 15 ML	OXIMETA.GTSx15ML	2,417	SCHERING PLOUG	10	24,170	3,021	30,213
28	AGAROL FRAMBUESA FCOx240ML (PFIZER)	ACEITE MINERALFCOx240ML	16,338	PFIZER	10	163,380	20,423	204,225
29	AKINETON 2MG Cx100 TAB (ABBOTT)	BIPERIDENO	25,367	ABBOTT	5	126,835	31,709	158,544
30	AKINETON INYECTABLE Cx10	BIPERIDENO Cx10 AMP	40,240	ABBOTT	5	201,200	50,300	251,500



	AMP(ABBOTT)							
31	ALBENDAZOL 200MG Cx2 TAB(ANGLOPHARMA)	ALBEN.200MGCx2 TAB	356	ANGLOPHARMA	10	3,560	445	4,450
32	ALBUMINA HUMANA 20% FCx50ML(ALBUREX)(BIOTOSCANA)	ALBU.HUM.20%FCx50 ML (M	76,875	BIOTOSCANA	5	384,375	96,094	480,469
33	ALBUMINA HUMANA VIENNA 20% (BAXTER)	ALBUMINA HUMANA 20% FCOx50ML	86,000	BAXTER	2	172,000	107,500	215,000
34	ALCAINE 5MG GTAS FCOx15ML(ALCON)	PROPARACAINA 5MG GTS	30,230	ALCON	5	151,150	37,788	188,938
35	ALPRAZOLAN 0.5MG Cx30TAB (CONTROL)M-(LAKOR)	ALPRA.05MGCx30 TAB	2,300	WINTHROP PHARMECEUTICALS	5	11,500	2,875	14,375
36	AMIKIN 100MG Cx2AMP (M-BRISTOL)	AMIKA.100MGCx2 AMP	5,937	BRISTOL MYERS SQUIBB	10	59,370	7,421	74,213
37	AMIKIN 500 MG Cx1 AMP (M-BRISTOL)	AMIKACINA 500MG	9,170	BRISTOL MYERS SQUIBB	5	45,850	11,463	57,313
38	AMINOFILINA 240 MG/10ML AMP	AMINO.250MG AMP	816	FARMIONI SCALPI	10	8,160	1,020	10,200
39	AMINOFILINA 240MG Cx5AMP (BLASKOV)	AMINOFILINA Cx5 AMP	5,835	BLASKOV LTDA.	10	58,350	7,294	72,938
40	AMINOPLASMAL(AMINOACIDO) 10% S/E FCOX500CC(BRAUN)	AMINOACIDOS SINTETICOS	40,460	BRAUN	5	202,300	50,575	252,875
41	AMIODARONA 150MG 3ML AMP.(FADA PHARMA)	AMIOD.150MG AMP	2,583	FADA PHARMA	10	25,830	3,229	32,288
42	APROVEL 150MG Cx14TAB (SANOFI WINTHROP)	IRBESARTAN 150MG Cx14TAB	63,000	SANOFI WINTHROP	5	315,000	78,750	393,750
43	ARTROMATIC BOLSAx3000ML ABR7487(BAXTER)	LACT.RINGER HARTMAN7487	14,310	BAXTER	10	143,100	17,888	178,875
44	ASAWIN 100MG Cx100TAB (SANOFI WINTHROP)	ACIDO ACETIL 100TAB	8,800	SANOFI WINTHROP	10	88,000	11,000	110,000
45	ATROVENT AEROSOL FCOx10 ML (MARCADO)(BOHERINGER)	IPATROPIO B. FCOx10 ML	26,000	BOEHRINGER	5	130,000	32,500	162,500

46	ATROVENT SOL.P/INHALAR FCOx20ML (BOHERINGER)	IPAT.SOL.P/INHALAR 20 ML	28,400	BOEHRINGER	5	142,000	35,500	177,500
47	AZACTAM 1 GRAMO AMPOLLA (MARCADO)(BRISTOL)	AZTREONAM 1 GR AMP	51,750	BRISTOL MYERS SQUIBB	5	258,750	64,688	323,438
48	AZTREONAM 1GR AMPOLLA (VITALIS)	AZTREONAM 1GR AMPOLLA	35,000	VITALIS	10	350,000	43,750	437,500
49	BACTRIM 80-400MG AMP(ROCHE)	TRIME.80/400 AMP	21,960	ROCHE	10	219,600	27,450	274,500
50	BATEN 200MG FCO VIALx100ML(BUSSIE)	FLUCONAZOL.200MG AMP	18,235	BUSSIE	5	91,175	22,794	113,969
51	BECLOMETASONA 50MG INH FCx200 DOSIS(M.K)	BECLOMETASONAFC x200 DOSOS	11,500	M. K.	5	57,500	14,375	71,875
52	BECLOMETASONA 50MG INH FCx200 DOSIS(MAR-M.K)	BECLOMETASONAFC x200DOSIS	9,350	M. K.	5	46,750	11,688	58,438
53	BERODUAL AEROSOL FCOx10 ML M- (BOHERINGER)	IPATROPIO BROMURO FC	51,800	BOEHRINGER	5	259,000	64,750	323,750
54	BERODUAL AEROSOL FCOx10 ML(BOHERINGER)	IPATROPIO BROMURO FCx10ML	45,909	BOEHRINGER	2	91,818	57,386	114,773
55	BERODUAL SOL.P/INHALAR FCOx20ML (M- BOERINGER)	FENOTEROL IPATRO FCO	27,000	BOEHRINGER	5	135,000	33,750	168,750
56	BERODUAL SOL.P/INHALAR FCOx20ML(BOERINGE R)	FENOTEROL IPATRO FCO	27,000	BOEHRINGER	5	135,000	33,750	168,750
57	BICARBONATO DE SODIO AMP KRA8506(BAXTER)	BICARBONATO DE SODIOAMP8506	1,515	BAXTER	2	3,030	1,894	3,788
58	BROMURO DE IPATROPIO INH 20MG 200 DOSIS (MAR- M.K)	BROMURO IPATROPIO	14,000	M. K.	10	140,000	17,500	175,000
59	BROMURO DE VECURONIO 10MG AMP (VITALIS)	BROMU.DE VECU.10MG AMP	31,500	VITALIS	10	315,000	39,375	393,750
60	BROMURO DE VECURONIO 4MG/1ML	BROMU.DE VECU.4MG AMP	14,900	VITALIS	10	149,000	18,625	186,250

	AMP(VITALIS)							
61	BUSCAPINA COMP.5CC Cx3 AMP(BOEHRINGER)	HIOSCINA BUTILBR Cc3AMP	11,500	BOEHRINGER	5	57,500	14,375	71,875
62	BUSCAPINA COMP.5CC Cx3 AMP(M-BOEHRINGER)	HIOSCINA BUTILBR AMP5ML	10,700	BOEHRINGER	5	53,500	13,375	66,875
63	BUSCAPINA SIMPLE 1 CC Cx3 AMP (MARCADO)(BOHERIN GER)	HCI BUTILBR Cx3 AMP 1 CC	10,098	BOEHRINGER	5	50,490	12,623	63,113
64	BUSCAPINA SIMPLE 1 CC Cx3 AMP(BOEHRINGER)	HCI BUTILBR Cx3 AMP 1 CC	10,500	BOEHRINGER	5	52,500	13,125	65,625
65	CALCITRIOL 0.25MG Cx30CAP (GYNOPHARMA)	CALCITRIOL 0.25MGCx30 CAP.	32,730	GYNOPHARMA	5	163,650	40,913	204,563
66	CALCITRIOL 0.25MG Cx30CAP M- (GYNOPHARMA)	CALCITRIOL 0.25MGCx30 CAP.	31,950	GYNOPHARMA	2	63,900	39,938	79,875
67	CAPTOPRIL 50 MG Cx250TAB (CARDIOPRIL)(BIOQUI FAR)	CAPTOPRIL 50MG TAB	9,167	BIOQUIFAR	10	91,670	11,459	114,588
68	CARBAMAZEPINA 100MG FCx120ML (MENPHIS)	CARBAMAZEPINA	2,550	MEMPHIS PRODUCTS	10	25,500	3,188	31,875
69	CARBAMAZEPINA 200 MG Cx300 TABS (LAPROFF)	CARBAMACEPINA 200MG	19,500	LAPROFF	10	195,000	24,375	243,750
70	CARBAMAZEPINA 200MG Cx30TAB (MENPHIS)	CARBA.200MGCX30 TAB	2,625	MEMPHIS PRODUCTS	2	5,250	3,281	6,563
71	CARBOLIT 300MG Cx30TAB (BUSSIE)	CARBONATO DE LITIO	6,000	BUSSIE	10	60,000	7,500	75,000
72	CEFALEXINA 125 MG FCOx120 ML	CEFA.125MGFCOx120 ML	6,607	HISUBIETTE	2	13,214	8,259	16,517
73	CEFALOTINA 1 GR AMP (BLASKOV)	CEFALOTINA 1GR AMP	3,500	BLASKOV LTDA.	10	35,000	4,375	43,750
74	CEFALOTINA 1GR AMP (NORTIA)	CEFALOTINA 1GR AMP	3,500	NORTHIA	10	35,000	4,375	43,750
75	CEFAZOLINA 1 GR AMPOLLA	CEFAZO.1GR AMP	5,342	PISA	10	53,418	6,677	66,772

