



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**Diseño de un Modelo de Logística Inversa para Implementar en una
Empresa de Distribución Farmacéutica de la ciudad de Guayaquil.**

AUTOR:

Morales Costa, Jorge Andrés

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TUTOR:

Ing. Traverso Holguín Paola Alexandra, Mgs.

Guayaquil, Ecuador

01 de septiembre del 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Morales Costa Jorge Andrés**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Administración de Empresas**.

TUTOR (A)

f.  _____

Ing. Traverso Holguín, Paola Alexandra, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____

Econ. Pico Versoza, Lucía Magdalena, Mgs.

Guayaquil, 01 de septiembre del 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Morales Costa Jorge Andrés**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Diseño de un Modelo de Logística Inversa para Implementar en una Empresa de Distribución Farmacéutica de la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Administración de Empresas**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, 01 día del mes de septiembre del año 2021

EL AUTOR (A)

f. _____

Morales Costa, Jorge Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIZACIÓN

Yo, **Morales Costa, Jorge Andrés**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Diseño de un Modelo de Logística Inversa para Implementar en una Empresa de Distribución Farmacéutica de la ciudad de Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 01 día del mes de septiembre del año 2021

EL (LA) AUTOR(A):

f. 

Morales Costa, Jorge Andrés

REPORTE URKUND

URKUND

Documento: [tesis.revision.al.01.SEPT.docx](#) (D111949055)

Presentado: 2021-09-01 18:43 (-05:00)

Presentado por: jmoralesc1987@gmail.com

Recibido: paola.traverso.ucsg@anaysis.urkund.com

Mensaje: tesis final Jorge [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de estas 51 páginas, se componen de texto presente en 14 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/industriafarmaceutica.pdf?_hstc=123268436.4...
	https://www.inlogsupplychain.com/es/blog/105-la-logistica-farmaceutica
	https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17157/DISE%C3%91O%20DE%20U%20MODELO%20...
	http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3500/1/T-UCSG-POS-MGSS-42.pdf
	https://www.bwratings.com/noticias/187-sectorial-farmaceutico-enero-2019Bowersox
	JIMMY LINDAO TESIS POST GRADO.docx

1 Advertencias Reiniciar Exportar Compartir

estacionales mal gestionadas por el servicio de Salud Pública del Ecuador, el mercado farmacéutico ha visto una oportunidad de crecimiento bastante acelerada ya que la salud de las personas no es negociable, de acuerdo al Informe de la Sociedad Calificadora de Riesgo Latinoamericana Indico que para el 2015 el valor de ventas promedio fue de \$ 1350 millones de dólares al año, en la actualidad el valor de ventas promedio para el 2019 se acercaba a los \$1500 millones. Acebo Plaza (2015) indica lo siguiente: En

Ecuador, la razón Gasto salud/PIB creció a una tasa anual de 5.8%, en periodo 2000-2013, con un gasto total de USD\$6, 784 millones en 2013; y un nivel de gasto per cápita de USD\$ 789 (PP). El principal motor fue el gasto público cuya participación en el total subió de 31% en 2000 a 52% en 2013, mientras que el gasto privado era principalmente gasto de bolsillo (94%) En 2014 el mercado privado de medicinas USD 1,305 millones, con un gasto per cápita de: USD82, mientras el mercado institucional opera a través de subastas inversas (SICM), con las que se hacen adquisiciones para 2 años en 2011 fue de USD450 millones y para 2015 se ha planificado por USD\$500 millones. (

p.6) Por lo que es más que evidente que dentro del contexto actual de la pandemia, sumado a las nuevas variantes de la misma, el sector farmacéutico junto con el de distribución tienen una tendencia a la alza que solo se puede ver contrapuesta por el desgaste económico que puedan sufrir los consumidores debido a la pérdida de empleo y reducción de ingresos reales. Figura 5 Evolución del Gasto en Salud en el Ecuador 2000-2013

f. _____

Ing. Traverso Holguín, Paola Alexandra, Mgs.

f. _____
Morales Costa, Jorge Andrés

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme el soplo de la vida, la fortaleza y la oportunidad de haber llegado hasta aquí y permitirme lograr este objetivo.

A mis abuelos, por confiar en mí, por ser la escucha, el refugio constante y el consejo que ha sostenido mis pasos.

A mi madre, por su determinación, sacrificio, oraciones y ejemplo, mi motivación constante, mi fortaleza.

A todos los docentes los docentes de esta prestigiosa alma máter, por ser el conocimiento en todos estos años de constante aprendizaje.

A todas las personas que han aportado con su apoyo y conocimientos para poder conseguir este logro.

DEDICATORIA

A mis abuelos, Piedad y Carlos, por ser
el consejo y el apoyo que me impidió
flaquear.

A mi madre, por la guía recibida, por la
demostración de valentía y fortaleza
cada día.

A ti papá, que sé que con orgullo y
felicidad me ves desde el cielo.

A mis tíos Tanya, Charles, Fabián y Harry con admiración y respeto.

A mis hijos, Iván y Sebastián, con
amor, por ser el motor que me impulsa a
crecer y darles un mejor futuro.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD E CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Econ. Pico Versoza, Lucía Magdalena, Mgs

DECANO O DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Econ. Arévalo Avecillas, Danny, PHD

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. _____

Ing. Kalil Barreiro Jorge Elías, Mgs.

OPONENTE

Guayaquil, 01 de septiembre del 2021

Economista.

Danny Arévalo Avecillas

Coordinador UTE Presencial A-2021 ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis consideraciones:

Ingeniera **PAOLA ALEXANDRA TRAVERSO HOLGUÍN** Docente de la Carrera de Administración de Empresas, designada TUTORA del proyecto de grado del Sr. **JORGE ANDRÉS MORALES COSTA**, cúmplase in formar a usted, señor Coordinador, que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“DISEÑO DE UN MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA IMPLEMENTAR EN UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado 3% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento de Proyecto de Titulación del semestre A-2021 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada(o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación **“DISEÑO DE UN MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA IMPLEMENTAR EN UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** somos el Tutor Ingeniera **PAOLA ALEXANDRA TRAVERSO HOLGUÍN** y el Sr. **JORGE ANDRÉS MORALES COSTA**, y eximo de toda responsabilidad al coordinador de titulación y a la dirección de la carrera.

La calificación obtenida final en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 10/10; Diez sobre Diez.

Atentamente,



ING. PAOLA ALEXANDRA TRAVERSO HOLGUÍN, MGS
PROFESOR TUTOR – REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN



JORGE ANDRÉS MORALES COSTA

Índice de Contenidos

INTRODUCCIÓN	2
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	3
ANTECEDENTES	3
CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA	8
Descripción del Árbol de Problemas de la Logística Inversa en la Devolución de productos farmacéuticos.....	9
Causas	10
Efectos.....	11
JUSTIFICACIÓN	14
OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	15
Objetivo General	15
Objetivos Específicos	15
PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	15
Limitaciones	16
Delimitaciones	16
CAPÍTULO 1	18
MARCO TEÓRICO	18
DIAGNÓSTICO ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO DEL ECUADOR.	18
DEFINICIÓN DE LÓGISTICA.....	22
Importancia de la Logística.....	24
Objetivos de la Logística.....	25
TIPOS DE LOGÍSTICA	26
• Logística de aprovisionamiento	26

• Logística de distribución	27
• Logística de producción	27
• Logística inversa	28
• Logística ambiental	29
• Logística aduanera	29
• Logística de información	30
OPERADOR LOGÍSTICO	30
Tipos de Operador Logístico	31
Diferencias entre 3PL y 4PL	32
Ventajas y Desventajas de trabajar con empresas 3PL	33
Importancia del SGA en el modelo 3PL.	34
CADENA DE SUMINISTROS	35
Importancia de la Cadena de Suministro	36
Teoría de la Ventaja Competitiva	40
MODELO DE CADENA DE VALOR	42
ANTECEDENTES DE LA LOGÍSTICA INVERSA	46
Definición de Logística Inversa	46
Ventajas y Desventajas de la Logística Inversa	49
Tipos de Logística Inversa	49
Beneficios de la Logística Inversa	50
Proceso de la Logística Inversa	51
Logística inversa en la industria farmacéutica	52
Características de la logística inversa del medicamento	55
MARCO LEGAL DEL ECUADOR	55
MARCO REFERENCIAL	58

CAPITULO 2.....	61
MARCO METODOLÓGICO	61
Diseño de la Investigación	61
Alcance	63
Población	64
Muestra	64
Técnica de recogida de datos	65
Análisis de datos	65
CAPÍTULO 3.....	67
ANÁLISIS DE RESULTADOS	67
Tabulación y Análisis de Resultados para Encuestas a Farmacias	67
Matriz De Tabulación De Entrevistas	98
Análisis De Entrevistas	103
CAPÍTULO 4.....	106
ESTRUCTURACIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DE MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA.	106
Objetivos De La Implementación	106
Estrategias En La Implementación Del Modelo	107
Organigrama Del Área De Logística Inversa	110
Descripción De Funciones	111
DESCRIPCIÓN DEL MAPA DE PROCESO DE LOGÍSTICA INVERSA EN CADENA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA.....	113
Logística Directa en Cadena de Distribución Farmacéutica	113
Logística Inversa en Cadena de Distribución Farmacéutica	114

ESTUDIO ECONÓMICO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL	115
CONCLUSIONES	120
RECOMENDACIONES.....	121
Anexos	128
Modelo de Encuestas para Farmacias.	128
CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA A SUPERVISORES, ESPECIALISTA Y GERENTES RELACIONADOS EN EL AREA LOGISTICA	130
BASE DE DATOS DE ESTABLECIMIENTOS CONSIDERADOS PARA MUESTRA.....	131

Índice De Tablas.

Tabla 1. Resumen de la Declaración de Impuesto a la Renta periodo 2014-2018 Empresas de Distribución Farmacéutica	7
Tabla 2. Venta de los principales laboratorios – En millones de dólares-	21
Tabla 3. Gestionamiento de las actividades de logística.....	25
Tabla 4. Diferencia entre 3PL-4PL	33
Tabla 5. Las tres estrategias competitivas genéricas.....	41
Tabla 6. Elementos de la Cadena de Valor.....	42
Tabla 7. Cadenas de Valor no Genéricas	43
Tabla 8. Procesos de la logística inversa	52
Tabla 9. Matriz de Tesis Citadas (Parte I)	59
Tabla 10. Matriz de Tesis Citadas (Parte II)	60
Tabla 11. Tabla de Cálculo de Muestra Probabilística	65

Tabla 12.	¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?	67
Tabla 13.	¿En qué sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta?.....	68
Tabla 14.	¿Qué línea de productos son frecuentes en sus pedidos?	69
Tabla 15.	¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse?	70
Tabla 16.	¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulación de la mercadería cuando la receta?	71
Tabla 17.	Indicar el monto promedio de sus pedidos en Dólares.....	72
Tabla 18.	Indicar como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño	73
Tabla 19.	¿Qué clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercialización de los medicamentos?	74
Tabla 20.	¿Cómo está definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta?	75
Tabla 21.	¿Indique cuál es el promedio estimado de rotación de los medicamentos en su punto de venta?	76

Índice De Figuras.

Figura 1. Cadena de Comercialización y Producción de Medicamentos en el Ecuador 1er Semestre 2014	5
Figura 2. Importaciones y Exportaciones 30.04 Periodo 2010-2019.....	6
Figura 3. Grafico del Árbol del problema.....	13
Figura 4. Evolución del Gasto en Salud en el Ecuador 2000-2013.....	19
Figura 5. Tasas de Crecimiento del sector Salud en el Ecuador 2000-2013.....	20
Figura 6. Comparativo de Evolución PIB – INDUSTRIA - EMPRESA.....	20
Figura 7. Ingresos en Millones de Dólares de los Principales Distribuidores Farmacéuticos del Ecuador.....	22
Figura 8. Tipo de Operador Logístico.....	32
Figura 9. Ventajas del modelo 3PL.....	34
Figura 10. Gestionamiento de las actividades de logística.....	35
Figura 11. Cámara de Refrigeración en Instalación Logística.....	36
Figura 12. Sistema Integral de la Cadena de Suministro.....	37
Figura 13. Cadena de suministro industria farmacéutica clásica.....	39
Figura 14. Determinantes de la ventaja competitiva nacional.....	41
Figura 15. Cadena de Valor de Michael Porter.....	42
Figura 16. Cadena de Valor de Industria Farmacéutica Ecuatoriana.....	45
Figura 17. Diagrama de bloques de la logística.....	48
Figura 18. Cadena de Suministro Distribuidora Farmacéutica Convencional.....	54
Figura 19. ¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?.....	67
Figura 20. ¿En qué sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta?.....	68
Figura 21. ¿Qué línea de productos son frecuentes en sus pedidos?.....	69
Figura 22. ¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse? 70	

Figura 23. ¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulación de la mercadería cuando la recepta?.....	71
Figura 24. Indicar el monto promedio de sus pedidos en Dólares.....	72
Figura 25. Indicar como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño	73
Figura 26. ¿Qué clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercialización de los medicamentos?	74
Figura 27. ¿Cómo está definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta?	75
Figura 28. ¿Indique cuál es el promedio estimado de rotación de los medicamentos en su punto de venta?	76
Figura 29. Indique la frecuencia con la que realiza devoluciones de mercadería de su local al Proveedor.	77
Figura 30. Identificar, ¿Cuál es la causa principal de las devoluciones de producto? 78	
Figura 31. Identifique cuáles son los productos o medicamentos que generalmente se reportan con novedades.....	79
Figura 32. Indique los días de espera que se toma el transporte en retirar las devoluciones.....	80
Figura 33. Especificar si posee un área determinada dentro de su local para almacenar los productos a devolver hasta que transporte lo retire.....	81
Figura 34. Indique por cuáles de estos medios de embalaje, su local devuelve las mercaderías	82
Figura 35. ¿Conoce usted el concepto de Logística Inversa?.....	83
Figura 36. ¿En su establecimiento se aplica la logística inversa dentro de los procesos que ejecutan?	84
Figura 37. Grafica del método 5s.	107

Figura 38. Grafica del método 3R's.....	107
Figura 39. Cuadro de Estrategias para Implementación Modelo Logística Inversa	108
Figura 40. Organigrama del Área de Devoluciones y Logística Inversa.....	110
Figura 41. Modelo De Logística Inversa Para Una Empresa De Distribución Farmacéutica En Guayaquil.....	112

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo diseñar un modelo de logística inversa para una empresa de distribución farmacéutica de la ciudad de Guayaquil, la metodología para el presente trabajo de investigación es mixta, de alcance descriptivo de tipo no experimental con corte transversal o transeccional. Esta investigación se desarrolló tomando como población a las farmacias de la ciudad de Guayaquil, dato que fue extraído de la base de permisos de funcionamiento del Arcsa. Por medio de encuestas se evidenció los diferentes patrones y novedades que se presentan en la cadena de distribución farmacéutica, las líneas de producto que presentan novedades al momento de ser recibidas, los métodos de almacenamiento de las medicinas en las farmacias, la rotación de medicamentos; siendo una fuente relevante de información para determinar las causas principales de las devoluciones de mercaderías desde las farmacias a las bodegas de distribución. Además, como herramienta de investigación complementaria se realizaron entrevistas a personas con mandos medios o altos en compañías que estén en interacción con la logística y sus diferentes ramificaciones, por medio de esta actividad a través de una matriz de tabulación de entrevista se determinó que la logística inversa tiene una fuerte influencia en la competitividad de las empresas y en el servicio de logística inversa como valor agregado entregado al cliente, sin desestimar también las diferentes novedades como los contratiempos que se evidencian en la ejecución diaria de las actividades logísticas. Se consideraron los porcentajes estimados de devoluciones por medio de los que se proyectó los márgenes de recuperación de devoluciones para así calcular la factibilidad de la implementación.

Palabras clave: Logística Inversa, Cadena de Distribución Farmacéutica, Competitividad, Metodología, Líneas de Producto

ABSTRACT

The present research aimed to design a reverse logistics model for a pharmaceutical distribution company in the city of Guayaquil, the methodology for the present research work is mixed, with a descriptive scope of a non-experimental type with a cross-sectional or transectional section. This research was developed taking as population the pharmacies of the city of Guayaquil, data that was extracted from the Arcsa operating permit base. Through surveys, the different patterns and novelties that occur in the pharmaceutical distribution chain were evidenced, the product lines that present novelties at the moment of being received, the storage methods of the medicines in the pharmacies, the rotation of medicines; being a relevant source of information to determine the main causes of merchandise returns from pharmacies to distribution warehouses. In addition, as a complementary research tool, interviews were conducted with people with middle or senior managers in companies that are in interaction with logistics and its different ramifications, through this activity through an interview tabulation matrix it was determined that logistics Reverse has a strong influence on the competitiveness of companies and on the reverse logistics service as an added value delivered to the customer, without also underestimating the different novelties such as setbacks that are evident in the daily execution of logistics activities. The estimated percentages of returns were considered by means of which the return recovery margins were projected in order to calculate the feasibility of the implementation.

Keywords: Reverse Logistics, Pharmaceutical Distribution Chain, Competitiveness, Methodology, Product Lines

INTRODUCCIÓN

La logística es una de las principales actividades para una empresa ya sea tomada por la propia empresa o por la contratación de terceros para el desarrollo de la misma. Para el presente trabajo de investigación, es necesario conocer cómo se desarrolla la cadena de suministros que utilizan las empresas farmacéuticas.

La cadena de suministros en la industria farmacéutica inicia la primera fase con la fabricación de los fármacos en los laboratorios farmacéuticos, en la segunda fase avanza con el almacenaje de los fármacos, continua su tercera fase con la distribución de los fármacos (consolidación y despacho), en su cuarta fase pasa por el servicio del operador logístico y dentro de su última fase que es la comercialización de los fármacos se determinan los tres tipos de consumidores: Mayorista, Hospitales(bodegas/farmacias), y Farmacias que a su vez entregan el producto al Paciente (Consumidor Final). Esto se desarrollará más adelante en el marco teórico.

La industria farmacéutica es considerada la industria con un mayor número de vulnerabilidades a nivel de logística, debido a los constantes cambios que realizan las grandes empresas de materias primas para la fabricación de los fármacos hasta las empresas que realizan su comercialización, en cuanto a sus regularizaciones para mantener la seguridad y temperatura de los medicamentos. Aquí es donde estas empresas deberán aplicar diferentes estrategias y modalidades logísticas para la consecución de los mejores resultados en las operaciones.

Para tener un mayor conocimiento acerca de la industria farmacéutica en el Ecuador, fue necesario contar con las estadísticas de importación de fármacos según su partida arancelaria y conocer de esa forma los principales laboratorios con los que cuenta el país.

El principal objetivo de este trabajo de investigación es conocer como manejan las industrias farmacéuticas una logística inversa, que no es otra cosa

que gestionar los bienes desde el consumidor final o distribuidor hasta el fabricante sea por el método de gestión de devoluciones o por el método de reciclaje.

En el Capítulo Uno que corresponde al Marco Teórico de la investigación se dan a conocer las principales definiciones de logística, tipos de logística, su importancia, así como también se menciona la cadena de valor, cadena de suministro, logística inversa, su importancia, tipos, ventajas y desventajas, operador logístico, marco legal, entre otras.

En el Capítulo Dos se elaboró el diseño de la investigación donde determinamos la muestra de farmacias para conocer los puntos de devoluciones que maneja cada una para la ciudad de Guayaquil. En ello pudimos conocer la cantidad de farmacias (puntos de venta) con los que cuentan las grandes cadenas farmacéuticas dentro del Ecuador.

Concluido este capítulo pasamos al Capítulo Tres y Cuarto donde se arrojan los resultados de la investigación según el método indicado y se plantean las estrategias de mejoras para las empresas farmacéuticas bajo la logística inversa.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

ANTECEDENTES

En las organizaciones la logística es una de las actividades empresariales que demandan mejores índices estratégicos, es una de las actividades más antiguas, como por ejemplo tenemos a nuestros antepasados quienes para preservar sus alimentos los almacenaban debajo de piedras, dentro cuevas o chozas fabricadas por ellos mismos.

Así mismo, varios autores de conceptos de logística la mencionan como un inicio dentro de las actividades militares donde se trabajaba la distribución tanto de las tropas como de los implementos de seguridad militar.

En el año 1950, se concluyó que la capacidad de producción y venta de productos en las empresas superaba a la capacidad de distribución, razón por la cual se presentaron los contratiempos iniciales en referencia a este match comparativo. (Transeop, 2021)

En 1980 con la aparición e implementación de las nuevas tecnologías y la globalización hay un despunte en el incremento en la producción de las empresas, mejoras en los servicios de transporte y una mayor atención del servicio al cliente.

Un buen servicio de logística permite a las empresas obtener una ventaja competitiva frente a sus competidores y a su vez generar estrategias que mejoren sus indicadores de efectividad en cuanto a la disponibilidad y distribución de sus productos, y a su vez la posibilidad de gestionar una baja rotación de inventarios.

Desde este punto de vista, conocemos a la logística inversa como el proceso de retorno de mercaderías por parte de los consumidores finales, hacia las fábricas, sea esto por artículos obsoletos, exceso de stock, cliente insatisfecho, entrega tardía entre otros. De igual forma, se encarga también del reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos.

En el sector de la salud, las farmacéuticas, representan uno de los desafíos de mayor complejidad en la logística, debido a las regulaciones de los medicamentos que deben llevar a la hora de su comercialización y distribución.

A nivel mundial, el sector de la industria farmacéutica presenta un perenne crecimiento, el cual se ve encabezado por las marcas mas importantes de países industrializados según la revista, Forbes (2015) como: Estados Unidos (Johnson & Johnson / Pfizer /Merck & Co.), Suiza (Roche), Alemania (Novartis / Bayer), Francia (Sanofi), entre otros. Estas naciones abarcan aproximadamente el 50%

de la totalidad en los campos vinculados a la investigación, comercialización y producción de medicamentos en todo el mundo. (Cevallos y Mejía, 2020)

En Ecuador, el sector farmacéutico tiene una fuerte dependencia de las importaciones, tanto de medicamentos como de materia prima y material de empaque para los productos farmacéuticos producidos localmente(...), por lo que se puede concluir que el mercado ecuatoriano se encuentra en una fase de desarrollo y crecimiento que limita su capacidad de competir con otros mercados (Cevallos & Mejía, 2020).

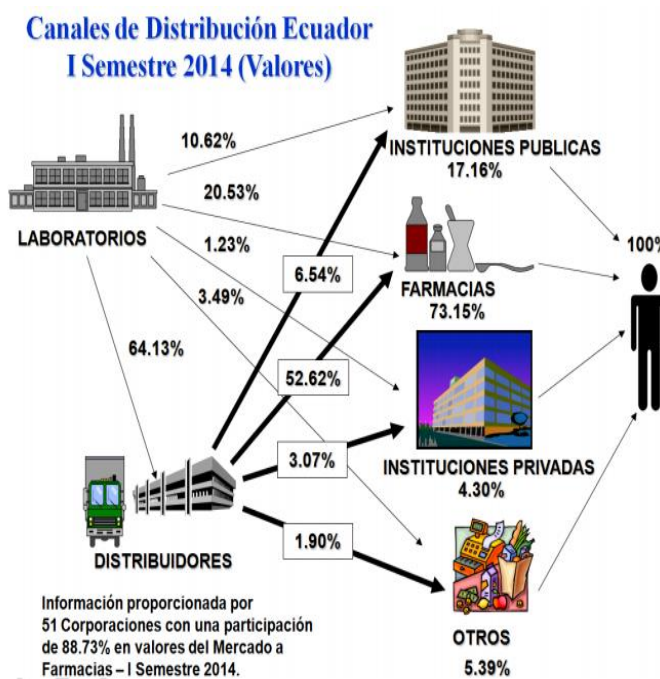


Figura 1. Cadena de Comercialización y Producción de Medicamentos en el Ecuador 1er Semestre 2014. Tomado de Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2015 .

Debido a la gran cantidad de partidas arancelarias que manejamos en nuestro país, no es posible determinar una participación real de la industria farmacéutica como parte de la estructura productiva del país. Sin embargo, entre las investigaciones se pudo observar que según el informe presentado por el Banco Central del Ecuador (2020) una de las partidas arancelarias que comprende la importación de productos farmacéuticos es la Partida Arancelaria 30.04, que corresponde a medicamentos constituidos por productos mezclados

o sin mezclar, preparados para usos terapéuticos o profilácticos, dosificados (incluidos los destinados a ser administrados por vía transdérmica) o acondicionados para la venta al por menor.

Las importaciones de esta partida para el año 2019 fueron de \$ 697.37 miles de dólares CIF equivalente a 697.370,1 toneladas métricas, y del año 2018 al 2019 registraron una disminución de 1,8%, y en el periodo 2010-2019 presentaron un crecimiento promedio anual de 1,3%.

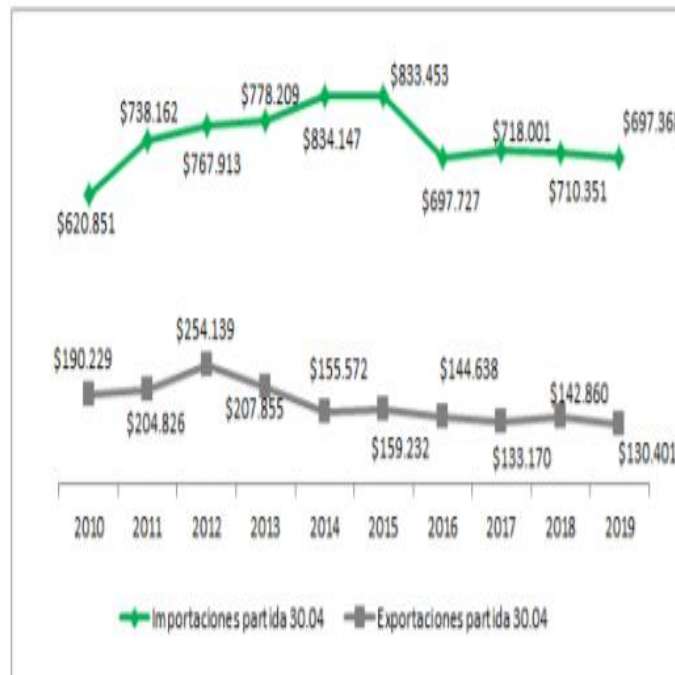


Figura 2. Importaciones y Exportaciones de la Partida 30.04 Periodo 2010-2019 (en miles de dólares).
Fuente: Adaptado de Importaciones y Exportaciones de la Partida 30.04 Periodo 2010-2019, Banco Central del Ecuador, 2020.

En Ecuador encontramos dos grandes grupos de empresas privadas que por su crecimiento continuo abarcan casi la totalidad del mercado. El holding Corporación GPF, que abarca las empresas Fybeca, Farmacias Sana, Estaciones de Servicio OKI DOKI, Provefarma y Abefarm, está considerada como la empresa precursora del retail farmacéutico. En la actualidad dispone de alrededor de 600 puntos de venta en las principales ciudades del Ecuador (GRUPO GPF, 2021).

Como contraparte está el Grupo Difare el cual está dispuesto por un grupo de microempresarios farmacéuticos, los mismos que han logrado posicionar 3400 puntos de venta a nivel nacional entre farmacias, sub-distribuidores y mayoristas, siendo así las primeras franquicias de farmacias en el país (Farmacias Comunitarias, Farmacias Cruz Azul y Pharmacy's), por lo que podríamos decir que a éste grupo se han adherido los pequeños negocios que antes podíamos encontrar cerca de casa para no desaparecer.

Estas dos compañías, a pesar de que en los pasados meses de pandemia fueron afectadas al igual que muchos sectores, la distribución farmacéutica, ha sido entre otras actividades la que incrementó sus gastos para adaptar su operativa a las exigencias sanitarias demandadas por las autoridades y cumplir de esa forma con su cadena de suministro.

Tabla 1. Resumen de la Declaración de Impuesto a la Renta periodo 2014-2018 Empresas de Distribución Farmacéutica

DESCRIPCION	2014	2015	2016	2017	2018
Total de Ingresos	3769	3840	3722	4034	4218
Utilidad del Ejercicio	136	135	121	161	189
15% Participacion de Trabajadores	20	20	18	24	26
Total de Impuesto Causado	33	42	38	41	61
15% Participacion Trabajadores + Impuesto Causado	53	62	56	65	87
Utilidad /Ingresos Totales	3,62%	3,51%	3,24%	3,97%	4,48%
Participacion Trabajadores + Impuesto Causado / Ingresos Totales	1,40%	1,62%	1,50%	1,62%	2,06%
Impuesto Causado / Ingresos Totales	0,87%	1,10%	1,02%	1,02%	1,44%

Nota: Tomado de Revista Perspectiva, Análisis Sectorial del Sector Farmacéutico en el Ecuador 2020 (Cevallos & Mejía , 2020)

Siendo el mercado de distribución farmacéutica novel en la aplicación e implementación de medidas que hagan que sus operaciones sostenibles y sustentables a lo largo del tiempo, es sustancial poner en evidencia los modelos exitosos a nivel internacional para que sean tomados en referencia.

En España se presenta el caso exitoso de modelo de logística inversa, que no es otro más que el Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases

(SIGRE) donde su principal meta es la retiro selectivo de medicamentos no utilizados y que se encuentren caducados, siendo esta acción preventiva una medida plenamente socializada, evitando que los residuos sean desechados a la basura, minimizando el impacto por riesgos sanitarios a causa del uso inadecuado de envases farmacéuticos. Los laboratorios farmacéuticos son los encargados de presentar la información sobre los envases puestos en el mercado y a su vez innovar y aplicar medidas de eco diseño, Por otro lado las distribuidoras por su parte son las encargadas de los flujos inversos de material en el Punto SIGRE; siguiendo el flujo de la operación, los farmacéuticos asesoran, informan y animan al ciudadano para que deposite los envases y los residuos de medicamentos en el Punto SIGRE ubicado en cada farmacia.

Este sistema, permite al consumidor final ser el primer agente de la logística inversa. Siendo un participe activo y consiente del uso adecuado que se debe tener con los medicamentos y sus envases. En los anexos se podrá visualizar los gráficos de la logística inversa de SIGRE, siendo así es como se implantó en las farmacias los Puntos SIGRE (Ecoindustry Marketplace, 2013).

En México, se determinó que en el año 2019 la compañía The Home Depot a través de las 3R's logró retener 15 millones de toneladas de pallets de madera además de 6.8 millones de kilos de desechos plásticos. Otro caso de éxito es Inditex, industria textil española, la cual por medio de la optimización de la carga en sus camiones ha maximizado la ocupación media en los contenedores de los transportes, que además de entregar pedidos simultáneamente realizan los retiros de las mercaderías de los diferentes puntos de venta. (Aceves, 2020).

CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA

El sector farmacéutico en el Ecuador se considera limitado por tener un número reducido de actores económicos que están presentes en cada una de las fases de la cadena de producción de medicamentos farmacéuticos. El sector farmacéutico en el Ecuador y en general en América Latina se caracteriza por

tener una balanza inclinada hacia la importación neta de medicamentos. Las firmas líderes son empresas transnacionales que operan a escala global cuyas actividades de investigación, desarrollo y fabricación están concentradas en países desarrollados; sin embargo existen lugares en Centroamérica que son centros industriales sucursales de las grandes empresas. (Dirección Nacional de Estudios de Mercado, 2015).

Por lo que al hacer el comparativo costo – beneficio entre las posibles debilidades a suprimir contra el éxito operativo en la distribución y comercialización de bienes y servicios en el mercado, va a estar sujeto de calidad, cantidad, oportunidad y costo. (Carro y González, 2013)

Debido a todo lo expuesto anteriormente saber utilizar la logística inversa en las farmacéuticas nos permitirá llevar una mejor actividad a nivel socio ambiental, es por ello que en el presente trabajo utilizaremos el Árbol de problemas para identificar los objetivos del proyecto.

Como concepto central para el diseño de un árbol de problema es un procedimiento donde se desarrollan paralelismos por medio de una lluvia de ideas, para así definir un problema central, sus causas y efectos a través de un diagrama estructurado (Martínez & Fernández , 2008), diseñar un nuevo modelo, actividad o ruta siempre es un reto para las empresas a nivel general, y lo es aún más cuando el término de logística inversa llega a sus reuniones.

La logística inversa en el Ecuador no es una actividad que haya sido explotada hasta la actualidad, más bien ha sido considerada como un reto constante para las empresas.

Descripción del Árbol de Problemas de la Logística Inversa en la Devolución de productos farmacéuticos.

Para el problema central de nuestra investigación se ha tomado como referencia el modelo aplicado por Martínez & Fernández (2008), teniendo en

cuenta las siguientes causas y efectos que genera la logística inversa en el retorno de mercaderías:

De acuerdo a las novedades, requerimientos y reclamos, generados por los clientes, entre los que constan farmacias, distribuidores minoristas, distribuidores mayoristas y bodegas, se determinan los siguientes puntos como causas del alto nivel de devoluciones en los pedidos que se generan a diario:

- Manejo incorrecto de medicamentos en el despacho.
- Inadecuado proceso de estiba en el embarque y desembarque.
- Deficiente gestión en la asignación de pedidos de los clientes por parte del área comercial.
- Manipulación incorrecta de los medicamentos por parte de los dependientes de los puntos de ventas.
- Gestión insuficiente en la recepción de mercadería para abastecimiento de inventarios.

Para el problema central de nuestra investigación tomamos en cuenta las siguientes causas y efectos que genera la logística inversa en el retorno de mercaderías:

Causas

- Manejo incorrecto de medicamentos en el despacho.

Esta novedad se presenta al momento de la preparación de los pedidos, siendo la manipulación defectuosa de los productos por parte de los usuarios de bodega, que provocan estos incidentes.

- Inadecuado proceso de estiba en el embarque y desembarque.

Se considera como causal directa de devolución de productos las acciones erróneas en el proceso de estiba por parte de los transportistas y ayudantes al manipular de forma brusca y desordenada los cartones con los pedidos despachados.

- Deficiente gestión en la asignación de pedidos de los clientes por parte del área comercial.

El asesor comercial es el usuario encargado de tomar un pedido y generar las órdenes de compras para que estas sean despachadas posteriormente; en caso de haber inconsistencia o información errónea, estas acciones serán causales para que los puntos de venta devuelvan las mercaderías o productos que no correspondan.

- Manipulación incorrecta de los medicamentos por parte de los dependientes de los puntos de ventas.

En esta incidencia se determinó que el personal de los diferentes puntos de venta al momento de recibir las mercaderías, tienen prácticas erróneas al momento de manipular los productos para almacenarlos en sus bodegas o dependencias, provocando averías o deterioros.

- Gestión insuficiente en la recepción de mercadería para abastecimiento de inventarios.

Se determinó que al momento de la recepción de la mercadería proveniente de los diferentes laboratorios, el personal encargado de esta actividad, no realiza una revisión minuciosa en las fechas de caducidad de los productos, la integridad de los empaques, la temperatura adecuada en los medicamentos refrigerados.

Efectos

- Aumento de devolución de medicamentos por avería.
- Aumento del gasto de transporte por retiros y reenvíos.
- Sobre costos por el reempaque de medicamentos para el despacho.
- Uso innecesario del espacio físico de las bodegas.
- Aplicando la devolución de mercaderías, se logra obtener en custodia fármacos libres de expiración, averías o cualquier otro tipo de daño incurrido en el proceso de la cadena de suministro farmacéutica.

A continuación se presenta el diagrama del Árbol de Problema, en donde se detallan de forma esquemática las causas y sus implicaciones en el proceso de la cadena de distribución farmacéutica, dichas causales son las novedades o incidentes que reportan los puntos de venta o aquellos procesos que se han podido identificar en la ejecución del flujo de actividades que se convierten en cuellos de botella. Estas novedades son las que se reportan o presentan con frecuencia en los despachos y entregas, pero más adelante por medio de herramientas de investigación como lo son entrevistas y encuestas se podrá desarrollar a profundidad estas novedades.

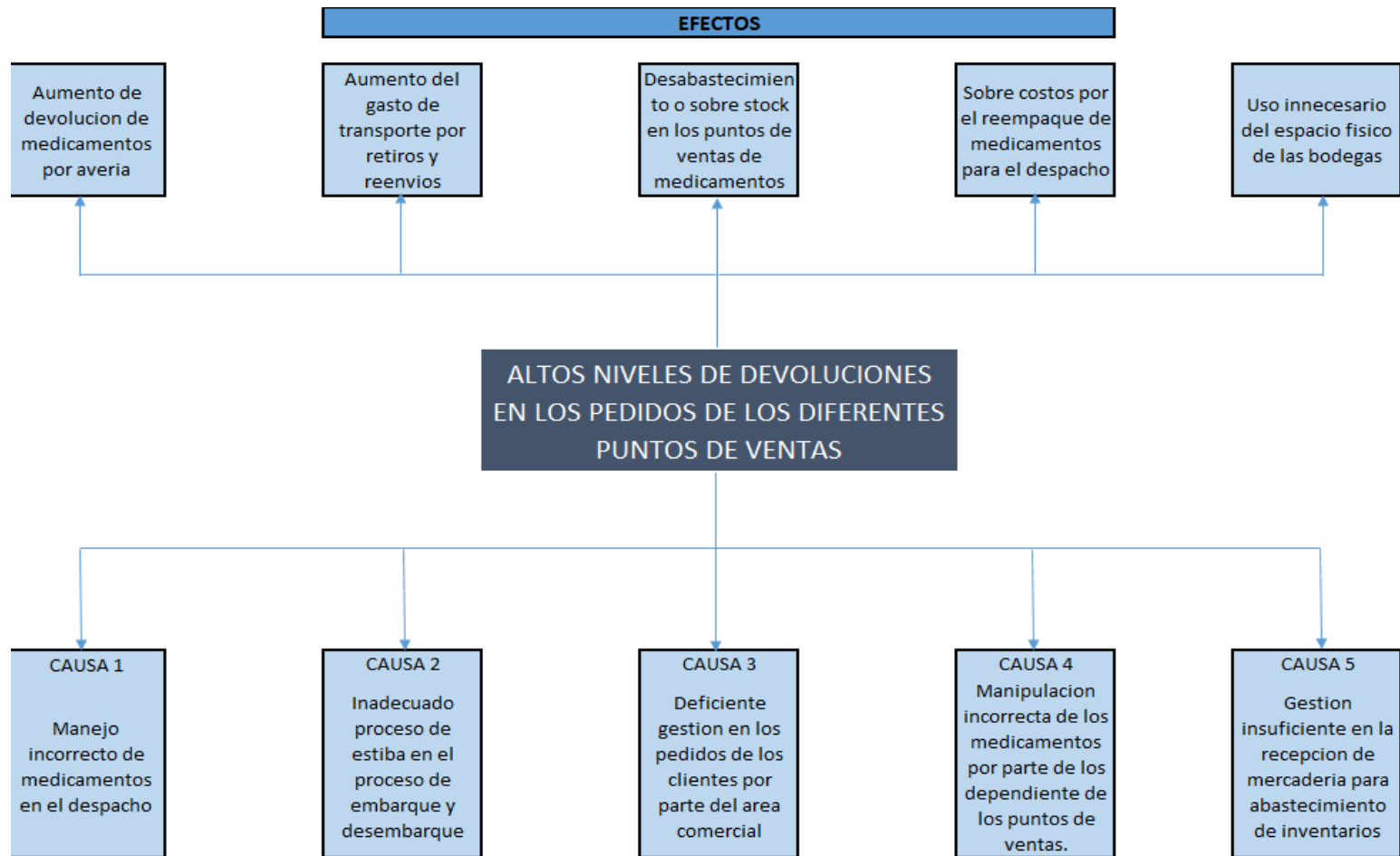


Figura 3. Grafico del Árbol del problema. Adaptado de "Gestión de Programas Sociales: Del diagnóstico a la evaluación de impactos" Comfama/CEPAL, Martínez R. & Fernández A., 2008

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad el diseño de un modelo de logística inversa para una empresa farmacéutica lo cual permitirá dar a conocer a la comunidad los diferentes métodos de valoración en los que se recibe un producto, y como consecuencia de ello, ser reconocida como una empresa amigable con el medio ambiente, que fomenta la correcta clasificación de los productos devueltos por los clientes y/o consumidores. Logrando obtener una ventaja competitiva en el mercado, generando mayores índices de sostenibilidad y rentabilidad.

El Ecuador no ha tenido una capacitación o instrucciones adecuadas de cómo manejar una logística inversa a nivel farmacéutica, sea esto por falta de recursos financieros o porque las empresas farmacéuticas no tienen la capacidad de almacenamiento adecuado para la recuperación de productos. Como lo pueden obtener compañías a nivel Courier como DHL EXPRESS DEL ECUADOR o UPS RETURNS quienes tienen más años de experiencia en las actividades de logística y sus diferentes tipos a nivel nacional e internacional.

Para la industria farmacéutica un factor de gran importancia debe ser el gestionamiento adecuado de su cadena de suministros y a su vez el uso de la logística inversa sobre las devoluciones de sus productos, sobre todo porque las regulaciones que exige el Ministerio de Salud Pública del Ecuador no deben pasarse por inadvertidas. Como lo indica Bastos y Gallego (2016), que en una sociedad cada vez comprometida con temas sociales y ambientales, se requiere de una mayor participación de las empresas en procesos productivos sostenibles, responsabilidad corporativa y ambientales.

OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

Objetivo General

Diseñar un modelo de logística inversa para implementar en una empresa de distribución farmacéutica de la ciudad de Guayaquil con la finalidad principal de reducir las devoluciones de las farmacias, contraer el gasto operativo de transportes y crear una cultura organizacional entre las áreas relacionadas en base a la sostenibilidad y sustentabilidad de las operaciones vinculadas entre sí.

Objetivos Específicos

- Reconocer los fundamentos teóricos que aporten al delineamiento de las bases que permitan contribuir al diseño del modelo.
- Inspeccionar toda la legislación disponible de los diferentes códigos, reformas y estatutos que se deben considerar en toda la cadena de valor de la operación para validar cuales son los puntos a reforzar
- Delimitar el diseño de la investigación, su metodología y los instrumentos para darle trazabilidad a los datos que permitan caracterizar y explicar los problemas relacionados con los retornos de mercaderías.
- Desarrollar un plan de mejoras para aplicar medidas que permitan disminuir el margen de error en despacho, optimizar el proceso logístico en el retorno de mercaderías.

PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la cadena de suministro que manejan las empresas farmacéuticas?

¿Cómo incide la logística inversa en la gestión de una farmacéutica?

¿Qué modelo de logística inversa puede implementarse para reducir el volumen de devoluciones?

Limitaciones

- A causa del contexto actual de la emergencia sanitaria que atraviesa el país, podría dificultar la realización de las entrevistas a los gerentes de las compañías relacionadas al área logística de forma presencial, por lo que utilizaremos las plataformas virtuales para esta actividad.
- Por otro lado, el alto costo de inversión en tecnologías, activos y la capacitación de los usuarios, son otras limitantes que se consideran como factores en la toma de decisión al momento de rediseñar sus procesos logísticos.
- Realizar una base de datos para poder medir el alcance del desperdicio de medicamentos y productos.
- En la industria farmacéutica, no existe un manual de la correcta implementación de la logística inversa.

Delimitaciones

- La presente investigación tiene como finalidad diseñar un modelo de logística inversa para optimizar el proceso de distribución farmacéutica de una empresa en la ciudad de Guayaquil.
- De acuerdo a la muestra calculada se planteó realizar 296 encuestas al personal de farmacias correspondiente a 1281 puntos de venta farmacéutico en la ciudad de Guayaquil, de igual forma se efectuará 6 entrevistas dirigidas hacia gerentes de empresas involucradas en el sector de distribución y logístico.
- La investigación está enfocada únicamente en establecer las normativas que disminuyan el porcentaje de devoluciones.
- La investigación no establece una política de gestión de desechos.

- El estudio establecerá la implementación de logística inversa respecto a la industria de distribución farmacéutica.
- La investigación sugiere la estructuración de políticas y un manual para la implementación de medidas que permitan precautelar la correcta gestión y manejo de la mercadería.

CAPÍTULO 1

MARCO TEÓRICO

La presente investigación va a considerar inicialmente el contexto actual del sector farmacéutico del Ecuador, para poder adentrarse en las cifras y tener una perspectiva más aterrizada de la realidad económica en la que se desenvuelven las empresas, además de contrastar los conceptos de logística, la teoría de la ventaja competitiva y el modelo de cadena de valor, cadena de suministro y como último punto la logística inversa.

DIAGNÓSTICO ACTUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO DEL ECUADOR.

Debido a las condiciones actuales de la crisis sanitaria presente por el virus Covid-19, además sumado de las enfermedades estacionales mal gestionadas por el servicio de Salud Pública del Ecuador, el mercado farmacéutico ha visto una oportunidad de crecimiento bastante acelerada ya que la salud de las personas no es negociable, de acuerdo al informe de la Sociedad Calificadora de Riesgo Latinoamericana indico que para el 2015 el valor de ventas promedio fue de \$ 1350 millones de dólares al año, en la actualidad el valor de ventas promedio para el 2019 se acercaba a los \$1500 millones.

Acebo Plaza (2015) indica lo siguiente:

En Ecuador, la razón Gasto salud/PIB creció a una tasa anual de 5.8%, en período 2000-2013, con un gasto total de USD\$6, 784 millones en 2013; y un nivel de gasto per cápita de USD\$ 789 (PP). El principal motor fue el gasto público cuya participación en el total subió de 31% en 2000 a 52% en 2013, mientras que el gasto privado era principalmente gasto de bolsillo (94%) En 2014 el mercado privado de medicinas USD 1,305 millones, con un gasto per cápita de: USD82, mientras el mercado institucional opera a través de subastas inversas (SICM), con las que se hacen adquisiciones para 2 años en 2011 fue de USD450 millones y para 2015 se ha planificado por USD\$500 millones. (p.6)

Por lo que es más que evidente que dentro del contexto actual de la pandemia, sumado a las nuevas variantes de la misma, el sector farmacéutico junto con el de distribución tienen una tendencia a la alza que solo se puede ver contrapuesta por el desgaste económico que puedan sufrir los consumidores debido a la pérdida de empleo y reducción de ingresos reales.

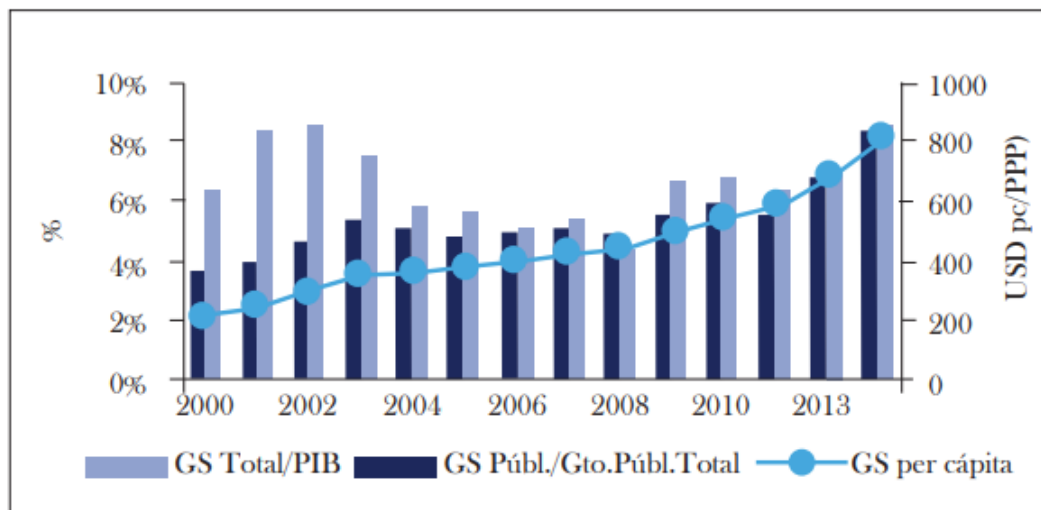


Figura 4. Evolución del Gasto en Salud en el Ecuador 2000-2013. Tomado de Organización Mundial de la Salud OMS

A través de las cifras del Banco Central del Ecuador (BCE), la economía del Ecuador en el 2017 presentó un ajuste económico en positivo del 2.4% en términos constantes, basado en un incremento del precio del petróleo y mayores exportaciones, a su vez favorecido también por los efectos del Acuerdo Comercial firmado con la Unión Europea. Se debe agregar que el consumo de los hogares mantuvo una variación positiva del 5.1% y se espera que crezca un 3.7% en 2018; Al mismo tiempo la economía del Ecuador en el 2018, la última estimación del Banco Central es un modesto crecimiento de 1.06% en términos constantes, debido a las restricciones en favor la de austeridad que se deberán tomar para disminuir el déficit fiscal global que a finales de año representaría un 4.1% del PIB. La proyección de crecimiento para el 2019 es de 1.4%. (BankWatch Ratings S.A., 2019).

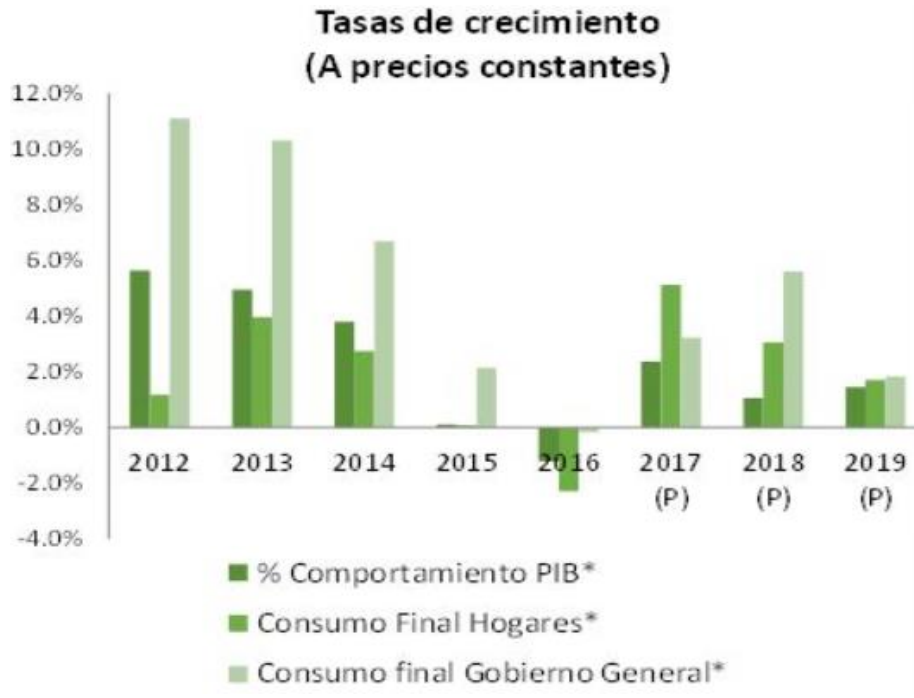


Figura 5. Tasas de Crecimiento del sector Salud en el Ecuador 2000-2013 Fuente: Tomado de BankWatch Ratings

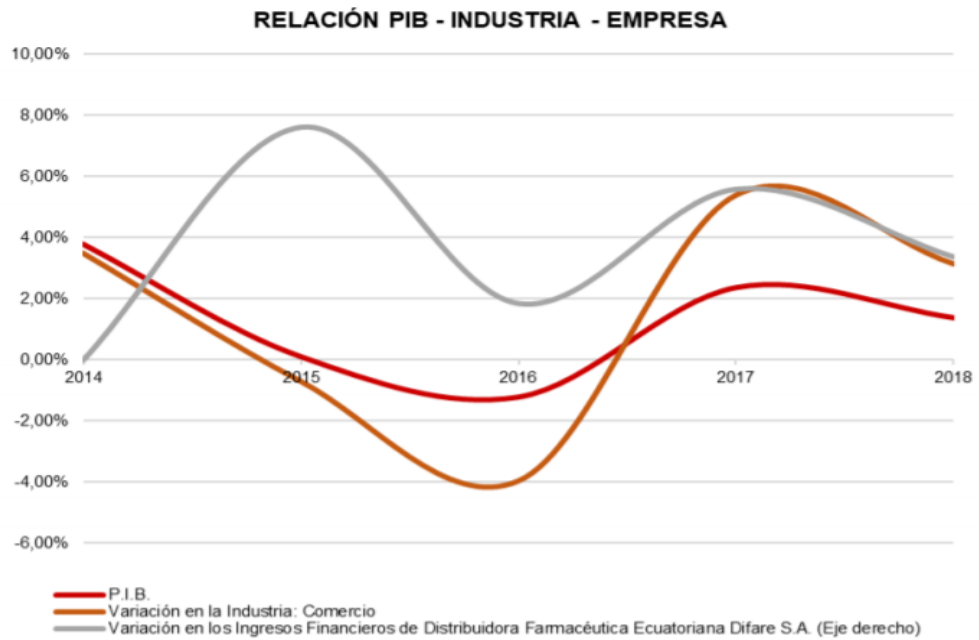


Figura 6. Comparativo de Evolución PIB – INDUSTRIA - EMPRESA. Tomado de Bolsa Valores de Guayaquil

Considerando como referencia, de acuerdo a la publicación del diario El Universo, el sector farmacéutico reflejó un desarrollo del 11% en comparación al del año 2019, según las cifras de sus balances presentados a la Superintendencia de Compañías en abril pasado; de manera semejante la Cámara de Industrias señala que el crecimiento de este sector fue equiparable al 13%, lo que corresponde aproximadamente a \$ 81 millones de dólares más que en el año 2019. De forma globalizada, el sector farmacéutico tuvo ingresos totales por \$ 712 millones en 2020. Cabe resaltar que el 13% de crecimiento es el porcentaje más alto del sector en comparación con años anteriores, si se tiene en consideración que las ventas de la industria farmacéutica tuvieron un incremento del 2% por año, baste como muestra en 2019 el incremento (respecto a 2018) fue de apenas 0,2%. (DIARIO EL UNIVERSO, 2021).

