



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ECONOMIA

GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

TÍTULO:

**Estudio de Factibilidad para la Implementación de
una Cadena Farmacéutica en la Ciudad de Guayaquil**

AUTOR:

Alegría García Arnulfo Napoleón

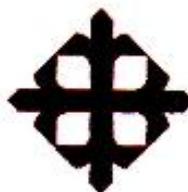
Trabajo de titulación previo a la obtención del título de:

Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional

TUTOR:

C.P.A. Carlos Alberto Paredes Paredes

**Guayaquil-Ecuador
2014**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA

GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Arnulfo Napoleón Alegría García**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

TUTOR (A)

C.P.A. Carlos Alberto Paredes Paredes

REVISOR(ES)

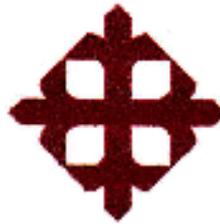
Ing. Patricia Denisse Baños Mora

Msc. Laura Rosa Echeverría Echeverría

DIRECTOR DE LA CARRERA

Dr. Alfredo Govea Maridueña

Guayaquil, a los 29 días del mes de mayo del año 2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Arnulfo Napoleón Alegria Garcia

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de factibilidad para la implementación de una cadena farmacéutica en la ciudad de Guayaquil**, previa a la obtención del Título de **INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL TRILINGUE** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, a los 29 días del mes de mayo del año 2014

EL AUTOR

ARNULFO NAPOLEON ALEGRIA GARCIA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Arnulfo Napoleón Alegria García

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación **Estudio de factibilidad para la implementación de una cadena farmacéutica en la ciudad de Guayaquil**, previa a la obtención del Título de **INGENIERO EN GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL TRILINGUE** ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 29 días del mes de mayo del año 2014

EL AUTOR

ARNULFO NAPOLEON ALEGRIA GARCIA

ARNULFO NAPOLEON ALEGRIA GARCIA

AGRADECIMIENTOS

“Bendito sea el Señor mi roca, que prepara mis manos para la batalla y mis dedos para la guerra, mi fortaleza y misericordia, mi ciudadela y mi libertador, el escudo que me protege, el que cuida de mí y de mi pueblo” (Salmos 143 I).

Con esta pequeña introducción quiero darle gracias a Dios por ser mi roca, ya que en momentos de flaqueza no he tenido miedo alguno porque, “Hacia los montes levanto la mirada, de donde vendrá mi ayuda, mi ayuda viene del Señor que creo el cielo y la tierra” (Salmos 121, 1, 2); ya que “Si Tú estás conmigo, ¿quién contra mí?” (Romanos 8.31); y definitivamente nunca tendré temor a lo que vendrá, estoy más que listo.

Algún día mi padre me dijo, “nunca digas, que hay algo que no puedas hacer”.....yo creo que mi padre se equivocó, si hay algo que no puedo hacer, NUNCA podre agradecerles lo suficiente a ellos, a mamá, por siempre cuidar de mí, por siempre estar pendiente, en realidad las madres son ese ángel que Dios nos dio para cuidarnos, y a mi padre, por siempre haberme mostrado el camino de la rectitud y del honor, camino que hoy estoy orgulloso de seguir y asertivamente afirmar mi amor eterno por ellos.

Mi lucha está lejos de terminar, para el día en que reciba **el cartón**, solo habré concluido una de las tantas guerras que he ganado y habré de ganar “Caminante se hace camino al andar”, nunca desmayare, no será la última de las alegrías que les daré a aquellos que me aman; tal vez el camino que siga, tenga senderos de tristeza, pero es parte de la vida afrontarlo, no tengo miedo, los que me aman no me dejaran caer y mi Señor jamás permitirá que me avergüence; ahora solo pienso en mi siguiente batalla, que seguramente ganaré; aquella, por conquistar Europa, y la que será mi obra maestra.....

Muy Cariñosamente.

Arnulfo Napoleón Alegría García

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS ESPECIALES

Este trabajo es un homenaje al esfuerzo y dedicación de muchas personas que directa o indirectamente han estado involucradas en su desarrollo, ya que para bien me han ayudado a culminar este capítulo de mi vida, a continuación hare un detalle de todas las personas de las que estoy agradecido a parte de Dios y mis padres.

A mi tutor Carlos Paredes, aunque me dijo que es su trabajo, y que le pagaban por hacerlo, le estoy agradecido por la guía brindada, él es parte de mi éxito.

A la Lcda. Grace Mogollón, que en nuestras clases de seminario con paciencia y sabiduría nos enseñó acerca de su catedra, su inigualable carisma ha dejado una marca en mi corazón.

Al Padre Nestorio, que ha sido para mí, inspiración de vida, aunque tal vez no lo sepa, le aprecio, por el sencillo hecho de llamarme AMIGO.

A mi prima Belén Wong, gracias a su cariñosa y desinteresada ayuda, pude culminar una parte importante de mi estudio.

A mi querida amiga Cynthia Muñiz, con su apoyo incondicional y oportuno he podido concluir esta batalla, y muchas otras que tengo a mi haber, y estoy seguro que será mi apoyo en innumerables más.

Y a todas las personas que por la fragilidad de la memoria no podre mencionar, pero si algún día leyeran esto, les estoy profundamente agradecido, docentes, familiares o amigos, incluso desconocidos, gracias por aquello que sin darse cuenta, me dieron, y fue lo que hacía falta para acabar este viaje, "Tiempo hay más que vida, pero la vida es una medida de tiempo".

Arnulfo Napoleón Alegría García.

RESUMEN

El proyecto que se presenta a continuación tiene como principal objetivo analizar e investigar la factibilidad de la franquicia farmacéutica “Medicinas Económicas” planteada en este trabajo.

Para tal efecto se ha hecho una investigación de campo sobre preferencias a la hora de comprar, montos a comprar y frecuencias de compra, también se ha hecho un análisis financiero sobre la viabilidad del proyecto, y todo lo que concierne asentar los primeros locales y que estos estén en funcionamiento de manera inmediata; a su vez se estudian las leyes vigentes y como estas impactan a nuestro proyecto, siendo de principal cumplimiento.

También se ha hecho un análisis de las herramientas más actuales para el desarrollo del ecommerce, siendo esta una fuente de atractivo para inversiones futuras por la aplicación novedosa en este campo.

Finalmente en base a los resultados obtenidos por el análisis financiero y el trabajo de campo, nuestro proyecto es rentable en el largo plazo, siendo beneficioso instalar más puntos; puntos farmacéuticos que abarcaran estudios futuros pero por el momento y por efectos de tiempo, fuera de los marcos de este trabajo.

Palabras clave:

Franquicias, Administración, Farmacia, Ecommerce, Índices.

ABSTRACT

The project presented here, has as main objective to analyze and investigate the feasibility of the pharmaceutical franchise "Medicinas Economicas" presented in this work.

To this effect has been made a field research on preferences when buying, amounts to buy and purchase frequencies , has also become a financial analysis of the viability of the project and settle everything concerning the first local and these are in operation immediately , turn the laws are studied and how are you impacting our project , with primary enforcement.

It also has made an analysis of the latest ecommerce development tools, this being a source of attraction for future investments by the new application in this field.

Finally, based on the results of the financial analysis and field work , our project is profitable in the long run , be beneficial to install more points, points that would cover future pharmaceutical studies but at the moment and time effects outside frames of this work.

Keywords:

Franchising, Management, Pharmacy, Ecommerce, Index.

RÉSUMÉ

Le projet présenté, a comme objectif principal d'analyser et d'étudier la faisabilité de la franchise pharmaceutique "Medicinas Economicas" présenté et développé dans ce travail.

À cet effet a été fait une recherche sur le terrain et sur les préférences lors de l'achat, montant de l'achat et fréquences, ainsi que devenu une analyse financière de la viabilité du projet et de régler tout ce qui concerne le premier local et ceux-ci sont en vigueur immédiatement, se tournent les lois sont étudiées et comment êtes-vous un impact sur notre projet, avec l'application principale.

On a également procédé à une analyse des derniers outils de développement du commerce électronique, ce qui est une source d'attraction pour les futurs investissements de la nouvelle application dans ce domaine.

Enfin, sur la base des résultats de l'analyse financière et sur le terrain, notre projet est rentable sur le long terme, être bénéfique pour installer plus de points, des points qui couvriront les futures études pharmaceutiques, mais à l'heure actuelle et les effets du temps à l'extérieur les cadres de ce travail.

Mots-clés:

Franchise, gestion, pharmacie, commerce électronique, Index.

ÍNDICE GENERAL

CAPITULO 1.....	1
ASPECTOS PRINCIPALES	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Antecedentes.....	1
1.3. Objeto de Estudio.....	3
1.4. Justificación del tema.....	4
1.4.1. Punto de Vista Científico.....	4
1.4.2. Punto de Vista Social.....	4
1.5. Planteamiento del Problema.....	4
1.6. Marco Conceptual.....	5
1.6.1. De la Empresa.....	5
1.6.2. Manual de Funciones.....	7
1.6.3. Manual de Procedimientos.....	7
1.6.4. Estudio de Mercado.....	7
1.6.5. Estudio de factibilidad.....	8
1.6.7. Ingeniería del estudio.....	9
1.6.8. Infraestructura on-line para empresas.....	10
1.6.9. Análisis Financiero y sus Técnicas.....	11
1.6.10. Inversiones.....	25
1.6.11. Las NIC 2.....	26
1.6.12. Punto de Equilibrio.....	28
1.6.13. Estados Financieros.....	29
1.6.14. Ciudad de Guayaquil.....	30
1.7. Marco Legal.....	33
1.7.1 Registro Único de Contribuyentes.....	33
1.7.3. Permiso del Cuerpo de Bomberos.....	35

1.7.4. Permiso de Funcionamiento.....	36
1.7.5. Patentes Municipales.	36
1.8. Marco Referencial.....	38
1.8.1. Farmacias Sana Sana.	38
1.9. Objetivo General.....	40
1.9.1. Objetivo Específicos.	40
1.10. Hipótesis.	40
CAPITULO 2.....	41
ESTUDIO DE MERCADO	41
2.1. Generalidades.	41
2.2. Variables del Estudio.	41
2.3. Indicadores.	41
2.4. Matriz de Relación de Mercado.....	42
2.5. Diseño del Estudio.....	42
2.5.1. Población o Universo.....	42
2.6. Investigación Principal.	44
2.7. Análisis y Tabulación.	45
2.8. Analisis de Resultados.	52
2.8.1. Sector # 1 Colinas de la Alborada.....	52
2.8.1. Sector # 2 Consolata.....	52
2.8.1. Sector # 3 San Francisco.	53
CAPITULO 3.....	55
ANALISIS DE LA INVERSION.....	55
3.1. Datos.....	55
3.2. Aspectos de la Inversión Inicial.....	56
3.2.1. Inversión Inicial Fija.....	56
3.2.2. Capital de Trabajo.	57
3.2.3. Sueldos y Remuneraciones.....	58
3.2.4. Gastos o Egresos Generales.	60
3.2.5. Lista de Productos.....	60

3.2.6. Resumen de la Inversión.....	61
3.2.7. Cronograma de Inversión.....	62
3.3. Estructura del Capital.....	63
3.3.1. Amortización de la Deuda.....	63
3.4. Depreciaciones.....	65
3.5. Presupuesto de Ventas Consolidado Año 1 al 5.....	66
3.6. Estados Financieros.....	67
3.6.1. Estado de Resultados Proyectados al Año 1 al 5.....	67
3.6.2. Flujos de Efectivo.....	69
3.7. Indicadores Financieros.....	70
3.7.1. Liquidez Corriente.....	70
3.7.2. Prueba Acida.....	71
3.7.3. Endeudamiento del Activo.....	71
3.7.4. Endeudamiento del Patrimonial.....	71
3.7.5. Endeudamiento del Activo Fijo.....	71
3.7.5. Apalancamiento.....	72
3.7.6. Apalancamiento Financiero.....	72
3.7.7. Rotación de Activo Fijo.....	72
3.7.8. Rotación de Ventas.....	72
3.7.9. Periodo Medio de Pago.....	73
3.7.10. Impacto de Gastos, Administración y Ventas.....	73
3.7.11. Rentabilidad Neta del Activo.....	73
3.7.12. Margen Bruto.....	73
3.7.13. Margen Operacional.....	73
3.7.14. Rentabilidad Neta de Ventas.....	74
3.7.15. Rentabilidad Operacional del Patrimonio.....	74
3.7.16. Rentabilidad Financiera.....	74
3.8. Punto de Equilibrio.....	75
CAPITULO 4.....	77
PLATAFORMA ON-LINE.....	77

4.1. Generalidades.	77
4.2. Características.	78
4.2.1. Dominio.	78
4.2.2. Servicio de Hosting o Alojamiento.	79
4.2.3. Servidor de Email o Cuentas de Email.....	80
4.2.4. Servicio de Estadísticas On-line.....	81
4.2.5. Servicio de Soporte On-line.....	81
4.2.6. Sistema de Respuestas Automáticas.	82
4.2.7. Servicio de Propagandas.	82
4.3. Creación y Desempeño.	82
4.3.1. Principal.	83
4.3.2. Misión y Visión.	83
4.3.3. Productos.....	84
4.3.4. Encuéntranos.	84
4.3.5. Dr. On-Line.....	84
4.4. Funcionamiento.	84
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
5.1. Conclusiones.	85
5.2. Recomendaciones.....	86
6. BIBLIOGRAFIA.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. DATOS.	63
TABLA 2. INVERSION INICIAL.	64
TABLA 3. CAPITAL DE TRABAJO.	65
TABLA 4. REMUNERACIONES.	66
TABLA 5. GASTOS GENERALES.	68
TABLA 6. RESUMEN DE INVERSION.	69
TABLA 7. CRONOGRAMA DE INVERSION.	70
TABLA 8. ESTRUCTURA DE CAPITAL.	71
TABLA 9. AMORTIZACION DE LA DEUDA.	71
TABLA 10. DEPRECIACIONES	73
TABLA 11. PRESUPUESTO DE VENTAS	73
TABLA 12. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.	74
TABLA 13. FLUJO DE EFECTIVO.	76
TABLA 14. INDICADORES FINANCIEROS.	77
TABLA 15. DESGLOCE.	81
TABLA 16. PUNTO DE EQUILIBRIO.	81

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO #1: Ciudadela Colinas de la Alborada	37
GRAFICO # 2: Ciudadela Consolata.	38
GRAFICO # 3: Cooperativa San Francisco.....	38
GRAFICO # 4	54
GRAFICO # 5	54
GRAFICO # 6	55
GRAFICO # 7	56
GRAFICO # 8	56
GRAFICO # 9	57
GRAFICO # 10.....	58
GRAFICO # 11.....	58
GRAFICO # 12.....	59
GRAFICO # 13: Punto de Equilibrio	82

CAPITULO 1

ASPECTOS PRINCIPALES

1.1. Introducción.

El trabajo que se presenta, es resultado de la culminación de diversos objetivos planteados que aportaron al desarrollo y presentación de la propuesta “Estudio de factibilidad para la implementación de una cadena de farmacias en la ciudad de Guayaquil”.

El estudio de mercado realizado en este trabajo ha demostrado que existe demanda insatisfecha de medicamentos en ciertos sectores de la ciudad de Guayaquil, generalmente esto se debe a que las farmacias no han llegado a dichos sectores o las pocas que hay no poseen un stock adecuado y cuando lo poseen los precios son altos.

Los productos farmacéuticos que se expenderán en este proyecto, van enfocados a cubrir diferentes áreas de la salud como son: aparato digestivo, sangre, aparato cardiovascular, aparato locomotor, aparato respiratorio, sistema nervioso, terapias hormonales, terapia anti infecciosa, terapia dermatológica, anti parasitario.

Además la ciudad de Guayaquil, en sus sectores marginales no ha cubierto toda la demanda requerida de salud y por la tanto existe espacio para competir.

1.2. Antecedentes.

La Humanidad, desde la aparición del Homo Sapiens hace aproximadamente 160.000 años, ha lidiado con enfermedades, todas estas provocadas por la naturaleza y las precarias condiciones en las que se vivía,

en aquellos tiempos las enfermedades que surgían eran tomadas como “demonios o maldiciones” que el afectado adquiría porque sus deidades lo atacaban por algún pecado cometido o simplemente por algún efecto mágico¹.

Cada Civilización dependiendo de su creencia tenía sus “sacerdotes, shamanes, magos o curanderos”, que hacían el papel de “doctores” y que ayudaban a curar las dolencias de los enfermos con plantas o compuestos medicinales, fue entrado el siglo XIX que la medicina como tal empezó a tomar forma, gracias a científicos como: Luis Pasteur, Rudolf Virchow o Alexander Fleming descubridor de la penicilina, que la humanidad ha podido pasar el umbral de la edad promedio de vida de 50 años; gracias a esto se han desarrollado medicamentos que ayudan a mantener sanas a las personas, y como un producto hoy en día llega a nosotros bajo muchos medios, especialmente las farmacias.

El concepto de “farmacia” es relativamente nuevo, su historia se remonta al primer tercio del siglo XIX que es el punto de partida para este concepto; desde Egipto hasta la India y desde Grecia a Roma, los médicos de aquel entonces curaban a sus enfermos en estos centros, en donde según la afección del paciente, le recetaban algo para aquello y generalmente obtenían sus medicamentos de la extracción de esencias de plantas o incluso animales.

Para la Real Academia de la Lengua Española (2013)² farmacia, es la ciencia y práctica de la preparación, conservación, presentación y dispensación de medicamentos; también es el lugar donde se preparan, dispensan y venden los productos medicinales; dicho esto el termino resulta muy general para efectos del presente estudio, por lo que nos concentraremos únicamente a nuestro país.

¹historiadelamedicina.org, Biografías médicas. (n.d.). Retrieved September 19, 2013, from <http://www.historiadelamedicina.org/>

²Real Academia Española. (n.d.). Retrieved September 19, 2013, from <http://www.rae.es/RAE/Noticias.nsf/Home?ReadForm>

Según una investigación de diario El Mercurio (2013) en América y de manera especial en el territorio del aquel entonces, la Real Audiencia de Quito, las farmacias llegan con las comunidades religiosas hospitalarias, primero de los Juandeanos³ y luego de los monjes betlemitas⁴. Estos últimos instalaron una botica en la ciudad de Quito y luego en el año 1747 en Cuenca la que se constituye en la primera “botica moderna” de esa ciudad, en el sentido literal de la palabra y de la época.

Durante la vida republicana del Ecuador la farmacia como institución tiene su centro en Guayaquil desde donde se importaban los medicamentos y principios activos, particularmente desde Alemania, por parte del Doctor en Química, nativo de Alemania, judío sefardita Roberto Levi Hoffman, quien llega al Ecuador y funda entre otras instituciones, dos farmacias que luego por hallarse en la Calle José Joaquín de Olmedo se las denominó “Boticas Olmedo” (Pimentel 2013).

Los establecimientos que expenden medicinas como tal, en sus inicios se encontraban divididos en dos tipos, farmacias y boticas, la diferencia entre estos dos radica en que, en las boticas se realizaban “preparados” que el profesional de la salud daba al paciente y este a su vez le llevaba al boticario para que preparara el compuesto; hoy en día con el avance de la tecnología médica, se pueden encontrar variedades de medicamentos y los márgenes que separaban a las farmacias de las boticas, han desaparecido, por lo tanto para los Ecuatorianos es generalmente lo mismo.

1.3. Objeto de Estudio.

Este proyecto se centra principalmente en el estudio de factibilidad para la puesta en funcionamiento de una franquicia farmacéutica compuesto en un inicio por tres establecimientos, todos los temas tratados se ciñen de

³ Orden creada en la villa de Osuna, España a finales del siglo XVI.

⁴ La Orden de los Hermanos de Nuestra Señora de Bethlehem creada en 1656 en Guatemala por el misionero español Pedro de San José Betancur.

manera estricta a los objetivos específicos que a su vez resumen lo que buscamos en este proyecto; de manera que nuestro objeto de estudio es la viabilidad financiera de esta franquicia farmacéutica.

1.4. Justificación del tema.

1.4.1. Punto de Vista Científico.

Mediante este trabajo se realizará un estudio de factibilidad y análisis de las generalidades y aspectos principales de la puesta en funcionamiento de una franquicia farmacéutica; mediante el cual podremos conocer acerca de los hábitos de los consumidores, la oferta y la demanda a nivel farmacéutico, entonces, este trabajo nos servirá de guía para arrancar el proyecto, también servirá como pauta para aquellas personas interesadas en instalar puntos farmacéuticos para que puedan conocer datos y obtener referencias.

1.4.2. Punto de Vista Social

La era digital exige el siguiente paso en la atención al cliente, en nuestro país es poco usado métodos de transacción online siendo estos comunes en otros países, con este trabajo se desea invertir en el desarrollo de esta rama, ya que uno de los objetivos del proyecto se centra en el comercio de nuestros productos a través de internet, la base que se asentara al respecto será de amplia importancia social y estudiantil, debido a la implementación del ecommerce.

1.5. Planteamiento del Problema.

En Guayaquil, según una publicación de diario El Universo (2011) las cadenas farmacéuticas habían tomado para el 2009 el 45% de la participación del mercado (ver anexo 1), estas estadísticas muestran que el

mercado de expendio de medicinas está en pleno vigor y en creciendo; con este estudio y por medio de este trabajo se desea llegar a instalar puntos farmacéuticos donde aún son escasos, ya que existen zonas de Guayaquil en la cual el acceso a farmacias es pequeño y las pocas que se instalan especulan en precios, generando malestar en los consumidores; lo que se desea también con este proyecto, es poder identificar los puntos débiles de el expendio de medicinas en los sectores estudiados para así corregirlos y poder entregar al consumidor un establecimiento eficaz y eficiente donde sea tratado de manera educada y pueda encontrar variedad de artículos, desde productos medicinales hasta artículos de bazar.

1.6. Marco Conceptual.

1.6.1. De la Empresa.

Según la Real Academia de la Lengua Española (2013), “empresa, es una institución, u organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”; dentro de sus actividades productivas, esta la conversión de materias primas a productos terminados y paquetes de servicios

Según Ivan Thompson (2006), existen empresas de varios tipos, para efectos prácticos solo explicaremos dos de entre su clasificación más conocida:

- **Sociedad Anónima:** Este tipo de compañía se encuentra compuesta por un capital social común en un único fondo dividido en acciones, la administración de la empresa está conformada por un directorio compuesto por miembros elegidos por una junta general de accionistas que en principio formaron la compañía.
- **Compañía Limitada:** Este tipo de empresas es administrado por los socios generalmente o por un delegado de ellos, estos son responsables hasta el monto de sus aportes en la compañía.

Sabiendo esto, es correcto preguntarse, ¿cómo una empresa funciona?, o como hace para mantenerse operativa; pues mediante una correcta administración afirma Agustín Reyes en su libro la Administración Moderna (2010)⁵; él se refiere a esta como “el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que los colaboradores, puedan alcanzar niveles de eficiencia conforme a las metas propuestas por los directores de la compañía, también se puede decir que agrupa diferentes áreas de estudio como: planificación, organización, dirección y control de los recursos”. Pero ¿cuáles son los objetivos de la administración?, según Reyes, existen tres principales:

- Lograr de forma eficiente y eficaz las metas principales de la firma; dicho de esta manera, eficacia, cuando la empresa alcanza sus objetivos y eficiencia, cuando logra estos objetivos maximizando recursos utilizados.
- Permitirle a la empresa tener una perspectiva más amplia del mercado en el que se desenvuelve.
- Asegurar que la compañía preste o produzca de manera ágil los servicios que ofrece.

Como se ha dicho podemos concluir que la administración es la base fundamental para una empresa, puesto que es un órgano social encargado de que los recursos sean maximizados, productivos para la sociedad y busca cumplir con los objetivos mediante la optimización del trabajo de las personas involucradas, ya que son otro pilar principal dentro de la organización.

⁵Administración moderna - Agustín Reyes Ponce - Google Libros. (n.d.). Retrieved October 18, 2013, from http://books.google.com.ar/books?id=TwnmlLyBJIYC&pg=PA140&lpg=PA140&dq=escuela+matematica+administracion+cuantitativa&source=bl&ots=yRsJXUBHCg&sig=UzIFQOzMaf3Q44pSA9TG-7Btr60&hl=es&ei=IENKS6PYJoWruAeO3tT8AQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10&ved=0CCgQ6AEwCQ#v=onepage&q&f=true

1.6.2. Manual de Funciones.

Según una publicación del blog del grupo 179550 (2012)⁶, un manual de funciones o manual de organización comprende las funciones o responsabilidades desempeñada por cada individuo de su respectiva área de trabajo, por ejemplo: gerencia, producción, ventas, financiero, contabilidad, procesos, etc., describiendo como estas funciones intervienen en el funcionamiento general de la empresa, contiene así mismo la visión, misión, objetivos y metas de la compañía.

1.6.3. Manual de Procedimientos.

Según este mismo blog (grupo 179550, 2012); el manual de procedimientos refiere a la descripción de todos y cada uno de los procesos que integran la cadena de producción, o servicios que otorga la empresa, con las actividades que le corresponden a cada puesto desempeñado, en algunas empresas este contiene incluso hasta la descripción del manejo de equipos lo que muy comúnmente se manejan por áreas específicas.

1.6.4. Estudio de Mercado.

El estudio de mercado es parte clave para el desarrollo de nuestro proyecto, es preciso comenzar explicando que es, y de que se trata. Según el blog de emprendedores (2010)⁷, es un proceso sistematizado de recolección, análisis de datos e información acerca del cliente, este relaciona al público en general mediante la información para el investigador; mediante esta podemos definir las debilidades u oportunidades que existen

⁶GRUPO 179550.(n.d.). Retrieved January 14, 2014, from <http://grupo179550sena.blogspot.com/>

⁷ Cómo hacer un buen estudio de mercado - Crea tu empresa - Emprendedores. (n.d.). Retrieved February 25, 2014, from <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-hacer-un-estudio-de-mercado>

en el mercado; este estudio a la vez puede ser utilizado para saber información específica de la información como por ejemplo: que compra de determinado producto, en que tiempo, cuantas veces y con qué frecuencia.

Nuestra empresa, se enfocara en la venta de productos perecibles, por esto debemos tener en cuenta también de que los medicamentos y productos de consumo⁸ tienen un ciclo de vida, crecen, sus ventas bajan, y luego son reemplazados por otros productos nuevos, según este blog hay cuatro etapas donde las empresas determinan cómo van los productos y si son o no aceptados por los consumidores.

- Las preferencias y necesidades de los consumidores pueden variar durante el ciclo de vida de los productos.
- Se puede penetrar a distintos mercados y nichos de consumidores, en el ciclo de vida de un producto.
- Ciertos productos pueden tomar forma de oligopolios gracias a la competencia que se genera en el mercado.
- Es de vital importancia identificar en que etapa del ciclo de vida del producto este se encuentra, ya de esta manera se podrán tomar decisiones más acertadas.

Dentro del estudio de mercado, analizaremos la oferta y la demanda; para este trabajo, podemos decir entonces que la demanda está constituida por personas naturales o jurídicas que adquieren bienes y servicios e interactúan con el mercado; y la oferta, a todos los bienes y servicios que el mercado ofrece.

1.6.5. Estudio de factibilidad.

“El estudio de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de una investigación o proyecto, y en base a los resultados, tomar una decisión acertada, sobre si su estudio puede llevarse a cabo o

⁸ Papel higiénico, toallas sanitarias, navajas de afeitarse, preservativos, etc.

no”⁹. Para determinar si un proyecto es factible debemos de asegurarnos que los recursos necesarios para su funcionamiento se encuentren disponibles y así poder cumplir con los objetivos propuestos en el estudio, para lo cual un proyecto de este tipo se apoya en tres pilares básicos:

- **Operativo:** orientado a la resolución de problemas de forma sistemática y organizada.
- **Técnico:** Establece la factibilidad técnica y operacional del proyecto.
- **Económico:** Determina si el proyecto es rentable o económicamente viable.