76	CEFAZOLINA 1GR AMP (VITALIS)	CEFAZO.1GR AMP	3,200	VITALIS	10	32,000	4,000	40,000
77	CEFRADINA 1 GR AMPOLLA ( VITALIS)	CEFRA.1GR AMP	2,769	VITALIS	10	27,690	3,461	34,613
78	CEFRADINA 1GR AMP (EXPOFARMA)	CEFRADINA 1GR AMP	3,200	EXPOFARMA	10	32,000	4,000	40,000
79	CEFRADINA 500MG Cx24CAPS (ANGLOPHARMA)	CEFRADINA	8,700	ANGLOPHARMA	10	87,000	10,875	108,750
80	CEFTAZIDIMA PENTA HIDRATADOS 1GR (VITALIS)	CEFTAZIDIMA 1GR	12,301	VITALIS	10	123,010	15,376	153,763
81	CEFTAZIDIMA PENTA HIDRATADOS 1GR AMP(M-GEN FAR)	CEFTAZIDIMA PENTA HIDR	11,700	GEN FAR	10	117,000	14,625	146,250
82	CEFTRIAXONA 1 GR AMP (FARMALOGICA)	CEFT.1GR AMP	5,800	FARMALOGICA	5	29,000	7,250	36,250
83	CIPLAFLUCON INY I.V 200 MG/100 ML (BIOTOSCANA)	FLUCONAZOL200MG	20,850	BIOTOSCANA	2	41,700	26,063	52,125
84	CIPLAMETAZON 250MG INH.BUCAL Fx200 DOSIS (BIOTOSCA)	BECLOMETAZONA DIPRO.250INH BU	25,000	BIOTOSCANA	5	125,000	31,250	156,250
85	CIPLAMETAZON 50MG INH. BUCAL (BIOTOSCANA)	BECLO.50MG INH.x200 DOSIS	10,750	BIOTOSCANA	10	107,500	13,438	134,375
86	CIPRO PI 200MG FCX100ML M-BAYER	CIPRO.200MGFCOx10 0ML	55,256	BAYER	5	276,280	69,070	345,350
87	CLARITROMICINA 500 MG Cx10 TABS (COLMED)	CLARITROMICINA	11,800	COLMED	5	59,000	14,750	73,750
88	CLINDAMICINA 600 MG AMP	CLIN.600MG AMP	1,500	FARMIONI SCALPI	10	15,000	1,875	18,750
89	CLINDAMICINA 600 MG Cx12 AMP (CARLON)	CLINDAMICINA 600MGCx12 AMP	22,120	CARLON	5	110,600	27,650	138,250
90	CLINOLEIC 20% FCx500 ML ASD9503	LIPIDOS20%x500 ML ASD9503	70,000	BAXTER	2	140,000	87,500	175,000
91	CLONAZEPAM 1MG/1ML I.M-I.V AMP (CONTROL)(M-CARLON)	CLONAZEPAM	7,400	CARLON	5	37,000	9,250	46,250
92	CLONAZEPAN	CLONAZEPAM	15,200	PSIPHARMA	5	76,000	19,000	95,000

	(COQUAN) 2MG Cx30 TAB CONTROLADO(PSIPHA)	2MGCx30 TABS						
93	CLONIDINA 150MG Cx50TAB (ANGLOPHARMA)	CLONI.150MGCx50 TAB	7,500	ANGLOPHARMA	10	75,000	9,375	93,750
94	CLORURO DE POTASIO 10ML APP(ROPSOHN)	CLORORO DE K 10ML APP	450	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	10	4,500	563	5,625
95	CLORURO DE POTASIO K-TROL AMP XBA0012(BAXTER)	CLORURO POTACIO XBA0012	800	BAXTER	10	8,000	1,000	10,000
96	CLORURO DE SODIO 10ML APP(ROPSOHN)	CLORURO DE NA 10ML APP	630	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	10	6,300	788	7,875
97	CLORURO DE SODIO AMP 10 ML	CLORURO DE SODIO AMP	648	CARLON	10	6,480	810	8,100
98	CLORURO DE SODIO NA-TROL AMPx10 ML (BAXTER)	CLORURO SODIOx10ML	800	BAXTER	10	8,000	1,000	10,000
99	COQUAN 0.5 Cx30 TAB (CONTROL)(PSIPHARMA)	CLONAZEPAM 0.5 Cx30TAB	9,824	PSIPHARMA	5	49,120	12,280	61,400
100	CUBETA ACERO INOX. 26X18****	ACERO****	9,648	ACERO	5	48,240	12,060	60,300
101	DECADRON 4 MG/2ML(8MG) Cx1AMP (M-TECNOQUIMICAS)	DEXAMETASONA FOSFATO	1,200	TECNOQUIMICAS	10	12,000	1,500	15,000
102	DECADRON 4 MG/2ML(8MG) Cx1AMP (TECNOQUIMICAS)	DEXAMETASONA FOSFATO	1,800	TECNOQUIMICAS	10	18,000	2,250	22,500
103	DEPAKENE 250MG FCX120ML (ABBOTT)	ACIDO VALPROICO FCO	13,680	ABBOTT	5	68,400	17,100	85,500
104	DEPO MEDROL 40 MG AMP M-NAVAL(PFIZER)	METILPREDNISOLON A 40 MG AMP	9,475	PFIZER	10	94,750	11,844	118,438
105	DERMIQUEM-SP CREMA 30GR	SULFADIAZINA DE PLATA	2,000	LABQUIFAR	10	20,000	2,500	25,000
106	DERMIQUEM-SP CREMAx60GRS	SULFADIAZINA DE PLATA	3,670	LABQUIFAR	10	36,700	4,588	45,875

	(LABQUIFAR)							
107	DEXAMETASONA 4 MG/ML AMP	DEXA.4MG AMP	800	FARMIONI SCALPI	10	8,000	1,000	10,000
108	DEXAMETASONA 8 MG/2 ML Cx5 AMP (BLASKOV)	DEXA.8MGCx5 AMP	4,170	BLASKOV LTDA.	10	41,700	5,213	52,125
109	DEXAMETASONA 8 MG/2ML AMP (DEXAMET)MARC-METLEN	DEXA.8MG AMP	629	METLEN	10	6,290	786	7,863
110	DEXAMETASONA 8MG/2ML AMP(CARLON)	DEXAMETASONA 8MG/2ML AMP	835	CARLON	10	8,350	1,044	10,438
111	DIANTAL AMPOLLA	IBUPRO.AMP	1,519	LUTECIA	10	15,190	1,899	18,988
112	DIPRIVAN 1% 20ML Cx5AMP (ZENECA)	PROPOFOL 1% Cx5 AMP	93,650	ZENECA	2	187,300	117,063	234,125
113	DISTENSAR 10 MG/2ML Cx25 AMP (CONTROLADO)(PSIP HARM	DIAZEPAM	27,500	PSIPHARMA	10	275,000	34,375	343,750
114	DOBUTAMINA 250MG AMP	DOBUTAMINA 250MG AMP	13,000	RYAN	10	130,000	16,250	162,500
115	DOBUTAMINA 250MG BOLSAx250ML (BAXTER)	DOBUTAMINA 250MG BLx250ML	25,500	BAXTER	10	255,000	31,875	318,750
116	DOZIC 5MG Cx14CAP (TECNOFARMA)	OLANZAPINA5MGCx1 4CAPS	65,000	TECNOFARMA	2	130,000	81,250	162,500
117	DULCOLAX 5MG Cx10TAB (BOHERINGER)	BISACODIL 5 MG Cx10 TABS	2,800	BOEHRINGER	2	5,600	3,500	7,000
118	EFFORTIL 10MG Cx3 AMP M- (BOHERINGER)	ETILEFRINA 10MGCx3 AMP	17,000	BOEHRINGER	2	34,000	21,250	42,500
119	EFFORTIL 10MG Cx3 AMP(BOHERINGER)	ETILEFRINA 10MGCx3 AMP	16,030	BOEHRINGER	5	80,150	20,038	100,188
120	ENEMA TRAVADx133ML (BAXTER)	BAXTER	6,300	BAXTER	10	63,000	7,875	78,750
121	ENSURE LIQUIDO VAINILLA LATA X 8 OZ(ABBOTT)	ALIMENTO ESPECIAL LT	6,650	ABBOTT	10	66,500	8,313	83,125
122	ENSURE PLUS HN LATA X 8 OZ(ABBOTT)	ALIMENTO ESPECIAL LT	6,300	ABBOTT	10	63,000	7,875	78,750

123	ENSURE PLUS HN LPC x1 LITRO(ABBOTT)	ALIMEN.ESP.BALx100 0 ONZ	24,650	ABBOTT	5	123,250	30,813	154,063
124	EPAMIN 100MG FCx50CAP UI (M- PFIZER)	FENITOINAFCOx50 CAP	8,000	PFIZER	10	80,000	10,000	100,000
125	EPAMIN LIQ. FCx240 ML(PFIZER)	FENITOINA.	14,084	PFIZER	10	140,840	17,605	176,050
126	EPAMIN PARENTERICO 250 MG Cx10 AMP(MARCADO USO INS)	FENITOINA	122,600	PFIZER	2	245,200	153,250	306,500
127	EUROCLIN 600MG AMP.(CLINDAMICINA)( M-CHALVER)	CLINDAMICINA.600MG AMP	4,150	CHALVER	10	41,500	5,188	51,875
128	FENTANILO 2 ML AMP (CONTROLADO)	CITRATO DE FENTANILO 2 ML	2,533	BRAUN	10	25,330	3,166	31,663
129	FENTANYL 10ML AMP (CONTROL)(JANSSEN)	FONTANILO 10 ML AMP	7,500	JANSSEN	10	75,000	9,375	93,750
130	FLUOROURACIL UNG 5% TUBOx30 GR	ESPEC.DERMATOLOG ICAS	22,329	QUIFARMA	10	223,290	27,911	279,113
131	GLUCONATO DE CALCIO 10%AMP(QUIBICALCI UM)BAXTER	GLUCO.CALCIO AMPOLLA	1,620	BAXTER	5	8,100	2,025	10,125
132	HALOPERIDOL 5MG Cx5AMP VIGILADO(BLASKOV)	HALOPERIDOL	48,000	BLASKOV LTDA.	5	240,000	60,000	300,000
133	HALOPIDOL 5MG Cx5AMP VIGILADO	HALOPERIDOL 5MG Cx5 AMP	72,900	JANSSEN	5	364,500	91,125	455,625
134	ILOSONE 125 MG FCO X 100 ML	ERIT.125MGFCOx100 ML	5,626	LILLY	10	56,258	7,032	70,323
135	KEFLIN NEUT 1GR AMP (BAXTER)	CEFALOTINA 1G AMP	4,200	BAXTER	10	42,000	5,250	52,500
136	KEFZOL 1 GRA AMP KRA8524(BAXTER)	CEFAZOLINA 1GRAMP 8524	4,300	BAXTER	10	43,000	5,375	53,750
137	KENACORT A I.M 1 ML/40MG (M-BRISTOL)	TRIAMCINOLONA A IM 40MGAMP	10,000	BRISTOL MYERS SQUIBB	10	100,000	12,500	125,000
138	KESPIRONA 100MG Cx10TAB M- (HEIMDALL)	KESPIRONA 100MG Cx10TBS	6,667	HEIMDALL	10	66,670	8,334	83,338
139	KESPIRONA 25MG Cx20TAB (HEIMDALL)	ESPIRONOLACTONA 25MG TBS	4,000	HEIMDALL	10	40,000	5,000	50,000