Tabla 2. Venta de los principales laboratorios – En millones de dólares-

Compañías	2020	2019	Crecimiento
Merck	30,8	27,4	12%
Boehringer Ingelheim del Ecuador	36,3	32	13%
Procter & Gamble	65,2	42,3	54%
Abbott	95,8	88,5	8%
Siegfried	81	72	11%
Pfizer	33,5	31	8%
Bagó del Ecuador	57,3	55,6	3%
Megalabs - Pharma	1,6	388,443*	325%
Life	45,8	45	3%
Medicamenta del Ecuador	72,9	71,5	2%
Pharmabrand	24,3	21,9	11%
Acromax	34,8	39,6	-12%
Glaxosmithkline	41,3	42,4	-2%
Grunenthal	32,3	39,4	-18%

Nota: Adaptado de diario El Universo (2021).

De acuerdo al informe de la ESPAE (2015) sobre el mercado de Distribución Farmacéutica en el Ecuador lideran las siguientes empresas:

- Holding Grupo Difare Cía. Ltda., con sus subsidiarias Difare S.A. que opera con las marcas de farmacias Cruz Azul, Pharmacy's y Comunitarias; y Dyvenpro S.A.

- Corporación Grupo Fybeca S.A. GPF con sus subsidiarias Farmacias y Comisariatos de Medicinas S.A. Farcomed bajo la marca Fybeca; Econofarm S.A. bajo la marca Sana; Farmaliadas S.A, Tiecone S.A., Abefarm S.A. y Provefarma S.A.
- Farmaenlace Cía. Ltda., con las marcas Farmacias Económicas, Medicity y Farmadescuentos.
- Quifatex S.A., con la marca Su Farmacia y su subsidiaria Vantive Cía.Ltda.
- Leterago del Ecuador S.A.

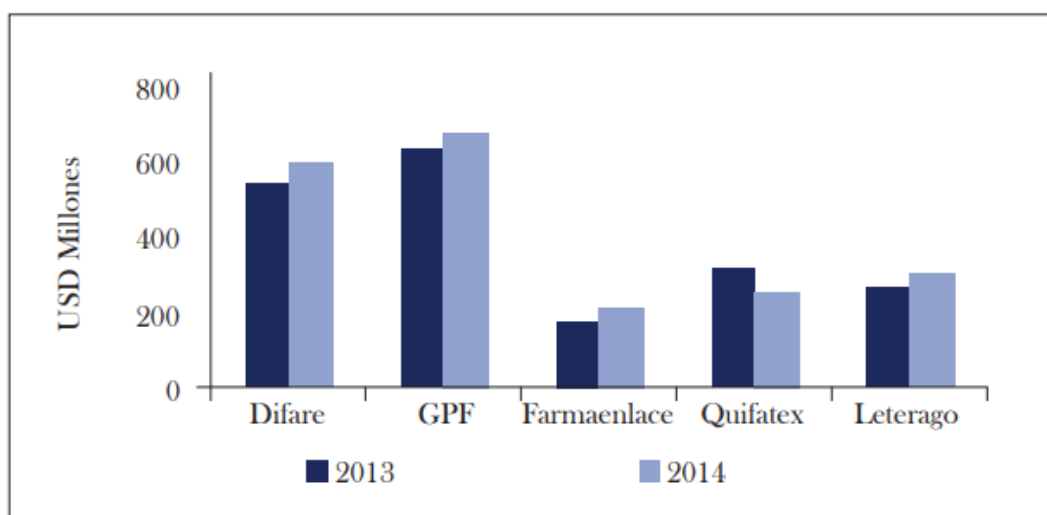


Figura 7. Ingresos en Millones de Dólares de los Principales Distribuidores Farmacéuticos del Ecuador. Tomado de ESPAE Estudios Industriales, orientación estratégica para la toma de decisiones industria farmacéutica (Acebo, Noviembre 2015).

DEFINICIÓN DE LÓGISTICA

A lo largo de los años, los conceptos de la logística se han mantenido casi con un mismo esquema común: funciones y/o actividades para administrar adecuadamente los recursos desde su producción hasta su entrega al cliente final.

Dentro de la parte etimológica de la logística, ha tenido varias teorías desde su origen y en la presente investigación utilizaremos los siguientes:

Proviene del término *logistikos*, usado en el siglo VII antes de Cristo, que a su vez significa “diestro en el cálculo” o “saber calcular”. En Grecia en el año

489 antes de Cristo, ya se usaba la palabra logística, y esta definía el “hacer algo lógico”. (Logística y Cadena de abastecimiento, 2016)

Para Pérez y Gardey (2009) proviene del inglés *logistics*, donde relaciona las diversas acciones y medios necesarios para el buen funcionamiento de una organización.

Según, Sevilla (2012) proviene del concepto francés *logistique*, cuyo origen militar hace referencia a la utilización de la logística como vehículo para el traslado de las tropas en el siglo XIX.

En la edad moderna a inicios del siglo XIX, un teórico militar llamado Barón Antoine-Henri Jomini, menciona a la logística bajo tres preceptos: el arte de la guerra, la estrategia y la táctica, en su obra *Précis de l'art de la guerre: Des Principales Combinaisons de la Stratègie, de la Grande Tactique et de la Politique Militaire*. (Gallardo, 2010).

Desde el punto de vista organizacional, encontramos lo siguiente:

La logística cumple una función operativa que detalla cada una de las actividades que realiza la empresa a fin de administrar correctamente materias primas, componentes, productos terminados y su empaque para la distribución a los clientes. (Ferrel et al., 2004).

Ballou (2004) concluyó que la logística está representada por productos y/o servicios entregados a sus clientes en tiempo y lugar previamente definidos para su consumo.

Lamber et al. (1998) definieron a la logística con el objetivo de satisfacer necesidades de los clientes bajo el método de una correcta gestión de la cadena de suministros, donde planifican, efectúan y controlan el almacenamiento de productos.

Por otra parte, actualmente vivimos lo que se llama una e-logística, que según Seoane (2005), se puede definir como la logística del e-commerce, es decir, la logística asociada al comercio electrónico. Entre las funciones que tiene

la e-logística encontramos: el transporte, el almacenaje, el control de existencias, los sistemas de información de seguimiento y los servicios de valor añadido. Todo ello con el único fin de satisfacer las necesidades y demandas del cliente online.

Debido a los cambios que hemos tenido en el último año a raíz de la pandemia de Covid-19, el teletrabajo y el e-commerce han sido las actividades claves para poder sobrellevar las actividades dentro de una organización. Y actualmente muchas empresas han tomado de ejemplo a la cadena de Amazon para gestionar procesos de compra online y distribución logística a tiempo.

Por lo que podemos agregar que la logística es el proceso de saber administrar recursos y tiempo desde la compra de materias primas, fabricación del producto hasta su distribución y entrega al cliente final.

Importancia de la Logística

Wheelen T. & Hunger J. (2011) expresaron que “la importancia de la logística está en entender el método más eficaz que deben utilizar las empresas para emplear la capacidad de almacenamiento, transporte y distribución, para lograr la ansiada ventaja competitiva.”

Según Heizer & Render (2009), consideran que una buena administración de las actividades logísticas, es capaz de añadir valor a los productos o servicios que realiza la corporación para contribuir a satisfacer en mayor medida los requerimientos de los clientes.

Como podemos determinar con las citas de estos autores en el ámbito comercial, la logística es un factor importante a la hora de desarrollar procesos comerciales para las empresas. Se inicia por la necesidad de mejorar el servicio al cliente, quienes a su vez deberán crear estrategias comerciales con nuevas tecnologías y que se adapten a los cambios del mercado. De igual forma se espera que la logística en las organizaciones aporte no solo una mejor distribución de sus productos, sino que también mejore la calidad de los mismos y se pueda obtener una reducción de los costos de producción.

Tabla 3. Gestionamiento de las actividades de logística

Mejoras	Beneficios
Aumento de líneas de Producción	Se incrementa la rentabilidad y competitividad
Eficiencia en la Producción	Coordinación entre: precio, calidad, empaque y distribución
Menor inventario en la cadena de distribución	Planificación de la logística tanto interna como externa
Desarrollo de Sistemas de Información y Estrategias de JIT (just in Time)	La mercadería obtendrá valor en menor tiempo y costo generado

Nota: Adaptado de Logística en la cadena de valor de Michael Porter (Matias Riquelme, 2019).

Objetivos de la Logística

De acuerdo al concepto expuesto por Mora (2016) concluye que uno de los objetivos de la logística es intensificar la ventaja competitiva de las empresas para lograr mayores beneficios económicos con la captación de nuevos clientes y manteniendo a los viejos clientes.

Por otra parte, otro de los objetivos que hace mención Mora (2016), es la reducción de costos mediante la optimización de los recursos utilizados, la logística, comprende varias actividades que se deben cumplir para lograr con éxito los objetivos entre ellas presentamos las siguientes:

- Procesamiento de los pedidos: Elaboración y manejo de órdenes de compra.
- Manejo de materiales: suministros (como carretillas o montacargas) con los que trasladan los productos terminados de un almacén a otro (sus diferentes puntos de venta).
- Embalaje: método utilizado para la preservación de cada uno de los productos terminados.
- Transporte de la mercancía: son los medios necesarios para el traslado de los productos (vía terrestre, vía marítima, etc.) así también la programación de las rutas.
- Almacenamiento: instalación del producto sea por características o dimensiones.

- Control de stock: comprobar la existencia de los productos disponibles para su venta.
- Servicio al cliente: son los servicios y medios necesarios para que el cliente adquiera el producto.

Para concluir, el objetivo primordial de la logística es dar al cliente un producto de buena calidad, a un costo accesible, y en el tiempo de entrega preciso.

TIPOS DE LOGÍSTICA

El tipo de actividad logística combina muchos procesos, diferentes y complejos para cada área en la que será implementada y deberá estar adaptada de igual forma a las necesidades del usuario para un éxito seguro. Según Castellanos (2015), nos hace referencia a los siguientes tipos de logística:

- **Logística de aprovisionamiento**

Este tipo de logística se encarga de obtener materiales, servicios o productos al mejor costo posible siempre dentro de un plazo de tiempo determinado, esto sin duda alguna con el aprovechamiento de ofertas, asertividad con la elección de proveedores, negociaciones de precios, y garantías sobre el envío y entrega de los productos.

Anaya (2015) sostiene que la función fundamental de la gestión de aprovisionamiento es: “comprar y aprovisionar”. Donde aprovisionar está enfocado en dirigir y abastecer los materiales, productos, servicios y bienes que son indispensables para el cumplimiento de la empresa en forma eficiente, se necesita hacer actividades previas como: identificar las necesidades de la empresa, planificar el tiempo, expresarlas de manera cuantitativo y cualitativo, buscarlas, adquirirlas, asegurarse que son recibidas en las condiciones solicitadas, pagarlas.

Y por otra parte comprar tiene como principal función adquirir bienes y servicios que la empresa requiere para sus actividades, garantizando el abastecimiento requerido en los tiempos establecidos, velando por la calidad y el mejor precio.

- **Logística de distribución**

Llamada también logística de transporte, es aquella que asegura que las mercancías alcancen su punto de destino de manera rápida y fiable, Malisani (2008) la define como el conjunto de las actividades que tienen como objetivo asegurar las entregas deseadas por el cliente y/o el consumidor final de las entidades deseadas de productos acabados en las mejores condiciones de coste.

La implementación de una logística de distribución tiene una fuerte dependencia de las técnicas y los protocolos de embalaje y empaquetado, que permiten que los diferentes tipos de mercancías se ajusten a los requisitos de distribución.

En este tipo de logística está la clave de cómo las empresas de paquetería pueden sacar provecho de la tecnología y a su vez, la optimización de las rutas en las que se reparte donde también se puede adicional el sistema de Rastreo Satelital GPS para la correcta programación de las entregas.

- **Logística de producción**

La logística de producción comienza cuando el fabricante de un objeto, compra los materiales que se necesiten para que el bien llegue a buen término, es decir que en este proceso la materia prima que se ha comprado se transformará en un producto final completamente diferente al que se tenía (Moriones, 2016).

Desde este contexto, la logística de producción es la responsable de que los suministros o materias primas atraviesen las diferentes fases que van desde su

fabricación hasta su finalización, pasando por las distintas fases de transformación que correspondan.

Este tipo de logística está condicionada por dos tipos de fabricación mayoritarios, aunque en la práctica ambos pueden combinarse:

Fabricación sobre pedido push: Los productos se fabrican por adelantado y se almacenan. Lo que se comercializa es el stock disponible en cada momento. Es un sistema concebido para productos homogéneos y que dan respuesta a un gran volumen de demanda. El sector automovilístico es un buen ejemplo de este tipo de práctica, aunque si se desea personalizar los vehículos se requiere también del modelo 'pull', que veremos a continuación.

Fabricación sobre pedido o sistema pull. Cuando se produce el pedido de un producto, se procede a fabricarlo dentro de un plazo determinado. De esta forma se reducen los tiempos de entrega después de la petición de compra por parte del cliente. En este caso disminuyen los gastos generales y se optimizan los costes de almacenamiento.

La logística de producción está sujeta a cambios constantes derivados de diferentes tendencias empresariales. La internacionalización de los mercados, la omnicanalidad de las empresas o demandas como el *just-in-time* están haciendo que el paradigma de logística de producción se vea modificado cada poco tiempo.

En otras palabras, la logística de producción no es otra cosa que la gestión y control de la logística a nivel interno, a nivel de abastecimiento dentro de la propia empresa.

- **Logística inversa**

La logística inversa es toda intervención en la cadena de suministro que quede fuera del habitual recorrido que realiza un producto desde su fabricación hasta alcanzar al distribuidor o al cliente. Por ello, engloba a todas aquellas operaciones que tienen como finalidad la reutilización de materiales y productos.

Acciones comunes de esta clase de logística son la devolución de compras a proveedores, la gestión de productos excedentes de inventario, la recuperación de embalajes y sistemas de transporte como pallets, o el tratamiento de residuos. Una correcta gestión de la logística inversa conlleva recobrar el valor de algunos productos y materiales, así como garantizar la adecuada eliminación de los mismos, de acuerdo con las normativas vigentes y aplicables en cada caso.

- **Logística ambiental**

Busca que los procesos en las cadenas de suministros sean lo más sustentables en medida de lo posible. Es muy valorada por las empresas que son socialmente responsables con sus desechos o recolecciones.

- **Logística aduanera**

Como su nombre lo indica, se trata de regular el cruce de mercancías a través del control aduanero, se enfoca en las relaciones y procesos internacionales de acuerdo a cada una de las normativas que presente cada país.

Funciones de logística aduanera:

- Mantenimiento de documentación aduanera.
- Cumplimiento de todas las normas de control aduanero.
- Encontrar la mejor manera de pasar por la aduana.
- Verificar la disponibilidad de carga completa y de acuerdo con los documentos adjuntos.
- Comprobando la disponibilidad de las declaraciones.
- Casos relacionados con la obtención de certificados de mercancías.
- Supervisión del cumplimiento de todas las normas de la legislación aduanera
- Cuestiones relacionadas con el pago de tasas y aranceles aduaneros.

- **Logística de información**

Este tipo de logística se encarga del correcto flujo de información entre las diferentes áreas del proceso productivo en una organización. Así como también de los métodos que deberán utilizar en cada etapa de la cadena de suministros. Como por ejemplo programas ERP (Enterprise Resource Planning) donde se puede tener acceso a módulos de gestión de pedidos, inventarios, clientes, proveedores, entre otros.

De acuerdo con el estudio, “La cadena de suministro como motor de la competitividad”, realizado por EGADE Business School y GS1 México, solo el 13% de las empresas utiliza continuamente sistemas de información logística para mejorar la comunicación entre los socios comerciales. Se espera que con las innovaciones de la tecnología y el e-commerce la logística de información se desarrolle de una forma más competitiva con los demás tipos de logística.

OPERADOR LOGÍSTICO

Según Simchi-Levi (2003), el proveedor de servicios logísticos (LSP) se puede definir como: “el uso de una compañía externa para llevar a cabo la totalidad o parte de la gestión de materiales de una empresa y de las funciones de distribución de productos”.

La operación logística farmacéutica es muy particular en su manejo, no solamente por lo delicado de sus productos sino por la estricta regulación en todo el proceso de almacenamiento y de transporte. Los productos deben ser almacenados y transportados en temperaturas apropiadas para cumplir con los altos estándares de calidad para conservar sus propiedades y beneficios.

Los procesos que tiene que llevar a cabo el operador logístico están definidos por la industria y, sobre todo se centran en controles de inventario, ya que el proveedor del servicio tiene que verificar qué se va a devolver antes de que el laboratorio permita la salida del producto. Sin embargo, hay espacio para innovar

y es aquí donde hay un buen nicho de oportunidad para las empresas que ofrezcan algo diferente.

Tipos de Operador Logístico

En rasgos generales, se define el operador logístico como la empresa que diseña, gestiona y controla los procesos de la cadena de suministro de otra empresa. El operador logístico, en función del acuerdo comercial establecido, puede actuar en la fase de aprovisionamiento, de transporte, de almacenaje o de distribución de la empresa contratante o en todas ellas.

Los operadores logísticos se clasifican según las tareas logísticas que ejerzan en la empresa. Para su clasificación se utiliza el término inglés *Party Logistics* o PL (cuyo significado es “proveedores de logística”) y se acompaña de un número que denota los servicios ofrece:

- 1PL (First Party Logistics): se externaliza el transporte a través de agencias que se encargan de las flotas y de los conductores necesarios para transportar la mercancía. Las empresas mantienen el control de sus propios almacenes.
- 2PL (Second Party Logistics): además del transporte, el operador logístico también se hace responsable de las labores de almacenaje. Sin embargo, la gestión sigue estando del lado de la empresa contratante, que es la que organiza la flota y los flujos de materiales.
- 3PL (Third Party Logistics): los operadores logísticos se encargan del transporte y el almacenaje y, a su vez, de la gestión y organización de ambas actividades.
- 4PL (Fourth Party Logistics): son operadores logísticos que actúan como consultores y auditores de los 3PL, con el propósito de validar, optimizar y mejorar la actividad. No poseen una infraestructura logística, solo asesoran.

- 5PL (Fifth Party Logistics): llevan a cabo una integración total de los servicios que ofrecen los 3PL y los 4PL, gracias a su envergadura y experiencia.



Figura 8. Tipo de Operador Logístico Tomado de www.blessgroup.net

Diferencias entre 3PL y 4PL

Las principales diferencias entre los proveedores de logística 3PL y 4PL se centran en sus servicios, radica en los recursos físicos con los que cuentan cada uno de ellos. Los 3PL disponen de una flota de transporte y espacio de almacenamiento, mientras que los operadores logísticos 4PL únicamente actúan como gestores y supervisores de las actividades logísticas. Es decir, los 3PL aportan los recursos físicos y los 4PL la experiencia y los conocimientos para optimizar la cadena de suministro. Para lograrlo, el operador 4PL trabaja con una red de operadores 3PL a los que les asigna las tareas en función de las necesidades del cliente y el perfil de cada operador.

Tabla 4. Diferencia entre 3PL-4PL

Operador Logístico 3PL	Operador Logístico 4PL
Dispone de recursos logísticos físicos	No dispone de activos físicos
Se encarga de ofrecer su flota de vehículos y almacenes	Tiene la finalidad de conseguir la máxima eficiencia en la gestión de la cadena de suministro
Relación a corto y mediano plazo con mayor flexibilidad	Relación a largo plazo y dependiente
Ofrece servicios Logísticos internacionales a empresas pequeñas y medianas	Gestión de red de proveedores 3PL para la ejecución logística
Proveedor de servicios	Facilita la expansión de empresas a mercados extranjeros
	Socio estratégico

Nota: Tomado de "¿Qué es 1PL, 2PL, 3PL, 4PL Y 5PL? Tipos de Operadores Logísticos, Diferencias y Ventajas". Dsv Global Transport and Logistics, (2021). <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/que-es-1pl-2pl-3pl-4pl-5pl>

Ventajas y Desventajas de trabajar con empresas 3PL

Resulta evidente que gestionar eficientemente la logística requiere tiempo, recurso y esfuerzo, por ello, es que la mayoría de las organizaciones despuntan este tema cuando sus proyecciones de ventas y producción son altas, no todas las empresas disponen de un personal de logística controlado y eficiente. Más aun trabajar con un operador 3PL implica no tener que asumir el coste del suelo, la estructura ni el personal. A corto plazo, este sistema es ventajoso económicamente.

Los operadores 3PL normalmente cuentan con una red de centros de almacenaje, por lo que la logística de terceros permite acercar la mercancía al cliente final y así entregar los pedidos más rápido.

Por consiguiente, una de las ventajas es que permite ofrecer precios de envío más competitivos, por los volúmenes que manejan este tipo de operador logístico.

Como contrapartida, los operadores 3PL también pueden acarrear algunas desventajas asociadas con el escaso control que las empresas ejercen sobre las funciones logísticas.

Eso puede derivar en una excesiva dependencia del operador logístico contratado y, a su vez, desaprovechar posibles oportunidades de mejora del servicio y/o de reducción de costes. Además, a largo plazo y cuando hay una actividad elevada, el coste de trabajar con un 3PL puede superar el de asumir internamente la logística, lo que dependerá netamente de las estrategias gerenciales que defina una empresa.



Figura 9. Ventajas del modelo 3PL. Adaptado de Spandega (2021)

Importancia del SGA en el modelo 3PL.

Un SGA o Software de Gestión de Almacenes es una herramienta que se utiliza para controlar, coordinar y optimizar los movimientos, procesos y operativas propios de un almacén.

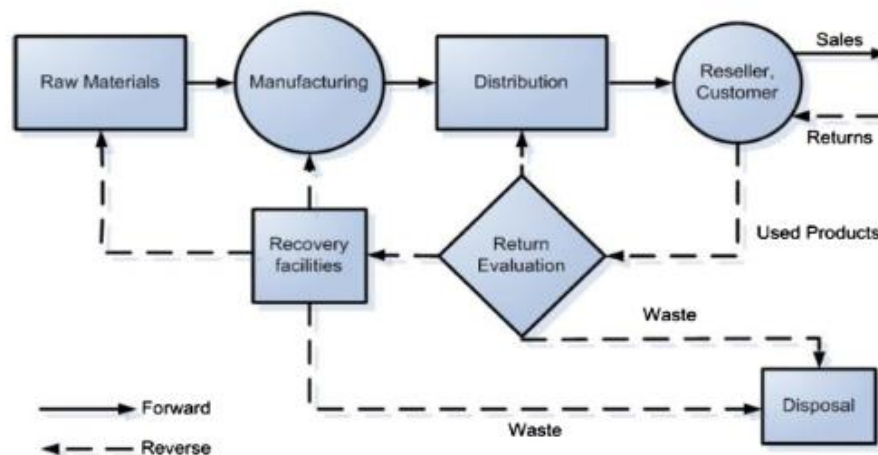
Para un operador 3PL, la gestión de la mercancía es igual o más trascendente que el almacenaje y su posterior distribución. La gestión en un almacén 3PL no solo requiere de las funcionalidades asociadas a un SGA, como la trazabilidad, gestión del stock o la asignación de ubicaciones, sino que también exige un exhaustivo control de la logística de todos sus clientes conociendo, para cada uno de ellos, qué procesos demandan y en qué tiempo. Asimismo, debe ser capaz de trabajar para muchos clientes en un único almacén o en varios,

gestionar con eficiencia una gran variedad de referencias y coordinar las expediciones a través de las distintas agencias de transporte integradas en el software.

CADENA DE SUMINISTROS

La cadena de suministro es una mezcla de procesos para cumplir los requerimientos de los clientes y abarca todo el circuito correspondiente a las entidades que intervienen: proveedores, fabricantes, transportistas, almacenes, minoristas y los propios clientes. (Chopra & Meindl, 2013).

Figura 10. *Gestionamiento de las actividades de logística. Tomado de Reverse logistics and closed-loop supply chain: A comprehensive review to explore the future (Govidan, Soleimani, Kannan, 2014).*



Por lo que también es importante resaltar que las cadenas de suministros son bastantes dinámicas por lo que se vincula permanentemente con tráfico de fondos y productos entre las diferentes áreas relacionadas. (Chopra & Meindl, 2013)

La cadena de abastecimiento de los productos farmacéuticos cuenta con una serie de aspectos relevantes que la hacen ser diferente del resto de los sectores por su especial composición y efectos en el consumo humano. Conservar la calidad de los productos es el mayor reto ya que deben mantener sus condiciones terapéuticas. En *Inlog Pharma Division Ecuador*, almacenan los

productos en temperaturas adecuadas, no mayor a 30 grados, su centro de distribución está completamente aislado térmicamente para lograr temperaturas de hasta 25 grados. Adicionalmente, cuentan con una cámara refrigerada con temperatura controlada entre 2°C a 8°C grados y con una pre-cámara de alistamiento entre 8°C a 12°C grados que les permite mantener las condiciones adecuadas, en todo el proceso de la cadena de frío, como puede apreciarse en la figura 10.

Figura 11. Cámara de Refrigeración en Instalación Logística. Tomado de Inlog Supply Chain Services(2021). <https://www.inlogsupplychain.com/es/blog/105-la-logistica-farmaceutica>



Importancia de la Cadena de Suministro

La logística tiene como finalidad crear valor, para todos los participantes del giro de una empresa que son los accionistas, empleados, clientes y proveedores (Ballou, 2004); lo que da a entender que la administración efectiva de cada componente y participante en una operación donde la cadena de suministro es el nervio central, cualquier anomalía o deficiencia en una o varias etapas va a determinar el éxito o fracaso de los objetivos empresariales.

De acuerdo al concepto emitido del Concilio de Profesionales de la Administración de la Cadena de Suministros (CSCMP), por cadena de suministro podemos definir que se refiere a los diversos eslabones que están interrelacionados en una empresa, que considera desde las materias primas sin procesar (MP) hasta los productos terminados (PT) que son los que llegan al consumidor final (Estaún, 2021).

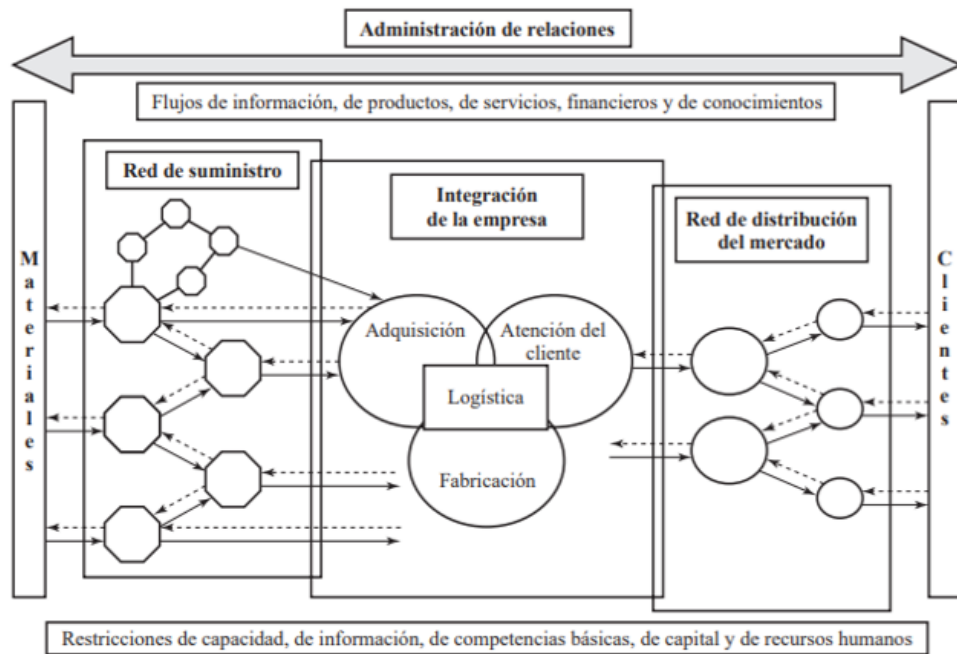


Figura 12. Sistema Integral de la Cadena de Suministro. Tomado de Administración y Logística en la Cadena de Suministro. (Bowersox et Al, 2007).

La cadena de suministros es un modelo de trabajo que integra a diferentes áreas para gestionar todo el tráfico en los distintos canales de distribución:

- Proveedores.
- Clientes.
- Consumidores finales.

La sinergia entre las áreas será la conectividad fluida entre sus procesos por lo que la planificación entre logística y cadena de suministro va a determinarse de acuerdo a 3 niveles que son: estratégica, táctica y operativa, donde el factor tiempo es la variable que definirá la toma de decisiones.

Al mismo tiempo, se puede decir que la cadena de suministro se basa en la interdependencia entre las compañías que buscan una posición estratégica además de incrementar su desempeño operativo. A través de las empresas involucradas, la relación de la cadena de suministro refleja un acuerdo estratégico. Como estrategia, la cadena de suministro es un esquema de canales basada en las colaboraciones por lo que dependen procesos administrativos que comprenden las áreas más valiosas de las compañías individuales y relacionan a los socios comerciales y a los clientes a través del perímetro de la organización (Bowersox et al. 2007, pág. 4).

Según Roldan (2017) en su publicación sobre La Cadena de Suministro, nos indica que es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad. Esto es, desde la búsqueda de materias primas, su posterior transformación y hasta la fabricación, transporte y entrega al consumidor final.

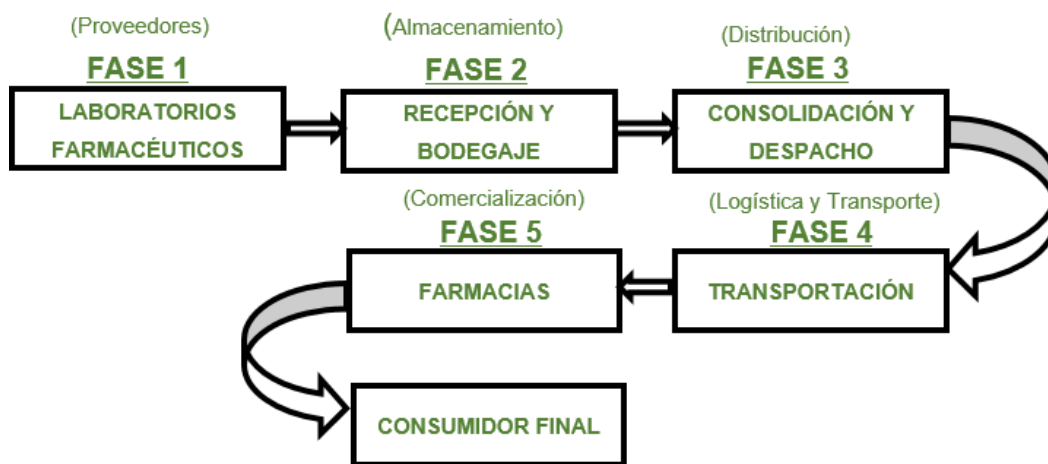
La cadena de suministro no siempre es la misma, dependerá de las determinadas operaciones de producción, compra o distribución de los productos. Sin embargo, existen ciertas actividades que son comunes y necesarias para optimizar el resultado final. Estas son:

- Planificación.
- Administración de existencias.
- Procesamiento de órdenes de compra.
- Traslados y despacho.
- Seguimiento y control de imprevistos.
- Servicio al cliente.
- Administración de garantías.
- Procesamiento de pagos.

Cada uno de estos factores, permiten a las empresas obtener una ventaja competitiva, que no es otra cosa que los atributos que tiene un producto o una

marca que le permiten tener cierto grado de superioridad o ventaja sobre sus competidores inmediatos. (Sordo, 2020).

En la Figura No. 13 podemos observar la cadena de suministro con la que cuenta una empresa farmacéutica, partiendo desde el fabricante (laboratorio), pasando por el proceso de almacenamiento, consolidación, despacho, transportación, hasta que el producto sea entregado en el punto de venta estratégico de las farmacias, quienes serán los agentes para la entrega del



producto farmacéutico al cliente final.

Figura 13. Cadena de suministro industria farmacéutica clásica. Adaptado de la Cadena de Suministro (Sabriá, 2016, pág. 16)

A lo largo del tiempo la industria farmacéutica genera una gran cantidad de productos desechables que no mantienen un adecuado sistema de reciclaje y por ello afectan constantemente el medio ambiente. Sin contar con la cantidad de productos devueltos como por producto caducado, mal empaquetado, por una baja rotación en el inventario, entre otras consideraciones que no se miden al momento de recuperar productos.

Teoría de la Ventaja Competitiva

Se puede considerar que la ventaja competitiva son los recursos de la empresa que le permiten definir estrategias para que se de la diferenciación de sus productos, siendo esta una barrera para sus competidores, que evita que sea emulada fácilmente, además de diferenciarse al mismo tiempo en función de las preferencias de su cliente objetivo. (Coyne, 1986).

A partir de esta conceptualización se entiende que los recursos que generan la ventaja competitiva en las empresas no tienen una relación intrínseca con la productividad que generan, ni son únicos, ni están vinculados con los rasgos propios y distintivos de una colectividad; pero su injerencia permite que las empresas obtengan beneficios muy altos contribuyendo a las rentas de las compañías constituyéndose como una fortaleza. (Fong, 2017).

Se considera como una fortaleza para las compañías que la ventaja competitiva se establezca a partir de que sus productos o servicios sean de difícil imitación por parte de los competidores, por lo que dichos recursos que considerar prioritarios deben contar con barreras que los aíslen de la competencia (Rumelt, 1984).

Cabe señalar que también se puede definir como ventaja competitiva a aquellos atributos que faculten un grado de superioridad de una empresa frente a otras del mismo sector o mercado por lo que le permite resaltar y tener una posición en primer plano frente a la de sus competidores (Porter , 1985).

A partir de los puntos señalados anteriormente se deduce que la ventaja competitiva se puede crear y mantener por medio de procesos altamente focalizados, dado que los países más avanzados no son competitivos en todos sus sectores, lo que significa que cada país triunfa en ciertos sectores debido a que el contexto nacional es el más favorable (Porter, Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones., 1999).

Por lo que se concluye que la ventaja competitiva se logra mediante cuatro factores de competitividad detalladas en la figura 14:

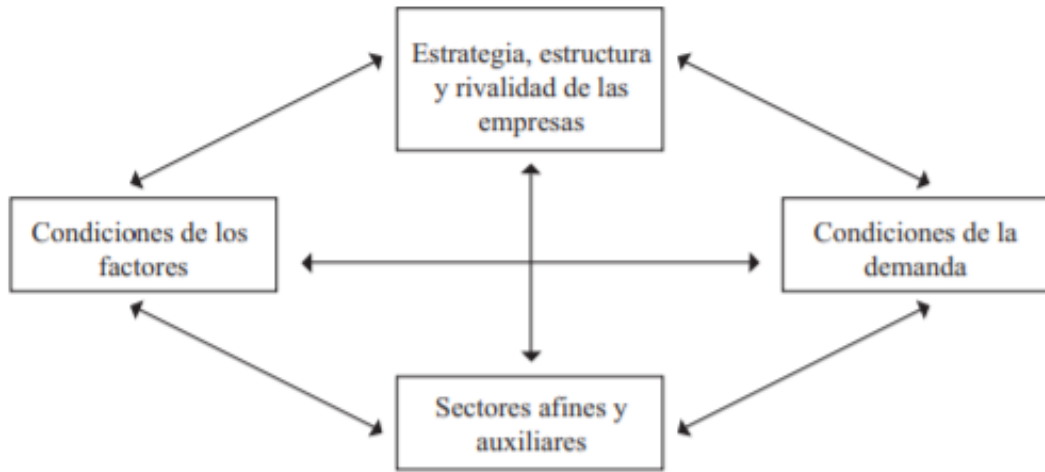


Figura 14. Determinantes de la ventaja competitiva nacional. Tomado de *La ventaja competitiva de las naciones* (Porter, *Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones.*, 1999)

A continuación se presenta la tabla donde Porter propone las estrategias que una empresa puede tomar para crear una ventaja competitiva en base a tres escenarios:

Tabla 5. Las tres estrategias competitivas genéricas

Liderazgo en Costos	Estrategia de Diferenciación	Estrategia de Enfoque
*Es útil si la empresa está capacitada para ofrecer productos o servicios a un precio inferior a la oferta de la competencia.	* Apela a los gustos y preferencias de los consumidores que buscan características peculiares en un producto o servicio	* Consiste en especializarse en un segmento del mercado, y ofrecerles productos o servicios pensados en los particulares requerimientos del cliente que pueden estar dados por: Categoría especial de potenciales compradores, ubicación geográfica particular, segmento particular de la línea de productos.
* Se da por medio del acceso exclusivo a las materias primas, economías de escala, diseños de productos o servicios de fácil producción	* Ofrece un Servicio al cliente especializado, * Puede representar un alto costo de ejecución a la empresa y es posible que sea adoptada por otra empresa	

Nota: Adaptado de *Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance*(Porter, 1985)

MODELO DE CADENA DE VALOR

Para poder comprender la base de la logística es necesario conocer sobre la cadena de valor dentro de una organización. Según un artículo publicado por Web y Empresas, (2021) para Porter la cadena de valor permite a las empresas graficar y describir cada una de sus actividades generando así para sus clientes un valor agregado que pueda mejorar sus condiciones tanto a nivel interno como externo.



Figura 15. Cadena de Valor de Michael Porter. Tomado de <https://www.webyempresas.com/la-cadena-de-valor-de-michael-porter/>

Conviene subrayar que, la cadena de valor suministra un esquema de aplicación que grafica de manera secuencial las actividades dentro de una empresa, por lo que se fundamenta en las definiciones del costo, valor y márgenes (Francés, 2001).

Una cadena de valor se puede diagramar de la siguiente manera en la tabla a continuación:

Tabla 6. Elementos de la Cadena de Valor.

Actividades Primarias	Actividades Secundarias/ de Soporte	Margen
* Se relacionan con el desarrollo del producto		* Es la diferencia entre el valor total y los costos totales contraídos por la empresa para ejecutar las actividades que generan valor
* Logística de Entrada	* Operaciones * Son las actividades que complementan a las primarias	

*	*			*	*
Logística de Salida	Comercialización y Ventas	* Compras	* Desarrollo de Tecnología	Generadores de Costos: Son las causas estructurales de costo	* Generadores de Valor: Son las razones fundamentales que definen por qué una actividad es exclusiva
	*Servicio				
		*Dirección de Recursos Humanos	* Infraestructura Organizacional		

Nota: Adaptado de La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico (Quintero & Sanchez, 2006)

En referencia al concepto dado por Porter (1985), se puede considerar que existen otras cadenas de valor que también ejercen influencia adicional en el flujo de actividades de las empresas:

Tabla 7. Cadenas de Valor no Genéricas

Cadena de Valor de Proveedores	Cadena de Valor de los Canales	Cadena de Valor de los Compradores
Corresponde al nivel de servicio en referencia a los insumos que suministra el proveedor, para que la empresa a través de las ventajas en costos y calidad genere diferenciación de su competencia	Se entiende por los mecanismos de entrega de los productos por parte de la empresa al cliente. Los costos y márgenes de los distribuidores son parte del precio que paga el usuario final. Las actividades desarrolladas por los distribuidores de los productos o servicios de la empresa afectan la satisfacción del mismo.	Es como se puede diferenciar una compañía a través de la funcionalidad del producto y su repercusión en la satisfacción de las necesidades del comprador

Nota: Adaptado de La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico (Quintero & Sanchez, 2006)

Hay que mencionar además que, las empresas también pueden presupuestar modelos de costos por medio de la cadena valor, con el objetivo de evidenciar aquellas circunstancias en los que los costos son más convenientes y viables para transformarlos en ventajas competitivas (Kaplan & Norton , 2008)

Cuando la cadena de valor, es usada para conocer de manera exacta los costos que genera cada proceso dentro de la misma, esta permite identificar en que procesos se puede concentrar la empresa para la generación de valor, debe ser sin lugar a dudas en las que el costo se convierta en una ventaja, lo ideal es

encontrar ese proceso que permita realizar ajustes diferenciadores que no afecten en gran medida el entorno financiero de la organización y que además puedan ser trasladados a proveedores o al canal de distribución.

La cadena de valor en una empresa se centra en las definir las actividades esenciales que generan un valor para los clientes y las actividades de soporte vinculadas. La cadena de valor permite también visualizar los diferentes costos en que contrae las organizaciones por medio de las diferentes etapas que conforman su ciclo productivo, por lo que se considera un componente clave para la estructura de costos permitiendo incrementar el desempeño económico (Quintero & Sanchez, 2006).

También podemos considerar que el cliente puede actuar como co-creador de valor en la cadena teniendo influencia en el diseño del producto y el servicio post venta; siendo el análisis de la cadena de valor una herramienta para mapear las políticas de las empresas que afectan a las empresas (Kaplinsky, 2000); por otra parte se considera al flujo del conocimiento e información como el núcleo de la cadena de valor por el cual se podrá aproximar al cumplimiento de los objetivos financieros y económicos (Ming-Chang & Mei-Wen , 2009).

Es por tanto que la cadena de valor se le puede considerar que tiene un alcance micro, siendo las actividades del ciclo productivo de una empresa las que estén interrelacionadas; como también se puede considerar que tiene una influencia macro ya que intervienen agentes como los gobiernos y corporaciones siendo la fluidez en las relaciones económicas y financieras que mantengan las que van a definir el bienestar de la sociedad.

La cadena de valor de la industria farmacéutica en el Ecuador se presenta en 5 fases que en la mayoría de casos se aplican como el diagrama propuesto a continuación:

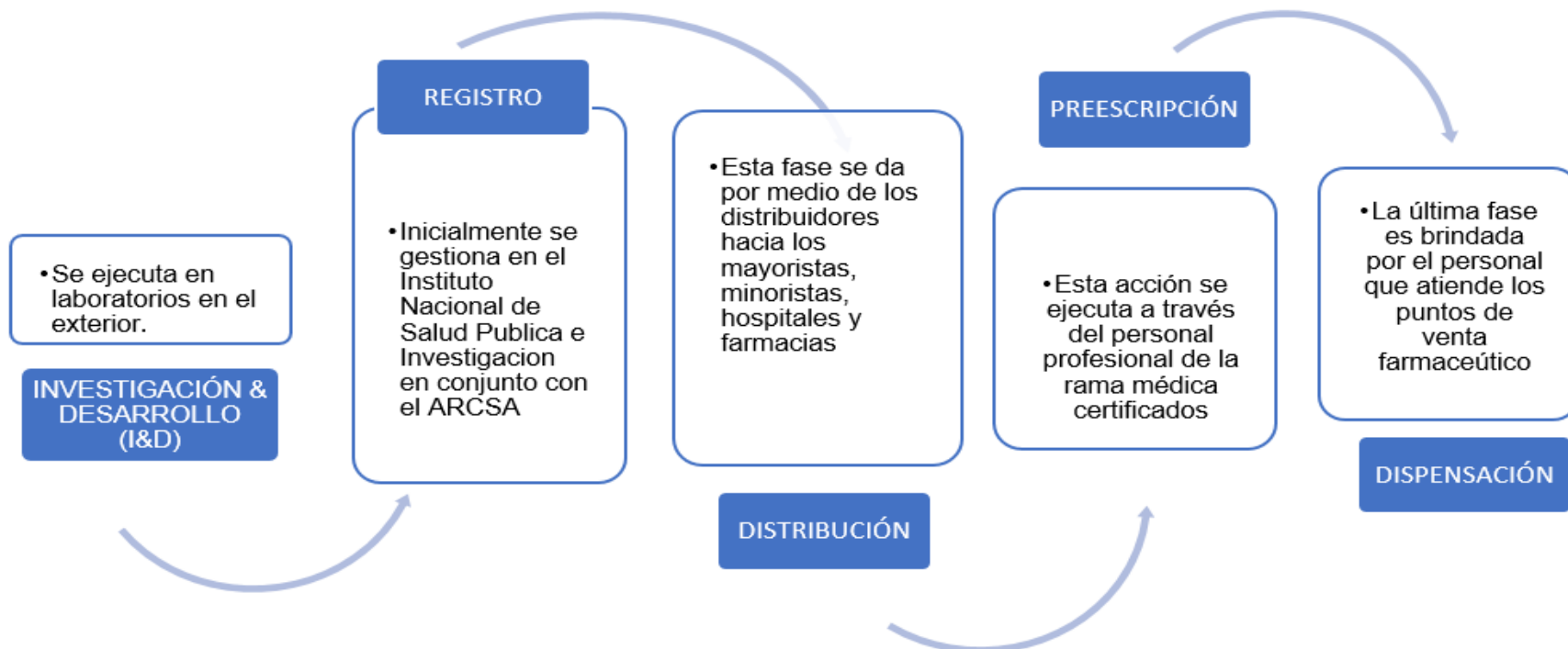


Figura 16. Cadena de Valor de Industria Farmacéutica Ecuatoriana. Adaptado De Estudios Industriales, Orientación Estratégica Para La Toma De Decisiones Industria Farmacéutica (Acebo, Noviembre 2015).

ANTECEDENTES DE LA LOGÍSTICA INVERSA

Según Alvarado M. (2008) en su tesis por mejorar la competitividad de las empresas del sector farmacéutico por medio de la Logística inversa en el país de El Salvador, nos indica que en un mundo globalizado y con los tratados de libre comercio hacen necesario que las empresas para sobrevivir y ser competitivas utilicen mecanismos que les permitan incrementar sus ventas, garantizar su calidad y permanencia en el mercado nacional.

En 1992, el Council of Logistics Management (CLM) publicó la primera definición conocida de logística inversa por parte de Stock (1992), que: “El término comúnmente usado para referirse al rol de la logística en el reciclaje, disposición de desperdicios y el manejo de materiales peligrosos; una perspectiva más amplia incluye todo lo relacionado con las actividades logísticas llevadas a cabo en la reducción de entrada, reciclaje, sustitución y reutilización de materiales y de su disposición final”. (p. 44)

Definición de Logística Inversa

Rogers y Tibben-Lembke (1999), la define como: El proceso de planificación, ejecución y control de forma efectiva y eficiente, del flujo de las materias primas, inventario en proceso, productos terminados e información relacionada, desde el punto de consumo hasta el punto de origen, con el fin de recuperar valor o la correcta eliminación.

De acuerdo a G. Westreicher (2020), la logística inversa es un tipo de logística que se encarga de la gestión de los residuos o desechos que se generan durante toda la cadena de suministro. Esto, con el objetivo de reciclar o destruir dicho material. Se le denomina logística inversa porque se invierte el orden o secuencia del proceso logístico que sería el siguiente: recepción de materias primas, entrada de materias primas al proceso productivo, producción, distribución y venta al cliente final.

También se entiende por logística reversa, al procedimiento de gestión de la cadena de suministro que traslada los productos o materiales desde el consumidor o el usuario hasta el fabricante. Referenciándose así al flujo inverso del proceso tradicional y que se ha convertido en uno de los principales ejes de la reputación y servicio de una empresa. (Control Group, 2018).

La logística inversa, según el Consejo Ejecutivo de Logística Inversa, se puede definir como: el proceso de planificación, implantación y control eficiente del flujo efectivo de costes y almacenaje de materiales, inventarios en curso y productos terminados, así como de la información relacionada, desde el punto de consumo al punto de origen, con el fin de recuperar valor o asegurar su correcta eliminación (Aranda Usón, Zabalza Bribián, Martínez Gracia, Valero Delgado, & Scarpellini, 2006).

Otra definición aplica Angulo, (2003) como: la logística inversa que se encarga de la recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos peligrosos; así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos e inventarios estacionales. Incluso se adelanta al fin de vida del producto, con objeto de darle salida en mercados con mayor rotación.

Por tanto, las actividades incluidas dentro del concepto de logística inversa son numerosas (Figura 17). En base a estas actividades la clasificación por tipo de logística inversa realizada es: a) Devoluciones y retornos, b) residuos o productos fuera de uso y c) aprovechamiento de capacidades.

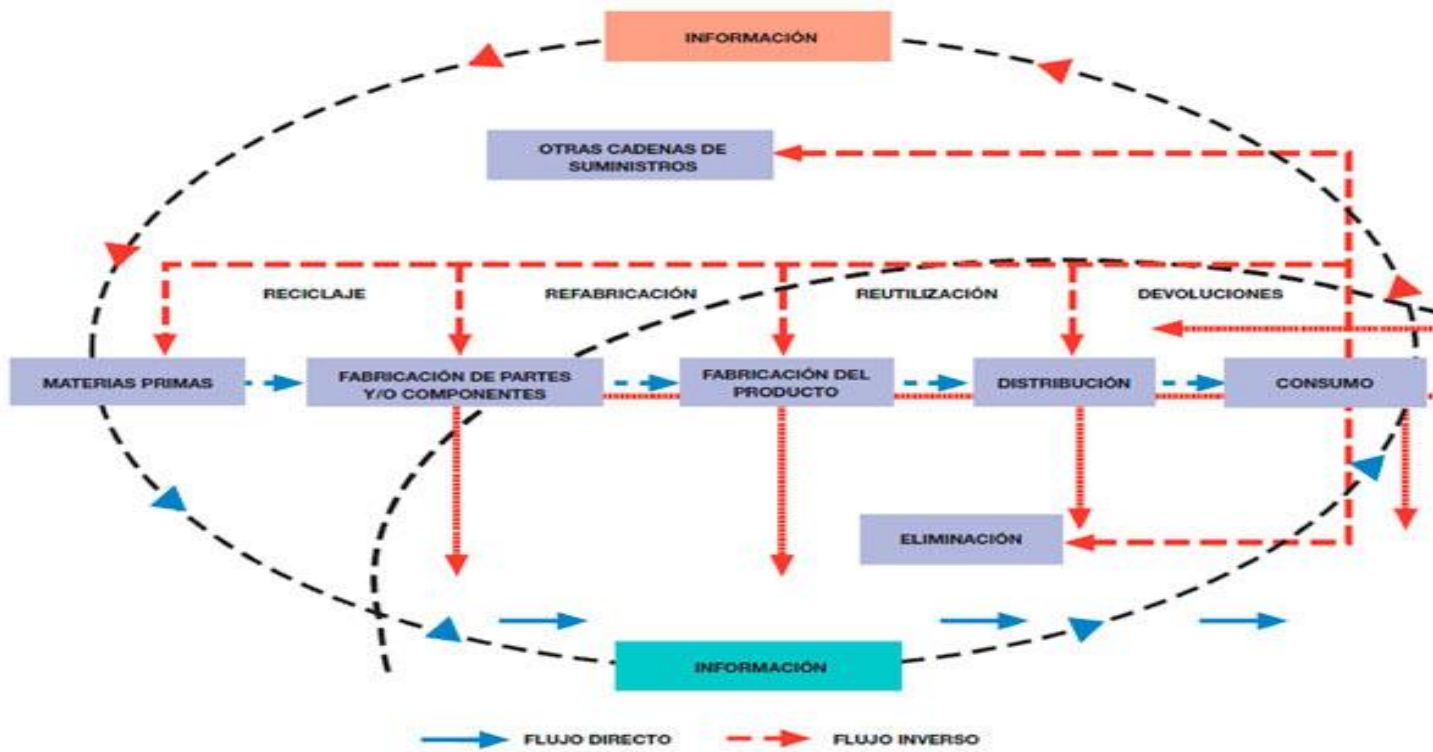


Figura 17. Diagrama de bloques de la logística. Tomado de Modelo de Logística Inversa Para Empresas del sector Farmacéutico del Salvador (Alvarado et al.2008)

Ventajas y Desventajas de la Logística Inversa

Algunas de las ventajas potenciales de la implementación de un programa de Logística Inversa se mencionarán a continuación:

- Reaprovechamiento de algunos materiales.
- Posibilidad de la empresa de abarcar otros mercados.
- Mayor confianza en el cliente al momento de tomar la decisión de compra.
- Mejora considerable de la imagen de la empresa ante los consumidores.
- Obtención de información de retroalimentación acerca del producto.