1.6.7. Ingeniería del estudio.

Según un blog de la Universidad San Agustín (2008), se entiende por ingeniería del estudio, la etapa dentro de la formulación de un proyecto donde se definen todos los recursos y herramientas necesarios para llevar a cabo el mismo; este comprende aspectos técnicos como también aspectos de infraestructura, que faciliten el proceso de prestación de un servicio o venta de un producto¹⁰.

Aunque no necesariamente todas las actividades de una compañía de prestación de servicios o fabricación de productos, deben realizarse en un establecimiento físico, este lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se realizaran, por esto es necesario considerar los siguientes puntos:

- Área del local.
- Estado del local, techo, paredes, pisos.
- Ventilación y salidas secundarias.

⁹ Estudio de Factibilidad y Proyectos: Factibilidad y Viabilidad. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>

¹⁰ Ingeniería de Proyectos. (n.d.). Retrieved October 18, 2013, from <http://www.unsa.edu.pe/index.php/areaacademica/2da-especialidad/ingenierias/128-ingenieria-de-proyectos>

Toda compañía legalmente constituida, debe tener un domicilio fiscal, fácil de identificar y de dominio público, lo que permitiría en nuestro caso, que los clientes, puedan llegar a este y adquirir los productos que necesiten; no siempre una compañía también debe tener un lugar físico en donde operar, ya que empresas muy conocidas, hacen uso del e-commerce para ofrecer sus productos on-line, para lo cual su localización mayormente se encuentra en internet.

La localización final del proyecto depende de ciertos factores que veremos a continuación:

- Políticas tributarias.
- Vías de comunicación existentes, en este caso, terrestres.
- Que la zona cuente con infraestructuras de agua, alcantarillado, luz, teléfono.
- Que existan potenciales mercados insatisfechos.
- Permisos municipales y del MSP.
- Costo de transportación.

Finalmente los factores más determinantes de un proyecto son: el capital y las ventas, ya que sin ellas es difícil comenzar una empresa por el alto costo que esta demanda para su puesta en funcionamiento.

1.6.8. Infraestructura on-line para empresas.

Según la web Business Reactivators (2011), las empresas que tienen ingresos más altos están en Internet y son capaces de entregar sus productos en el corto tiempo, de primera calidad y casi en cualquier parte del mundo, ya sea que trabajen desde una casa o en la de un vecino e independientemente de que en tu ciudad o en la de junto haya una empresa

que ofrezca lo mismo, si es más cómodo comprar por internet lo mejor es que lo hagas¹¹.

Y la Infraestructura on-line no tiene necesariamente qué encargarse sólo de compras y de ventas, cada miembro de una empresa necesita estar en contacto con otros miembros o con otros departamentos de la empresa, y para comunicarse entre ellos, ya sea comunicación de voz, teleconferencia (incluso entre un grupo grande de personas situadas en diferentes sitios) transferencia de documentación, imágenes y vídeos, no hay nada más fácil y rápido que internet actualmente.

1.6.9. Análisis Financiero y sus Técnicas.

El análisis financiero, parte integral de un estudio de factibilidad, está ligado a la información financiera que proporcionan los estados financieros en una compañía, teniendo en cuenta a quien va dirigido y los objetivos que desean ser cumplidos, los estados solicitados por la Superintendencia de Compañías son: el estado de situación financiera, el estado de resultados integral, flujo de efectivo, estado de cambio en el patrimonio, que son presentados al final de un periodo fiscal y con esto se coloca las notas a los estados financieros.

Otro instrumento utilizado para análisis financiero son las “razones financieras” o “indicadores financieros ya que pueden medir con un alto índice de confiabilidad la eficacia de la empresa al presentar una perspectiva amplia de su situación financiera, puede medir el grado de rentabilidad y liquidez. A continuación se hará una reseña de los instrumentos más utilizados, estos datos se han tomado en su totalidad de la página de la

¹¹ Infraestructura Online para Empresa | Business Reactivators. (n.d.). Retrieved January 8, 2014, from <http://www.businessreactivators.com/infraestructura-online-para-empresa/>

Súperintendencia de Compañías (2014)¹² ya que estos son los más completos que se ha encontrado además de es una fuente actualizada y confiable.

1.6.9.1. Indicadores de Liquidez.

Estos indicadores miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para determinar la facilidad monetaria que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes al convertir a efectivo sus activos corrientes. A su vez tratan de determinar qué pasaría si a la compañía se le exigiera el pago inmediato de todas sus obligaciones monetarias en el lapso menor a un año. De esta forma, los indicadores de liquidez aplicados en un prematuramente en la elaboración del proyecto evalúan los recursos desde el punto de vista del pago inmediato de sus créditos corrientes.

1.6.9.1.1. Liquidez Corriente.

Este índice relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

$$\text{Liquidez corriente} = \text{Activo corriente} / \text{Pasivo corriente}$$

La liquidez corriente muestra la habilidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo, el criterio que se utiliza es de una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de uno a uno,

¹².. SUPERCIAS .: (n.d.). Retrieved February 19, 2014, from <http://www.supercias.gob.ec/portal/>

considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos.

1.6.9.1.2. Prueba Ácida

Se conoce también con el nombre “liquidez seca”; es un indicador más estricto, el cual pretende comprobar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus inventarios; es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el de las cuentas por cobrar, inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación, diferente de los inventarios.

$$\text{Prueba ácida} = \text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} / \text{Pasivo corriente}$$

Aunque el valor ideal para este indicador es impreciso, el más adecuado podría acercarse a uno, aunque es tolerable que el valor este por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de compañía y de la época del año en la cual se ha hecho el corte. Es necesario señalar que existe una marcada diferencia, entre lo que debe ser el acid test para una compañía de tipo industrial, que para una compañía comercial; puesto que de acuerdo con la actividad que desempeñan las cantidades de inventario que manejan son distintas, teniendo diferente influencia en la valoración de la liquidez.

1.6.9.2. Indicadores de Solvencia.

El objetivo de los indicadores de endeudamiento o solvencia es medir en qué grado y en qué forma influyen los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de medir también el riesgo que asumen tales acreedores y los accionistas de la empresa y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

Desde el punto de vista de la administración de la empresa, el manejo del endeudamiento es la punta del iceberg, su optimización es la otra parte; esta depende entre otras variables, de la situación financiera de la empresa, en particular, de los márgenes de rentabilidad y del nivel de las tasas de interés vigentes en el mercado, siempre teniendo presente que trabajar con dinero prestado es bueno en tanto y cuanto se logre una rentabilidad neta superior a los intereses.

1.6.9.2.1. Endeudamiento del Activo.

Este índice permite determinar el nivel de autonomía financiera; cuando el índice muestra un valor elevado indica que la compañía es muy dependiente de sus acreedores y que dispone de una capacidad limitada de endeudamiento. Por el contrario, un índice de bajo valor representa un grado alto de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

1.6.9.2.2. Endeudamiento Patrimonial.

Este indicador mide el grado de obligación del patrimonio para con los acreedores de la compañía; no debe entenderse como que los pasivos se puedan pagar con patrimonio, puesto que, de hecho, ambos constituyen un compromiso para la empresa.

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \text{Pasivo total} / \text{Patrimonio}$$

Esta razón de dependencia entre dueños y acreedores, sirve también para indicar la capacidad de créditos y saber si los dueños o los acreedores son los que financian a la compañía, mostrando el origen de los fondos que

ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes.

1.6.9.2.3. Endeudamiento del Activo Fijo.

Los valores resultantes de esta relación indican la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos. Si el cálculo de este indicador arroja un cociente igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros¹³.

$$\text{Endeudamiento del Activo Fijo} = \text{Patrimonio} / \text{Activo Fijo Neto}$$

1.6.9.2.4. Apalancamiento.

Se interpreta como la cantidad de dólares para activos que se han conseguido por cada dólar de patrimonio; es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

$$\text{Apalancamiento} = \text{Activo Total} / \text{Patrimonio}$$

Este incentivo es adecuado si la rentabilidad del capital invertido es mayor al costo de los capitales prestados; en este caso, la rentabilidad del capital es optimizada por este mecanismo llamado "apalancamiento"; generalmente hablando, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una mínima reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el

¹³ Análisis Financiero: ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from <http://jpache1988.blogspot.com/p/endeudamiento-del-activo-fijo.html>

patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran recapitalización de ese patrimonio.

1.6.9.2.5. Apalancamiento Financiero.

El apalancamiento financiero indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste afecta a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa; el análisis de los datos nos permitirá comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades; de hecho, a medida que las tasas de interés del endeudamiento sean más elevadas, será más difícil que la empresa pueda apalancarse financieramente.

Aunque existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la que se presenta a continuación permite comprender fácilmente los factores que lo conforman:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = (\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$$

En resumen, se debe entender por Apalancamiento Financiera, la utilización de fondos obtenidos por préstamos a terceros a un costo fijo máximo, para extender las utilidades netas de la empresa”¹⁴.

1.6.9.3. Indicadores de Gestión.

El objetivo de estos indicadores es medir la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos; de manera que, miden el nivel de rotación de los elementos del activo; el grado de recuperación de los créditos y del

¹⁴ Apalancamiento financiero : Gerencie.com. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from <http://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>

pago de las deudas; la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos según la rapidez de recuperación de los valores invertidos en ellos y el peso de distintos gastos de la compañía en relación con los ingresos generados por ventas.

Varios de estos indicadores, pretenden darle un sentido de dinamismo al análisis de aplicación de estos, mediante la comparación entre cuentas de balance y cuentas de resultado; lo anterior surge de un principio elemental de las finanzas de acuerdo al cual, todos los activos de una empresa deben aportar al máximo en el logro de los objetivos financieros de la misma, de tal manera que no conviene mantener activos infructíferos.

1.6.9.3.1. Rotación de Cartera.

Muestra la cantidad de veces que las cuentas por cobrar circulan, en promedio, en un periodo específico de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Rotación de Cartera} = \text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

Se debe cuidar de no involucrar en el cálculo de este indicador cuentas diferentes a la cartera de la propia empresa; a veces, en la mayoría de balances, hay otras cuentas por cobrar que no se originan en las ventas, tales como cuentas por cobrar a socios, cuentas por cobrar a empleados, acreedores diferentes, etc. Como tales retribuciones allí representadas no tuvieron su origen en una transacción de venta de los productos o servicios propios de la actividad de la compañía, no pueden incluirse en el cálculo de las rotaciones porque esto implicaría comparar dos aspectos que no tienen ninguna relación en la gestión de la empresa. En este caso, para elaborar el índice se toma en cuenta las cuentas por cobrar a corto plazo.

1.6.9.3.2. Rotación del Activo Fijo.

Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos inmovilizados. Señala también una eventual insuficiencia en ventas; por ello, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo. De lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento¹⁵.

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \text{Ventas} / \text{Activo Fijo}$$

1.6.9.3.3. Rotación de Ventas.

La eficiencia en la utilización del activo total se mide a través de este índice que indica también el cantidad de veces que, para un determinado nivel de ventas, se utilizan dichos activos.

$$\text{Rotación de Ventas} = \text{Ventas} / \text{Activo Total}$$

Este indicador se lo conoce también como "coeficiente de eficiencia directiva", puesto que mide la eficacia de la administración; mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección de la empresa. Para un análisis más completo

¹⁵ Analisis Financiero: ROTACION DEL ACTIVO FIJO. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from <http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-del-activo-fijo.html>

se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza¹⁶.

1.6.9.3.4. Período Medio de Cobranza.

Permite apreciar el grado de solvencia en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se aprecia en el desenvolvimiento de la compañía en el mercado; en la práctica, su conducta puede afectar la liquidez de la compañía ante la posibilidad de un período bastante largo entre el momento que la compañía reporta sus ventas y cuando recibe pagos de las mismas.

$$\text{Período Medio de Cobranza} = (\text{Cuentas por cobrar} * 365) / \text{Ventas}$$

Debido a que el índice trata de medir la capacidad de la compañía para recuperar el dinero de sus ventas, para elaborar el índice se utilizan las cuentas por cobrar de corto plazo, ya que incluir valores de cuentas por cobrar a largo plazo podría dar datos incorrectos sobre el análisis en el corto plazo.

1.6.9.3.5. Período Medio de Pago.

Indica el número de días que la empresa demora en cubrir sus deudas por inventarios; el índice obtiene mayor importancia cuando se lo contrasta con los índices de liquidez y el período medio de cobranza.

¹⁶ Analisis Financiero: ROTACION DE VENTAS. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from <http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-de-ventas.html>

**Período Medio de Pago = (Cuentas y Documentos por Pagar *365)/
Compras**

Con cierta frecuencia, largos periodos de pago a los proveedores son resultado de un estancamiento de los inventarios; de un exceso del período medio de cobranza, o, incluso, de una potencia financiera deficiente; para el cálculo de este índice se utilizan las cuentas y documentos por pagar de la empresa a proveedores en el corto plazo, ya que son las que permiten evaluar la eficiencia en el pago de las compras.

1.6.9.3.6. Impacto de los Gastos de Administración y Ventas.

Si bien una compañía puede presentar un margen de utilidad bruta relativamente aceptable, esta puede verse disminuida por la presencia de fuertes gastos administrativos y de ventas (operacionales) que estipularán un margen operacional bajo y la disminución de las utilidades netas de la compañía.

**Impacto Gastos Administración y Ventas = Gastos Administrativos y de
Ventas / Ventas**

La necesidad de prever este escenario hace que el cálculo de este índice tenga vital importancia, además porque podría disminuir las posibilidades de enriquecer su patrimonio y la repartición de utilidades, con lo cual las expectativas de crecimiento serían pocas; el detrimento de la opción de capitalización gracias a las utilidades podría causar a la vez un endeudamiento que, a mediano plazo, restringiría los potenciales beneficios que generaría la compañía.

1.6.9.3.7. Impacto de la Carga Financiera.

El resultado de este índice muestra el porcentaje que representan los gastos financieros respecto a las ventas o ingresos por operación del mismo período, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la compañía.

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \text{Gastos Financieros} / \text{Ventas}$$

Es aconsejable que en ningún caso el índice de la carga financiera supere el 10% de las ventas, pues, aún en el mejor escenario, son pocas las compañías que reportan un margen de utilidad operacional superior al 10% para que puedan pagar dichos gastos financieros; más aún, el nivel que en este indicador se puede aceptar en cada compañía debe tener relación con el margen de utilidad operacional reportado en cada caso.

1.6.9.4. Indicadores de Rentabilidad.

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, se utilizan para medir la efectividad de la administración de la compañía, controlar los costos y gastos y, convertir, de esta manera, las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa¹⁷.

¹⁷ INDICADORES DE RENTABILIDAD. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from

<http://aindicadoresf.galeon.com/iren.htm>

1.6.9.4.1. Rentabilidad neta del activo.

Este indicador muestra la capacidad del activo para producir utilidades, libremente de la forma en como este haya sido financiado, ya sea con préstamos o con patrimonio.

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = (\text{UN/Ventas}) * (\text{Ventas/Activo Total})$$

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación conocida como “Sistema Dupont”, permite la relación entre la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, por lo que se pueden así identificar las áreas responsables de la rentabilidad del activo.

En algunos casos este indicador puede mostrar un valor negativo, esto es debido a que para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por los impuestos, en la cual, si existe un monto alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor superior, el mismo que, al sumarse con la participación a los trabajadores puede ser incluso más elevado a la utilidad misma del ejercicio.

1.6.9.4.2. Margen de Utilidad Bruto.

Mediante este índice se puede obtener la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la habilidad de la compañía para cancelar los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones de impuestos.

$$\text{Margen Bruto} = \text{Ventas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$$

En caso de que el costo de ventas sea mayor a las ventas totales, el valor de este índice puede ser negativo.

1.6.9.4.3. Margen de Utilidad Operacional.

La utilidad operacional está influenciada por el costo de las ventas y los gastos operacionales de administración y ventas; los gastos financieros, no se consideran como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son necesariamente para que la compañía pueda operar. Una compañía podría desarrollar sus actividades sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda contenida no involucra costos financieros por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados.

$$\text{Margen Operacional} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$$

El margen operacional es de suma importancia dentro del estudio de la factibilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no rentable, en sí mismo, independientemente de la forma en como haya sido financiado.

Debido a que la utilidad operacional es el resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos, este índice puede arrojar valores negativos, ya que no se toman en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades.

1.6.9.4.4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto).

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta, es necesario tener especial cuidado al estudiar este índice, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes.

Puede pasar que una empresa reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional; entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían erróneas.

$$\text{Margen Neto} = \text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

Debido a que este índice usa el valor de la utilidad neta, se pueden obtener valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.

1.6.9.4.5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio.

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad de lo que se ha invertido en la empresa por parte de los socios o accionistas, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores; por tanto, para su análisis es importante tener en cuenta la diferencia que existe entre este y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas¹⁸.

$$\text{Rentabilidad Operacional del Patrimonio} = \text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio}$$

Este índice también puede registrar valores negativos, por la misma razón que se explica en el caso del margen operacional.

¹⁸ Análisis Financiero : INDICADORES DE RENTABILIDAD. (n.d.). Retrieved February 27, 2014, from <http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html>

1.6.9.4.6. Rentabilidad Financiera.

Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le aporta un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su poca rentabilidad patrimonial.

Si bien la rentabilidad neta se puede hallar dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula a continuación permite identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas.

$$\text{Rentabilidad Financiera} = (\text{Ventas/Activo}) * (\text{UAII/Ventas}) * (\text{Activo/Patrimonio}) * (\text{UAI/UAII}) * (\text{UN/UAI})^{19}$$

Sabiendo esto, es importante para el accionista determinar qué factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa.

1.6.10. Inversiones.

1.6.10.1. Definición.

Según la real academia de la lengua española (2014) se define como las colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa desea obtener cualquier tipo de rendimiento futuro, sea por, la realización de un dividendo, interés o mediante la venta a un mayor valor que su costo de compra²⁰.

¹⁹ .: SUPERCIAS .: (n.d.). Retrieved February 19, 2014, from <http://www.supercias.gob.ec/portal/>

²⁰ Diccionario de la lengua española - Vigésima segunda edición. (n.d.). Retrieved September 19, 2013, from <http://lema.rae.es/drae/?val=farmacia>

1.6.10.2. Inversiones Temporales.

Por definición general las inversiones temporales se refieren a documentos a corto plazo que las respaldan, y que expiran en un periodo menor a un año; este tipo de inversiones se pueden mantener por un tiempo en vez de tener el efectivo y se puede convertir también en efectivo rápidamente cuando las necesidades financieras del momento requieran esto.

1.6.10.3. Inversiones a Largo Plazo.

Este tipo de inversiones se definen por colocaciones de efectivo en las cuales una empresa o identidad decide tenerlas por más de un año contando a partir de la fecha de presentación del balance inicial.

1.6.11. Las NIC²¹ 2.

1.6.11.1. Objetivo.

Esta norma explica el sistema que deben adoptar los inventarios, la cantidad de coste que será reconocido como activo y el proceso hasta que los correspondientes ingresos sean reconocidos. La norma en si da los modelos para determinar ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un costo del ejercicio fiscal estudiado.

1.6.11.2. Alcance.

Todos los inventarios deberán aplicar esta norma, salvo algunas excepciones, como lo son²²:

²¹ Nuevas Normas de Contabilidad.

1. La labor en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados.
2. Las herramientas financieras.
3. Los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección.

Es importante resaltar que esta norma no se aplicará para valorar inventarios que sean amparadas por:

1. Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esos inventarios se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.
2. Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que estos inventarios se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

²² NIC 2: Existencias - Guía de las Normas Internacionales de Contabilidad -NIC- - Plan General Contable. (n.d.). Retrieved January 15, 2014, from http://www.plangeneralcontable.com/?tit=guia-de-las-normas-internacionales-de-contabilidad-nic-&name=GeTia&contentId=man_nic&manPage=8

3. Los inventarios mantenidos por productores de productos agrícolas y forestales se valorarán por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Esos inventarios se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta norma.

1.6.11.3. Definiciones.

Según las NIC 2, dentro de la norma se encuentran una serie de términos los cuales se definen a continuación:

- Inventarios: son activos conservados para ser vendidos en el curso normal del empleo, en proceso de producción de cara a esa venta o en forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción.
- Valor neto realizable: Es el precio estimado de venta de un activo en el curso normal de la explotación, menos los costes estimados para terminar su producción y los necesarios para llevar a cabo la venta.
- Valor razonable: Es el precio por el cual puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realizan una transacción en condiciones de independencia mutua.

1.6.12. Punto de Equilibrio.

Esta herramienta financiera, permite determinar el momento en el que las ventas cubrirán el total de los costos y gastos, además nos muestra la medida de las utilidades o pérdidas de la compañía, cuando las ventas sobrepasen o caigan por debajo de este punto, de tal forma que esta herramienta es un punto de referencia a partir del cual se puede saber si un incremento en el volumen de ventas generara utilidades o un decrecimiento

y finalmente perdidas; por tal razón se deben tener en cuenta elementos como: costos fijos y variables y el global de ventas de la compañía²³.

1.6.13. Estados Financieros.

1.6.13.1. Estado de Situación Financiera.

Estado financiero que indica la situación financiera de una compañía en un periodo contable, generalmente un año fiscal o un trimestre, dependiendo del corte (Contabilidad de Costos, Ralph Polimeni, 2012).

1.6.13.2. Estado de Resultados Integral.

Es un reporte contable que muestra el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado, presenta la situación financiera de una compañía a una fecha de corte determinada, tomando como puntos de referencia los ingresos y egresos hechos; proporciona a su vez la utilidad neta de la empresa.

1.6.13.3. Estado Financiero Proyectado.

Presenta las proyecciones de los estados financieros a una fecha o periodo futuro, principalmente se basa en cálculos estimados de transacciones por venir, es un estado estimado que acompaña comúnmente a un presupuesto se cual sea este.

²³Punto de equilibrio : Gerencie.com. (n.d.). Retrieved February 25, 2014, from

<http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>

1.6.14. Ciudad de Guayaquil.

Sobre la ciudad de Guayaquil podemos hablar mucho, pero lo que nos interesa saber más exactamente es sobre su economía y su división. La revista América Economía en su edición de abril del 2002, incluyó el ranking 2003 de las ciudades de América, del que se destaca la aparición de Guayaquil en el sexto puesto entre las ciudades que prestan mayores facilidades para emprender negocios o también llamadas ciudades emprendedoras alcanzando un índice de 3,88 ubicándose después de São Paulo (4,56), Monterrey (5,34), Bogotá (4,40), Santiago de Chile (4,45), y México D. F. (4,26).

La actividad comercial y los beneficios que brindan se ven también a nivel corporativo, las oportunidades del sector privado al desarrollar modelos de negocios que generen valor económico, ambiental y social, están reflejadas en el desarrollo de nuevas estructuras y edificaciones, la inversión privada en Guayaquil ha formado parte en el proceso del crecimiento de la ciudad, los proyectos inmobiliarios, urbanizaciones privadas, y centros de negocios y oficinas, han ido en aumento, convirtiendo a la ciudad en un punto estratégico y atractivo para hacer negocios en el Ecuador²⁴

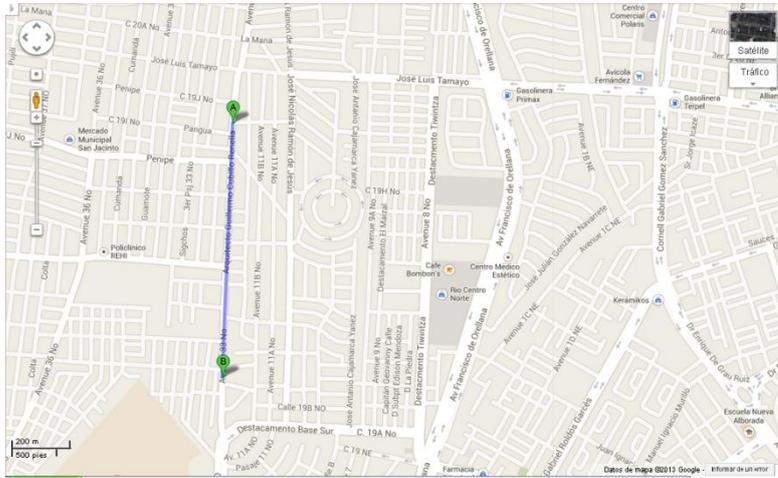
1.6.14.1. Ciudadela Colinas de la Alborada.

Este sector de la ciudad de Guayaquil está ubicado entre los rosales detrás del centro comercial RioCentro Norte, este sector tiene un aproximado de 819 familias según el último censo del INEC.

²⁴ Guayaquil - Wikipedia, la enciclopedia libre. (n.d.). Retrieved February 27, 2014, from

<http://es.wikipedia.org/wiki/Guayaquil>

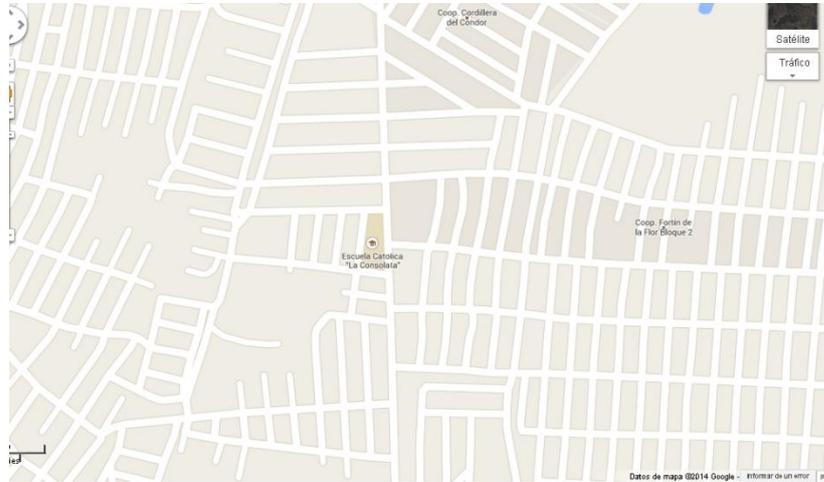
GRAFICO #1: Cdla. Colinas de la Alborada



1.6.14.2. Ciudadela Consolata.

Este sector de la ciudad de Guayaquil está ubicado entrando por la vía perimetral, el sector se encuentra entre la Coop. Fortín de la Flor y la Coop. Cordillera del Cóndor, según el último censo del INEC, este sector cuenta con un aproximado de 933 familias.