140	KESPIRONA 25MG Cx20TAB M- (HEIMDALL)	ESPIRONOLACTONA2 5MGCx20 TBS	4,335	HEIMDALL	10	43,350	5,419	54,188
141	KETAMINA CLORHIDRATO AMPx500MG CONTROLADO(COLPH AR	KETAMINA AMP.10 ML.	9,900	COLPHARMA	10	99,000	12,375	123,750
142	KETOMED 200MG.CX10TABS.	KETO.200MGCx10 TAB	22,824	MEDIHEALTH	5	114,120	28,530	142,650
143	KETOMED CHAMPU FCx100 ML(MARCADO)(MEDIH EALTH)	KETOCONAZOL	22,500	MEDIHEALTH	5	112,500	28,125	140,625
144	KETOTIFENO 1MG Cx30 TABS VIGILADO	KETOTI.1MGCx30 TAB	135	MEMPHIS PRODUCTS	10	1,354	169	1,692
145	KONAKION MM PED 2MG Cx5 AMP (ROCHE)	VIT.K Cx5 AMP	46,250	ROCHE	5	231,250	57,813	289,063
146	LANITOP 0.1 MG Cx20 TABS(ROCHE)	BETAMETILDIGOXINA 0.1 MG Cx20	15,808	ROCHE	10	158,080	19,760	197,600
147	LANITOP 0.2 MG/2ML AMP(ROCHE)	BETAMETILDIGOXINA AM	7,620	ROCHE	10	76,200	9,525	95,250
148	LANITOP GOTAS 6 MGS FCO X 10 ML	BETAMETILDIGOXINA GO	45,935	ROCHE	5	229,675	57,419	287,094
149	LEVODOPA+CARBIDO PA 250MG Cx30TAB (MARCADO)	LEVO+CARBO.250MG Cx30 TAB	10,500	WINTHROP PHARMECEUTICA LS	10	105,000	13,125	131,250
150	LINAVIT VITAMINAS ASOCIADAS FCO X 120 ML	LINAVIT VIT.ASO. FCO	1,898	MEMPHIS PRODUCTS	10	18,984	2,373	23,730
151	LISALGIL 2 GR/5ML Cx3 AMP(BOEHRINGER)	DIPIRONA 2GR/5MLCx3AMP	10,500	BOEHRINGER	10	105,000	13,125	131,250
152	LISALGIL 2 GR/5ML Cx3 AMP(M- BOEHRINGER)	DIPIRONA 2GR/5MLCx3AMP	10,650	BOEHRINGER	10	106,500	13,313	133,125
153	LISTERINE LIQUIDO FCO X 180 ML**	WARNER	3,292	WARNER LAMBERT	10	32,922	4,115	41,153
154	LORATADINA 10MG Cx10TAB (PENTACOOOP)	LORATA.10MGCx10 TAB	585	PENTACOOOP	10	5,850	731	7,313
155	LORAZEPAM 2MG Cx30TAB	LORAZE.2MGCX30 TAB	2,000	WINTHROP PHARMECEUTICA	10	20,000	2,500	25,000



	(CONTROL)(M-LAKOR)			LS				
156	LORBET 200 MG FCO X 50 ML	LORACARBET 200MG FCO	24,803	LILLY	5	124,014	31,004	155,018
157	LOSALEN POMADA TUBO X 30 GRAMOS	SALICILICO POMADA	14,482	NOVARTIS	10	144,822	18,103	181,028
158	LUCTASA GOTAS FCO X 7 ML		7,566	LUTECIA	10	75,660	9,458	94,575
159	LUTECILINA 1.200.000 UI AMP		1,224	LUTECIA	10	12,240	1,530	15,300
160	LUTECILINA 400000 UI AMPOLLA		1,278	LUTECIA	10	12,780	1,598	15,975
161	LUXU JARABE FCO X 120 ML	LABEC	4,061	LABEC	10	40,610	5,076	50,762
162	MERONEM 500MG AMP (ZENECA)	MEROPEMEN 500 MG AMP	78,000	ZENECA	2	156,000	97,500	195,000
163	MERONEM USP 1GR AMP (ZENECA)	MEROPENEM TRIDRATO 1 GR AMP	113,750	ZENECA	2	227,500	142,188	284,375
164	MEROPENEM 1 GR AMP VITALIS	MEROPENEM1GR AMP	96,250	VITALIS	5	481,250	120,313	601,563
165	METFORMINA 850MG Cx250TAB M-(DIGLUFOR)	METFORMINACx250 TAB	15,000	LABQUIFAR	10	150,000	18,750	187,500
166	METILPREDNISOLON A 2MG AMP	MEILPREDNISOLONA 2 MG AMP	33,333	QUIMED	10	333,330	41,666	416,663
167	METILPREDNISOLON A 500 MG AMP	METILPREDNISOLON A	34,020	PISA	5	170,100	42,525	212,625
168	METOCARBAMOL 1G CX10AMP.(ANGLOPHARMA)	METOCARBAMOL1GC x10 AMP	16,385	ANGLOPHARMA	10	163,850	20,481	204,813
169	METROZIN NISTATINA OVUL.500MG Cx10 (M-PROCAPS)	NISTA+METRO.500MG CX10 OVULO	12,700	PROCAPS	10	127,000	15,875	158,750
170	MICIDRACINA 1/2 GR AMPOLLA		1,209	LUTECIA	10	12,090	1,511	15,113
171	MICIDRAZINA 1 GR AMPOLLA		1,620	LUTECIA	10	16,200	2,025	20,250
172	MIDAZOLAM 15MG/3 ML AMP (CONTROL)COLP	MIDAZOLAN 15MG	7,538	COLPHARMA	10	75,380	9,423	94,225
173	MIKOMAS 1% CREMA TUBO X 15 GRAMOS		7,587	PROFADER	10	75,873	9,484	94,841
174	MILPAX PLUS SUP 360 ML		10,098	LUTECIA	5	50,490	12,623	63,113

175	MILPAX SUSP GUANABANA 360 CC		9,728	LUTECIA	5	48,640	12,160	60,800
176	MILPAX TABLETAS		234	LUTECIA	10	2,340	293	2,925
177	MONIS 20 MG Cx20 TABS(MARCADO)(BOE RINGER)	ISOSORBIDE 20MGCx20TABS	13,915	BOEHRINGER	5	69,575	17,394	86,969
178	MUCOENEX JEB PEDIATRICO FCOX120CC		4,292	PROAMED	10	42,920	5,365	53,650
179	MULTIFLO (BAXTER)	BAXTER	4,700	BAXTER	10	47,000	5,875	58,750
180	MULTIVITAMINICO X 120 CC	MULTIV.FCOX120ML	1,500	LABEC	10	15,000	1,875	18,750
181	NEBULIZADOR C/ENTRADA DE AIRE R.2002*** (BAXTER)	BAXTER R.2002***	16,720	BAXTER	5	83,600	20,900	104,500
182	NEXIUM I.V 40 MG AMP (ZENECA)	EXOMETRASOL	25,150	ZENECA	5	125,750	31,438	157,188
183	NITRATO DE ISOCONAZOL 1% TUBO X 40 GR CREMA VAGINA	NITRATO DE ISOC.CREM	7,161	MEMPHIS PRODUCTS	10	71,607	8,951	89,509
184	NORCURON 10 MG AMP	BROMU.DE VECU.10MG AMP	47,059	ORGANON	5	235,295	58,824	294,119
185	NOREPINEFRINA 4MG/4ML AMP ( NORALTRON ) (EXPOFARMA	NOREPINEFRINA	11,670	EXPOFARMA	10	116,700	14,588	145,875
186	NOVALGINA 1 GR/2ML Cx10 AMP (AVENTIS)	DIPI.1GRCx10 AMP	16,500	AVENTIS	5	82,500	20,625	103,125
187	NUTREN 1.5 VAINILLAx250ML	BAXTER 250ML	6,000	BAXTER	10	60,000	7,500	75,000
188	NUTRIFLO 1.5 LTS BRD0202*** (BAXTER)	BAXTER BRD0202****	7,910	BAXTER	10	79,100	9,888	98,875
189	OMEPRAZOL 40MG AMP (NOVAMED)	OMEPRAZOL 40MG AMP	15,000	NOVAMED	5	75,000	18,750	93,750
190	OMEPRAZOL 40MG AMP (OMEZOL) (BEST)	OMEPRAZOL 40MG AMP	19,170	BEST	10	191,700	23,963	239,625
191	OMEPRAZOL 40MG AMP (VITALIS)	OMEPRAZOL 40MG AMP	10,714	VITALIS	10	107,140	13,393	133,925
192	OXIMISIN 0.025% GOTAS FCO X 5 ML		12,988	SINTHEVISION	10	129,880	16,235	162,350
193	PEPSAMAR	HIDRO+ALUMI.GELx15	4,020	SANOFI	10	40,200	5,025	50,250

	GELX150CC (SANOFI)	0ML		WINTHROP				
194	PERATIVE 8 ONZ(ABBOTT)	ABBOTT	10,950	ABBOTT	10	109,500	13,688	136,875
195	PHOSCEBRIN PLUS CAPS		199	VELESCO	10	1,990	249	2,488
196	PHOSCEBRIN POLVO POTE X 250GR		8,583	VELESCO	10	85,833	10,729	107,291
197	PIPUROL C X 10 TABS€	APIPEMIDICO CAPSULA	6,920	ZAMBON	10	69,200	8,650	86,500
198	PIROXICAM 10 MG TABLETA	PIROXI.10MG TAB	268	NOVAMED	10	2,684	335	3,355
199	PIROXICAM 20 MG AMPOLLA 1 ML	PIROXI.20MG AMP	1,601	MEMPHIS PRODUCTS	10	16,010	2,001	20,013
200	PIROXICAM 20 MG Cx5 AMP(LABINCO)	PIROXI.20MGCx5 AMP	3,900	LABINCO	10	39,000	4,875	48,750
201	PLASIL 10 MG Cx5 AMP (AVENTIS)	METOCLOPRA.10MGC x5 AMP	13,090	AVENTIS	10	130,900	16,363	163,625
202	PROGESTERONA 100MG/2 ML Cx1 AMP	PROGESTERONA NATURAL	10,080	ARSAL	10	100,800	12,600	126,000
203	PROSTAFILINA 1.0GR AMP (M-BRISTOL)	OXACI.1GR AMP	2,500	BRISTOL MYERS SQUIBB	10	25,000	3,125	31,250
204	PROTEVICAL VITAM. ASOCIADAS TARR X400 GR P. VAINIL	PROTEVICAL P.VAINILL	6,918	MEMPHIS PRODUCTS	10	69,182	8,648	86,478
205	PROTEVICAL VITAMINAS ASOCIADAS TARRO 400 GR POLVO	PROTEVICAL VI.AS.POL	6,918	MEMPHIS PRODUCTS	10	69,182	8,648	86,478
206	PULMOCARE LATA x 8 ONZAS	ABBOTT	9,720	ABBOTT	10	97,200	12,150	121,500
207	QUELICIN 1000 MG/10 ML VIAL (HOSPIRA)	SUCCINILCOLINA	23,000	HOSPIRA	5	115,000	28,750	143,750
208	REPLENA LATAx237 ML 8 ONZA(ABBOTT)	NUTRICION ALIMEN.ESPECIAL	11,800	ABBOTT	5	59,000	14,750	73,750
209	RHINAXIA SOLUCION FCO X 10 ML		17,604	MEDIHEALTH	5	88,020	22,005	110,025
210	RIFOCINA SPRAY 1MG FCx20ML (AVENTIS)	RIFAMPICINA SPRAYx20ML	21,570	AVENTIS	5	107,850	26,963	134,813
211	RISPERDAL CONSTA 25MG VIAL AMP	RISPERIDONA 25MG AMP	400,000	JANSSEN	2	800,000	500,000	1,000,000
212	ROCEFEN 1GR IV AMP(ROCHE)	CEFTRIAZONA 1G AMP	19,000	ROCHE	10	190,000	23,750	237,500