Las desventajas que se presentan en la logística inversa son:

- Se requiere la realización de estudios previos para el establecimiento de políticas de decisión en el tema.
- No se trata sólo de una simple manipulación del producto.
- Todos los departamentos de la empresa están relacionados con las actividades que se pretendan implementar de Logística Inversa.
- Las entradas a un proceso de Logística Inversa son impredecibles.
- Las inspecciones deben ser realizadas en cada producto de forma individual y minuciosa.
- La nueva cadena (inversa) incluye un número de procesos inexistentes en logística directa.

Tipos de Logística Inversa

Básicamente, existen dos tipos de logística inversa. Su principal diferencia es el fin o el objetivo que tiene cada una.

- Logística de devoluciones: es la que se encarga de la gestión de los retornos desde el punto de distribución o desde el cliente hasta el centro del que partió el producto. Es una de las más importantes

del comercio electrónico y cada vez cobra más fuerza con el auge de las ventas a través de Internet.

- Logística de residuos: es la que se refiere al reciclaje, tratamiento o recuperación de los residuos para su posterior aprovechamiento o para evitar un daño al medio ambiente. Un ejemplo clásico es el de la recuperación de los botellines de cerveza o de refrescos.

Por tanto, cabe señalar que los principales materiales que se envían a través de este sistema son productos sin usar, obsoletos, usados, elementos de almacenaje, embalajes o residuos.

De manera particular, la logística inversa de devoluciones es la que está más relacionada con la operatividad de los e-commerce actualmente.

Beneficios de la Logística Inversa

A nivel económico: las ventajas económicas son indiscutibles, puesto que se reducen costes y también, tiempos. En estos momentos, es posible realizar una compra por Internet y recibirla en el domicilio a las pocas horas. De la misma manera, ese artículo se puede devolver con gran rapidez gracias a la implantación de un sistema de logística reversa que agiliza todo el proceso. De hecho, gran parte de las devoluciones son gratuitas para el cliente. Estas soluciones son de vital importancia para la cadena de suministro de los e-commerce y de los negocios B2B y B2C.

A nivel sostenible: la logística reversa cobra una gran importancia en el transporte de residuos para su posterior reciclaje, tratamiento o recuperación. Es vital para el medio ambiente y para darle solución a la correcta gestión de los desechos. Con un buen sistema logístico de retorno se puede realizar una excelente planificación.

A nivel corporativo: nos puede mejorar la imagen corporativa de la compañía ya que estas acciones respetuosas con el medioambiente son muy reconocidas y bien valoradas.

Proceso de la Logística Inversa

Los procesos en logística inversa se enfocan a cinco objetivos claves, (Cruz Mendoza, 2015):

- **Procuración y compras:** Implica la procuración, desarrollo de proveedores y la adquisición de materias primas, componentes, materiales para envase, empaque, embalaje y unidades de manejo que sean “amigables con el ambiente”.
- **Reducción de insumos vírgenes:** Implica actividades de ingeniería de producto, y re-entrenamiento de los recursos humanos, con el propósito de valorar actividades de reutilización de materiales sobrantes, preferir materiales de origen reciclado, escoger contenedores, embalajes, unidades de manejo, empaques y envases reutilizables y reciclables, impulsar la cultura del “retorno”.
- **Reciclado:** Es necesario desarrollar políticas de reciclado respetando el desempeño o estándares del producto: utilizar materiales de origen reciclado, y reciclables; explorar innovaciones tecnológicas que permiten utilizar materiales reciclados; financiar estudios para reducir el uso de materias primas vírgenes.
- **Sustitución de materiales:** El incremento de la tasa de innovación en procesos de reciclado debe impulsar la sustitución de materiales, en particular de los más pesados por otros más ligeros con igual o superior desempeño (como es el caso en la industria automotriz donde los plásticos están sustituyendo masivamente partes de metal y vidrio en los automóviles, así como el aluminio o los materiales “compuestos” en los nuevos chasis de los camiones disminuyen la tara facilitando un aumento de la unidad de carga para igual peso por eje).
- **Gestión de residuos:** Las políticas de procuración de materiales deben evaluar la tasa de residuos en la utilización de materiales; el manejo de residuos es un costo no despreciable; también puede ser necesario tener

políticas de aceptación de muestras, si las exigencias de gestión de los residuos de éstas, o simplemente su disposición por rechazo, es costosa.

La logística inversa, es sin duda alguna la nueva filosofía que deben implementar las empresas para su desarrollo y sostenibilidad ambiental.

Por otra parte, Dyckhoff, Lacks & Reese (2004); Cure, Meza & Amaya (2006), en el ciclo de la logística inversa para reducir los impactos negativos en el medio ambiente y la comunidad nos presenta la siguiente tabla con los siguientes procesos: (a) Recolección, (b) Inspección y selección, (c) Recuperación directa del producto, (d) Transformación o tratamiento final, (e) Transporte y (f) Almacenamiento.

Tabla 8. Procesos de la logística inversa

Proceso	Descripción
Recolección	Recolección de los productos o residuos desde los lugares de uso (cliente) al punto de origen (recuperación).
Inspección y selección	Una vez los productos son recolectados, se realiza una inspección de los productos o materiales (empaques) con el fin de determinar la cantidad, procedencia, razones de devolución y tipo de productos.
Recuperación directa del producto	Se realiza cuando el producto recuperado puede ser fácilmente devuelto al mercado o proceso productivo.
Transformación o tratamiento final	Se encarga de transformar y/o tratar los bienes o residuos recuperados en productos re-manufacturados para el uso industrial o convertirlos a un estado amigable con el medio ambiente.
Transporte	Consiste en mover los productos o residuos entre los puntos de uso y origen o transformación.
Almacenamiento	Utilizado para almacenar los productos, materiales o residuos en forma temporal o por períodos de tiempo programados y controlados.

Nota: Tomado de Logística Inversa, un enfoque con responsabilidad empresarial social (Gómez, Correa, y Vásquez, 2012)

Logística inversa en la industria farmacéutica

La logística farmacéutica implica el control de numerosos procesos y variables; todos con altos niveles de complejidad. Además, exige el manejo de miles de unidades diferentes y el control de condiciones ambientales de temperatura y esterilidad para muchas de ellas.

Así mismo, requiere el despacho diario a cientos de locales, que trabajan con un stock perfectamente ajustado a la demanda. A nivel mundial, la industria farmacéutica continúa creciendo dominada por las grandes empresas de países industrializados como Estados Unidos, Suiza, Alemania, Francia y Reino Unido, entre otros. Estos países concentran cerca del 50% de la totalidad de la producción, investigación y comercialización de fármacos a nivel mundial. En Ecuador, el sector farmacéutico tiene una fuerte dependencia de las importaciones, tanto de medicamentos como de materia prima y material de empaque para los productos farmacéuticos producidos localmente. Esta realidad permite el levantamiento de una estructura logística (comercialización y distribución) de actores relevantes para el desarrollo del mercado farmacéutico en el Ecuador.

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas es la codificación de referencia de las actividades productivas para la mayoría de los países del mundo. Según la última revisión de la CIIU (No. 4), emitida por la Organización de Naciones Unidas, la producción farmacéutica se encuentra en la división 21 “Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico”, dentro de la sección C “Industrias Manufactureras”, mientras que la venta al por mayor de productos farmacéuticos se encuentra situada en la división 46 “Comercio al por mayor, excepto el de vehículos automotores y motocicletas”, en la sección G “Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas”.

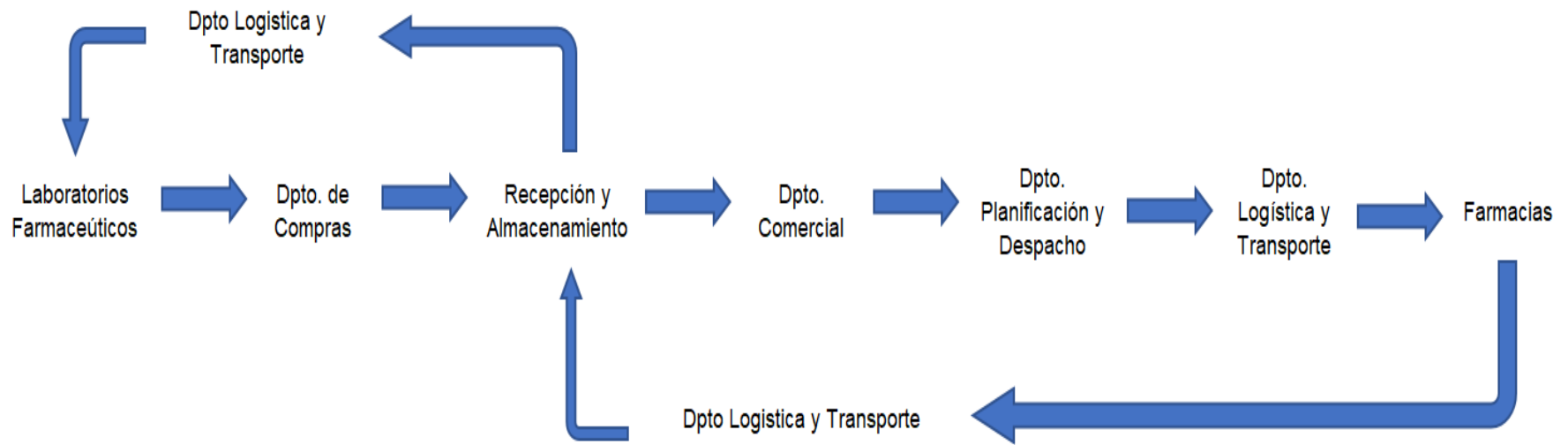


Figura 18. Cadena de Suministro Distribuidora Farmacéutica Convencional. Adaptado de Logística. Administración de la Cadena de Suministro (Ballou, 2004)

Características de la logística inversa del medicamento

El mercado farmacéutico es uno de los sectores con mayores tasas de proyección y la competencia entre las grandes cadenas es el motor que empuja los principales cambios adoptados por esta industria en términos de logística, manejo de inventario y distribución.

La competitividad es una de las características principales de la industria farmacéutica, y debido a esto la logística se ha convertido en una herramienta fundamental para manejar eficientemente los niveles de stock y reducir los costos en el proceso de almacenamiento y también en las etapas de transporte y distribución.

Sus principales características:

- Está regulada.
- No recicla medicamentos.
- Se realiza con fines sanitarios y medioambientales.

Por otra parte, uno de los mayores desafíos que enfrenta la logística en esta área es el transporte de vacunas refrigeradas, las cuales requieren una preocupación especial, tanto desde el punto de vista del manejo de la carga como de la mantención de la cadena de frío.

MARCO LEGAL DEL ECUADOR

La Constitución de la República del Ecuador, como norma suprema del país, fundamenta y proporciona directrices en cuanto al manejo adecuado de residuos, según su artículo 415., que dice: "...Los gobiernos autónomos descentralizados desarrollarán programas de uso racional del agua, y de reducción reciclaje y tratamiento adecuado de desechos sólidos y líquidos. Se incentivará y facilitará el transporte terrestre no motorizado, en especial mediante el establecimiento de ciclo vías."

Al realizar una inspección de la Carta Magna, se identifica que el Estado está obligado de fomentar políticas públicas enfocadas a garantizar el

cumplimiento de un derecho fundamental como es la salud. Para llevar a cabo este objetivo, el aparato estatal tiene que abogar, incentivar y controlar el cumplimiento de otros derechos que son necesarios para alcanzar una salud de cobertura a nivel nacional. (Superintendencia de Control del Poder de Mercado, 2015)

El artículo 3 de la Carta Suprema ordena que entre los deberes primordiales del Estado está el de: “1. Garantizar sin discriminación alguna el efectivo goce de los derechos establecidos en la Constitución y en los instrumentos internacionales, en particular la educación, la salud, la alimentación, la seguridad social y el agua para sus habitantes”

Por otra parte, el artículo 261 señala que el Estado central tendrá competencias exclusivas sobre: “6. Las políticas de educación, salud, seguridad social, vivienda”.

A sí mismo, el artículo 358 del presente cuerpo legal indica que: El sistema nacional de salud tendrá por finalidad el desarrollo, protección y recuperación de las capacidades y potencialidades para una vida saludable e integral, tanto individual como colectiva, y reconocerá la diversidad social y cultural. El sistema se guiará por los principios generales del sistema nacional de inclusión y equidad social, y por los de bioética, suficiencia e interculturalidad, con enfoque de género y generacional.

El artículo 359 ibídem, desglosa que: El sistema nacional de salud abarcará las instituciones, programas, políticas, recursos, acciones y actores en salud; cubrirá todas las dimensiones del derecho a la salud; garantizará la promoción, prevención, recuperación y rehabilitación en todos los niveles; y propiciará la participación ciudadana y el control social.

El artículo 360 advierte que: El sistema garantizará, a través de las instituciones que lo conforman, la promoción de la salud, prevención y atención integral, familiar y comunitaria, con base en la atención primaria de salud;

articulará los diferentes niveles de atención; y promoverá la complementariedad con las medicinas ancestrales y alternativas (...)

La Ley Orgánica de Salud en el artículo 97, establece: La autoridad sanitaria nacional dictará las normas para el manejo de todo tipo de desechos y residuos que afecten la salud humana; normas que serán de cumplimiento obligatorio para las personas naturales y jurídicas.

El Concejo Metropolitano de Quito, a propuesta de sus comisiones o de la Dirección Metropolitana de Medio Ambiente, establecerá políticas que promuevan la gestión integral de los residuos sólidos, es decir la reducción, reutilización y reciclaje de dichos residuos en domicilios, comercios e industrias, y su recolección, transporte, transferencia, industrialización y disposición final ecológica y económicamente sustentables (Distrito Metropolitano, 2007). Ya para el año 2010, se expide la Ordenanza de creación de la Empresa Pública denominada "*Empresa Publica Metropolitana de Gestión Integral de Residuos Sólidos*".

En el año 2008 el Ministerio de Ambiente, emitió las denominadas Normas TULAS (Texto unificado de legislación ambiental secundaria) que se encuentra dividido por libros, en cuyo contenido se establece los lineamientos de una adecuada gestión ambiental. Dentro de esta normativa se encuentra el libro VI que trata sobre la calidad ambiental y específicamente en los títulos IV y V "Reglamento a la Ley de Gestión Ambiental para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental" y "Reglamento para la prevención y control de la contaminación por desechos peligrosos" respectivamente, se trata el tema concerniente a los desechos peligrosos, su manejo, tratamiento y disposición final, así como los recursos, disposiciones generales, responsabilidades y coordinación entre las diferentes instituciones involucradas en el tema como lo son los ministerios de salud, ambiente, municipios y empresas relacionadas (Ministerio del Ambiente, 2012).

El Servicio Ecuatoriano de Normalización, como eje principal del Sistema Ecuatoriano de la Calidad en el Ecuador. Coadyuva a garantizar el cumplimiento

de los derechos soberanos vinculados con la integridad y seguridad; la conservación de la vida y la salud humana, animal y vegetal; protección del medio ambiente; el amparo al consumidor y la incentivación de la cultura de la calidad y el incremento de la productividad y mejoramiento de la competitividad en la sociedad ecuatoriana (INEN, 2016).

Las empresas farmacéuticas están obligadas por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria a la distribución de productos de calidad conforme a los Art. 175 y 176 de la Ley Orgánica de Salud (2015), donde se establece que 60 días antes de la caducidad de algún producto, las farmacias deberán notificar a su proveedor y realizar el respectivo canje o si existiera productos caducados, y a su vez el proveedor deberá destruir y eliminar dichos fármacos conforme a los procedimientos establecidos por la autoridad sanitaria nacional y bajo su supervisión.

MARCO REFERENCIAL

Dentro del presente estudio, se ha tomado a consideración varias anotaciones y comentarios de tesis sobre el diseño de un modelo de logística inversa tanto para organizaciones comerciales como para farmacéuticas, las cuales presento a continuación:

- Diseño de un modelo de logística inversa para empresas del sector industrial en la ciudad de Pereira, Risaralda.
- El rol del proveedor de servicio logístico en la cadena de suministro. Análisis del sector farmacéutico en España.
- Diseño de un modelo de logística inversa para mejorar la competitividad de las empresas del sector farmacéutico en El Salvador.
- Logística inversa en el sector farmacéutico. Devoluciones y ciclo pedido-entrega gestionados por un operador logístico.

A continuación, se presenta en la Tabla No.8 las características principales recogidas de las tesis citadas.

Tabla 9. Matriz de Tesis Citadas (Parte I)

TÍTULO	AUTOR	AÑO	CONCLUSIÓN
DISEÑO DE UN MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LA CIUDAD DE PEREIRA, RISARALDA	LAURA ARANGO BETANCUR, LUZ DAMARIS ROJAS LADINO, EDUARD FERNANDO SILVA ÁLVAREZ	2019	Esta investigación se realizó en la ciudad de Pereira en el departamento de Risaralda, Colombia. Desde el año 2017 se empezaron a tomar las muestras y referencias para el trabajo de investigación que finalizó en el año 2019. Se tomaron como muestra a empresas de confecciones y de autopartes con el fin de identificar la necesidad que tienen las industrias de crear un modelo de logística inversa. Y los resultados del estudio, indicaron que el 88% de las empresas tienen una estructura organizada en su proceso de logística, lo que les permitirá una mejor implementación de este modelo de logística inversa. Y ante el cual el único punto delimitante o en contra para no realizar este modelo de logística es el desconocimiento de su implementación. Por último, los beneficios que arrojaron el estudio es que con la implementación de la logística inversa son económicos e impactos positivos con el medio ambiente.
EL ROL DEL PROVEEDOR DE SERVICIO LOGÍSTICO EN LA CADENA DE SUMINISTRO. ANÁLISIS DEL SECTOR FARMACEÚTICO EN ESPAÑA.	MARTHA VIU ROIG	2015	Dicha investigación fue del tipo cualitativa mediante estudios de casos de subcontratación logística y en el análisis del rol del proveedor de servicios logísticos en el sector farmacéutico de España. Con el estudio se definen tres tipos de categorías de roles de proveedores logísticos: Primera Categoría (Donde un proveedor ofrece solo servicios logísticos básicos), Segunda Categoría (Donde el proveedor tiene la capacidad de manejar servicios integrados, inesperados y coordinar otros factores), Tercera Categoría (Donde el proveedor es considerado un socio estratégico e integrador en la cadena de suministros).

Nota: La información es a partir de las referencias utilizadas para elaborar esta investigación

Tabla 10. Matriz de Tesis Citadas (Parte II)

TÍTULO	AUTOR	AÑO	CONCLUSIÓN
DISEÑO DE UN MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR FARMACEÚTICO EN EL SALVADOR.	MARILYN ALVARADO AYALA, SILVIA DE LA PAZ ARGUETA RIVAS, CLAUDIA MARGARITA FUENTES TRUJILLO	2008	El presente estudio se desarrolla en El Salvador, se considera de gran importancia el uso de la logística inversa en las farmacéuticas dado su contribución al medio ambiente. Como resultado de esta investigación se pudo identificar que el 7.1% de averías en los medicamentos en los laboratorios farmacéuticos se da dentro del almacenamiento interno de los productos. Es decir, dentro de su propia cadena de suministros. Y en el caso de las farmacias el 14.2% de medicamentos devueltos por dos factores, almacenamiento interno o porque no hay promociones para dar salida en el mercado a este producto. Por consiguiente, aplicar un modelo de logística inversa adecuado sea en laboratorios o farmacéuticas es factiblemente económica y es necesario aplicar manuales y formularios para llevar un mejor control de la logística a implementarse.
LOGÍSTICA INVERSA EN EL SECTOR FARMACÉUTICO. DEVOLUCIONES Y CICLO PEDIDO-ENTREGA GESTIONADOS POR UN OPERADOR LOGÍSTICO.	MIGUEL ANGEL GONZALEZ PADILLA	2017	El presente estudio se llevó a cabo en la industria farmacéutica española en el año 2019. La fundamentación de este estudio era determinar los sistemas de devoluciones de productos y su posterior gestión a través de un operador logístico. Y las mejoras en el nuevo sistema de operación para las devoluciones, que incluyen no solo el producto devuelto, sino que enlaza toda la cadena de suministros desde que se realiza el pedido, su entrega y su posterior devolución por parte del cliente. Como toda investigación, tuvo un impacto social al direccionarse a un sector de consumo público. Con la elaboración de este proyecto se puede garantizar la generación de empleo, el impacto medio-ambiental ya que reduce la generación de residuos al aplicar sistemas concretos y mejorados para un gestionamiento correcto.

Nota: La información es a partir de las referencias utilizadas para elaborar esta investigación

CAPITULO 2

MARCO METODOLÓGICO

Diseño de la Investigación

Los aspectos metodológicos para el presente trabajo serán desarrollados como una investigación mixta, de alcance descriptivo de tipo no experimental con corte transversal o transeccional.

- Método Cuantitativo

Una Investigación determinó que: “La metodología cuantitativa usualmente parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica con base en los cuales formula hipótesis sobre relaciones esperadas entre variables que hacen parte del problema que se estudia” (Monje, 2011, p.13)

De acuerdo con Tamayo (2007), consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio.

Este método es utilizado con el fin de cuantificar mediante datos estadísticos la mejora al aplicar el diseño de logística inversa en una empresa farmacéutica, y a así detectar las causas de las devoluciones en dicha industria.

Así mismo hay que mencionar que una investigación científica con un enfoque cuantitativo es procedimiento metódico, sistematizado, y organizado que se realiza por medio de diferentes etapas (Monje, 2011).

- Método Cualitativo

De acuerdo con Miles , Huberman y Saldaña (2020) la investigación cualitativa se ejecuta por medio de la interacción intensa y / o extendida con los

integrantes en un ambiente naturalista para inspeccionar la vida cotidiana y / o particular de individuos, grupos, sociedades y organizaciones.

Para el autor Monje (2011), refiere que: “La investigación cualitativa se nutre epistemológicamente de la hermenéutica, la fenomenología, y el interaccionismo simbólico (...) Da prioridad a la comprensión y al sentido, en un procedimiento que tiene en cuenta las intenciones, las motivaciones, las razones, las creencias de los individuos (p.12)”.

Según, Galeano M. (2004) la investigación cualitativa hace énfasis en la validez de la investigación ya que al usar métodos cualitativos estos permiten comprender la realidad social y también asegurar un estrecho ajuste entre los datos de investigación y lo que expresan las personas sobre la realidad del tema.

Este método comienza por comprender lo que la gente dice y piensa desde el razonamiento lógico brindando credibilidad a la propuesta de mejora, con base a las problemáticas encontradas en el proceso de logística en una farmacéutica, las cuales son falencias en el diseño del mismo, ya que no cuentan con un modelo de devolución de productos, de productos caducados o rechazados por el cliente.

Además de que al realizar una investigación con un método mixto se busca complementar las fortalezas indagatorias de ambos modelos reduciendo sus debilidades potenciales (Hernandez et Al., 2014).

Por otra parte, una investigación no experimental se refiere al análisis que se efectúan sin cambiar de forma deliberada las variables y sólo se aprecian los fenómenos en su condición natural para que sean analizados (Hernandez et Al., 2014)

Los estudios de corte transversal se caracterizan en que todas las evaluaciones que se realizan son de carácter único en donde no hay seguimiento posterior, permitiendo al investigador considerar diversos escenarios de

desenlace, de rápida ejecución y pueden ser soporte de futuras investigaciones. (Manterola et Al., 2019)

El presente trabajo gira en torno al modelo de un diseño no experimental, descriptivo y transversal ya que como su nombre lo indica, permitirá describir de la logística en una empresa farmacéutica y con ello obtener la información necesaria para la implementación de un modelo de logística inversa adecuada.

Alcance

Según Rodríguez Moguel (2003), la investigación descriptiva comprende varios puntos tales como la descripción, registro, análisis e interpretación del entorno actual, composición o procesos de fenómenos.

Para Hernández et Al. (2014), “Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice”(p.92), Describiendo las tendencias de un grupo o población.

De la misma manera, según Muggenburg & Pérez (2007), los estudios transversales son aquellos en que se reúnen datos en un momento dado, por lo que su finalidad se basa en especificar variables, examinando su comportamiento.

En una investigación descriptiva la persona que ejecuta la indagación puede desenvolverse en diferentes facetas como: ser un observador completo, observar como participante, un participante observador o un participante completo. (Guevara , Verdesoto, & Castro , 2020).

El nivel descriptivo trabaja en base a realidades de hechos y su característica principal es la correcta interpretación de datos para lo cual utilizaremos encuestas y entrevistas a los gerentes de las compañías y al personal de las farmacias, con la finalidad de tener un panorama más exacto de nuestra propuesta de investigación.

Por lo tanto para la presente investigación el alcance descriptivo nos permitirá levantar la información acerca de las tendencias y características de todos los participantes de la cadena de distribución farmacéutica.

Población

Según (López, 2004) la población es el conjunto de personas u objetos de los cuales se desea realizar una investigación.

También es cierto que la población de estudio se puede definir como un grupo de escenarios, delimitados, y de fácil acceso, que permitirá estructurar una referencia para la elegir la muestra que deberá cumplir con ciertos requisitos preliminares (Arias-Gómez Et Al., 2016).

Para nuestro trabajo de investigación la población es de un total de 1281 farmacias, información que se extrajo de la base de datos del ARCSA al 31 de julio del 2021, tomando como referencia la ciudad de Guayaquil. (Arcsa, 2021)

Muestra

La muestra es una parte de la población en la cual se llevará a cabo la investigación (López, 2004). En referencia a nuestro tema de investigación se utilizará la formula recomendada por el Centro Interamericano de Enseñanza de Estadística (CIENES).

Para la presente investigación se considera realizar un muestreo aleatorio simple en donde por medio de la asignación aleatoria generada por Excel, una vez establecida se procederá por medio de correo electrónico a enviar las encuestas que servirán para levantar la información del modelo.

Para el caso de la toma de encuestas se considera que la muestra será probabilística ya que todo el conjunto de farmacias de la ciudad tiene la misma posibilidad de ser seleccionados (Hernandez et Al , 2014).

Simbología

N = Población

P = Probabilidad de ocurrencia.

Q = Probabilidad de no ocurrencia

E = Error de muestreo

Z = Nivel de Confianza

Datos para la muestra

Tabla 11. Tabla de Cálculo de Muestra Probabilística

Nomenclatura	Descripción	Valor
N	Población	1281
P	Probabilidad de Ocurrencia	0,5
Q	Probabilidad de no Ocurrencia	0,5
E	Error de Muestreo	1,96
Z	Nivel de Confianza	5%
n	Muestra	296

Nota: Los datos presentados en la tabla fueron tomados de la base de datos de permisos de funcionamiento de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Agencia Nacional De Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2021). <https://www.controlsanitario.gob.ec/base-de-datos/>

Técnica de recogida de datos

Para conocer acerca del proceso de logística de una empresa farmacéutica se considerarán las siguientes técnicas:

- Encuesta.
- Entrevista.

Análisis de datos

- Entrevista

Según Hernández et al. (2014), afirma que en la entrevista semiestructurada se presentan temas que deben tratarse, aunque el moderador tiene libertad para

incorporar nuevos que surjan durante la sesión, e incluso alterar parte del orden en que se tratan. (p. 411).

Para este proceso se va a realizar entrevistas a 6 personas que tengan un perfil de mando medio – alto en empresas relacionadas con la actividad logística, también podemos considerar lo que acota Folgueiras (2016), que la entrevista es una técnica para levantar información procesos investigativos, que podrá ser utilizada de manera puntual y aislada.

- Encuesta

Para Trespacios, Vásquez, & Bello (2005) las encuestas son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar.

De acuerdo a Anguita et al (2002), definen que: “La encuesta como una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características(p.528).

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Tabulación y Análisis de Resultados para Encuestas a Farmacias.

Pregunta # 1

¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?

Tabla 12. ¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?

Rango	Frecuencia	Porcentaje
1-50	300	100%
51-100	0	0%
101-150	0	0%
Más de 151	0	0%
Total	300	100%



Figura 19. ¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?

Análisis: Como se puede apreciar en el gráfico para todos los puntos de venta consultados, que la plantilla de colaboradores no sobrepasó las 50 personas, ya que la mayoría de las farmacias pequeñas tienen en promedio a 3 personas.

Pregunta # 2

¿En qué sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta?

Tabla 13. ¿En qué sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta?

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Norte de la ciudad	72	24%
Centro de la ciudad	116	39%
Sur de la ciudad	40	13%
Nor-Este de la ciudad	6	2%
Nor-Oeste de la ciudad	8	3%
Sur-Este de la ciudad	40	13%
Sur-Oeste de la ciudad	18	6%
TOTAL	300	100%

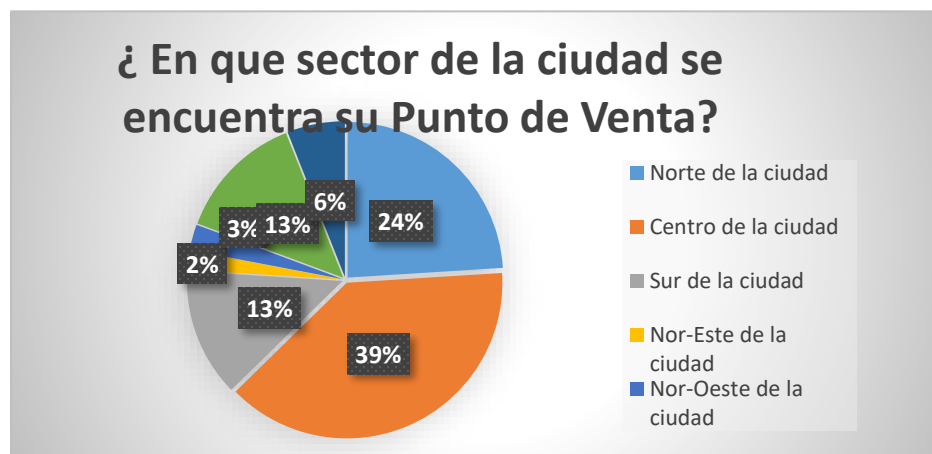


Figura 20. ¿En qué sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta?

Análisis: En esta pregunta se aprecia en el gráfico que la mayoría de las encuestas fue respondidas en un 39% por farmacias del sector centro de la ciudad, seguidamente por un 24% de farmacias ubicadas en el norte de la ciudad, siendo las farmacias del nor-este y nor-oeste de la ciudad de Guayaquil con menor cantidad de respuestas.

Pregunta # 3

¿Qué línea de productos son frecuentes en sus pedidos?

Tabla 14. ¿Qué línea de productos son frecuentes en sus pedidos?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Medicinas	142	47,33%
Productos de belleza	36	12,00%
Productos de cuidado personal	84	28,00%
Productos de salud y alimentación animal	17	5,67%
Alimentos	9	3,00%
Formulas y Productos de Cuidado Infantil	4	1,33%
Pañales	2	0,67%
Productos de Dermatología	1	0,33%
Insumos Médicos	5	1,67%
TOTAL	300	100%

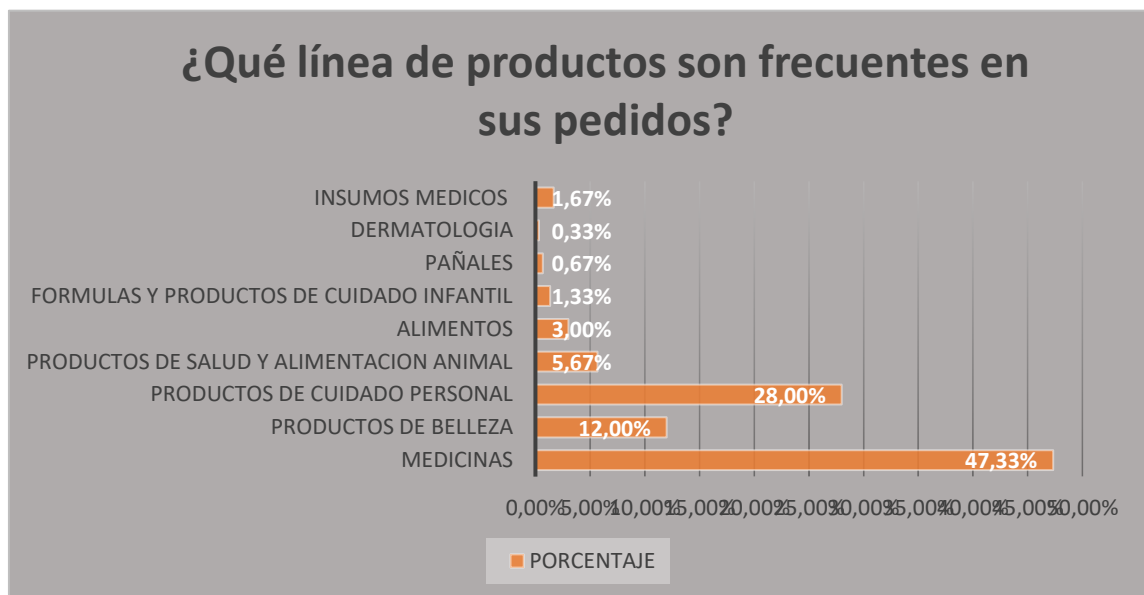


Figura 21. ¿Qué línea de productos son frecuentes en sus pedidos?

Análisis: En este caso la gráfica muestra una clara tendencia que la mayoría de los pedidos predomina la adquisición de medicinas (47,33%), como producto subsiguiente están los productos de cuidado personal y como línea de productos menos frecuentes en los pedidos son los productos dermatológicos y los pañales.

Pregunta # 4

¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse?

Tabla 15. ¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	56	18,67%
Semanalmente	172	57,33%
Quincenal	48	16,00%
Mensual	24	8,00%
TOTAL	300	100,00%

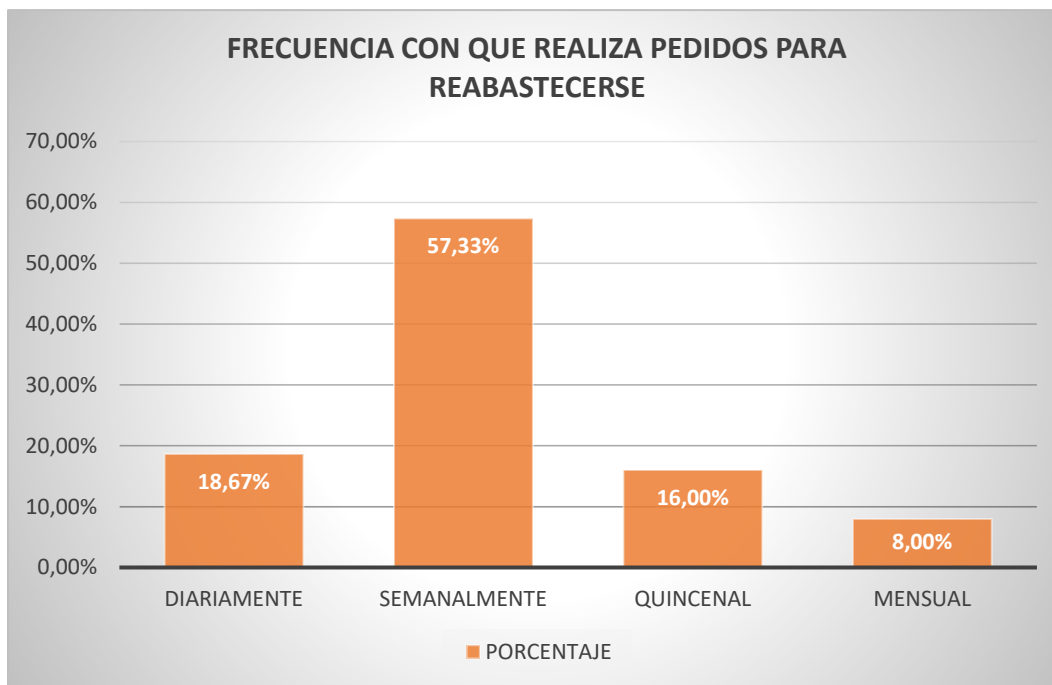


Figura 22. ¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse?

Análisis: De acuerdo a los resultados expuestos, la frecuencia con la que realizan los pedidos para reabastecerse de productos es semanalmente con el 57.33% y solamente el 8% realiza sus pedidos mensualmente.

Pregunta # 5

¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulación de la mercadería cuando la recepta?

Tabla 16. ¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulación de la mercadería cuando la recepta?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Estiba Manual	240	80,00%
Recepción de Pallets + Yallet	32	10,67%
Recepción Pallets + Montacargas	14	4,67%
Gavetas Plásticas	14	4,67%
TOTAL	300	100,00%

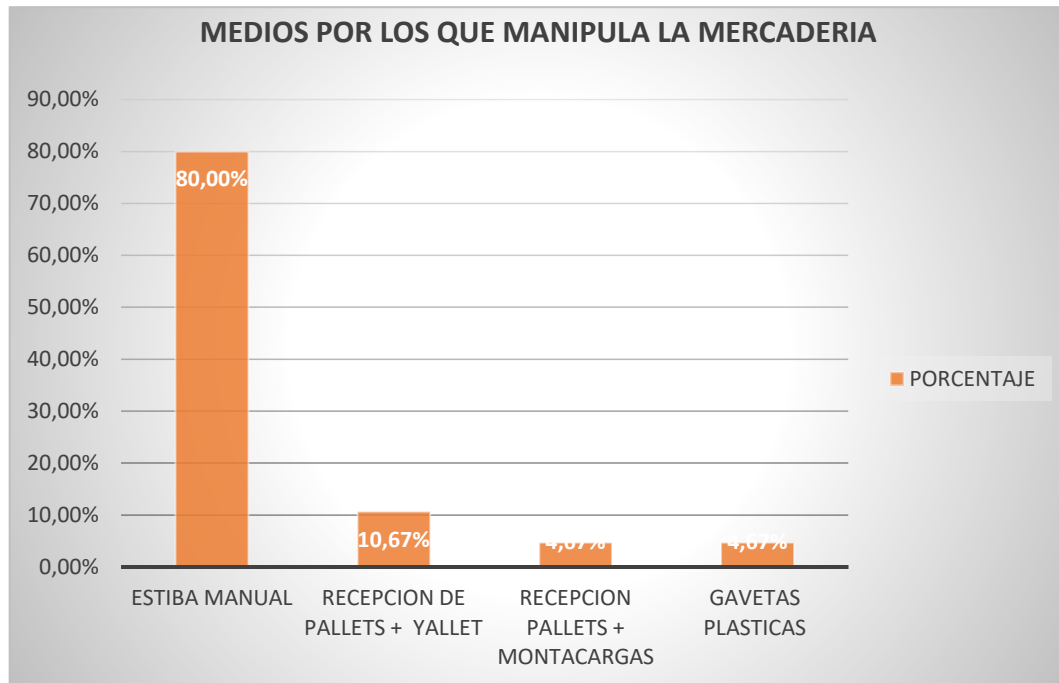


Figura 23. ¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulación de la mercadería cuando la recepta?

Análisis: De acuerdo a la gráfica, en la mayoría de puntos de venta al momento de recibir la mercadería por parte de los transportistas, receptan por medio de la estiba manual en un 80% de los casos, y tan solo el 4.67% recibe la mercadería por medio de pallets utilizando un equipo de montacargas o por medio de gavetas plásticas.

Pregunta # 6

Indicar el monto promedio de sus pedidos en Dólares

Tabla 17. Indicar el monto promedio de sus pedidos en Dólares

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
De \$1.00 usd a \$100.00 usd	48	16,00%
De \$101.00 a \$500.00 usd	142	47,33%
De \$501.00 a \$1000.00 usd	68	22,67%
De \$1001.00 usd en Adelante	42	14,00%
TOTAL	300	100%

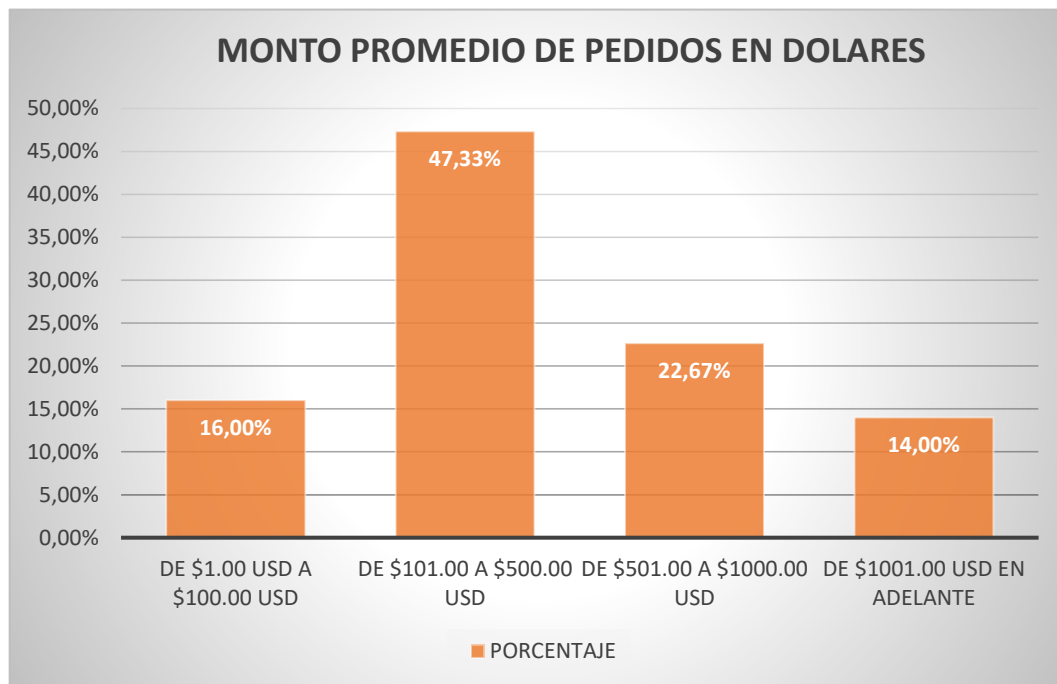


Figura 24. Indicar el monto promedio de sus pedidos en Dólares

Análisis: De acuerdo a la gráfica se aprecia que en el 47.33% de los puntos encuestados el monto promedio de sus pedidos fluctúa entre \$101 a \$500 dólares; por otra parte el 14% de los locales encuestados realizan pedidos promedio entre \$1001 usd en adelante.

Pregunta # 7

Indicar como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño

Tabla 18. Indicar como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Farmacia	280	93,33%
Distribuidora Mayorista	4	1,33%
Distribuidora Minorista	6	2,00%
Farmacia/Bodega Hospitalaria	10	3,33%
TOTAL	300	100,00%

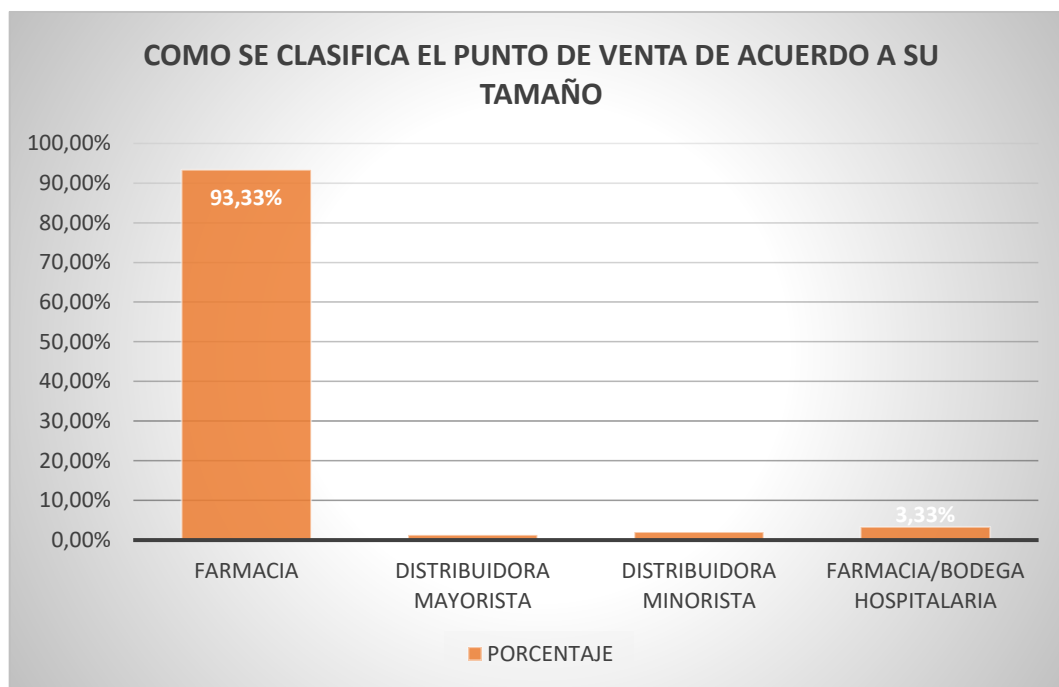


Figura 25. Indicar como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño

Análisis: Como se puede verificar por los resultados de la gráfica el 93.33% de los encuestados se clasifican como farmacias, además se visualiza que el 1.33% son distribuidores mayoristas seguidos por el 2% correspondiente a distribuidores minoristas.

Pregunta # 8

¿Qué clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercialización de los medicamentos?

Tabla 19. ¿Qué clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercialización de los medicamentos?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Repisas Metálicas	227	75,67%
Repisas de Madera	24	8,00%
Vitrinas Exhibidora	43	14,33%
Torres Exhibidoras	6	2,00%
TOTAL	300	100,00%

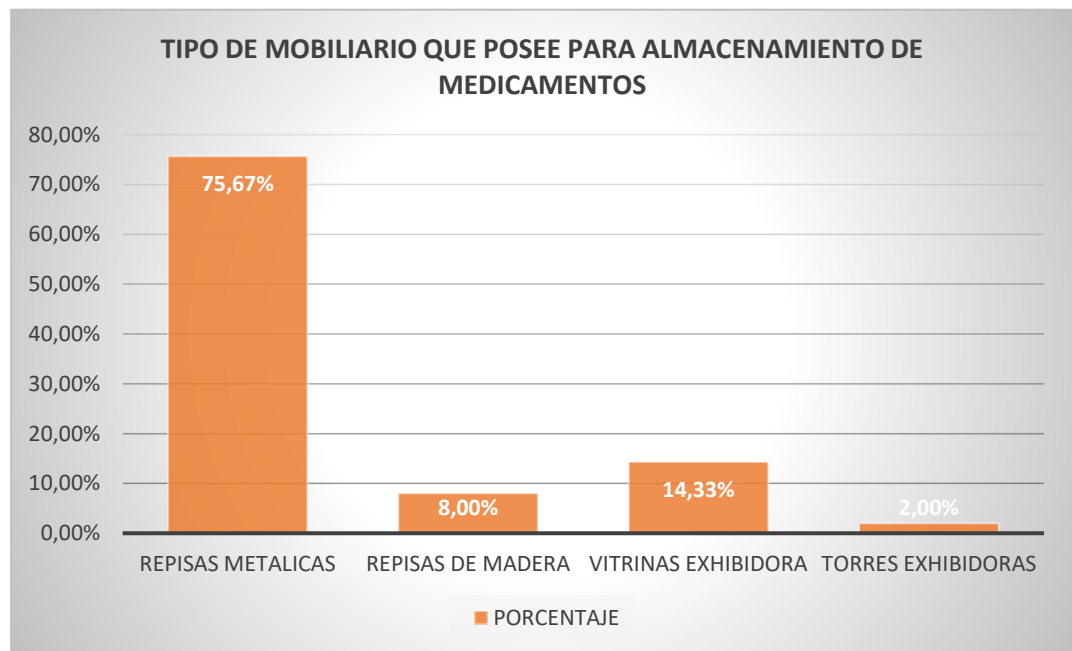


Figura 26. ¿Qué clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercialización de los medicamentos?

Análisis: De acuerdo a lo expuesto en la gráfica el 75.67% de los locales utilizan repisas metálicas para almacenar y exhibir los productos, seguido de vitrinas exhibidoras, repisas de maderas y torres exhibidoras.

Pregunta # 9

¿Cómo está definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta?

Tabla 20. ¿Cómo está definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Por orden alfabético	272	90,67%
De acuerdo al laboratorio fabricante	12	4,00%
De acuerdo a la fecha de vencimiento	10	3,33%
De acuerdo a la rotación del producto	6	2,00%
De acuerdo a la forma en que será administrado al paciente	0	0,00%
TOTAL	300	100,00%

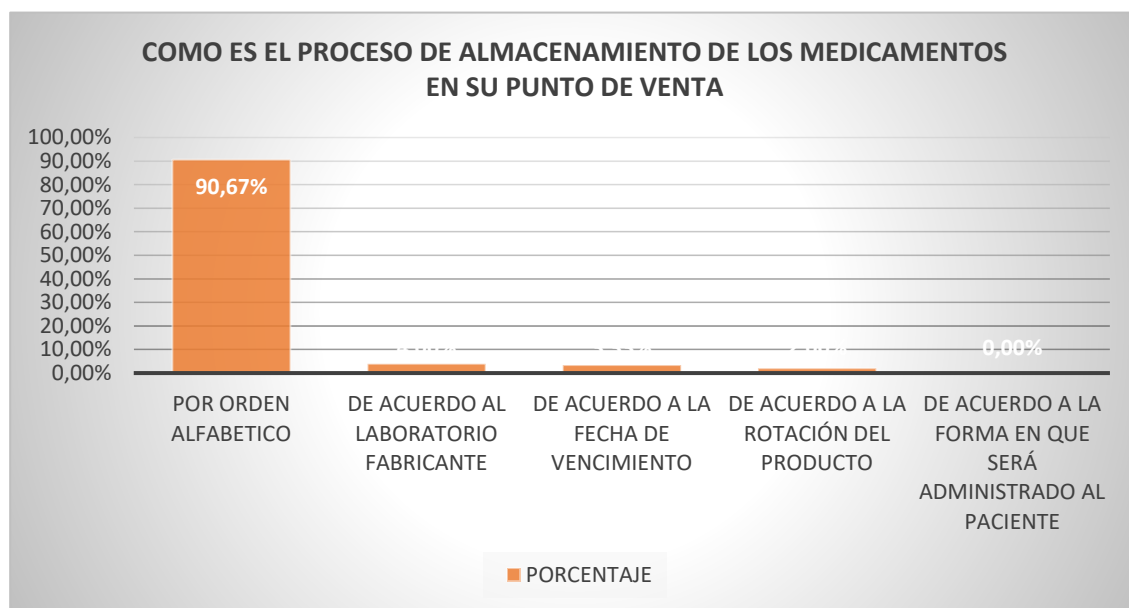


Figura 27. ¿Cómo está definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta?

Análisis: En relación a los resultados de la gráfica en el 90,67% de los locales consultados almacenan los productos por orden alfabético, seguido por el almacenamiento de acuerdo a la procedencia del laboratorio, y como última condición por fecha de vencimiento, rotación del producto.

Pregunta # 10

¿Indique cuál es el promedio estimado de rotación de los medicamentos en su punto de venta?