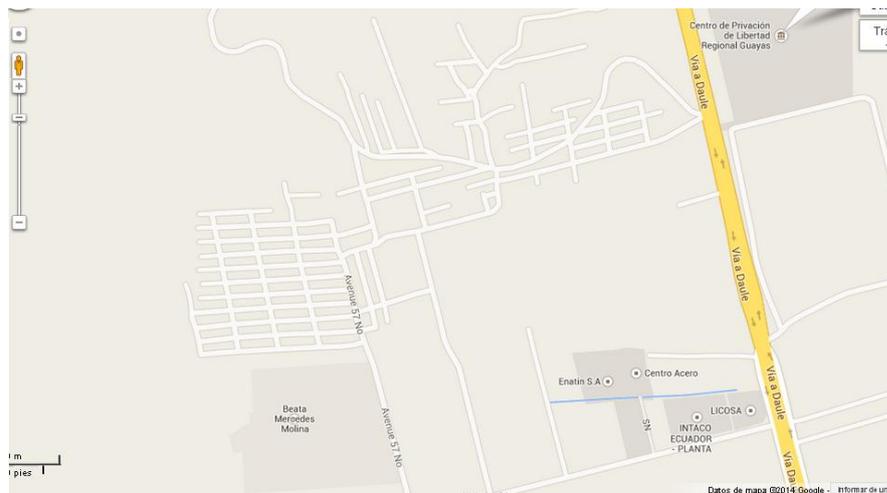
GRAFICO # 2: Cdla Consolata



1.6.11.3. Cooperativa San Francisco.

Este sector de la ciudad de Guayaquil se puede encontrar por dos puntos de referencia, viniendo por la vía a Daule a mano derecha tendremos la penitenciaría del litoral, a mano izquierda se encontrara la entrada a la Coop. San Francisco, según el último censo del INEC, este sector cuenta con un aproximado de 540 familias en el sector.

GRAFICO # 3: Coop. San Francisco



1.7. Marco Legal.

El marco legal está compuesto por todas leyes, normas y reglamentos que todo establecimiento farmacéutico debe seguir para que pueda operar con normalidad, a continuación se presentara un extracto y explicación de las normas más importantes y primeros procedimientos que una persona natural debe aplicar, los documentos que debe poseer y cual son los requerimientos para obtenerlos; para tener una idea más detallada de la ley y sus implicaciones, esta será puesta en el (anexo 2)²⁵.

1.7.1 Registro Único de Contribuyentes.

Para la obtención del registro único de contribuyentes (Ruc), las personas naturales o jurídicas necesitan cumplir los siguientes requisitos²⁶:

PERSONAS NATURALES

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

SOCIEDADES

- Formulario 01A y 01B, ver (anexo 3, 4).

²⁵Ministerio de Salud Pública | Ecuador. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.salud.gob.ec/>

²⁶Inicio - Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (n.d.). Retrieved March 9, 2014, from <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>

- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o agente de retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

1.7.2. Permiso Sanitario.

Según el portal del Ministerio de Salud Pública del Ecuador (2014), los requisitos y procedimientos son los siguientes²⁷:

Requisitos:

- Solicitud suscrita por el representante legal o responsable técnico de la empresa dirigida a la Dirección de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria.
- Copia legible del Registro Sanitario o Notificación Sanitaria.
- Comprobante de \$ 20,00 dólares depósito en la Cuenta No. 3245490404, Banco de Pichincha sublínea 190499, a nombre del Ministerio de Salud Pública. (para Guayaquil).

Procedimiento:

- Recepción de la solicitud.
- Verificación de la vigencia del Registro Sanitario del producto para el cual solicita, mediante archivos electrónicos y documentales • Elaboración del certificado en el anverso de la copia del Registro Sanitario

²⁷ Ministerio de Salud Pública | Ecuador. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.salud.gob.ec/>

- Legalización del certificado, Firma del Director (a) de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria.

1.7.3. Permiso del Cuerpo de Bomberos.

Para obtener el permiso de funcionamiento del Benemérito Cuerpo de Bomberos, las organizaciones sociales deben presentar los siguientes requisitos:

- Si el trámite lo realiza personalmente quien es representante legal de la organización, debe presentar copia de cédula de identidad. En el caso de que lo realice otra persona deberá adjuntar una autorización por escrito simple, con copia de cédula de quien autoriza y de la persona autorizada.
- Copia completa y actualizada del Registro Único de Contribuyentes (RUC) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- En caso de ser persona jurídica se debe adjuntar copia del Nombramiento vigente de la persona que es Representante Legal.
- Copia de Consulta de Uso de Suelo otorgada por la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil.
- Copia del último pago del Impuesto Predial, o copia de una planilla de servicios básicos con la dirección del establecimiento.

Luego de presentar todos estos requisitos en los Centros de Atención al Usuario del Benemérito Cuerpo de Bomberos se recibe una orden de pago con la cual se puede cancelar en cualquier ventanilla del Banco de Guayaquil. El valor a pagar varía en función del tipo de organización por lo que se debe consultar directamente a la entidad. Una vez realizado el pago, se debe presentar el comprobante en uno de los Centros de Atención al Usuario para que elaboren la Tasa de Servicio Contra Incendio correspondiente.

1.7.4. Permiso de Funcionamiento.

Los requisitos según el portal del ministerio de salud (2014)²⁸ son los siguientes:

- Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
- Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
- Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
- Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
- Plano del establecimiento a escala 1:50.
- Croquis de ubicación del establecimiento.
- Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
- Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.

Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

1.7.5. Patentes Municipales.

Según el portal del M.I. Municipio de Guayaquil (2013), los requisitos a cumplir son los siguientes²⁹:

²⁸ Ministerio de Salud Pública | Ecuador. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.salud.gob.ec/>

- Certificado provisional o definitivo emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil por cada uno de los establecimientos que posea dentro del Cantón Guayaquil.
- La última actualización del Registro Único de Contribuyentes (R.U.C.). Este requisito no será necesario en el caso de inicio de actividades por parte de la persona natural o jurídica solicitante. Sólo en el caso de inicio de actividades, las personas jurídicas deberán presentar la Escritura de Constitución correspondiente, así como el nombramiento del representante legal (vigente) y la cédula de identidad y certificado de votación del mismo.
- Las personas naturales deberán presentar copia de la cédula de identidad y certificado de votación del mismo.
- Declaración del Impuesto a la Renta, y a las personas no obligadas a declarar este impuesto, las declaraciones del impuesto al Valor Agregado, del último ejercicio económico exigible. Este requisito no será necesario en el caso de inicio de actividades por parte de la persona natural o jurídica.
- Formulario “Solicitud para Registro de Patente Municipal” (No es necesario comprar la Tasa de Trámite Municipal para el pago de Patente, ya que este valor se recaudará con la liquidación de dicho impuesto).
- Sólo en el caso de que la persona natural o jurídica ejerza el comercio en varios cantones, deberá presentar el desglose de ingresos por cantón firmado por un contador.
- Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio, deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto

²⁹ Solicitud de Registro de Patentes | M. I. Municipalidad de Guayaquil. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.guayaquil.gob.ec/content/solicitud-de-registro-de-patentes>

con una carta de autorización del titular del negocio, debidamente notariada.

- **Pasos del trámite:**

1. Descargar, llenar e imprimir el formulario "Solicitud para Registro de Patente Municipal" de la página www.guayaquil.gob.ec.
2. Adjuntar los requisitos y entregar en las ventanillas de la Dirección Financiera situadas en el Bloque 2 (NOROESTE) o en la Ventanilla Única Municipal situada en la Cámara de Comercio; donde se le indicará el valor de la liquidación correspondiente (No se aceptará información incompleta o ilegible).
3. El valor de la liquidación puede ser cancelado en las ventanillas de Recaudaciones de la Municipalidad situadas en el Bloque 1 (NORESTE) o en la Ventanilla Única Municipal situada en la Cámara de Comercio.

1.8. Marco Referencial.

Dentro del concepto de este marco vamos a ver un ejemplo de empresas que han optado por el mismo patrón de negocios “franquicias farmacéuticas”, vamos a ver cómo funciona y un poco de su historia.

1.8.1. Farmacias Sana Sana.

Según una publicación de la revista Líderes (2012)³⁰ corría el año 2000 y Clemencia Bracho decidió poner en marcha su propio negocio: una farmacia. Esta empresa nació en la entrada a la parroquia de Llano Grande, al norte de Quito, y ella la bautizó como Farmacia Alegría. A la par, ese mismo año, y en medio de los efectos económicos que ocasionó la crisis bancaria de finales de 1988 en la economía ecuatoriana, las cadenas con el

³⁰En las franquicias se impulsa el crecimiento de Sana Sana. (n.d.). Retrieved December 10, 2013, from http://www.revistalideres.ec/mercados/franquicias-impulsa-crecimiento_0_779922019.html

logo de la ranita de Sana Sana movía sus primeros pasos en el mercado; 12 años después, ambos negocios decidieron hacer un "joint venture"³¹. Durante toda esta época, tras la inauguración de sus dos primeros locales en Chillogallo en Quito, en abril del 2000, y el de 'la 17' y Portete en Guayaquil, desde agosto de ese año, la franquicia no ha dejado de crecer. Marco Viteri, gerente de la unidad de negocios, revela algunas cifras: en el primer año fiscal, las ventas de Sana Sana alcanzaron los cinco millones; en el 2006, el monto subió a 95 millones; y el año pasado, la cifra alcanzó los \$ 248 millones.

El objetivo de la franquicia, al culminar el 2012, es obtener un crecimiento total del 15%, tanto en ventas como en número de locales. En la estrategia de ampliación influyen algunos objetivos: atender con eficacia al nicho de clase media y media-baja; estar cerca de la gente; ser una farmacia del barrio y brindar confianza a clientes y proveedores; asegura Fernando Apolo, subgerente de Marketing de Sana Sana, una marca que actualmente está en 80 localidades de las 24 provincias del país.

Hasta el momento, la compañía cuenta con 15 socios estratégicos dos de ellos en Galápagos, quienes se han comprometido con estos principios en el desarrollo de sus franquicias; además, han recibido exhaustiva capacitación con su propia metodología de enseñanza, en sus escuelas de administradores de farmacia, de administración y servicio al cliente, en Profadi³². Tras una evaluación detallada de los 'aspirantes' a franquiciados y abrirles las puertas de la empresa, para que conozcan cómo trabaja Sana Sana, se firma el acuerdo de licenciamiento. El contrato dura cuatro años; Sana Sana recibe como regalías el 1,5% de las ventas mensuales. Clemencia Bracho firmó ese contrato de licenciamiento y, el pasado 9 de noviembre, Farmacias Alegría se integró a esta cadena de farmacias, que es parte de la Corporación GPF³³.

³¹ Joint venture es una palabra inglesa que viene a decir colaboración empresarial; "joint" significa unión y "venture" empresa.

³² Programa de Farmacología a Distancia

³³ Grupo de franquicias compuestas por Fybeca, Oki Doki y Sana Sana.

Ahora, en su farmacia luce el característico logo de la ranita y da trabajo a tres personas por punto; en las farmacias de Sana Sana se registran unas 50 millones de transacciones al año Los colaboradores; en la nómina constan aproximadamente 2000 personas.

1.9. Objetivo General.

Estudiar la factibilidad de la implementación de una cadena de farmacias compuesta por tres establecimientos inicialmente, en la ciudad de Guayaquil.

1.9.1. Objetivo Específicos.

- Estudio de mercado para las zonas en donde se podrían asentar los establecimientos.
- Análisis financiero y de la inversión necesaria para la implementación de la cadena “Medicinas Económicas”.
- Análisis de la implementación del servicio de farmacia online.

1.10. Hipótesis.

La cadena de farmacias “medicinas económicas” son la solución para la falta de establecimientos de expendio de medicinas y productos varios, ya que esta, más la propuesta de valor que se ofrece, de obtener la mayor variedad de medicamentos para ofrecer comodidad, nos hará competentes y podremos entonces servir eficientemente a la comunidad.

CAPITULO 2

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Generalidades.

El objetivo de este capítulo es detallar y documentar los resultados del estudio de mercado que se realizara a las zonas propuestas,

2.2. Variables del Estudio.

Como se dijo anteriormente, la oferta y la demanda de productos es la base de nuestra investigación por lo que es necesario implementar estas dos variables ; por tanto la variable “oferta” y la variable “demanda” serán estudiadas a continuación y son dependientes la una de la otra.

2.3. Indicadores.

El termino indicador puede referirse a instrumentos que sirven para mostrar o indicar algo en especial, aspectos o subaspectos, de tal modo que para cada una de las variables se han determinado indicadores que aporten información.

Para la variable oferta existen los siguientes indicadores: precio, plaza, promoción, producto, infraestructura. Para la variable demanda están los siguientes indicadores: precio, producto, plaza, promoción. (Siise 2011).

2.4. Matriz de Relación de Mercado.

La web de Ecured (2010)³⁴ describe que una matriz de relación es un indicador que nos proporciona una visión detallada de las variables a estudiar; esta en particular nos permitirá apreciar la relación entre los objetivos, variables e indicadores con las técnicas de investigación científica utilizadas, en el (Anexo 5) se detalla la matriz para la variable “demanda”.

2.5. Diseño del Estudio.

2.5.1. Población o Universo.

Para el cálculo de la muestra, nuestro universo está determinado por los habitantes de tres zonas de la ciudad de Guayaquil, la zona norte de Colinas de la Alborada, La Consolata El Fortín, Cdla. San Francisco y Beata Mercedes Molina, vía a Daule, hemos de tomar una muestra según el tamaño de muestra sugerido por nuestra fórmula.

Según el INEC (2010), hay un total promedio de 273 familias en el sector de Colinas de la Alborada, 311 familias en el sector de La Consolata El Fortín y 180 familias en el sector de la Cdla. San Francisco y Beata Mercedes Molina; calculamos un promedio de tres integrantes por cada familia, además se eligió estos sectores por la carencia de puntos farmacéuticos en ellos.

Para la investigación correspondiente se usara la típica fórmula para determinación del tamaño de muestra y se multiplicara el número de familias por la cantidad típica de familia promedio que es de tres (INEC 2013) además el tipo de muestreo que utilizaremos será el Estratificado, (Estadística Aplicada a los negocios 2009)³⁵:

³⁴Matriz de Relación - EcuRed. (n.d.). Retrieved January 9, 2014, from http://www.ecured.cu/index.php/Matriz_de_Relaci%C3%B3n

³⁵Allen L. Webster. (n.d.). *Estadística Aplicada a los negocios y la Economía* (tercera.). Mc Graw Hill.

$$n = \frac{N d^2 Z^2}{(N - 1)E^2 + d^2 Z^2}$$

Dónde:

n = Muestra a determinar.

N = Poblacion por familias.

d^2 = Varianza equivalente a 0.25 como referencia a desviacion de 0.5

Z^2 = Equivalente a 1.96 tomada por un valor de confianza de 95%

$N - 1$ = Correccion usada para muestras mayores a 30

E = Limite de error de muestra entre 1% a 9%

Por tal motivo reemplazando valores en la formula dada tenemos:

Sector # 1: Colinas de la Alborada.

$$n = \frac{(819)(0,25)(1,96)^2}{(819 - 1)(0,05)^2 + (0,25)(1,96)^2}$$

$n = 261.72$

Así nuestro tamaño de muestra para este sector será de 262 personas.

Sector # 2: Consolata.

$$n = \frac{(933)(0,25)(1,96)^2}{(933 - 1)(0,05)^2 + (0,25)(1,96)^2}$$

$n = 272.12$

Por lo tanto nuestro tamaño de muestra para este sector será de 272 personas.

Sector # 3: San Francisco.

$$n = \frac{(540)(0,25)(1,96)^2}{(540 - 1)(0,05)^2 + (0,25)(1,96)^2}$$

$n = 224.71$

Por lo tanto nuestro tamaño de muestra para este sector será de 225 personas.

2.6. Investigación Principal.

La herramienta principal que utilizamos para nuestra investigación son las encuestas, por qué las encuestas?, según el blog de Investigadores de recodatos (2009), es una de las técnicas de recogida de datos abiertamente aceptada por investigadores a nivel mundial, estas tienen por objetivo obtener información estadística indefinida; este tipo de estadísticas pocas veces otorga, en forma clara y precisa, la verdadera información que se requiere, de ahí que sea necesario realizar encuestas a esa población en estudio, para obtener los datos que se necesitan para un buen análisis. Este tipo de encuesta abarca generalmente el universo de los individuos en cuestión.

La encuesta, es una investigación estadística en la que la información se obtiene de una parte representativa de las unidades de información o de todas las unidades seleccionadas que componen el universo a investigar. La información se obtiene tal como se necesita para fines investigativos.

Pero cuales son las ventajas y desventajas de este tipo de técnica:

Ventajas

1. Bajo costo.
2. Información más exacta.
3. Se pueden corregir errores mediante métodos objetivos de medición científica.
4. Rapidez en la obtención de resultados.
5. Técnica muy utilizada que permite obtener información de casi cualquier tipo de población.
6. Permite obtener información sobre hechos pasados de los encuestados.
7. Relativamente barata para la información que se obtiene con ello.

Desventajas

1. El planeamiento y práctica de la investigación suele ser más difícil que si se hiciera mediante censo.

2. Requiere para su diseño de profesionales con conocimientos de teoría y habilidad en su aplicación.
3. Existe un mayor riesgo de sesgo muestral.

Con esto presente, lo que se desea entonces en encuestar a la muestra con las preguntas más simples que pueda haber, para de esta manera evitar fatiga a la hora de responder las preguntas, por lo que solo se elaboraran tres y serán: ¿Cuánto compra?, ¿Con que frecuencia compra a la semana?, y ¿Qué compra?; mediante estas preguntas tendremos el panorama claro de lo que las personas buscan, cada cuanto y porque, y así podremos ofrecer un mejor servicio, el modelo de la encuesta se encuentra en el (anexo 6).

Un dato importante es que no se ha elegido un modelo de encuesta más sofisticado ya que según una investigación de García Ferrado (2005), Se deben seleccionar preguntas en base a nuestros objetivos, de esta manera nuestra meta para las encuestas, pura y simplemente, es saber la capacidad económica de los habitantes de los sectores investigados y de esta manera averiguar si responderán.

2.7. Análisis y Tabulación.

El siguiente es un análisis de las encuestas realizadas al total de la muestra en los tres sectores en un tiempo promedio de 30 días, por lo tanto a continuación tendremos un extracto de las respuesta dadas a cada pregunta de nuestro cuestionario por sectores y un análisis del mismo.

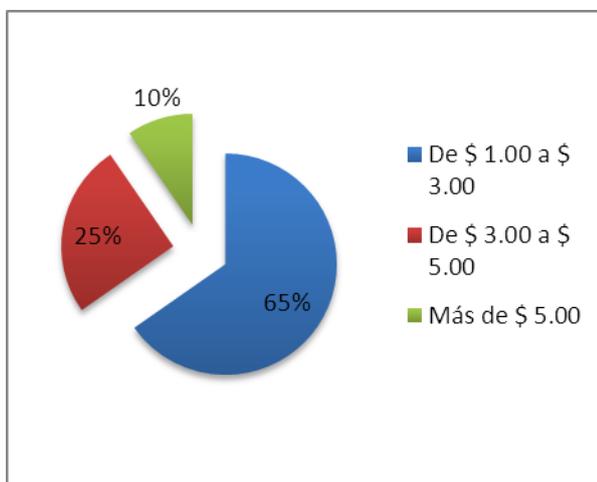
Sector # 1:

1. ¿A la semana, cuánto gasta usted en medicina?

Pregunta	Frecuencia	%
De \$ 1.00 a \$ 3.00	171	65%
De \$ 3.00 a \$ 5.00	66	25%
Más de \$ 5.00	25	10%
TOTAL	262	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 4



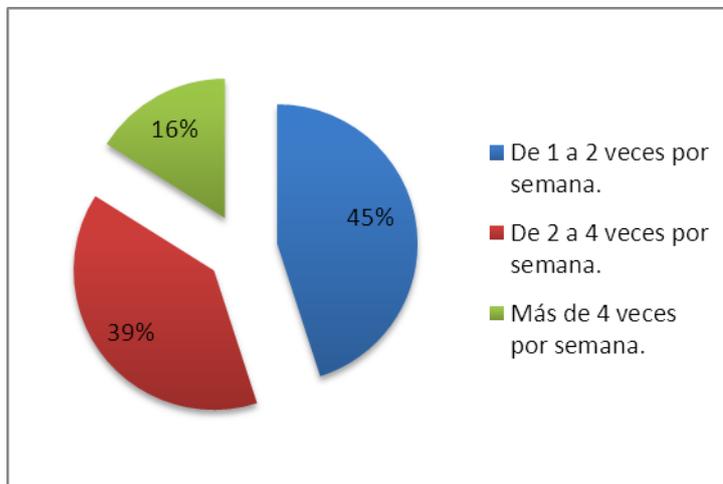
FUENTE: El Autor

2. ¿Con que frecuencia compra a la semana?

Pregunta	Frecuencia	%
De 1 a 2 veces por semana.	118	45%
De 2 a 4 veces por semana.	102	39%
Más de 4 veces por semana.	42	16%
TOTAL	262	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 5



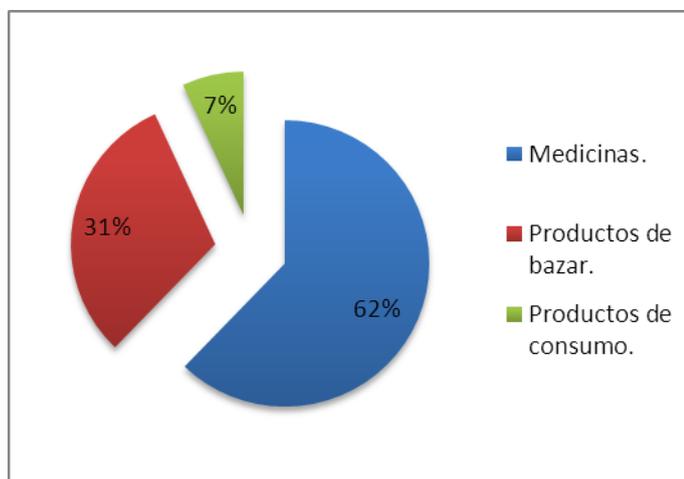
FUENTE: El Autor

3. ¿Qué compra?

Pregunta	Frecuencia	%
Medicinas.	163	62%
Productos de bazar.	81	31%
Productos de consumo.	18	7%
TOTAL	262	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 6



FUENTE: El Autor

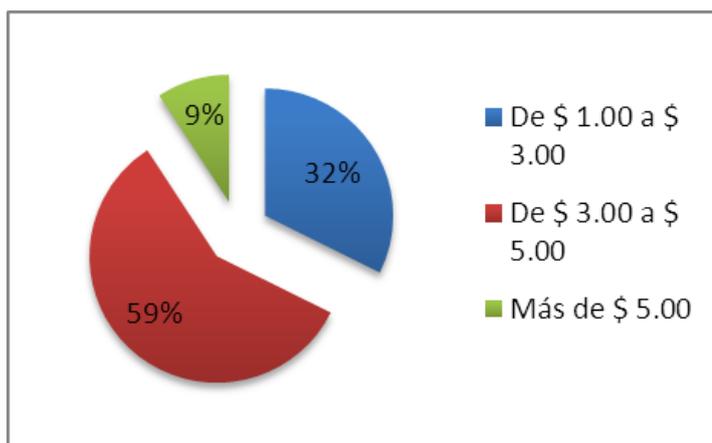
Sector # 2:

1. ¿A la semana, cuánto gasta usted en medicina?

Pregunta	Frecuencia	%
De \$ 1.00 a \$ 3.00	88	32%
De \$ 3.00 a \$ 5.00	159	58%
Más de \$ 5.00	25	9%
TOTAL	272	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 7



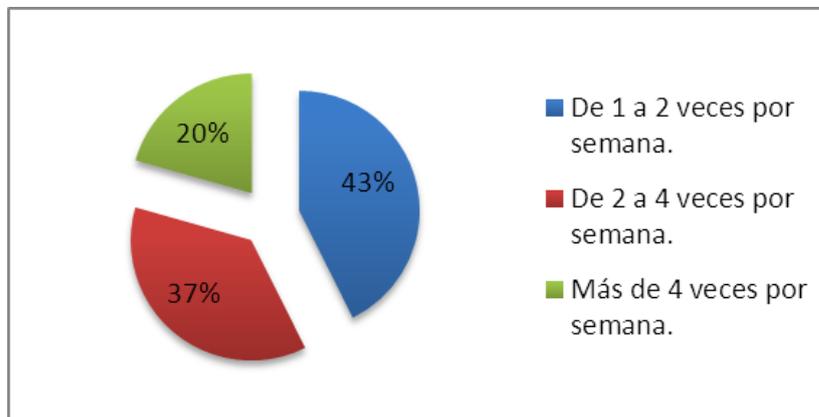
FUENTE: El Autor

2. ¿Con que frecuencia compra a la semana?

Pregunta	Frecuencia	%
De 1 a 2 veces por semana.	116	43%
De 2 a 4 veces por semana.	100	37%
Más de 4 veces por semana.	56	21%
TOTAL	272	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 8



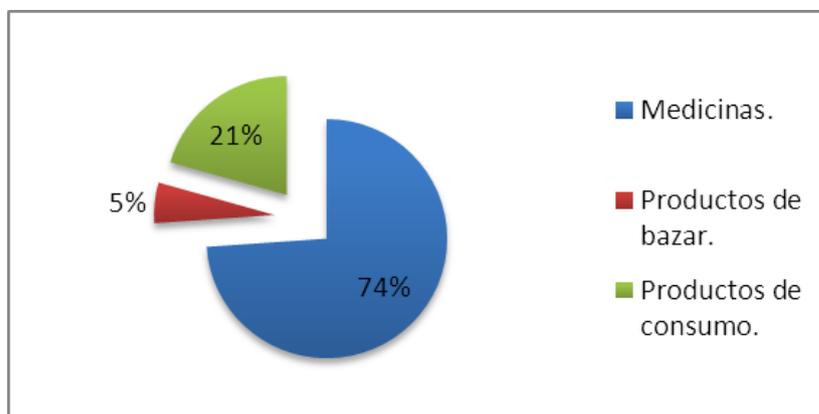
FUENTE: El Autor

3. ¿Qué compra?

Pregunta	Frecuencia	%
Medicinas.	201	74%
Productos de bazar.	15	6%
Productos de consumo.	56	21%
TOTAL	272	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 9



FUENTE: El Autor

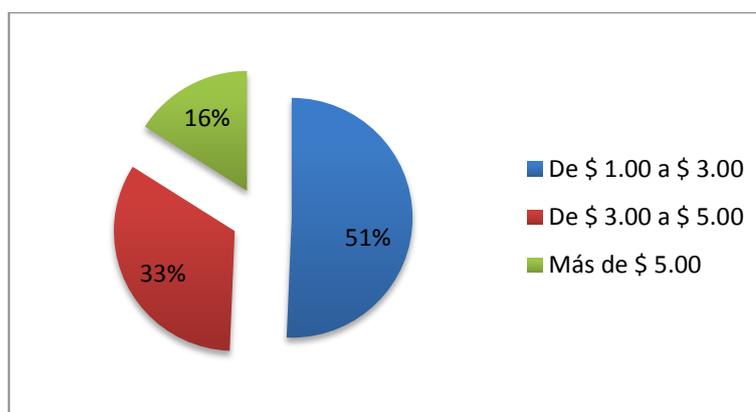
Sector # 3:

1. ¿A la semana, cuánto gasta usted en medicina?

Pregunta	Frecuencia	%
De \$ 1.00 a \$ 3.00	114	51%
De \$ 3.00 a \$ 5.00	75	33%
Más de \$ 5.00	36	16%
TOTAL	225	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 10



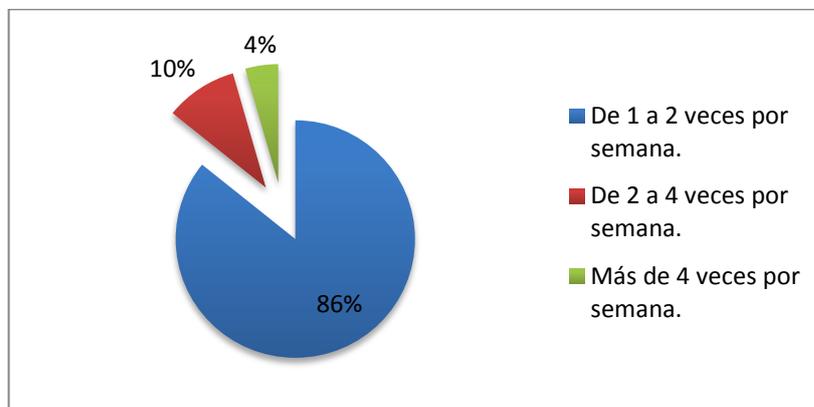
FUENTE: El Autor

2. ¿Con que frecuencia compra a la semana?