213	ROMASCOL JBE FCO X 120 ML	COMP.B FCOx120ML	2,816	REMO	10	28,160	3,520	35,200
214	ROXICAINA ATOMIZADOR FCx80 GR(ROPSOHN)	LIDO.ATOMI.FCOx80GR	24,000	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	5	120,000	30,000	150,000
215	ROXICAINA JALEA 2% TBx30ML(ROPSOHN)	LIDOCAINA JALEA	5,000	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	10	50,000	6,250	62,500
216	SALBUTAMOL 100 MCGx200 DOSIS INH (BIOTOS)(CIPLA)	SALBUTAMOL .100MGFCOx200 DOSIS	5,400	BIOTOSCANA	10	54,000	6,750	67,500
217	SALBUTAMOL INH.100 MG/ 200 DOSIS (BCN MEDICAL)	SALBUTAMOL	5,429	BCN MEDICAL	10	54,290	6,786	67,863
218	SULFASALAZINA 500 MG TAB		533	COLMED	10	5,330	666	6,663
219	SULFATO DE MAGNESIO 10ML AMP (BAXTER)	SULFATO DE MAGNESIO	1,500	BAXTER	10	15,000	1,875	18,750
220	SULFATO DE MAGNESIO 20% x10ML (ROPSOHN)	SULF.MAGNESIOx10 ML	500	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	10	5,000	625	6,250
221	TERBUROP 0.5MG/1ML Cx10AMP (ROPSOHN)	TERBU.05MGCX10 AMP	10,000	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	5	50,000	12,500	62,500
222	TERBUROP 2.5MG Cx30TAB (ROPSOHN)	TERBU.2.5MGCx30TAB	6,100	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA	10	61,000	7,625	76,250
223	TERBUTALINA SOL P/NEBULIZAR 10MG/5ML (CORPAUL)	TERBUTALINA SULFATO	2,900	CORPAUL	10	29,000	3,625	36,250
224	TETANOL 40 UI. 0.5 ML AMP(AVENTIS)	TOXOIDE TETANICO 0.5ML AMP	9,700	AVENTIS	10	97,000	12,125	121,250
225	TETA VAX 0.5 AMP (AVENTIS)	TOXOIDE TETANICO AMP	5,900	AVENTIS	10	59,000	7,375	73,750
226	TETRACICLINA 500 MG Cx240 TABS (PENTACOOOP)	TETRA.500MGCx240 TAB	30,900	PENTACOOOP	5	154,500	38,625	193,125
227	TIROXIN 100 MG Cx80 TAB M-(METLEN)	LEVOTIROXINA 100MGCx80 TABS	7,500	METLEN	10	75,000	9,375	93,750
228	ULTRABRON PEDIATRICO JARABE FCO X 120 ML	AMB.PEFCOx120ML	3,772	ITALMEX	10	37,720	4,715	47,150
229	UROMATIC AGUA	AGUA EST.3000ML	20,000	BAXTER	5	100,000	25,000	125,000

	PARA IRRIGACION (BAXTER)	P/IRRIGACION						
230	VACUNA CATARRAL SERIE I AMPOLLA	INMUNOTERAPIA AMP	786	WALTER ROTH (BERNA)	10	7,860	983	9,825
231	VALCOTE 250MG CJA 30TAB (ABBOTT)	ACIDO VALPROICO	24,600	ABBOTT	5	123,000	30,750	153,750
232	VALCOTE 500 MG Cx30 TABS(ABBOTT)	DIVALPROATO 500 MG Cx30 TABS	42,120	ABBOTT	5	210,600	52,650	263,250
233	VALCOTE 500 MG/5ML AMP(ABBOTT)	DIPALPROATO SOD.500 MG AMP	33,915	ABBOTT	5	169,575	42,394	211,969
234	VALIUM 10 MG/2ML AMP (CONTROL)(ROCHE)	DIAZ.10MG AMP	4,285	ROCHE	10	42,850	5,356	53,563
235	VANCOMICINA 500 MG.AMPX10ML.(ABBOTT)	VANCOMICINA 500MG AMPx10 ML	15,200	ABBOTT	10	152,000	19,000	190,000
236	VANCOMICINA 500 MG.AMPX10ML.(HOSPIRA)	VANCOMICINA 500MGAMP	14,570	HOSPIRA	10	145,700	18,213	182,125
237	VANCOMICINA 500MG AMP(VANCOCIN I.V)(BAXTER)	VANCOMICINA 500 MG AMP	14,570	BAXTER	10	145,700	18,213	182,125
238	VAXDIL 10MG Cx30 TAB LICOL	MINOXIDIL 10MGCx30TAB	30,000	LAB. LICOL	5	150,000	37,500	187,500
239	VELBE 10 MG FCO AMPOLLA	VINBLASTINA 10MG AMP	27,780	LILLY	5	138,901	34,725	173,626
240	VENTILAN SOL.P/NEBULIZAR FCx10 ML(GLAXO)	SALBU.FCOx10ML	13,530	GLAXOSMITKLINE	5	67,650	16,913	84,563
241	VERACEF 1GR FCx1 AMP(M-BRISTOL)	CEFRA.1GR AMP	5,250	BRISTOL MYERS SQUIBB	10	52,500	6,563	65,625
242	VITADEC FCO X 240 ML	LABEC	5,507	LABEC	10	55,075	6,884	68,843
243	VITAMINA C 500 MGS Cx50CAPS (M-NOVAMED)	VITAMINA	3,200	NOVAMED	10	32,000	4,000	40,000
244	WASSERTRON GTS 5ML MARC(WASSE)	POLIMI+NEOMI+DEXA .GTSx5ML	3,830	WASSER	10	38,300	4,788	47,875
245	XANAX 0.25 MG Cx30 TABS (CONTROL)PFIZER	ALPRAZOLA	34,700	PFIZER	5	173,500	43,375	216,875
246	YODOPOVIDONA SOL FCOx60 ML LAPROFF	YODOP.11%SOL 60ML	1,738	LAPROFF	10	17,380	2,173	21,725
247	YODOPOVIDONA SOL	SOLUCION ANTISEPTI	5,430	ASEPSIS	10	54,300	6,788	67,875

	FCx120 ML (IOPOVISOL)	10%						
248	ZIVICAL 600MG Cx250TAB (LABQUIFAR)	CARBONATO CALCIOCx250TAB	10,833	LABQUIFAR	5	54,165	13,541	67,706
	<b>TOTALES</b>		21,104		1,956	26,774,663	26,380	33,468,329

## ANEXO U. PLAN DE COMPRAS

MEDICAMENTOS GENERICOS						
No.	PRODUCTO	REFERENCIA	COSTO UNITARIO	LABORATORIO	Q	COSTO DE COMPRA
1	PABASOL BLOQUEADOR SOLAR X 30 GRS *****	ALDOQUIN****	2,906	ALDOQUIN	20	58,120
2	PABASOL BLOQUEADOR SOLAT X 60 GRAMOS****	BLOQUEADOR SOLAR****	4,840	ALDOQUIN	20	96,800
3	ACIDO RETINOICO 0.4 TBx15 GRS M-(ACTIANE)AMERICA	ACIDO RETINOICO TBx15 GRS	2,690	AMERICA	20	53,800
4	ACIDO RETINOICO LOCION FCOx60ML M-AMERICA	ACIDO RETINOICO FCOx60ML	3,832	AMERICA	20	76,640
5	ACETATO DE ALUMINIO FCOx120 ML(MARCADO)(AMERICAN G	ACET.ALUM.FCOx120ML	2,100	AMERICAN GENERICS	20	42,000
6	ACETAMINOFEN 500MG Cx50TAB (M-AMERICAN GENERIC)	ACETA 500MGCx50 TAB	1,800	AMERICAN GENERICS	20	36,000
7	AMLODIPINO 10 MG Cx10 TABS (MARCADO)	AMLO.10MGCx10 TAB	1,000	AMERICAN GENERICS	20	20,000
8	CAPTOPRIL 25 MG Cx30 TAB M-AMERICAN GENERICS	CAPTOPRIL 25 MGCx30TAG	750	AMERICAN GENERICS	20	15,000
9	CAPTOPRIL 50 MG Cx30 TABS M-LAFRANCOL	CAPTO.50MGCx30 TAB	950	AMERICAN GENERICS	20	19,000
10	CIPROFLOXACINA 500 MG Cx10 TAB M-AMERICAN GENE	CIPRO.500MGCx10 TAB	1,300	AMERICAN GENERICS	20	26,000
11	CLOTRIMAZOL TOP.1% CREMx40GR (M-AMERICAN GENERIC)	CLOTRI.CREMx40 GRS	1,214	AMERICAN GENERICS	20	24,280
12	ENALAPRIL 20 MG Cx30 TABS M-AMERICAN GENERICS	ENALA.20MGCx30 TAB	1,000	AMERICAN GENERICS	20	20,000
13	ENALAPRIL 5 MG Cx60 TABS M-AMERICAN GENERIC	ENALA.5MGCx60 TAB	1,600	AMERICAN GENERICS	20	32,000
14	FLUNARIZINA 10MG Cx20TAB M-AMERICAN GEN	FLUNA.10MGCx20 TAB	850	AMERICAN GENERICS	20	17,000
15	HIDROCORT 1% TUBO X 15 GR (MARCADO)(AMERICAN GENER	HIDROCOR.CREMx15 GRS	1,450	AMERICAN GENERICS	10	14,500
16	LOVASTATINA 20 MG Cx20 TABS M-AMERICAN GENERIC	LOVAS.20MGCX20 TAB	993	AMERICAN GENERICS	20	19,860
17	SALBUTAMOL INHAL 100 MCG FCOx200	SALBU.100MGFCOX200 DOSIS	4,750	AMERICAN		