Tabla 21. ¿Indique cuál es el promedio estimado de rotación de los medicamentos en su punto de venta?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	238	79,33%
Semanalmente	52	17,33%
Quincenal	10	3,33%
TOTAL	300	100,00%

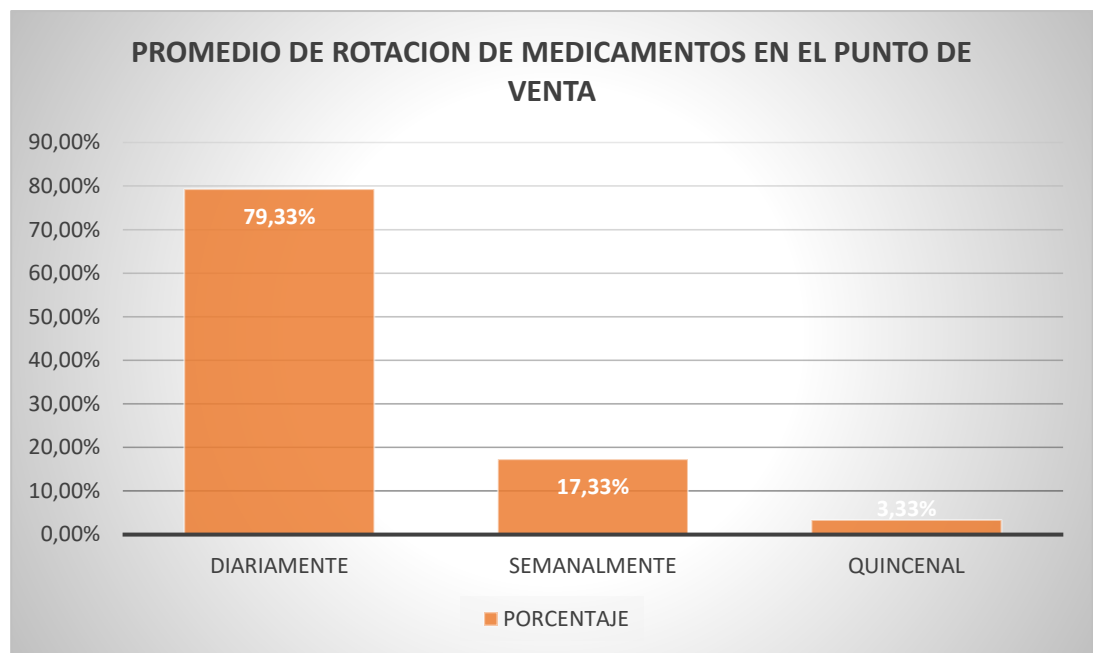


Figura 28. ¿Indique cuál es el promedio estimado de rotación de los medicamentos en su punto de venta?

Análisis: De acuerdo a lo presentado en la gráfica se valida que en el 79.33% la rotación promedio de los medicamentos es diario, siendo solamente el 3.33% de los medicamentos que rotan quincenalmente.

Pregunta # 11

Indique la frecuencia con la que realiza devoluciones de mercadería de su local al Proveedor.

Tabla 22. Indique la frecuencia con la que realiza devoluciones de mercadería de su local al Proveedor.

Rango	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	6	2,00%
Semanalmente	16	5,33%
Quincenal	16	5,33%
Mensual	252	84,00%
No presenta novedades	10	3,33%
TOTAL	300	100,00%

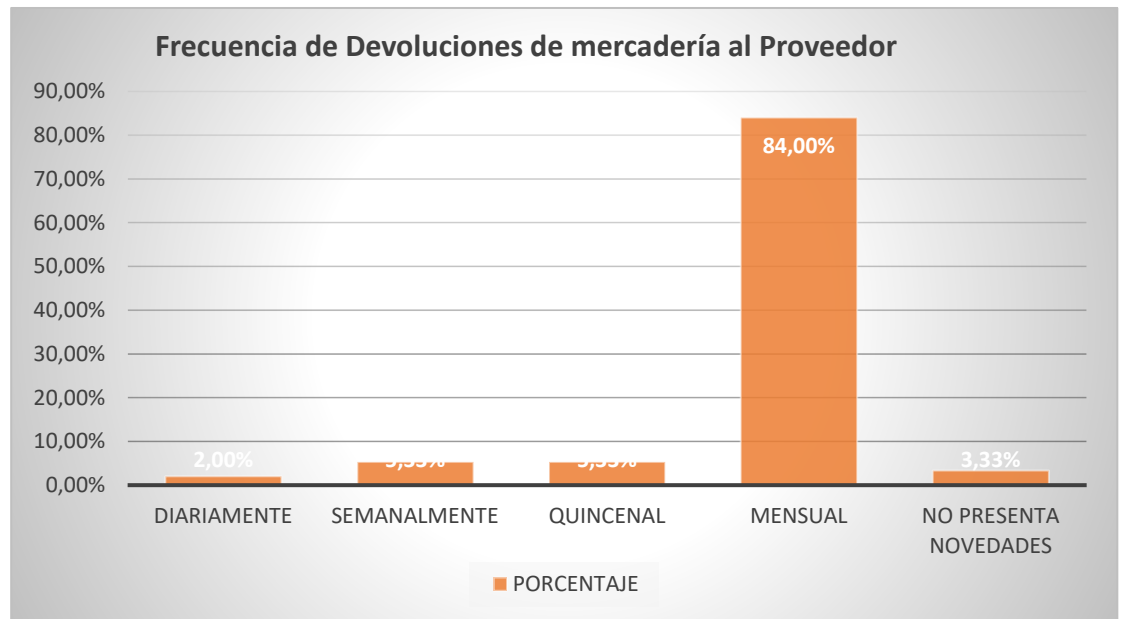


Figura 29. Indique la frecuencia con la que realiza devoluciones de mercadería de su local al Proveedor.

Análisis: De acuerdo a la gráfica se identifica que en el 84% de los casos los puntos de ventas realizan el proceso de devolución de mercaderías de manera mensual, en el resto de casos presentan rangos cercanos para los periodos de entrega.

Pregunta # 12

Identificar, ¿Cuál es la causa principal de las devoluciones de producto?

Tabla 23. Identificar, ¿Cuál es la causa principal de las devoluciones de producto?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Productos Caducados	113	37,67%
Productos Deteriorados	71	23,67%
Pedidos con Despacho Incompleto	10	3,33%
Productos con Fecha Próxima a Caducar	45	15,00%
Pedidos Entregados con Atrasado	22	7,33%
Pedido no Entregados	16	5,33%
Pedidos Mal Despachados	12	4,00%
Pedidos con Productos Sobrante	11	3,67%
TOTAL	300	100,00%

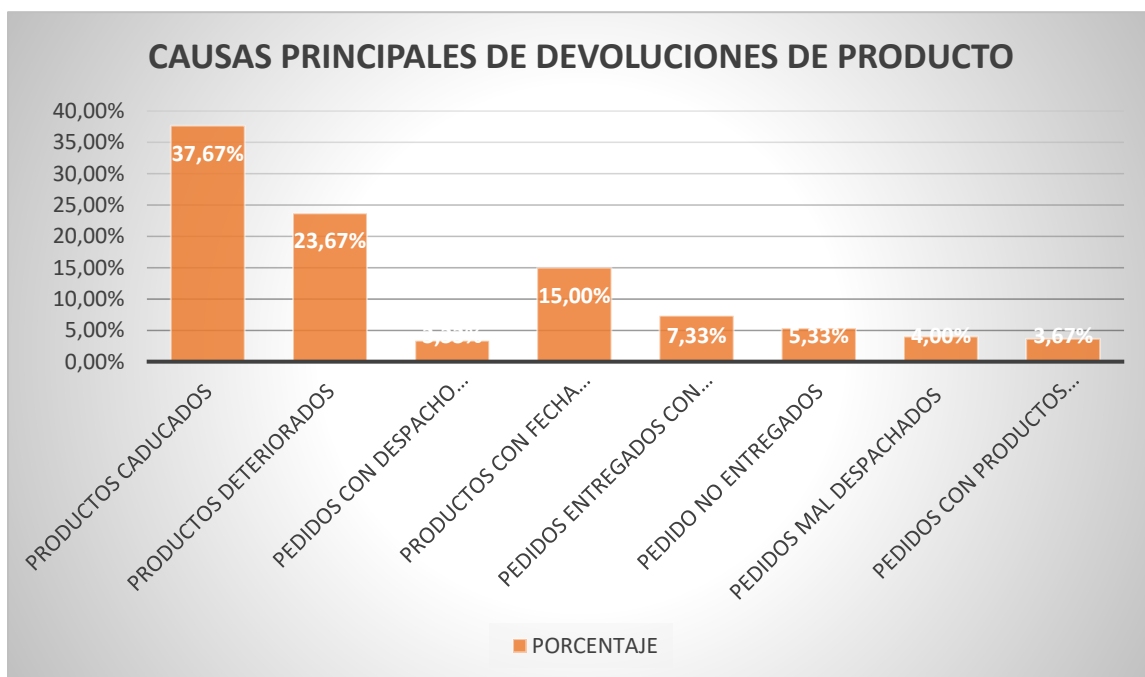


Figura 30. Identificar, ¿Cuál es la causa principal de las devoluciones de producto?

Análisis: En la gráfica expuesta se determina que la concentración de causas principales de devolución de producto es causado por productos caducados (37.67%), productos que presentan deterioro (23.67%), y productos con fecha corta o próxima a caducar (15%); por otro lado la causa con menor incidencia es la devolución por pedidos despachados parcialmente.

Pregunta # 13

Identifique cuáles son los productos o medicamentos que generalmente se reportan con novedades

Tabla 24. Identifique cuáles son los productos o medicamentos que generalmente se reportan con novedades

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Productos de Cuidado Personal	75	25,00%
Jarabes	62	20,67%
Pastillas/Capsulas	44	14,67%
Formulas en Polvo	43	14,33%
Productos de Belleza	22	7,33%
Productos Refrigerados	17	5,67%
Cremas / Ungüentos	17	5,67%
Pañales	11	3,67%
Alimentos	5	1,67%
Productos de Alimentación y Salud Animal	4	1,33%
TOTAL	300	100,00%

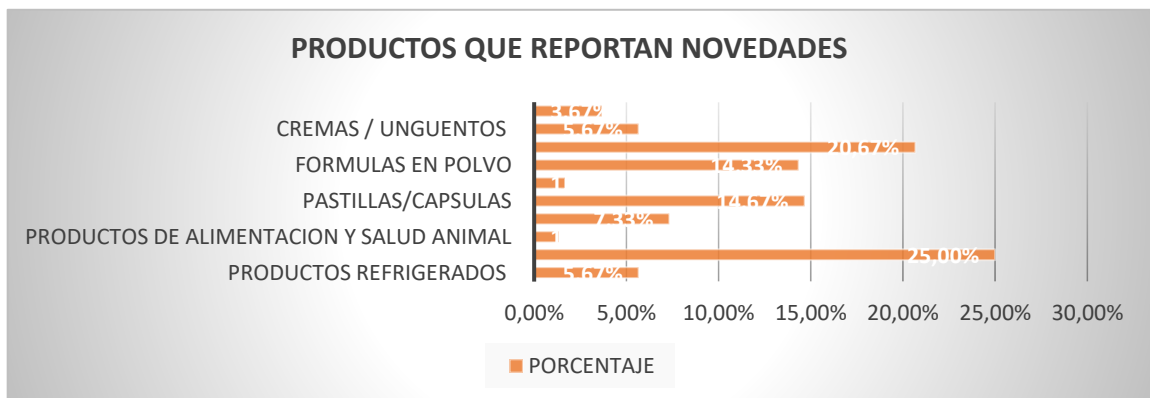


Figura 31. Identifique cuáles son los productos o medicamentos que generalmente se reportan con novedades

Análisis: En referencia al gráfico se define que los productos que reportan con mayor frecuencia novedades son los productos de cuidado personal con el 25%, seguido de jarabes con el 20.67% y en una proporción casi similar las pastillas así como las fórmulas en polvo. Los productos que menor incidencia tienen son los productos de alimentación y salud animal.

Pregunta # 14

Indique los días de espera que se toma el transporte en retirar las devoluciones

Tabla 25. Indique los días de espera que se toma el transporte en retirar las devoluciones

Rango	Frecuencia	Porcentaje
1 día	60	20,00%
2 días	148	49,33%
3 días	48	16,00%
4 días o mas	44	14,67%
TOTAL	300	100,00%

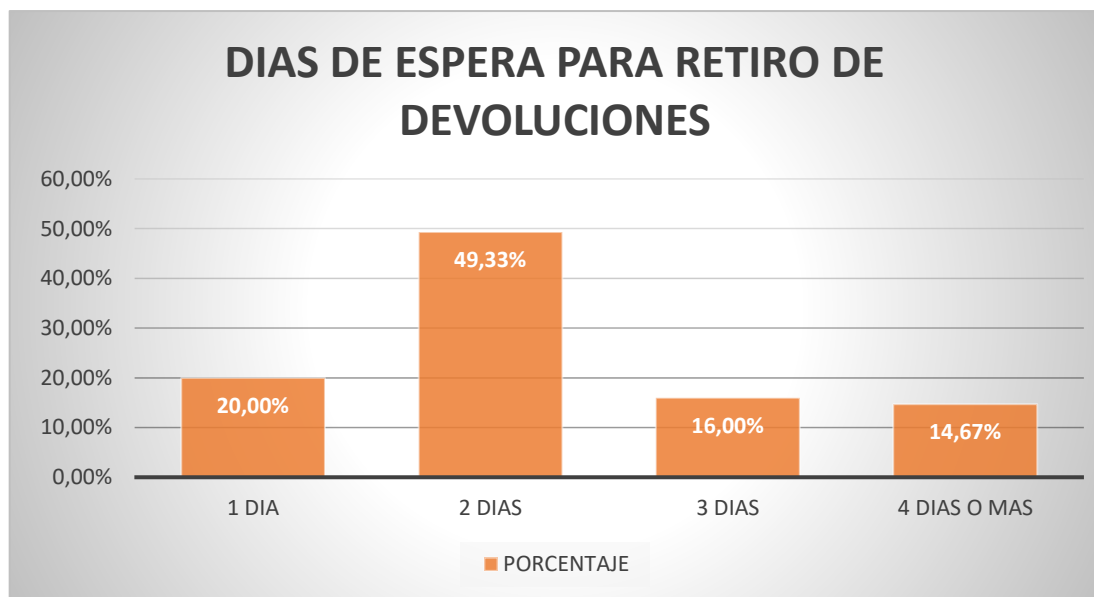


Figura 32. Indique los días de espera que se toma el transporte en retirar las devoluciones

Análisis: Para la gráfica expuesta se define que en el 49.33% de los casos analizados el transporte pasa a retirar las devoluciones cada 2 días, y considerando las siguientes opciones hay una similitud siendo el retiro cada día con el 20%, seguido del retiro cada 3 días con el 16% y por último el retiro de las devoluciones cada 4 o más días con el 14.67%.

Pregunta # 15

Especificar si posee un área determinada dentro de su local para almacenar los productos a devolver hasta que transporte lo retire

Tabla 26. Especificar si posee un área determinada dentro de su local para almacenar los productos a devolver hasta que transporte lo retire

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	212	70,67%
No	88	29,33%
TOTAL	300	100,00%

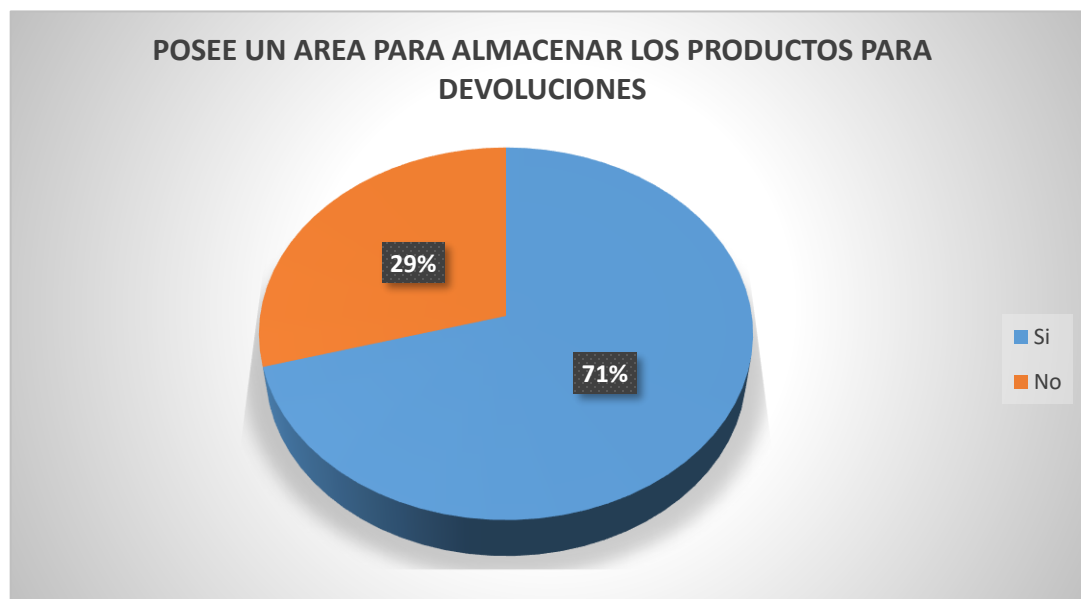


Figura 33. Especificar si posee un área determinada dentro de su local para almacenar los productos a devolver hasta que transporte lo retire.

Análisis: De acuerdo al gráfico planteado en un 71% de los casos los puntos de venta poseen un área para almacenar las devoluciones y tan solo el 29% de los casos no tiene un área prevista para ejecutar esta acción.

Pregunta # 16

Indique por cuáles de estos medios de embalaje, su local devuelve las mercaderías

Tabla 27. Indique por cuáles de estos medios de embalaje, su local devuelve las mercaderías

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Caja de cartón	286	95,33%
Fundas Plásticas	14	4,67%
TOTAL	300	100,00%

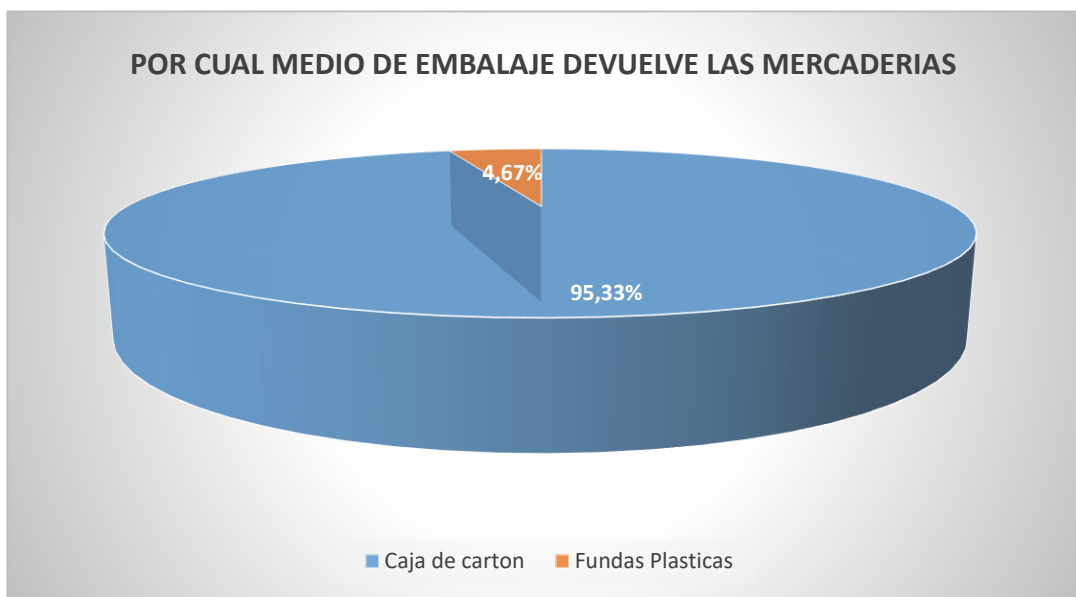


Figura 34. Indique por cuáles de estos medios de embalaje, su local devuelve las mercaderías

Análisis: En referencia a la gráfica se define que en el 95.33% de los consultados devuelven las mercaderías en cartones al proveedor y tan solo el 4.67% lo hace por medio de fundas plásticas.

Pregunta # 17

¿Conoce usted el concepto de Logística Inversa?

Tabla 28. ¿Conoce usted el concepto de Logística Inversa?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	54	18,00%
No	246	82,00%
TOTAL	300	100,00%

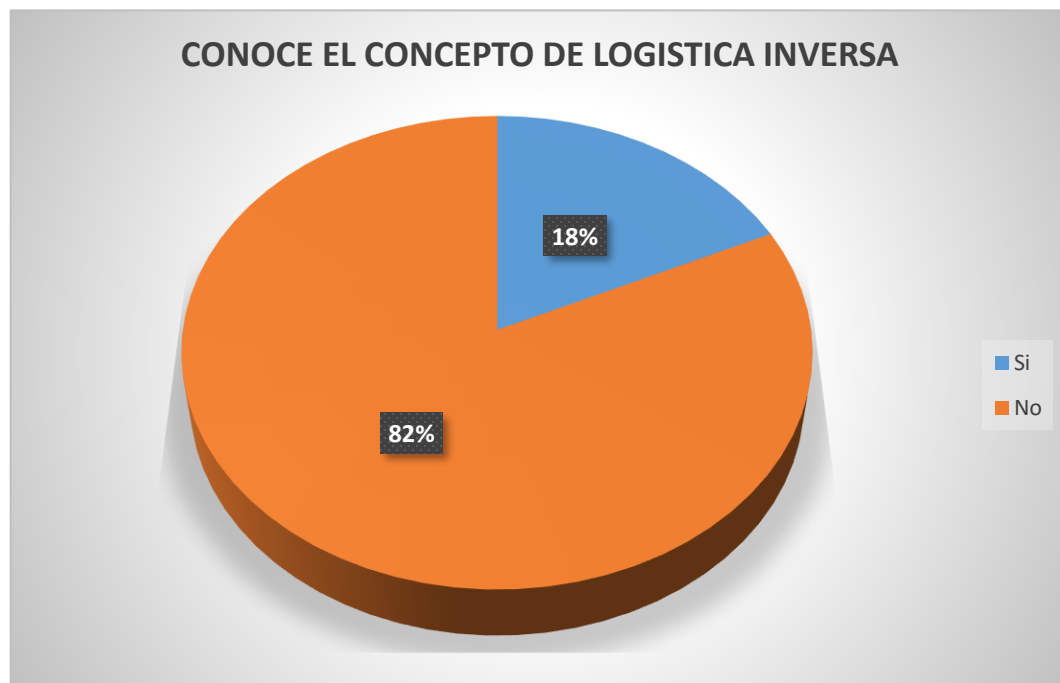


Figura 35. ¿Conoce usted el concepto de Logística Inversa?

Análisis: Verificando la gráfica se describe que en el 82% de los casos analizados no tienen conocimiento del concepto de logística inversa, y tan solo el 18% conoce el concepto de logística inversa.

Pregunta # 18

¿En su establecimiento se aplica la logística inversa dentro de los procesos que ejecutan?

Tabla 29. ¿En su establecimiento se aplica la logística inversa dentro de los procesos que ejecutan?

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	46	34,85%
No	86	65,15%
TOTAL	132	100,00%

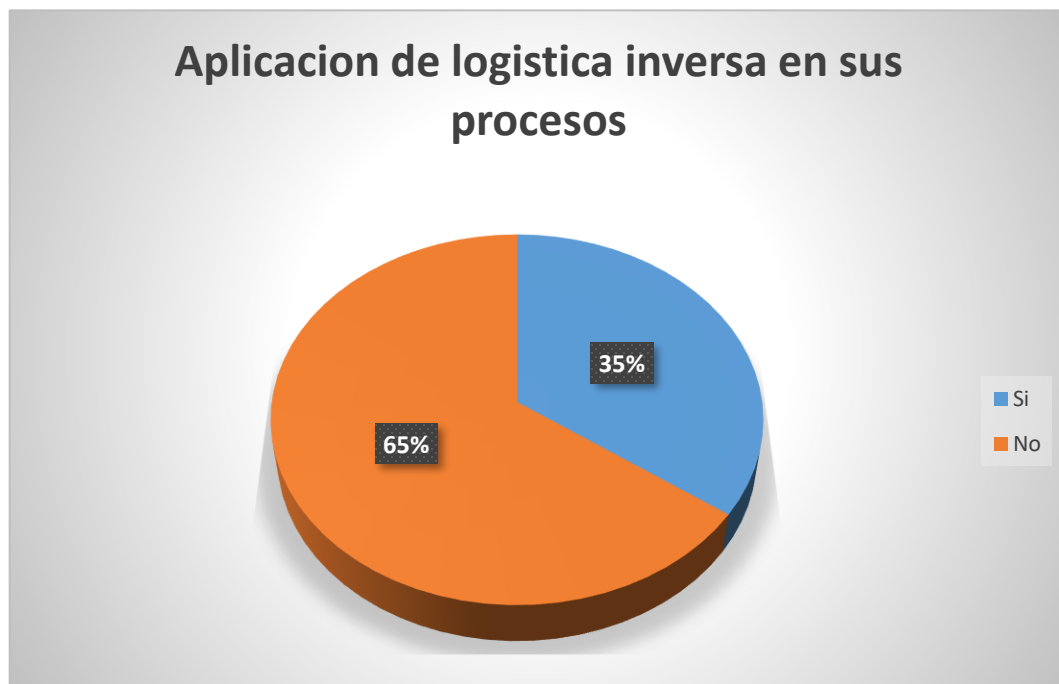


Figura 36. ¿En su establecimiento se aplica la logística inversa dentro de los procesos que ejecutan?

Análisis: De acuerdo con lo expuesto en la gráfica se identifica que en el 65% de los casos consultados no aplican la logística inversa para sus procesos ejecutados, siendo tan solo el 35% de los encuestados los que confirman que si aplican logística inversa en sus procesos.

Análisis y Tabulación de entrevistas a supervisores, especialistas y gerentes relacionados en área logística.

Primera Entrevista.

Entrevistada: Ing. Nohelia Castro Tigua.

Cargo: Analista de Logística y Embarque

Compañía: Logisgalap S.A.

Experiencia: Más de 3 años en actividades de logística, embarque y envíos por barco de todo tipo de carga para Galápagos, encomiendas a Santa Cruz, San Cristóbal, Isabela y Floreana. Víveres, paquetería y maquinaria en general, transportación y fletes.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

En este caso la actividad central de la empresa es el transporte, en donde se trabaja con los consignatarios y embarcadores; en donde el embarcador deja la carga que requiere el consignatario para que sea entregada en el destino.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

La operación en Logisgalap consiste en la recepción y envío de carga, donde los comerciantes y empresas que están en las Islas Galápagos hacen requerimientos de mercaderías en Guayaquil para que sean enviados, nosotros brindamos el servicio de consolidación y embarque solo a 4 Islas en Galápagos que son Santa Cruz, San Cristóbal, Isabela y Floreana; en donde nuestra gestión como operador logístico esta en colaboración con las navieras, por lo que las actividades principales consisten en recibir, estibar, consolidar y llevarla hasta el buque; el buque traslada la carga hasta el puerto de recepción en donde se realiza el desembarque, desconsolidación y entrega de la carga.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

Esto se da por diferentes factores, el embalaje de la carga puede afectar si no se da de manera correcta, por lo que en el trayecto desde Guayaquil a Galápagos, la mercadería puede verse sometida a movimientos en el buque, por lo que si la carga no está correctamente embalada estibada y consolidada puede sufrir deterioro o estropearse, siendo esta causa la de mayor incidencia en los reclamos, también puede suscitarse que el solicitante deje de operar en las islas por lo que realiza la devolución de sus existencias, y como última novedad es a causa de los pedidos que presentan un despacho erróneo o incompleto.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

La logística inversa es el retorno de la carga por parte del cliente hacia el proveedor.

¿Cuáles considera usted serían la ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

El beneficio se centra en la satisfacción del cliente, en la gestión del requerimiento de la devolución, ya que al no hacerlo el cliente opta por enviar su por otro medio de transporte, ya que los tiempos de respuestas son muy vitales por las distancias.

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

En referencia a la operación nuestra la desventaja son los tiempos de embarque, zarpe, desembarque y entrega; ya que los zarpes son cada 15 días y

ese periodo de tiempo es el que el cliente tiene que esperar para volver a solicitar mercadería desde Guayaquil

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

Las áreas involucradas en la operación van desde servicio al cliente hasta la gerencia, servicio al cliente recibe el reclamo, bodega procesa el requerimiento de mercadería, el departamento financiero es el que proporciona el flujo de efectivo necesario para ejecutar cualquier actividad que se requiera.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

Siempre que la implementación de la logística inversa repercuta en la reducción de tiempos para la empresa y para los clientes, ya que la satisfacción en la efectividad del proceso de entrega de las mercaderías y así mismo en el retiro y reposición de mercaderías con novedades, ese es el valor agregado.

Segunda Entrevista.

Entrevistado: Tnlgo. Rodolfo Mora Vera.

Cargo: Analista de Consolidación y Despacho

Compañía: Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana Difare S.A.

Experiencia: Más de 15 años en actividades de transporte, logística, embarque y distribución de mercaderías de consumo masivo y medicamentos a nivel nacional.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

La cadena de suministros que se maneja es la que está relacionada con la industria farmacéutica, consiste en que los proveedores llevan los medicamentos hasta las bodegas donde se receiptan se verifican y se almacenan, se ingresa y registra estas medicinas para que se encuentren disponibles para el departamento comercial pueda efectuar la facturación. Luego se despachan, se consolidan, se embarcan y distribuyen a nivel nacional a todas las farmacias.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

La logística es manejada por una empresa subcontratada, que es la que provee de los camiones para el embarque y distribución a las farmacias.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

Las principales causas son: cuando al cliente le facturan en exceso, productos con fecha corta a expirar, ya que el área comercial debe realizar acuerdos de venta en donde se acepte de manera expresa que se va a aceptar estas mercaderías.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

La logística inversa es el retorno de las mercancías o mercaderías que en nuestro caso suponen las medicinas que se han despachado hacia los clientes y que por alguna causa realizaron la devolución.

¿Cuáles considera usted serían la ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

La ventaja de un sistema de logística inversa es la gestión que ejecuta para que la mercadería no sea rechazada por el cliente y devuelta a nuestras bodegas, ya que se pueden optimizar y aprovechar los gastos por envío, o por la manipulación entre la devolución y recepción sufra de alguna avería, siendo lo esencial que esté disponible para el despacho de manera inmediata.

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

La eficiencia de la gestión de la logística inversa va a depender del accionar de otras áreas como la transportación, ya que dependiendo de la frecuencia de viajes, la distancia, la disponibilidad de vehículos va a incidir para que la mercadería se receptada y reacondicionada en los tiempos adecuados.

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

Las áreas involucradas son transporte, servicio al cliente, el departamento de ventas, y el área de logística inversa.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

Hay ventajas competitivas al contar con un área de logística inversa ya que hay un beneficio que es el procesamiento y readecuación de las mercancías devueltas por los clientes, evitando las pérdidas de inventario y el deterioro progresivo.

Tercera Entrevista.

Entrevistado: Econ. Julio Espinosa Campodónico.

Cargo: Subgerente de Operaciones de Transporte

Compañía: Transpbarreno S.A.

Experiencia: Más de 25 años en actividades de transporte, logística y distribución de mercaderías de consumo masivo y medicamentos a nivel nacional.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

La parte de la cadena de suministros en la que se desarrolla nuestras actividades es la de transporte que es la última parte del eslabón en la cadena.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

Como compañía de transporte nos dedicamos a dar soluciones de entregas, en donde nos especializamos en entregas a farmacias, distribución de consumo masivo, además de operaciones logísticas con las unidades de negocio del Grupo Difare.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

Una de las principales causas de los retornos de mercadería se suscita cuando la venta no fue realizada de forma adecuada, por ejemplo cuando al cliente le llega un pedido pero este no ha solicitado, también se puede considerar cuando las entregas no llegan a tiempo o al horario acordado.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

Es a lo que se conoce como recall o retorno de mercaderías ya sea por un tema puntual de lotes, que es la mercadería que salió con un defecto al mercado, también puede ejecutarse por un tema de recuperación de inventarios. Se puede considerar como las negociaciones que sostiene el proveedor con el cliente que a causa de la baja rotación de un bien se decide regresarlo para optimización del inventario.

¿Cuáles considera usted serían la ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

Es un poco complicado establecer ya que la logística inversa es un costo adicional, pero como ventaja es la reducción del impacto en los gastos al momento de recuperar y reacondicionar una mercadería con novedad.

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

La implementación tendría ciertos contratiempos a causa de las diferentes variables que puedan presentarse como por ejemplo las políticas y procedimientos de devoluciones que manejen los clientes, ya que a partir de esto puede permitir una fluidez o causar un cuello de botella en el proceso de retornos.

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

Interviene el área comercial, Auditoría, Crédito y Cobranzas y Transporte.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

Va a ser efectiva la implementación a medida que se pueda reducir los gastos ocultos que puedan surgir por la mala gestión o la información incompleta ya que de todas estas interacciones dependerá el impacto en el gasto, donde el tiempo y los movimientos serán variables directas.

Cuarta Entrevista.

Entrevistado: Sr. Geovanny Gadvay

Cargo: Supervisor de Servicios de Valor Agregado y Devoluciones

Compañía: Difare S.A.

Experiencia: Más de 15 años en actividades de logística y distribución de mercaderías de consumo masivo y medicamentos a nivel nacional.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

Formamos parte de la cadena de suministro farmacéutica siendo nuestra área la que transforma los pedidos de acuerdo a las especificaciones que pueda requerir un cliente como por ejemplo la cantidad despachada de producto; además también las devoluciones que puedan regresar los clientes por las diferentes causas que está sujeta a políticas y procedimientos.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

La logística se basa en retirar las mercaderías del cliente, se la recibe, se la valida y se la reingresa al inventario. A la vez también se procede con la devolución consolidada de los retornos de clientes a los laboratorios.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

La mayoría de las devoluciones son a causa de productos con la fecha próxima a caducar, ya que de acuerdo con las normativas deben de reportarse con 60 días para que sea retirado procesado y devuelto al fabricante para su posterior destrucción.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

Son todas las mercaderías que están dispuestas para que sean retiradas por el proveedor, a causa de diferentes novedades que no permitieron su utilización.

¿Cuáles considera usted serían las ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

Se considera como ventaja la satisfacción por parte del cliente ya que se gestiona sus productos con novedades y se le repone mercadería sin novedad o se le emite la nota de crédito y así continuar con la relación comercial.

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

No poder cumplir con los requerimientos del cliente nos provocaría perder relaciones comerciales, además de las posibles implicaciones legales que conlleva no realizar de manera efectiva la gestión de logística inversa.

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

El área comercial es la más importante ya que está muy relacionado entre los proveedores, el cliente interno, el cliente externo y todas las demás que intervienen.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

La logística inversa va a influir en la imagen de servicio que se proyecta al cliente siendo esta actividad el valor agregado que permite dar diferenciación en el servicio en comparación a las otras empresas.

Quinta Entrevista.

Entrevistado: Sr. Vicente Andrade

Cargo: Jefe Nacional de Servicios de Valor Agregado y Devoluciones

Compañía: Difare S.A.

Experiencia: Más de 20 años en actividades de logística y distribución de mercaderías de consumo masivo y medicamentos a nivel nacional.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

La cadena de suministro está compuesta por el dpto. de compras, el área de bodega, transporte y logística inversa.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

Se reciben los pedidos por medio del área comercial, los cuales son procesados y direccionados con el área de bodega que prepara y entrega al área de consolidación y embarque para que se asigne un vehículo para su posterior entrega a los clientes. Una vez la mercadería llega donde los clientes por medio de una guía se realizan los retiros de las devoluciones.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

Una de las principales causas es por las mercaderías que se entregaron con fecha próxima a caducar, productos caducados debido al sobre stock o baja rotación del producto.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

Es la atención al cliente por parte del proveedor, siendo la recolección de los productos con novedades una de las actividades más importantes así también como la emisión de las notas de crédito por los diferentes conceptos y así no afectar la relación comercial. Para luego devolver a los laboratorios productores para su posterior proceso de destrucción.

¿Cuáles considera usted serían las ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

Seria mejorar las rotaciones y existencias en los inventarios reduciendo las incidencias, además del servicio como valor agregado que se le da al cliente al gestionar sus novedades. Sumado a la retroalimentación entre las diferentes áreas para que se hagan procesos eficientes.

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

Los costos como es el transporte para el retorno de la mercadería, las horas extras del personal, alimentación ya que son valores que se deben considerar. También vale considerar los acuerdos comerciales que se contraen con los clientes ya que puede existir un impacto en la readecuación de los productos.

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

Servicio al cliente, el área bodega, el área comercial, el área de transporte y el área de adquisiciones.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

Esta implementación puede influir positivamente en la competitividad en función de las políticas establecidas para la recepción de devoluciones, ya que de estas dependerá la flexibilidad al momento de recibir las mercaderías y por consiguiente afectará en los resultados a través de los gastos implícitos que se generen en esta gestión.

Sexta Entrevista.

Entrevistado: Econ. Kelvin Baque Anzules

Cargo: Coordinador de Operaciones.

Compañía: Farmadescuento S.A.

Experiencia: Más de 4 años en actividades de logística y distribución de mercaderías de consumo masivo y medicamentos a nivel nacional.

¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?

La cadena de suministro en la que nos desenvolvemos es de la industria farmacéutica, por lo que nosotros somos un distribuidor mayorista que se encarga de abastecer de los diferentes medicamentos y productos que se expenden en las cadenas de farmacias pertenecientes al grupo Farmadescuento.

¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?

Las farmacias del grupo por medio del sistema integrado nos realizan el pedido de los diferentes medicamentos y productos que requieran reponer, por lo que esta orden llega a nuestras bodegas las cuales despachan el pedido, lo preparan y se envía por medio de los transportes.

¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?

Los retornos o devoluciones son causados por las mercaderías que presentan desperfectos, o están próximas a caducar, también pueden considerarse las negociaciones por recuperación de inventarios.

¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?

Es la gestión de recuperación de las mercaderías reportadas con novedades, para realizar procesos de readecuación, cambio o destrucción. También se puede considerar como la optimización de recursos mediante el reciclaje.

¿Cuáles considera usted serían las ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?

Mediante la implementación se reduce el margen de productos considerados como pérdida de inventario, ya que se pueden readecuar para venderlos con otro margen menor pero que igual representaría ganancia a la empresa

¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?

Como primer punto se puede considerar los costos adicionales que implica contratar más personal, razón por la cual la gestión que se realiza debe ser optima y muy eficiente en función de los tiempos de respuesta.

¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?

Las áreas involucradas en el proceso de logística inversa son el departamento de inventarios, despacho, transporte y servicio al cliente.

En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

La logística inversa influye como factor competitivo en el servicio que se brinda al cliente, siendo la garantía en la calidad de los productos que se re empacan o re adecuan.

Matriz De Tabulación De Entrevistas

Se conviene a procesar los datos mediante la codificación axial donde se mostraran las relaciones entre todos los elementos de la investigación (Hernandez Et al , 2014), por lo cual se procede a realizar una matriz de tabulación y codificación de las entrevistas.

Tabla 30. Matriz de tabulación de hallazgos (parte I)

PREGUNTA	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3	ENTREVISTADO 4	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6	RESUMEN / CONCLUSIONES
¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?	Es el transporte, en donde se trabaja con los consignatarios y embarcadores para que las mercaderías sean entregadas en el destino.	Los proveedores llevan los medicamentos, bodega recepta, verifican y almacena; el departamento comercial factura; se despacha, consolidan, embarcan y distribuyen a todas las farmacias.	La cadena de suministros en que se desarrollan nuestras actividades es la de transporte	Formamos parte de la cadena de suministro farmacéutica siendo nuestra área la que transforma los pedidos de acuerdo a las especificaciones que pueda requerir un cliente	La cadena de suministro está compuesta por el dpto. de compras, el área de bodega, transporte y logística inversa.	La cadena de suministro es de la industria farmacéutica, nos encargamos de abastecer de los diferentes medicamentos y productos que se expenden en las cadenas de farmacias	Las cadenas de suministro pueden variar de acuerdo al giro del negocio pero su estructura no cambia
¿Bríndeme una breve descripción sobre el proceso logístico en el que se desenvuelve?	consiste en la recepción y envío de carga, además del servicio de consolidación y embarque	La logística es manejada por una empresa subcontratada, que es la que provee de los camiones para el embarque y distribución a las farmacias.	Dar soluciones de entregas, en donde nos especializamos en entregas a farmacias, distribución de consumo masivo, además de operaciones logísticas	La logística se basa en retirar las mercaderías del cliente, se la recibe, se la valida y se la reingresa al inventario	Se procesan los pedidos del área comercial, se despacha y direcciona con el área de bodega que prepara y entrega al área de consolidación para que se embarque en un vehículo y se entregue a los clientes.	Por medio del sistema integrado nos realizan el pedido de productos, esta orden llega a nuestras bodegas las cuales despachan el pedido, lo preparan y se envía por medio de los transportes.	En la mayoría de casos es una logística de distribución y de transporte, en las operaciones más grandes abarcan más áreas

Tabla 31. Matriz de tabulación de hallazgos (parte II)

PREGUNTA	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3	ENTREVISTADO 4	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6	RESUMEN / CONCLUSIONES
¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería?	Mercaderías deterioradas o estropeadas, devolución de sus existencias por recuperación de inventarios, pedidos con despacho erróneo o incompleto.	Cuando al cliente le facturan en exceso, productos con fecha corta a expirar	Cuando la venta no fue realizada de acuerdo a la negociación inicial, entregas no llegan a tiempo o al horario acordado.	La mayoría de devoluciones son a causa de productos con la fecha próxima a caducar,	Las mercaderías que se entregaron con fecha próxima a caducar, productos caducados debido al sobre stock o baja rotación del producto	Las mercaderías que presentan desperfectos, o están próximas a caducar, también pueden considerarse las negociaciones por recuperación de inventarios.	Las causas más comunes son los productos que presentan deterioro, productos con fecha próxima a expirar, retiros por baja rotación de inventario
¿Qué conoce usted sobre la logística inversa?	La logística inversa es el retorno de la carga por parte del cliente hacia el proveedor	La logística inversa es el retorno de las mercancías o mercaderías que se han despachado y que por alguna causa se requiere la devolución.	Es el recall o retorno de mercaderías por recuperación de inventarios, baja rotación de un bien, recuperación de inventario.	Son todas las mercaderías que están dispuestas para que sean retiradas por el proveedor, a causa de diferentes novedades que no permitieron su utilización.	Es la atención al cliente por parte del proveedor, donde se recolecta los productos con novedades, además de la emisión de las notas de crédito por los diferentes conceptos y así no afectar la relación comercial. Para luego devolver a los laboratorios productores para su posterior proceso de destrucción.	Es la gestión de recuperación de las mercaderías reportadas con novedades, para realizar procesos de readecuación, cambio o destrucción. También se puede considerar como la optimización de recursos mediante el reciclaje.	La mayoría de expertos coinciden que la logística inversa es el proceso de retirar las mercaderías del cliente debido a ciertas causas puntuales

Tabla 32. Matriz de tabulación de hallazgos (parte III)

PREGUNTA	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3	ENTREVISTADO 4	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6	RESUMEN / CONCLUSIONES
¿Cuáles considera usted serían la ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?	El beneficio se centra en la satisfacción del cliente, en la gestión del requerimiento de la devolución	La ventaja es la gestión que se ejecuta para que la mercadería no sea rechazada por el cliente y devuelta a bodegas, optimizando los gastos de transporte	La reducción del impacto en los gastos al momento de recuperar y reacondicionar una mercadería con novedad.	Es la satisfacción del cliente por la gestión sus productos con novedades; se le repone mercadería sin novedad o se le emite la nota de crédito.	Sería mejorar las rotaciones y existencias en los inventarios reduciendo las incidencias, además del servicio como valor agregado	se reduce el margen de productos considerados como pérdida de inventario, ya que se pueden readecuar para venderlos con otro margen menor pero que igual representaría ganancia a la empresa	Como consenso la mayor parte se enfoca en el servicio que se le da al cliente como valor agregado, reducir la cantidad de mercancías para perdida.
¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?	Son los tiempos de embarque, zarpe, desembarque y entrega, ya que por la distancia hay que considerar los periodos de viaje	La dependencia en la gestión de otras áreas lo que afecta en la efectividad del retorno de mercaderías	Las políticas y procedimientos de devoluciones que manejen los clientes,	No poder cumplir con los requerimientos del cliente nos provocaría perder relaciones comerciales, además de las posibles implicaciones legales por no realizar correctamente la gestión de logística inversa.	Los costos como es el transporte para el retorno de la mercadería, las horas extras del personal, alimentación ya que son valores que se deben considerar	Se puede considerar los costos adicionales que implica contratar más personal, razón por la cual la gestión que se realiza debe ser optima y muy eficiente en función de los tiempos de respuesta.	Se consideraron los tiempos de gestión, las políticas de devoluciones de los clientes y los costos que se pueden incurrir en la implementación

Tabla 33. Matriz de tabulación de hallazgos (parte IV)

PREGUNTA	ENTREVISTADO 1	ENTREVISTADO 2	ENTREVISTADO 3	ENTREVISTADO 4	ENTREVISTADO 5	ENTREVISTADO 6	RESUMEN / CONCLUSIONES
¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?	Servicio al cliente, Bodega, Departamento financiero	El área de transporte, servicio al cliente, el departamento de ventas, y el área de logística inversa.	El área comercial, Auditoría, Crédito y Cobranzas y Transporte	El área comercial es la más importante ya que está muy relacionado entre los proveedores, el cliente interno, el cliente externo y todas las demás que intervienen Influye en la imagen de servicio que se proyecta al cliente siendo esta actividad el valor agregado que permite dar diferenciación en el servicio en comparación a las otras empresas.	Servicio al cliente, el área bodega, el área comercial, el área de transporte y el área de adquisiciones.	Las áreas involucradas en el proceso de logística inversa son el departamento de inventarios, despacho, transporte y servicio al cliente. La logística inversa influye como factor competitivo en el servicio que se brinda al cliente, siendo la garantía en la calidad de los productos que se re empaacan o re adecuan.	Se consideró el Servicio al cliente, bodega, el departamento comercial, auditoría, el departamento de transporte y el departamento de compras
¿Cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?	La reducción de tiempos para la empresa y para los clientes, la efectividad del proceso de entrega de las mercaderías y el retiro, reposición de mercaderías	El beneficio es el procesamiento y readecuación de las mercancías devueltas por los clientes, evitando las pérdidas de inventario y el deterioro progresivo.	En la reducción de los gastos ocultos que puedan surgir por la mala gestión en la venta, o en el retorno de mercaderías		Influye positivamente en función de las políticas establecidas para la recepción de devoluciones, ya que de estas dependerá la flexibilidad al momento de recibir las mercaderías		Se resume en la reducción de pérdida de inventarios, el servicio como valor agregado que se le da al cliente

Análisis De Entrevistas.

De acuerdo con los resultados que se pudieron obtener de las entrevistas realizadas a los mandos medios – altos para poder obtener información de primera mano sobre la implementación de un modelo de logística inversa en una empresa de distribución farmacéutica se obtuvieron las siguientes observaciones.

En relación a la consulta por la descripción de la cadena de suministro, en la mayoría de casos pertenecen a la cadena de suministro de una industria farmacéutica o en su defecto sus actividades forman parte de un eslabón de la cadena como el área de transporte, del área de despacho, o del área de devoluciones; por lo que se resume que la cadena de suministros son todos los recursos, procesos y áreas que intervienen desde que el cliente realiza el pedido hasta que llega a su local.

Cabe resaltar que debido a los diferentes giros de negocio la logística en donde se desempeñaban los consultados variaba pero existían coincidencias como en el caso de aquellos que detallaron que su actividad principal estaba relacionada con el transporte de mercaderías, también se identificó que se consultaron a personas vinculadas con la logística inversa.

En la mayoría de casos se coincidió que las causas por la que se generan los retornos de mercadería son por productos caducados, productos que presentan defectos o deterioro, pedidos despachados incompletos, productos con la fecha próxima a caducar, pedidos entregados en una fecha posterior a la acordada en la negociación, pedidos despachados con productos que no corresponden, recuperaciones de inventarios para reducir el impacto en cartera entre los principales.

Por otra parte de manera concluyente todos los consultados expresaron que la logística inversa es el proceso de retornar la mercadería desde el cliente hacia el proveedor, siendo esta actividad provocada por la novedades presentadas en los despachos y entrega de los pedidos, además también se considera esta actividad como una gestión de transformación,

reacondicionamiento o reciclaje donde la finalidad principal es generar un ahorro para la empresa.

Se debe agregar que los consultados indicaron que la logística inversa beneficia a las empresas con la reducción de costos por pérdidas de inventarios con desperfectos, permite aprovechar a través del reciclaje y reutilización de residuos reduciendo los costos que estos pueden generar, como punto central también se identificó que fortalece la gestión de devoluciones generando un valor agregado mediante este servicio post venta, favorece a la rotación constante de inventarios y el cumplimiento de las normativas sanitarias que las empresas de este sector están obligados a cumplir a cabalidad.

De acuerdo a las opiniones de los consultados se determinó que como desventaja de la implementación se considera los gastos que se incurren en la contratación de más personal para ejecutar esta actividad, las horas extras, la movilización entre otros; además de que no se da una cohesión o interrelación entre las áreas que intervienen ya que de esto dependerá de la efectividad en la gestión de los retornos, y el control de los tiempos de cada actividad que va desde el retiro por parte del transporte hasta el tiempo que se pueda tomar el área de devoluciones en readecuar o cambiar la presentación de una mercadería señalada con novedad.

Como punto adicional se definieron cuáles son las áreas que intervienen en la implementación las cuales son el departamento de adquisidores o compras que son los que se encargan de abastecernos de producto, el departamento de bodega que son los que reciben y almacenan los productos para que estén disponibles para el despacho, el departamento comercial que son los encargados de recibir y gestionar los pedidos de los clientes y negociar las condiciones en que deben ser recibidos, el departamento de transporte que es el que moviliza y entrega los pedidos en los diferentes puntos; la sinergia entre todas estas áreas hace que el flujo de movimiento en la cadena de suministro a través de sus operaciones logísticas permitan generar ingresos y ganancias a las organizaciones.

Como punto final de define que la logística inversa influye en la imagen de servicio que se proyecta al cliente siendo esta actividad el valor agregado que permite dar diferenciación en el servicio en comparación a las otras empresas además de la reducción de tiempos para la empresa y para los clientes, la efectividad del proceso de entrega de las mercaderías y el retiro de las devoluciones con su posterior reposición de mercaderías.

CAPÍTULO 4

ESTRUCTURACIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DE MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA.

De acuerdo a los resultados encontrados a través de las encuestas a farmacias y las entrevistas a los mandos medios y altos de empresas, se establece que en una empresa de distribución farmacéutica tiene la necesidad en implementar y poner en marcha un modelo de logística inversa o sea dicho un departamento de devoluciones, donde la finalidad sea integrar a este departamento a la cadena de suministro y al resto de operaciones logísticas con las que va a interactuar para optimizar recursos y alcanzar rentabilidad y beneficios económicos así como mejorar la imagen del el impacto ambiental que la empresa tienen sus operaciones.

Objetivos De La Implementación

Esta implementación tiene como objetivo inicial identificar cuáles son los causales de los retornos de mercaderías por parte de los clientes hacia nuestras bodegas, para poder desglosar y definir estrategias para mermar los márgenes de destrucción de mercaderías por mal estado o caducidad.

Desarrollar un plan de mejoras para aplicar medidas que permitan disminuir el margen de error en despacho, optimizar el proceso logístico en el retorno de mercaderías.

Establecer estrategias y planes de trabajo con las áreas que tienen incidencia directa en la operación como lo es el departamento comercial, el departamento de servicio al cliente y el área de transporte, por medio de políticas y procedimientos definidos que eviten la manifestación de nuevas incidencias en los despachos.

Determinar los recursos que se necesitan para llevar a cabo la implementación.