Pregunta	Frecuencia	%
De 1 a 2 veces por semana.	193	86%
De 2 a 4 veces por semana.	22	10%
Más de 4 veces por semana.	10	4%
TOTAL	225	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 11



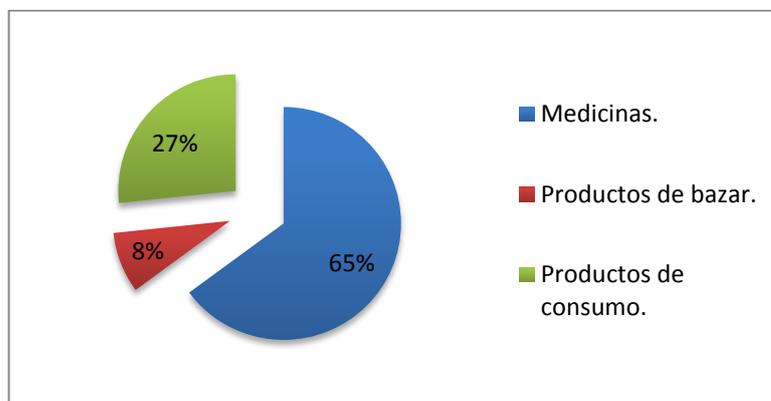
FUENTE: El Autor

3. ¿Qué compra?

Pregunta	Frecuencia	%
Medicinas.	146	65%
Productos de bazar.	19	8%
Productos de consumo.	60	27%
TOTAL	225	100%

FUENTE: El Autor

GRAFICO # 12



FUENTE: El Autor

2.8. Analisis de Resultados.

2.8.1. Sector # 1 Colinas de la Alborada.

Según los resultados de la encuesta un 65% de la población de este sector gastan de \$1.00 a \$3.00 en la compra de productos, mientras que el 25% gasta de \$3.00 a \$5.00, solo un 10% de la misma gasta más de \$5.00. Esto resume que la capacidad adquisitiva del sector es baja, esto se debe a que la mayoría de las personas que lo habitan también son de clase social media-baja.

También las encuestas indican que el 45% de la muestra compra con una frecuencia de 1 a 2 veces por semana, un 39% de 2 a 4 veces y un 16% más de 4 veces, lo que a primera vista quiere decir que en este sector las necesidades de compra de las personas están divididas, compran casi lo necesario y se marchan.

Además el resultado de la tercera pregunta demuestra que el 62% de la muestra va a una farmacia, específicamente a comprar medicina, el otro 7% productos de consumo, como crema dental, toallas femeninas, pañales y finalmente el 31% productos de bazar, lo que nos dice que las personas consumen más exclusivamente medicinas, ya que identifican a una farmacia para eso, solo venta de medicinas.

Finalmente estos datos nos dicen que en este sector de Guayaquil se puede tener una frecuencia de compra de productos media-baja, donde el análisis nos dice que el promedio de compras diario sería de \$ 200.00, y mensualmente tendríamos una cantidad de \$ 6000.00, a medida que la farmacia se vaya armando con todo el arsenal de productos existentes en el mercado, este promedio de ventas podría subir.

2.8.1. Sector # 2 Consolata.

Según los resultados de la encuesta un 32% de la muestra de este sector gastan de \$1.00 a \$3.00, mientras que el 58% gasta de \$3.00 a \$5.00,

solo un 9% de la misma gasta más de \$5.00, a primera vista según los resultados tenemos un lugar prometedor en el cual más de la mitad de la muestra gatas más de \$ 3.00, esto puede deberse a que no hay farmacias cercanas

También las encuestas reportan que el 43% de la muestra compra con una frecuencia de 1 a 2 veces por semana, un 37% de 2 a 4 veces y un 21% más de 4 veces, podemos decir entonces que en este sector las personas tienen una frecuencia de compra baja, deducible por el hecho de que estos necesitan la medicina para el momento.

El resultado de la tercera pregunta demuestra que el 74% de la muestra va a una farmacia, específicamente a comprar medicina, el otro 21% productos de consumo, como crema dental, toallas femeninas, pañales y finalmente el 5% productos de bazar, como en el sector anterior las personas al identificar el lugar como farmacia, lógicamente irán por consumir medicinas, por lo que es necesario tratar de obtener la mayor variedad de productos posibles para no dar paso a la competencia.

Finalmente se puede establecer que el sector tiene un poder adquisitivo medio, con una frecuencia de compra media igualmente aunque las encuestas reflejan que los habitantes pueden comprar en nuestro establecimiento con una frecuencia media-alta, siendo el promedio de ventas diario de \$ 220.00 y mensual de \$ 6600.00, es recomendable implementar mas servicios para tener más margen de mercado.

2.8.1. Sector # 3 San Francisco.

Según el resultado de la encuesta el 51% de la muestra gasta de \$1.00 a \$3.00, el 33% gasta en promedio de \$3.00 a \$5.00 y finalmente solo el 16% gasta mas de \$5.00 por cada compra; según vemos en esta zona las ventas estan divididas pero mayormente concentradas en las compras de mas de \$ 1.00, siendo probable como en las otras zonas que las personas solo acudan por comprar medicinas baratas y por unidades.

Tambien un 86% de la muestra compra en una farmacia de 1 a 2 veces por semana, el 10% de 2 a 4 veces por semana y por ultimo un 4% mas de 4 veces, como en los sectores anteriores observamos que las personas compran mayormente en una frecuencia baja, siendo esto sostenible en el largo plazo.

Finalmente un 65% de la muestra compra en una farmacia unicamente medicinas, el 27% productos de consumo y por ultimo un 8% productos de bazar; ya que como sabemos las personas identifican una farmacia como un establecimiento donde se puede comprar generalmente solo medicinas, por lo que suponen que no podran comprar nada mas.

Como dicta el estudio, podemos deducir que con un promedio diario de compras como el estipulado, y una frecuencia media por persona, diariamente se estaria vendiendo en promedio \$231.00 que mensualmente nos daria un total de \$ 6930.00, es recomendable que se ofrezcan mas servicios para captar mayor interes en la clientela, de esta manera los margenes de demanda subiran al largo plazo con un mercado afianzado.

CAPITULO 3

ANALISIS DE LA INVERSION

3.1. Datos

TABLA 1. DATOS.

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DIAS DE INVENTARIOS	30	30	30	30	30
AÑO COMERCIAL	360	360	360	360	360
PROMEDIO PAGO PROVEEDORES	60	60	60	60	60
TASA ACTIVA BANCARIA	14.16%	14.16%	14.16%	14.16%	14.16%
TASA PASIVA BANCARIA	4.53%	4.53%	4.53%	4.53%	4.53%
DEMANDA DE PRODUCTOS	100%	100%	100%	100%	100%
MARGEN PROMEDIO DE UTILIDAD	15.5%	15.5%	15.5%	15.5%	15.5%
INFLACION PROYECTADA	1.12%	1.12%	1.12%	1.12%	1.12%
RIESGO PAIS (569 ptos, 01/01/2014)	0.0596				
IMPUESTO A LA RENTA	22%	22%	22%	22%	22%
MESES EN EL AÑO	12	12	12	12	12
SUELDO BASICO 2014	340.00	346.8	353.74	360.81	368.03

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Los datos que se muestran en la tabla anterior pertenecen a todos los aspectos necesarios para nuestro análisis económico, datos que tienen el propósito de aclarar el panorama de negocios en donde nos involucraremos, estos han sido proyectados a cinco años, el tiempo estándar que se utiliza para hacer proyecciones; en primer lugar tenemos los días de inventario deseados, los cuales son para los tres puntos de 30 días, el año comercial es obviamente de 360 días, el promedio de pagos a proveedores es de 60 días, ya que este es la fecha límite en la cual se cancelara los valores de facturas adeudadas, la tasa pasiva y la tasa activa han sido tomadas de la página del banco central del Ecuador, las tasas no han variado desde el 2010, acerca de la demanda de productos, proyectamos que será del 100% del inventario, debido a que no quedara inventario rezagado al final de los 60 días de plazo para pago a proveedores; el margen de utilidad promedio es del 15.5%, ya que para medicina está calculado una rentabilidad del 16% y para productos de consumo un 15%; la inflación proyectada es del 1.12%, dato que hemos obtenido de la página oficial del Banco Central del Ecuador, para fines prácticos hemos mantenido este mismo porcentaje a todos los

años proyectados; el riesgo país es de 0.0596, para el primer años o el ultimo medido que fue a comienzos del 2014, para fines de este proyecto hemos deducido que se mantendrá estable; de igual manera el impuesto a la renta programado es de 22%, para el sueldo básico hemos deducido un crecimiento del 2% en todos los años, aunque la última alza fue de un 7%, esta ha fluctuado entre el 5% y el 8%(Ministerio de Relaciones Laborales, 2014), así que se eligió un alza del 2%.

3.2. Aspectos de la Inversión Inicial.

3.2.1. Inversión Inicial Fija.

TABLA 2. INVERSION INICIAL.

EQUIPOS COMPUTACION	CANT	V. UNIT	SUBTOTAL	
COMPUTADOR	3	\$ 626.00	\$ 1,878.00	
IMPRESORA MATRICIAL EPSON	3	\$ 225.00	\$ 675.00	
IMPRESORA MULTIFUNCION	3	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 2,853.00

EQUIPOS DE OFICINA	CANT	V. UNIT	SUBTOTAL	
CALCULADORAS	3	\$ 12.00	\$ 36.00	
VENTILADOR DE PISO	3	\$ 70.00	\$ 210.00	
REFIRGERADORA VITRINA	3	\$ 300.00	\$ 900.00	
TELEFONOS	3	\$ 35.00	\$ 105.00	\$ 1,251.00

MUEBLES DE OFICINA	CANT	V. UNIT	SUBTOTAL	
SILLAS DE PLASTICO	6	\$ 7.32	\$ 43.92	
MESAS DE PLASTICO	3	\$ 11.76	\$ 35.28	
PERCHAS	28	\$ 110.00	\$ 3,080.00	
MOSTRADOR	3	\$ 300.00	\$ 900.00	\$ 4,059.20
TOTAL INVERSION FIJA				\$ 8,163.20

Fuente: Cotizaciones.

Dentro de los aspectos de la inversión inicial, estos fueron elaborados por medio de cotizaciones en el mercado; los equipos de computación fueron valorizados en los locales de Computron, mientras que los equipos de oficina y los muebles de oficina fueron tasados en diferentes sitios como

Picca, Ferrisariato, Mega Kiwi y Juan Marcet, eligiendo los que ofrecían mejores precios.

3.2.2. Capital de Trabajo.

TABLA 3. CAPITAL DE TRABAJO.

CONSOLIDADO	
CUENTA	V. MENSUAL
COSTO PRODUCTOS	\$ 32.529,38
ARRIENDO	\$ 672,00
REMUNERACION	\$ 1.420,00
BENEFICIOS SOCIALES	\$ 342,53
SERVICIOS BASICOS	\$ 51,00
SUMINISTROS DE OFIC	\$ 90,00
SUMINISTROS DE ASEO	\$ 30,00
IMPUESTOS	\$ 450,00
TOTAL	\$ 35.584,91

Fuente: Cotizaciones e Inversión Fija

El capital de trabajo son las variables con lo que comenzaremos nuestro estudio de campo, en ellas se puede apreciar estimados de costos base que se pagara en los tres locales, rubros básicos en los cuales se ha tenido en cuenta aspectos como los de la tabla 1, para presupuestar los costos.

3.2.3. Sueldos y Remuneraciones.

TABLA 4. REMUNERACIONES.

AÑO 1									
AÑO 1	NO. TRABAJA	MESES	SUELDO	13º SUELDO	14º SUELDO	FONDOS RESERVA	AP. PATRON	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE	1	12	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 28.33		\$ 60.75	\$ 630.75	\$ 7,569.00
DEPENDIENTE	3	12	\$ 340.00	\$ 28.33	\$ 28.33		\$ 41.31	\$ 1,313.93	\$ 15,767.16
TOTAL	4		\$ 840.00	\$ 70.00	\$ 56.67	\$ -	\$ 102.06	\$ 1,944.68	\$ 23,336.16

AÑO 2									
AÑO 2	NO. TRABAJA	MESES	SUELDO	13º SUELDO	14º SUELDO	FONDOS RESERVA	AP. PATRON	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE	1	12	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 30.32	\$ 41.67	\$ 60.75	\$ 674.40	\$ 8,092.80
DEPENDIENTE	3	12	\$ 363.80	\$ 30.32	\$ 30.32	\$ 30.32	\$ 44.20	\$ 1,496.86	\$ 17,962.26
TOTAL	4		\$ 863.80	\$ 71.98	\$ 60.63	\$ 71.98	\$ 104.95	\$ 2,171.26	\$ 26,055.06

AÑO 3									
AÑO 3	NO. TRABAJA	MESES	SUELDO	13º SUELDO	14º SUELDO	FONDOS RESERVA	AP. PATRON	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE	1	12	\$ 535.00	\$ 44.58	\$ 32.44	\$ 44.58	\$ 65.00	\$ 721.61	\$ 8,659.30
DEPENDIENTE	3	12	\$ 389.27	\$ 32.44	\$ 32.44	\$ 32.44	\$ 47.30	\$ 1,601.63	\$ 19,219.62
TOTAL	4		\$ 924.27	\$ 77.02	\$ 64.88	\$ 77.02	\$ 112.30	\$ 2,323.24	\$ 27,878.92

AÑO 4									
AÑO 4	NO. TRABAJA	MESES	SUELDO	13º SUELDO	14º SUELDO	FONDOS RESERVA	AP. PATRON	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE	1	12	\$ 572.45	\$ 47.70	\$ 34.71	\$ 47.70	\$ 69.55	\$ 772.12	\$ 9,265.45
DEPENDIENTE	3	12	\$ 416.51	\$ 34.71	\$ 34.71	\$ 34.71	\$ 50.61	\$ 1,713.75	\$ 20,564.99
TOTAL	4		\$ 988.96	\$ 82.41	\$ 69.42	\$ 82.41	\$ 120.16	\$ 2,485.87	\$ 29,830.44

AÑO 5									
AÑO 5	NO. TRABAJA	MESES	SUELDO	13º SUELDO	14º SUELDO	FONDOS RESERVA	AP. PATRON	TOTAL MENSUAL	COSTO ANUAL
GERENTE	1	12	\$ 612.52	\$ 51.04	\$ 37.14	\$ 51.04	\$ 74.42	\$ 826.17	\$ 9,914.03
DEPENDIENTE	3	12	\$ 445.67	\$ 37.14	\$ 37.14	\$ 37.14	\$ 54.15	\$ 1,833.71	\$ 22,004.54
TOTAL	4		\$ 1,058.19	\$ 88.18	\$ 74.28	\$ 88.18	\$ 128.57	\$ 2,659.88	\$ 31,918.57

Fuente: Remuneraciones

Los sueldos y remuneraciones han sido tomados a partir de la tabla de salarios básicos publicada en la página oficial del Ministerio de relaciones laborales (2014), los sueldos han sido proyectados a cinco años tomando en cuenta las alzas futuras de acuerdo al estimado por año y por inflación. En cada punto tendremos a un(a) dependiente(a), que ganaran el sueldo básico mas todos los beneficios de ley, el gerente, ganara un único sueldo por administrar los tres puntos y este también tendrá todos los beneficios de ley

3.2.4. Gastos o Egresos Generales.

TABLA 5. GASTOS GENERALES.

GASTOS Y VENTAS AÑO 1 AL 5					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	21,890.36	25,198.70	25,548.10	26,445.51	27,387.92
BENEFICIOS SOCIALES	1,245.00	1,424.80	1,648.23	1,763.60	1,887.06
IESS	1,078.92	2,081.43	2,227.13	2,383.03	2,549.85
GASTOS GENERALES	16,998.02	16,998.02	17,624.78	17,327.41	18,009.11
ARRIENDO	8,064.00	8,064.00	8,467.20	8,890.56	9,335.09
DEPRECIACION	1,482.02	1,482.02	1,482.02	531.02	531.02
SERVICIOS BASICOS	612.00	612.00	630.36	649.27	668.75
SUMINISTROS DE OFIC	1,080.00	1,080.00	1,112.40	1,145.77	1,180.15
SUMINISTROS DE ASEO	360.00	360.00	370.80	381.92	393.38
OTROS	5,400.00	5,400.00	5,562.00	5,728.86	5,900.73
TOTAL DE GASTOS	41,212.30	45,702.96	47,048.24	47,919.55	49,833.93

Fuente: Gastos Generales y Egresos

En el cuadro de gastos y egresos podemos apreciar los totales de los cinco años proyectados, las proyecciones de crecimiento se calcularon a partir de la inflación, tasa de alza de sueldos e impuestos, a partir de estos podremos obtener un claro panorama de cuanto tendremos que vender para poder cubrir los gastos.

3.2.5. Lista de Productos.

En la lista de productos encontraremos los productos y medicamentos básicos para comenzar un punto farmacéutico, este se ha cotizado según los mejores precios que nos pueda ofrecer el mercado de distribuidoras, para lo cual hemos elegido a la distribuidora Diprodos S.A. ya que esta nos ofrece márgenes de porcentaje y días de pago mejores que distribuidoras como Difare o Quifatex, la lista de los productos y sus detalles podrán encontrarse en el (anexo 7).

3.2.6. Resumen de la Inversión.

TABLA 6. RESUMEN DE INVERSION.

INVERSION	\$ 8,763.20
CAJA-BANCOS	\$ 600.00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 2,853.00
EQUIPOS DE OFICINA	\$ 1,251.00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 4,059.20
INVENTARIOS	\$ 32,529.38
PRODUCTOS DE CONSUMO	\$ 4,905.61
MEDICAMENTOS	\$ 27,623.76

INVERSION	TOTAL	PORCENT
INVERSION	\$ 8,763.20	21%
INVENTARIOS	\$ 32,529.38	79%
INVERSION TOTAL	\$ 41,292.58	100%

Fuente: Resumen de la Inversión.

En estos cuadros podemos observar la distribución de cómo será la inversión, debido a que comenzaremos nuestra franquicia con un capital relativamente bajo, para lo que es inversión fija hemos calculado un valor de \$ 8,763.20, el detalle de este valor podremos apreciarlo en la tabla 7; además en la tabla 8, podemos observar cómo estará distribuida la inversión total, los inventarios estarán detallados como anexos en el listado de productos en el (anexo 7).

3.2.7. Cronograma de Inversión.

TABLA 7. CRONOGRAMA DE INVERSION.

ORIGENES		FASES		TOTAL
		1	2	
% DITRIBUCION SEM.				
FINANC. PROPIO	82%	\$ 24,775.55	\$ 16,517.03	\$ 41,292.58
FINANC. EXTERNO	18%	\$ 5,257.92	\$ 3,505.28	\$ 8,763.20
TOTAL ORIGENES	100%	\$ 30,033.47	\$ 20,022.31	\$ 50,055.78
APLICACIONES	PESO PORCENTUAL			
INVERSION	20%	4,897.92	3,265.28	8,163.20
EQUIPOS DE COMPUTACION	7%	1,711.80	1,141.20	\$ 2,853.00
EQUIPOS DE OFICINA	3%	750.60	500.40	\$ 1,251.00
MUEBLES Y ENSERES	10%	2,435.52	1,623.68	\$ 4,059.20
INVENTARIOS	80%	19,517.63	13,011.75	32,529.38
PRODUCTOS DE CONSUMO	12%	2,943.37	1,962.25	\$ 4,905.61
MEDICAMENTOS	68%	16,574.26	11,049.51	\$ 27,623.76
TOTAL INVERSION FASE 1, 2	100%	24,415.55	16,277.03	40,692.58

Fuente: Cronograma de Inversión.

En este cuadro podremos observar cómo va a ser distribuido la inversión, ya que esta será integrada en dos fases, la primera fase de la inversión contara con un presupuesto de \$ 24,415.55, en esta consta la inversión fija y parte de la inversión por inventario, a medida que el proyecto demuestre éxito se implementara la segunda fase, que será compuesta por los faltantes para complementar las farmacias; porque en dos fases?, estas se refieren a un periodo de cuatro meses en los cuales la primera fase se implementara en los primeros dos meses o 60 días, ya que en este periodo pagaremos la medicina que compramos a crédito, y el crédito que generalmente se da por parte de los laboratorios es de justamente 60 días.

3.3. Estructura del Capital.

TABLA 8. ESTRUCTURA DE CAPITAL.

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENT
PROPIO	\$ 41,292.58	82.49%
EXTERNO	\$ 8,763.20	17.51%
TOTAL	\$ 50,055.78	100.00%

Fuente: Estructura de Capital.

En este cuadro se explica cómo estará compuesto el capital de la inversión inicial, al hablar de propio, nos referimos al hecho de que lo pagaremos a medida que las ventas ingresen en caja, por lo que básicamente es nuestro dinero, solo que a crédito; y externo ya que mediante este podremos comprar el resto de implementos para nuestra cadena, por lo que es dinero prestado.

3.3.1. Amortización de la Deuda.

TABLA 9. AMORTIZACION DE LA DEUDA.

DATOS PARA EL CREDITO			
MONTO	\$ 8,763.20	PAGO REQUERIDO	\$ 543.23
TASA INTERES ANUAL	14.16%	PAGO TOTAL	\$ 9,778.18
TASA INTERES MENS.	1.18%		
PLAZO	18		
CUOTAS	18		
GARANTIA	PRENDA		

P= CANTIDAD A FINANCIAR	\$ 8,763.20
i= TASA DE INTERES	1.18%
N= PLAZO	18

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO				
CUOTA	CAPITAL	INTERES	TOTAL	SALDO
1	\$ 439.83	\$ 103.41	\$ 543.23	9,234.95
2	\$ 445.02	\$ 98.22	\$ 543.23	8,691.72
3	\$ 450.27	\$ 92.96	\$ 543.23	8,148.48
4	\$ 455.58	\$ 87.65	\$ 543.23	7,605.25
5	\$ 460.96	\$ 82.28	\$ 543.23	7,062.02
6	\$ 466.40	\$ 76.84	\$ 543.23	6,518.79
7	\$ 471.90	\$ 71.33	\$ 543.23	5,975.56
8	\$ 477.47	\$ 65.76	\$ 543.23	5,432.32
9	\$ 483.10	\$ 60.13	\$ 543.23	4,889.09
10	\$ 488.80	\$ 54.43	\$ 543.23	4,345.86
11	\$ 494.57	\$ 48.66	\$ 543.23	3,802.63
12	\$ 500.41	\$ 42.83	\$ 543.23	3,259.39
13	\$ 506.31	\$ 36.92	\$ 543.23	2,716.16
14	\$ 512.29	\$ 30.95	\$ 543.23	2,172.93
15	\$ 518.33	\$ 24.90	\$ 543.23	1,629.70
16	\$ 524.45	\$ 18.79	\$ 543.23	1,086.46
17	\$ 530.64	\$ 12.60	\$ 543.23	543.23
18	\$ 536.90	\$ 6.34	\$ 543.23	-
TOTAL	\$ 8,763.20	\$ 1,014.98	\$ 9,778.18	

Fuente: Amortizaciones.

En este cuadro podemos observar cómo se amortizara la deuda, se ha tomado para efectos prácticos la máxima tasa de interés anual permitida por el Banco Central del Ecuador, de esta manera para la cantidad solicitada de \$ 8,763.20, al final de los 18 meses que dura el pago de la deuda, pagaremos un total de \$ 9,778.18.

3.4. Depreciaciones.

TABLA 10. DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES						
DESCRIPCION	COSTO ADQUISICION	AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL	TOTAL 1-3 AÑOS	TOTAL 4-5 AÑOS
EQUIPOS DE COMPUTACION	2853.00	3	951.00	79.25	951.00	
EQUIPOS DE OFICINA	1251.00	10	125.10	10.43	125.10	125.10
MUEBLES Y ENSERES	4059.20	10	405.92	33.83	405.92	405.92
				123.50	4446.06	1062.04

DESCRIPCION	COSTO ADQUISICION
GASTOS CONSTITUCION	600.00
SISTEMA INFORMATICO	225.00

Fuente: Depreciaciones.

En este cuadro se puede apreciar simplemente la depreciación de los bienes como los muebles y enseres, los equipos de computación y de oficina, en cuanto tiempo se terminaran de depreciar y el costo de estos.

3.5. Presupuesto de Ventas Consolidado Año 1 al 5

TABLA 11. PRESUPUESTO DE VENTAS.

CONSOLIDADO DE VENTAS						
PRODUCTOS	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS	VENTAS DEL AÑO	COSTO DE VENTA	INVENTARIO FINAL	% DE VENTAS POR PRODUCTO
MEDICAMENTOS	\$ 112,730.41	\$ 658,293.08	\$ 718,310.40	\$ 603,380.74	\$ 112,395.22	58%
PRODUCTOS CONSUMO	\$ 61,171.63	\$ 568,402.57	\$ 634,252.80	\$ 539,114.88	\$ 80,648.09	42%
TOTAL VENTAS	\$ 173,902.04	\$ 1,226,695.65	\$ 1,352,563.20	\$ 1,142,495.62	\$ 193,043.31	100%

Fuente: Presupuesto de Ventas.

Mediante este presupuesto de ventas, hemos calculado como serán las ventas de nuestra franquicia, ya que hemos previsto cinco años tenemos el costo de ventas y las ventas de los medicamentos y productos de consumo consolidados, como veremos en los cuadros siguientes, las ventas han subido a partir del segundo año en 20% y así constantemente, ¿Por qué hemos previsto esta cifra?, es el índice de crecimiento de ventas que obtuvimos en base de nuestras encuestas.

3.6. Estados Financieros.

3.6.1. Estado de Resultados Projectados al Año 1 al 5.

TABLA 12. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL.

TOTALES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 212,400.00	\$ 212,400.00	\$ 254,880.00	\$ 305,856.00	\$ 367,027.20
COSTOS	\$ 179,412.00	\$ 179,412.00	\$ 215,294.40	\$ 258,353.28	\$ 310,023.94
UTILIDAD BRUTA	\$ 32,988.00	\$ 32,988.00	\$ 39,585.60	\$ 47,502.72	\$ 57,003.26
GASTOS OPERACIONALES	\$ 41,212.30	\$ 30,665.85	\$ 32,373.05	\$ 33,108.06	\$ 34,894.41
UTILIDAD OPERATIVA	\$ (8,224.30)	\$ 2,322.15	\$ 7,212.55	\$ 14,394.66	\$ 22,108.85
OTROS INGRESOS O EGRESOS	\$ 884.49	\$ 130.49			
UTILIDAD ANTES DE PRESENT E IMP.	\$ (9,108.79)	\$ 2,191.66	\$ 7,212.55	\$ 14,394.66	\$ 22,108.85
PARTICIPACION TRABAJADORES 15%	\$ -	\$ 328.75	\$ -	\$ 1,081.88	\$ 2,159.20
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ (9,108.79)	\$ 1,862.91	\$ 7,212.55	\$ 13,312.78	\$ 19,949.66
IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ 409.84	\$ -	\$ 1,824.77	\$ 3,641.85
UTILIDAD NETA	\$ (9,108.79)	\$ 1,453.07	\$ 7,212.55	\$ 11,488.00	\$ 16,307.81
RESERVA LEGAL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 721.25	\$ 1,148.80
UTILIDAD A DISTRIBUIR ACCIONISTAS	\$ (9,108.79)	\$ 1,453.07	\$ 7,212.55	\$ 10,766.75	\$ 15,159.01

Fuente: Estado de Resultados.