	DOSIS AMERICAN			GENERICS	20	95,000
18	ACETAMINOFEN 150 MG FCOx60 ML (AMETREX)(ANGLOPHA)	ACETAMINOFEN FCX60	835	ANGLOPHARMA	20	16,700
19	ACETAMINOFEN GTS 10% FCx15ML (AMETREX)(ANGLOPHARM)	ACETAMINOFEN GTSx15ML	832	ANGLOPHARMA	20	16,640
20	ACYCLOVIR SUSP 200MG FCOx90 ML (ANGLOPHARMA)	ACYCLO200MGFCx90ML	4,167	ANGLOPHARMA	20	83,340
21	AMOXICILINA 250 MG FCOx60 ML	AMOXI.250MGFCOx60ML	2,237	ANGLOPHARMA	20	44,730
22	CISAPRIDA FCx100 ML SUSPENSION (ANGLOPHARMA)	CISAPRIDA 100ML	1,574	ANGLOPHARMA	20	31,480
23	CLOTRIMAZOL VAG.100MG Cx48TAB (ANGLOPHARMA)	CLOTRI.VAG 100MGCx48 TAB	5,000	ANGLOPHARMA	20	100,000
24	ENALAPRIL 20MG Cx10TAB (ANGLOPHARMA)	ENALAPRIL	450	ANGLOPHARMA	20	9,000
25	HIDROCORTIZONA CREMAx15GR (ANGLOPHARMA)	HIDROCOR.CREMx15GR	1,666	ANGLOPHARMA	20	33,320
26	IBUPROFENO 800 MG CX60 TABS	IBUPRO.800MGCX60 TAB	160	ANGLOPHARMA	20	3,200
27	AGUA DESTILADA BOLSAx500ML (BAXTER)	BAXTER AGUA DEST.ARB0303	1,632	BAXTER	20	32,640
28	ATROPINA 1MG/1ML AMP (BAXTER)	ATROPINA 1 MG/1ML AMP	770	BAXTER	20	15,400
29	METRONIDAZOL 500MG 100ML AMPABR7000 (BAXTER)	METRONI.500MLAMPABR7000	3,980	BAXTER	20	79,600
30	SOLUCION SALINA x 100 ML ABR1302 (BAXTER)	CLOR.SODIO0.9%x100MLABR1302	1,317	BAXTER	20	26,340
31	SOLUCION SALINAx250ML ARB1322(BAXTER)	CLORURO DE SODIOx250ML 1322	1,696	BAXTER	20	33,920
32	BETARRETIN 0.05% CREMA TUBX30GR	ACIDO RETINOICO 0.5%	10,743	BETAMEDICAL	20	214,860
33	TIOPENTAL 1GR AMP(CONTROL)(BIOCHEM)	TIOPENTAL 1 GR AMP	11,700	BIOCHEMIE	20	234,000
34	CEFALEXINA 500 MG Cx250 TABS (CEFAFLEX)(BIOQUIFAR)	CEFAL.500MGCx250 TABS	62,330	BIOQUIFAR	20	1,246,600
35	OMEPRAZOL 20 MG Cx250 TB ( PRAZIDEX)(BIOQUIFAR)	OMEPRAZOL 20 MG Cx250TBS	16,700	BIOQUIFAR	20	334,000
36	WARFARINA SOD.5 MG Cx50 TABS	WARFA.5MGCX50 TAB	8,500	BIOQUIFAR	20	170,000
37	HIDROCORTISONA 100MG AMP (RAPICORT)(BIOTOSCANA)	HIDROCORTISONA 100MG AMP	3,680	BIOTOSCANA	10	36,800
38	OMEPRAZOL 20MG Cx100 (CIPLAPRAZOL)	OMEPRAZOL 20MG	6,700	BIOTOSCANA	20	134,000



39	DIPIRONA 2.5 MG/5ML AMP.(BLASKOV)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	BLASKOV LTDA.	20	18,000
40	METRONIDAZOL 500MG VAG.Cx10 OVOLU (BLASKOV)	METRONI.500MGCx10 TAB VAGINAL	4,283	BLASKOV LTDA.	20	85,660
41	N-BUTIBR.HIOSC+DIPIRONA Cx5 AMP (BLASKOV)	N-BUTIL.HIOSC+DIPIRONA	5,300	BLASKOV LTDA.	20	106,000
42	N-BUTIL BROMURO HIOS.20MG/2ML Cx5 AMP (BLASKOV)	HISOCINA BUTIL BROMURO	3,143	BLASKOV LTDA.	20	62,860
43	OXACILINA 1GR AMPOLLA (BLASKOV)	OXACI.1GR AMP	1,700	BLASKOV LTDA.	20	34,000
44	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(CARLON)	DIPI.1GR/2ML AMP	436	CARLON	20	8,720
45	DIPIRONA 2.5 MG/5ML AMP.(CARLON)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	CARLON	20	18,000
46	ACYCLOVIR 250 MG AMP(VIRCIDAL)(MARCADO)(CHALVER)	ACYC.250MG AMP	11,100	CHALVER	20	222,000
47	ACYCLOVIR 3% TBx3.5GR UNG OFTAL.(CHILE)	ACYCLOVIR.3% UNG.OFT.TBx3.5GR	4,800	CHILE	20	96,000
48	AGUA DESTILADA 5ML Cx100 (CICLOPROCESOS)	AGUA DEST x 5ML	21,000	CICLOPROCES	20	420,000
49	ERITROMICINA 500MG Cx30TAB (COLMED)	ERIT.500MGCx30 TAB	14,367	COLMED	20	287,340
50	FLUCONAZOL 200MG Cx5CAP (COLMED)	FLUCONAZOL 200MG	3,000	COLMED	20	60,000
51	FUROSEMIDA 20 MG AMP	FUROSEMIDA	630	COLMED	20	12,600
52	FUROSEMIDA 20MG/2ML Cx10 AMP (COLMED)	FUROSEMIDACx10AMP	6,317	COLMED	20	126,340
53	METRONIDAZOL 500MG AMP (COLMED)	METRONI.500MG AMP	3,000	COLMED	20	60,000
54	METRONIDAZOL 500MG VAG.Cx10 OVOLU (COLMED)	METRONI.500MGCx10 TAB VAGINAL	3,000	COLMED	20	60,000
55	NITROFURANTOINA 100 MG TABLETAS	NITROFU.100MG TAB	94	COLMED	20	1,880
56	PIROXICAM 40 MG AMP	PIROXI.40MG AMP	1,923	COLMED	20	38,460
57	BETAMETASONA 4MG AMP(COLPHARMA)	BETAM.4 MG AMP	1,040	COLPHARMA	20	20,800
58	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(COLPHARMA)	DIPIRONA 1GR AMP	650	COLPHARMA	20	13,000
59	GENTAMICINA 80MG AMP (COLPHARMA)	GENTAMICINA 80 MG AMP	550	COLPHARMA	20	11,000
60	NEOSTIGMINA METILSULFATO 0.5MG 1ML AMP (COLPHARMA)	NEOSTI.0.5MG AMP	1,583	COLPHARMA	20	31,660

61	NITROFURANTOINA 100MG Cx40 CAP COLPHARMA	NITROFU.100MGCx40 CAP	8,000	COLPHARMA	20	160,000
62	NITROGLICERINA 50 MG/10 ML AMP (COLPHARMA)	NEOSTI.0.5MG AMP	9,170	COLPHARMA	20	183,400
63	AGUA DESTILADA 500 CC BLSA	CORPAUL	1,700	CORPAUL	20	34,000
64	GENTAMICINA GTS FCx5ML	GENTAMICINA GTS	1,540	CORPAUL	20	30,800
65	RANITIDINA 50MG/2ML AMP (CORPAUL)	RANITIDINA 2ML AMP	500	CORPAUL	20	10,000
66	SOLUCION SALINA x 100 ML (CORPAUL)	CLORURO DE SODIO x100 ML	1,200	CORPAUL	20	24,000
67	SOLUCION SALINA x 500 ML	CORPAUL x500 ML	1,700	CORPAUL	20	34,000
68	DETECTOR DE EMBARAZO ONE STEP	DELUXE	5,153	DELUXE	20	103,050
69	ACEITE DE RICINO FCx30 ML ***	ACEITE DE RECINO FCx30ML ***	1,290	DROBLAM	20	25,800
70	ACIDO FOLICO 5 MG Cx20 TABS (ECAR)	ACID.FOLI.5MGCx20 TAB	4,600	ECAR	20	92,000
71	BICARBONATO DE SODIO 10ML AMP(M-ECAR)	BICARBONATO DE SODIO	1,010	ECAR	20	20,200
72	DIPIRONA 1GR/2ML AMP(M-ECAR)	DIPI.1MG AMP	543	ECAR	20	10,860
73	DIPIRONA 2.5G/5ML Cx5AMP (M-ECAR)	DIPI.2.5MGCx5 AMP	4,400	ECAR	20	88,000
74	NITROPRUSIATO 50MG Cx1 AMP (ECAR)	NITROPRU.50MG AMP	21,000	ECAR	20	420,000
75	PENICILINA PROCAINICA 400.000 UI	PEENIC. PROC 400MIL	580	ECAR	20	11,600
76	PIRIDOXINA 100 MG FCO AMPOLLA	PIRIDOXINA 250MG AMP	398	ECAR	20	7,960
77	TEOFILINA 100 MG TABLETA	TEOFI.100MG TAB	213	ECAR	20	4,266
78	TIAMINA 1G AMP 10 ML( ECAR)	TIAMINA 1GR 10ML AMP	2,590	ECAR	20	51,800
79	TIAMINA 1G AMP 10 ML( M-ECAR)	TIAMINA 1GR 10ML AMP	2,033	ECAR	20	40,660
80	TIAMINA 300MG Cx250TAB (M-ECAR)	TIAMI.300MGCx250 TAB	19,200	ECAR	20	384,000
81	VITAMINA B12 10000 MCG AMPOLLA X 10 CC	VIT.B12 AMP	2,700	ECAR	20	54,000
82	VITAMINA C GOTAS 100 MG FCO X 50 ML	VIT.C GTSX50ML	1,938	ECAR	20	38,754