Estrategias En La Implementación Del Modelo

Como parte de la creación de una logística verde o sustentable es necesario impulsar y enfocar las acciones y estrategias de la compañía enfocadas a la mejora continua, y de otras metodologías efectivas aplicables de manera inmediata como el modelo “5s” o las “3R”.



Figura 37. Grafica del método 5s. Adaptado de Rodríguez Medero (2012)

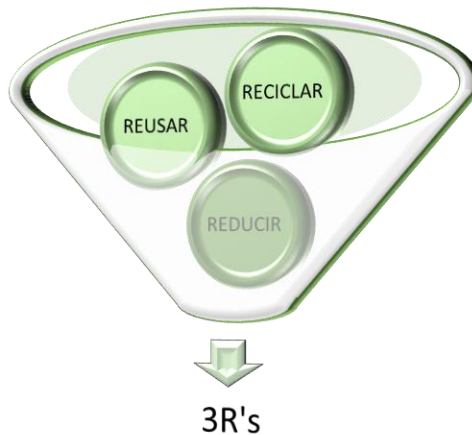


Figura 38. Grafica del método 3R's. Adaptado de Morales-Payán (2011).

Siendo estas metodologías como ejes guía en el desarrollo de las actividades diarias para mejorar el desempeño del flujo de actividades como área de devoluciones, cabe indicar que nos enfocaremos en 3 ejes de estrategias como fin desarrollar una cultura organizacional vinculada con la optimización de los diferentes recursos que se dispongan en el área.



Figura 39. Cuadro de Estrategias para Implementación de Modelo de Logística Inversa

- **Estrategia de Integración:** Este punto consiste en unificar y establecer una centralización de las operaciones logística, es decir que cada actividad que ejecute las áreas involucradas en la cadena de suministro farmacéutica este coordinada con el área a tomar la posta de la operación para así evitar retrasos, congestionamientos en los procesos como pedidos mal facturados o envíos no entregados por datos erróneos. Este proceso de integración se debe implantar a través de un sistema operativo CRM central en donde el flujo de la información esté disponible para tomar acciones o correctivos inmediatos en caso de ser necesario.
- **Estrategia 3R's:** Para el departamento de devoluciones o de logística inversa esta estrategia forma parte integral dentro del desempeño de sus funciones cotidiana, pero estas buenas prácticas deben extenderse a todo nivel de la organización para lograr una interiorización de este concepto que en un plazo corto se pueden apreciar resultados palpables como en

el reciclaje de hojas y reutilización para reducir el gasto en este suministro, o ya sea el caso en el área a implementar como lo es en el reciclaje y reutilización de los cartones para utilizar como medio de embalaje de las mercaderías.

- Estrategia de Mercado / Clientes: Esta estrategia va a estar enfocada en la gestión de las devoluciones de los clientes para que se cree una ventaja competitiva sobre otras empresas siendo el servicio brindado y los tiempos de reacción el valor agregado que para el cliente será el factor diferenciador frente a la competencia.

Organigrama Del Área De Logística Inversa

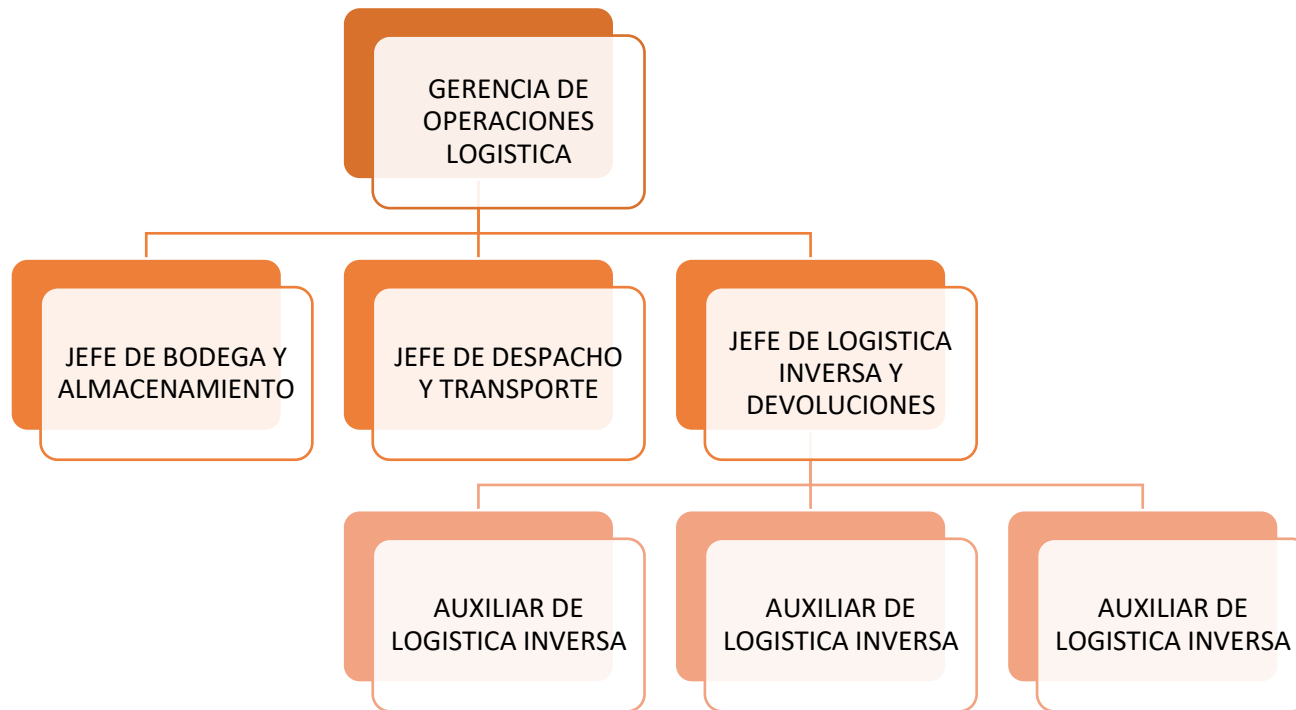


Figura 40. Organigrama del Área de Devoluciones y Logística Inversa

Descripción De Funciones

En este apartado se va a detallar las funciones que van a ejecutar el staff del área de Logística Inversa y devoluciones:

- **Jefe De Logística Inversa:** Es la persona que va a estar encargada de coordinar con el departamento de ventas las novedades que se presentes con la devolución de inventarios o productos defectuosos por parte de los clientes, además de Definir los protocolos para el tratamiento y manipulación de las mercaderías que ingresen en el flujo de logística inversa. Por otro lado también deberá controlar del presupuesto del área de logística inversa y que se cumpla con los objetivos planteados por la gerencia. Diseña los esquemas logísticos y la planificación para el retorno, retiro y el tratamiento de las mercaderías o materiales al final de su vida útil. Controla todas las actividades y acciones del flujo inverso de las mercaderías, coordina con el departamento de RRHH la requisición de personal como los horarios y requerimientos logísticos para el normal desempeño de las actividades del área.
- **Auxiliar De Logística Inversa:** Es la persona que va a estar encargado de recibir las devoluciones de las farmacias, ingresar los productos al sistema para que se actualice los inventarios de la organización. Aplicar las metodologías 5S y 3R's constantemente en cada una de sus actividades resguardando la seguridad e integridad del resto de colaboradores como de las mercancías bajo su responsabilidad, verificar la trazabilidad y conformidad de las guías de retiro de mercaderías y las novedades detalladas por los clientes en relación a los productos retornados por novedades en la recepción del punto de venta.

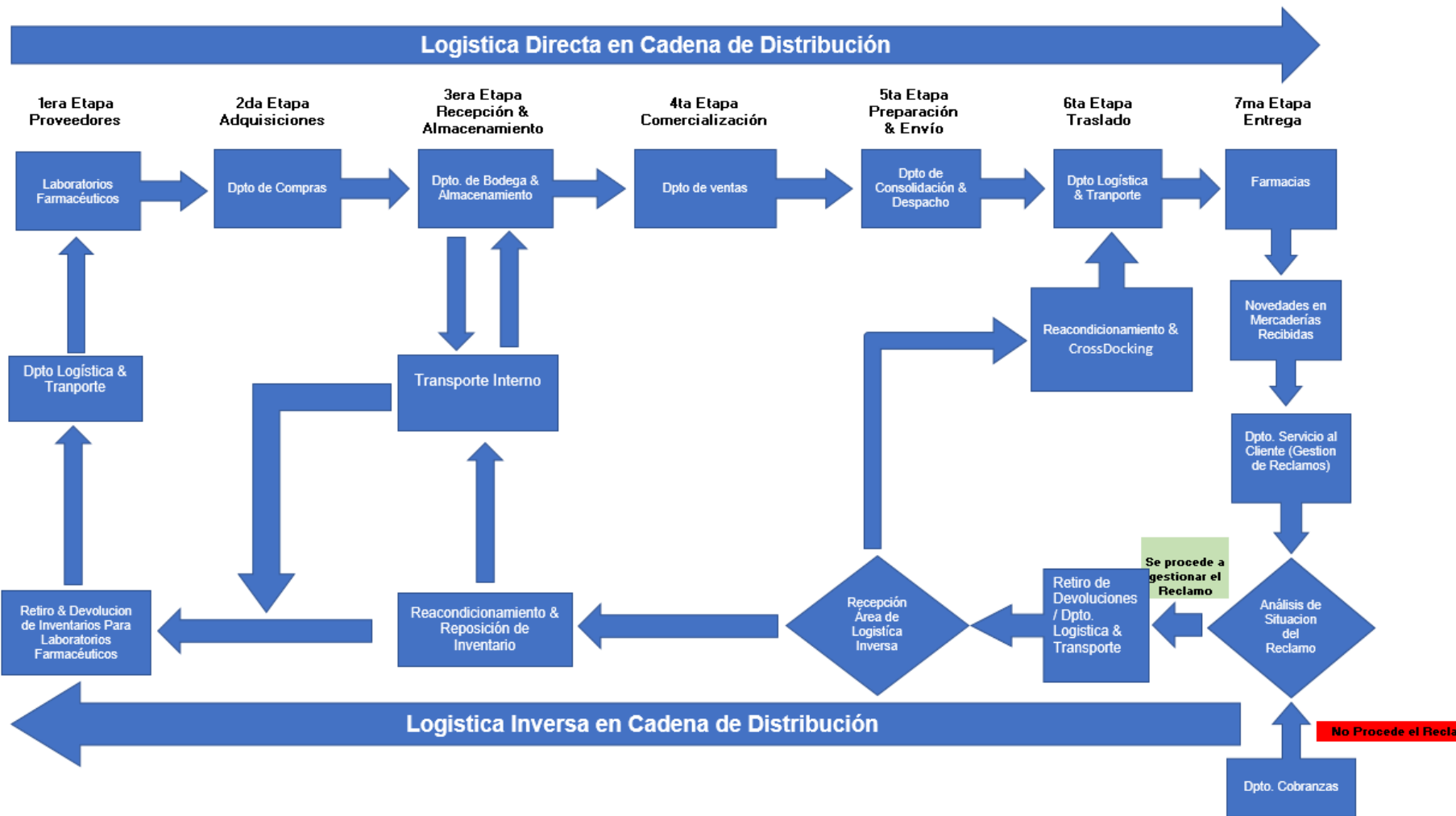


Figura 41. Modelo De Logística Inversa Para Una Empresa De Distribución Farmacéutica En Guayaquil. Adaptado de Arango Et Al (2019)

DESCRIPCIÓN DEL MAPA DE PROCESO DE LOGÍSTICA INVERSA EN CADENA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA.

Logística Directa en Cadena de Distribución Farmacéutica

- 1era Etapa – Proveedor: En esta fase se describe como proveedor a los laboratorios farmacéuticos, los cuales proveen de los medicamentos, insumos y toda clase de productos relacionados con el giro del negocio.
- 2da Etapa – Adquisiciones: En esta fase la gestión recae sobre el departamento de compras, el cual tiene como objetivo principal la selección de proveedores y negociación con el proveedor más rentable para la compañía buscando asegurar el abastecimiento a tiempo con los bienes y servicios que requiera la distribuidora para ejecutar con normalidad las actividades de comercialización.
- 3era Etapa – Recepción & Almacenamiento: El departamento de Recepción & Bodega se encargará de recibir, validar y almacenar las mercaderías de los diferentes proveedores, la efectividad en su gestión se verá reflejada en un flujo constante de mercadería para la preparación de pedidos y la disponibilidad inmediata de los diferentes productos para cubrir la demanda de las farmacias.
- 4ta Etapa – Comercialización: En esta fase corresponde a la gestión del departamento de ventas, que son los que visitan a los diferentes puntos de venta tomando sus requerimientos de producto para reabastecerse y tener sus inventarios actualizados.
- 5ta Etapa – Preparación y Envío: En esta fase del ciclo es donde se procesan y despachan los pedidos realizados por el área comercial, realizando una gestión en conjunto con bodega y el área de transporte. Además en esta área se consolidan y gestionarán eficientemente la distribución de las rutas de entregas.

- 6ta Etapa – Traslado: Esta gestión recae sobre el área de transporte, el cual realiza el traslado de las mercaderías desde el centro de distribución hasta las farmacias y así mismo el proceso de retiro de mercaderías para devoluciones.
- 7ma Etapa – Entrega: Esta es la última fase en donde la farmacia recibe el pedido despachado de la distribuidora farmacéutica a través del transporte.

Logística Inversa en Cadena de Distribución Farmacéutica

- 1era Etapa – Reclamo: En esta fase la interacción se da entre la farmacia y el área de servicio al cliente, el cual recibe el requerimiento del cliente y valida de acuerdo a las políticas de devoluciones si es factible realizar el retorno de las mercaderías, o de acuerdo al procedimiento realizar el descuento al responsable que causa el daño o deterioro de la mercadería.
- 2da Etapa – Cobranza: La gestión recae sobre departamento de cobranzas, que ejecuta los cobros al área responsable sobre las mercaderías que no tienen reparación o readecuación, por lo que se dispone de estos productos para su destrucción posterior.
- 3era Etapa – Retiro de Devoluciones: Esta actividad está nuevamente a cargo del departamento de transporte, el cual una vez que se confirma la aprobación para el retiro de las mercaderías para devolución, dispone de los productos hacia el área de devoluciones.
- 4ta Etapa – Recepción y Reacondicionamiento: Luego de que se retiren los retornos de mercaderías de farmacias, el departamento de devoluciones se encargará de la reclasificación, reacondicionamiento, y Reposición de los productos. Existen tareas alternas como el crossdocking y el retorno de inventarios a los laboratorios, que van a depender directamente de la operación y procesamiento de esta área en mención.

ESTUDIO ECONÓMICO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL MODELO DE LOGÍSTICA INVERSA PARA UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL

Para esta implementación fue necesario levantar la información económica relacionada con los gastos e inversiones que se requieren realizar para poner en funcionamiento un departamento de logística inversa y devoluciones, por lo que a continuación se detallara las tablas donde se expone lo requerido.

En La tabla #34 se detalla los valores e ítems correspondientes para la inversión inicial que se necesitará para implementar el departamento de devoluciones,

Tabla 34. Tabla De Inversiones Fijas Tangibles

MAQUINARIA/EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
Estantes metálicos	50	\$75,00	\$3.750,00
Pallets	100	\$5,00	\$500,00
Traspaletador	3	\$450,00	\$1.350,00
Escalera de aluminio	3	\$150,00	\$450,00
Computadores	4	\$1.100,00	\$4.400,00
Seguridad personal	1	\$195,00	\$195,00
Lector de barra	3	\$50,00	\$150,00
Celulares	4	\$450,00	\$1.800,00
Carretilla metálica para desecho	3	\$200,00	\$600,00
TOTAL			\$13.195,00

A continuación se aprecia el detalle de los valores por nomina a implementar para el departamento de devoluciones. El Staff va a estar conformado por el supervisor más 3 operadores de logística inversa.

Tabla 35. Tabla De Inversiones Fijas Intangibles Administración

ADMINISTRACION DEL PROYECTO NOMINA/ SUELDOS	CANT	SUELDO	MENSUAL	ANUAL
Supervisor	1	\$1.200,00	\$1.200,00	\$14.400,00
Operarios	3	\$500,00	\$1.500,00	\$18.000,00
TOTAL			\$2.700,00	\$32.400,00

En la tabla # 36 verificamos los valores a correspondientes a la compra de suministros y los valores por concepto de capacitaciones que van a impartirse al personal para la ejecución correcta de las actividades.

Tabla 36. Tabla De Inversiones Fijas Intangibles Implementación

IMPLEMENTACION	MENSUAL	ANUAL
Suministros	\$480,00	\$5.760,00
Capacitaciones	\$500,00	\$6.000,00
TOTAL	\$980,00	\$11.760,00

En las tablas subsiguientes vemos los valores totales correspondientes a la inversión en activos fijos, el gasto de nómina, el gasto de implementación con su correspondiente cálculo de depreciaciones y amortizaciones.

Tabla 37. Tabla De Inversiones Fijas Tangibles/Intangibles

TIPO DE INVERSION	DETALLE	COSTO TOTAL
INVERSION FIJA TANGIBLE	Inversión tangible	\$13.195,00
INVERSION FIJA INTANGIBLE	Administración del proyecto	\$32.400,00
	Implementación	\$11.760,00
TOTAL		\$57.355,00

Tabla 38. Tabla de Depreciaciones

MAQUINARIA/EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	%	VALOR RECUPERACION	DEPRECIACION
Estantes metálicos	50	\$75,00	\$3.750,00	10	\$7,50	\$375,00
Pallets	100	\$5,00	\$500,00	2	\$0,10	\$10,00
Traspaletador	3	\$450,00	\$1.350,00	10	\$45,00	\$135,00
Escalera de aluminio	3	\$150,00	\$450,00	1	\$1,50	\$4,50
Computadores	4	\$1.100,00	\$4.400,00	33,33	\$366,63	\$1.466,52
Seguridad personal	1	\$195,00	\$195,00	2	\$3,90	\$3,90
Lector de barra	3	\$50,00	\$150,00	33,33	\$16,67	\$50,00
Celulares	4	\$450,00	\$1.800,00	33,33	\$149,99	\$599,94
Carretilla metálica para desecho	3	\$200,00	\$600,00	10	\$20,00	\$60,00
TOTAL			\$13.195,00		\$611,28	\$2.704,86

Tabla 39. Tabla De Amortizaciones

DETALLE	CANTIDAD	N	AMORTIZACION
Administración	\$32.400,00	3	\$10.800,00
Implementación	\$11.760,00	3	\$3.920,00
TOTAL			14.720,00

A continuación en la tabla # 40 se muestra los valores de las ventas del periodo 2020 con un crecimiento anual del 2%, tomado de la Superintendencia de Compañías, de una distribuidora farmacéutica de la ciudad de Guayaquil, además de los porcentajes estimados de devoluciones por año, las cuales presentan un decremento promedio del 1% anual.

Tabla 40. Tabla de proyecciones de ventas anuales periodo 2020-2023

PERIODO	VENTAS	% DE DEVOLUCIONES	DEVOLUCIONES
AÑO BASE 2020	\$ 3.827.933,00	5,00%	\$ 191.396,65
PROYECCION 2021	\$ 3.904.491,66	4,00%	\$ 156.179,67
PROYECCION 2022	\$ 3.982.581,49	3,00%	\$ 119.477,44
PROYECCION 2023	\$ 4.062.233,12	2,00%	\$ 81.244,66

En la tabla #41 se desglosa los porcentajes de los incidentes por devoluciones encontrados en las encuestas a farmacias, de los cuales se realiza el promedio en función del porcentaje estimado anual de devoluciones definiendo los porcentajes proyectados a los años 2021 – 2022 – 2023.

Tabla 41. Tabla De Proyecciones Porcentuales De Novedades En Retornos Periodo 2020-2023

RETORNOS	Margen de Incidencia Retornos	% DE DEVOLUCIONES	PROYECCION 2021	PROYECCION 2022	PROYECCION 2023
Caducidad	38,00%	1,90%	1,52%	1,14%	0,76%
Deterioro	24,00%	1,20%	0,96%	0,72%	0,48%
Fecha corta caducidad	15,00%	0,75%	0,60%	0,45%	0,30%
Pedidos entregados con atraso	7,00%	0,35%	0,28%	0,21%	0,14%
Pedidos no entregados / no recibidos	5,00%	0,25%	0,20%	0,15%	0,10%
Pedidos con errores en Despacho	8,00%	0,40%	0,32%	0,24%	0,16%
Pedidos con sobrantes de mercaderías	3,00%	0,15%	0,12%	0,09%	0,06%
TOTAL	100,00%	5,00%	4,00%	3,00%	2,00%

En esta tabla se muestra los valores estimados de los retornos en función de sus diferentes incidentes, permitiendo obtener los montos en dólares proyectados para los años subsiguientes.

Tabla 42. Tabla De Proyecciones En dólares De Novedades En Retornos Periodo 2020-2023

RETORNOS	AÑO BASE 2020	PROYECCION 2021	PROYECCION 2022	PROYECCION 2023
Caducidad	\$ 72.730,73	\$ 59.348,27	\$ 45.401,43	\$ 30.872,97
Deterioro	\$ 45.935,20	\$ 37.483,12	\$ 28.674,59	\$ 19.498,72
Fecha corta caducidad	\$ 28.709,50	\$ 23.426,95	\$ 17.921,62	\$ 12.186,70
Pedidos entregados con atraso	\$ 13.397,77	\$ 10.932,58	\$ 8.363,42	\$ 5.687,13
Pedidos no entregados / no recibidos	\$ 9.569,83	\$ 7.808,98	\$ 5.973,87	\$ 4.062,23
Pedidos con errores en Despacho	\$ 15.311,73	\$ 12.494,37	\$ 9.558,20	\$ 6.499,57
Pedidos con sobrantes de mercaderías	\$ 5.741,90	\$ 4.685,39	\$ 3.584,32	\$ 2.437,34
TOTAL	\$ 191.396,65	\$ 156.179,67	\$ 119.477,44	\$ 81.244,66

En la tabla #43 nos muestra el cálculo del margen de recuperación, que corresponde a la diferencia entre el año inicial y su año siguiente.

Tabla 43. Tabla Comparativa De Recuperaciones Anual

RETORNOS	RETORNO 2021	RETORNO 2022	RETORNO 2023
Caducidad	\$ 13.382,45	\$ 13.946,84	\$ 14.528,46
Deterioro	\$ 8.452,08	\$ 8.808,53	\$ 9.175,87
Fecha corta caducidad	\$ 5.282,55	\$ 5.505,33	\$ 5.734,92
Pedidos entregados con atraso	\$ 2.465,19	\$ 2.569,16	\$ 2.676,29
Pedidos no entregados / no recibidos	\$ 1.760,85	\$ 1.835,11	\$ 1.911,64
Pedidos con errores en Despacho	\$ 2.817,36	\$ 2.936,18	\$ 3.058,62
Pedidos con sobrantes de mercaderías	\$ 1.056,51	\$ 1.101,07	\$ 1.146,98
TOTAL	\$ 35.216,98	\$ 36.702,22	\$ 38.232,78

En las tablas subsiguientes podemos verificar la estimación de los valores correspondientes a los costos operativos, gastos por depreciación, gastos por amortización, y montos de recuperación de inventarios, obteniendo los flujos futuros que permitiran calcular la factibilidad de la implementación por medio de la TIR y el VAN.

Tabla 44. Tabla Comparativa De Flujos Anuales Proyectados 2021-2023

DATOS	RECUPERACION	COSTOS OPERATIVOS	DEPRECIACION	AMORTIZACION	FLUJO NETO DE EFECTIVO
PROYECCION 2021	\$ 35.216,98	\$ 44.160,00	\$ 2.713,86	\$ 14.720,00	\$ 8.490,84
PROYECCION 2022	\$ 36.702,22	\$ 44.160,00	\$ 2.713,86	\$ 14.720,00	\$ 9.976,08
PROYECCION 2023	\$ 38.232,78	\$ 44.160,00	\$ 2.713,86	\$ 14.720,00	\$ 11.506,64

Tabla 45. Tabla de flujos proyectados para años 2021-2022-2023 /Valor Actual Neto / Tasa Interna de Retorno

INVERSION INICIAL	FLUJOS PERIODO 2021	FLUJOS PERIODO 2022	FLUJOS PERIODO 2023
\$ -13.195,00	\$ 8.490,84	\$ 9.976,08	\$ 11.506,64
TASA PASIVA BCE	1,14%		
TASA INFLACION BCE	0,266%		
TMAR	1,39%		
VAN	\$15.925,80		
TIR	52%		

CONCLUSIONES

Actualmente son pocas las empresas de distribución farmacéutica que tienen implementados áreas de logística inversa más aun no poseen la integración de todas sus actividades logísticas con esta actividad tan importante, generando gastos por perdidas en inventarios, poca rotación de inventarios en farmacias, sobre stock de productos siendo estas incidencias las barreras por las que las empresas dejan de invertir al tratar de controlarlas perdiendo competitividad frente a los competidores.

De acuerdo a la investigación a las farmacias por medio de las encuestas y las entrevistas a especialistas se determina que la mayoría de devoluciones se da a causa de productos caducados (37.67%), productos que presentan deterioro (23.67%), y productos con fecha corta o próxima a caducar (15%), estas situaciones se presentan a causa de que en las farmacias no llevan un correcto control de inventarios o en otros casos no disponen de un software de control para validar este tipo de información, también se percata que existe una alta manipulación y estiba manual de la mercadería, lo cual puede causar malas prácticas que permitan que surjan estas novedades.

Los controles que deberían efectuar las instituciones de control no son lo suficientemente rigurosos en toda la cadena de suministros, ya que este incumplimiento de las normas y regulaciones para el sector de distribución farmacéutica favorece el detrimento de las condiciones sanitarias seguras en la comercialización de medicamentos.

Conforme al estudio realizado en la implementación de un modelo de logística inversa para una empresa de distribución farmacéutica de Guayaquil, se concluye que es económicamente factible de acuerdo a los resultados del Valor Actual Neto que es de \$15925.80 usd y la Tasa interna de Retorno (TIR) es del 52%

RECOMENDACIONES

Se recomienda crear indicadores de desempeño para que sean aplicados en las áreas que están relacionadas con la gestión de la logística inversa en la cadena de suministro farmacéutica, para poder cuantificar e identificar que parte de la cadena logística presenta mayor cantidad de novedades para que sean corregidas.

Se debe analizar la implementación de nuevos medios de embalajes como la utilización de gavetas logísticas para así reducir el impacto ambiental y reducir el gasto en cartones.

Se recomienda realizar auditorías periódicas en las farmacias para validar la gestión de sus inventarios y verificar que se aplica el FIFO en sus operaciones además de la correcta disposición y almacenamiento de los medicamentos.

Se debe revisar y si es necesario cambiar las políticas de devoluciones de mercaderías, para evitar el alto volumen mercancías para destrucción, evitando asumir el valor de pérdida de inventario, siendo el administrador de la farmacia el que responda por la mercadería que no proceda para el retorno a la bodega.

Se debe realizar periódicamente capacitaciones a los transportistas como al staff de embarque del área de despacho para la correcta manipulación y estiba de los bultos y mercaderías al momento de embarcarlos en el camión, ya que en estas fases es donde se concentra la mayor incidencia en los reclamos por mercadería defectuosas o que llegan en estados no aptos para comercializarlas.

Bibliografía y Referencias

- Acebo Plaza, M. (Noviembre de 2015). ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral . Obtenido de Estudios Industriales : http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/industriafarmaceutica.pdf?__hstc=123268436.4b80d575817d79d7d43dfa040af18d13.1627719734426.1627719734426.1627719734426.1&__hssc=123268436.8.1627719734426&__hsfp=3521366161
- Aceves, C. (09 de 11 de 2020). Logística verde: 10 empresas que la realizan con éxito. THE LOGISTICS WORLD MAGAZINE. Recuperado el 31 de 07 de 2021, de <https://thelogisticsworld.com/planeacion-estrategica/10-empresas-exitosas-que-realizan-logistica-verde/>
- Agencia Nacional De Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (31 de Julio de 2021). Base de Datos de Permisos de Funcionamiento. Obtenido de Matriz al 31 de Agosto: <https://www.controlsanitario.gob.ec/base-de-datos/>
- Anguita, J., Repullo , J., & Donado , J. (24 de Abril de 2002). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de datos. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/82245762.pdf>
- Arango , L., Rojas , L., & Silva , E. (2019). Universidad libre seccional pereira. Obtenido de diseño de un modelo de logística inversa para empresas del sector industrial en la ciudad de pereira: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17157/DISE%c3%91O%20DE%20U%20MODELO%20DE%20LOGISTICA%20INVERSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Arias-Gómez, J., Villacís-Keever, M., & Miranda , M. (2016). El protocolo de investigación III: La Poblacion de Estudio. Revista alergia mexico, 201-206. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>

- Ballou , R. (2004). Logística. Administración de la Cadena de Suministros . Mexico: Pearson. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ii5xqLQ5VLgC&oi=fnd&pg=PA7&dq=cadena+de+suministro&ots=u40FqmLibi&sig=uJQJUd_8ur4iE-7AZmtPeYG3BKI#v=onepage&q=cadena%20de%20suministro&f=false
- BankWatch Ratings S.A. (30 de Enero de 2019). Noticias y Comunicados. Obtenido de Sector Farmacéutico, Enero 2019: <https://www.bwratings.com/noticias/187-sectorial-farmaceutico-enero-2019>
- Bowersox, D., Closs, D., & Cooper, B. (2007). Administración Y Logística en la Cadena de Suministros. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana . Obtenido de <file:///C:/Users/sopor/Downloads/Administraci%C3%B3n%20y%20log%C3%ADstica%20cadena%20suministro%20%20bowersox.pdf>
- Carro Paz , R., & González Gómez , D. (2013). Repositorio Digital de la Facultad de Ciencias Economicas y Sociales de la Universidad Nacional de Mar del Plata. Obtenido de Logística Empresarial: http://nulan.mdp.edu.ar/1831/1/logistica_empresarial.pdf
- Cevallos , G., & Mejía , H. (2020). Analisis sectorial del sector farmaceutico en el ecuador. Revista perspectiva.
- Chopra, S., & Meindl, P. (2013). Administración de la Cadena de Suministro . Mexico : Pearson . Obtenido de https://www.academia.edu/32054312/Administracion_de_la_cadena_de_suministro_5ed_Sunil_Chopra_y_Peter_Meindl
- Coyne, K. (1986). Sustainable competitive advantage—What it is, what it isn't. Business Horizons, 54-61.
- DIARIO EL UNIVERSO. (08 de 06 de 2021). Sector farmacéutico creció del 2% al 13% por la venta de analgésicos y vitamina C. Obtenido de

<https://www.eluniverso.com/noticias/economia/sector-farmaceutico-crecio-del-2-al-13-por-la-venta-de-analgesicos-y-vitamina-c-nota/>

Dirección Nacional de Estudios de Mercado. (DICIEMBRE de 2015). Superintendencia de Control del Poder de Mercado. Obtenido de <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/01/Estudio-de-mercado-en-el-sector-farmaceutico.pdf>

Dsv Global Transport and Logistics. (julio de 2021). Global Transport and Logistics. Obtenido de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/que-es-1pl-2pl-3pl-4pl-5pl>

Ecoindustry Marketplace. (20 de MAYO de 2013). Ecoindus. Obtenido de <http://www.ecoindus.com/py/noticias/sigre-presenta-el-primer-informe-de-seguimiento-del-plan-empresarial-de-prevencion-de-envases-2012-2014/681>

Estaún, M. (JULIO de 2021). Innovation & Entrepreneurship Business School. Obtenido de IEBS DIGITAL SCHOOL: <https://www.iebschool.com/blog/cadena-gestion-suministro-negocios-internacionales/>

Folgueiras, P. (2016). Técnica de recogida de información: La entrevista. Obtenido de Dspace: <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/99003/1/entrevista%20pf.pdf>

Fong, C. (Enero de 2017). Las Teorías de la Ventaja Competitiva. Obtenido de ResearchGate: <https://www.researchgate.net/publication/317267799>

Francés, A. (2001). Estrategia para la empresa en América Latina. Caracas: IESA.

Gómez , R., Correa , A., & Vásquez, L. (18 de Febrero de 2012). ResearchGate. Obtenido de Logística Inversa, Un Enfoque Con Responsabilidad Empresarial Social:

https://www.researchgate.net/publication/254400152_Logistica_inversa_un_enfoque_con_responsabilidad_social_empresarial

GRUPO GPF. (29 de 07 de 2021). CORPORACION GPF. Obtenido de MARCAS GRUPO GPF: <https://www.corporaciongpf.com/marcas/>

Guevara , G., Verdesoto, A., & Castro , N. (01 de julio de 2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). Obtenido de Revista Científica Mundo de la Investigación y Conocimiento : <file:///C:/Users/sopor/Downloads/Dialnet-MetodologiasDeInvestigacionEducativaDescriptivasEx-7591592.pdf>

Hernandez , R., Fernandez , C., & Baptista , P. (2014). Metodología de la investigación. MEXICO: Mc Graw Hill.

Inlog Supply Chain Services. (Julio de 2021). La Logística Farmacéutica: Un gigante con los más altos estándares de calidad. Obtenido de <https://www.inlogsupplychain.com/en/blog/105-la-logistica-farmaceutica>

Kaplan, R., & Norton , D. (2008). The execution premium: Integrando la estrategia y las operaciones para lograr ventajas competitivas. Boston: Harvard Business Press.

Kaplinsky, R. (2000). Spreading the gains from globalisation: What can be learned from value chain analysis? Obtenido de <https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/3441/Wp110.pdf?sequence=1>

Manterola , C., Quiroz, G., Salazar , P., & Garcia , N. (2019). Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica. REVISTA MEDICA CLINICA LAS CONDES , 36-49. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0716864019300057>

Martínez, R., & Fernández , A. (2008). CONFAMA/CEPAL. Obtenido de https://serviciosonline.comfama.com/contenidos/servicios/Gerenciasocial/html/Cursos/Cepal/memorias/CEPAL_Arbol_Problema.pdf

- Miles , M., Huberman, M., & Saldaña , J. (2020). Qualitative Data Analysis. A Methods Sourcebook. Arizona: Sage Publishing. Obtenido de <https://www.lluiscodina.com/investigacion-cualitativa-recursos/investigacion-cualitativa-citas/>
- Ming-Chang, L., & Mei-Wen , H. (2009). Knowledge Value chain model Implemented for Supply Chain Management. Obtenido de researchgate.net/profile/Ming-Chang-Lee-2/publication/221522192_Knowledge_Value_Chain_Model_Implemented_for_Supply_Chain_Management_Performance/links/02e7e51b860ae18d26000000/Knowledge-Value-Chain-Model-Implemented-for-Supply-Chain-Management-Performance.
- Monje, C. (2011). Metodología de la Investigación Cuantitativa y Cualitativa - Guía Didáctica. Obtenido de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Morales-Payán, J. (2011). Guía Las 3Rs Reduce, Reusa y Recicla. Series Miscelaneas, 64 paginas. Obtenido de <http://www.sostenibilidad3rs.com/wp-content/uploads/2018/02/Gu%C3%ADa-Las-3Rs-Edicion-2011.pdf>
- Muggenburg, M., & Pérez , I. (2007). Tipos de estudio en el enfoque de investigación cuantitativa. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/pdf/3587/358741821004.pdf>
- Porter , M. (1985). Competitive Advantage Creating and Sustaining Superior Performance. Obtenido de The Free Press: [https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20\(1985\)%20-%20chapter%201.pdf](https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20(1985)%20-%20chapter%201.pdf)
- Porter, M. (1999). Ser Competitivo. Nuevas aportaciones y conclusiones. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Quintero , J., & Sanchez, J. (2006). La cadena de valor: Una Herramienta del Pensamiento Estratégico. TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios

en Ciencias Sociales, 377-389. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf>

RODRIGUEZ MEDERO , J. (FEBRERO de 2012). Mejora en la distribución en planta con técnicas lean manufacturing. Obtenido de [bibing.us.es: http://bibing.us.es/proyectos/abreproy/5055/fichero/7.-+EL+M%C3%89TODO+DE+LAS+5S%252F7.-+EL+M%C3%89TODO+DE+LAS+5S.pdf](http://bibing.us.es/proyectos/abreproy/5055/fichero/7.-+EL+M%C3%89TODO+DE+LAS+5S%252F7.-+EL+M%C3%89TODO+DE+LAS+5S.pdf)

Rumelt, R. (1984). Towards a Strategic Theory of the Firm. *Competitive Strategic Management*, 556-570.

Sabriá, F. (2016). *La Cadena de Suministros*. Barcelona: Marge Books. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=5ZXHDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=la+cadena+de+suministro+sabria&hl=en&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=la%20cadena%20de%20suministro%20sabria&f=false

Spandega, L. (Julio de 2021). Printful Draugiem Group. Obtenido de <https://www.printful.com/blog/es/beneficios-logistica-de-terceros-3pl-temporada-alta/>

Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (Diciembre de 2015). Dirección Nacional de Estudios de Mercado. Obtenido de Intendencia de Abogacía de la Competencia.

Transeop. (23 de Junio de 2021). El Blog del Transporte de Mercancías y Logística. Obtenido de <https://www.transeop.com/blog/La-evoluci%C3%B3n-de-la-log%C3%ADstica-en-la-historia/28/>

Anexos

Modelo de Encuestas para Farmacias.

1. ¿Cuántos empleados laboran en su punto de venta?

1-50 51-100

101 en adelante

2. En que sector de la ciudad se encuentra su Punto de Venta

NORTE SUR CENTRO

SUR OESTE NOR OESTE

3. Que linea de productos son frecuentes en sus pedidos.

Medicina Belleza Cuidado Personal

Alimentos Salud Animal

4. ¿Especifique con qué frecuencia realiza pedidos para reabastecerse?

Diario Semanal

Quincenal Mensual

5. ¿Indique por cuál de estos medios realiza la manipulacion de la mercaderia cuando la recepta?

Estiba Manual Recepcion Pallets+Montacargas

Recepcion Pallets+Yallet Otros:

6. Indicar el monto promedio de sus pedidos en dolares.

\$1-\$100 \$101-\$500

\$501-\$1000 \$1001-en adelante

7. Indique como se clasifica su Punto de Venta de acuerdo al tamaño

- Farmacias
 Distrib. Mayorista
 Distrib. Minoristas
 Farmacia Hospitalaria

8. Que clase de mobiliario posee en su local para el almacenamiento y comercializacion de los medicamentos

- Repisas metalicas Vitrinas Exhibidora
 Repisas de madera Otros:

9. Como esta definido el proceso de almacenamiento de los medicamentos en su punto de venta

- Por orden alfabetico De acuerdo a la rotacion del producto
 De acuerdo al laboratorio fabricante De acuerdo a la forma en que sera administrado al paciente
 De acuerdo a la fecha de vencimiento Otros:

10. Indique cual es el promedio estimado de rotacion de los medicamentos en su punto de venta.

- Diario Semanal
 Quincenal Mensual

11. Indique la frecuencia con la que realiza devoluciones de mercaderia de su local al Proveedor

- Diario Semanal No presenta novedades
 Quincenal Mensual

12. Identificar, ¿Cuál sería la causa principal de las devoluciones de producto?

- Producto Caducado Fecha Proxima a Caducar en Productos Entregados
 Productos deteriorados en pedidos Atrasos en la entrega de pedidos
 Pedidos despachados parcialmente Pedido no entregado

13. Identifique cuales son los productos o medicamentos que generalmente se reportan con novedades

- Refrigerados Productos de Belleza Formulas en polvo
 Productos de cuidado personal Pastillas / Capsulas Jarabes
 Productos de salud animal Alimentos Cremas/Unguentos
 Otros:

14. Indique los días de espera que se toma el transporte en retirar las devoluciones

- 1 día 2 días
 3 días 4 días o mas

15. Especificar si posee un área determinada dentro de su local para almacenar los productos a devolver hasta que transporte lo retire

- Si No

16. Indique por cuáles de estos medios de embalaje, su local devuelve las mercaderías

- Caja de cartón Cubeta logística
 Funda plástica Otro:

17. Conoce usted el concepto de Logística Inversa ?

- Si No
(Si su respuesta es "No", la encuesta ha culminado)

18. En su establecimiento se aplica la logística inversa dentro de los procesos que ejecutan?

- Si No
(Si su respuesta es "No", la encuesta ha culminado)

CUESTIONARIO DE PREGUNTAS PARA ENTREVISTA A SUPERVISORES, ESPECIALISTA Y GERENTES RELACIONADOS EN EL ÁREA LOGÍSTICA

1. ¿Cuál es su nombre, la empresa en que labora y su cargo?
2. ¿Cuál es la cadena de suministros que se maneja en su unidad de negocio?
3. ¿Me podría dar una breve descripción sobre la logística que maneja?
4. ¿Cuáles considera usted son las principales causas por las que se generan los retornos de mercadería ?
5. ¿Qué Usted conoce sobre la logística inversa?
6. ¿Cuál considera usted sería la ventajas de aplicar un modelo de logística inversa?
7. ¿Cuáles considera usted que serían las desventajas para implementación de modelo de logística inversa?
8. ¿Cuáles son las áreas que usted considera que se involucran en la implementación de un modelo de logística inversa?
9. En base a todo lo conversado ¿cómo considera usted que influye la implementación de un modelo de logística inversa en la competitividad de las empresas?

BASE DE DATOS DE ESTABLECIMIENTOS CONSIDERADOS PARA MUESTRA.

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
ARREAGA PANTALEON KLEINER ALBERTO	EL FORTIN BLOQUE 11, MZ 1557, SOLAR 15
FARMACIA NUEVA INGLESA	AV.PRINCIPAL Y CALLE 2DA
ELOY MOROCHO VALDEZ	AV. MONTECRISTI ENTRE LA CUARTA Y QUINTA
FARMACIA EMPERATRIZ	FLOR DE BASTION DOS SOLAR 607 FTE. TIEND
FARMACIA BOLIVAR	PASCUALES AV. 1ERA. Y CALLE PRINCIPAL
FARMACIA COMUNITARIA	CALLE PASCUALES 781 Y CALLE C FRENTE A ESCUELA TWINZA MZ 781
FARMACIA COMUNITARIA	CALLE 4TA. AV # 509 Y 4TA 6TA CALLE A LADO DE COMERCIAL MARILYN
FARMACIA COMUNITARIA BALERIO ESTACIO	COOP BALERIO ESTACIO SL # 11 Y NN DIAGONAL A IGLESIA TEMPLO DEL SABER BLQ # 5
FARMACIA MONTEBELLO	CDLA.MONTEBELLO MZ.13 VILLA #73
ANA ESTEVES PALOMINO	FLOR DE BASTION BLOQUE 21 MZ 2617 SOLAR 38
CRUZ AZUL GYE COOP. GUERRERO DEL FORTIN	COOP. GUERRERO DEL FORTIN SL 02 MZ 1177
CECILIA VERA PUENTE	COOP BELLA VISION MZ 434 S 2 AV MODESTO LUZURIAGA
PLUS FARMA	COOP.NUEVA PROSPERINA MZ.706 SOLAR 10.A
CRUZ AZUL GYE COLINAS DE LA FLORIDA MZ 431	CDLA. COLINAS DE LA FLORIDA MZ-10 VILLA #8
MARCIA MORAN CARDENAS	PASCUALAES AV PRINCIPAL S 1 MZ A-2
DISEPA	COLINAS DE LA FLORIDA 2 MZ 881 SOLAR 29
FARMACIA DENISSE	PARAISO DE LA FLOR BLOQ 10 MZ 417 SOLAR 15
CENTRO MEDICO INTERNACIONAL	COOP BALERIO ESTACIO MZ#1753 S# 8B
CRUZ AZUL GYE PASCUALES AV PRINCIPAL	PASCUALES AVENIDA PRINCIPAL SN Y ENTRE CALLE QUINTA Y SEXTA
CRUZ AZUL GYE MONTE SINAI	COOPERATIVA EBENEZER M16 S14
FARMACIAS COMUNITARIAS	FLOR DE BASTION CORDILLERA CONDOR 3 M3520 S 13 FRENTE A TIENDA INES
PHARMADIST LA LADRILLERA	FLOR DE BASTION SL 13-14 JUNTO A CARNES DLAYA
FARMACIA MILAGRO II	HORIZONTES DEL FORTIN SOLAR 17 MZ 103 FRENTE AL CHIFA CAMPEON
ZULMA ZAPATA HAZ	CDLA ENNER PARRALES MZ 853 SOLAR 16
CRUZ AZUL GYE CDLA SAN FRANCISCO ET 8	CDLA. SAN FRANCISCO ETAPA 8 SOLAR 7A MZ. 1061
CRUZ AZUL GYE CIUDAD SANTIAGO	AVENIDA PRINCIPAL MZ 2073 SOLAR 14 CIUDAD SANTIAGO AL LADO DE VETERINARIA BUNED
ZAMBRANO MONCAYO MAIRA AGUSTINA	COOP BALERIO ESTACIO BL # 1 # 1 Y CALLES PUBLICA Y PUBLICA
RAMON CEVALLOS EFRAIN CARLOS	PARAISO DE LA FLOR BOLQUE 5 MZ 292 SOLAR 17
CORDERO VELASCO JONATHAN DANIEL	SOCIO VIVIENDA 1 MZ 3438 SOL 1 ETAPA 5 PB
CRUZ MARQUINEZ MARIA ALEXANDRA	URB EL CARACOL SOLAR 2A A DOS CUADRAS DE LA DESPENSA DORITA
HUAYAMAVE MENDOZA PEDRO JULIAN	URB. BEATA MERCEDES MOLINA BLOQUE 3 VIA DAULE JUNTO A TIENDA KEYLIN
CRUZ AZUL GYE ABRAHAMCITO	FORTIN DE LA FLOR SOLAR 10 MZ. 5 BLOQUE 4
EFRAIN YUMAGLLA CUVI	GUERRERO DEL FORTIN MZ 41167 SL 5
FARMACIA PRISCILITA	FLOR DE BASTION BLOQUE # 1 A 3 CUADRAS DE UPC MZ # 572 SL# 19
CRUZ AZUL GYE LOMAS FLORIDA MZ36	COOP. LOMAS DE LA FLORIDA MZ.36 S-19
FARMACIAS BJ	PARAISO DE LA FLOR MZ 481 SOLAR 3
FARMACIAS BJ	COOPERATIVA EL FORTIN MZ 1559 BLOQUE 11 SOLAR 12
FARMACIA BJ	PASCUALES AV PRINCIPAL 0323
FARMACIAS COMUNITARIAS	COOP.SNA FRANCIS SOLAR 13-A A DOS CUADRAS DE LA URB. BEATA MERCEDES MOLINA
FARMACIAS COMUNITARIAS	B# 6 SL# 7 FRENTE A URB EL CARACOL MZ 908
FARMACIA BJ	COOPERATIVA SAN FRANCISCO I SOLAR 8B Y ETAPA 4 MZ 1030
FARMACIA DEL AHORRO	COOP FORTIN DE LA FLOR SOLAR 3 MZ 1569 A DOS CUADRAS DE ALMACENES TIA PB
FARMACIA KAILY	CALLE LOS PARACAIDISTAS # 6 MZ 860 SOLAR 6

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACENTER	AV LA CONSOLATA
MELINA MERCHAN CORREA	FLRO DE BASTION BLOQUE 1 SOLAR 5 MZ 551
FARMACIA SOCIETY	FLOR DE BASTION MZ 2076 BLOQUE 8 SOLAR 2
CRUZ AZUL GYE CASUARINA	NUEVA PROSPERINA MZ 0706 SOLAR 6 A
NAREA TOMAPASCA BRYAN GIOVANNI	COOP ASSADD BUCARAM MZ# 326 S# 1A 4 CUADRAS DEL MERCADO MUNICIPAL
FARMAHORRO	MONTECRISTI SL 1B Y CALLE QUINTA
FARMACIAS MAX SALUD	ASSAD BUCARAM SOLAR 13 MZ 304
QUIMPAC ECUADOR S.A QUIMPACSA	KM. 16.5 VÍA DAULE, AV. ROSAVÍN S/N Y CALLE COBRE
GYE1 DYVENPRO DISTRIBUCIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS S.	URB CIUDAD COLON SOLAR 5 MZ 275 ETAPA TRES
ESTACION DE SERVICIOS PERIMETRAL	VIA PERIMETRAL KM 25 FRENTE A TIOSA
FRESH POINT PASCUALES	KM 15.5 VIA A DAULE DIAGONAL ENTRADA CERVECERIA NACIONAL
CRUZ AZUL GYE 4TA AVENIDA N0509	4TA. AV # 509 Y CALLES 4TA Y 6TA JUNTO A ALMACEN X OFERTAS
CRUZ AZUL GYE BALERIO ESTACIO BLOQUE 5	COOP BALERIO ESTACIO SOLAR 11 B# 5 MZ # 1883 DIAGONAL A FCIA PHARMA LIFE
CRUZ AZUL GYE FLOR DE BASTION BLOQUE 10	COOP FLOR DE BASTION S# 14 B# 10 MZ # 1129 FRENTE A FCIA SUPER ECONOMICA
FARMACIA FLOR DEL NORTE	FLOR/BASTION BL.6 MZ 852 SL 11
CONSORCIO PUERTO LIMPIO	COOP VALERIO ESTACIO AV CALLE CASUARINA KM 2.5 A 50 MTS DE DIST ROCAFUERTE
JEFAMICORP S.A.	KM 11.5 VIA DAULE PARQUE CALIFORNIA 2
CRUZ AZUL GYE COOP PARAISO DE LA FLOR Mz222	COOP. PARAISO DE LA FLOR MZ222 SOLAR 14
CRUZ AZUL GYE CEIBOS	CDLA CEIBOS NORTE MZ.869 V.14 JTO.PANADERIA
CRUZ AZUL GYE FLOR DE BASTION 2	FLOR DE BASTION MZ 867 SOLAR 2 ETAPA 5
CRUZ AZUL GYE EL FORTIN BLOQUE 11	COOP EL FORTIN AV CAUSARINA SOL14-1 MZ 1559
CRUZ AZUL GYE PARAISO DE LA FLOR	COOP. PARAISO DE LA FLOR MZ.225 BLQ.#3 SOLAR 17
CRUZ AZUL GYE COOP LAS DELICIAS	COOPERATIVA LAS DELICIAS SOLAR 8A MZ 3489 LOC 7 Y 8
CRUZ AZUL GYE FLOR DE BASTION 1	COOP.FLOR DE BASTION 1B MZ 552 SL1 A DOS CUADRAS TIA
CRUZ AZUL GYE SERGIO TORAL 1	COOP.SERGIO TORAL MZ 4912 SOLAR.001
CRUZ AZUL GYE COOP. VOLUNTAD DE DIOS	COOP.VOLUNTAD DE DIOS MZ 16 SOLAR 09
CRUZ AZUL GYE SERGIO TORAL N 3337	COOP. SERGIO TORAL MZ3337 SOLAR 11 ETAPA 3
FAMILY FOOD ECUADOR S.A. FAMODECSA	KM 11.5 VIA A DAULE PARQUE CALIFORNIA 1
PROCAMARONEX C. LTDA.	COBRE 6 Y ROSAVIN ENTRADA POR LA BIG COLA JUNTO A BATERIAS DACAR
ASEGENSA ASESORIA Y SERVICIOS GENERALES S A	URB CIUDAD COLON MZ 275 SOLAR 5
GYE1 DISTRIGEN S A	KM.16.5 VIA DAULE BODEGA GRIFINE GARITA 2 BODEGA 10
CODIPROMASA CA	PECA # 1 BLOQUE H LOCAL 7
TRANSPBARRENO S. A.	COMPLEJO INTEQUIN VIA A DAULE KM 14 1/2
DISTRIBUIDORA ALVARADO ALVICENT S.A.	KM 11.5 VIA DAULA PARQUE CALIFORNIA 1
FARMACIA LA ECONOMICA # 1	COOP BALERIO ESTACION FLOR DE BASTION SLR 1 A 4 CUADRAS DE CABINAS
FARMACIA LA ECONOMICA # 3	COOP. MONTE SINAI AV. CASUARINA CALLE PRINCIPAL MZ 70 SLR 2
FARMACIA LA ECONOMICA # 4	COOP TRINIDAD DE DIOS AV CASUARINA MZ 1 SLR 6 SECTOR MONTE SINAI
FARMACIA LA ECONOMICA # 5	COOP. GUERREROS DEL FORTIN AV. CASUARINA MZ 1170 SLR.1
FARMACIA LA ECONOMICA # 7	FLOR DE BASTION, BALERIO ESTACIO CALLE SN MZ 1764 SLR 19
FARMACIA LAS LOMAS	COOP.NUEVA PROSPERINA SOLAR 2 A TRES CUADRAS DEL TALLER YAGUACHI
FARMACIA NICMAR	PASCUALES COOP EBENEZER MZ 78 SOLAR 29