El estado de situación financiera por mucho nos informa sobre cómo la compañía se encuentra, dado este caso y sumado a los cuadros anteriores se puede apreciar que a partir del tercer año se suspenden las pérdidas y poco a poco las ganancias se muestran, ya que como las ventas comienzan a subir estas pueden aplacar los gastos que se generan por las otras cuentas.

3.6.2. Flujos de Efectivo.

TABLA 13. FLUJO DE EFECTIVO.

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
COBROS DE CLIENTES	(42,907.56)	212,400.00	212,400.00	254,880.00	305,856.00	367,027.20
TOTAL INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		212,400.00	212,400.00	254,880.00	305,856.00	367,027.20
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
PAGO A PROVEEDOR		(179,470.60)	(185,836.13)	(240,205.03)	(283,753.84)	(335,775.55)
PAGO BENEFICIOS TRAB			181.00	138.21	(1,022.68)	(2,205.26)
IMPTO RTA			-	-	(1,824.77)	(3,641.85)
OTROS PAGOS			-	-	-	-
TOTAL EGRESOS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		(179,470.60)	(185,655.13)	(240,066.82)	(286,601.30)	(341,622.66)
TOTAL ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		32,929.40	26,744.87	14,813.18	19,254.70	25,404.54
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
TOTAL INGRESOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
EGRESOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(8,163.20)					
TOTAL INGRESOS POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN						
TOTAL ACTIVIDADES DE OPERACIÓN			-	-	-	-
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
PRESTAMOS BANCARIOS	8,763.20					
TOTAL INGRESOS POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		-				
EGRESOS POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
PTAMO BANCARIO		(6,518.78)	(3,259.40)	-	-	-
INTERESES		(884.49)	(130.49)	-	-	-
TOTAL EGRESOS POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		(7,403.28)	(3,389.89)	-	-	-
TOTAL ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		(7,403.28)	(3,389.89)	-	-	-
TOTAL FLUJO	(42,307.56)	25,526.12	23,354.98	14,813.18	19,254.70	25,404.54
EFFECTIVO AL INICIO		42,907.56	68,433.68	91,788.66	106,601.84	125,856.54
EFFECTIVO AL FINAL	(42,307.56)	68,433.68	91,788.66	106,601.84	125,856.54	151,261.08
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	73,235.74					
VAN	30,928.18					
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	44%					

Fuente: Flujo de Efectivo.

En el cuadro adjunto tenemos el estado de flujo de efectivo proyectado, en el total del flujo vemos que en el año 1 hay saldos negativos, esto es debido a la inversión de capital inicial y a las bajas ventas; pero a partir del año dos hasta el año 5, el efectivo al final y al inicio se han mantenido en constante crecimiento, lo que indica que la evolución del efectivo generado por la empresa se ha desarrollado con normalidad.

Así mismo tenemos un valor de VAN de \$ 73,235.74 por lo que se deduce que el proyecto es rentable, al igual que el valor que proporciona el VPN; la TIR para este proyecto es de 44% lo que indica que habrá que afrontar un coste de capital igual.

3.7. Indicadores Financieros.

TABLA 14. INDICADORES FINANCIEROS.

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	1.34	1.23	1.27	1.32	1.39
	2. Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	0.91	0.73	0.77	0.83	0.89
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo	Pasivo Total / Activo Total	0.70	0.78	0.77	0.74	0.71
	2. Endeudamiento Patrimonial	Pasivo Total / Patrimonio	2.34	3.72	3.36	2.90	2.46
	3. Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio / Activo Fijo Neto	3.34	3.02	3.24	3.98	5.02
	4. Apalancamiento	Activo Total / Patrimonio	3.34	4.74	4.36	3.90	3.46
	5. Apalancamiento Financiero	(UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)	3.34	3.94	4.36	3.60	3.12
III. GESTION	2. Rotación de Activo Fijo	Ventas / Activo Fijo	26.02	26.02	31.22	37.47	44.96
	3. Rotación de Ventas	Ventas / Activo Total	1.97	1.33	1.43	1.50	1.55
	5. Período Medio de Pago	(Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras	124.34	217.73	225.69	207.81	192.90
	6. Impacto Gastos Administrativos y de Ventas	Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas	0.19	0.14	0.13	0.11	0.10
IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du pont)	(Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)	-0.08	0.01	0.04	0.06	0.07
	2. Margen Bruto	Ventas Netas – Costo de Ventas / Ventas	0.16	0.16	0.16	0.16	0.16
	3. Margen Operacional	Utilidad Operacional / Ventas	-0.04	0.01	0.03	0.05	0.06
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	Utilidad Neta / Ventas	-0.04	0.01	0.03	0.04	0.04
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	(Utilidad Operacional / Patrimonio)	-0.26	-0.37	-0.18	\$ (0.01)	0.10
	6. Rentabilidad Financiera	(Ventas / Activo) * (UAI/Ventas) * (Activo/Patrimonio) * (UAI/UAI) * (UN/UAI)	-0.28	0.06	0.18	0.26	0.29

Fuente: Indicadores Financieros.

3.7.1. Liquidez Corriente.

Por medio de este índice se conoce que la empresa podrá afrontar sus gastos a corto plazo sin problemas, además la relación de estos muestra que la liquidez fluctúa en los años uno y cuatro, pero alcanza su máximo en el año 5.

3.7.2. Prueba Acida.

Gracias a este índice se puede ver en el año uno que el resultado es de 0.91, lo que quiere decir que por cada dólar de deuda, tenemos 0.91 dólares para cubrirlo, así mismo el año dos tiene un valor de 0.73, como se explicó anteriormente, esto significa que por cada dólar de deuda se tendrá 0.73 dólares para cubrirlo, según se aprecia esto indica también que podría haber un déficit para cancelar las deudas, al igual que en el año tres cuyo valor es de 0.77, luego los años cuatro y cinco, los valores se normalizan.

3.7.3. Endeudamiento del Activo.

Este índice como dice la teoría, muestra cuan dependientes somos de los acreedores, como se puede observar los valores son cercanos a uno, dando a entender que dependemos de nuestro acreedores, esto es comprensible debido a que somos una empresa que depende del consumidor para subsistir.

3.7.4. Endeudamiento del Patrimonial.

Mediante este índice sabemos que la compañía es financiada mayormente por sus acreedores, nuevamente esto es debido a que nuestra empresa funciona mayormente gracias a los consumidores finales.

3.7.5. Endeudamiento del Activo Fijo.

Este índice nos demuestra que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio, como se observa tenemos valores mayores a uno.

3.7.5. Apalancamiento.

Según la referencia del cuadro, se puede observar que los valores de los cinco años tienen un aumento gradual hasta el tercer año y un decrecimiento al término del quinto año, dando a entender que el patrimonio se está consumiendo, es recomendable que se realice otra inversión al patrimonio para que este no se devalúe en su totalidad.

3.7.6. Apalancamiento Financiero.

Según los resultados proyectados, se puede concluir que los fondos de inyección externa de capital, son más rentables hasta el año tres, aunque hay un descenso en los años cuatro y cinco, esto no indica que dejen de ser rentables de igual manera.

3.7.7. Rotación de Activo Fijo.

Según lo que vemos en el cuadro la rotación de nuestro activo en los cinco años proyectados tendrá una evolución favorable; así estos van de acuerdo a nuestros ingresos y ganancias netas

3.7.8. Rotación de Ventas.

Se puede notar gracias a este indicador que la rotación de las ventas se mantiene en aparente equilibrio; el año dos es el más bajo de todos, pero luego en los años cuatro y cinco este decrecimiento para y vuelve a haber un crecimiento de la rotación de ventas.

3.7.9. Periodo Medio de Pago.

El largo periodo que aparece aquí es consecuencia posiblemente de una falta de potencia financiera como dice la teoría, ya que tenemos inventario de alta rotación y el pago es al contado.

3.7.10. Impacto de Gastos, Administración y Ventas.

Este nos muestra que debido a los gastos de nuestra compañía tendremos un índice alto de impacto en nuestra utilidad operativa, a lo largo de los cinco años de investigación se puede observar un decrecimiento en el índice, esto apunta a que los gastos operacionales aumentan y para sobrellevarlos se debe, vender más.

3.7.11. Rentabilidad Neta del Activo.

Se puede observar gracias a este índice que la rentabilidad neta del activo tiene tendencia al alza en los años proyectados, aunque el primer año es negativo, esto es debido a que existen deberes tributarios altos.

3.7.12. Margen Bruto.

En este cuadro se puede observar el margen bruto de utilidad que hemos apreciado en anteriores cuadros, el cual es del 0.16.

3.7.13. Margen Operacional.

El margen de utilidad operacional nos muestra el índice del mismo en los años proyectados, así se puede apreciar un incremento al final del quinto año, lo que quiere decir que si habrá utilidad.

3.7.14. Rentabilidad Neta de Ventas.

La rentabilidad de las ventas que se aprecia en este cuadro es constante, por lo que a medida que suben los gastos, es recomendable potenciar las ventas, para que al final no halla perdidas.

3.7.15. Rentabilidad Operacional del Patrimonio.

Como se puede apreciar en el cuadro, la rentabilidad operacional del patrimonio es baja, solo a partir del quinto año esto cambia y hay un incremento; el aumento de las ventas es un factor que ayuda a que el patrimonio ofrezca rentabilidad al final.

3.7.16. Rentabilidad Financiera.

Finalmente tenemos el indicador que nos proporcionara de manera directa la información necesaria para decir si nuestro proyecto es viable o no, en términos simples es la utilidad neta; como se aprecia en el cuadro la rentabilidad de nuestro proyecto va en aumento partir del segundo año, hasta la proyección del quinto este sigue su aumento, dando a entender que tiene tendencia al alza, entonces podemos concluir finalmente que nuestro proyecto es en efecto rentable.

3.8. Punto de Equilibrio.

TABLA 15. DESGLOCE

UNIDADES TOTALES	54144
VENTAS	212.400,00
COSTO DE VENTAS	179.412,00
PRECIO DE VENTA	3,92
COSTO VENTA UNITARIO	3,31
CONTRIBUCION MARGIN U.	0,61
CONTRIBUCION MARG %	16%

Fuente: Punto de Equilibrio.

Para poder lograr el punto de equilibrio debemos obtener antes algunos resultados que nos ayudaran a entenderlo; principalmente los costos de venta, las ventas y precio de venta, por medio de los cuales obtendremos nuestra contribución marginal unitaria y porcentual, estos últimos nos indican que, con los montos la empresa hace frente a los costos de venta.

TABLA 16. PUNTO DE EQUILIBRIO

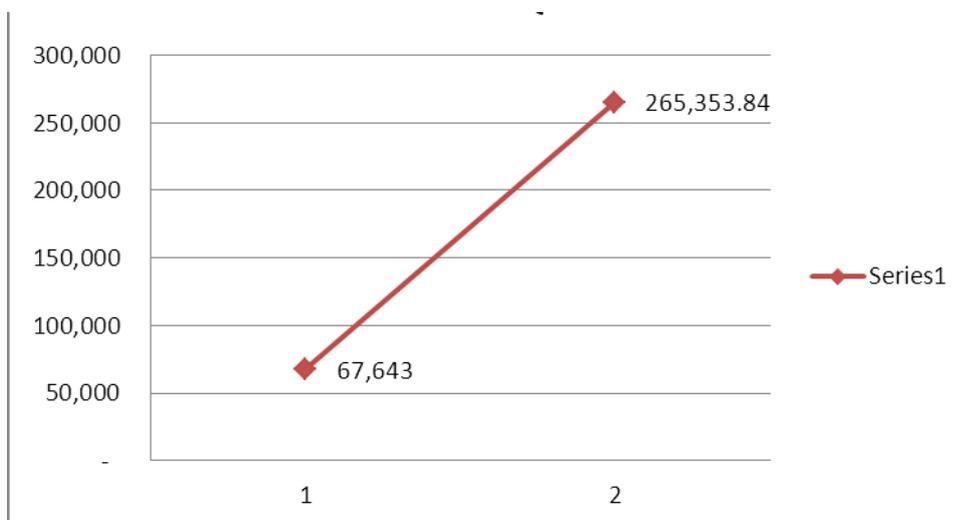
PUNTO DE EQUILIBRIO U.	C. FIJO	41,212.30	67,643
	C.M.U.	0.61	
PUNTO DE EQUILIBRIO V.	C. FIJO	41,212.30	265,353.84
	C.M.%	16%	
VENTAS	67,642.74	3.92	265,353.84
COSTO DE VENTAS	67,642.74	3.31	224,141.54
COSTO MARGINAL			41,212.30
COSTO FIJO			41,212.30
PUNTO DE EQUILIBRIO			-

Fuente: Punto de Equilibrio.

Como vemos en cuadro anterior y mediante los resultados obtenidos en el cuadro del desglose, obtenemos lo siguiente: para el punto de equilibrio por unidades, tenemos un valor de 67,642.74 unidades, esto quiere decir que se necesitan esa cantidad de unidades vendidas en un año para que no halla perdida.

Para el punto de equilibrio en valores utilizamos la misma fórmula anterior pero para obtener el equilibrio en ventas que es de \$ 265,353.84, este valor nos dice que se debe alcanzar este equivalente para no tener pérdidas.

TABLA 17. PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Punto de Equilibrio.

CAPITULO 4

PLATAFORMA ON-LINE

4.1. Generalidades.

Dentro de nuestro estudio de factibilidad, tenemos como objetivo específico la creación de un portal en internet donde podamos ofrecer nuestros productos, esta sección está dedicada al estudio de factibilidad para la implementación de una plataforma on-line y por lo tanto veremos que es.

La revista Infomarket en su edición 2011³⁶ dice que el e-commerce es la compra y venta de todo tipo de bienes y servicios través de la web y más específicamente en el dominio “www”; se puede decir que el e-commerce está constituido por "Tiendas virtuales" en sitios web que ofrecen listas en línea de productos diversos a seleccionar por el consumidor. Y cómo funciona el e-commerce?, de manera muy similar a como funciona el mercado físico; tenemos a los clientes que desean cierto tipo de producto o servicio, por otra parte tenemos a los proveedores, que son aquellos interesados en ofrecer estos productos o servicios, tenemos el mercado o lugar “físico-virtual” donde se realizan las transacciones, el dinero o medio de pago y por último el producto o servicio a comercializar; también podemos agregar ciertos parámetros más que ofrece el e-commerce o bien que son reemplazados por este: un producto o servicio que ahora puede ser virtual; el lugar real es reemplazado por un sitio en la web abierto las 24 horas del día los 365 días del año, los compradores se convierten ahora en los cibernautas de la tienda virtual y los vendedores que operan a través de la tienda virtual.

³⁶eCommerce - ComercioElectrónico - Infomarket. (n.d.). Retrieved October 19, 2013, from

<http://www.infomarket.com.mx/ecommerceContenido.asp>

Y que hay de la seguridad al hacer compras on-line, poder efectuar una compra con solo ingresar el número de la tarjeta de crédito y el usuario ha provocado que muchas personas se cuestionen respecto a la seguridad de las compras en línea. Realmente es mucho más seguro comprar en línea que en un restaurante con una tarjeta de crédito; esto es porque existen sofisticadas tecnologías de encriptación mediante firewalls que codifican la información enviada por parte del comprador hacia el vendedor con métodos que tardarían décadas en descifrar, logrando así que nadie pueda interceptarla; mientras que en ese mismo restaurante, se da la tarjeta de crédito al mesero y éste podría tomar los datos para luego utilizarla.

A continuación se expondrá entonces las partes de un portal web y estudiaremos la factibilidad de su puesta en funcionamiento dentro de nuestro proyecto.

4.2. Características.

4.2.1. Dominio.

Según la red de web masters (2012)³⁷, un dominio de un portal web es una red de identificación que generalmente es un nombre que puede ser alfanumérico y que generalmente se vincula a una dirección física de una computadora o un dispositivo móvil conectados a la red de internet.

Principalmente se utilizan para representar las direcciones de las páginas web; ya que Internet se basa en direcciones IP o protocolo de internet que en palabras sencillas, se puede decir que, son los números de conexión que identifican a cada computadora conectada a través internet.

³⁷Dominios de Internet. (n.d.). Retrieved January 7, 2014, from

<http://www.mediosmedios.com.ar/Dominios%20Internet%20Mundiales.htm>

Un dominio se compone generalmente de tres partes: en $www^{38}.medicinaseconomicas.com$, las tres w, el nombre de la organización (medicinaseconomicas) y el tipo de organización (com). Los tipos de dominios más frecuentes son .COM, .NET, .MIL, y .ORG, que significan comercial, network, militar, y organización, al principio se creó sin fin de lucro, aunque ahora cualquier persona puede registrar un dominio .org.

4.2.2. Servicio de Hosting o Alojamiento.

Hosting es una palabra en Ingles que significa hospedar o alojar, en internet, es el servicio que provee a los usuarios de Internet un sistema para poder almacenar información, imágenes, vídeo, correos, o cualquier contenido accesible vía internet (ximhai, 2012). Esta analogía refiere a ocupar un lugar específico u ocupar un alojamiento en una página web o servidor; cuando se entra a una página en Internet, la computadora se conecta automáticamente con otra computadora en internet para “bajar” la información que va a mostrar, a esta otra computadora se le llama Servidor, porque es la encargada de brindar la información, y a tu computadora se le llama Cliente, porque es quien recibe la información.

El servidor es el encargado de brindar el web hosting que es todo lo necesario para que una página pueda ser accesada y utilizada desde internet, tiene varios servicios dependiendo de la compañía que se contrate, como son:

1. Espacio en la computadora para almacenar la página.
2. Espacio para guardar los correos electrónicos.
3. Recibir y enviar correos electrónicos.
4. Guardar y administrar bases de datos.
5. Guardar estadísticas sobre las visitas a la página de internet.

³⁸ (www, worldwide web)

4.2.3. Servidor de Email o Cuentas de Email.

Según el portal Galeon (2013), llamado también servicio de correos electrónicos, es la herramienta más utilizada por los usuarios de computadores en todo el mundo, esta herramienta, nos permite estar comunicados con contactos que se encuentran en lugares lejanos, casi instantáneamente.

Es por esta razón, es de muy importante tener un eficiente servidor de cuentas de email, así como conocer su funcionamiento, sobre todo si estas cuentas pertenecen a una empresa o a una institución de cualquier tipo; también hay que tener en cuenta tomar medidas de seguridad para proteger la información de nuestra empresa, como norma primordial los usuarios de servicios de correos electrónicos, independientemente de las funciones y selecciones del usuario pueden:

1. No recibir correos electrónicos de acuerdo a algún parámetro específico.
2. Eliminar cualquier copia de los correos enviados satisfactoriamente.
3. Respalidar los correos electrónicos hacia algún otro registro o archivo de destino.
4. Enviar varias copia a otros destinatarios por razones de seguridad.
5. Nunca eliminar los correos almacenados.

Una forma de servidor de correo, es aquél al que se accede vía internet usando el protocolo http; aunque en realidad no es un servidor, sino un cliente de correo que trabaja a través de un servidor web. A través de dicho cliente se puede acceder al servidor de correo sin necesidad de instalar un cliente de correo en nuestro ordenador. En este tipo de servidores, se puede acceder al archivo de datos del remitente o destinatario sin que se requiera un cliente local; en el mismo servidor se integran

programas para acceder a los correos del mismo, ejemplos típicos de este servicio son: www.hotmail.com, www.yahoo.com y www.gmail.com. (Wikipedia, 2010).

4.2.4. Servicio de Estadísticas On-line.

Le permita ver cuántas personas y de donde su sitio es visitado, se debe acceder desde Internet y ser concordante con el dominio, ej stats.suidea.cl. No es recomendable usar estadísticas de contadores gratuitos puesto que usan su página como puente de avisos de dudoso origen y pueden afectar crucialmente la imagen corporativa.

Un recurso muy conocido, de entre las aplicaciones gratuitas, es el de Google Analytics (www.google.com/analytics), que proporciona, un informe completo que puede consultarse según las necesidades de cada caso: evolución de visitas frente a datos en periodos específicos, cantidad de visitantes por página y de páginas vistas, procedencia de las visitas, formas de acceso, etc. (Creaticinnova, 2011)³⁹.

4.2.5. Servicio de Soporte On-line.

Ya sea vía email o por algún sistema de mensajería instantánea - Skype, Google Talk, MSN o Teléfono, en caso de complicaciones o dudas con su sitio web alguien debe responder a sus consultas o requerimientos en caso de que el sitio web no funcione bien o tenga algún problema con el servicio.

³⁹Estadísticas web.(n.d.). Retrieved January 7, 2014, from

<http://creatic.innova.unia.es/monitorizacionyestadisticas/estadisticasweb>

4.2.6. Sistema de Respuestas Automáticas.

Es un sistema mediante el cual los clientes que acceden a la página web y escriben sugerencias acerca de ella, reciben respuestas automáticas virtuales.

4.2.7. Servicio de Propagandas.

Mediante la cual aparezca la página web en los buscadores como google.com, yahoo.com o bing.com, etc.

4.3. Creación y Desempeño.

La creación del portal web de nuestra empresa estará dedicada a las compras de productos farmacéuticos en línea, lo crearemos a partir de la web Wix.com⁴⁰, la cual es una herramienta de diseño y creación de páginas o portales de internet, el cual ofrece gran libertad para el desarrollo de nuestra plataforma, además de ofrecernos mediante suscripción premium:

- Compras a través de la página.
- Eliminación de anuncios de otras páginas.
- Almacenamiento de 20GB.
- Ancho de banda de 10GB.
- Agrega iconos en barras de direcciones favoritas (favicon).
- Sitio móvil sin anuncios.
- Conexión de dominio a web personal.

⁴⁰Páginas Web Gratis | Descubre Cómo Crear Una Página Web | WIX. (n.d.). Retrieved February 25, 2014, from <http://es.wix.com/>

- Alojamiento o Hosting (gratis).
- Google Analytics.
- Soporte las 24h.

Esta suscripción cuesta \$ 194.00 al año si se lo contrata mes a mes, pero si se lo contrata anualmente, el costo mensual sería de \$ 16.17. El portal estará abierto las 24 horas y cualquier persona podrá ingresar a este, el desarrollo de esta plataforma tomara aproximadamente un mes hasta que esté en pleno funcionamiento; nuestro portal estará dividido en 5 secciones que se dispondrán en el siguiente orden:

1. Principal.
2. Misión y Visión.
3. Productos.
4. Encuéntranos.
5. Dr. On-Line.

4.3.1. Principal.

En esta sección principal se mostrara los productos nuevos y de oferta, descripción y clases de los mismos así como promociones de estos y anuncios; también será la sección en donde los usuarios podrán registrarse para acceder a las promociones y descuentos exclusivos para clientes de la página.

4.3.2. Misión y Visión.

En esta sección los visitantes sabrán de la Misión y Visión de nuestra compañía.

4.3.3. Productos.

Esta parte de la plataforma es la más importante, puesto que aquí estará el listado de los productos que ofreceremos al público, en ella el usuario obtendrá información del producto y lo podrá seleccionar para la compra justo como sucede en páginas como Amazon.com

4.3.4. Encuéntranos.

En esta sección se podrá encontrar información de la ubicación de nuestros locales así como email y teléfonos de nuestra compañía.

4.3.5. Dr. On-Line.

Esta sección es exclusiva para usuarios registrados, ya que en ella se encontrara una persona que atenderá preguntas y sugerencias las 24 horas, el usuario incluso podrá escribir si tiene algún tipo de dolencia menor y nuestro encargado le dará solución al mismo.

4.4. Funcionamiento.

La web de nuestra empresa funcionara de manera similar a como lo hacen paginas como Amazon.com o Mercadolibre.com, el cliente ingresara a la página y luego creara un perfil, mediante este perfil, el usuario podrá hacer las compras en línea y acceder a todos nuestros servicios, para esto se necesitara una tarjeta de crédito.

Los productos mostrados se presentaran desde distintos ángulos y en las distintas presentaciones, el cliente no tendrá problemas a la hora de saber que está comprando ya que se mostrara claramente lo que desea.

Esta web funcionara exactamente como una farmacia lo hace, los producto que son de venta libre lo seguirán siendo y los que se necesite

receta médica pues se la pedirá al momento de la entrega o si se tiene acceso escaneada y enviada por medio de nuestra pagina

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones.

Luego de haber concluido el presente trabajo estudio de factibilidad para la implementación de una cadena de farmacias en la ciudad de guayaquil se puede concluir lo siguiente:

- No existen farmacias en los tres sectores estudiados, que entreguen la propuesta de valor que se plantea en este trabajo.
- Al concluir el correspondiente estudio de mercado por medio de las encuestas, se determinó que existe un porcentaje de demanda insatisfecha de comercialización de productos farmacéuticos en las tres zonas.
- La falta de establecimientos que proporcionen productos de calidad y a precios competentes y sobre todo que brinden comodidad a los clientes, es deficiente, provocando que los consumidores recurran a cadenas conocidas por su stock.
- Las pocas farmacias que se observaron no cuentan con un debido manual de procedimientos y funciones.
- A su vez estas no realizan promoción de sus productos por ningún medio de comunicación.

- En el análisis financiero se obtuvieron los siguientes resultados: el Valor Actual Neto es de 72,407.18, con una tasa ajustada al riesgo del 15%, tenemos una Tasa Interna de Retorno de 44%, la relación costo beneficio es de 15% para medicamentos y un 16% para productos de consumo, valor que nos dice que por cada dólar invertido obtendremos 0.86 centavos de dólar de ganancia, que a partir del cuarto año generara ganancias; estos resultados indican que el proyecto es factible.

5.2. Recomendaciones.

Para la puesta en marcha de este proyecto es recomendable perseguir lo siguiente.

- Establecer el proyecto con el fin de que los consumidores de los tres sectores estudiados cuenten con una farmacia que cumpla con sus expectativas.
- Suplir la demanda insatisfecha ofreciendo a los consumidores gran variedad de productos farmacéuticos.
- Fidelizar a los clientes mediante atención de calidad y un servicio eficaz, evitando así que estos migren hacia otros locales por su stock.
- Es recomendable que los futuros dueños de la franquicia tengan conocimientos legales y de administración de farmacias.
- Es recomendable que la empresa tenga su propio manual de funciones y operaciones, para que todo el personal sepa que hacer.

- Elaborar y crear publicidad por cualquier medio de comunicación, para dar a conocer la compañía y sus productos.
- Tener un constante cronograma de capacitaciones al personal sobre administración y servicio al cliente.
- Poner en funcionamiento la propuesta de “farmacia online” ya que al ser novedoso, abriría camino a nuevos nichos de clientes.

6. BIBLIOGRAFIA.

.. SUPERCIAS .. (n.d.). Retrieved February 19, 2014, from

<http://www.supercias.gob.ec/portal/>

:: Bienvenidos al web de Rodolfo Pérez Pimentel - Escritor Ecuatoriano :: (n.d.).