83	VITAMINA K 1 ML/10 MG AMPOLLA	VIT.K AMP	1,350	ECAR	20	27,000
84	ACYCLOVIR 800MG Cx10 TAB (EXPOFARMA)	ACYCLOVIR 800MG Cx10 TAB	4,135	EXPOFARMA	20	82,700
85	ALPRAZOLAN 0.25MG Cx30 (CONTROL) (EXPOFARMA)	ALPRAZOLAN	2,400	EXPOFARMA	20	48,000
86	AMPICILINA+SULBACTAM 1.5 GR AMP	AMPICILINA+SULBACTAM 1.5GR AMP	2,950	EXPOFARMA	20	59,000
87	CIPROFLOXACINA 0.3% SOL.OFT.FCx5ML (EXPOFARMA)	CIPROFL.FCx5 ML	1,757	EXPOFARMA	20	35,140
88	CIPROFLOXACINA 100MG/10ML AMP (EXPOFARMA)	CIPROFLOXACINO 100MG	2,795	EXPOFARMA	20	55,900
89	CIPROFLOXACINA 500MG Cx20TAB (EXPOFARMA)	CIPRO.500MGCx20 TABS	3,350	EXPOFARMA	20	67,000
90	FLUCONAZOL 200MG Cx10TAB (EXPOFARMA)	FLUCONAZOL 200MG	3,235	EXPOFARMA	10	32,350
91	GENTAMICINA GTS FCx5 ML	GENTA.GTS OFTALMICA	1,800	EXPOFARMA	20	36,000
92	LOSARTAN 50MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	LOSARTAN POT·SICO 50MG	6,400	EXPOFARMA	20	128,000
93	METOCLOPRAMIDA 10MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	METOCLO.10MGCx30 TAB	1,300	EXPOFARMA	20	26,000
94	NIFEDIPINO RET. 30MG Cx20CAP (EXPOFARMA)	NIFE.30MGCx20 CAP	5,370	EXPOFARMA	20	107,400
95	NIMODIPINO 30MG Cx30TAB (EXPOFARMA)	NIMODI.30MGCx30 TAB	3,000	EXPOFARMA	20	60,000
96	OXACILINA 1 GM AMP (EXPOFARMA)	OXACILINA AMP	1,905	EXPOFARMA	20	38,100
97	PENICILINA G SOD.5.000.000UI AMP(EXPOFARMA)	PEN. G SOD. 5000000	2,600	EXPOFARMA	20	52,000
98	TEOFILINA RETARD 200MG Cx20 CAP (EXPOFARMA)	TEOFI.RET.200MGCx20 CAP	4,600	EXPOFARMA	20	92,000
99	TRAMADOL 100MG/2ML Cx10 AMP VIGILADO (EXPOFARMA)	TRAMADOL 100 MG AMP	6,988	EXPOFARMA	20	139,760
100	TRAMADOL 50MG Cx10CAP VIGILADO(EXPOFARMA)	TRAMA.50MGCX10 CAP	1,590	EXPOFARMA	20	31,800
101	FLUCONAZOL 200 MG/100 ML AMP (FADA PHARMA)	FLUCONAZOL 200 MG AMP	12,350	FADA PHARMA	20	247,000
102	HIDROCORTISONA 100 MG AMP (FADA PHARMA)	HIDROCOR.100MG AMP	2,571	FADA PHARMA	10	25,710
103	PROPOFOL 10MG/20ML AMP (FADA PHARMA)	PROPOFOL 20 ML AMP	12,075	FADA PHARMA	20	241,500
104	AMPICILINA 1 GR AMPOLLA	AMPICILINA 1GR AMP	1,121	FARMIONI SCALPI	20	22,420

105	AMPICILINA+SULBACTAM 1.5 GR AMP	AMPI+SULB.1.5GR AMP	2,059	FARMIONI SCALPI	20	41,180
106	ATROPINA SULFATO 1 ML AMP (FARMIONI SCALPI)	ATROPINA SULFATO 1 ML AMP	500	FARMIONI SCALPI	20	10,000
107	BETAMETASONA 4MG AMP(FARMIONI)	BETAM.4 MG AMP	920	FARMIONI SCALPI	20	18,400
108	BICARBONATO DE SODIO 10 ML AMP	BICAR.10ML AMP	570	FARMIONI SCALPI	20	11,400
109	GLUCONATO+LEVOLINATO DE CALCIO 10% AMP (FARMIONI)	GLUCONATO+LEVO DE CALCIO AMP	1,035	FARMIONI SCALPI	10	10,350
110	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (FARMIONI SCAL)	PENIC.SOD.1000000UI AMP	964	FARMIONI SCALPI	20	19,280
111	PENICILINA G SOD.5.000.000 UI AMP (FARMIONI SCAL)	PEN. G SOD. 5000000	1,600	FARMIONI SCALPI	20	32,000
112	ACETAMINOFEN 100 MG GTS x 30 ML	ACETA 100MGGTSx30ML	1,177	FORMAS GENERICAS S A	20	23,544
113	BEZAFIBRATO 200 MGS TAB	BEZAFIBRATO 200 M T	210	FORMAS GENERICAS S A	20	4,200
114	METOCARBAMOL 750 MGS TAB	METO.750MG TAB	130	FORMAS GENERICAS S A	20	2,592
115	NAPROXENO 500 MG TAB	NAPROX.500MG TAB	319	FORMAS GENERICAS S A	20	6,372
116	ACYCLOVIR 200MG Cx25 TAB (M-GEN FAR)	ACYC.200MGCx25 TAB	3,170	GEN FAR	20	63,400
117	ACYCLOVIR SUSP 100MG FCOx90 ML (M-GEN FAR)	ACYC.100MGFCOx90ML	4,200	GEN FAR	20	84,000
118	AMPICILINA 1 GR Cx10 AMP M-GEN FAR	AMPI.1GRCx10 AMP	14,570	GEN FAR	20	291,400
119	BETAMETASONA+CLOTR+NEOM.TBx20GR (M-GEN FAR)	BETA+CLOT+NEO.TBOx20GRS	2,076	GEN FAR	20	41,520
120	DICLOFENACO 75 MG Cx5 AMP M-GEN FAR	DICLO.75MGCx5 AMP	3,000	GEN FAR	20	60,000
121	FUROSEMIDA 20 MG Cx10 AMP M-GEN FAR	FUROSEMIDA20MGCx10 AMP	5,335	GEN FAR	20	106,700
122	OMEPRAZOL 20 MG Cx10 CAPS GEN FAR	OMEPR.20MGCx10 CAPS	1,571	GEN FAR	20	31,420
123	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (GEN FAR)	PENICILINA G SOD 1000000	1,170	GEN FAR	20	23,400
124	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (MARCADO)(GEN F	PENICILINA G SOD 1000000	1,180	GEN FAR	20	23,600
125	PENICILINA G SOD.5.000.000 UI AMP	PEN.G.SOD.5000000 AMP	3,850	GEN FAR	20	77,000
126	PENTOXIFILINA 400MG Cx30TAB (M-GEN FAR)	PENTOX.400MGCx30 TAB	11,000	GEN FAR	20	220,000

127	PRAZOSINA 1MG Cx30TAB (GENERIC)	PRAZO.1MGCx30 TAB	2,600	GENERICS	20	52,000
128	PROGESTERONA OVULOS 50 MG GESTACEN	PROGESTERONA OV.GEST	1,386	GESTASCEN	20	27,720
129	LOVASTATINA 20MG Cx10TAB (M- LOVASTAN)HEIMDALL	LOVAST.20MGCx10TABS	750	HEIMDALL	20	15,000
130	ONDANSETRON 4 MG Cx1 AMP M-(ONDAX )	ONDAN.4MG AMP	6,500	HEIMDALL	20	130,000
131	ONDANSETRON 8 MG Cx1 AMP (ONDAX)(HEIMDALL)	ONDAN.8MG AMP	6,335	HEIMDALL	20	126,700
132	TERFERAN 60 CAJ X 20 TAB	TERFERAN 60MG TAB	2,088	HIGEA	20	41,760
133	METRONIDAZOL 500MG TABLETAS	METRONI.500MG TAB	106	HISUBIETTE	20	2,111
134	TINIDAZOL 500 MGS TABLETAS	TINI.500MG TAB	240	HISUBIETTE	20	4,806
135	AMPICILINA 250 MG FCOx60 ML	AMPI.250MGFCOx60ML	1,939	HISUBUETTE	20	38,784
136	METRONIDAZOL 500MG TAB	METRONI.500MG TAB	106	HISUBUETTE	20	2,111
137	TINIDAZOL 500MG TAB	TINI.500MG TAB	240	HISUBUETTE	20	4,806
138	DOPAMINA 200MG/5ML AMP(HOSPIRA)	DOPAMINA 200/5ML AMP	9,320	HOSPIRA	20	186,400
139	RECEPTAL CON VALVULA*** (HOSPIRA)	HOSPIRA	16,940	HOSPIRA	20	338,800
140	AGUA OXIGENADA FCOx120ML(J.G.B)	J.G.B	1,471	J.G.B.	20	29,420
141	ALCOHOL ANTISEP.FCOx700ML(J.G.B.)	J.G.B. FCOx700ML	2,022	J.G.B.	20	40,440
142	ALCOHOL ANTISEP.GALON 3800ML(JGB)	JGB GALON 3800ML	12,670	J.G.B.	20	253,400
143	DIOXODIN SOLUCION FCx60 ML(J.G.B)	YODOPOVIDONA Fx60 ML	4,167	J.G.B.	20	83,340
144	ACYCLOVIR 200MG Cx24 TABS M-(LA SANTE)	ACYC.200MGCx24 TAB	2,600	LA SANTE	20	52,000
145	AMLODIPINO 5 MG Cx10 TABS M-LA SANTE	AMLO.5MGCx10 TAB	600	LA SANTE	20	12,000
146	AMPICILINA+SULBACTAM 1.5GR AMP (M- SULTAMICILINA)	AMPI+SULB.1.5GR AMP	3,490	LA SANTE	20	69,800
147	CEFTRIAXONA 1GR AMP (M-LA SANTE)	CEFTRIAXONA 1GRAMP	4,200	LA SANTE	20	84,000
148	CETIRIZINA 10MG GOTAS 15ML (M-LA SANTE)	CETI.GTSx15ML	2,521	LA SANTE	20	50,420