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CRUZ AZUL GYE PARAISO DE LA FLOR MZ 201	PARAISO DE LA FLOR MZ # 201 SOLAR # 10
CRUZ AZUL GYE PARAISO DE LA FLOR MZ.211	COOP.PARAISO DE LA FLOR SOLAR 5 MZ.211 BLQ.1
FARMACIA CRUZ AZUL LOMAS FLORIDA	CALLES LOMAS DE LA FLORIDA A 50 MTS TIA DE LA PERIMETRAL INGRESO A SOCIOVIVIEND
CRUZ AZUL GYE LOMAS	CALLE MZ 904 #18 INTERSEC.COLINAS DE LA FLORIDA
ESPARZA ASPIAZU PAULINA TERESA	VILLA BONITA MZ# 5030 S # 1
NUESTRAS FARMACIAS	COOP NUEVA PROSPERINA MZ 2168 V 22
INDUSTRIAS ALES CA	FLOR DE BASTION: QUISQUELLA SOLAR 10 Y CASUARINA
FARMACIA SAN GREGORIO	COOP FLOR DE BASTION BLOQUE 3 SOLAR 2 . FRENTE ESC MUNDO DE LETRAS
CENTRO MEDICO SAN JOSE OBRERO	COOP. BALERIO ESTACIO NA SOLAR 20 JUNTO A LA IGLESIA SAN JOSE OBRERO
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	COOP MAYAYCU PARAISO DE LA FLOR MZ 482 SOLAR 03 ..FRENTE AL TIA
ASERTIA COMERCIAL SA	KM 14 1/2 VIA DAULE JUNTO A SIEMENS(OSRAM)
FARMACIA JAMI	COLINAS DE LA FLORIDA MZ.68 V.1 KM.27 PERIMET.
COMERCIAL EIMY	MONTEBELLO ANDEN 13-6
PEC&VET S.A.	URB. LA JOYA AV. LEON FEBRES CORDERO JUNTO A ALMACENES TIA CC LA PLAZA
CRUZ AZUL DAU PLAZOLETA	AV.LEON FEBRES CORDERO S/N KM 18.5 JUNTO AL MINIMARKET JUMBO
CRUZ AZUL DAU AURORA	NUEVA AURORA SOLAR 13 MZ L POR LUBRICADORA
CRUZ AZUL DAU AURORA MZ 62	LA AURORA SOLAR 2 MZ. 62 JUNTO A LA DESPENSA MANUELITA
INTERMEDICALSA S.A.	LAGOS DEL BATAN SOLAR 50 A UNA CUADRA DE LA GARITA
SANTA MARTHA 103	CALLE PRINCIPAL CODIGO POSTAL 092401 MANZANA 36
ALBUJA ALVARADO ALEXANDRA JACQUELINE	SECT.AURORA.AV. ENRIQUE GIL GILBERT MZ. SOLAR # 17.REF EDIFICIO BRICKELL TOWER9
CLINICA DENTAL MARK	AV LEON FEBRES CORDERO MZ 59 V6 2 Y ENRIQUE GIL GILBERT FRENTE AL SANDUCHON
FARMALIFE	AV. LEON FEBRES CORDERO SL. 6-2 Y ENRIQUE GILBERT
CLINICA INTERNACIONAL DE LA VISION DE ECUADOR CIVE	AV LEON FEBRES CORDERO
4V-MEDICAL S.A.	SECTOR TORNERO III AV DIANA QUINTANA 700 EDIFICIO DIANA QUINTANA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA E INSUMOS MEDICOS DISPH	CALLE MIGUEL YUNEZ ZAGIA # 3 Y NA PASANDO CHICHARRON UBICADO EN EDIF DE FISCALIA
DR. FERNANDO POLIT HUERTA	SOLAR 112 A 500 MTS DEL SUPERMAXI MZ CC-2 COMPLEJO MEDICO HCKS
GREENPHARMA S.A.S.	ATRAS DE LA CDLA FUENTES DEL RIO VIA A SAMBORONDON KM 10.5
NAVARRO ANDRADE JOSE FERNANDO	CIUDAD CELESTE MZ 7 V 4
POLITVISUAL S.A.	LA PUNTILLA JUNTO AL VILLAGE PLAZA TORRE BETA CLINICA KENNEDY 2 PISO 4
DHI GLOBAL ECUADOR S.A	LOS ARCOS DETRAS DE VILLAGE PLAZA EDIF XIMA PISO # 5 OFIC 512

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
DIPASO S.A.	CC VILLAGE PLAZA PB PISO 1 OFICINA LOCAL 6
SERVIDENT SA SERVICIOS DENTALES	VIA SAMBORONDON KM 2 EDF. SAMBORONDON PLAZA
JAIRALA CASTRO MARIA EUGENIA	URB. ESMERALDA DEL RIO
UNIVERSIDAD PARTICULAR DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO	AV SAMBORONDON 320 Y SECTOR LA PUNTILLA
LA FARMA, THE SKIN PROJECT	URB PASEO DEL SOL VIA SAMBORONDON KM 3.5 CONDOMINIO B PISO 2 OF. 2B
CUEVA GONZALEZ CARLOS ENRIQUE	VIA A SAMBORONDON SOLAR 35 Y URBANIZACIÓN ISLA SOL
Cruz Azul Sal Via Salitre	URB L'OGARE # 6 JUNTO A LA FERRETERIA LA ECONOMIA EN L'OGARE PLAZA
CRUZ AZUL DAU CDLA NUEVA AURORA GETTAREQ S A	CDLA NUEVA AURORA MZ 57 SL 13A FRENTE A TIA DAULE - LA AURORA SOLAR 25 J MZ.14
JACOME GAIBOR VERONICA ALEJANDRA	URB ALTOS DEL RIO SN A TRES CUADRAS DE LA GARITA DE SEGURIDAD BLOQUE D PISO 3
RENALPRO C.A.	VILLA CLUB # SL 3A6 MZ 49
MEDIGLOBAL S.A.	A TRES KM DE LA URB LA JOYA PALMORA PLAZA LOC21AL25 AURORA PASCUALES
FARMOILES	URB LA JOYA ETAPA TIARA MZ 10 VILLA 25 POR SUPERMAXI LA JOYA
JOHNNY PINCAY VILLA	VILLA CLUB ETAPA NATURA MZ 10 O 27
LINO HERRERA WENDY VIVIANA	VILLA DEL REY URB REINA ISABEL MZ# 19 S# 13
HOSPITAL PEDIATRICO FRANCISCO ICAZA BUSTAMANTE	AV. QUITO GOMEZ RENDON Y CALICUCHIMA
MINISTERIO DEL INTERIOR HOSPITAL DE LA POLICIA	CDLA. MODELO AV. DE LAS AMERICAS Y AV. JORGE PERRONE JUNTO AL CUARTEL MODELO
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES TEODORO MALDONADO CARBO	AV. 25 JULIO VIA PUERTO MARITIMO DIAGONAL A PYCCA SUR
CLINICA GUAYAQUIL SERVICIOS MEDICOS S A	PADRE AGUIRRE 401 Y GENERAL CORDOVA
ESCULAPIO SA	CORONEL 2301 Y CAÑAR
HOSPITAL CLINICA KENNEDY	AV DEL PERIODISTA Y CALLEJON 11A
HOSPITAL CLINICA KENNEDY	KM 1 Y MEDIO VIA PUNTILLA SAMBORONDON
HOSPITAL CLINICA SAN FRANCISCO	KEN. NORTE AV. ALEJANDRO ANDRADE 27-29 JU
JUNTA DE BENEFICENCIA DE GUAYAQUIL	VELEZ 109 INTERSECCION PEDRO CARBO
INSTITUTO DE NEUROCIENCIAS	AV PEDRO MENENDEZ S/N Y AV. MORAN DE BUITRON
HOSPITAL LUIS VERNAZA	JULIAN CORONEL 404 Y BOYACA Y MANUE MATHEUS
HOSPITAL DE NIÑOS DR. ROBERTO GILBERT ELIZALDE	AV. ROBERTO GILBERT S/N Y NICASIO SAFADI
HOGAR DEL CORAZON DE JESUS	AV. PEDRO MENENDEZ S/N Y FLORES ONTANEDA JUNTO A LAS SALAS DE VELACIONES
HOSPITAL DE LA MUJER ALFREDO PAULSON	AV. ROBERTO GILBERT S/N Y DEMOCRACIA JUNTO A LA FUNDACION CARIÑO
APROFE	NOGUCHI Y LETAMENDI
APROFE	SAUCES 8 MZ.454 F-2 SOLAR 7
HOSPITAL LEON BECERRA	ELOY ALFARO 2402 Y BOLIVIA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FUNDACION LA CASA DEL HOMBRE DOLIENTE	SAMANES 7 MZ# 2222 S# 1
CLINICA POLITZER	MIGUEL H ALCIVAR SOLAR 15 Y FLAMINGO DETRAS DE ANDRES BORBOR
FUNDACION RENAL INIGO ALVAREZ DE TOLEDO DEL ECUADO	CDLA. ATARAZANA M # M5 V # 12
TAYANA S.A	CORONEL 2301 Y CAÑAR
CLINICA DEL RIÑON	KENNEDY NORTE ANGEL BARRERASN Y MIGUEL HILARIO ALCIVAR
HOSPITAL CLINICA KENNEDY ALBORADA	CROTOS Y AVDA. RODOLFO BAQUERIZO NAZUR
CENTRO MEDICO NORTE	MAPASINGUE ESTE AV PRIMERA MZ 79 SOLAR 8
VICARIA EPISCOPAL DE PASTORAL SOCIAL	KM 5 1/2 VIA A LA COSTA POR EL SEMINARIO MAYOR CEI
MAPIN S.A.	TORRE MEDICA 2 JUNTO A OMNI HOSPITAL PISO 10 OFC 1007
SOLCA	AV.P. M. GILBERT FRENTE ATARAZANA
CLINICA MILENIUM	KENNEDY NORTE NAHIM ISAIAS Y ORRANTIA
FIDEICOMISO TITULARIZACION OMNI HOSPITAL	ABEL ROMEO CASTILLO Y JUAN TANCA MARENGO
ZLATANN S.A	KENNEDY OESTE NOVENA 108 SECCION DELTA CLINICA KENNEDY
CENTRO PRIVADO DE PIEL DR. ENRIQUE URAGA PEÑA	BOMBONA SL 8-9 Y 3 Y LOS RIOS Y AV LIBERTADOR FRENTE AL CC OLIMPICO
MEDIGLOBAL S.A.	CDLA. KENNEDY CALLE 8AVA. OESTE Y AV SAN JORGE DETRAS DE CLINICA KENNEDY
DIALCIVAR S.A	CAÑAR 701 E/ CORONEL Y NOGUCHI
DIALYCEN	AV. DEL LIBERTADOR SOLAR 9 Y MANUELA SAENZ
FARMACIA BI GYE LUIS VERNAZA CENTRAL	CALLE LOJA #700
FARMACIA BI GYE ALFREDO PAULSON SUMINISTRO	AV. DR. ROBERTO GILBERT Y AV. DEMOCRACIA
FARMACIA BI GYE ROBERTO GILBERT	AV. ROBERTO GILBERT Y NICASIO SAFADI
FARMACIA BI GYE LUIS VERNAZA SUMINISTROS	CALLE LOJA #700
FARMACIA BI GYE LUIS VERNAZA FARMACIA	CALLE LOJA #700
FARMACIA BI GYE ALFREDO PAULSON CENTRAL	AV. DR. ROBERTO GILBERT Y AV. DEMOCRACIA
FARMACIA BI GYE ROBERTO GILBERT CENTRAL	AV. ROBERTO GILBERT Y NICASIO SAFADI
COMERCIAL SANCHEZ # 1	MANABI # 407 Y CHILE
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA EL TREBOL VERDE	XIMENA 306 Y ALEJO LASCANO
FARMACIAS EL PUNTO VERDE	MALL EL FORTIN LOCALES 124-138 PLANTA BAJA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA PUNTO VERDE PREMIUM	PADRE SOLANO #1101 Y MACHALA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA EL MUNDO VERDE	MANABI #407 B Y CHILE
FARMACEUTICA EL TREBOL VERDE	AV FRANCISCO DE ORELLANA SOLAR 14 DIAGONAL A C.C. LA ROTONDA MZ 501
FARMACEUTICA EL TREBOL VERDE CENTRAL	LORENZO DE GARAYCOA Y CLEMENTE BALLEEN MZ 54 SL 9 ESQ.
FARMACEUTICA EL TREBOL VERDE ALBORADA 2	ALBORADA XI SL.27 MZ 11-7 (FRENTE A APROFE)
DISFOR S.A.	XIMENA 246 Y MANUEL GALECIO
FARMACIA CRUZ DEL SUR	MACHALA # 523 ENTRE PADRE SOLANO /L. URDANETA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA EL GRAN REBAJON	MANABI # 413 ENTRE CHILE Y CHIMBORAZO
FARMACIA EL DORADO	QUISQUIS #801 AV MACHALA
EL TREBOL VERDE	MACHALA 713 Y QUISQUIS
FARMASERVICIO	XIMENA 409 Y ALEJO LASCANO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA FARMASERVICIO - BOYACA	MENDIBURO #432 Y BOYACA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA SUPERIOR A LAS DEMAS	XIMENA #303 Y MANUEL GALECIO
FARMACIA CRUZ DEL NORTE	JUNTO A LA GASOLINERA PRIMAX EDIF CC MALL EL FORTIN OFIC L 130-132
FARMACIA VERDE HORIZONTE	LUIS URDANETA #614 ENTRE XIMENA Y RIOBAMBA
FARMACEUTICA PHARMADESCUENTOS	CALLE 1ERO DE MAYO # 205 Y MACHALA FRENTE A LA CLINICA DOMINGUEZ
FARMACIA VERDE ESMERALDA	AV. MACHALA # 505 Y PADRE SOLANO
GETTAREQ S A	VIA DAULE KM 11.5 MZ.40 SOLAR 1
FARMACIAS KEYLA S.A. FARMAKEYLA	PORTETE 5615-B Y 29 AVA. - 30 AVA.
COMPRIFARM S.A.	CDLA PUERTAS DEL SOL SOL 13-2 MZ 2369 A 8 CUADRAS DE LA GARITA PRINCIPAL
COMPRIFARM 2	LAS PUERTAS DEL SOL 13-2 MZ 269 A 8 CUADRAS DE LA GARITA PRINCIPAL
COMPRIFARM S.A.	AV 38 SO # 9-2 Y CALLEJON Q MZ # 1560 A 20 METROS DE LOCAL CLARO
SANCHEZ PADILLA ELBA PAMELA	CDLA. BELLAVISTA MZ 23 VILLA 19
BIGALLI PALACIOS LEONOR MARIA	39 Y PORTETE A LADO DE LA PANADERIA BRYANPAN
QUINGALUISA CUNALATA FRANCISCO EDUARDO	PORTETE ENTRE LA 11VA Y 12 VA
HIDROVO ZAMBRANO DARWIN ANTONIO	27AVA. S/N Y CALLE B ESQUINA
VELASQUEZ ALVAREZ JOSSELYNE JOHANNA	GARCIA GOLLENA ENTRE 35 Y 36 AVA
COMERCIAL LOPEZ/JOSE LOPEZ	24 AVA. Y LA B
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA LTDA 2	AV C J AROSEMENA ED GERARDO OTIZ OF 3 KM 1 5
TERESA YAUCAN CUJILEMA	ABEL CASTILLO Y CALICUCHIMA
DE TODO PARA SU BEBE	25 AVA. Y ROSENDO AVILES
FARMACIA NUEVA GERMANIA	GOMEZ RENDON 2214 Y TUNGURAHUA
FARMACIA CAMILA	CALLE 38 Y 416 Y ARGENTINA A 1 CUADRA DE FCIA SANA SANA
HECTOR GUALOTO GUALOTO	ABEL CASTILLO E/ MALDONADO Y CALICUCHIMA
CASTILLO MACHARE ALEXANDRA MARIA	TORRES DEL SALADO CALLE CUARTA Y PRINCIPAL
FARMACIA NUEVA YULEISI	LA 25AVA Y LA G
FARMACIA NICOLE	ORIENTE 324 Y NICOLAS SEGOVIA
COMERCIAL DON BOLY	AUGUSTO GONZALEZ Y LA 33 AVA ESQ FCIA.OLINDA
FARMACIA Y DISTRIBUIDORA DON BOLY	NICOLAS AUGUSTO GONZALEZ 4426 Y 32VA. 33VA
YDROVO RODRIGUEZ MARTIN YOLANDO	LA 24AVA # 1432 Y 1ER CALLEJON P FRENTE A ESCUELA PERDOMO FRANCO
CRUZ AZUL GYE OESTE 25	25 AVA.Y LA G
CRUZ AZUL GYE 29 Y A GONZALEZ	29AVA. # 2307 Y AUGUSTO GONZALEZ,
CRUZ AZUL GYE 17 Y ALCEDO	ALCEDO Y LA 17 ESQUINA
FARMACIA ANNABELL	PORTETE # 3703 Y LA 11AVA
SOLORZANO VERA RICARDO MARTIN	CALLE 38AVA.Y VACA GALINDO ESQ
BOTICA HODGKIN	PORTETE 3746 Y LA 12 AVA
FARMACIA MADRID	LIZARDO GARCIA 3901 Y CRISTOBAL COLON
FARMACIA VS	URB. BELLAVISTA MZ.35 SOLAR 31 DIAG.IGLESIA
INSUMARCA	COLON 910 Y LA 8VA
FARMACIA LUZMILA	AYACUCHO #2608 Y ANDRES MARIN
FARMACIA COMUNITARIA	CDLA COOP JUNTA DE BENEFICIENCIA MZ 263 SOL 16 A 3 CUADRAS DE PACICTEL
MINI MARKET DEL PAÑAL	FCO.SEGURA ENTRE LA 16 Y LA 17 POR PUENTE DE LA A
FARMACIA NORMA PAOLA	LA 24 AVA. #2030 Y EL ORO
FARMACIA BUCPAR	4 NOVIEMBRE #2723 Y GALLEGOS LARA
FARMACIA EMILIA BELEN	31 Y EL ORO
FARMACIA SAN CRISTHIAN	PORTETE # 5209 Y LA 25AVA
BAQUERIZO CARPIO RICARDINA GUADALUPE	29 AVA # 3908 Y SEDALANA Y CALLEJON PARRA JUNTO A FERRETERIA VILLALTA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA COMUNITARIA	CALLE 24AVA SOLAR 19 SEGUNDO CALLEJON FRENTE A ESCUELA ALBERTO PERDOMO
FARMACIA ISABELITA	CAPITAN NAJERA 4718 Y LA 20AVA
FARMACIA CORAZON DE JESUS	CALLE CH # 1219 Y LA 25 AVA
FARMACIA VERONICA D	CALLE D # 1132 Y LA 41
FARMACIA LA AMISTAD	PORTETE # 3856 CALLE 14 AVA
FARMACIA 4 DE NOVIEMBRE	4 NOVIEMBRE #4300 Y LA 16 AVA.
COMERCIAL JARAMILLO	GALLEGOS LARA CALLE B ESQUINA
FARMACIA YO-EL GENERICO	38AVA #2408 E/CALLE A Y CALLE B
PAÑALERA BABY'S MOI	CALLE 4 DE NOVIEMBRE ENTRE 13 Y 16
FARMACIA KIMBERLY	CALLE 44 AVA ENTRE LA M Y LA N
CRUZ AZUL GYE COOP BOLIVAR	23 AVA. Y LA N (EST. LINEA 24)
FARMACIA YO EL GENERICO	A 38 # 2408 ENTRE CALLE A Y B
FARMACIA SOL Y CIELO	GUERRERO MARTINEZ #403 Y LA F.
SILVIA ACOSTA VIZUETA	PORTETE ENTRE LA 16 Y 17
FARMACIA DON LUCHO	LEONIDAS PLAZA # 1328 Y GOMEZ RENDON
FARMACIA APOCALIPSIS B.	LA 25AVA. #3213 Y LA B.
CRUZ AZUL GYE 29 Y LA M	CALLE 29 AVA. S/N Y CALLE M A MEDIA CUADRA DE LA ESCUELA GRAN BRETAÑA
CRUZ AZUL GYE 29 Y G GOYENA	GARCIA GOYENA 5221 Y 28VA.29VA CALLES ESQUINA
CRUZ AZUL GYE 29 AVA Y AV GONZALEZ	CALLE 29VA.CALLE 2307 Y A.GONZALEZR.AVILES PB DIAGONAL AL LOCAL MULTIAHORRO TIA
PHARMADIST PORTETE	CALLE 8VA # 1501 Y PORTETE Y VENEZUELA DIAG A TIA
PHARMADIST BODEGA	CALLE PSJ 51 SL 22 JUNTO A PJ
DIANA ANDRADE HERAS	CALLE 27 Y LA E
FARMACIA M&Y	PORTETE 2014 Y BABAHOYO
FARMACIA BOLIVAR	CALLE # 2908 E// ROSENDO AVILES Y CHAMBER 'S
FARMACIA NUEVA SAN JUDAS	GOMEZ RENDON 5604 E 34 Y 35
PILAR DEL ROCIO TANDAZO	CALLE CH 601 Y LA 30
CENTRO DE ESPECIALIDADES VIRGEN DEL CISNE	CALLE CH 1116 Y 24 AVA - 25 AVA CALLES
FARMACIA AMDYLU2	ARGENTINA 2013 ENTRE LOS RIOS Y TULCAN
CENTRO DENTAL AG	BABAHOYO 3537 Y FRANCISCO SEGURA A 2 CUADRAS DE LA FCIA CA
PAOLA RAMIREZ CHIPANTIZA	GOMEZ RENDON # 2456A //ABEL CASTILLO Y BABAHOYO
FARMAPLUS	CALLE 19 Y CALLEJON Q A UNA CUADRA DE MI COMISARIATO
BAQUERIZO ORDOÑEZ MARIA JOSE	URB PORTO ALEGRE MZ 2598 VILLA 9
FARMACIA NUEVA GUAYAS	11AVA 2763 Y EL ORO DIAGONAL A LA ESCUELA PIEDACITA
ANDRES VALDEZ DELGADO	36 Y PORTETE
LESLIE DAYANA ROSADO ABAD	MARACAIBO E/ 33 Y 34
FARMACIA AMANECER	CDLA CRISTO DEL CONSUELO CALLE G MARTINEZ 3908 ENTRE LA A Y B
FARMACIA TU SALUD	CALLE 44 AVA # 1709-A Y LA CH - D REF A MEDIA CUADRA RESTAURT ANITA
FARMACIA FARMALIFE	CALLE 17 AVA #516 Y GOMEZ RENDON -BRASIL
FARMACIA NUEVA CONTINENTAL 2	25 AVA 4400 Y CALLE L A UNA CUADRA DE ASADERO DE POLLOS EL CRIOLLO
PROYECTOS MAYCRIS	CALLE H 304 Y NICOLAS SEGOVIA
SERVIFARMA	AV 24 SO Y AGUSTIN QUEROL SUBIRATS EN LA ESQ SE ENCUENTRA UN UPC
PADILLA OROZCO JUAN CARLOS	LIZARDO GARCIA 4231 Y CALLEJON A - CALLEJON S/N
GEORGINA SUAREZ RODRIGUEZ	PORTETE Y LA 27
LUIS MIGUEL MARCILLO PEREZ	CALLE 17 Y PEDRO P GOMEZ
FARMACIAS MONOORFARMA	CRISTO DEL CONSUELO CALLE A # 1027 Y GUERRERO VALENZUELA
FARMACARE	CALLEJON SAMBORONDON # 149 Y 16 AVA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CRUZ AZUL GYE Q Y LA 20	CALLE LA Q ENTRE LA 19 AVA Y 20 AVA
CRUZ AZUL GYE LA Q Y CALLE 23	LA Q S/N Y CALLE 23 FRENTE A LA FCIA BOLIVAR
SUGEY LEON BRIAN	VACA GALINDO E//30 Y 31
FARMACIAS COMUNITARIAS	PORTETE 3028 Y G LARA Y LEONIDAS PLAZA
MELANY CASTRO GUERRA	CALLE Q Y LA 23
LARA MARIDUEÑA LAURA MARIA	CALLE 27 AVA # 2301 Y ROSENDO AVILES FRENTE A LA MATERNIDAD
LARA MARIDUEÑA LAURA MARIA	CISNE 2 CALLE 11 AVA S/N Y CH FRENTE A HOSPITAL CISNE 2
FARMACIAS PREMIER 29	29 AVA # 4419 Y CALLES I Y J DIAGONAL A UPC
FARMACIAS PREMIER 29	GOMEZ RENDON 5039 ENTRE LA 28VA Y 29VA DIAGONAL A FARMACIA KEYLA
HOSPITAL DE ESPECIALIDADES GUAYAQUIL	29 AVA S/N INTERSECCION GALÁPAGOS - ORIENTE
FARMACIA COMUNITARIA NICOLAS AUGUSTO GONZALES Y LA 33	NICOLAS AUGUSTO GONZALES # 4426 Y CALLES 32 Y 33
DISTRIBUIDORA ROMERO - REYES S. A.	AV CARLOS JULIO AROSEMENA MZ 2 SOLAR 19
DISTPRIMO S.A.	HUANCABILCA 3705 Y DECIMA PB DIAGONAL A SERVIENTREGA
CRUZ AZUL 10 DE AGOSTO Y DECIMA	AV.10 DE AGOSTO 3518 Y LA DECIMA
CRUZ AZUL GYE C COLON Y 11 AVA	CRISTOBAL COLON 3105 Y CALLE 11
CRUZ AZUL GYE PORTETE 2302 Y TULCAN	PORTETE # 2302 Y TULCAN ESQUINA
CRUZ AZUL GYE CALLE 27 AVA Y LA E	CALLE 27 AVA Y LA E
CRUZ AZUL GYE CALLE A Y LA 8VA	CALLE A Y LA 8VA ESQUINA
CRUZ AZUL GYE COLON Y GUERRERO MARTINEZ	COLON # 736 INTERS. GUERRERO MARTINEZ
Cruz Azul Gye Calle 29 y Portete	CALLE 29 # 1014 Y PORTETE JUNTO A TIA
Cruz Azul Gye Capitán Nájera # 504	CAPITAN NAJERA # 504 Y FEDERICO GODIN (LA ONCE)
Cruz Azul Gye 38 Ava y Calle C	CALLE 38 AVA # 2629 Y LA CALLE C A 150 MTS DEL COL FE Y ALEGRIA
CRUZ AZUL GYE 38 AVA Y FRANCISCO SEGURA	CALLE 38 AVA #2201 Y FRANCISCO SEGURA FRENTE AL ASADERO NIÑO KEVIN
CRUZ AZUL GYE 25 AVA Y FRANCISCO SEGURA	CALLE 25 AVA #1515 Y FRANCISCO SEGURA
CRUZ AZUL GYE COOP. EL CISNE 2	CALLE 25 AVA #3200 Y NICOLAS AUGUSTO GONZALEZ
CRUZ AZUL GYE 25 AVA Y CALLEJON CH	25 AVA S/N Y CALLEJON CH
CRUZ AZUL GYE CALLE A Y 24 AVA	CALLE A 302 ENTRE 24AVA. Y 25AVA.
CRUZ AZUL GYE GOMEZ RENDON Y ABEL CASTILLO	GOMEZ RENDON #2530 Y ABEL CASTILLO JUNTO MINI COMIS
CRUZ AZUL GYE 4 DE NOVIEMBRE Y LA 11AVA	CALLE 4 DE NOVIEMBRE N3600 Y LA 11AVA
CRUZ AZL GYE 26 Y LA N	CALLE 26AVA SL #23 Y CALLE N MZ1287
CRUZ AZUL GYE 24 Y GOMEZ RENDON	CALLE 24 Y GOMEZ RENDÓN ESQUINA
CRUZ AZUL GYE PORTETE Y LA 34AVA	PORTETE Y LA 34AVA
CRUZ AZUL GYE VENEZUELA Y TUNGURAGUA	VENEZUELA #2423 Y TUNGURAHUA
CRUZ AZUL GYE 11VA Y VENEZUELA	CALLE 11VA N1523 Y VENEZUELA
CRUZ AZUL GYE CAPITAN NAJERA Y GALLEGOS LARA	CALLE CAPITÁN NAJERA N3201 Y GALLEGOS LARA, OFIC, 1000-1002
CRUZ AZUL GYE 29 AVA Y CUENCA	CALLE 29 AVA #417 Y CUENCA
MULTIGREEN S.A	BRASIL 4810 Y LA 22
CRUZ AZUL CISNE II	FRANCISCO SEGURA Y LA 14 AVA FRENTE PASTELERIA
LANEARPISFARM S.A.	MARACAIBO #5523 E/42 AVA Y 43 AVA
ODONTOMEDICA	JOSE RODRIGUEZ BONIN S/N Y CALLE 26A MZ.66 LOCALES 6-7-8 EDIF. SAN EDUARDO
GYE1 DISTRIBUIDORA ARAPARMA S. A.	CDLA BELLAVISTA SOLAR 2-5 MZ 4 A ATRAS CNT BELLAVISTA
ANGULO CHACON FREDDY NOEL	FRANCISCO SEGURA 1503 Y CALLE 24AVA - CALLE 25AVA
DISPROVIEC S.A.	CARCHI # 3200 ENTRE VENEZUELA Y COLOMBIA
EL DESCUENTON	LA 29 Y LA Q
OLGA RAMON TANDAZO	36 Y LA CH

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA KENIA ANDREITA	EL ORO # 4922 ENTRE LA 31 Y 32 AVA
RUBIO GONZALEZ JOSE LUIS	CALLEJON PORTETE # 105 Y AV 11 AVA JUNTO A TIENDA ADELITA
FARMACIA SUCRE	CUENCA #4134 Y LA 15AVA.
CRUZ AZUL GYE 25 M	CALLE 25 AVA 4525 Y CALLE M
CRUZ AZUL GYE FRANCISCO SEGURA	FRANCISCO SEGURA #2519 Y GALLEGOS LARA
CRUZ AZUL GYE CALLE A Y DECIMA 11 AVA	CALLE A # 1837 INTERSECCION DECIMA 11 AVA
FARMACIA MICHAEL	CRISTO DEL CONSUELO CALLE A #1914 Y SEGUNDO CALLEJON 11 LOCAL A
FARMACIA SANTA MARTHA # 162	AYACUCHO 4500 S/N INTERSECCION 17 VA 18 VA
FARMACIA SANTA MARTHA 180	CALLE 38 S/N Y AVENIDA GARCIA GOYENA
FARMACIA SANTA MARTHA # 229	CALLE COLON SOLAR 8 Y TENIENTE LEDESMA
FARMACIA SANTA MARTHA # 358	CALLE 2908 #38VA Y E-F
LOZANO ARMIJOS BYRON RAMIRO	40AVA. # 2018 LOCAL 1 Y CALLE C CALLE CH FRENTE A TIENDA BIG COLA
SERVIMED	CALLE 25 AVA Y CALLE CH REF DENTRO DE UM VIRGEN DEL CISNE
SERVIMED	PORTETE # 3901 CALLE 14 REF A 100 MT. DE MEDIKAL
D Y A	BELLAVISTA VISTA ALEGRE MZ L VILLA 13
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	PORTETE # 5526 Y LA 29
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	LA 38AVA # 806 ENTRE PORTETE Y VENEZUELA
TIENDA Y VIVERES LA ECONOMICA	CUENCA 4706 E/LA 20 Y 21
FARMACIA LA CURITA	PORTETE Y LA 22 AVA
CRUZ AZUL GYE VISTA ALEGRE MZ A	CDLA VISTA ALEGRE MZ A VILLA 10
CONFITERIA DULCE VICTORIA	ABEL CASTILLO 422 Y MALDONADO
FARMACIA POLIALFA	LA 17 AVA. # 1011 ENTRE CUENCA Y BRASIL
MARIA CUJILEMA BUÑAY	MERCADO DE TRANSFERENCIAS ANDEN 15/06
JOSE TOAPANTA TUAZA	MERCADO TRANSFERENCIA ANDEN 19-8
JOSE CHUTO TADAY	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-07
MIRIAM GALARZA QUINTANILLA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-43
HERMES ORTEGA GONZALEZ	MERCADO TRANSFERENCIA ANDEN 13-29
QUELAL SALDANA MANUEL	MERC.TRANSF.MONTEB.ANDEN 13 LOC.31-32
LA ECONOMIA	MERCADO MAYORISTA MONTEBELLO ANDEN 13-18
SILVIA MARYURI LEON QUINTANILLA	MERCADO DE TRANSFERENCIAS AV MARCEL LANIADO
JUAN CAVA LEMA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 15 LOCAL 20
DIGNA FRANCO PONCE	MERCADO TRANSFERENCIA ANDEN 13-42
JULIO ALVARADO PARRA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 19-44-45
DISTRIBUIDORA ALVARADO	FRENTE A LA ESTACION DE METROVIA, TERMINAL DE TRANSF DE VIVERES LOCAL 19-39
MARIA ELVIRA YAGUACHI	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-44
COMERCIAL BASTIDAS	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 17 - 44
ESTELA YANEZ CARDENAS	MERCADO DE TRANSFERENCIAS ANDEN 13-34
HERNAN MORENO MIRANDA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13 - 41
DIANA MAURATH CARDENAS	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 18-34
MARTHA TARCO QUISHPI	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 19-21 22
CARRILLO GALARZA MARCO ANTONIO	MERCADO TRANSFERENCIA 15/23
DAVID CUBI VIÑAN	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 15-12
RUTH SAGÑAY GUAMINGA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 15/5
LUIS CANDO SAGÑAY	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-03
SEGUNDO AUQUILLA SINALUISA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 15/10
JOSE CUJILEMA LEON	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-21
DANIEL ISRAEL OBANDO OBANDO	MERCADO DE TRANSFERENCIAS ANDEN 15-19
CONSTRUWITHE S.A.	MERCADO DE TRANSFERENCIAS ANDEN 17
JOSE ALBERTO YAGUACHI	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13 - 25
EMCAVACORPS S.A.	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 13-5
MAYDA ALVARADO PARRA	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 19-42
TITE VICENTE ERICK MAURICIO	MERCADO DE TRANSFERENCIA ANDEN 15/21

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
LUIS LEMA CEPEDA	KM 6.5 VIA DURAN TAMBO
LUIS ORELLANA MONAR	MERCADO DE TRANSFERENCIA DURAN
ITALO ORNA GAGÑAY	KM 7.5 VIA DURAN
COMERCIAL PEÑA	DURAN,, MERCADO DE MAYORISTAS
CA GYE ALBOCENTRO 5	ALBOCENTRO 5, BLOQUE A-2, LOCAL 1-2, ALBORADA XI
CA GYE AV. 28 DE AGOSTO	AV 28 DE AGOSTO E/COJIMIES Y SALITRE
CA GYE GARZOCENTRO	CDLA LA GARZOTA, GARZOCENTRO LOC 205-206
CA GYE LA ATARAZANA 2	CDLA LA ATARAZANA MZ 120 SL 30, ROBERTO GILBERT E. Y AV NICASIO SAFADI
CA GYE M-LOTE 3-E MZ-2339	MUCHO LOTE 3 MZ 2339 SOLAR 12
CA GYE M-LOTE 5-E MZ-2640	MUCHO LOTE 5, MZ 2640, SOLAR 11
CA GYE SAUCES 4	SAUCES IV BLOQUE 38 LOCAL 3
CA GYE SAUCES 7 #2	SAUCES VII MZ 1645 SOLAR 14
CA GYE SAUCES 7 MZ 412	SAUCES VII MANZANA 412 VILLA 7
CA GYE SAUCES 9 #2	SAUCES 9 MZ 1750 SOLAR 4 JUNTO A CLINICA VETERINARIA PET
CA GYE SAUCES 9 MERCADO	SAUCES IX MZ 516 SOLAR 1 LOCAL 3-4
CA GYE SAUCES V	SAUCES V MZ 237F VILLA 12 LOCALES 1-2-3
CA PAS MONTECRISTI	AV MONTECRISTI S/N Y SANTO DOMINGO
FARMACIA BI GYE NORVIDA S.A.	AV. FCO. DE ORELLANA S/N CC .LA GRAN MANZANA OFIC 114 AL 117
FARMACIA BI GYE SERVIDENT 3	AV. BENJAMIN CARRION Y FRANCISCO DE ORELLANA ALBORADA 10MA ETAPA MZ 221A SOLAR 3
FARMACIA BI GYE TELEMEDICA	AV. DE LA DEMOCRACIA FRENTE AL CNE
FARMACIA BP GYE AFAMEDI	ABORADA ETAPA VII CALLE 4 RET17NE MZ 0301-11
FARMACIA BP GYE APROFE SAUCES	SAUCES 8 AV. GABRIEL ROLDOS SOLAR 7
FARMACIA BP GYE MEDIKAL GARZOTA	AV. AGUSTIN FREIRE ICAZA Y AV. GUILLERMO PAREJA ROLANDO GARZOCENTRO 2000
FARMACIA BP GYE PRADMEX GARZOTA	CDLA LA GARZOTA MZ 107 SOLAR 9-10
PH GYE ALBORADA 2	ALBOCENTRO 2 LOC 15-B-1 ALBORADA 4TA RODOLFO BAQUERIZO NAZUR Y JOSE MARIA EGAS
PH GYE ALBORADA 3	CALLE CROTOS Y ALBERTO RODOLFO BAQUERIZO NAZUR CDLA. ALBORADA MZ 1227
PH GYE BUSINESS PLAZA	CALLE 14 NE JOAQUIN ORRANTIA GONZALEZ LOTE 1-2 Y AVENIDA JUAN TANCA MARENGO EDIF
PH GYE GARZOTA 2	CDLA. LA GARZOTA MZ. 73 SOLAR 20, AV AGUSTIN FREIRE
CA GYE FLORIDA NORTE M109	CDLA. FLORIDA NORTE MZ 109 SOLAR 2
CA GYE FORTIN DE LA FLOR	COOP. FORTIN DE LA FLOR SOLAR 16C M
CA GYE HIPERMARKET DAULE	HIPERMARKET LOCAL 11, KM 12.5 VIA A DAULE
CA GYE HYPER ALBAN BORJA	HIPERMARKET ALBAN BORJA AV. CARLOS JULIO AROSEMENA KM. 2.5 VIA A LA COSTA
CA GYE MARTHA ROLDOS	MARTHA DE ROLDOS MZ. 417 SOLAR 8
CA GYE MI COMISARIATO VIA DAULE KM 7.5 FLORIDA	AV. GÓMEZ GAUT ENTRE 28-29 SOLAR 3 EDIF. C.C COMISARIATO KM 7.5 VIA DAULE
CA GYE PASEO SHOPING KM 9.5	C.C. PASEO SHOPPING LOCAL 31 KM 9.5 VIA DAULE
FARMACIA BI GYE BIODIMED URDESA	CIRCUNVALACION SUR 411 Y EBANOS
FARMACIA BI GYE ECUDENTAL	URDESA CENTRAL FICUS 123A Y ACACIAS PRIMER PISO DEPARTAMENTO 1
FARMACIA BI GYE QUALIDENTAL	VIA DAULE KM 9 EDIFICIO PLAZA LOCAL 34 FRENTE AL FUERTE HUANCABILCA
FARMACIA BI GYE SERVIDENT 4	KENNEDY VIEJA CALLE 2DA #107 Y AV.KENNEDY
FARMACIA BI GYE SUMINISTROS & MERCADOS	MAPASINGUE OESTE CC BIG-OULET LOCAL 19 VIA DAULE KM5
FARMACIA BP GYE SEMEDIC URDESA	CIRCUNVALACION E E HIGUERAS ESQUINA
FARMACIA BP GYE VIRGEN DEL CARMEN	KM. 8.5 VIA A DAULE COOP. SAN FRANCISCO PB MZ1 VILLA 19 FRENTE A MERCADO FLORIDA
PH GYE CC PLAZA OLIVOS	C.C. OLIVOS LOCAL 1 URB LOS OLIVOS AV. LEOPOLDO CARRERA MZ 10 SL 6

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
PH GYE CC POLICENTRO	CC POLICENTRO LOCAL 64, AV SAN JORGE 1001
PH GYE CEIBOS	URB. LOS CEIBOS AV PRINCIPAL 507 Y 8VA
PH GYE CIUDAD COLON	URB. CIUDAD COLON MZ 274 ETAPA 3 EMPRESARIAL 1 LOCAL 1
PH GYE KENNEDY 2	AV. DEL PERIODISTA Y SEGUNDO CALLEJON 11A CDLA. NUEVA KENNEDY MZ 15 SOLAR 3
PH GYE PLAZA ORELLANA	AV FRANCISCO DE ORELLANA 5-7,14-19 Y ALBERTO BORGUES CC PLAZA ORELLANA LOC-1
PH GYE URDESA	URDESA CENTRAL, VICTOR EMILIO ESTRADA 614 Y AV LAS MONJAS
PH GYE URDESA 2	URDESA CENTRAL, VICTOR EMILIO ESTRADA 900 E/HIGUERAS E ILANES
SOLANO ABRIL BERTHA PRISCILA	VILLA ESPAÑA ETAPA MADRID MZ 2286 VILLA 19
ALVARADO MERO MAIDA ALEJANDRA	MUCHO LOTE 7MA ETAPA MZ-2418 SOLAR-7
FARMACIA OASIS VI	GUAYACANES OASIS VI MZ.228 V20
FARMACIAS COMUNITARIAS SAMANES 1	SAMANES 1 SL# 18 A 1/2 CUADRA DE GASOLINERA MOBIL MZ # 106
PHARMA DELIVERY	AV FRANCISCO DE ORELLANA LOCAL 6 Y JOSE SANTIAGO CASTILLO
FARMACIA JAVIMARC	SAUCES 8 MZ.454 F 40 V 8
MERCADO MINA MIRLEY ANATILDE	MUCHO LOTE ETAPA 4 SOLAR 21 A TRES CASAS DEL PORTON DE SEGURIDAD
CRUZ AZUL GYE GARZOCENTRO	C.C.GARZOCENTRO LOCAL 206
WAGNER ALVARADO GILDA MARIA	CDLA. BOLIVARIANA CALLE BOMBONA # 8
GAVILANES PEREZ JUDITH ROCIO	SAUCES 3 MZ 117 V 27
FARMACIA ALBO 9	ATARAZANA MZ.N1 VILLA 3
FARMACIA SANTA GEMA	SAUCES 3 MZ.175 VILLA 15
FARMACIA FLORY	SAUCES VI MZ.259 V-7 F-06
FARMACIA ROSSY ESTHER	CDLA MUCHO LOTE 2 S # 5 MZ# 2907
P.Q. CLEAN	SAUCES III MZ 132 VILLA 28
ARCOS LANDI JORGE MANUEL	GUAYACANES MZ- 108 VILLA 23
CRUZ AZUL GYE ATARAZANA MZ G3	ATARAZANA SOLAR 7 MZ. G-3 FRENTE AL HOSPITAL ROBERTO GILBERT
CRUZ AZUL GYE AV ROBERTO GILBERT Mz F-4	ATARAZANA, CALLE AVENIDA ROBERTO GILBERT # SOLAR1 MZ F-4
FARMACIA BETMI	CDLA LAS ORQUIDEAS MZ 1040 SL 52, FRENTE SALON TESTIGOS DE JEHOVA
FARMACIA COMUNITARIA 2	MUCHO LOTE URB MARBELLA # 2880 FRENTE A URB VICTORIA DEL RIO
FARMACIA FARMIL	MUCHO LOTE # 2 MZ # 2834 V# 21 VILLA ESPAÑA 2
CRISTAL FARMACIAS LIMONAL DEL RIO	COOP LIMONAL DEL RIO MZ 2389 SOLAR 8
FARMACIA GUAYAQUILEÑA	SAUCES 3 CALLE MZ 163F S# 36 FRENTE A MERCADO DE SAUCES 9
NARCISA GARCIA SOLORZANO	SAMANES SEIS SOLAR # 101 MZ # 971 JUNTO A LA ESCU
FARMACIAS COMUNITARIA MUCHO LOTE 1	MUCHO LOTE 4 S# 1 A 2 CUADRAS DE ESCUELA REP DE PERU
SOTOMAYOR TORRES FRANCIS XAVIER	ABEL ROMERO SN Y AV. JUAN TANCA MARENGO
FARMACIA KEVIN JAVIER	COOP. BASTION POPULAR MZ. 23 SL.1 BL. 7-B DIAG. SU
CRUZ AZUL GYE SAUCES II	SAUCES 2 MZ. 108 SOLAR # 8
CRUZ AZUL GYE GARZOTA MZ 141 L8	CDLA. LA GARZOTA MZ. 141 LOTE 8 LOCAL 1
FARMACIAS COMUNITARIAS ANDRIUX	GUAYACANES CALLE #20 NE # 19 Y AV 4 FRENTE A ALMACENES TIA
RED PHARMACY	AV PLAZA DAÑIN CDLA ALBATROS
ACOSTA VERA SILVIA ANABELA	CDLA. NAVAL NORTE MZ 4 VILLA 6 JUNTO AL COLEGIO DE LAS AMERICAS
CRUZ AZUL GYE MUCHO LOTE 2	MUCHO LOTE II MZ 2911 SOLAR 37
FARMACIA NIÑA SANDRITA	B.POPULAR BLO.3 MZ.614 V.12

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
QUEVEDO CHIRIGUAYA XAVIER EDMUNDO	CDLA LA GARZOTA MZ. 9 VILLA 15 1ER PISO
CRUZ AZUL GYE METROPOLIS II	METROPOLIS II-C SOLAR 10-11
BRAVO TERAN HEIDEE MARCELA	CENTRO COMERCIAL EL TERMINAL BLOQUE C. LOCAL 14-15
FRIAS TORAL EVELYN PAOLA	ACUARELA DEL RIO MZ # 2 DIAGONAL A LUBRICADORA BOSH
VILLEGAS YEPES BERNABEL DE DIOS	GUAYACANES MZ.32 SOLAR 8
FARMACIA S.O.S	CDLA BARCELONA MZ 2214 SOLAR 14 INTERS. ESPAÑA MUCHO LOTE
CRUZ AZUL GYE SAUCES III	SAUCES III SOLAR 31 MZ.116F FRENTE IGLESIA
CRUZ AZUL GYE SAUCES V	SAUCES 5 MZ 1506 SOLAR 18 CALLE 20 NE DIAGONAL A CNT GUAYACANES
CRUZ AZUL GYE MUCHO LOTE VILLA ESPAÑA	MUCHO LOTE VILLA ESPAÑA MZ 2203 SOLAR 9-A CALLE ESPAÑA DIAGONAL AL UPC
FARMACIA VILLA ESPAÑA II	VILLA ESPAÑA 2 MZ 2880 V 19 SOLAR 19 Y AV JUNTO A LA ETAPA MARBELLA
FARMACIA EL RINON	CDLA.ATARAZANA AV.LUIS PLAZA DAÑIN BLOQUE 3 LOCAL 7 Y 8
HAPPY DENTS	GERANIOS SOLAR 12 A MEDIA CUADRA DEL SUPERMERCADO LA GRANJA MZ 3022
FARMACIAS SUPER DESCUENTO	SAUCES VI PUBLICA SOLAR 2 Y DERECHA JUNTO A LA PANADERIA ALAN
QUEZADA RAMIREZ VICENTE GUSTAVO	COOP. LOS VERGELES MZ 58 S 9
FARMACIA ANDREJUL	COOP BASTION POPULAR MZ577 SOLAR 6
DISTRIBUIDORA CASTIMED	SAUCES 4 RODRIGO ICAZA CORNEJO S/N Y JOSE MARIA EGAS DIAGONAL A LA PARRILLADA EL
SMILE DENTAL	MUCHO LOTE SL 18 Y PRINCIPAL ESQUINERA A UNA CUADRA DE ALMACENES TIA
DENTAL GARZOTA CLINICA ODONTOLOGICA	LA GARZOTA SOLAR 7 FRENTE A LAS CANCHAS DE SANTERIA
DISMARSA	SAMANES 5 S#35 MZ 932 A 2 CUADRAS DE GARITA
SOLANO TOLEDO JOSE GERARDO	GUAYACANES 5TA ETAPA AV JOSE LUIS TAMAYO DIAGONAL A LA UNIDAD ALBOHISPANO
FARMACIA SUPER AHORRO	CDLA SIMON BOLIVAR AV HNO MIGUEL MZ 2 SOLAR # 109 Y AV DE LAS AMERICAS
PAÑALERA PIRULITO	COOP BASTION POPULAR MZ 985 SL 3 BLOQUE 11
W.M.PHARMA	URB MUCHO LOTE 2 NA VILLA 2 AL LADO DE VETERINARIA GARRAS Y PATAS
MALAVE ACEBO JOSUE ENRIQUE	COOP BASTION POPULAR MZ 1234 BLOQUE 10 B
LA CASA DE LA MEDICINA	ATARAZANA MZ 26 VILLA 19
MAXIFARMA	SAUCES 2 MZ 102 SOLAR 6 LOCAL 3
FARMACIA COMUNITARIA 3	AV PRINCIPAL MUCHO LOTE 2 # 2838 PASANDO 2DO. REDONDEL
ORTIZ PINCAY LUIS ANGEL	SAUCES SIETE MZ 430 SOLAR 12 FRENTE A LA ACADEMIA NAVAL
LOPEZ CARDENAS MARYURI	MUCHO LOTE ETAPA 1 MZ 2680 VILLA 17
HIVIMAR S.A.	AV. JUAN TANCA MARENGO KM 2 ½ Y AGUSTIN FREIRE
MEDIGROUP	URB LOS VERGELES AV FCO DE ORELLANA JUNTO A GASOLINERA PRIMAX
DISPENSARIO BENEDICTO XVI	SAMANES VII MZ 2222COOP VOLUNTAD DE DIOS AV FCO DE ORELLANA
VA&VEN AMERICAS	AV DE LAS AMERICAS Y JUAN TANCA MARENGO DIAGONAL AERoclUB DEL ECUADOR
TAGSA	AV. DE LAS AMERICAS S/N Y AV. ISIDRO AYORA
CENTRO MEDICO PARROQUIAL SANTA ISABEL	SAUCES 6 MZ. 259 F- 49 SOLAR 8A
MEDIFARMA S.A.	GUAYACANES S# 6 MZ # 159 A 2 CUADRAS DE PAI
ABUNDACORP S.A.	CDLA ORQUIDEAS MZ 63 SOLAR 34
MEDICAM HEALTH SOLUTIONS	COMPLEJO DE BODEGAS BODEGA 2 UBICADO EN DR EMILIO ROMERO Y PASAJE 38 N O
SILACORSA S.A.	ABEL ROMERO CASTILLO CALLE 13 E NE ATRAS DEL HOTEL SHERATON TORRE MEDICA II OF 4