Retrieved September 20, 2013, from

<http://www.diccionariobiograficoecuador.com/tomos/tomo3/l3.htm>

¿Cuáles son los requisitos para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo

de Bomberos? - Guía OSC Guía OSC. (n.d.). Retrieved December 6, 2013,

from <http://guiaosc.org/cuales-son-los-requisitos-para-obtener-el-permiso-de-funcionamiento-del-cuerpo-de-bomberos/>

Administración moderna - Agustín Reyes Ponce - Google Libros. (n.d.). Retrieved

October 18, 2013, from

<http://books.google.com.ar/books?id=TwnmILyBJIYC&pg=PA140&lpg=PA140&dq=escuela+matematica+administracion+cuantitativa&source=bl&ots=yRs jXUBHCg&sig=UzIFQOzMaf3Q44pSA9TG->

[7Btr60&hl=es&ei=IENKS6PYJoWruAeO3tT8AQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10&ved=0CCgQ6AEwCQ#v=onepage&q&f=true](http://books.google.com.ar/books?id=TwnmILyBJIYC&pg=PA140&lpg=PA140&dq=escuela+matematica+administracion+cuantitativa&source=bl&ots=yRs jXUBHCg&sig=UzIFQOzMaf3Q44pSA9TG-7Btr60&hl=es&ei=IENKS6PYJoWruAeO3tT8AQ&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10&ved=0CCgQ6AEwCQ#v=onepage&q&f=true)

Allen L. Webster. (n.d.-a). *Estadística Aplicada a los negocios y la Economía*

(tercera.). Mc Graw Hill.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros - Abraham Perdomo Moreno -

Google Libros. (n.d.). Retrieved October 19, 2013, from

<http://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=u2sVM00E4ToC&oi=fnd&pg=PP>

13&dq= analisis+financieros&ots=jlu9CuUQl3&sig=Pmlggr6tOfiBPXIaTTZA22
OuNro#v=onepage&q= analisis%20financieros&f=false

Analisis Financiero: ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO. (n.d.). Retrieved
February 26, 2014, from [http://jpache1988.blogspot.com/p/endeudamiento-
del-activo-fijo.html](http://jpache1988.blogspot.com/p/endeudamiento-del-activo-fijo.html)

Análisis Financiero : INDICADORES DE RENTABILIDAD. (n.d.). Retrieved
February 27, 2014, from [http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-
rentabilidad.html](http://nandis21.blogspot.com/p/indicadores-de-rentabilidad.html)

Analisis Financiero: ROTACION DE VENTAS. (n.d.). Retrieved February 26,
2014, from <http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-de-ventas.html>

Analisis Financiero: ROTACION DEL ACTIVO FIJO. (n.d.). Retrieved February
26, 2014, from <http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-del-activo-fijo.html>

Apalancamiento financiero : Gerencie.com. (n.d.). Retrieved February 26, 2014,
from <http://www.gerencie.com/apalancamiento-financiero.html>

Banco Central del Ecuador. (n.d.). Retrieved January 20, 2014, from
<http://www.bce.fin.ec/>

C. Roberto Hernández Sampieri, D. P. B. L. (n.d.). *Metodología de la
Investigacion.*

C.P.-Lic.Adm. Mariano Morettini, D. P. E. M. (n.d.). APLICACIÓN DEL METODO
DELPHI A LAS DECISIONES FINANCIERAS EN SITUACIONES DE
INCERTIDUMBRE. UNIVERSIDAD NACIONAL DE MAR DEL PLATA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES.

CADENA DE FARMACIAS UN MODELO COMPETITIVO. (n.d.). Retrieved

November 4, 2013, from

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/tesis/matp2520002.htm>

Cadenas de farmacias extienden su dominio - Economía | El Universo. (n.d.).

Retrieved September 20, 2013, from

<http://www.eluniverso.com/2011/03/21/1/1356/cadenas-farmacias-extienden-dominio.html>

Cálculo del tamaño de la muestra. (n.d.). Retrieved October 13, 2013, from

http://www.ifad.org/gender/tools/hfs/anthropometry/s/ant_3.htm

Cinta de Moebio. (n.d.). Retrieved October 10, 2013, from

<http://www.facso.uchile.cl/publicaciones/moebio/15/pajaro.htm>

Cómo elaborar el marco conceptual para una tesis | eHow en Español. (n.d.).

Retrieved October 17, 2013, from http://www.ehowenespanol.com/elaborar-marco-conceptual-tesis-como_58596/

Cómo hacer un buen estudio de mercado - Crea tu empresa - Emprendedores.

(n.d.). Retrieved February 25, 2014, from

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-hacer-un-estudio-de-mercado>

Cruz Azul, la primera franquicia en el Ecuador. (n.d.). Retrieved November 4,

2013, from <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/cruz-azul-la-primera-franquicia-en-el-ecuador.html>

Diccionario de la lengua española - Vigésima segunda edición. (n.d.). Retrieved

September 19, 2013, from <http://lema.rae.es/drae/?val=farmacia>

Dominios de Internet. (n.d.). Retrieved January 7, 2014, from

<http://www.mediosmedios.com.ar/Dominios%20Internet%20Mundiales.htm>

eCommerce - Comercio Electrónico - Infomarket. (n.d.). Retrieved October 19,

2013, from <http://www.infomarket.com.mx/ecommerceContenido.asp>

Edixon Chacón. (n.d.-b). El uso del ATLAS/TI como herramienta para el análisis

de datos cualitativos en Investigaciones Educativas.

En las franquicias se impulsa el crecimiento de Sana Sana. (n.d.). Retrieved

December 10, 2013, from [http://www.revistalideres.ec/mercados/franquicias-](http://www.revistalideres.ec/mercados/franquicias-impulsa-crecimiento_0_779922019.html)

[impulsa-crecimiento_0_779922019.html](http://www.revistalideres.ec/mercados/franquicias-impulsa-crecimiento_0_779922019.html)

Estadísticas web. (n.d.). Retrieved January 7, 2014, from

<http://creatic.innova.unia.es/monitorizacionyestadisticas/estadisticasweb>

Estudio de Factibilidad y Proyectos: Factibilidad y Viabilidad. (n.d.). Retrieved

February 26, 2014, from

[http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-](http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html)

[viabilidad.html](http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html)

Finanzas básicas aplicadas | GestioPolis. (n.d.). Retrieved October 19, 2013,

from

<http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/finbasaplij.htm>

Fleming, Alexander - CanalSocial - Enciclopedia GER. (n.d.). Retrieved

September 19, 2013, from

http://www.canalsocial.net/GER/ficha_GER.asp?id=1194&cat=biografiasuelta

Galan, M. (2013, February 21). LA OBSERVACIÓN COMO MÉTODO DE

INVESTIGACIÓN. *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN*. Retrieved from

http://manuelgalan.blogspot.com/2013/02/la-observacion-como-metodo-de_21.html

GRUPO 179550. (n.d.). Retrieved January 14, 2014, from

<http://grupo179550sena.blogspot.com/>

Guayaquil - Wikipedia, la enciclopedia libre. (n.d.). Retrieved February 27, 2014,

from <http://es.wikipedia.org/wiki/Guayaquil>

Historia de las farmacias | Diario El Mercurio – Cuenca Ecuador Vía

@mercurioec. (n.d.). Retrieved September 19, 2013, from

<http://www.elmercurio.com.ec/378539-historia-de-las-farmacias.html>

historiadelamedicina.org, Biografías médicas. (n.d.). Retrieved September 19,

2013, from <http://www.historiadelamedicina.org/>

IBM SPSS software. (n.d.). Retrieved October 11, 2013, from [http://www-](http://www-01.ibm.com/software/analytics/spss/)

[01.ibm.com/software/analytics/spss/](http://www-01.ibm.com/software/analytics/spss/)

Images from the History of Medicine (NLM): 14. Separation of Pharmacy and

Medicine - 1240 A.D Robert A. Thom. (n.d.). Retrieved September 19, 2013,

from

[http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:](http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:14--Separation-of-Pharmacy-and-Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Person,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311)

[14--Separation-of-Pharmacy-and-](http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:14--Separation-of-Pharmacy-and-Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Person,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311)

[Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_](http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:14--Separation-of-Pharmacy-and-Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Person,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311)

[Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Perso](http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:14--Separation-of-Pharmacy-and-Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Person,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311)

[n,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311](http://ihm.nlm.nih.gov/luna/servlet/detail/NLMNLM~1~1~101405725~149276:14--Separation-of-Pharmacy-and-Medi?sort=Title%2CSubject_MeSH_Term%2CCreator_Person%2CCreator_Organization&qvq=q:frederick;sort:Title,Subject_MeSH_Term,Creator_Person,Creator_Organization;lc:NLMNLM~1~1&mi=1&trs=311)

INDICADORES DE RENTABILIDAD. (n.d.). Retrieved February 26, 2014, from

<http://aindicadoresf.galeon.com/iren.htm>

INEC >> Home. (n.d.). Retrieved October 16, 2013, from

<http://www.inec.gob.ec/home/>

Inec: Tamaño promedio del hogar ecuatoriano es de 3.9 personas : Pais : La

Hora Noticias de Ecuador, sus provincias y el mundo. (n.d.). Retrieved

January 15, 2014, from

<http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101501635#.Utba19LuKul>

Infraestructura Online para Empresa | Business Reactivators. (n.d.). Retrieved

January 8, 2014, from <http://www.businessreactivators.com/infraestructura-online-para-empresa/>

Ingeniería de Proyectos. (n.d.). Retrieved October 18, 2013, from

<http://www.unsa.edu.pe/index.php/areaacademica/2da-especialidad/ingenierias/128-ingenieria-de-proyectos>

Joint Venture | Diccionario de e-conomic. (n.d.). Retrieved February 27, 2014,

from <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-joint-venture>

Los 7 componentes de un sitio web profesional. (n.d.). Retrieved January 7,

2014, from <http://www.webmedialab.cl/blog/48-comentarios/124-los-7-componentes-de-un-sitio-web-profesional.html>

Manual de Funciones. (n.d.). Retrieved December 3, 2013, from

<http://www.sena.edu.co/acerca-del-sena/quienes-somos/Paginas/Manual-de-Funciones.aspx>

Matriz de Relación - EcuRed. (n.d.). Retrieved January 9, 2014, from

http://www.ecured.cu/index.php/Matriz_de_Relaci%C3%B3n

Ministerio de Relaciones Laborales | Ecuador. (n.d.). Retrieved February 10, 2014, from <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/>

Ministerio de Salud Pública | Ecuador. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.salud.gob.ec/>

Modelo Freemium - Modelos de negocio que funcionan - Crea tu empresa - Emprendedores. (n.d.). Retrieved October 3, 2013, from <http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/modelos-de-negocio/modelo-freemium>

NIC 2. (n.d.). Retrieved January 15, 2014, from http://www.perezypons.com/archivos/nic_2.htm

NIC 2: Existencias - Guía de las Normas Internacionales de Contabilidad -NIC- - Plan General Contable. (n.d.). Retrieved January 15, 2014, from http://www.plangeneralcontable.com/?tit=guia-de-las-normas-internacionales-de-contabilidad-nic-&name=GeTia&contentId=man_nic&manPage=8

Páginas Web Gratis | Descubre Cómo Crear Una Página Web | WIX. (n.d.). Retrieved February 25, 2014, from <http://es.wix.com/>

Pedro Brito. (2010, November 11). *Como hacer el marco de referencia*. Business & Mgmt. Retrieved from <http://www.slideshare.net/alfat1/como-hacer-el-marco-de-referencia>

Permiso de Funcionamiento de Locales | Ministerio de Salud Pública. (n.d.). Retrieved December 6, 2013, from <http://www.salud.gob.ec/permiso-de-funcionamiento-de-locales/>

Punto de equilibrio : Gerencie.com. (n.d.). Retrieved February 25, 2014, from

<http://www.gerencie.com/punto-de-equilibrio.html>

Que es el Estudio de Mercado | Emprendedores. (n.d.). Retrieved October 18,

2013, from <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Real Academia Española. (n.d.). Retrieved September 19, 2013, from

<http://www.rae.es/RAE/Noticias.nsf/Home?ReadForm>

RECOLECCION DE DATOS: TECNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS. (n.d.).

Retrieved October 13, 2013, from

<http://recodatos.blogspot.com/2009/05/tecnicas-de-recoleccion-de-datos.html>

Solicitud de Registro de Patentes | M. I. Municipalidad de Guayaquil. (n.d.).

Retrieved December 6, 2013, from

<http://www.guayaquil.gob.ec/content/solicitud-de-registro-de-patentes>

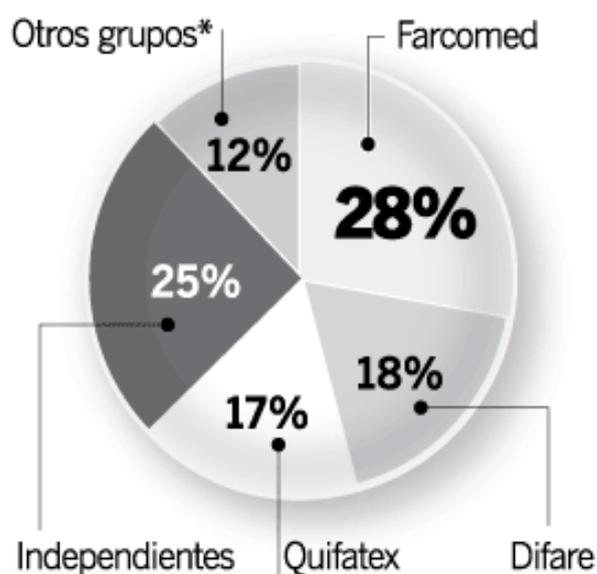
ANEXO 1

Red de farmacias

	Farcomed	Difare	Quifatex	Independientes	Otros	Farmaenlace
Cadena	2005	2006	2007	2008	2009	
Sana Sana	13,2%	15,1%	15,5%	15%	14,5%	
Fybeca	16,1%	15,8%	15,4%	15%	14,3%	
Económicas	0	1,2%	1,9%	2,9%	3,3%	
Victoria*	2,2%	2,7%	3,7%	3,5%	2%	
Medicity	0	0	1,1%	1,3%	1,2%	
Su Médica*	0,6%	0,5%	0,5%	0,5%	0,9%	
Cruz Azul	13,7%	15,7%	17,8	18,7%	19,7%	
Pharmacy's	2,4%	2,2%	2,4%	2,6%	3,2%	
Comunitarias	2,6%	2,6%	2,6%	2,5%	2,5%	
Su Farmacia		1,9%	1,8%	1,7%	1,9%	
Farmared's	1,1%	1,3%	1,3%	1,3%	1,6%	
Otros	5,4%	3,2%	5,5%	5,9%	5,1%	
Total	57,4%	62,1%	69,5%	70,9%	70,2%	
Independientes	42,7%	37,9%	30,5%	29,1%	29,8%	

*En el 2010 fueron compradas por Farcomed

Grupos farmacéuticos



*Incluido Farmaenlace que no dio cifras

Fuente: IMS

EL UNIVERSO

ANEXO 2

REGLAMENTO CONTROL Y FUNCIONAMIENTO ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS

N O R M A : Acuerdo Ministerial 813 **S T A T U S :** **Vigente**

P U B L I C A D O : **Registro Oficial 513 F E C H A :** 23 de Enero de 2009

LA MINISTRA DE SALUD PUBLICA

Considerando:

Que, el artículo 151 de la Constitución de la República del Ecuador, dispone a las ministras y ministros de Estado que representarán al Presidente de la República en los asuntos propios del Ministerio a su cargo;

Que, de conformidad con lo previsto en el artículo 154 de la Constitución de la República del Ecuador, a las ministras y ministros de Estado, les corresponde ejercer la rectoría de las políticas públicas del área a su cargo y expedir los acuerdos y resoluciones administrativas que requiera su gestión;

Que, la Constitución en su artículo 361 manda que el Estado ejercerá la rectoría del sistema nacional de salud a través de la autoridad sanitaria nacional y será responsable entre otras competencias de: normar, regular y controlar todas las actividades relacionadas con la salud, así como el funcionamiento de las entidades del sector salud;

Que, el Art. 130 de la Ley Orgánica de Salud, dispone que los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional;

Que, la ley ibídem en el Art. 131 establece que el cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura, almacenamiento, distribución, dispensación y farmacia será controlado y certificado por la autoridad sanitaria nacional;

Que, la misma ley en el Art. 134 dispone que la instalación, transformación, ampliación y traslado de plantas industriales, procesadoras de alimentos, establecimientos farmacéuticos, de producción de biológicos, de elaboración de productos naturales procesados de uso medicinal, de producción de homeopáticos, plaguicidas, productos dentales, empresas de cosméticos y productos higiénicos, están sujetos a la obtención, previa a su uso, del permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional; y,

En el ejercicio de las atribuciones concedidas en el Art. 154 de la Constitución de la República del Ecuador.

Acuerda:

**EXPEDIR EL REGLAMENTO DE CONTROL Y FUNCIONAMIENTO
DE LOS ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS**

TITULO I

AMBITO DE APLICACION

Art. 1.- El funcionamiento y control de botiquines, farmacias, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, públicos y privados que se encuentran en todo el territorio nacional a los que se refiere el Art. 165 de la Ley Orgánica de Salud, están sujetos a las disposiciones establecidas en el

presente reglamento.

TITULO II

CAPITULO I

DE LAS FARMACIAS

Art. 2.- Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Art. 3.- Las direcciones provinciales de salud en el primer trimestre de cada año procederán al estudio de la sectorización para determinar los sitios en el área urbana, urbano marginal y rural en donde podrán ubicarse farmacias y botiquines,

de conformidad con el reglamento pertinente.

Art. 4.- En las direcciones provinciales de salud se exhibirá para conocimiento de los interesados, el estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria, documento en el cual constarán los sectores en donde se podrá autorizar el funcionamiento y traslado de farmacias y botiquines.

Art. 5.- La Dirección Provincial de Salud concederá permiso para la instalación de farmacias privadas cuando se justifique su necesidad, por el incremento de la densidad poblacional en un sector determinado y el número de establecimientos similares que hubieren al momento de la solicitud del permiso.

Art. 6.- Para la instalación, cambio de local, o creación de sucursales de una farmacia se requiere el permiso previo de la Dirección Provincial de Salud a través de vigilancia sanitaria provincial.

Art. 7.- El traslado de farmacias de un sector a otro está sujeto al estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria. Los traslados dentro de un mismo sector serán autorizados por la Dirección Provincial de Salud y no requerirán de la aprobación en el estudio de sectorización, siempre y cuando no exista otra farmacia a una distancia mínima de trescientos metros del local al que se solicita el traslado.

Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 7-A.- El requisito de la distancia mínima señalada en el artículo precedente se aplicará también para la instalación de nuevas farmacias o los traslados de un sector a otro.

Nota: Artículo agregado por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 8.- En las farmacias únicamente se dispensarán y expenderán los siguientes productos: medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, fórmulas oficinales y magistrales, medicamentos homeopáticos y productos absorbentes de higiene personal.

Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 9.- Los medicamentos para su dispensación y expendio deben cumplir con los requisitos establecidos en el Art. 170 de la Ley Orgánica de Salud y demás disposiciones relacionadas.

La presentación de la receta emitida por profesionales de la salud facultados por ley para hacerlo, es obligatoria salvo en los casos de medicamentos de venta libre.

CAPITULO II

DE LA INSTALACION Y PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE FARMACIAS

Art. 10.- Para la instalación y funcionamiento de una farmacia el interesado iniciará el trámite de obtención del permiso de funcionamiento presentando en la respectiva Dirección Provincial de Salud lo siguiente:

a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuadruplicado, donde constarán los siguientes datos:

- Nombre del propietario o representante legal.
 - Nombre, razón social o denominación del establecimiento.
 - Cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento.
 - Ubicación del establecimiento.
 - Nombre del profesional químico-farmacéutico o bioquímico-farmacéutico responsable con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública;
- b) Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de cuarenta metros cuadrados;

c) Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable; y,

d) Documentos que acrediten la personería jurídica.

Nota: Literal a) reformado por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 11.- El área de salud correspondiente emitirá el informe de la evaluación documental y verificación de la ubicación del local dentro de un plazo de cuarenta y ocho horas a contarse desde la fecha de recepción de la respectiva documentación por parte de esta dependencia, en este informe se hará constar la disponibilidad del cupo necesario en el sector en el cual se solicita autorización para instalar la farmacia.

Art. 12.- Si el informe es favorable la comisión de supervisión e inspección conformada por el Director o Directora Provincial de Salud correspondiente realizará una inspección con el propósito de verificar los requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad.

Si el informe es desfavorable se archiva la solicitud y la Dirección Provincial de Salud informará del particular al interesado, en el término de setenta y dos horas.

Nota: Inciso segundo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 13.- Los requerimientos del local, saneamiento ambiental y seguridad son los siguientes:

- a) El local estará destinado exclusivamente para la farmacia y no para otra actividad o vivienda;
- b) Deberá poseer luz natural y artificial suficiente y una ventilación adecuada;
- c) Los pisos del local deben ser impermeables y lisos, de baldosa, vinyl u otro material que pueda lavarse, paredes de superficie lisa y adecuadamente pintadas o tratadas con material impermeabilizante;
- d) El cielo raso ofrecerá una superficie lisa y limpia;
- e) Deberá poseer una ventanilla para atención nocturna al público cuando deba cumplir con los turnos establecidos;
- f) Instalación y aprovisionamiento de agua potable de acuerdo a las disposiciones sanitarias;
- g) Batería sanitarias y lavabo de manos, convenientemente aislados del área de trabajo y en buen estado de funcionamiento;
- h) Dispositivos adecuados para la eliminación de desechos, con su respectiva tapa;
- i) Ventanas protegidas con malla anti-insectos, cuando sea necesario;
- j) Instalación eléctrica indirecta o aislada, de acuerdo a lo establecido convencionalmente;
- k) Extintor de incendios; y,
- l) Rótulo con el nombre de la farmacia, y otro letrero adicional, luminoso, con la palabra TURNO, ubicado en el exterior del local y en un sitio visible.

Art. 14.- Las áreas o ambiente físico de las farmacias serán utilizadas para el propósito a que están destinados y son los siguientes:

1. Área de atención al público, debe ser de fácil acceso, con una superficie adecuada al volumen de servicio que preste, constará de:

- a) Perchas o vitrinas apropiadas y en número suficiente, para los medicamentos, rotuladas conforme corresponde a las buenas prácticas de almacenamiento;
- b) Perchas o vitrinas ubicadas en ambientes separados y debidamente rotulados para medicamentos homeopáticos y productos naturales de uso medicinal; y,
- c) Perchas o vitrinas para exhibición de cosméticos, perfumes, productos higiénicos y de tocador, separadas de las de medicamentos.

2. Áreas auxiliares integradas por las siguientes secciones:

- a) Para recetario (elaboración de fórmulas magistrales), si cuenta con la autorización correspondiente para este fin, que debe disponer de los materiales que se indican en el anexo respectivo. El área de recetario debe poseer un lavabo instalado en un sitio conveniente y con el suministro necesario de agua para lavado de envases y utensilios; y,

b) Bodega para almacenamiento de productos farmacéuticos, envases y demás productos destinados al aprovisionamiento de la farmacia, que debe disponer de perchas y anaqueles para mantenerlos protegidos y clasificados debidamente.

Art. 15.- Adicionalmente a lo señalado en los artículos precedentes, toda farmacia deberá contar con:

- a) Fechador y sello con el nombre y dirección de la farmacia;
- b) Facturas y/o notas de venta legalmente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, SRI;
- c) Listas oficiales de precios a disposición permanente del público;
- d) Archivo de recetario. Todas las recetas antes de su archivo, deberán tener el sello de despacho y la respectiva fecha;
- e) Archivo para recetas de estupefacientes y psicotrópicos; y,
- f) Mandiles de color blanco para uso diario del personal que labora en la farmacia.

Nota: Literal b) reformado por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 16.- Las farmacias poseerán textos de consulta profesional, leyes, reglamentos y libros de control, como los siguientes:

- Ley Orgánica de Salud y leyes conexas, Reglamento de Control y Funcionamiento de Establecimientos Farmacéuticos y más regulaciones relacionadas

con las actividades de los establecimientos farmacéuticos.

- Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.
- Lista de sustancias estupefacientes y psicotrópicas controladas.
- Cuadro nacional de medicamentos básicos vigente.
- Lista de precios oficiales de medicamentos de laboratorios nacionales y extranjeros.
- Farmacopeas oficiales.
- Textos de farmacología.
- Diccionarios de especialidades farmacéuticas.

Art. 17.- La comisión de supervisión e inspección debidamente autorizada por el Director o Directora Provincial de Salud, dentro de un plazo de 8 días desde la fecha de la inspección emitirá su informe. En caso de ser favorable el interesado completará los requisitos establecidos para obtener el permiso de funcionamiento anual.

Art. 18.- Para obtener el permiso de funcionamiento anual es necesario presentar los siguientes requisitos:

1. Licencias para el manejo y dispensación de medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas, concedidas por el Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Inquieta Pérez", (INH).
2. Certificado de cumplimiento de buenas prácticas de dispensación y farmacia.
3. Copia del título del responsable químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública y en la Dirección Provincial de Salud de su respectiva jurisdicción.
4. Contrato de prestación de servicios profesionales con el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, en el que se establezcan sus obligaciones en calidad de responsable técnico, debiendo constar el horario que no podrá ser menor a veinte horas mensuales.
5. Certificado ocupacional de salud del personal de la farmacia conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.
6. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
7. Copia del Registro Unico de Contribuyentes, RUC.
8. Comprobante de pago del derecho por concepto de permiso de funcionamiento.
9. Todos los documentos presentados deben estar vigentes.

Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 19.- Toda farmacia previa a su apertura y posterior funcionamiento deberá mantener un stock suficiente de los productos que está autorizada a comercializar, establecidos en el artículo 8 de este reglamento.

Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 20.- Es obligación de las farmacias formar su arsenal terapéutico integrado por medicamentos genéricos, de conformidad con el cuadro nacional de medicamentos básicos, el que deberá renovarse, con la periodicidad con que sea revisado el mencionado cuadro.

Art. 21.- Cumplidos todos los requisitos señalados en los artículos precedentes, se otorgará el permiso de funcionamiento que tiene vigencia del año calendario.

CAPITULO III

DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS FARMACIAS

Art. 22.- Toda farmacia, pública, privada o de hospital, para su funcionamiento deberá contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Un profesional bioquímico farmacéutico o químico farmacéutico podrá ser responsable técnico de hasta dos establecimientos farmacéuticos públicos o privados, sean estos laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas o farmacias; a excepción de los profesionales que laboren en las provincias del Oriente, Santo Domingo de los Tsáchilas y en aquellas provincias en que se compruebe que no existen suficientes profesionales farmacéuticos, en donde se podrá responsabilizar de hasta tres establecimientos farmacéuticos a cada profesional, siempre que la dedicación o carga horaria exigida lo permita.

Los profesionales químicos farmacéuticos o bioquímicos farmacéuticos que sean propietarios de establecimientos farmacéuticos, sólo podrán responsabilizarse además del propio establecimiento farmacéutico de uno adicional.

Art. 23.- Son deberes y obligaciones del químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable de la farmacia:

- a) Realizar la supervisión técnica permanente para que la adquisición y dispensación de los medicamentos se haga conforme lo determina la ley y normativa vigente;
- b) Verificar fechas de elaboración y de vencimiento de los medicamentos;
- c) Verificar que todos los medicamentos, cosméticos, productos higiénicos y demás productos autorizados para la venta en farmacias, cumplan con los requisitos establecidos para el etiquetado según corresponda;
- d) Controlar que en la farmacia se cumpla con las buenas prácticas de dispensación y farmacia para su normal funcionamiento y se mantenga stock permanente de medicamentos;
- e) Responsabilizarse personalmente de la preparación de recetas o fórmulas magistrales y oficinales;
- f) Responsabilizarse del control permanente de recetas despachadas y al final de cada año, solicitar a la respectiva Dirección Provincial de Salud el permiso para proceder a su destrucción;
- g) Responsabilizarse del control permanente de las recetas específicas para la dispensación de medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas; de este control presentará informes mensuales al Instituto Nacional de Higiene, dentro de los diez primeros días de cada mes; y,
- h) No dispensar y pedir al médico la rectificación de la receta, en el caso de que esta contenga dosis mayores a las prescritas en las farmacopeas oficiales, o que exista incompatibilidad de asociación en la mezcla de dos o más sustancias, salvo el caso en que la dosis esté escrita en letras y subrayada.