149	CLINDAMICINA 300MG Cx24CAPS (M-LA SANTE)	CLIN.300MGCx24 CAP	11,700	LA SANTE	20	234,000
150	CLOPIDOGREL 75MG Cx14 TAB M-(LA SANTE)	CLOPIDOGREL 75MG Cx14 TAB	20,780	LA SANTE	20	415,600
151	LOSARTAN 50 MG Cx30 TABS M-(LA SANTE)	LOSAR.50MGCx30 TABS	5,100	LA SANTE	20	102,000
152	PIROXICAM 20 MG TABLETAS	PIROXI.20MG TAB	400	LA SANTE	20	8,000
153	TRIMETROPRIM SULFA	TRIME.SUL.	2,283	LA SANTE	20	45,662
154	GLICEMIA DEXTROSA 25 GRAMOS HB	HB	709	LAB. BIOTERAPICO H.B.	10	7,092
155	NITROPUSIATO DE SODIO 50 MGS AMP	NITROPRU.50MG AMP	13,041	LAB. GENSIA TM	20	260,820
156	ACETATO DE ALUMINIO FCOx120ML(LAB. LICOL)	ACETATO.ALUM.FCOx120ML	2,700	LAB. LICOL	20	54,000
157	DOLBEC GOTAS FCO X 30 CC	ACETA 100MGGTSx15ML	1,480	LABEC	20	29,592
158	DOLBEC JARABE FCO X 60 ML	ACETA 150MGFCOx60ML	2,862	LABEC	20	57,240
159	GLICEROFUNGUIS LOCION FCO 30 ML	LABEC	5,729	LABEC	10	57,292
160	GLICEROFUNGUS CREMA POTE X 30 GR	LABEC	5,868	LABEC	10	58,680
161	SUERO FISIOLÓGICO 30ML GOTAS (JQ)	SUERO.FISIO.GTSx30ML	750	LABORATORIOS Y DISTRIB. JQ.	20	15,000
162	VITAMINA C GTS FCx30 ML (JQ)	VITAMINA C GTSx30ML	1,550	LABORATORIOS Y DISTRIB. JQ.	20	31,000
163	DOXICICLINA 100MG Cx250TAB VIBRADOX(LABQUIFAR)	DOXI.100MGCx250 TAB	31,250	LABQUIFAR	5	156,250
164	BACTRODINE FCO X 100 ML	YODOP.11%SOL 100ML	2,317	LAFRANCOL	20	46,340
165	BACTRODINE SOL/GTS X 60 ML	YODOP.11%SOL 60ML	1,293	LAFRANCOL	20	25,860
166	ACETAMINOFEN 150 MG FCOx60 ML(LAPROFF)	ACETAMINOFEN FCX60	815	LAPROFF	20	16,300
167	ACETAMINOFEN 500 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)	ACETAMINOFEN 500MG	9,550	LAPROFF	20	191,000
168	ACETAMINOFEN GTS FCx30ML(LAPROFF)	ACETAMINOFEN GTSx30ML	780	LAPROFF	20	15,600
169	SULFATO FERROSO 100 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)(LAPROFF)	SULFATO FERROSO 100MG	9,010	LAPROFF	20	180,200
170	SULFATO FERROSO 300 MG Cx300 TABS(MULTIPACK)	SULFATO FERROSO 300MG	10,070	LAPROFF	20	201,400

171	GUAYACOLATO DE GLICERILO/120 CC	GUAYA.FCOx120ML	1,285	LEVYN	10	12,852
172	ACYCLOVIR 5% UNG.TOPICO TBx10GR (MARC)(M.K)	ACYCLOVIR 5% UNG	1,583	M. K.	20	31,660
173	ATORVASTATINA 20MG Cx10TAB (M.K)	ATOR.20MGCx10 TAB	24,810	M. K.	20	496,200
174	CAPTOPRIL 50 MG Cx30 TAB (M.K)	CAPTO.50MGCx30 TAB	1,950	M. K.	20	39,000
175	CLORANFENICOL 1GR AMP (MAR- M.K)	CLORAN.1GR AMP	3,700	M. K.	20	74,000
176	DICLOFENACO 50MG Cx20TAB (MAR- M.K)	DICLO.50MGCx20 TAB	467	M. K.	20	9,340
177	FUROSEMIDA 40MG Cx252TAB (MAR-M.K)	FUROSEMIDA	5,900	M. K.	20	118,000
178	GENTAMICINA 120MG AMP (MAR-M.K)	GENTA.120MG AMP	600	M. K.	20	12,000
179	GENTAMICINA 20MG AMP (MAR-M.K.)	GENTA.20MG AMP	436	M. K.	20	8,720
180	GENTAMICINA 40MG AMP (MAR-M.K)	GENTA.40MG AMP	517	M. K.	20	10,340
181	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG CX252 TBS(M.K)	HIDROCLO.25MGCx252 TAB	2,352	M. K.	10	23,520
182	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG CX252 TBS(MARCADO)(M.K)	HIDROCLO.25MGCx252 TAB	2,352	M. K.	10	23,520
183	METOPROLOL 100MG Cx30TAB (MAR-M.K)	METOPROLOL	2,200	M. K.	20	44,000
184	METOPROLOL 50MG Cx30TAB (MAR-M.K)	METOPROLOL50MGCx30TAB	1,750	M. K.	20	35,000
185	PREDNISOLONA 5 MG Cx30 TABS	PREDNI.5MGCx30 TAB	6,150	M. K.	20	123,000
186	PREDNISOLONA 5MG Cx252TAB (MAR-M.K)	PREDNI.5MGCx252 TAB	10,600	M. K.	20	212,000
187	TIAMINA 300 MG Cx250 TABS M-(M.K)	TIMINAMINA 300MGCx250TAB	17,500	M. K.	20	350,000
188	TIMOLOL 0.5% GTSx5 ML M-MK	TIMOLOL GTSx5ML	2,000	M. K.	20	40,000
189	TRIMETROPRIM SUL 160/800MGCx100 TAB (FFMM)	TRIMETROPIN SULFA	11,900	M. K.	20	238,000
190	VALSARTAN 80MG Cx14TAB (MAR-M.K)	VALSARTAN 80 MGCx14 TAB	14,502	M. K.	20	290,040
191	VERAPAMILO 80MG Cx50TAB (MAR-M.K)	VERAPAMILO	3,350	M. K.	20	67,000
192	CEFTRIAXONA 1GR AMP (MEDI CUBA)	CEFT.1GR AMP	3,950	MEDI CUBA	20	79,000

193	HIDROCORTIZONA 100 MG AMP	HIDROCOR.100MG AMP	3,000	MEDI CUBA	5	15,000
194	HIDROXIDO DE ALUMINIO 120ML(ACIBIOGEL)(M-MEDICALEX)	HIDRO+ALUMI.FCOx120ML	1,550	MEDICALEX	20	31,000
195	DESONIDA C CREMA TUBO X 15 GRAMOS	DESONIDA C CREMA x 15 GRS	4,253	MEDIHEALTH	20	85,060
196	SALILEX BARRA X 90 GRAMOS		7,687	MEDIHEALTH	20	153,738
197	RANITIDINA 50MG AMP 2ML(MENPHIS)	RANITI.50MG AMP	920	MEMPHIS PRODUCTS	20	18,400
198	VERAPAMILO 240 MG TABLETA	VERA.240MG TAB	617	MEMPHIS PRODUCTS	20	12,330
199	BETAMETASONA UNG.0.05% TBx40GR (MAR-MERCK)	BETAMETASONA UNGUENTO 0.05%	4,000	MERCK	20	80,000
200	ESPECULO VAGINAL DESECHABLE*** (MONHEL)	MONHEL***	743	MONHEL	20	14,860
201	DIPIRONA 2.5 MG/5 ML AMP. (NORTHIA)	DIPI.2.5MG/5ML AMP	900	NORTHIA	20	18,000
202	TRIMETROPRIM SULFA 400MG/80ML AMP (NORTHIA)	TRIMETOPRIN SULFA	15,000	NORTHIA	20	300,000
203	OMEPRAZOL 20MG Cx21TAB (PRAZED)(NOVAMED)	OMEPR.20MGCX21 TAB	2,800	NOVAMED	20	56,000
204	TIOPIENTAL 1 GR AMP CONTROL M- NOVARTIS	TIOPIENTAL 1GR AMP	11,200	NOVARTIS	20	224,000
205	OPHARFLEX SOL OFT FCx5 ML (OPHARM)	POLIMI+NEOMI+DEXAM FCx5ML	3,420	OPHARM	20	68,400
206	ACETAMINOFEN 500MG Cx100 TAB(PENTACOOOP)	ACETA.500MGCx100 TABS	3,335	PENTACOOOP	20	66,700
207	ACIDO FUSIDICO 2% TBx15 GRS (PENTACOOOP)	ACID.FUICIDICO TBx15 GRS	3,490	PENTACOOOP	20	69,800
208	ACYCLOVIR 5% UNGUENTOx15GR (PENTACOOOP)	ACYC.UNGUE.5% 15GR	1,725	PENTACOOOP	20	34,500
209	AMIODARONA 200 MG Cx10 TABS (PENTACOOOP)	AMIOD.200MGCx10 TABS	2,350	PENTACOOOP	20	47,000
210	AMLODIPINO 10MG Cx10 TAB(PENTACOOOP)	AMLOD.10MGCx10TAB	1,250	PENTACOOOP	20	25,000
211	AMPICILINA 500 MG Cx10 AMP	AMPI.500MGCx10 AMP	12,600	PENTACOOOP	20	252,000
212	CAPTOPRIL 25MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	CAPTOPRIL 25MG TAB	800	PENTACOOOP	20	16,000
213	CAPTOPRIL 50 MG Cx30TAB (PENTACOOOP)	CAPTO.50MG Cx30TAB	1,100	PENTACOOOP	20	22,000