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
C.A. ALBORADA TERCERA ETAPA	ALBORADA 3ERA ETAPA MZB-15 SOLAR 13 DIAG.A LA CLINICA ALBORADA
CRUZ AZUL GYE SAMANES 7	SAMANES 7 SOLAR 1 FRENTE AL PARQUE INFANTIL
CRUZ AZUL GYE CDLA SAUCES 6	SAUCES SEIS SOL. 16 DIAG.POLLOS ENCANTO MZ.259-F33
CRUZ AZUL GYE BASTION 1	COOP. BASTION POPULAR 19 A MZ 693 BLOQUE 4
CRUZ AZUL GYE BASTION 2	COOP BASTION POPULAR SOLAR 11 MZ 612 BLOQUE 3
CRUZ AZUL GYE BASTION 3	COOP BASTION POPULAR SOLAR 2 MZ 564 BLOQUE 1
CRUZ AZUL GYE VERGELES	LOS VERGELES SOLAR 2 MZ 126-A
Cruz Azul Gye Orquideas MZ 1041	LAS ORQUIDEAS SOLAR 31 MZ 1041
CRUZ AZUL GYE M_Lote Mz 2573	MUCHO LOTE 7 SOLAR 7 MZ 2573
Cruz Azul Gye Peca 2	COOP BASTION POPULAR SOLAR 11 MZ 582 BLOQUE 1A DIAGONAL A ALMACENES TIA
CRUZ AZUL GYE BASTION 4	BASTION POPULAR BLOQUE 1-B MZ.559 SOLAR 1
CRUZ AZUL GYE RIOSOL	URB.RIOSOL AV.FCO.ORELLANA MZ.2530 SL.19
CRUZ AZUL GYE PECA 3	COOP BASTION POPULAR S1 MZ 559
CRUZ AZUL GYE BASTION 5	COOP. BASTION POPULAR SOLAR 5 MZ 780 BLQ 2
CRUZ AZUL GYE CARACOL	BASTION POPULAR BLOQ. 6 MZ 908 SOLAR 1
CRUZ AZUL GYE ORQUIDEAS 1	CDLA. ORQUIDEAS MZ 61 SOLAR 4
CRUZ AZUL GYE ORQUIDEAS REDONDEL	CDLA. ORQUIDEAS MZ 63 SL 3 AV.FCO.ORELLANA Y CALLE G
CRUZ AZUL GYE SAUCES 8	SAUCES 8 SOLAR 30 MZ F-500
CRUZ AZUL GYE SAUCES IV	SAUCES IV BLOQUE 22 LOC.1-2 AV RODRIGO YCAZA CORNEJO
CRUZ AZUL GYE SAUCES 8 MZ454	SAUCES 8 SOLAR 8 MZ 454
CRUZ AZUL GYE SAMANES 2	SAMANES 2 MZ.236 SOLAR 1
CRUZ AZUL GYE BASTION POPULAR MZ 1036	COOP BASTION POPULAR SOLAR 1 MZ 1036 A MEDIA CUADRA DE LOS BUSES DE LA LINEA 83
CRUZ AZUL GYE VERGELES 2	COOP. LOS VERGELES SL #16 B MZ45 C
STARMEDIX S.A.	ACUARELA DEL RIO SOLAR 5 A LADO DE LA FERIA DEL JEANS
CENTRO OFTALMICO VARAS SAMANIEGO S.A. COVS	OMNI HOSPITAL TORRE 1 PISO 2ABEL ROMEO CASTILLO S/N Y J. T. MARENGO
SITEPIEL S.A.	CDLA. ALBATROS AV. MIGUEL H. ALCIVAR SOLAR C-11 MZ. 24-F
GETTAREQ S. A.	OMNI HOSPITAL PB ROMERO CASTILLO S/N J.T.MARENGO
FARMACIA 911 #115	ROMERO CASTILLO S/N Y JUAN TANCA MARENGO, FRENTE A OMNIHOSPITAL
AVANTIFARMA S.A.	AVE DE LAS AMERICAS FRENTE A TRANS ECUADOR CENTRO DE CONVENCIONES OF 18
PLANET-MEDIK	SAMANES UNO FRANCISCO RIZZO SOLAR 15 A DOS CUADRAS DE LA GASOLINERA PRIMAX
FUNDACION SANTA ISABEL MADRE DEL PRECURSOR	SAUCES 6 MZ 259 -49 SOLAR 25
FARMACIAS MEDICAMPARMA	COMPLEJO DE BODEGAS BODEGA 2 UBICADO EN DR EMILIO ROMERO Y PASAJE 38 N O
CORPORACION GREENMED S.A.	MIGUEL H ALCIVAR SL # 42 Y ALEJANDRO ANDRADE COELLO
CENTROPROSALUD	CDLAS LAS ORQUIDEAS MZ 1043 SOLAR 3 ENTRANDO FRENTE A VILLA ESPAÑA
MIDASOLUTIONS S. A.	CDLA LAS ORQUIDEAS MZ 1005 VILLA 7
CENTRO DE ESPECIALIDADES PARA LA SALUD INTEGRAL CE	CDLA ALBATROZ SOLAR 19 MZ 9 24J A UNA CUADRA DE LA IGLESIA PARE DE SUFRIR
FARMACIAS DE INFANTES FARMATIL S. A.	CDLA ATARAZANA AV ROBERTO GILBERT # 6 MZ 137
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA VITALESPLUS S.A.S.	CDLA ADACE 11VA.CALLE 0503 CALLE CH Y J.T.MARENGO
FARMACIA MAGISTRAL	CDLA. ORQUIDEAS MZ#1052 V#19
FARMACIA JEAN CARLOS	SAUCES IX SOLAR 9 MZ L-12 A UNA CUADRA DEL COMISARIATO CARNES
PEDRO PAUL RUIZ DURAZNO	LOS VERGELES MZ 1452 SOLAR 1
FARMACIA GARZOCENTRO	CDLA LA GARZOTA SOLAR 31 A UNA CUADRA DEL C.C. GARZOCENTRO DOS MIL MZ 44
INGRID DEL ROSARIO PERALTA	LOS VERGELES MZ 66 SOLAR 51

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
PAÑALERA POTITOS FELICES	CDLA BRISAS DEL RIO MZ D3 SOLAR 19
CENTRO ODONTOLOGICO ARTEAGA & BURNEO	LA GARZOTA SOLAR 19 FRENTE A CROSSFIT GUAYAQUIL MZ 43 OF PB
JORGE FABRIZIO MERA ALCIVAR	GARZOTA II MZ 50 VILLA 7
CLINICA DE OJOS DR. JOSE SACOTO NAVIA	PEDRO MENENDEZ GILBERT 100 Y 2DO PASAJE 5 NE Y EL 3ER PASAJ
FARMACIA MARIA AUXILIADORA	MAPASINGUE ESTE COOP 29 DE OCTUBRE SOLAR 7 Y AV PRINCIPAL
FARMACIA SANTA MARTHA # 164	CIUDADELA MALLORCA CALLE ESPAÑA MUCHO LOTE S/N DIAGONAL FARMACIA 911 MZ 2197
FARMACIA SANTA MARTHA # 187	CIUDADELA GUAYACANES S/N FRENTE A LA FARMACIA 911 MANZANA 230
FARMACIA SANTA MARTHA # 163	COOPERATIVA LOS VERGELES S/N MANZANA 113 FRENTE A LA FARMACIA KEYLLA
FARMACIA SANTA MARTHA # 167	CIUDADELA MUCHO LOTE 1 S/N MANZANA 2573 S/N
FARMACIA SANTA MARTHA # 165	CIUDADELA SAUCES 6 S/N MANZANA 307
FARMACIA SANTA MARTHA # 308	CALLE SAUCES 5 MZ F 204 VILLA 204 MANZANA 109
FARMACIA SANTA MARTHA # 166	LOCAL 2 CIUDADELA ATARAZANA BLOQUE 4
FARMACIA SANTA MARTHA # 329	CIUDADELA COOPERATIVA LOS VERGELES SOLAR 05 MANZANA 346
FARMACIA SANTA MARTHA # 389	CALLE PRINCIPAL # VILLA 1 Y AV. GABRIEL ROLDOS GARCES
PREDENT	LA GARZOTA SOLAR 33 FRENTE A LAS OFICINAS DE LA EMPRESA ELECTRICA MZ 42
CRUZ AZUL GYE SAUCES 6	CDLA.SAUCES VI MZ.259 F.39 VILLA 13
FARMACIA MAGISTRAL	CDLA LAS ORQUIDEAS MZ 1040 SOLAR 4
SERVIMED	URB GARZOTA S/N JUNTO A SRI MZ 31 EDIF MEDIKAL
FARMACIAS DR. OSIS	SAMANES 1 FRANCISCO RIZZO // TERCER PASAJE
HOSPITAL GENERAL II DE LIBERTAD	AV. PEDRO MENENDEZ GILBERT S/N Y AV. DEMOCRACIA ATRAS DEL HOSPITAL ABEL GILBERT
THE TESALIA SPRINGS COMPANY S.A.	JUNTO A CRISTALTECH MZ 47 VIA A DAULE KM 9.5 ENTREDA POR LOS VERGELES
SERMENS S.A.	NAVAL NORTE # 6 A 2 CUADRAS DE ESTADIO MODELO
TARGET	PINZON 211-A Y CALLE ALBATROS ATRAS DE ANDRES BORBOR DE LA PLAZA DANIM MZ 6
VANTTIVE CIA. LTDA	AV. DE LAS AMÉRICAS 311 EUGENIO ALMAZAN FRENTE AL
LATINOMEDICAL S.A.	AV JUAN TANCA MARENGO S/N INTERIORES MALL DEL SOL EDIFICIO CENTRO COMERCIAL MALL
AMAYA CHICA GLORIA ESTEFANIA	MUCHO LOTE 2 SOLAR 13 10 Y EL SEGUNDO CENTRO DE ACOPIO DE BASURA A MANO IZQ
CA GYE CHILE Y AGUIRRE	CHILE 402 Y AGUIRRE
PH GYE CENTENARIO	GABRIEL PINO ROCA 503 Y CHILE
CA GYE LAS ESCLUSAS	COOP. PEDREGAL MZ 1913 SOLAR 13
PH GYE 9 OCTUBRE Y CHIMBORAZO	AV. 9 DE OCTUBRE 429 E/CHILE Y CHIMBORAZO
CA GYE FERRISARIATO	FRANCISCO DE MARCOS 102 Y ELOY ALFARO LOCAL A-2
CA GYE BAQUERIZO MORENO CC PLAZA VERNAZA	BAQUERIZO MORENO ENTRE LOJA Y JULIAN CORONEL C.C. PLAZA VERNAZA
CA GYE VELEZ Y RUMICHACA	VELEZ 700 Y RUMICHACA
CA GYE ALCIVAR	CHIMBORAZO 3217 E/ VACAS GALINDO Y CAÑAR
PH GYE ALCIVAR	CHIMBORAZO 3307 Y CAÑAR
CA GYE LAURELES	COOP. LOS LAURELES MZ. 754 SOLAR 1
CA GYE PPG Y 6 DE MARZO	PEDRO PABLO GÓMEZ 232 Y 6 DE MARZO
CA GYE BOYACA Y SUCRE	SUCRE 543 Y BOYACA
CA GYE PRADERA 1	CDLA LA PRADERA 1 MZ A-5 SOLAR 1
CA GYE ROCA Y ROCAFUERTE	ROCA 207 E/PANAMÁ Y ROCAFUERTE LOCAL 2
CA GYE PRADERA 2	CDLA PRADERA 2, MANZANA D-3, SOLAR 24

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA BI GYE SAVERCORP GUASMO	GUASMO NORTE COOP RIO GUAYAS MZ58 A UNA CUADRA DE EMPRESA ELECTRICA
FARMACIA BP GYE APROFE NOGUCHI	LETAMENDI 602 Y NOGUCHI
PH GYE THE POINT	PUERTO SANTA ANA EDIFICIO THE POINT PLANTA BAJA LOCAL 1
PH GYE MALECON Y 9 DE OCTUBRE	AV. 9 DE OCTUBRE Y MALECÓN SIMÓN BOLÍVAR EDIF. SANTISTEVAN OF. 1202-1203
FARMACIA BI GYE SEMEDIC NOGUCHI	NOGUCHI 2409 ENTRE BOLIVIA Y GARCIA GOYENA
FARMACIA BP GYE HOSPITAL BICENTENARIO	PEDRO PABLO GOMEZ S/N Y 6 DE MARZO
PH GYE PEDRO MENENDEZ	AV. PEDRO MENENDEZ GILBERT CDLA. ATARAZANA EDIF. HIPERMARKET PEDRO MENENDEZ G
CA GYE AEROVIA #1	AV. QUITO Y 9 DE OCTUBRE LOCAL 1 ESTACION AEROVIA 1
CA GYE AEROVIA #2	DR. JULIÁN CORONEL N0716 Y AV. QUITO LOCALES 2-M 2-N 2-O 2-P
CA GYE AEROVIA #4	LOJA Y MALECÓN SIMÓN BOLÍVAR LOCAL 4-C ESTACION AEROVIA 4
CA GYE GOMEZ RENDON Y 13	13AVA. # 1331 E/ BRASIL Y GOMEZ RENDÓN
CA GYE 4 NOV.Y LEONIDAS P	4 DE NOVIEMBRE 2823 E/G. LARA Y LEONIDAS PLAZA
CA GYE LIZARDO GARCIA	LIZARDO GARCIA 3226 E/ ROBLESCHAMBERS Y 4 DE NOVIEMBRE
CA GYE GOMEZ RENDON Y 6TA	GUERRERO MARTÍNEZ 1335 Y GÓMEZ RENDÓN
CA GYE 8VA Y 4 DE NOVIEMBRE	CALLE 8AVA. 2337 Y 4 DE NOVIEMBRE
CA GYE MEDARDO ANG.SILVA	MEDARDO ANGEL SILVA 2116 Y 17AVA
PH GYE VIA A LA COSTA	KM. 11 VIA A LA COSTA GASOLINERA MOBIL
CA GYE PORTETE Y 17AVA	PORTETE Y 17AVA MZ 148 SOLAR 1 LOC-1
CA GYE 38 Y GARCIA GOYENA	38AVA 1110 E/C DESTRUGE Y G GOYENA
CA GYE PORTETE 1404 Y 8AVA	PORTETE 1404 Y LA OCTAVA
FARMACIA BI GYE ODONTOMEDICA 3	JOSE RODRIGUEZ BONIN S/N Y CALLE 26A. MANZ. 66 LOC. DEL 6 AL 8 SAN EDUARDO
CA GYE GALAPAGOS 283	GALAPAGOS 283 E/ 28AVA Y 29AVA
CA GYE BELLAVISTA	CDLA. BELLAVISTA MZ. 8 SOLAR 21
PH GYE PORTAL AL SOL	PLAZA PORTAL AL SOL KM 11.5 VIA GUAYAQUIL - SALINAS LOCAL 15
PH GYE CC BLUE COAST	URB. PORTOFINO S1 MZ 211 EDIFICIO CC BLUE COAST BUSENESS CENTER OF. L38 PB
PH GYE BOSQUES DE LA COSTA	URB. BOSQUES DE LA COSTA SL 6B MZ504, EDIF. SUPERMERCADO DEL PORTAL LOCAL #1
PH GYE VISTA SAN EDUARDO	AV DEL BOMBERO URB. LA VISTA DE SAN EDUARDO CONDOMINIO 100 MZ 720 LOC-102
PH SAM ENTRERIOS	ENTRERIOS MZ Z1, SOLAR 21
PH SAM CC PLAZA NOVA	C.C. PLAZA NOVA LOCAL 4
PH DAU SAMBOCITY	URB SAMBOCITY MZ. 105 SOLAR 1
PH DAU SAN ANTONIO	KM. 11.5 VIA PUNTILLA SAMBORONDON URB SAN ANTONIO LC 12-14
PH DAU PLAZA MILANN	URB. MILANN MZ 2 SL 2 PLAZA MILANN LOCAL 36
FARMACIA BI GYE SERVIDENT 1	CENTRO COMERCIAL RIO PLAZA PISO 1
PH SAM RIO PLAZA	VIA PUNTILLA KM 0.50 EDIFICIO BAROCCO CC RIO PLAZA
PH SAM SAMBORONDON	VIA LA PUNTILLA SAMBORONDON KM 1/2 MZ CC2 SOLAR 112
PH DAU VERMONT PLAZA	VÍA A SALITRE KM 13.5 C.C. VERMONT PLAZA LOCAL 42-43-44
PH DAU AL PASO	AV. LEON FEBRES CORDERO LA AURORA JUNTO A GASOLINERA AL PASO
PH DAU TAURUS LA JOYA	SECTOR SAN JORGE FRENTE A LA GRAN MANZANA
PH DAU PORTAL DE VILLA CLUB	AV. LEON FEBRES CORDERO KM 12.5 LOT FINCAS DE CASA GRANDE LOTE C-1 MZ 48 LOC 3
PH DAU FINCAS DE CASA GRANDE	LOTIZACIÓN FINCAS DE CASA GRANDE AV. LEÓN FEBRES CORDERO KM 12 1/2
PH DAU DELPORTAL LA JOYA	URB. EL CORAL N10 CONJ. RESIDENCIAL LA JOYA EDIF. DELPORTAL L #4-5-6

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
OFTALVIS S.A.	VIA A DAULE FRENTE A URBANIZACION CIUDAD SANTIAGO MZ 6800 PB
DR GYE COMDEX #01 A.LASCANO 115	ALEJO LASCANO 115 ENTRE BOYACÁ Y XIMENA
DR GYE SUPERDESCUENTO #01 A.LASCANO	ALEJO LASCANO 105 Y BOYACÁ
DR GYE FARMAEXPRESS	MENDIBURO 431 Y BOYACÁ
DR GYE YAMIMEDICAL	XIMENA 308 Y MANUEL GALECIO
DR GYE LA PRIMERA	XIMENA 419 Y ALEJO LASCANO
DR GYE COMDEX #02 BOYACA 612	BOYACA 612 Y ALEJO LASCANO MZ 5
DR GYE COMDEX #03 MANABI 415	MANABI 415 Y CHIMBORAZO LOCAL 7-8-9-13
DR GYE SUPERDESCUENTO #02 P.SOLANO	PADRE SOLANO 642 ENTRE BOYACA Y XIMENA
DR GYE COMDEX #05 ALBORADA 6TA	CDLA. LA ALBORADA 6TA ETAPA SL 13 MZ 501
DR GYE COMDEX #06 AV.MACHALA	AV. MACHALA 526 ENTRE PADRE SOLANO Y LUIS URDANETA
DR GYE COMDEX #07 EL FORTIN	CARRETERO VÍA GUAYAQUIL - DAULE KM 11 EDIF ESTACIÓN DE SERVICIO PERIMETRAL LOC 2
DR GYE COMDEX #08 L.GARAICOA	LORENZO DE GARAICOA Y CLEMENTE BALLEEN EDIFICIO CENTRAL
HARO REYES PILAR CLEMENTINA	COOP.MADRIGAL MZ 18 SOLAR 3, TARQUI/NORTE
ARBOLEDA FREIRE SOFIA CAROLINA	LOTIZACION PAJARO AZUL,MZ B3, LOCAL 2
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA.	KM 10 1/2 VÍA A DAULE.
CORONEL CARRERA HECTOR GUSTAVO	LA FLORIDA SOLAR 1 FRENTE A LOS ALMACENES JAPON EXPRESS MZ 613
KATHERIN LISBETH VALAREZO TORRES	FLORIDA NORTE MZ 406 VILLA 2
DISTRIFARMA S.A.	VICTOR EMILIO ESTRADA Y AV. LAS LOMAS SOLAR 14 MZ 201
FARMACIA KARL	BARRIO MAPASINGUE S#3 DIAGONAL AL COLEGIO ABARIS
FARMACIA SANCHAN	PROS.AV 5TA .719 Y CALLE OCTAV
FARMACIA DORIS J	KM 8 1/2 VIA A DAULE COOP. J. MONTALVO
FARMACIA MEDIKAR	CDLA MARTHA DE ROLDOS MZ 94 SL 26
SAMANIEGO ALVAREZ YADIRA PRISCILA	LOS OLIVOS 2 EDIFICIO ALBISOLA DEPT 102
FARMACIAS COMUNITARIAS MANUEL GOMEZ LINCE	COOP 13 SEPT SL# 5 MZ # 198 JUNTO A KEYS PIZZAS
CRUZ AZUL GYE MARTHA DE ROLDOS MZ 611	CDLA. MARTHA DE ROLDOS MZ. 611 VILLA 26
LIANA SORAYA MOSCOSO MENDEZ	CDLA SAN FELIPE MZ 162 SOLAR 6
CRUZ AZUL GYE LAS GAVIOTAS	COOP LAS GAVIOTAS CALLE PRINCIPAL # SL 22 MZ 2251
FARMACIA NUEVA R.E.H.I.	COOPERATIVA PUEBLO Y SU REYNO VIA A DAULE
FARMACIA NICOLE	COOP PATRIA NUEVA SL 3 MAZ 360 A 3 CUADRAS DEL CUARTEL DE POLICIA
EGAS MINUCHE KARLA ESTEFANIA	CEIBOS NORTE CALLE CUARTA VILLA 106
FARMACIA COMUNITARIA COSTANERA	CDLA QUISQUIS MZ # F S # B PLANTA BAJA
FARMACIA BUEN AHORRO	LOTES ALEGRIA MZ 209 SOLAR 30
FARMACIA LA LOMA # 2	COOP. PANCHO JACOME MZ 268 SOLAR 12
GARCIA PARRALES ENRIQUE OLMEDO	COOP PANCHO JACOME SECTOR A SL# 2 A 2 CUADRAS DE FCIA COMUNITARIA MZ # 267
GARCIA PARRALES ENRIQUE OLMEDO	COOP PANCHO JACOME SL # 11 A 20 METROS DE FCIA CRUZ AZUL MZ # 256
CRUZ AZUL GYE VIA A DAULE KM 7 1/2	PROSPERINA VIA DAULE KM 7 Y MEDIO CARRETERO 1003
VICTOR TENENUELA PILAMUNGA	KM 8.5 VIA A DAULE COOP JUAN MONTALVO
FARMACIA HERMANOS RODRIGUEZ 2	FLORIDA NORTE SOLAR 75 MZ. 603
FARMACIA AZUL	COOP JUAN MONTALVO MZ 1708 S 4
LORENA FLORES BAQUE	FLORIDA COOP UNIDOS SOMOS MAS MZ 388 SOLAR 12
FARMACIA BJ	VENCEDORES 8 MAYO S# 17 MZ 2171 A UNA CUADRA DE FARMACIA CRUZ AZUL
BORBOR PARRAGA RICARDO DAVID	LOT ALEGRIA SOLAR 25 DIAGONAL AL PARQUE ACUATICO JUAN MONTALVO Y A LA FCIA 911
FARMACIA JANETH	COOP. LUCHADORES DEL NORTE MZ 1950 S 7

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
IPIALES VASCONEZ JUAN PABLO	CDLA FLORIDA NORTE SL 26 Y MZ 401
FARMACIA SU SALUD	COOP. VENCEDORES 8 DE MAYO JUAN MONTALVO VIA DAULE SOLAR 4
FARMACIA SUPER DESCUENTO II	OCTAVA SOLAR 1 Y CALLE TERCERA Y CALLE CUARTA
FARMACIA SALUD & AHORRO	PARROQUIA TARQUI - PASEO 19G NO SOLAR 01 Y AV 38D NO
FARMACIA SANTO REMEDIO	MAPASINGUE ESTE CALLEJON OCTAVA CALLE 112
HERRERA ALVARADO GINA PILAR	CDLA. ABEL GILBERT 1 MZ. 36 SOLAR 10
MABEL VERA AVILA	CDLA LOTE ALEGRIA MZ 1509 SOLAR 30
CRUZ AZUL GYE COOP 29 ABRIL (PROSPERINA)	COOP 29 DE ABRIL # SOLAR 1B INTERS. PROSPERINA MZ 1335
CRUZ AZUL GYE COOP. UNION NACIONAL	CALLE COOP NACIONAL N-29
JONATHAN HIDALGO MERCHAN	KM 8.5 VIA A DAULE COOP FICOA DE MONTALVO MZ 418 SOLAR 17
HIDALGO ALLIERI ANGEL	COOP JUAN MONTALVO MZ 2158 SOLAR 17
FARMACIA MI EMERGENCIA	FLORIDA NORTE MZ 606 VILLA 2
FARMACIA HERMANOS RODRIGUEZ 2	FLORIDA NORTE MZ603 SOL 75 FRENTE A COLEGIO LA SALLE
INTACO ECUADOR S.A.	PUBLICA 02 Y CALLEJON AV SEPTIMA MZ 64 VIA A DAULE DIAGONAL A PROMESA
GRUPASA	LOT. INMACOSA SOLAR 8 FRENTE A ELECTROCABLES - VIA A DAULE
DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S.A.	KM. 10.5 VIA A DAULE
BABY'S S.A.	LOT INMACONSA CALLE TECA MZ 37 SOLAR 19
MOBIL MART ECOLOGICA	AV JUAN TANCA MARENGO FRENTE A COCA COLA KM 3.5
DIPASO S.A.	KM 8.5 VIA A DAULE DIAGONAL A PEPSI
LABOVIDA S.A.	CDLA. STA. ADRIANA AV. JUAN TANCA MARENGO SOLAR 4 MZ B A 3 CUADRAS DE EXPOCOLOR
UNICOL S.A.	AV. MARTHA BUCARAM DE ROLDOS FRENTE A LA COMPAÑIA IVAN BOHMAN VIA A DAULE
PROFESIONSERVI S.A.	AV JUAN TANCA MARENGO KM 35 PASANDO EL PARQUE VIAL DE LA COMISION BODEGA 7
CRUZ AZUL GYE COLINA DEL HIPODROMO	BARRIO MAPASINGUE CDLA COLINA DEL HIPODROMO SL 1
CRUZ AZUL GYE MAPASINGUE	MAPASINGUE OESTE AV. 8AVA. Y CALLE PRIMERA
CRUZ AZUL GYE CDLA. EL PARAISO	DLA. EL PARAISO, AV. CARLOS JULIO AROSEMENA SL #6
CRUZ AZUL GYE JUAN MONTALVO	JUAN MONTALVO SOLAR 12 MZ 1726
CRUZ AZUL GYE COOP VENCEDORES	Coop Vencedores 8 Mayo Calle 19 H NO #S/N y 1ER Pasaje 38 C NO
CRUZ AZUL GYE MAPASINGUE	MAPASINGUE ESTE SL 3 MZ 1 CARRETERO VIA DAULE KM 5.5
CRUZ AZUL GYE ALEGRIA	CDLA ALEGRIA MZ.1565 SOLAR 28
CRUZ AZUL GYE QUISQUIS	MAPAS. ESTE PRECOOP. QUISQUIS CALLE ALIANZA SL4 Y EL PRADO
CRUZ AZUL GYE MAPASINGUE OESTE	MAPASINGUE OESTE 3ER PASAJE CALLE 42 S/N ENT. AV 6TA Y 7MA
CRUZ AZUL GYE FCO JACOME	COOP. FRANCISCO JACOME SOLAR 15 -2 FRENT FCIA COMUNITARIA
CRUZ AZUL GYE M ROLDOS	COOP. MADRIGAL MZ 246 SL 11
CRUZ AZUL GYE FLORIDA II	FLORIDA NORTE 1 MZ 603 SOLAR 75 DIAG.COMPLEJO JUDICIAL
CRUZ AZUL GYE FLORIDA 1	CDLA LA FLORIDA NORTE MZ 620 SL 5 REF A 2 CUADRAS DE UNA 911
CRUZ AZUL GYE LA GAVIOTA	COOP. LA GAVIOTA MZ 2251 SOLAR 13 VIA DAULE
DOLGOLOR S A	C.C. PIAZZA CEIBOS LOCAL 27 - 28 VIA COSTA
UNIDAD SOLIDARIA DE DIALISIS PERITONEAL	COOP PAJARO AZUL S#2 MZ# D1 A 500 MT. JARDINES DE ESPERANZA
RENTECO S.A.	27 7 Y VIA A DAULE MZ 36 VIA A DAULE JUNTO AL HOTEL LOS PINOS
SUMINISTROS & MERCADOS S.A. SUMIMERCSA	MAPASINGUE OESTE CENTRO COMERCIAL BIG OUTLET LOCAL 19 DIAGONAL A MI COMISARIATO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIAS 911	AV DEL BOMBERO VIA A LA COSTA, JUNTO AL BCO BOLIVARIANO EDIF INTERHOSPITAL
CEMEINTE S.A.	KM 8 1/2 VIA A DAULE
HOGAR GERIATRICO MEMORY GERIHOMEMORY SA	LOS CEIBOS AV. CUARTA # 609 Y CALLE 1RA.
OCEANTRADECORP S.A.	LOT INMACONSA CALLE: B SOLAR 6 Y BETA FRENTE A TUGALT MZ 33
MEDICALSERVIC MEDICINA CALIDAD&SERVICIO S.A.	MAPASINGUE OESTE SOLAR 7 CALLE QUINTA Y CALLE SEXTA DIAGONAL A LA LIBRERIA CERVA
DELFARM S.A.	URB. SAN FELIPE SOLAR 2 MZ 135 FRENTE A EDINCA
FARMACIAS COMUNITARIAS	COOP MARIA PAIDAR MZ 42 SL 10 A MEDIA CUADRA DEL ASADERO
CRUZ AZUL GYE MI COMISARIATO CEIBOS	MAPASINGUE EDIF. MI COMISARIATO CEIBOS KM. 4.5 VIA A DAULE
FARMACIA REHI	COOP. JUAN MONTALVO CALLE 19 E Y AVDA. DEL SANTUARIO
SANTA MARTHA 482	COOPERATIVA PANCHO JACOME CALLE PRINCIPAL SOLAR 03 CARRETERA VIA DAULE
SANTA MARTHA 483	CALLE PRINCIPAL SOLAR 20 MANZANA 256 DIAGONAL AL PARQUE LA LOMA
FARMACIAS RENACER	VIA DAULE SOLAR 30 LOTE C SERV.ALEGRIA A UNA CUADRA DE TIENDA SAN JACINTO
CENTRO ESTETICO DENTAL	FLORIDA NORTE AV PRINCIPAL JUAN PABLO SEGUNDO MZ 617 V 1
LATINOMEDICAL S.A	JUNTO AL HOSPITAL DEL IESS CEIBOS C.C. RIOCENTRO LOS CEIBOS PISO 1 OFI R2L009-01
JASPHARM CIA LTDA	KM 11 5 VIA A DAULE URBANIZACION INMACONSA
FARE MORA JOHANNA ELIZABETH	AV CARLOS JULIO AROSEMENA KM2.5 LOCAL#2 CENTRO COMERCIAL LA LINEA PLANTA BAJA
VETERINARIA MUNDO PET	CDLA. GYE NORTE MZ.10 V.8
GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA LTDA	FRANCISCO DE ORELLANA S/N DIAGONAL PARQUE ALBORADA MZ 35
GAROFALO RIBADENEIRA INES MARIA	KENNEDY NORTE SOLAR 23 FRENTE A INTERLAB MZ 703 EDIF. CONDOMINIO CALSSE
CENTRO DE LASER Y CIRUGIA PLASTICA	KENNEDY NORTE EDIFICIO UDIMEF 2 5TO.PISO CONSULTORIO 505
CONSULTORIO DENTAL	ALBOTRADA 11AVA ETAPA CALLE GABRIEL GARCES SL 26 Y RODOLFO BAQUERIZO
LOOR SOLORZANO PEDRO ANTONIO	CROTOS 00 Y 4TO PASAJE 1 A NE REF CLINICA KENNEDY ALBORADA
ODONTOSERVE	CALLE VICTOR HUGO SICURET # 17 Y MIGUEL H. ALCIVAR DIAGONAL AL EDIF. LAS CAMARAS
FARMACIA KENNEDY NORTE	KENNEDY NORTE MZ 603 VILLA 15
ZURITA SALAZAR GILDA LORENA	CDLA KENNEDY OESTE A UNA CUADRA DE LA FCIA SUMEDICA
GILCES DEMERA JOSE FERNANDO	CDLA COLINAS DE LA ALBORADA MZ# 741 S # 33 A 1/2 CUADRA DE IGLESIA NTRA SEÑORA D
SUFARMACIA NUEVA MALDONADO 2	ALBORADA 14 ETAPA DIAGONAL A GASOLINERA PRIMAX MZ B
FARMACIA LISSETE	AVDA LAS AGUAS MZ-R2 V-4
COMFARPI	KENNEDY VIEJA AV.FCO.BOLOÑA 605 A
CRUZ AZUL GYE ALAMOS NORTE	ALAMOS NORTE 18-19 DETRAS DEL INNFA
PRISCILA CORDOVA HERNANDEZ	KENNEDY NORTE MZ.409 V.2
FARMACIA SAN CARLOS	ALBORADA VIII ETAPA SOLAR 3
CRUZ AZUL GYE URDENOR 1	URDENOR 1RA.ETP.MZ.121 V.14
DR. RAUL CASANOVA CEPEDA	URB TERRANOSTRA 888 MZ 21
MORA JIMENEZ JOSE AUGUSTO	CDLA ALBORADA MZ# 732 V# 8
OPTICA MATVISION	PLAZA MAYOR 2 LOCAL 204 ENTRADA BCO DEL PACIFICO
MA WONG BENSON WAILAP	BALSAMOS 108 Y VICTOR EMILIO ESTRADA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
DISTRIBUIDORA RAQUEL PALOMEQUE	COOP. QUISQUIS SOLAR 13 A DOS CUADRAS DE LA UNIVERSIDAD LA FACSO
DISTRIMED	ALBORADA SEXTA ETAPA MZ 643 VILLA 5
MURILLO LAINEZ JUAN VICENTE	ALBORADA ETAPA XIII SOLAR 13 FRENTE AL CC RIOCENTRO NORTE MZ 27
FARMACIA EL DIVINO NIÑO	ALBORADA DECIMA ETAPA MZ 207 V8
CONSULTORIO MEDICO DR. REAL	KENNEDY VIEJA AV. FRANCISCO DE BOLOÑA 202A A 4 CUADRAS DEL POLICENTRO
FARMACIA NORTE	COLINAS DE LA ALBORADA SOLAR 30C
CENTENO VASCONEZ MARIA JOSE	CDLA NUEVA KENNEDY CALLE 3ERA ESTE #125 Y LA C
REPRESENTACIONES MINVASA	ALBORADA 13AVA ETAPA FRENTE A RIOCENTRO NORTE JUNTO A PEPE CRABS
CRUZ AZUL GYE ALAMOS 3	URBANIZACION ALAMOS 1ER PASAJE 10N 19A Y BASE NAVAL SUR
DENTAL DESIGN AND CARE	AV. FRANCISCO DE ORELLANA S/N JUNTO AL RIOCENTRO NORTE
SUASTEGUI BRBORICH RALPH STEVEN	VICTOR EMILIO ESTRADA 1240 Y COSTANERA OFIC3
CONSULTORIO DENTAL CE-RO CARIES	CDLA ALBORADA IX - FRENTE A BANCO INTERNACIONAL MZ 902
DISBARRSO	ALBORADA 14 AVA MZ 9 SOLAR 31
CONSULTORIO DENTAL SONRISAS	RODOLFO BAQUERIZO NAZUR SOLAR38-39 Y GABRIEL ROLDOS LOCAL 2 A MEDIA CUADRA
FARMACIAS 2021	CDLA GUAYAQUIL NORTE MZ 3 VILLA 2ATRAS EDIFICIO LAS CAMARAS
AREVALO ALTAMIRANO MAURICIO DAVID	ALBORADA 11 ETAPA MZ 45 VILLA 10
RAMOS TAGLE JUAN CARLOS	KENNEDY NORTE EDIFICIO UNIMED DOS PISO 2 OF 201
PERELLI VELASQUEZ TAMARA DE LOS ANGELES	AV FRANCISCO DE ORELLANA 107 Y CALLE 13A MILENIUM GALLERY MEZANINE
CESAR ANDRADE CABRERA	ALBORADA 5 ETAPA AV ISIDRO AYORA
TAPIA CEREZO RUTH ELENA	KENNEDY OESTE CALLE G # 601 Y CALLE 8AVA JUNTO AL CC LAS VITRINAS
DISTRIBUIDORA L. CARVACHE	URDENOR 2 MZ 213 V. 21
ARCENTALES SANCHEZ CENTRO DE ODONTOLOGIA INTEGRAL	CDLA KENNEDY AV. SAN JORGE CC.PLAZA CORONEL PRIMER PISO OFICINA 103
SUPER FARMACIA	ALBORADA XI CALLE 1 PJE 2 S # 27
FARMACIA L & C	ALBORADA 3 ETAPA MZNA BA VILLA 19 EN LA AVDA ORELLANA X LA PISCIN
CONSULTORIO DENTAL DR. PABLO NARVAEZ I	CALLE QUINTA SOLAR 443 MZ CDLA EL DORADO A UNA CUADRA DE DESPENSA LILIS
CISNEROS VERGARA MANUEL ALEJANDRO	CDLA. COLINAS DE LA ALBORADA - FRENTE A LA IGLESIA VIRGEN DE LORETTO
BÈL SOMRÍS	CIRCUNVALACION SUR 615 Y ENTRE FICUS Y MONJAS JUNTO A ROPA GALLARDO
IDENTAL	CC LAS VITRINAS KENNEDY VIEJA OFIC 18 MZ 13
ABAD RAMIREZ ROCIO NATHALY	ALBORADA VI ETAPA MZ 670 V 11 Y ALBORADA VI FRENTE A CC LA ROTONDA
GLOBALMED	CDLA EL CONDOR VILLA 3 DETRAS DE LA ESCUELA PARTICULAR NUEVO OESTE
GARCIA PONCE JENNIFER ESTEFANIA	KENNEDY OESTE DECIMA 305 SN DETRAS DE POLICENTRO EDIF. MEDICORP P 1 OF 106
CLINICAS ODONTOLOGICAS O.D	ALBORADA XIII ETAPA SOLAR 46 FRENTE A RIOCENTRO NORTE MZ 13 - 25
FARMACIAS LA MAS ECONOMICA	COOP 4 DE MARZO MZ 2213
FARMACIA COMUNITARIA URDENOR 1	URDENOR 1RA.ETP.MZ.121 V.4
D ASIS DENTAL	9NA OESTE 109 Y AV SAN JORGE
CRUZ AZUL GYE KENNEDY NORTE	KENNEDY NORTE MZ.201-A HOSP.CLI.SAN FCO.

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CARDONA THOMAS CLINICA DENTAL	JOSE SANTIAGO CASTILLO S19-20-21 Y JUSTINO CORNEJO FRENTE AL PARQUE LINEAL
DENTAL BONALVA PLUS	AV. FRANCISCO DE ORELLANA SOLAR 1 MZ 41 EDIF CC FRANCISCO DE ORELLANA A 200 MTS
ZAMORA CALDERON YULEISKA VIRGINIA	CDLA URDENOR MZ 101 SOLAR 5 EDIF. CITY OFFICE PISO 5 OF 507
INSTRUMENTAL MEDICO CA	AV FCO DE ORELLANA WORD TRADE CENTER GALERIA MILLENIUM LOCAL 27
SU FARMACIA SUFARM	CDLA.KENNEDY NORTE MZ # 110 EDIFICIO UDIMEF
MEDIGROUP	AV. MIGUEL HILARIO ALCIVAR 51 Y AV CARLOS LUIS PLAZA DAÑIN
FUNDACION NINEZ INTERNACIONAL	URDESA NORTE CALLE PRINCIPADO DE LAS LOMAS S/N MZ 147 SOLAR 1
GRUPO CORPORATIVO DE NEGOCIOS S.A. GRUCORPO	VICTOR EMILIO ESTRADA 722 Y GUAYACANES
DIRES SA	PARQUE EMPRESARIAL COLON CORPORATIVO 1 PISO 3 OF 314
ON THE RUN KENNEDY	F. DE ORELLANA Y ALBERTO BORGES
MOBIL MART PEGASO	CDLA ADACE SOLAR 7 A UNA CUADRA DEL MALL DEL SOL
DIPASO S.A.	ALBORADO XI ETAPA AV. RODOLFO BAQUERIZO NAZUR N SL 7-8-9 AV BENJAMIN CARRION
DIEMPEC CIA. LTDA. DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA	AV. FRANCISCO DE ORELLANA SOLAR 1 Y JUSTINO CORNEJO WORLD TRADE CENTER LOCAL 60
CLINIURSA	URDENOR 1 MZ # 121 SL # 23- 24
ICRECED	CDLA. KENNEDY OESTE CALLE DECIMA 204 Y CALLE G-H
SERVIDENT	KENNEDY VIEJA AV. 2DA # 107 CALLE SEXTA DIAGONAL AL INSTITUTO WALL STREET
FARMADIAL S.A.	CDLA. LA HERRADURA MZ # 3. V # 18
UNIDIAL	KENNEDY VIEJA 4TA OESTE 107 Y FCO BOLOÑA
FARMACIA DISPRODELSA	KENNEDY OESTE G #700 CALLE 9NA Y 10MA X CLINICA
OFTALMOCLINICA NAVARRETE BORJA	FCO BOLOÑA # 516 Y CALLE CUARTA
ALBOFARMACIA S A	ALBORADA 7MA ETAPA MZ737 VILLA 5
COSTAWALK CLINICA LA SAYEN	KENNEDY NORTE CALLE LUIS ORRANTIA S# 35 MZ # 703 D
RELIF	NOVENA OESTE 109 Y AV. SAN JORGE CONDOMINIO EVEPO OFC 5
CAAMES - REGENERA CELL	JOSE JOAQUIN ORRANTIA GONZALEZ Y LEOPOLDO BENITEZ VINUEZA TRADE BUILDING TORRE B
MAGENIA S.A.	CLINICA KENNEDY SECCION OMEGA PISO 3 OFC 34
ALTA VISION	KENNEDY OESTE CALLE 7MA. Y AV. SAN JORGE
FUNDASEN	ALBORADA 5TA ETAPA SOLAR 1 MZ IX FRENTE AL SALONCITO
BIODIAL S.A.	ALBORADOA 6TA. ETAPA MZ# 638 V# 12
SERDIDYV S. A	KENNEDY VIEJA CALLE 1ERA OESTE Y AV. DEL PERIODISTA
SERVILUC S.A	KENNEDY NORTE MZ. # 409 S#2JUNTO AL HOTEL KENNEDY
SINMEDIC S.A	EDIF WORLD TRADE CENTER PISO 7 OFIC # 707 JUNTO A SRI
LOUPIT S.A.	PARQUE EMPRESARIAL COLON EMPRESARIAL 3 SOLAR 21 PLANTA BAJA OFICINA 1
PRODEFARM	VICTOR EMILIO ESTRADA Y AV LAS LOMAS MZ 201 OF 15

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMALIFE	VICTOR EMILIO ESTRADA 612 Y FICUS Y LAS MONJAS
INTEGRALDIAL S.A.	COOP GUAYAQUIL SOLAR 15-14 MZ# 13 A 1/2 CUADRA DE TRATORIA D CARLO
DIMERA S.A	URDESA NORTE AV 4TA # 302 Y CALLE 2DA
DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA MANABI S.A. DIFMA	JOSE CASTILLO CALLE VICTOR ESCALA SL 3-4 EDIF SAI BABA
CRUZ AZUL LOS ROSALES	LOS ROSALES MZ 653 SOLAR 5 ATRAS DE RIOCENTRO NORTE
FARMARAPID CIA. LTDA	KENNEDY ESTE AV.SAN JORGE # 500 Y 10MA. MZ. 24 VILLA 14 FRENTE A CLINICA KENNEDY
MEDICDIAL S.A.	G 605 Y OCTAVA OESTE
GILCESSA	COLINAS DE LA ALBORADA MZ # 741 S # 25
SATINATOG S.A.	AV FCO. BOLOÑA # 701 Y CALLE DECIMA
DEXOSION Y S.A	RODOLFO BAQUERIZO NAZUR S/N JUNTO A LA FCIA FYBECA BLOQUE 4 C.C. ALBOCENTRO
FARMACIA 911 #21	V.E.ESTRADA 400 Y LAS LOMAS,DIAGONAL PLAZA TRIANGULO
QUALITY OF CARE	CIUDAD COLON ETAPA 3COND EDIF# 1 PISO 2 OFIC 208
DIPROSAMEDIC S.A.	CDLA EL CONDOR MZ B VILLA 11
CLINICA ODONTOLOGICA SU-RI-AN	AV VICTOR EMILIO ESTRADA 1009 ENTRE FLORES Y PEATONAL
ESPECIALIDADES FARMACEUTICAS FARMACIALIDADES SA	CC PLAZA QUIL LOCAL 65
FARMACIA Y DISTRIBUIDORA VIDA	URDENOR DOS SOLAR 13 A UNA CUADRA DE ALMACENES TIA MZ 220 LOC. 12 13
LABORATORIOS ANYUPA S.A	URB CIUDAD COLON MZ# 275 B# 3 PISO # 2 OF # 208
MAXINSUMO S.A.	CDLA ALBORADA XIV SOLAR 22 ATRAS DE AVICOLA FERNANDEZ 14-1
GRUPOMEDIX S.A.	AV. JOAQUIN ORRANTIA. EDIFICIO TRADE BUILDING. TORRA A, PISO 8, OFICINA 805
HEALTH ASSIST INTERNATIONAL (INHEALTH) S.A.	ALBORADA XIII SOLAR 13
ONCOBIOTEC S.A	CC LAS VITRINAS LOC # 55
DISTRIBUIDOR MEDICOS HOSPMEDIC S.A.	COOP URBANOR SOLAR 11 FRENTE A PELUQUERIA
DISTRIBUIDORES GENERALES DE SALUD DIGESALUD S.A.	JOSE CASTILLO CALLE VICTOR ESCALA SL 3-4 EDIF SAI BABA
FARMACEUTICOS PROVEEDORES FPRO S.A.	QUISQUIS Y AV.38 GUAYAQUIL # 51 A DOS CUADRAS DE ALMACENES TIA
FESTA-CITTADINA S.A.	URDENOR UNO SOLAR 3 MZ 133 A UNA CUADRA DE LA SANJA
INSTABOX SA	LA PUNTILLA FRENTE AL TEATRO SANCHEZ AGUILAR EDIFICIO SBC BUSINESS CENTER LOCAL
DR CARE DOCTORCARE S.A.	CDLA KENNEDY NORTE MZ 601 V 52 JOSE ASSAF BUCARAM 52 Y SECUNDINO SAENZ
MERILUC S A S	ALBORADA SEXTA ETAPA MZ 645 VILLA 10-A
EASYFARMA S. A.	ALBORADA XLLL MZ 26 SOLAR 13
FARMACIAS COMUNITARIAS UIO MANOSCA	ALBORADA 11AVA. MZ 45
FARMACIA V M C	ALBORADA 9NA ETAPA SOLAR 5 MZ. 942
ZAMORA ESPINOZA JAVIER DANILO	AV. VICTOR EMILIO ESTRADA 415 CC PLAZA TRIANGULO LOCAL 131 JUNTO A FAJATE
CENTRO ESTETICO INGRID CHING	URDESA CENTRAL ACACIAS 620 Y CALLEJON LAS MONJAS
DR. EDUARDO CEDEÑO VITERI ODONTOLOGIA ESPECIALIZADA	AV. FRANCISCO DE ORELLANA 234 Y S/N EDIF BLUE TOWERS PISO 10 OF 1007
GUERRERO GARCIA KATIA SELENITA	KENNEDY NORTE SOLAR 19 FRENTE AL PUESTO DE AUXILIO INMEDIATO
ANDRADE LARA JAVIER ROBERTO	AV JUAN TANCA MARENGO S/N Y RODRIGO DE CHAVEZ JUNTO A SUPERMAXI CIUDAD COLON
FARMACIA INNOFARM	AV. SAN FRANCISCO DE ORELLANA SN Y JUSTINO CORNEJO, JUNTO AL SRI
FARMACIA BJ	COOP ASSAD BUCARAM SOLAR 7

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FAMILY DENTAL	URDESA CENTRAL CALLE QUINTA 203 Y BALSAMOS FRENTE AL CE DR VARGAS
LATINOMEDICAL S.A.	CDAL KENNEDY VIEJA CALLE AV KENNEDY N. 304 INTERSECCION CALLE F JUNTO COLEGIO LA
LATINOMEDICAL S.A.	CDLA ALBORADA TERCERA # SOLAR 2 JUNTO CENTRO COMERCIAL PLAZA MAYOR
LATINOMEDICAL S.A.	JUAN TANCA MARENGO S/N Y AGUSTIN FREIRE A LADO DE PRIMAX
COMSACEBE CIA. LTDA.	V. E ESTRADA 713 Y FICUS - GUAYACANES
SSPG NUTRACEUTICOS Y ALIMENTOS ESPECIALIZADOS PHARMA NUTRITION S.A.	AV JUANTANCA MARENGO S/N Y ABEL ROMERO CASTILLO, FTE AL OMNIHOSPITAL LOCAL 1 PB
BETAMEDIC S.A.	AV GUILLERMO PAREJA ROLANDO 201 Y CALLE SEGUNDA MZ 29 VILLA 12
FARMADERM PUNTO DERMATOLOGICO	ALBORADA VI ETAPA NUM 9 CALLE ELEODORO AVILES FRENTE A LA IGLESIA
PINTAG SAEZ EDGAR ERNESTO	LOS ESTEROS MZ. 44A V. 39
VILLACRES ESPAÑA KATIUSKA DEL ROCIO	COOP. SANTA MONICA MZ. 50 V.2
FARMACIA BRAVO	FLORESTA II MZ 166 VILLA 2
FARMACIA JESE	LOS ESTEROS MZ.39 A.VILLA 19
LA ECONOMIA	COOP STAND FRUIT MZ 1991 SL 5
BETTY PINTAG LEMA	COOP DIGNIDAD POPULAR MZ 65 VILLA 21
FARMACIAS COMUNITARIAS CONTINENTAL	CALLE 2 PASEO SL # 5 INTERSECCION 48 SO A 1 CUADRA DE TRINIPUERTO
FARMACIAS COMUNITARIAS 25 DE JULIO	COOP NVA GUAYAQUIL AV 25 DE JULIO # V-03 MZ 1539 DIAGONAL A AVICOLA FERNANDEZ
MARIA BELEN ZAMBRANO	CDLA SOPEÑA MZ 23 VILL 18
FARMACIA MAY S	AV.D.COMIN 502 Y CALLE 5TA
UNIDAD OFTALMOLOGICA CARVAJAL	AV. MACHALA 2003-A Y AYACUCHO DIAGONAL AL MERCADO ARTESANAL
FARMACIA INFANTIL	PEDRO MONCAYO #2711 Y MALDONADO ESQUINA
FARMACIA GALENO	GMO.SUR AV.AD.CALDERON MZ-2 SOLAR #12 EST.39
FARMACIA NORMA LUISA	CDLA. 9 DE OCTUBRE CALLE 11
FARMACIA PALMA	FEBRES CORDERO # 1729 Y GARCIA MORENO
FARMACIA SANTA MARTHA SUR	COOP. MARIUXI FEBRES CORDERO GUASMO SUR
CRUZ AZUL GYE COOP NUEVA VENECIA	COOP. NVA. VENECIA E. ALBAN Y PASAJE 10
CRUZ AZUL GYE MELIDA ZALAMEA	COOP. MELIDA ZALAMEA GUASMO OESTE # SL 6 MZ 4078
FARMACIA SU FARMACIA NAVARRO	ROBLES 806 Y LA F
FARMACIA DKR	COOP. GUEVARA MORENO MZ-K V-3
DISTRIBUIDORA GMC	CDLA 9 DE OCT MZ# 44 V# 14
PROVEEDURIA SAN CARLOS	ROBLES 410 Y FRANCISCO SEGURA
MATEO ALCIVAR WALTER GERARDO	CDLA DEL PERIODISTA MZ B6 V 1
FARMACIA BOLIVAR	COOP FLORESTA 3 AV DOMINGO COMIN # 13 Y CLLJ 51B MZ# 1879
FARMACIA LA FLORESTA	GUASMO CENTRAL COOP PERLA DEL SUR MZ. 25 SL.17
CENTRO MEDICO POPULAR	GUASMO SUR AV PENDOLA AV PRINCIPAL
CRUZ AZUL GYE GUASMO NORTE	GUASMO NORTE COOPERATIVA RIO GUAYAS MZ.25 SOLAR 2
CRUZ AZUL GYE GUASMO NORTE II	COOP. 25 DE ENERO GUASMO NORTE SOLAR # 20 MZ# 22
FARMACIA MAYRITA	FLORESTA 1 MZ 98 C 12
CRUZ AZUL GYE FLORESTA # 1 MZF40	FLORESTA 1 MZ 40 SOLAR 19, FRENTE A FARMACIA FLORESTA
ESPECIALIDAD GD CIT	LOS ESTEROS MZ 45ª VILLA 4
VIVAR TAMAYO CARLOS JAVIER	AV. 25 DE JULIO S/N
JFDISMEDIC	PRADERA I SOLAR 06 FRENTE A PARADA DE METROVIA ASOPEÑA
FARMACIA DOS HERMANAS	TRINITARIA-COOP. DIAMANTE MZ.157 SOLAR 16
FARMACIA CARBOW	AVDA ABDON CALDERON Y RAUL CLEMENTE