Art. 24.- Las personas que atiendan el expendio de medicamentos en las farmacias deberán haber completado el bachillerato como mínimo y haber realizado

un curso especial de capacitación en el manejo de medicamentos, dictado por las direcciones provinciales de salud, luego de lo cual esta les otorgará el correspondiente carné que les faculta para el desempeño de esta actividad.

Art. 25.- La Dirección Provincial de Salud respectiva, elaborará el calendario de turnos para las farmacias, el que es de obligatorio cumplimiento. Las farmacias de turno atenderán durante las veinticuatro horas del día, siete días consecutivos. Las farmacias que no estén de turno atenderán al público mínimo doce horas diarias ininterrumpidas, de lunes a viernes y para atender en sábados, domingos y feriados deberán comunicar a la Dirección Provincial de Salud correspondiente, señalando el horario de atención.

Nota: Inciso segundo agregado por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial No. 569 de 14 de Abril del 2009.

Art. 26.- En las farmacias no se despacharán recetas ilegibles, que no sean claras, estén alteradas o en clave.

Despachada una receta en ningún caso se podrá devolverla o repetir su preparación.

Art. 27.- Las recetas en las que se prescriban sustancias estupefacientes y psicotrópicas o medicamentos que las contengan, serán prescritas de conformidad con lo establecido en la ley y sus respectivos reglamentos.

Las recetas magistrales y oficinales serán archivadas cronológicamente de acuerdo con su despacho y se conservarán por el lapso de un año.

Para el despacho de una receta que contenga una fórmula magistral se la copiará textualmente, adhiriéndola al envase, juntamente con la indicación médica, el nombre del profesional que la prescribió, su uso, el nombre del profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico que la preparó.

Art. 28.- Para el despacho de medicamentos que puedan ser vendidos al detal, la farmacia utilizará sus propios envases en donde constará: el nombre del medicamento, la cantidad despachada, el número del lote y fecha de expiración del producto y el sello o etiqueta de la farmacia. Dicho despacho se hará únicamente tomándolo de los envases originales.

Art. 29.- Es prohibida la venta de los medicamentos que no reúnan los requisitos y condiciones establecidas en la Ley Orgánica de Salud y sus reglamentos.

Art. 30.- Todos los medicamentos deberán llevar impreso en el envase interior, así como, en el envase exterior, de manera que no pueda ser removido, el precio vigente fijado por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano; no se debe utilizar stickers o adhesivos para este fin.

De conformidad con lo previsto en la ley, se prohíbe alterar los precios o colocar adhesivos que los modifiquen.

Art. 31.- En los establecimientos autorizados por la Ley Orgánica de Salud para la venta de medicamentos es obligatoria la entrega de la factura o nota de venta, en la que constará el nombre del medicamento, la cantidad y su precio.

Art. 32.- El propietario o representante legal de una farmacia durante los primeros ciento ochenta días del año solicitará a Vigilancia Sanitaria Provincial de la correspondiente Dirección Provincial de Salud la renovación del permiso de funcionamiento anual. La solicitud será firmada por el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable y se acompañará de los requisitos señalados en el Capítulo II del presente reglamento.

Art. 33.- Los cambios de ubicación de farmacias de un sector a otro están sujetos al estudio de sectorización aprobado por el Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria. Los cambios de ubicación dentro de un mismo sector serán autorizados por el Director o Directora Provincial de Salud y no requerirán de la aprobación en el estudio de sectorización.

CAPITULO IV

DE LA DISPENSACION Y EXPENDIO DE MEDICAMENTOS EN LOS SUPERMERCADOS O COMISARIATOS

Art. 34.- En los supermercados o comisariatos que funcionen en zonas urbanas podrá instalarse una sección de medicamentos o una farmacia, debidamente identificadas e individualizadas.

Art. 35.- La sección medicamentos estará junto a los demás servicios, en un área específica debidamente identificada en la que se podrá expender únicamente medicamentos de venta libre.

Art. 36.- Para la instalación de la sección de medicamentos en supermercados o comisariatos se requiere presentar una solicitud, dirigida al Director Provincial de Salud respectivo, adjuntando un plano del supermercado a escala 1:50, señalando la ubicación de la sección de medicamentos en relación con los otros servicios del supermercado o comisariato.

Art. 37.- El funcionamiento de farmacias en el interior de los supermercados o comisariatos, deberá cumplir con lo establecido en el Capítulo II de este reglamento. El nombre de la farmacia deberá corresponder a la razón social del supermercado o comisariato, la que deberá contar con su propio permiso de funcionamiento.

Art. 38.- Los requisitos para el área asignada para la farmacia serán los mismos que se indican en el Capítulo II de este reglamento.

Las farmacias ubicadas en supermercados o comisariatos que funcionen dentro de centros comerciales, no están sujetas al calendario de turnos establecido por la Dirección Provincial de Salud respectiva.

CAPITULO V

DE LOS BOTIQUINES

Art. 39.- Los botiquines son establecimientos farmacéuticos autorizados para expender al público, únicamente la lista de medicamentos y otros productos que determine la autoridad sanitaria nacional; funcionarán en zonas rurales en las que no existan farmacias y deben cumplir en todo tiempo con prácticas adecuadas para precautelar la calidad y seguridad de los productos que expendan.

Art. 40.- Para instalar un botiquín en los lugares autorizados por la Ley Orgánica de Salud se deberá presentar una solicitud al Director Provincial de Salud correspondiente, en la que constarán los siguientes datos:

- a) Nombre del propietario o representante legal;
- b) Nombre o razón social del establecimiento;
- c) Número de RUC o cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento; y,
- d) Ubicación del botiquín.

Art. 41.- El área de salud correspondiente realizará una inspección y emitirá un informe en el plazo de cuarenta y ocho horas, en el que se hará constar que el local reúne los requisitos sanitarios para el funcionamiento del botiquín.

Art. 42.- Con el informe favorable del área de salud, el solicitante deberá completar los siguientes requisitos para obtener el permiso de funcionamiento:

- a) Certificado ocupacional de salud del propietario y de las personas que laborarán en el botiquín, conferido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública;
- b) Record policial del propietario;
- c) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
- d) Comprobante de pago del valor de derecho por servicio por concepto de permiso de funcionamiento anual.

Art. 43.- Solo se autorizará la apertura de botiquines a personas que hayan cumplido con las disposiciones de la Ley Orgánica de Salud, del presente reglamento y demás disposiciones de la autoridad sanitaria nacional. La autorización para el funcionamiento es transitoria y revocable.

Art. 44.- Las personas que atienden en los botiquines deberán haber completado el bachillerato como mínimo y haber realizado un curso especial de capacitación en el manejo de medicamentos, dictado por las direcciones provinciales

de salud, luego de lo cual esta les otorgará el correspondiente carné que les faculta

para el desempeño de esta actividad.

TITULO III

CAPITULO I

DE LAS DISTRIBUIDORAS FARMACEUTICAS Y CASAS DE REPRESENTACION

Art. 45.- Las distribuidoras farmacéuticas son establecimientos farmacéuticos autorizados para realizar importación, exportación y venta al por mayor de medicamentos en general de uso humano, especialidades farmacéuticas, productos para la industria farmacéutica, auxiliares médico-quirúrgico, dispositivos médicos, insumos médicos, cosméticos y productos higiénicos. Deben cumplir con las buenas prácticas de almacenamiento y distribución determinadas por la autoridad sanitaria nacional. Funcionarán bajo la representación y responsabilidad técnica de un químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Art. 46.- Las casas de representación son los establecimientos farmacéuticos autorizados para realizar promoción médica, importación y venta al por mayor a terceros de los productos elaborados por sus representados. Deben cumplir con buenas prácticas de almacenamiento y distribución determinadas por la autoridad sanitaria nacional. Requieren para su funcionamiento de la dirección técnica responsable de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Art. 47.- El propietario, gerente o representante legal de una distribuidora farmacéutica o casa de representación, previamente a su apertura y funcionamiento, presentará una solicitud al Director Provincial de Salud, en la que hará constar los siguientes datos, según corresponda:

- a) Nombre del propietario, o representante legal;
- b) Nombre, razón social o denominación del establecimiento;
- c) Nombre del responsable técnico químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública;
- d) Nombre de los laboratorios representados y país de origen para las casas de representación; y, autorización de distribución otorgada por el titular del registro sanitario en el país, para las distribuidoras farmacéuticas;
- e) Lista completa de los productos que serán comercializados con la indicación de los precios fijados por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano;
- f) Para las casas de representación: nómina de visitadores médicos, legalmente inscritos en el Proceso Nacional de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria;
- g) Certificado de salud ocupacional del personal que labora en estos establecimientos otorgado por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública;
- h) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; e,
- i) Comprobante de pago del valor de derecho por servicio correspondiente al permiso de funcionamiento anual.

Art. 48.- Previo el otorgamiento del permiso de funcionamiento y una vez cumplidos los requisitos antes señalados, la Dirección Provincial de Salud realizará la verificación del cumplimiento de buenas prácticas de almacenamiento y distribución.

Art. 49.- Los deberes y obligaciones del químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico en las distribuidoras farmacéuticas y casas de representación, son los siguientes:

- a) Verificar que los productos cumplan con lo establecido en el certificado de registro sanitario correspondiente, tanto en la presentación como en su calidad, así como la correspondencia entre el período de vida útil y las fechas de elaboración y vencimiento;
- b) Verificar el cumplimiento de las buenas prácticas de almacenamiento, para garantizar la calidad, seguridad y eficacia de los medicamentos y condiciones óptimas de almacenamiento de los otros productos;
- c) Revisar periódicamente los productos a fin de identificar oportunamente posibles cambios físicos que demuestren alguna alteración que afecte la calidad de los productos almacenados, así como las fechas de elaboración y vencimiento;
- d) Tomar muestras de cada uno de los lotes de fabricación o importación que

quedarán bajo su responsabilidad y servirán de control, en caso de producirse algún reclamo por parte de los establecimientos que vendan los productos; y,
e) Suscribir junto con el representante legal, las solicitudes de registro sanitario y permiso de funcionamiento.

CAPITULO II

DE LOS LABORATORIOS FARMACEUTICOS

Art. 50.- Los laboratorios farmacéuticos son establecimientos farmacéuticos autorizados para producir o elaborar medicamentos en general, especialidades farmacéuticas, biológicos de uso humano o veterinario; deben cumplir las normas de buenas prácticas de manufactura determinadas por la autoridad sanitaria nacional; y, estarán bajo la dirección técnica de químicos farmacéuticos o bioquímicos farmacéuticos.

Art. 51.- El propietario, Gerente o representante legal de un laboratorio farmacéutico, previamente a su apertura y funcionamiento, presentará por duplicado una solicitud al Director Provincial de Salud, en la que consten los siguientes datos:

- a) Nombre del propietario, Gerente o representante legal;
- b) Nombre, razón social o denominación del establecimiento;
- c) Nombre del profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública; y,
- d) Nómina de los visitadores a médicos, si los tuviere, legalmente registrados en el Proceso Nacional de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria;

A la solicitud se adjuntarán los siguientes requisitos:

- a) Certificado ocupacional de salud del personal que labora en los establecimientos, conferido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública;
- b) Certificado de buenas prácticas de manufactura actualizado;
- c) Plano del local a escala 1:50;
- d) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos; y,
- e) Comprobante de pago por el valor de derecho por servicio correspondiente al permiso de funcionamiento.

Art. 52.- Las funciones del químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable de un laboratorio farmacéutico son las siguientes:

- a) Responsable del establecimiento en lo relacionado al cumplimiento de las disposiciones sanitarias inherentes a su actividad profesional;
- b) Dirigir al personal especializado que intervenga en la producción;
- c) Responsabilizarse de la calidad, potencia, pureza, estabilidad y exactitud de las fórmulas de los productos, que el laboratorio haya registrado para su elaboración; y,
- d) Responsabilizarse por la conservación de toda la documentación técnica y legal de cada producto elaborado, registrado y comercializado por el laboratorio, incluyendo los ensayos tecnológicos previos, modificaciones y más documentación concerniente a cada uno de ellos.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA.- En el plazo de ciento ochenta días, la autoridad sanitaria nacional emitirá los reglamentos y procedimientos para el control y certificación de buenas prácticas de almacenamiento, distribución, dispensación y farmacia, como requisito indispensable para otorgar el permiso de funcionamiento anual, a partir de lo cual entrarán en vigencia.

SEGUNDA.- El traspaso de dominio de un establecimiento farmacéutico sea por compra-venta, donación, sucesión por causa de muerte u otra causal, así como el cambio de nombre o razón social o denominación, el cambio o traslado del establecimiento, deberá contar con autorización expresa y previa de la Dirección Provincial de Salud correspondiente, la que ordenará para dicho efecto una inspección para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para este tipo de establecimientos.

Si el informe es favorable se tramitará un nuevo permiso de funcionamiento.

En el caso de que no se cuente con esta autorización se procederá a imponer la sanción establecida en la Ley Orgánica de Salud.

TERCERA.- El Director o Directora General de Salud, el Director o Directora Nacional de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria, Director o Directora Provincial de Salud o sus delegados debidamente autorizados tendrán libre acceso a los establecimientos farmacéuticos, archivo de recetas y documentación farmacéutica, estando obligados los propietarios, gerentes, representantes legales y responsables técnicos y el personal auxiliar a prestar las facilidades requeridas para la inspección y control correspondientes.

CUARTA.- La venta por parte de las distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, a las farmacias y botiquines se sujetarán a las necesidades y previsiones del comprador, estando prohibido el condicionamiento a la adquisición de otros productos que no sean los requeridos o solicitados.

Se prohíbe el establecimiento de cupos mínimos de venta por parte de laboratorios farmacéuticos, casas de representación y distribuidoras farmacéuticas.

QUINTA.- Cuando el químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico responsable del funcionamiento de un establecimiento farmacéutico, renuncie o cambie de lugar de trabajo notificará a la autoridad de salud correspondiente con quince días de anticipación a la fecha de retiro.

SEXTA.- Se prohíbe la instalación de consultorios médicos, odontológicos, obstétricos, laboratorios clínicos o locales para tomas de muestras biológicas en las farmacias o en áreas que tengan comunicación con ellas.

SEPTIMA.- Sesenta días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos, las farmacias y botiquines notificarán a sus proveedores quienes tienen la obligación

de retirar dichos productos sean estos en su presentación comercial completa o fracción como: caja conteniendo un frasco, blister completo, ristra completa, entre otros, y canjearlos con otros cuya fecha de elaboración sea reciente.

OCTAVA.- El propietario de la farmacia o botiquín conjuntamente con el responsable farmacéutico notificará anualmente a la Dirección Provincial de Salud correspondiente la lista y cantidad de medicamentos caducados que no fueron retirados por los proveedores al no cumplir las condiciones señaladas en el artículo precedente, con el propósito de que se conforme la comisión técnica que asistirá a la destrucción de los mismos conforme a los procedimientos establecidos según el caso.

Las casas de representación, distribuidoras y laboratorios farmacéuticos deberán notificar a la Dirección Provincial de Salud respectiva, la lista y cantidad de medicamentos caducados que vayan a destruir, la que designará un delegado para verificar el procedimiento de destrucción en una empresa incineradora autorizada contratada por la empresa responsable.

NOVENA.- Las listas de materiales y sustancias contenidas en los anexos a este reglamento podrán actualizarse y revisarse periódicamente contando con el informe favorable del Proceso Nacional de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria y por disposición del Director o Directora General de Salud, sin que esto signifique reforma al presente reglamento.

DECIMA.- Las farmacias institucionales y aquellas ubicadas en hospitales privados deberán cumplir con los requisitos establecidos para el funcionamiento de estos establecimientos en la ley y este reglamento, a excepción de la sectorización y el cumplimiento de turnos.

DECIMO PRIMERA.- La autoridad de salud competente, previo el informe del Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria o de Vigilancia Sanitaria Provincial impondrá las sanciones correspondientes por las infracciones a las disposiciones de la Ley Orgánica de Salud y el presente reglamento.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- Quienes hayan obtenido el permiso de funcionamiento como

farmacias, antes de la vigencia de este reglamento y a la fecha tienen en su stock productos diferentes a los citados en el Art. 8 de este reglamento deberán obtener el permiso de funcionamiento como comisariato o supermercado, pudiendo tener en su interior una farmacia y/o una sección de medicamentos de venta libre, conforme se establece en el Capítulo IV del presente reglamento. Esta disposición se hará efectiva durante el proceso de otorgamiento del permiso de funcionamiento para el año 2009.

SEGUNDA.- Derogatorias.- Derógase expresamente el Acuerdo Ministerial No. 00729 de 19 de noviembre del 2002, publicado en el Registro Oficial No. 728 de 19 de diciembre del 2002.

DISPOSICION FINAL

De la ejecución del presente acuerdo ministerial que entrará en vigencia a partir de la fecha de suscripción, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial, encárguese a la Dirección General de Salud, Proceso de Control y Mejoramiento en Vigilancia Sanitaria y direcciones provinciales de salud del país.

Dado en el Distrito Metropolitano de Quito, a 18 de diciembre del 2008.

ANEXO 1

MUEBLES, ENSERES Y MATERIALES DE RECETARIO PARA FORMULACIONES OFICINALES Y MAGISTRALES

- Escritorio.
- Mesa de trabajo con superficie de material incorruptible y provisto de anaqueles.
- Anaquel para etiquetas y archivos para fórmulas magistrales.
- Anaquel con llave para medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas.
- Anaquel con llave y rótulo para sustancias tóxicas.
- Refrigerador en funcionamiento.
- Recipiente para almacenar agua destilada.
- Cocineta eléctrica.
- Balanza de sensibilidad más menos 0.001 g.
- Probetas graduadas.
- Vasos de precipitación.
- Embudos de vidrio.
- Agitadores de vidrio.
- Mortero de vidrio y/o de porcelana.
- Placas de vidrio, mármol y/o porcelana.
- Espátulas de acero inoxidable.
- Envases adecuados y limpios para despachar las prescripciones.
- Papel filtro.
- Envases adecuados e higiénicos que garanticen la conservación de las sustancias y convenientemente rotuladas.
- Etiqueta general para fórmulas magistrales, en la que se consigne:
 - a) Nombre de la farmacia;
 - b) Dirección y teléfono;
 - c) Nombre del químico-farmacéutico o bioquímico-farmacéutico responsable;
 - d) Nombre del facultativo que prescribe la receta;
 - e) Fecha en la que se dispensa; y,
 - f) Número de orden de la receta.
- De acuerdo a la fórmula de preparación y uso se hará constar las siguientes leyendas:
 - a) Agítese antes de usar;
 - b) Uso óptico;
 - c) Inhalaciones;
 - d) Consérvese en refrigeración;
 - e) Para uso vaginal;
 - f) Enema;
 - g) Puede causar hábito;

- h) Uso delicado; e,
- i) Uso externo tópico.

ANEXO 2

SUBSTANCIAS PARA FORMULACION MAGISTRAL

Cantidad mínima

- Aceite esencial de azahares 30 ml
- Aceite esencial de bergamota 30 ml
- Aceite esencial de citronela 30 ml
- Aceite esencial de clavo 30 ml
- Aceite esencial de naranja 30 ml
- Aceite esencial de menta 30 ml
- Aceite esencial de pino silvestre 30 ml
- Aceite esencial de rosas 30 ml
- Acetona 1 litro
- Acido benzoico 100 g
- Acido bórico 500 g
- Acido cítrico 500 g
- Acido fénico 100 g
- Acido salicílico 100 g
- Acido tartárico 100 g
- Agua bidestilada 100 ampollas
- Agua oxigenada 10, 20 vol. 100 frascos c/u
- Alcanfor 50 g
- Alcohol industrial 1 litro
- Alcohol potable 1 litro
- Almidón 200 g
- Alumbre 100 g
- Amoniaco 500 g
- Azufre sublimado (flor de azufre) 200 g
- Benjuí 50 g
- Bálsamo del Perú 50 g
- Bórax 500 g
- Calcio carbonato 500 g
- Caolín puro coloidal 500 g
- Colorantes permitidos:
 - Rojo vegetal 100 g
 - Amarillo vegetal 100 g
 - Café Vegetal 100 g
 - Verde vegetal 100 g
- Extractos vegetales:
 - Extracto fluido de belladona 30 g
- Formol 40% (formaldehído sol) 5 litros
- Genciana violeta de 30 g
- Glicerina 500 ml
- Glucosa 100g
- Goma arábiga 50 g
- Goma tragacanto 50 g
- Lanolina anhidra 500 g
- Magnesio óxido 500 g
- Magnesio sulfato (sal inglesa) 500 g
- Manteca de cacao 500 g
- Mentol cristalizado 20 g
- Pectina 100 g
- Plata nitrato (cristales) 15 g
- Plomo subacetato 100 g
- Potasio carbonato 100 g
- Potasio permanganato 100 g

- Podofilina 100 g
- Potasio yoduro 100 g
- Resorsina 100 g
- Sodio benzoato 100 g
- Sodio citrato 100 g
- Sodio perborato 500 g
- Sodio sulfato hidratado (salglober) 500 g
- Talco simple 500 g
- Thimerosal fcos. diferente vol. 10 c/u
- Petrolato líquido 1 litro
- Petrolato sólido 1 kilo
- Yodo resublimado 30 g
- Zinc óxido 500 g
- Zinc sulfato 100g
- Tinturas de:
- anís 30 ml
- árnica 30 m
- azafrán 30 ml
- belladona 30 ml
- benjuí 30 ml

Es fiel copia del documento que consta en el archivo de la Secretaría General al que me remito en caso necesario.- Lo certifico.- Quito, 18 de diciembre del 2008.

REGLAMENTO A LA LEY ORGANICA DE SALUD

N O R M A : Decreto Ejecutivo 1395 **S T A T U S :** **Vigente**

P U B L I C A D O : Registro Oficial 457 **F E C H A :** 30 de Octubre de 2008

Rafael Correa Delgado

PRESIDENTE CONSTITUCIONAL DE LA REPUBLICA

Considerando:

Que la Constitución Política de la República en su artículo 23 numeral 20 dispone que el Estado reconoce y garantiza a las personas el derecho a una calidad de vida que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, saneamiento ambiental;

Que la disposición general segunda de la Ley Orgánica de Salud, establece que el Presidente de la República, deberá expedir el reglamento que norme su contenido; y,

En ejercicio de las facultades previstas en el numeral 5 del artículo 171 de la Constitución Política de la República,.

Decreta:

Expedir el Reglamento a la Ley Orgánica de Salud.

CAPITULO I

DE LAS ACCIONES DE SALUD

Art. 1.- Las áreas de salud en coordinación con los gobiernos seccionales autónomos impulsarán acciones de promoción de la salud en el ámbito de su territorio, orientadas a la creación de espacios saludables, tales como escuelas, comunidades, municipios y entornos saludables.

Todas estas acciones requieren de la participación interinstitucional, intersectorial y de la población en general y están dirigidas a alcanzar una cultura por la salud y la vida que implica obligatoriedad de acciones individuales y colectivas con mecanismos eficaces como la veeduría ciudadana y rendición de cuentas, entre otros.

CAPITULO II

DE LA SANGRE, SUS COMPONENTES Y DERIVADOS

Art. 2.- El Ministerio de Salud Pública organizará el Sistema nacional de aprovisionamiento y utilización de sangre y la red de servicios de sangre constituida por los hemocentros, bancos de sangre tipos 1 y 2, depósitos de sangre y servicios de medicina transfusional.

Art. 3.- Para el funcionamiento del Sistema nacional de aprovisionamiento de

sangre y la red de servicios de sangre, el Ministerio de Salud Pública dictará las políticas y establecerá el Plan Nacional de Sangre (PNS), a partir de los cuales se formularán las normas y procedimientos que permitan lograr el aprovisionamiento, procesamiento, disponibilidad y utilización de sangre, hemocomponentes y derivados seguros y de calidad, de manera oportuna y en cantidad suficiente para atender las necesidades de la población.

Art. 4.- El Ministerio de Salud Pública establecerá los requisitos técnicos para el licenciamiento y acreditación de la red nacional de sangre y de las plantas industriales de fraccionamiento, y ejecutará el proceso de licenciamiento de estos establecimientos.

Art. 5.- El Ministerio de Salud Pública establecerá normas y procedimientos para la donación, fraccionamiento, estudios serológicos (tamizaje), pruebas pretransfusionales, uso clínico y vigilancia de las reacciones transfusionales e implementará programas de educación continua en inmunohematología y alternativas transfusionales.

Art. 6.- El Ministerio de Salud Pública regulará y controlará lo correspondiente a costos de operación involucrados en los procesos de obtención, donación, procesamiento, distribución y utilización de sangre, sus derivados y componentes, con el objeto de estandarizarlos y posibilitar su acceso equitativo.

CAPITULO III

DEL REGISTRO SANITARIO

Art. 7.- El tiempo máximo para la expedición del Registro Sanitario será en el término de quince días, una vez que se ha cumplido con todos los requisitos establecidos por la ley, este reglamento y las normas que dicte la autoridad sanitaria nacional.

Art. 8.- No se requiere nuevo Registro Sanitario en los siguientes casos:

- a) Cambio de nombre del producto;
- b) Cambio de nombre del solicitante del registro;
- c) Cambio de razón social del fabricante;
- d) Cambio, aumento o disminución de las mismas formas de presentación ya registradas; y,
- e) Otros establecidos en reglamentos específicos.

Los cambios mencionados y los constantes en el respectivo reglamento, están sujetos a la presentación de los requisitos técnicos y/o legales de respaldo y deberán ser aprobados dentro de siete días término contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud.

Art. 9.- El importe o valor de la inscripción, reinscripción de Registro Sanitario y análisis de control de calidad posregistro al que se refiere el artículo 138 de la Ley Orgánica de Salud, así como el pago por servicios que preste la Autoridad Sanitaria Nacional a través de sus dependencias competentes, será fijado por el Ministerio de Salud Pública basándose en criterios técnico-legales.

Art. 10.- La participación de los laboratorios acreditados se sujetará a las normas y disposiciones que dicte el Ministerio de Salud Pública.

Art. 11.- El control de calidad postregistro está orientado a verificar el cumplimiento y mantenimiento de los parámetros que fueron declarados y aceptados para la emisión del Registro Sanitario del producto, y que les permite seguir siendo aptos para el uso y consumo humano.

Art. 12.- Cuando se suspenda o cancele el Registro Sanitario conforme al artículo 141 de la ley, el Instituto Nacional de Higiene informará inmediatamente a la Dirección General de Salud la suspensión o cancelación, adjuntando los justificativos técnicos y legales que ocasionaron tal decisión.

Art. 13.- Si como consecuencia del control posregistro realizado por las dependencias técnicas involucradas a nivel nacional o provincial, se comprueba que los fabricantes o importadores no cumplen con los requisitos y condiciones establecidas en las normativas técnicas y sanitarias correspondientes, dichas dependencias deberán presentar un informe a la Dirección General de Salud, quien de ser procedente solicitará al Instituto Nacional de Higiene la suspensión o

cancelación del Registro Sanitario de los productos en cualquier tiempo.

Art. 14.- La cantidad de muestras médicas a autorizarse para la importación se determinará de conformidad con el número de visitadores médicos de que disponga el importador y en base al instructivo que dicte para el efecto la autoridad sanitaria nacional.