214	CEFALEXINA 500 MG Cx24 TABS	CEFA.500MGCx24 TAB	7,520	PENTACOO	20	150,400
215	CIPROFLOXACINA 100MG AMP (PENTACOO)	CIPRO.100MG AMP	2,615	PENTACOO	20	52,300
216	CLARITROMICINA 500MG Cx10TAB	CLARI.500MGCx10 TAB	13,075	PENTACOO	20	261,500
217	DINITRATO DE ISOSORBIDA 10MG Cx30TAB (PENTACOO)	DINIT.ISOSOR.10MGCx30 TAB	920	PENTACOO	20	18,400
218	ENALAPRIL 5MG Cx50TAB (PENTACOO)	ENALA.5MGCx50 TAB	2,245	PENTACOO	20	44,900
219	ERITROMICINA 250MG FCx80ML (PENTACOO)	ERIT.250MGFCx80ML	5,015	PENTACOO	20	100,300
220	FUROSEMIDA 20 MG Cx5 AMP	FURO.20MGCx5 AMP	2,150	PENTACOO	20	43,000
221	GENTAMICINA 160MG AMP (PENTACOO)	GENTA.160MG AMP	660	PENTACOO	20	13,200
222	GENTAMICINA 80 MG Cx3 AMP.	GENTA.80MGCx3 AMP	1,543	PENTACOO	20	30,860
223	GLIBENCLAMIDA 5MG Cx30TAB	GLIBENCLAMIDA 5 MG TAB	785	PENTACOO	10	7,850
224	HIDROCLOROTIAZIDA 25 MG Cx240 TAB (PENTACOO)	HIDROCLO.25MGCx240 TAB	3,086	PENTACOO	10	30,860
225	HIDROXIDO DE ALUMINIO+SIME FCx350ML (PENTACOO)	HIDRO+ALUMI.+SIMEFCx350ML	3,350	PENTACOO	20	67,000
226	HIDROXIDO DE ALUMINIO+SIMET 150 ML FCO (PENTACOO)	HIDRO+ALUMI.+SIMFCx150ML	2,260	PENTACOO	20	45,200
227	IBUPROFENO 100MG FCx120ML SUSP (PENTACOO)	IBUPRO.FCOx120ML	1,484	PENTACOO	20	29,680
228	LOVASTATINA 20 MG Cx10 TABS	LOVAS.20MGCx10 TAB	820	PENTACOO	20	16,400
229	METOCARBAMOL 750MG Cx30TAB (PENTACOO)	METO.750MGCx30 TAB	3,600	PENTACOO	20	72,000
230	METOCLOPRAMIDA 10 MG Cx30 TABS	METOCLO.10MGCx30 TAB	1,200	PENTACOO	20	24,000
231	METOCLOPRAMIDA 10MG Cx5AMP (PENTACOO)	METOCLO.10MGCx5 AMP	2,421	PENTACOO	20	48,420
232	METOCLOPRAMIDA GTS FCx30ML (PENTACOO)	METOCLOPRAMIDA	1,380	PENTACOO	20	27,600
233	METOPROLOL 100MG Cx10TAB (PENTACOO)	METOPROLOL100MGCx30 TAB	1,167	PENTACOO	20	23,340
234	METOPROLOL 50 MG Cx10 TABS (PENTACOO)	METOPROLOL 50MG Cx30 TABS	1,170	PENTACOO	20	23,400
235	METRONIDAZOL 500MG Cx100TAB (PENTACOO)	METRONI.500MGCx100 TAB	6,170	PENTACOO	20	123,400

236	N-BUTILBR.HIOC+DIP C/3 AMP (PENTACOOP)	N-BUTILBR+DIP C/3 AMP	2,546	PENTACOOP	20	50,920
237	NISTATINA 100000 UI FCx60ML (PENTACOOP)	NISTA.100000FCOX60ML	2,335	PENTACOOP	20	46,700
238	PENICILINA BENZA.1200000 UI AMP (PENTACOOP)	PEN.BENZA.1200000 AMP	1,400	PENTACOOP	20	28,000
239	PENICILINA G SOD. 1.000.000 UI AMP (PENTACOOP)	PEN.G.SOD.1000000 AMP	1,020	PENTACOOP	20	20,400
240	PREDNISOLONA 5MG Cx30TAB (PENTACOOP)	PREDNI.5MGCX30 TAB	1,350	PENTACOOP	20	27,000
241	PROPANOLOL 40MG Cx20TAB (PENTACOOP)	PROPA.40MGCX20 TAB	535	PENTACOOP	20	10,700
242	PROPANOLOL 80MG Cx20TAB (PENTACOOP)	PROPA.80MGCx20 TAB	543	PENTACOOP	20	10,860
243	RANITIDINA 150MG Cx20TAB	RANITI.150MGCX20 TAB	1,575	PENTACOOP	20	31,500
244	TRIMEBUTINA 200 MG Cx20 TAB	TRIMEBU.200MGCx20 TAB	2,900	PENTACOOP	20	58,000
245	VERAPAMILO 120MG Cx30TAB (PENTACOOP)	VERA.120MGCX30 TAB	3,000	PENTACOOP	20	60,000
246	YODOPOVIDONA SOL FCx60ML (PENTACOOP)	YODOP.11%SOL 60ML	2,050	PENTACOOP	20	41,000
247	ACIDO VALPROICO 250 MG Cx20 CAPS (PROCAPS)INST.NEU	ACIDO VALP.250MGCx20	4,700	PROCAPS	20	94,000
248	CIPROFLOXACINA 100MG/10ML (CIFLOXIN)	CIPROFLOXACINA100MG	3,500	PROCAPS	20	70,000
249	ACIDO VALPROICO (VALSUP) 500MG FCx30TAB (PSIPHARM	ACIDO VALPROICO 500MG Fx30 TAB	23,500	PSIPHARMA	20	470,000
250	ACIDO VALPROICO (VALSUP) 500MG FCx30TAB M-(PSIPHAR	ACIDO VALPROICO 500MG Fx30 TAB	22,750	PSIPHARMA	20	455,000
251	RECOLECTORES COPROLOGICOS*** (QUIMED)	QUIMED	96	QUIMED	20	1,920
252	RECOLECTORES DE ORINA*** (QUIMED)	QUIMED	96	QUIMED	20	1,920
253	TRIMETROPRIM SULFA 40/200MG FCx60 CC	TRIME.SUL.40/200FCOX60ML	1,594	QUIMICOL	20	31,880
254	FENITOINA SOD.100MG AMP(RF)	FENITOINA 100MG AMP	3,000	R.F.	20	60,000
255	FENITOINA SOD.250MG AMP(RF)	FENITOINA 250MG AMP	6,100	R.F.	20	122,000
256	FENITOINA SOD.250MG AMP(RYAN)	FENITOINA 250MG AMP	7,500	RYAN	20	150,000

257	VITAMINA C AMP 5 ML(RYAN)	VIT.C AMP	4,575	RYAN	20	91,500
258	AMIODARONA 150MG 3ML AMP.(SANDERSON)	AMIOD.150MG AMP	3,500	SANDERSON	20	70,000
259	ATROPINA SULFATO 1ML AMP (SANDERSON)	ATROPINA SULFATO 1ML AMP	550	SANDERSON	20	11,000
260	BETAMETASONA 4 MG AMP	BETAM.4MG AMP	1,250	SANDERSON	20	25,000
261	DOPAMINA 200 MG/5ML AMPOLLA ( SANDERSON)	DOPA.200MG AMP	2,286	SANDERSON	20	45,720
262	GLUCONATO DE CALCIO 10% AMP. (SANDERSON)	LEVULINATO DE CALCIO	910	SANDERSON	10	9,100
263	HEPARINA 25.000 UI/5 ML AMP (SANDERSON)	HEPARINA SODICA 5000UIx5ML	6,550	SANDERSON	10	65,500
264	NEOSTIGMINA METILSULFATO 0.5MG 1ML AMP (SANDERSON)	NEOSTI.0.5MG AMP	1,650	SANDERSON	20	33,000
265	NITROGLICERINA 50 MG/10 ML AMP (SANDERSON)	NITROGLICERINA 50 MG SANDERSON	11,330	SANDERSON	20	226,600
266	OXITOCINA 10 UI AMPx1ML (CONTROL)(SANDERSON)	OXITOXINA 10 UI AMP 1ML	1,830	SANDERSON	20	36,600
267	VITAMINA K 10MGx1ML AMP (SANDERSON)	VIT.K AMP	1,350	SANDERSON	20	27,000
268	GUAYACOLATO DE GLICERILO	GUAYA.FCOx120ML	1,338	SERMA FARMACEUTICA LTDA	10	13,381
269	RANITIDINA 300 MG TABLETAS	RANITI.300MG TAB	740	SERMA FARMACEUTICA LTDA	20	14,795
270	TORUNDAS DE GASA 1/4x1/4 PQx4 R.2216	SHERLEG	2,240	SHERLEG	20	44,800
271	TORUNDAS DE GASA 3/4x3/4 PQx4 R.2219	SHERLEG	2,240	SHERLEG	20	44,800
272	PIRISALIL CHAMPOO FCO X 120 ML****	****	7,020	SYNTHELABO	20	140,393
273	CLOZAPINA 100MG Cx20TAB (CONTROLADO)(M-TECNOFA)	CLOZAPINA	33,000	TECNOFARMA	20	660,000
274	CLOZAPINA 25 MG Cx20 TAB (CONTROLADO)	CLOZAPINA 25 MG Cx20TABS	16,670	TECNOFARMA	20	333,400
275	DOXORRUBICINA 50MG AMP (TECNOFARMA)	DOXORRUBICINA 50MG A	74,000	TECNOFARMA	20	1,480,000
276	ACETIL CISTEINA 100MG Cx30SBS AFLUX M-TECNOQU	ACET.CIST.100MGCx30 SOBRES	9,200	TECNOQUIMICAS	20	184,000
277	ACETIL CISTEINA 200MG Cx30 SBS AFLUX M-TECNO	ACET.CIST.200MGCx30 SOBRES	9,000	TECNOQUIMICAS	20	180,000

278	ACETIL CISTEINA 3GR FCx150ML AFLUX (M-TECNO)	ACET.CIST.FCOx150ML	5,050	TECNOQUIMICAS	20	101,000
279	ACETIL CISTEINA 600MG Cx10 SBS AFLUX(M-TECNOQU)	ACET. 600MG Cx10SBS	7,830	TECNOQUIMICAS	10	78,300
280	OXCILINA 1 GRAMOS AMPOLLA	OXCILINA 1 GR AMP	1,285	TORLAN H.M.B	20	25,704
281	DICLOFENACO 75 MG Cx10 AMP (VITALIS)	DICLO.75MGCx10 AMP	2,143	VITALIS	10	21,430
282	OXACILINA 1GR AMPOLLA	OXACILINA 1GR AMPOLLA	1,420	VITALIS	20	28,400
283	TRAMADOL 50MG Cx10AMP VIGILADO(VITALIS)	TRAMA.50MGCX10 AMP	6,930	VITALIS	20	138,600
284	DOPAMINA 200MG/5ML AMPOLLA (VITROFARMA)	DOPAMINA 200MG AMP	3,580	VITROFARMA	40	143,200
285	NISTATINA CREMA X 30 GRAMOS	NISTA.CREMx30GR	2,977	VON HALLER	20	59,544
286	AMIODARONA 200MG Cx10 TAB (M-LAKOR)	AMIOD.200MGCx10 TAB	2,250	WINTHROP PHARMECEUTICALS	20	45,000
287	FLUIMUCIL 10% SOL.INHAL.FCO.AMPx25ML (ZAMBON)	ACET.CIST.10% SLN INHALADORA	12,200	ZAMBON	20	244,000
<b>TOTAL</b>					<b>5,550</b>	<b>25,561,882</b>

**ANEXO V. PLANO ARQUITECTONICO DE DROEMPRENDER**