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA MELANY	CDLA. HUANCABILCA MZ.A14.V.1
FARMACIA ILEANA	ISLA PUNA-BARRIO LINDO
FARMACIA DON LELIS	G.SUR MZ.3 S.12 POR F.DEL PUEB
CRUZ AZUL GYE CUENCA	JOSE MASCOTE 2402 Y CUENCA
CRUZ AZUL GYE DOMINGO COMIN	AV. DOMINGO COMÍN SOLAR 1 Y PIO JARAMILLO
HECTOR PACHUCHO PACHUCHO	GUASMO SUR COOP GUAYAS Y QUIL MZ10 SOLAR 4
FARMACIA LALITA	GMO.CENTRAL COOP.7 SEPT. AV.LAS ESCLUSAS MZ-1 S-19
FUNDACION NAHIM ISAIAS	COOP JUAN PENDOLA S # 1 A LADO DE IGLESIA SAN JUAN
CABALCORP	CDLA NAVAL CALLE EL ORO 1301 CAPITAN ZAERA GUARANDA FRENTE A FERRETERIA
CRUZ AZUL GYE G. MORENO Y G. RENDON	GARCIA MORENO # 2635 Y GOMEZ RENDON
JENNYC	CDLA 9 DE OCTUBRE CALLE 11 S/N 1RA - 2DA CALLES JUNTO A GARITA
FARMACIA K & M	COOP MARIUXI FEBRES CORDERO CALLE CASIQUE TOMALA S# 14A Y CALLE PASAJE 11 A
CRUZ AZUL GYE COOP GUASMO SUR SOLAR 6	GUASMO SUR AV. PENDOLA 6 MZ.1 AV. DOMINGO COMIN
FARMACIAS KALP	GUASMO SUR CAUSA PROLETARIA MZ 14 SOLAR 13
SUFARMA	COOP. 25 DE JULIO S 9 MZ 197
MEDIC BLU	NOGUCHI CALLE PORTETE 705 FRENTE A LA ACADEMIA DE KARATE
MEDICSUR	CDLA SOPEÑA MZ 10 VILLA 15
MI FARMACIA	GUASMO NORTE COOP. ATAHUALPA SOLAR 1 MZ. 214
BOTICAS COMUNITARIA MORENITA	CDLA LUZ DEL GUAYAS LAS MALVINAS COOP 24 DE MAYO MZ 21 SL 1 ESQ
FARMACIA MI DOCTORCITO	COVIES SOLAR 1 A UNA CUADRA DEL MALL DEL SUR MZ A-1
JUAN ARREAGA CONTRERAS	AV DOMINGO COMIN Y RAUL CLEMENTE HUERTA
SALAVARRIA AVILES WILLIAM FRANKLIN	CDLA. 9 DE OCT. S# 14 MZ # 44
GUAYAQUIL MEDICAL CENTER	COOP 9 DE OCTUBRE CALLE 01 # 29 Y PRIMERA A 2 CUADRAS DEL COL DE LA CTG
PAOLA SOLIS BOHORQUEZ	ISLA TRINITARIA COOP 25 DE JULIO
FARMACIA DKR II	COOP SANTIAGUITO ROLDOS AV 12 SOLAR 1 MZ 1214
FARMACIA FARMATODO	ROGERIO BEAUGER BELLET SOLAR 8 Y NOVENA TRANSVERSAL ONCE
FARMACIAS COMUNITARIA CAPWELL	GUARANDA # 1607 Y G. GOMEZ FRENTE A ESTADIO CAPWELL
FARMACIA D´ LOS RIOS	LOS RIOS # 1501 Y SUCRE
COMERCIAL LEMA	P PABLO GOMEZ # 1005 E/ ESMERALDAS Y J. MASCOTE
FARMACIA NUEVA CONTINENTAL	LAS ACACIAS VILLA 3 A MEDIA CUADRA DE ALMACENES TIA
FARMACIA CONTINENTAL 3	XIMENA / GUSANO NORTE 3 Y MZ 100
FARMACIAS EL DR. DESCUENTO	AV DOMINGO COMIN SOLAR 13 Y AV DOMINGO COMIN
FARMACIA COMUNITARIA 76 1	COOP UNION BANANEROS SL 3 MZ # 2827 ENRIQUE SEMINARIO Y MARTIN AVILES
VERONICA ANDRADE CEPEDA	COOP LUCHAR Y VENCER MZ 116 VILLA 18
KAREN COLOMA SALAZAR	ISLA TRINITARIA COOP 6 DE NOVIEMBRE, MZ 521 SOLAR 6
ORTEGA RONQUILLO MONICA LORENA	COOP UNION DE LOS POBRES MZ # 1514 S # 1
ZAMBRANO SABANDO ANGEL EDUARDO	COOP UNION DE BANANEROS SOLAR 17 A DOS CUADRAS DE LA MATERNIDAD
FARMACIA COMUNITARIA SAN RAFAEL	FUNDACION GUAYAQUIL AV 10A Y CALLE 53 ENTRANDO POR MERCADO LAS EXCLUSAS
FARMACIAS COMUNITARIAS SAN RAFAEL	FCO SEGURA # 1412 POR EL CENTRO DE SALUD #3
TERESA TENEN TAMAY	COOP UNION DE BANANEROS MZ 687 SOLAR 4
CINTHIA VELASQUEZ ZAMBRANO	COOPERATIVA LOS CIDROS MZ 41 SOLAR 1
CRUZ AZUL GYE ERNESTO ALBAN S6	CALLE ERNESTO ALBAN SL #6 SECTOR GUAGALA
FARMACIA SURMEDIC	COOP LA ESPERANZA MZ 84 SOLAR 10
ERICKA MALDONADO VILLALVA	ISLA TRINITARIA COOP 25 DE JULIO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
GEOMEDICAL	LA 11 Y ORIENTE 316 Y CALLEJON PARRA ENTRANDO POR LA FCIA MICHAEL A MANO DERECHA
GLORIA MOROCHO ESTRADA	CDLA 9 DE OCTUBRE CALLE TERCERA
FARMACIA BOOMERANG - FREIRE PLUAS	FRANCISCO DE MARCO 0330 Y CHILE Y CHIMBORAZO
FARMACIA SANTA MARTHA SUR	COOP MARIUXI FEBRES CORDERO MZ 1664 S 10
HOSPITAL MATILDE HIDALGO DE PROCEL	OLFA DE BUCARAM S/N Y 29 DE MAYO
(HOSPITAL DEL DIA) EFRÉN JURADO LÓPEZ	ARGENTINA #100 Y ELOY ALFARO RENTE A LA ESTACION DE LA METROVIA
EL DROGUISTA S A	LUIS URDANETA #2000 A Y CARCHI
BOTICAS UNIDAS DEL ECUADOR C. A.	CALICUCHIMA 601 Y NOGUCHI
COMPANIA ANOMINA EL UNIVERSO	AVDA. DOMINGO COMIN S/N Y ERNESTO ALBAN
FUNDACION NAHIM ISAIAS	COOP JUAN PENDOLA S # 1 A LADO DE IGLESIA SAN JUAN
FUNDACION NAHIM ISAIAS	LORENZO DE GARICOA 3808 Y GARCIA GOYENA
ESTACION DE SERVICIOS GUAYAQUIL	AV. 25 DE JULIO, GUASMO, INTERSECCION 55S-E, VIA AL PUERTO MARITIMO
VA&VEN DOMINGO COMIN	AV DOMINGO COMIN Y ERNESTO ALBAN DIAGONAL A NESTLE
MOBIL MART PRADERA	AV DOMINGO COMIN JUNTO A CDLA PRADERA FRENTE A EMPACADORA
MERCANOBOA PUBLICIDAD S.A.	EL ORO 109 Y CINCO DE JUNIO EDIF. IMCA
PASAL PATIÑO SALVADOR CIA. LTDA.	LA HABANA 908 Y FRANCISCO SEGURA
GERMEDIC S.A.	CDLA. NUEVE DE OCTUBRE CALLE SEXTA # 400 AV. TERCERA MZ 44
DACHAFARM S.A.	BOLIVIA 1120 E/ AMBATO Y VILLAVICENCIO
D Y M CARMEN MUNOZ S.A	BOLIVIA 1120 E/ AMBATO Y VILLAVICENCIO
FARMACIA LISBOA	GOMEZ RENDON # 805 Y LORENZO DE GARAYCOA
CRUZ AZUL GYE LOS TULIPANES	CDLA.LOS TULIPANES SOLAR 23 MZ 1136, A 70 M DE ALMACENES TIA
CRUZ AZUL GYE LAS ACACIAS MZ E3 SOLAR 1	CDLA. LAS ACACIAS MZ E-3 SOLAR 1 DIAGONAL COLEG.AURORA
CRUZ AZUL GYE GARCIA MORENO MZ M	GARCIA MORENO 5308 Y CALLEJON PARRA MZ SOLAR 8, DIAG.COL.PROV.DEL CHIMBORAZO
CRUZ AZUL GYE ANGELES DEL GUASMO	PRECOOP LOS ANGELES GMO SL.11 MZ.143
CRUZ AZUL GYE GUASMO CENTRAL	GMO.CENTRAL AV. RAÚL CLEMENTE HUERTA # S1 M Z 4
CRUZ AZUL GYE ABDON CALDERON	GMO SUR AV ABDÓN CALDERÓN # S1 INT.GMO MZ 244
CRUZ AZUL GYE CAUSA PROLETARIA	COOP. CAUSA PROLETARIA MZ. 3496 SOLAR 16
CRUZ AZUL GYE MINI GUASMO	UNIÓN DE BANANEROS MZ 2965 S/N CC MINI GUASMO
FARMACIA CRUZ AZUL	GUASMO CENTRAL SOLAR 11 MZ 3000 A 20 M DE BAN ECUADOR
CRUZ AZUL GYE COOP 7 LAGOS MZ 1454	GMO. CENTRAL COOP. 7 LAGOS MZ.1454 S 12
CRUZ AZUL GYE GUASMO OESTE MZ 4267	GMO OESTE COOP. MARIA TORAL MZ4267 BARRIO LAS MALVINAS
CRUZ AZUL GYE COOP. GUAYAS Y QUIL II	COOP. GUAYAS Y QUIL II S12 MZ2416
CRUZ AZUL GYE COOP. ELOY ALFARO S1 MZ714	COOP. ELOY ALFARO S1 MZ714
CRUZ AZUL GYE UNION DE BANANEROS	COOP UNION DE BANANEROS SL 8-A, MZ 2724 ETAPA 2
CRUZ AZUL GYE HUANCABILCA Y LOS RIOS	CALLE HUANCABILCA N2107 Y LOS RIOS
CRUZ AZUL GYE FUNDACION GUAYAQUIL	FUNDACION GUAYAQUIL GMO CENTRAL MZ 1772 SL 8
CRUZ AZUL GYE COOP CAUSA PROLETARIA 2	COOP. CAUSA PROLETARIA, CALLE ABDÓN CALDERÓN MUÑOZ MZ4 SL1
CRUZ AZUL GYE PEDRO MONCAYO Y GOMEZ RENDON	CALLE PEDRO MONCAYO N2701 Y GOMEZ RENDÓN
CRUZ AZUL GYE COOP. NUEVO GUAYAQUIL	COOP. NUEVO GUAYAQUIL ISLA TRINITARIA SL #5
CRUZ AZUL GYE COOP. 7 LAGOS	COOP. 7 LAGOS MZ1452 SL #12
NEFROSALUD	CDLA COVIEN MZ # 21 S # 6
DISFASUR	CDLA.LOS ALMENDROS MZ.P SL.32 DIAG.PRATI SUR
DROGUERIA SANTA INES	AVDA. DOMINGO COMIN 429 Y ESTRADA COELLO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA EL ALVIO 6	CDLA. EL MAESTRO SOLAR # 18 DETRAS DEL HOSP IESS
FARMACIA EL ALVIO 5	CDLA. ESTEROS 2 S# 2 JUNTO ASADERO EL FAROL
FARMACIA EL ALVIO 4	COVIEM S # 20 FRENTE A JARDIN ESPIRITU SANTO
SURHOSPITAL	JOSE MASCOTE # 2123 ENTRE HUANCABILCA Y CAP. NAJERA
MAGNAMEDICAL S.A.	HUANCABILCA 917 Y 6 DE MARZO
CRUZ AZUL GYE COOP S ROLDOS MZ 1	COOP SANTIAGUITO ROLDOS GUASMO OESTE SOLAR 6 MZ 1
CRUZ AZUL GYE COOP JAIME ROLDOS	COOP JAIME ROLDOS GUASMO OESTESOLAR 5 MZ 8
CRUZ AZUL GYE COOP LOS LIRIOS	COOP LOS LIRIOS MZ 2263 SOLAR 15
CRUZ AZUL GYE COOP S.ROLDOS MZ 12	COOP SANTIAGUITO ROLDOS GUASMO OESTE SOLAR 218 MZ
CRUZ AZUL GYE LA FRAGATA	COOP LA FRAGATA SOLAR 18 A 3CUADRAS DEL AMARILIS FUENTES ALCIVAR
CRUZ AZUL GYE COOP STA MONICA	COOP SANTA MONICA GUASMO OESTE SOLAR 8
CRUZ AZUL GYE LOS LIRIOS	COOP.LOS LIRIOS MZ.2271 SOLAR 1
CRUZ AZUL GYE COOP JAMBELI	COOP JAMBELI Y AV CAYETANO TARRUEL
CRUZ AZUL GYE GARAYCOA Y PORTETE	LORENZO DE GARAYCOA #3501 Y PORTETE
CRUZ AZUL GYE 4 DE NOVIEMBRE Y LOS RIOS	4 DE NOVIEMBRE # 1910 Y LOS RIOS
CRUZ AZUL GYE WASHINTONG Y VALPARAISO	CALLE WASHINTONG N-105 Y VALPARAISO
Cruz Azul Gye Portete y 6 de Marzo	Calle Portete N806 y 6 de Marzo
CRUZ AZUL GYE CUENCA Y L GARAYCOA	CUENCA #902 ENTRE L.GARAYCOA Y 6 DE MARZO
VENTAS Y PROMOCIONES VENPROM S.A.	COOP. GUAYAS Y QUIL MZ 933 SL3
LOGIC CHOICE CIA. LTDA. LOGCH	AV CACIQUE TOMALA S/N JUNTO A CARTONERA GUASMO SUR
DEXOSION SA	6 DE MARZO # 3402 Y CAMILO DESTRUGE
KAPACOMSA S.A.	COOP UNION DE BANANEROS ETAPA 1
FARMA-HOGAR S.A.	CRNL. LUIS VARGAS TORRES ENTRE CLLEJON S/ Y CALLEJON S/
DISTRIPHARMA M&M S.A.	CALLE 6 DE MARZO Y VENEZUELA 906
AVANCEGEN S.A.	EL ORO 518 Y CHIMBORAZO
FERNANDO GAIBOR MENDOZA	GUASMO SUR AV. ABDON CALDERON
FARMACIA LA BARATA	PEDRO MONCAYO 2703 D Y CALLEJON LEMOS
FARMACIA NUEVA SANTA MARIA	RUMICHACA # 3300 Y SAN MARTIN FRENTE A PICANTERIA LOS ARBOLITOS
FARMACIA CHELITA	FERTIZA COOP. 9/JULIO MZ. 3202 VILLA 2
FARMACIA SU AHORRO	COOP.MARTHA BUCARAM MZ.3 SOL.9
FARMACIA SU AHORRO 2	COOP.MARIUXI FEBRES CORDERO SOLAR 12 A DIAG.A LA IGLESIA DE LOS MORMONES
CRUZ AZUL GYE COOP UNION DE BANANEROS MZ 11	COOP. UNION DE BANANEROS MZ. 2905 SOLAR 16
ECUADORIAN MEDICAL FLY	LAS GAVIOTAS Y DOLORES SUCRE LAVAYEN A 2 CUADRAS DE GASOLINERA PRIMAX
DEMERA SOLIS YONNY ALBERTO	AV. ABDON CALDERON Y AV. INDEPENDENCIA BLOQUE 1 MZ 1 SOLAR 52
FARMACIAS GASPARIN GUASMO SUR	COOP. UNION DE BANANEROS MZ 40 SL 4 BLQ 1
MENDOZA ZAMBRANO ERIKA MARIANA	ROSENDO AVILES # 401 Y 6 DE MARZO A 1 CUADRA DEL COMISARIATO CENTENARIO
FARMACIA ECUAHORRO	COOP LOS TULIPANES MZ 1136 SL 13
FARMACIA NAVY	ESTEROS MZ. 20A V 113
FARMACIA MEDISUR	COOP.DISTON PRECIADO GUASMO SUR SOLAR 35 A UNA CUADRA DE LA TIENDA JUAN
SERVIMED	DOMINGO COMIN 724 Y ORIENTE A LADO COMISARITO HUANCABILCA
SERVIMED	CDLA 9 DE OCT CALLE 11 Y DOMINGO COMIN Y 25 DE JULIO
SERVIMED	AV. 25 JULIO Y CALLE C ORIENTE A 1 CUADRA 1/2 DEL CANGREJO CRIOLLO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
MEJIA RIVERA CHRISTIAN VICENTE	COOP MARIUXI FEBRES COR, CALLE PJE 11A #SL 14, FRENTE EMERG HOSP GUASMO SUR
DISPENSARIO DE LA SAGRADA FAMILIA	MACHALA SUR 701 Y FCO SEGURA
LATINOMEDICAL S.A.	NOGUCHI # 2703 Y CAÑAR DETRAS DE CLINICA ALCIVAR
FARMACIA 7 LAGOS	COOP. 7 LAGOS SL 8 MZ 2
DESPENSA PAMELITA	RECREO SEGUNDA ETAPA MZ 210 SOLAR 1
SANDRA CHUCHUCA LLIGUIPUMA	RECREO QUINTA ETAPA MZ 528 SOLAR 24
PHARMACEUTICAL EL TREBOL	CDLA. ABEL GILBERT 3 MA32 S 14 AL LADO DE BAZAR DOUGLAS
FARMACIA TUMBA PRECIOS -DURAN	AV.J.ROLDOS.A Y CORD.DEL CONDOR
CRUZ AZUL DUR FERROVIARIA	SIBAMBE Y CALLEJON 4TO. SOLAR #33
FARMACIA SUPER ECONOMICA	COOP LUZ BOLIVARIANA MZ # 16 S# 3 -4-5 FRENTE A BOMBEROS DE DURAN
VICTOR RAUL CACHUPUD	MERCADO DE TRANSFERENCIA 15/9
COMERCIAL SANCHEZ HERMANOS	CDLA PRIMAVERA 1 SOLAR # 27 MZ A7
BOTIQUIN ANTONIETA	PRIMAVERA 2 MZ 27 VILLA 12 SECTOR 1D
FARMACIA LA DOLOROSA #2	CDLA.PANORAMA MZ.F 1 V.27
SIMED	EL RECREO IV SN SOLAR 1 2DA PEATONAL DIAGONAL A ESTACION DE PANORAMA 3
FARMACIA IVY GABRIELA	SAMUEL SISNEROS 525 Y FCO.ROBLES
HERMANO GREGORIO # 2	ABEL GILBERT V# 18 DIAGONAL A DESPENSA CHARITO
FARMACIA GENESIS	AV. LAURICE DE SALEM SOLAR 18
MAYORSA	CDLA. PANORAMA SOLAR 11 A 4 CUADRAS DE LA GARITA DE SEGURIDAD
CRUZ AZUL DUR PRIMAVERA 2	CDLA. PRIMAVERA 2, MZ 21 SOLAR 13
PEDRO GOMEZ ORTEGA	COOP LOS HELECHOS MZ F SOLAR 8
FARMATODO MAS POR MENOS	EL RECREO PEATONAL # 1 MZ# 412 FRENTE A ANTENA MOVISTAR MZ IV ETAPA
FARMACIA SAGUAY	CDLA PRIMAVERA # 2 SECTR 2B MZ. 1 VILLA 7
FARMACIA S&M	CDLA. 5 DE JUNIO MZ E SL 17 INTERS. MZ E
FARMACIA S & M 2	CDAL ORAMA GONZALEZ SOLAR 15 A CUADRAS DEL UPC MZ # 30
FARMACIAS COMUNITARIAS DUR MARIA CLARA 1	COOP 28 DE AGOSTO SOLAR # 10 A 2 CUADRAS FCIA CRUZ AZUL MZ # 51
FARMACIA SUPER AHORRO	HUMBERTO AYALA S/N Y VEHICULAR UNO
FARMACIA SUPER AHORRO 3	COOP LOS HELECHOS CALLE PEATONAL Y VEHICULAR 14 SOLAR 14 Y SECTOR 6
FARMACIA SUPER AHORRO 4	5 DE JUNIO Y AV PRINCIPAL S/N ATRAS DEL DIVINO NIÑO
CRUZ AZUL DUR EL RECREO 3ERA MZ 307	EL RECREO 3RA. ETAPA MZ.307 SOLAR 30
FARMACIA VIDA & SALUD	COOP 28 DE AGOSTO SOLAR 1 Y MANZANA 9
DESPENSA ANA BELEN	EL RECREO 5TA ETAPA MZ 553 S # 29
FARMACEUTICA JARED	COLINAS DEL VALLE MANZANA 2 Y SOLAR 12
FARMACIA ABRAHAM	DURAN CDLA EL ARBOLITO MZ D SOLAR 24 A 2 CUADRAS DEL SECAP
BATALLAS BRIONES ERIKA ALEXANDRA	VEHICULAR SOLAR 37 Y VEHICULAR DIAGONAL A LA COOP. DE AHORRO JEP
FARMACIA COMUNITARIA ANDRESITO	CDLA DEMOCRATICA NORTE CALLE SIBAMBE Y PONCE ENRIQUEZ FRENTE A PELUQUERIA TORRE
PEÑAFIEL MENDEZ MINO HERNAN	RIOBAMBA # 618 Y ESMERALDAS
FARMACIA PHARMAELITA	CDLA PRIMAVERA 2 S # 8 MZ# 30 A 1/2 CUADRA DE CRUZ AZUL
MARIA ISABEL MONSERRATE	URB PANORAMA MZ F1920 SOLAR 28
BAMBINOS	RECREO 4TA ETAPA MZ444 SOLAR46
FARMACIA BJ	EL RECREO MZ 151 SOLAR 25
AMAYA AVELINO JOSE ALEJANDRO	AV JAIME NEBOT SL 33 Y AV DIVINO NIÑO MZ 436 A 100 M DE FCIA CRUZ AZUL
FAJARDO ILLESCAS MARIA TATIANA	EL RECREO CUARTA ETAPA MZ 460 V6

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
DISMAR	CDLA MALDONADO # 103 Y SL 103 MZ # 18 A 1/2 DE IGLESIA DIVINO NIÑO
ROSA FRANCO ESPINOZA	RECREO V ETAPA CALLE PRINCIPAL MZ 529 SOLAR 24
DANIA HEREDIA MENDEZ	BABAHOYO 306 Y SIBAMBE MZ 20
FARMACIA NUESTRA SALUD	EL RECREO 4TA ETAPA MZ # 454 VILLA # 1
FARMACIAS DURAN	COOP 2 DE MAYO MZ # 42 S # 6
YANCE CRESPIN PEDRO IVAN	CDLA ABEL GILBERT 1 MZ 24 V1 PRIMERO DE MAYO DIAGONAL A LA 911
PHARMACY SOL	COOP 5 DE JUNIO SL#8 MZ A BLOQUE # A2
CRUZ AZUL DUR PRIMAVERA COLINAS DEL VALLE	COLINAS DEL VALLE MZ 3 SOLAR 22 B FRENT.PRIMAV 2
CRUZ AZUL DUR PRIMAVERA II S10	PRIMAVERA II SOLAR 10 SEC 2B MZ 1
FARMACIA ZONA SANA	ABEL GILBERT PONTON III SL 9 MZ # B2 FRENTE A BOSQUES DE LA ARMADA
GUALLI SAGÑAY MIRIAM JACQUELINE	COOP 28 DE AGOSTO MZ# 9 S# 1 JUNTO A TIENDA
PRODUMAR S.A.	KM 8 VIA DURAN TAMBO A UN KM DEL MERCADO DE VIVERES DE DURAN
DISTRIBUIDORA IMPORTADORA DIPOR S A	DURAN KM 6 1/2 VIA DURAN-TAMBO AL LADO DE ELECTROLUX
FARMACIA MONSEÑOR ENRIQUE JULHES	CDLA ABEL GILBERT CALLE VENEZUELA # 330 Y COSTA RICA
PHARMEDIC SA	LOTIZACION LAS BRISAS S# 1MZ D1 VIA DURAN YAGUACHI
CRUZ AZUL DUR PANORAMA	CDLA. PANORAMA MZ F01 VILLA 22
C.A. DUR A GILBERT 3	ABEL GILBERT 7 DIAG.F/KAHERINE MZ A 45 SOLAR 7 MATRIZ
Cruz Azul Dur Diagonal al Terminal de Duran	DURAN FRENTE AL TERMINAL TERRESTRE URBANIZACION LA MARTINA LOCAL 13
C.A.DUR A GILBERT 3	ABEL GILBERT TRES MZ A1 VILLA 16, A 1 CUADRA DEL MUNICIPIO
C.A. PRIMAVERA 2	PRIMAVERA 2 SECTOR 2 C MZ 30 SOLAR 6, A 1 CUADRA DE LA IGLESIA DE LOS MORMONES
CRUZ AZUL DUR UNIDAD NACIONAL	AV. JROLDOS AGUILERA MZ51 SOLAR 5 FRENTE DISP.DR.VICENTE MALDONADO
C.A.ORAMAS GONZALES	CDLA.ORAMAS GONZALEZ MZ.1 SOLAR 3-2, FRENTE A LA GASOLINERA PRIMAX
CRUZ AZUL DUR A GILBERT 1 MZ 18 SL 16	ABEL GILBERT PONTON UNO MZ 18 SOLAR 16
CRUZ AZUL DUR COOP. HECTOR COBOS	UNIDAD NACIONAL MZ55 SOLAR 1 A 1 CUADRA DEL SUPER AHORRO
C.A. ABEL GILBERT PONTON 1	ABEL GILBERT PONTON 1 SOLAR 10, A 2 CUADRAS DEL COLEGIO ELOY ALFARO
CRUZ AZUL DUR ORAMAS MZ 21	ORAMAS GONZALEZ SOLAR II MZ 21
CRUZ AZUL DUR ELSA BUCARAM	CDLA.ELSA BUCARAM MZ.3 SL.1 JUNTO REST.BLANQUITA
CRUZ AZUL DUR SAMUEL CISNEROS	AV SAMUEL CISNEROS SL40 Y AV PVICENTE MALDONADO
CRUZ AZUL GYE COOP 2 DE MAYO	COOPERATIVA 2 DE MAYO SOLAR 6 JUNTO TIENDA VIDEOS
CRUZ AZUL GYE AV JAIME ROLDOS	CDLA. BELLAVISTA AV. JAIME ROLDOS SOLAR 1 MZ.A
FARMACEUTICA SUPER REBAJA	SAMUEL CISNEROS #14 Y SAMUEL CISNEROS LA MARTINA
CRUZ AZUL DUR ORAMAS GONZALEZ MZ 8	CDLA.ORAMAS GONZALEZ CALLE ORAMAS GONZ.#40 MZ 8
FARMACIA CRUZ AZUL	CDLA EL RECREO # 22 DIAG A FCIA GALAXIA MZ 428 4TA ETAPA
FARMACIA CRUZ AZUL	CDLA EL RECREO # 1 DIAG A LA ZANJA MZ 430 4TA ETAPA
CRUZ AZUL DUR CDLA ANA MARIA	CDLA ANA MARIA DE OLMEDO MZ.41 SOLAR 01
CRUZ AZUL DUR EL RECREO 1ERA ETAPA MZ 119	EL RECREO 1RA ETAPA MANZANA 119 S/N CC MINI RECREO
CRUZ AZUL DUR CDLA DEMOCRATICA NORTE	SAMUEL CISNEROS SOLAR #6 Y DIVINO NINO
CRUZ AZUL DUR COOP 28 DE AGOSTO	COOP 28 DE AGOSTO MZ #2 SL-18
CRUZ AZUL DUR LAS PEREGRINAS	CIUDADELA LAS PEREGRINAS SL #15
CRUZ AZUL DUR COOP VIVIENDA 10 DE ENERO	COOP. VIVIENDA 10 DE ENERO SL #1 Y EL RECREO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CRUZ AZUL DUR COOP. 5 DE JUNIO	COOP. 5 DE JUNIO SL #1 MZ-A BLOQUE G3
CRUZ AZUL DUR COOP. CARLOS CARRERA	DURAN COOP. CARLOS CARRERA SL #4
MAGNAMEDICAL S.A.	PARQUE INDUSTRIAL SAIBA FRENTE A PLASTIGAMA OFICINA 40 AL 43
SERVIMINPOP SERVICIOS MEDICOS INTEGRALES POPULARES	COOP. 12 NOVIEMBRE SOLAR 7
BORISLAV S A	EL RECREO 4TA.ETPA MZ.428 SOLAR.22
COMERCIALIZADORA NUTRI MED NUTRIMEDECUADOR S.A.	LOT FERIAS AV LAS SEMILLAS SOLAR 9 Y AV DURAN TAMBO BODEGAS B C D
AESMED S.A.	MALDONADO 1031 Y GUARANDA
EMPRESA MEDICA EMPREMEDI S.A.	CDLA. RIO GUAYAS SL 10 FRENTE AL MERCADO ARTESANAL
SIMEDPHARMA S.A. SIMEDPHARMA SIMEDFAR S.A.	CDLA EL RECREO 4TA ETAPA MZ # 429 Y SOLAR # 1
CONSORCIO DURAN LIMPIO	LOT. LAS BRISAS MZ B7 SL 13
FARMACIAS COMUNITARIAS	CERRO LAS CABRAS SOLAR # 2 A 3 CUADRAS DEL MERCADO MUNICIPAL MZ # 5
FARMACIA GALAXIA 4	AV. PRINCIPAL SOLAR 14 MZ 504 INTERSECCION PUBLICA
CE ME DE FA	EL RECREO MZ.242 SOL.19
FARMACIA GALAXIA # 3	CDLA. EL RECREO 4TA. ETP. MAZ. #432 VILLA # 48
FARMACIA VALERIA	EL RECREO CERRO REDONDO S/N SL # 1 FRENTE A COOP LUCHA POPULAR II MZ D
FARMACIA MIRANDA	CDAL RECREO V SL # 34 MZ # 554 DIAGONAL A PAÑALERA ISABELITA
"PAÑALERA ISABELITA II"	EL RECREO CUARTA ETAPA SOLAR 25
FARMAHOGAR	LAS TERRAZAS SL # 21 MZ # 21 A 1 CUADRA DE CNT
FARMACIA SANTA MARTHA # 129	CIUADELA EL RECREO V SOLAR 1 MANZANA 505
FARMACIA SANTA MARTHA # 157	CIUADELA MALDONADO S/N DIAGONAL AL GRAN AKI
FARMACIA SANTA MARTHA # 42	CIUADELA ABEL GILBERT S/N DIAGONAL COMEDORES ABEL GILBERT
FARMACIA SANTA MARTHA # 135	CENTRO DE DURAN SOLAR 19 MANZANA 11
FARMACIA SANTA MARTHA # 144	CIUADELA ORAMAS GONZALEZ S/N ATRAS DEL SUBCENTRO DE SALUD ORAMAS GONZALEZ MZ 08
SANTA MARTHA 309	CALLE ANA MARIA DE OLMEDO SOLAR 11 MANZANA 22
FARMACIAS SANTA MARTHA # 115	CIUADELA EL RECREO SOLAR 1 MANZANA 117 A UNA CUADRA FARMACIA ECONOMICA
FARMACIA SANTA MARTHA # 133	CIUADELA ABEL GILBERT 1 MANZANA 32 DIAGONAL A LA FARMACIA 911
FARMACIA SANTA MARTHA # 361	PARROQUIA ELOY ALFARO (DURAN) # LOTE 10 CENTRO DE DURAN
FARMACIA EL QUIMICO	CDLA. ABEL GILBERT AV. PRINCIPAL MZ. A8 V. 13
LUIS MOREJON SANCHEZ	ESMERALDAS S6A Y RIOBAMBA
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	SAMUEL CISNEROS Y CALLE PRIMERA DIAG TIA DURAN
ZAIMELLA DEL ECUADOR S.A.	EL RECREO SOLAR 30 MZ 120
CA DUR CENTRO 1	SIBAMBE Y AMBATO, MZ 20, SOLAR 6
CA DUR CENTRO 2	ESMERALDAS MZ 8, SOLAR 1
CA DUR ABEL GILBERT	CDLA ABEL GILBERT PONTON MZ 35 SL 10
CA DUR A.JOSE DE SUCRE	CDLA ANTONIO JOSÉ DE SUCRE MANZANA L SOLAR 14
FARMACIA BI DUR ODONTOMEDICA 1	CDLA. DEMOCRATICA NORTE VELASCO IBARRA#107 Y ABEL GILBERT
CA DUR EL RECREO 5TA ETAPA	EL RECREO QUINTA ETAPA SOLAR 20 MANZANA 510
CA DUR AEROVIA #5	CALLE PRINCIPAL Y SECUNDARIA LOCAL 5-A ESTACION AEROVIA 5
FARMACIA BI DUR MEDFAM	EL RECREO ETAPA 3 A 2 CUADRAS DEL UVC DE LA POLICIA EN LA VIA DEL TREN
EVELYN ELIZALDE OCHOA	CDLA PRIMAVERA 1 MZ B13 VILLA 11
JORGE TAPIA MATUTE	JOSE MASCOTE 1912 Y P PABLO GOMEZ

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CLINICA DENTISALUD	RUMICHACA 833 Y 9 DE OCTUBRE FRENTE A LA FARMACIA FYBECA
ALMACEN EL GATO	6 DE MARZO # 936 Y CLEMENTE BALLEEN
ALMACENES EL GATO	AYACUCHO 348 E/ CHIMBORAZO Y CACIQUE ALVAREZ
COMERCIAL MARLENE	SUCRE #1049 Y PIO MONTUFAR
MISAEAL RICARDO GUERRERO MELENDRES	HUAYNACAPAC LOCAL B-26 ENT.MANABI Y AYACUCHO
COMERCIAL IMPORTADORA DON JUAN	CLEMENTE BALLEEN 1012 Y 6 DE MARZO COM. DON JUAN
FARDIS ECONOMICA	ALEJO LASCANO224 ENTRE XIMENA Y RIOBAMBA
DISTRIBUIDORA NUEVA SELECTA	ALEJO LASCANO#307 Y XIMENA
MINCHALA MURILLO GASTON ALONSO	VELEZ SOLAR 1226 Y CALLE JOSE DE ANTEPARA
HUMANA VISION	CALLE PANAMA 616 ENTRE ROCA Y ORELLANA
VERDESOTO MORETA CARLOS MESIAS	COOP EL LIMONAL SOLAR 4 MZ 2375 ENTRANDO POR EL PASO PEATONAL
DISTRIBUIDORA 50 54	BOYACA # 404 Y V. PIEDRAHITA
CEBALLOS ACOSTA GUILLERMO JAVIER	LUIS URDANETA 926 Y L. GARAYCOA Y PEDRO MONCAYO
COMERCIAL ELSA PAREDES	BAHIA HUAYNACAPAC #2008 Y AYACUCHO
JENNY GALARZA LOPEZ	P PABLO GOMEZ 604 Y AV MACHALA
MARIA SOLEDAD CARDENAS AVILA	ALCEDO # 819 Y ANTEPARA
NELSON TAPIA ALMACHE	MACHALA Y PEDRO PABLO GOMEZ
COMERCIAL MURILLO	ALCEDO # 810 Y MACHALA
IMPORTADORA DISTRIBUIDORA COMERCIAL PINA	CHILE 1308 Y MANABI - HUANCABILCA
FARMACIA DIFMER	6 DE MARZO #833 Y AGUIRRE
MAXIMO AHORRO	FEBRES CORDERO # 800 Y ELOY ALFARO
MARIA LUCILA JUNA GUANANGA	LOCAL 1 COMERCIAL 2000
FARMACIA VERNAZA	JULIAN CORONEL 0120 Y BAQUERIZO MORENO
FARMACIA S.G.	PIO MONTUFAR 136 Y CLEMENTE BALLEEN
ROMERO MARTINEZ MARIA CELENITA	CHIMBORAZO Y MANABI BAHIA PANAMENA LOCAL 51
MARIA CRISTINA TORRES	PEDRO PABLO GOMEZ E/ JOSE DE ANTEPARA Y MACHALA
JOSE CUJILEMA TOHABANDA	P.P.GOMEZ Y JOSE MASCOTE
COMERCIAL TAPIA	AYACUCHO Y HUAYNA CAPAC
ARMANDO ALEX MENDEZ VASQUEZ	ELOY ALFARO S/N Y AYACUCHO UNA CUADRA IGLESIA
CHAVEZ PONCE LAURA ISABEL	MANABI ENTRE CHILE Y CHIMBORAZO
MAXIMO AHORRO	AGUIRRE 426 Y ENTRE CHILE Y CHIMBORAZO FRENTE A UNICENTRO
FARMAMIGA	AV.MANABI #415 Y CALLE CHIMBORAZO
LOCALES PACALLA	HUAYNACAPAC S/N MANABI - AYACUCHO
SANDRA CHAVARREA TIXE	JOSE ANTEPARA 1810 E// P PABLO GOMEZ Y ALCEDO
CRUZ AZUL GYE GARCIA AVILES 627	GARCIA AVILES 627 Y AGUIRRE
D & P MEDICAL	AV 9 DE OCTUBRE # 308 Y PEDRO CARBO FRENTE A MINISTERIO DE EDUCACION
FARMACIA MEGA ECONOMICA BAHIA	MANABI #407 INTERSEC. CHIMBORAZO Y CHILE
DISTRIBUIDORA FARMACORP	ELOY ALFARO # 426 Y AYACUCHO
RODRIGUEZ VELIZ IRIS MONSERRATE	MANABI SN Y CHIMBORAZO LA BAHIA COOP 25 DE JULIO MODULO 87
HIPERFARMACIA	XIMENA 607 E/ JUNIN Y URDANETA
JANETH CEVALLOS ZEAS	CERRO DEL CARMEN SEXTO CALLEJON # 100
SUPERFARMACIA	ALCEDO 100-142 Y NOGUCHI
GABRIELA RODRIGUEZ CARDENAS	ALCEDO Y JOSE DE ANTEPARA
FARMACIA AL PASO	SUCRE #927B ENTRE 6 DE MARZO Y L.GARAYCOA
REYES BURI GERMAN ENRIQUE	SUCRE # 1047 Y PIO MONTUFAR
PAOLA DENISSE MAYANCELA ZUMBA	NOGUCHI #510 Y MANABI
GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DE GUAYAQUIL	PICHINCHA 605 Y 10 DE AGOSTO- C. BALLEEN
BANCO DEL PACIFICO S.A.	P. ICAZA 200 Y PEDRO CARBO
SU FARMACIA	PADRE AGUIRRE 442 Y CORDOVA

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
CRUZ ROJA DEL GUAYAS	PRIMERO DE MAYO 111 Y PEDRO MONCAYO FRENTE AL NUEVO EDIFICIO DEL MINISTERIO DE
ON THE RUN CORDOVA	GNRAL.CORDOVA Y J.MONTALVO. JUNTO A FERIA ARTESANAL
FUNCRISA	CDLA BOLIVARIANA CALLE PEDRO GUAL Y SIMON RODRIGUEZ
DIPASO S. A.	HUAYNACAPAC 212 ENTRE MANABI Y AYACUCHO
DIPASO S A	CHIMBORAZO 1119 ENTRE MANABI Y AYACUCHO
DIPASO S.A	AV. 10 DE AGOSTO # 1005 Y JUAN PIO MONTUFAR
DIPASO S.A.	AV. 9 DE OCTUBRE Y BAQUERIZO MORENO
FARMACIA KATHERINE	LUQUE #701-703 Y G.AVILES
FUNDACION PADRE DAMIAN	JULIAN CORONEL 720 Y ESMERALDAS
SEGUFAR CIA. LTDA.	ALEJO LASCANO #105 A Y BOYACA 2DO PISO
ALMACEN VICTORIA VICMARKET S.A.	CLEMENTE BALLEEN 1042 Y J.PIO MONTUFAR
PUBLIMEDIA	AV NUMA POMPILIO LLONA SN Y PUERTO SANTA ANA EDIF BELLIN 3 OF 7
UNIVERSAL SWEET INDUSTRIES S.A.	ELOY ALFARO 1103 Y GOMEZ RENDON A UNA CUADRA DE LA COMISION DE TRANSITO DEL ECUA
DISTRIGEN	URBANIZACION SANTA LEONOR SOLAR 7-A ATRAS DE TRAMACO
MAIN - EXCEL S.A.	GARCIA AVILES 520 Y AGUIRRE
ADICANEX S.A.	AVENIDA QUITO 806 Y 9 DE OCTUBRE
CRUZ AZUL GYE BANCO PARK	CALLE LUQUE Y PICHINCHA, EDIF. BANCO PARK PB LOCAL #07
SEBICAR S.A.	ALEJO LASCANO # 128 ENTRE BOYACA Y XIMENA FRENTE A COMDEX
FARMACIA EL ALVIO 2	CLEMENTE BALLEEN Y PEDRO MONCAYO FRENTE A PARQ VICT
PHARMAVACCINE	BOYACA 633 Y MENDIBURO
CENTRO DEL OJO	BOYACA 1009 Y P ICAZA A UNA CUADRA DE PICA
GETTAREQ S. A.	EDIFICIO SAN FRANCISCO 300 LOCAL 22
FARMACIA 911 #25	SUCRE 900 Y LORENZO DE GARICOA, FRENTE ALMACENES TIA
INYENFAR S.A	LUIS URDANETA 833 Y STA ELENA
FARMACIA LA REBAJA	RIOBAMBA # 250 Y ALEJO LASCANO
RODPEL	AV. NUMA POMPILLO LLONA 301 EDIF. EL ASTILLERO
FARMA PUERTO	EDIF BEILLINI LOCAL 5 FRENTE AL EDIF THE POINT
IDELIFE CIA LTDA	MENDIBURO #414 Y BOYACA
DLM SALUD Y BIENESTAR	TOMAS MARTINEZ 0102 Y MALECON
DISTRIBUFARM S.A	BAQUERIZO MORENO Y VICTOR MANUEL RENDON MZ # 49
FARMACIA SUPER BARATA MATRIZ	VELEZ #1005 Y PEDRO MONCAYO JUNTO KFC
DESAFARM S.A.	COOP HOGAR Y TECHO SL 19 MZ D FRENTE DE LA LUBRICADORA Y LAVADORA DE AUTOS
MARLENE CLEMENCIA PEÑAFIEL CORTEZ	MANABI S/N ENTRE CHILE Y CHIMBORAZO MOD.51
JOSE CASTILLO VELOZ	ANTEPARA E// ALCEDO Y P PABLO GOMEZ
ALEX ALMEIDA GALARZA	CC. MALECON 2000 LOCA A-40
FARMACIA CRUZ AZUL GYE METROVIA DAULAR	AV BENJAMIN ROSALES S/N Y AV DE LAS AMERICA
FARMACIA CRUZ NEON	CLEMENTE BALLEEN #1303 Y P. MONCAYO
QUIFATEX S. A.	BOYACA #642 Y PADRE SOLANO ESQ.
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	BOYACA 1012 Y P, ICAZA
ZAIMELLA DEL ECUADOR S. A.	CALLE 6 DE MARZO 1307 B Y ALCEDO
SUPER ECONOMICA	COOP. PANCHO JACOME MZ # 268 S # 14
CORPORACION EL ROSADO SA	PLAZA DAÑIN Y P GILBERT
ALMACENES DE PRATI S.A.	LUQUE 502 Y BOYACA
TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS S.A	CHIMBORAZO 217 Y LUQUE
ECUAQUIMICA	AV JOSE SANTIAGO CASTILLO Y AV. J TMARENGO
LIRIS S. A.	KM 5.5 VIA DURAN BABAHOYO
AXIONLOG S. A.	KM 10.5 VIA A DAULE JUNTO A OFFSET ABAD
TIENDAS TUTI TTDE S.A.	PASCUALES AV 38D SOLAR 1B

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCION DEL ESTABLECIMIENTO
FARMACIA BI GYE NOVAMEDIC	CENTRO COMERCIAL MALL EL FORTIN SUBSUELO
MEDIGROUP	AV NICOLAS LAPENTTI SN JUNTO A TERMINAL TERRESTRE DURAN
APROFE	LETAMENDI # 602 Y NOGUCHI A 1 CUADRA DE DISP. 24 I
ON THE RUN DURAN	AV NICOLAS LAPENTTI Y DEMOCRACIA NORTE JUNTO AL COMISARIATO FTE AL CEMENTERIO
ON THE RUN BENEFICENCIA	AV.DE LAS AMERICAS Y J.ROLDOS.FTE.AL MI COMISARIATO
ON THE RUN FAE 1	AV.P.MENENDEZ GILBERT. JUNTO A LICEO NAVAL
ON THE RUN CEIBOS	AV.DEL BOMBERO. FTE.CDLA.LOS CEIBOS
MOBIL MART FAE II	AV. PEDRO MENENDEZ GILBERT JUNTO A ECUAFUEL
MOBIL MART CENTENARIO	CHILE Y AZUAY FRENTE CC CENTRO SUR
DIPASO S.A.	MALL EL FORTIN LOCAL 119
DIPASO SA	PARQUE CALIFORNIA 2 LOCAL I-22
CENTRO MEDICO SUR	AV. DOMINGO COMIN # 1101 CALLE F FRENTE A ENSA GRAFICA
CENTRO MEDICO DURAN	DURAN CDLA. 12 DE NOVIEMBRE AV. JAIME NEBOT SOLAR 10 MZ. G CALLE QUINTA
MEDIGLOBAL	AV 25 DE JULIO JUNTO A BCO MACHALA
MEDIBLUE S.A	PUERTO AZUL MZ# A2 SOLAR 11
PH GYE RIOCENTRO CEIBOS	RIOCENTRO CEIBOS LOCAL 18A KM 6 VIA LA COSTA
PH GYE PUERTO AZUL	URB PUERTO AZUL, MZ 112, LOCAL 1-2 KM 10 VIA A LA COSTA
PH GYE RIOCENTRO SUR	RIOCENTRO SUR, LOCAL 19-20, AV. 25 DE JULIO
PH SAM CC RIOCENTRO ENTRERIOS	C.C. RIOCENTRO ENTRERIOS PB CDLA LA PUNTILLA
CA GYE HYPERMARKET NORTE	CC HIPERMARKET NORTE LOC A-7 AV. FCO. DE ORELLANA Y GUILLERMO PAREJA ROLANDO
CA DUR HYPERMARKET DURAN	HIPERMARKET DURAN CDLA DEMOCRÁTICA NORTE AV. NICOLÁS LAPENTTI VÍA DURÁN-TAMBO
CA DUR PASEO SHOPPING	PASEO SHOPPING DURAN LOCAL 33 KM 3.5 VIA DURAN-BOLICHE
CA GYE AV DE LAS AMERICAS	AV. DE LAS AMERICAS S/N C.C. MI COMISARIATO AMERICAS LC A-1.A-2
PH GYE CC RIOCENTRO NORTE	C.C. RIOCENTRO NORTE LOCAL 161 AV. FRANCISCO DE ORELLANA KM 1.5
CA GYE TER-TERRESTRE L-31	C.C. TERMINAL TERRESTRE LOCAL 31, AV LAS AMERICAS 700
PH GYE SONESTA	AV. JOAQUIN ORRANTIA Y L. BENITEZ
PH SAM PLAZA NAVONA	PLAZA NAVONA LC 111-113, AV SAMBORONDON LOTE 164
CA GYE CC PARQUE CALIFORN	PARQUE CALIFORNIA 2 LOCAL 7 KM 12 VIA A DAULE
CA DAU HIPER EL DORADO	HIPERMARKET EL DORADO KM 10.5 VIA LA AURORA OFICINA A-5-6
PH GYE HIPERMARKET KM 14 VIA LA COSTA	VÍA A LA COSTA KM 14 LOC-22
PH DAU CC EL DORADO	CC RIOCENTRO EL DORADO KM 10.5 VIA LA AURORA LOCAL 76 PLANTA BAJA
PH GYE MALL DEL SOL	AV. JOAQUIN ORRANTIA GONZALEZ Y AV. JUAN TANCA MARENGO MALL DEL SOL OF B-009-010
PH SAM PLAZA LAGOS	C.C. PLAZA LAGOS TOWN CENTER 1 LOCAL 3 KM. 6.5 VÍA PUNTILLA SAMBORONDON
CA PAS PLAZA COMERCIAL OASIS	KM 1.6 AUTOPISTA TERMINAL PASCUALES PLAZA COMERCIAL OASIS
CA GYE MI COMISARIATO MUCHO LOTE 2	AV. NARCISA DE JESUS MARTILLO C.C. HIPERMARKET MUCHO LOTE LOCAL 6
CA GYE PLAZA MAYOR	ALBORADA 3ERA ETAPA MANZANA 69 BLOQUE B SOLAR 1 C.C. PLAZA MAYOR LOC-37
PH SAM JARDINES PLAZA	C.C. JARDINES PLAZA BLOQUE A-PB LOCAL #13-14 VIA SAMBORONDON
CA GYE TERMINAL TERRESTRE 2	TERMINAL TERRESTRE LOCAL 94 BENJAMÍN ROSALES Y AV. DE LAS AMÉRICAS
LATINOMEDICAL	VIA LA AURORA S/N FRENTE A URB MATICES KM 10 1/2



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Morales Costa Jorge Andrés**, con C.C: # **0925466013** autor/a del trabajo de titulación: **Diseño de un Modelo de Logística Inversa para Implementar en una Empresa de Distribución Farmacéutica de la ciudad de Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 1 de septiembre del 2021

f. _____

Nombre: Morales Costa Jorge Andrés

C.C: **0925466013**



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Diseño de un Modelo de Logística Inversa para Implementar en una Empresa de Distribución Farmacéutica de la ciudad de Guayaquil		
AUTOR(ES)	Jorge Andrés Morales Costa		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Paola Alexandra Traverso Holguín, MGs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	01 de septiembre de 2021	No. DE PÁGINAS:	161
ÁREAS TEMÁTICAS:	Administración, Logística, Logística Inversa		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Logística Inversa, Cadena de Distribución Farmacéutica, Competitividad, Metodología, Líneas de Producto.		
RESUMEN/ABSTRACT: La presente investigación tuvo como objetivo diseñar un modelo de logística inversa para una empresa de distribución farmacéutica de la ciudad de Guayaquil, la metodología para el presente trabajo de investigación es mixta, de alcance descriptivo de tipo no experimental con corte transversal o transeccional. Esta investigación se desarrolló tomando como población a las farmacias de la ciudad de Guayaquil, dato que fue extraído de la base de permisos de funcionamiento del Arca. Por medio de encuestas se evidenció los diferentes patrones y novedades que se presentan en la cadena de distribución farmacéutica, las líneas de producto que presentan novedades al momento de ser recibidas, los métodos de almacenamiento de las medicinas en las farmacias, la rotación de medicamentos; siendo una fuente relevante de información para determinar las causas principales de las devoluciones de mercaderías desde las farmacias a las bodegas de distribución. Además, como herramienta de investigación complementaria se realizaron entrevistas a personas con mandos medios o altos en compañías que estén en interacción con la logística y sus diferentes ramificaciones, por medio de esta actividad a través de una matriz de tabulación de entrevista se determinó que la logística inversa tiene una fuerte influencia en la competitividad de las empresas y en el servicio de logística inversa como valor agregado entregado al cliente, sin desestimar también las diferentes novedades como los contratiempos que se evidencian en la ejecución diaria de las actividades logísticas. Se consideraron los porcentajes estimados de devoluciones por medio de los que se proyectó los márgenes de recuperación de devoluciones para así calcular la factibilidad de la implementación			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-978824785	E-mail: jmoralesc1987@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Arévalo AVECILLAS, Danny Xavier		
	Teléfono: +593-991048220		
	E-mail: danny.arevalo@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			