Art. 15.- La promoción de los medicamentos debe ser realizada a través de los visitadores médicos, en su condición de personal vinculado a la industria farmacéutica, quienes deberán tener formación profesional en carreras afines a las ciencias de la salud y farmacéuticas. Se prohíbe la visita médica en los servicios de salud públicos.

Art. 16.- La promoción de los medicamentos debe sustentarse tanto en la información terapéutica aprobada en el Registro Sanitario del producto como en las evidencias científicas. La empresa responsable de la comercialización debe estar en condiciones de facilitar dichas evidencias científicas a petición de los profesionales de la salud.

Art. 17.- La promoción de otros productos de uso y consumo humano sujetos a registro sanitario, comprende la organización o patrocinio de toda actividad relacionada con la entrega de esos productos por parte de las empresas, para promover el uso o consumo de los mismos.

Art. 18.- Los ensayos clínicos patrocinados por la industria farmacéutica o investigadores particulares requieren de la autorización previa de la Autoridad Sanitaria Nacional, previo el cumplimiento de los requisitos que dicha autoridad establezca.

Art. 19.- La Autoridad Sanitaria Nacional emitirá las directrices y normas administrativas necesarias respecto a los procedimientos para el otorgamiento, suspensión, cancelación o reinscripción del Registro Sanitario.

CAPITULO IV

DE LOS MEDICAMENTOS

Art. 20.- Para fines de aplicación de la ley se entenderá como medicamentos esenciales aquellos que satisfacen las necesidades de la mayor parte de la población y que por lo tanto deben estar disponibles en todo momento, en cantidades adecuadas, en formas de dosificación apropiadas y a un precio que esté al alcance de todas las personas.

Art. 21.- En las instituciones públicas del sistema nacional de salud, la prescripción de medicamentos se hará obligatoriamente de acuerdo a los protocolos y esquemas de tratamiento legalmente establecidos y utilizando el nombre genérico o la denominación común internacional del principio activo.

Art. 22.- Se entiende por farmacovigilancia de medicamentos de uso y consumo humano, a la actividad de salud pública destinada a la identificación, cuantificación, evaluación y prevención de los riesgos asociados a los medicamentos

una vez comercializados.

La farmacovigilancia sirve para orientar la toma de decisiones que permitan mantener la relación beneficio - riesgo de los medicamentos en una situación favorable o bien suspender su uso cuando esta relación sea desfavorable, y contribuye con elementos para ampliar las contraindicaciones en caso de que se presenten.

Art. 23.- Los estudios de utilización de medicamentos se realizarán en las etapas de comercialización, distribución, dispensación y uso de fármacos en el país, con énfasis especial en los efectos terapéuticos, consecuencias sociales y económicas derivadas de su uso o consumo.

Art. 24.- La autoridad sanitaria nacional emitirá las directrices y normas administrativas necesarias respecto a los procedimientos para la obtención del requisito sanitario de medicamentos en general.

CAPITULO V

ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS

Art. 25.- La venta y/o dispensación de medicamentos puede hacerse bajo las siguientes modalidades:

a) Receta médica;

b) Receta especial para aquellos que contienen psicotrópicos o estupefacientes;

y,

c) De venta libre.

Art. 26.- El Ministerio de Salud Pública emitirá las normas respecto a la receta médica que serán de observancia obligatoria para todos los integrantes del Sistema Nacional de Salud.

Art. 27.- La preparación de fórmulas magistrales en farmacias deberá ser previamente autorizada por el Ministerio de Salud Pública.

En el caso de que un comisariato o supermercado solicite autorización para vender medicamentos, se definirá un área específica para el funcionamiento de la farmacia, la misma que cumplirá con los requisitos determinados por la Autoridad Sanitaria Nacional.

Art. 28.- Los establecimientos farmacéuticos deben contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

Un profesional bioquímico farmacéutico o químico farmacéutico podrá ser responsable técnico de hasta dos establecimientos farmacéuticos públicos o privados, sean estos laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas o farmacias; a excepción de los profesionales que laboren en las provincias del Oriente, Santo Domingo de los Tsáchilas y en aquellas en que se compruebe que no existen suficientes profesionales farmacéuticos, en donde se podrá responsabilizar de hasta tres establecimientos farmacéuticos a cada profesional, siempre que la dedicación o carga horaria exigida lo permita.

Los profesionales químicos farmacéuticos o bioquímicos farmacéuticos que sean propietarios de establecimientos farmacéuticos, sólo podrán responsabilizarse además del propio establecimiento farmacéutico de uno adicional.

Art. 29.- La Autoridad Sanitaria Nacional emitirá las directrices y normas administrativas necesarias sobre el control, requisitos y funcionamiento de los establecimientos farmacéuticos.

Art. 30.- Deróguense los decretos ejecutivos No. 248, publicado en el Registro Oficial 55 de 4 de abril del 2003, No. 1583, publicado en el Registro Oficial 349 de 18 de junio del 2001 y No. 4142, publicado en el Registro Oficial 1008 de 10 de agosto de 1996.

Art. Final.- El presente reglamento entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en el Palacio Nacional, en Quito, a 16 de octubre del 2008.

ANEXO 3



INVESTIMIENTOS
SRI (ESG)

INDICADOR DE RIESGO AMBIENTAL Y SOCIAL
(ESG)

INFORMACIÓN GENERAL

1. NOMBRE DEL FONDO: _____

2. MONEDA: _____

SELECCIÓN DE Opciones

Opción 1: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 1)

Opción 2: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 2)

Opción 3: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 3)

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE SECTORES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE PAISES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE Opciones

Opción 1: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 1)

Opción 2: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 2)

Opción 3: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 3)

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE SECTORES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE PAISES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE Opciones

Opción 1: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 1)

Opción 2: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 2)

Opción 3: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 3)

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE SECTORES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE PAISES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

Este formulario es una herramienta de selección de inversión que permite a los inversionistas de SRI (ESG) seleccionar o excluir ciertos sectores, países o empresas de su cartera de inversión.

INFORMACIÓN ADICIONAL:

Este formulario es una herramienta de selección de inversión que permite a los inversionistas de SRI (ESG) seleccionar o excluir ciertos sectores, países o empresas de su cartera de inversión.

SELECCIÓN DE Opciones

Opción 1: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 1)

Opción 2: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 2)

Opción 3: (DESCRIPCIÓN DE LA OPCIÓN 3)

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE SECTORES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

SELECCIÓN DE PAISES

INCLUIR

EXCLUIR

INCLUIR Y EXCLUIR

ANEXO 4

MATRIZ DEMANDA

MATRIZ RELACION					
OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLE	INDICADORES	ASPECTOS	TECNICAS	FUENTE INFORMACION
ESTUDIO DE MERCADO PARA LAS ZONAS EN DONDE SE PODRIAN INSTALAR LOS ESTABLECIMIENTOS	DEMANDA	PRECIO	PRECIO COMPRA	ENCUESTA	PUBLICO
			FORMA PAGO	ENCUESTA	PUBLICO
			FORMA COMPRA	ENCUESTA	PUBLICO
			FORMA COMPRA	ENCUESTA	PUBLICO
		PRODUCTO	PRESENTACION	ENCUESTA	PUBLICO
			DIFICULTAD ADQUIRIR	ENCUESTA	PUBLICO
			CONSUMO SEMANAL	ENCUESTA	PUBLICO
			AUMENTO CONSUMO	ENCUESTA	PUBLICO
			MESES MAYOR DEMANDA	ENCUESTA	PUBLICO
		PLAZA	LUGAR COMPRA	ENCUESTA	PUBLICO
			UBICACIÓN INTERNA	ENCUESTA	PUBLICO
		PROMOCION	ATENCION CLIENTE	ENCUESTA	PUBLICO
			OFERTA PRODUCTOS	ENCUESTA	PUBLICO
ESTRATEGIAS PUBLICIDAD	ENCUESTA		PUBLICO		

ANEXO 6

Encuesta

1. ¿A la semana, cuánto gasta usted en medicina?

- De \$ 1.00 a \$ 3.00
- De \$ 3.00 a \$ 5.00
- Más de \$ 5.00

2. ¿Con que frecuencia compra a la semana?

- De 1 a 2 veces por semana.
- De 2 a 4 veces por semana.
- Más de 4 veces por semana.

3. ¿Qué compra?

- Medicinas.
- Productos de bazar.
- Productos de consumo.

ANEXO 7

COD.	LABORATORIO	COSTO	PVP	CANT.	IVA
	LABORATORIO: ACROMAX (001)				
0106	ABANIX 100 MG/5ML X 30 ML SUSP.	3.11	3.73	30	
0104	ACROBRONQUIOL JBE. 120ML.	1.33	1.6	3	
0120	ACROGRIP A JBE 120ML.	2.02	2.42	1	
0122	ACROMAXFENICOL 1GR AMP.	3.35	4.02	3	
0122A	ACROMAXFENICOL 500MG X 1 CAP	0.13	0.16	50	
0103	ACROMIZOL CREMA 2% 20GR.	0.75	0.91	2	
0118	ACROMONA OVULOS X 1 UND.	0.11	0.13	10	
0113	ACRONISTINA GTAS 30ML.	2.41	2.89	2	
0113A	ACRONISTINA SUSP 120ML.	7.00	8.4	2	
0101	ACROSIN B/2CC AMP+JERING	0.84	1.01	3	
0105	ACROTUSSIN JBE 120ML.	1.67	2.01	2	
0109	AKIM 1 GR INYECTABLE.	8.49	10.18	3	
0126	AKIN 100 MG 2 ML 1 AMP.	1.80	2.16	3	
0127	AKIM 500 MG 1 AMP	4.19	5.02	2	
0101A	ALBOTHYL OVULOS	2.29	2.74	6	
01105	ALTROM 60MG/2ML X 1 AMP.	2.59	3.11	2	
01106	ALTRON 10 MG X 1 TBL.	0.33	0.4	10	
01107	ALTRON 20 MG. 1 COMP.	0.66	0.79	10	
0117	AMPLIURINA FUERTE X 1 CAPS.	0.23	0.27	50	
01170	AMPLIURINA PLUS X 1 COMPR.	0.66	0.79	20	
0142	BROXOLAM 15MG X 120 ML JBE.	2.37	2.84	3	

0141	BROXOLAM AMP 2ML X 1.	0.36	0.43	10
0146	BROXOLAM COMPT 120 ML JBE.	1.32	1.58	3
0134	BUENOX SUSP 200ML.	6.07	7.28	1
0144	ESOMAX CAPS 20MG X 1.	0.83	1	14
0138	GENTAMAX 160MG/2CC AMP.	1.13	1.36	3
0140B	GENTAMAX 280MG/2CC AMP.	0.97	1.35	4
0137	GENTAMAX CREMA 15GR.	0.54	0.65	3
0160	IMMUVIT PLUS Q10 X 1 CAP.	0.44	0.53	30
0129	KETOCOM 200 MG 1 CAP.	0.70	0.85	10
0135	LACTULOSA JBE 3,33G/5ML 220ML.	8.00	9.6	2
0123	MAXIDERM CREMA TUBO UND.	0.92	1.1	2
0116	NEO-NYSTASOLONA CREMA UND.	1.40	1.68	3
0115	NYSTASOLONA CREMA UND.	1.48	1.77	3
0136	NYSTASOLONA OVULOS X 1.	0.14	0.18	60
0155	RESFRIN-A JBE 120ML.	2.18	2.61	1
0156	RESFRIN-H CAPS X 1.	0.08	0.10	100
0171	TRIMEZOL FORTE TABL X 1.	0.16	0.19	50
0148	UROTRIMEZOL TBLS X 1.	0.24	0.28	50
0165	VAGIL-C CREMA VAG 50GR.	4.90	5.88	1
0166	VAGIL-C OVULOS VAG X 1	1.00	1.2	6

LABORATORIO: BIOGENET S.A. (002)

0204A	CONDROSOL TRIO X 1 SOBRES.	1.21	1.45	15
0208	HEPAPRONT 1 CAPSULAS	0.29	0.34	20
0214	KUFER Q FORTE X 1 CAP.	0.44	0.52	20
0211	KUFER Q RECARGADA X 1 CAP.	0.68	0.81	20
0219	MOLAR-EX 1 CAP.	0.25	0.31	24

0218	SINOVIOL X 1 CAP.	0.34	0.41	30
0218A	UNESIA UNGTO X 20 GR.	4.49	6.01	2

LABORATORIO: LABORATORIOS ROEMMERS S.A. (003)

0306	ABRILAR 120 ML JARABE.	6.32	7.58	1
0321	ACI-TIP 200 ML SUSP. FCO	5.13	6.20	3
0322	ACI-TIP X 1 COMP.	0.26	0.31	20
0312B	COLUFASE 100 MG FCO. SUSP. 30 ML.	3.11	3.74	2
0312	COLUFASE 100MG FCO X 60 ML SUSP.	6.23	7.48	2
03120	COLUFASE 200 MG X 6 TBL DISP	1.01	1.21	6
03122	COLUFASE 500MG X 6 TBL F. N.	1.21	1.46	6
03124	CONVERTAL 100 MG X 1 TBL.	0.79	0.95	15
03123	CONVERTAL 50 MG X 1 COMPR.	0.58	0.69	15
03126	CONVERTAL D 100MG/25HCT X 1 COMPR.	0.81	0.97	10
03125	CONVERTALD 50MG/12.5 MG HCT X 1 COMPR.	0.58	0.70	20
0314	DORIXINA RELAX X 1 COMP.	0.54	0.65	10
0315	ENDIAL 1 MG X 1 COMPR.	0.47	0.56	20
0314B	ISLA CASSIS X 1 PASTILLAS	0.21	0.25	50
0314C	ISLA-MINT X 1 TBL MASTCBLs.	0.13	0.16	50
0328	KALOPA GTAG 20ML.	8.10	9.72	3
0331A	MIGRA-DORIXINA X 1 COMPR.	0.49	0.59	20
0333	SERTAL 20 ML GOTAS FCO.	2.08	2.49	40
0332	SERTAL COMPTO NF X 1 COMP.	0.28	0.34	20
0334	SERTAL COMPTO X 1 AMP.	1.50	1.80	3
0335	TAURAL 150 MG X 1 TBL.	0.33	0.39	20
0336	TAURAL 300 MG X 1 COMP.	0.58	0.67	30
0337	TAURAL 50MG X 1 AMP.	1.66	1.94	6

LABORATORIO: LAB. CHALVER DEL ECUADOR S.A. (005)

0514	BIOGENTA 10 ML GOTAS OFT.	2.56	3.07	3
0516	EUROCLIN 300 MG X 1 CAP	0.68	0.81	24
0509B	FLUZETRIN F FCO 60 ML JBE.	4.50	5.40	2
0509	FLUZETRIN F X 1 TBL.	0.40	0.47	10
0519	INFLACOR 4 MG X 1 AMP.	3.12	3.74	2
0519B	INFLACOR RET 6+6 X 2 ML AMP.	3.52	4.62	4
0517	LACTULAX 15 ML X 1 SOBRE SUSP.	0.85	1.02	13
0518	LACTULAX 240 ML JBE.	9.90	11.88	2
0512	NEOGRIPAL F CAP. BLANCA X 10	0.38	0.46	20
0513	NEOGRIPAL S FCO 15 ML GOTAS.	2.60	3.12	2
0511	NEOGRIPAL S FCO 60 ML JBE.	4.00	4.80	2
0502	ROTOPAR 20 ML SUSP.	1.57	1.88	2
0503	TRIGENTAX TUBO X 20 G. CREMA	4.76	5.71	2

LABORATORIO: ECUAQUIMICA (006)

0625	AGUA OXIG 10 VOL 100ML MIOSAN	0.28	0.33	6
0625A	ALCOHOL ANTISP MIOSAN 100ML.	0.40	0.48	10
0603C	AMOVAL 1 GR X 1 TBL.	0.49	0.58	14
0603A	AMOVAL 500 MG 100 ML SUSP.	7.60	9.12	2
0603B	AMOVAL 500 MG X 1 TABS	0.22	0.27	42
0602	ANTIAX 180 ML SUSP. FCO.	3.35	4.02	1
0601	ANTIAX X 1 COMP.	0.13	0.15	24
0669	ATENOLOL 100 MG X 1 COMP, ECUAQ.	0.28	0.35	20
0670	ATENOLOL 50 MG X 1 COMP ECUAQ.	0.16	0.20	20
3033	BEBELAC 1 POLVO 200 GR.	3.50	4.20	2

3035	BEBELAC 1 POLVO 400 GR.	7.00	8.75	2	
3034	BEBELAC 2 POLVO 200 GR.	3.45	4.14	2	
3037	BEBELAC 2 POLVO 400 GR.	6.80	8.16	2	
3038	BEBELAC 3 POLVO 400 GR.	6.00	7.20	3	
0627	CATHETER SAFTY #18 1-1/4	0.55	0.70	3	X
0629	CATHETER SAFTY #20 1-1/4	0.55	0.70	2	X
0628	CATHETER SAFTY #22 X 1	0.55	0.70	3	X
0630	CATHETER SAFTY #24 3/4	0.55	0.70	5	X
0676	CIPROFLOXACINO 500 MG X 1 TBL.	0.43	0.52	6	
0678	CLOBETASOL PROPIONT .05% CREMA	2.20	2.64	2	
0675	CLORANFENICOL 500MG X 1 CAP,ECUAQ.	0.15	0.18	10	
0677	CLOTRIMAZOL ECUAQ 1% CREMA. 20GR.	1.31	1.57	2	
0614	CUTICELL CLASIC STE SOBRE 10/10CM	1.20	1.38	2	
0621	DIAREN 100 ML SUSP.	4.41	5.29	2	
0620	DIAREN X 1 COMP.	0.20	0.24	20	
0610	ENALTEN 20 MG X 1 COMP	0.33	0.39	30	
0614B	EROS PRESERVATIVO 1X24 UND.	0.74	0.95	24	X
0680	ESPIRONOLACTONA 25 MG X 1 COMP.	0.23	0.28	20	
0618	FUNGIUM CREMA 15 GR.	1.78	2.14	2	
0685	GENFIBROZILO 300 MG.1 COMPR, ECUAQ	0.17	0.22	30	
0612	HERMECETAS 300 TBL.	0.01	0.04	300	
2040	JERING.SAFTY 10CC #21 X 1.	0.14	0.17	100	X
0634	JERING.SAFTY 3CC #23 X 1.	0.09	0.10	100	X
0636	JERING.SAFTY 5CC #21 X 1.	0.09	0.14	100	X
0632	MARIPOSA SAFTY #22	0.17	0.21	8	X
0631	MARIPOSA SAFTY #23	0.17	0.21	6	
0606C	MIGRAX X 1 COMPR	0.34	0.41	10	

0606	MUXOL 15MG JBE PEDIAT 100 ML.	2.39	2.87	2	
0606A	MUXOL 30 MG X 1 TBL.	0.13	0.16	20	
0605	MUXOL 30MG 100 ML JBE.	3.16	3.79	2	
0615B	OFTABIOTICO SOLUC.OFTLC 10 ML.	2.62	3.14	2	
0615	OFTAGEN COMPTO SOL.OFTAL.5 ML	1.94	2.33	1	
0615C	OFTAGEN SOLUC.OFTALMCO 5 ML.	1.74	2.09	2	
0616A	OFTALIRIO SOLUC.OFTALM	2.34	2.81	2	
0689	OMEPRAZOL 20 MG X 1 CAP.	0.22	0.28	10	
0615A	OTICUM 5 ML GOTAS OTICAS.	1.12	1.34	3	
0668	PARCHE MEDIC,MASTERPAS SOBRE 10 U.	1.00	1.25	10	
06050	REPELIN FCO 80 ML.	1.25	1.65	8	X
06240	RINOVAL SUSP NASAL	12.95	16.20	2	
0607	TRIOVAL 100 ML SUSP.	2.61	3.22	2	
0608	TRIOVAL 50 ML GOTAS.	1.31	1.57	2	
0613	TRIOVAL DIA Y NOCHE X 20 TBL.	0.17	0.20	20	
0619	TRIOVAL X 1 TBL.	0.12	0.15	10	
0690	VITAMINA E 400 U.I X 1 CAP.	0.12	0.14	30	

LABORATORIO: DISTRIB Y DROG.FRANCOR C.LDTA (007)

0727	AMOXICILINA 125MG 100ML SUSP RC.	1.68	2.02	2	
0728	AMOXICILINA 250MG 100ML SUSP.FCR	2.24	2.80	3	
0718	APYRAL 120 ML JBE. FCO.	1.83	2.20	1	
0720	APYRAL.-PARACETAMOL 1GR X TBL.	0.17	0.20	30	
0764	BENEURIL 300 MG X 1 TBL (20)	0.38	0.45	20	
0705A	BILIDREN ENZIMTICO X 1 TBL.	0.36	0.44	24	
0724	BUCLIXIN 120 ML JBE.	3.83	4.60	1	
0767	CALCIVIT FORTE 120 ML SUSP.	5.42	6.50	3	

0708	CARDIOVASC 50 MG X 1 TBL.	0.42	0.50	30
0717	CEFALEXINA 125MG 100ML SUSP.RC	2.08	2.60	2
0719	CEFALEXINA 250MG 100ML SUSP.	2.80	3.50	2
0702	CEFUR 500 MG X 1 TBL.	1.75	2.10	12
0733	COMPLEJO B 120 ML JBE FCR	1.28	1.60	2
0726	COTRIMOXAZOL 120ML SUSP.	1.28	1.60	2
0725	COTRIMOXAZOL FORTE SUSP.	2.32	2.78	2
0729	DESINFLAN 50 MG X 1 GRAG.	0.13	0.15	60
0723	DESINFLAN RETARD X 1 CAP	0.51	0.65	24
0769	DEXTRIN G 120 ML JBE.	1.95	2.50	3
0789	DEXTROMETORFANO-R 120ML JBE.	1.76	2.12	2
0729B	DOLOCOX 200 MG X 1 CAP.	0.71	0.85	12
0732	DOLONEX 550 MG X 1 TBL.	0.29	0.34	30
0712	ENALAPRIL-R 10 MG X 1 TBL	0.12	0.15	30
0721	HAPECO PLUS 120ML JBE.	2.00	2.40	2
0706	HEMOVIT 120 ML JBE	1.58	1.90	3
0792	HEPASIL FORTE 1 CAP. (20)	0.44	0.53	20
0770	MUCOXIN 15 MG JBE.	2.17	2.60	3
0772	MUCOXIN RELAX 120ML JBE.	5.00	6.00	4
0772A	MUCOXIN RELAX. X 1 TBL (30)	0.32	0.38	30
0773	NEBULASMA 120 ML JBE.	2.42	2.90	1
0774	NEBULASMA EXP. 120 ML JBE.	3.75	4.50	5
0776	NEBULASMA PLUS 120 ML JBE	4.83	5.80	3
0722	OMNIVIT 120 ML JBE.	1.67	2.00	3
0785	PARASI-KIT SUSP.PEDIATR.	3.75	4.50	2
0783	PARASI-KIT X 1 SOBR AD. (6)	2.33	2.80	6
0710	TENIBEX SUPOSIT.VAG X 1 UND	0.25	0.30	10

0775	TRICOXIN DC 250MG.120 ML SUSP.	1.83	2.20	2
0713	TRICOXIN SUPOSIT.VAG X 1 UND	0.22	0.26	10
076D	ULCIUM 40 MG X 1 CAP. (14)	1.30	1.56	14
0784	VAGIRAL X 1 OVULOS(12)	0.25	0.30	12

LABORATORIO: PFIZER (008)

1404	AGAROL FRAB 240ML.	2.35	2.82	3	
0232	ANSAID 100 MG X 1 TBL.	0.86	1.03	30	
1420	DEPO PROVERA 150 MG X 1 AMP.	9.53	11.40	2	
1421	DEPOMEDROL 40 MG X 1 AMP.	6.16	7.39	2	
1422	DEPOMEDROL 80 MG/2 ML X 1 AMP.	8.63	10.36	2	
14240	DESITIN CREMA 57 G.	3.93	5.19	3	X
1424	DESITIN UNGTO 57 GR.	3.93	4.87	1	X
1418	EPAMIN 0.01 G X 1 CAP.	0.07	0.09	50	
0811	FELDENE FLASH 20 MG X 1 TBL. (10)	0.90	1.09	10	
0259	LINCOCIN 500 MG X 1 CAP.	0.65	0.78	24	
0260	LINCOCIN AMP 300MG X 1.	1.2	1.45	5	
0261	LINCOCIN AMP 600MG X 1.	2.15	2.59	5	
1436	LIPITOR 10 MG X 1 TBL.	1.29	1.55	30	
1437	LIPITOR 20 MG X 1 TBL.	2.32	2.79	30	
08016	LISTERINE ANTISARRO 180 ML.	2.71	3.28	3	X
08018	LISTERINE CLASICO 180 ML.	2.43	3.05	1	X
08017	LISTERINE ZERO MENTA SUAVE 250 ML.	3.02	3.99	1	X
1427	LOPID 300 MG X 1 CAP.	0.33	0.39	30	
1426	LOPID 600 MG X 1 CAP.	0.75	0.90	20	
1425	LOPID 900 MG X 1 TBL.	0.92	1.11	20	
1423	LYRICA 75 MG X 1 TBL.	0.91	1.10	28	

1441A	PONSTAN 500 MG X 1 TBL	0.17	0.20	100
1428	PROVENA 10 MG X 10 TBL.	0.31	0.37	10
1442B	SINUTAB PLUS NS X 1 TBL.	0.24	0.25	12
1443	SINUTAB PLUS X 1 TBL.	0.27	0.32	12
0420	VARIDASA X 1 TBL.	0.11	0.13	24
08090	VISINA EXTRA 15 ML.	2.53	2.87	3

LABORATORIO: GRUNENTHAL ECUATORIANA CIA. LDTA. (009)

0904	BELARA X 21 TBL.	0.31	0.37	21
0933	BRONCHOPLUS 20 ML GOTAS.	1.74	2.17	2
0932	BRONCHOPLUS 60 ML JBE.	2.11	2.53	2
0936	CODIPRONT EX 60 ML JBE.	2.93	3.52	2
0935	CODIPRONT EX X 1 CAP.	0.41	0.49	10
0934	CODIPRONT X 1 CAP.	0.39	0.47	10
0938	COLLOPLUS SOLUC TOP. FCO.	1.20	1.44	1
0912	FEBRAX 60 ML SUSP.	2.80	3.37	2
0911	FEBRAX X 1 TBL.	0.19	0.23	20
0928	FIOTON CON VITAMINA E 200MG.1 CAP.	0.62	0.74	20
0920	GRUNAMOX 1 GR COMPR.	0.37	0.45	20
0919	GRUNAMOX 500 MG X 1 TBL.	0.22	0.25	20
0917	GRUNAMOX 60 ML SUSP.	2.27	2.70	2
0929	HEPA-MERZ GRANULAD X 1 SOBRS	1.97	2.37	10
0959	IMODIUM X 1 CAP	0.08	0.10	20
0905	MEGACILINA FORTE 4'X 1 AMP.	2.38	2.85	2
0943	MESULID 100 MG X 1 TAB.	0.48	0.58	20
0981	PARAFON FORTE X 1 TBL	0.14	0.16	20
0975	SUPRAMYCINA X 1 TBL.	0.19	0.23	10

0927	TOPSYN POLIVALENTE CREMA 15 G.	2.34	2.81	2
0995	TOPSYN POLYOL 15 G.CREMA.	2.76	3.31	2
0984	TRAMAL 10 ML GOTAS FCO.	5.46	6.55	1
0985	TRAMAL 100 MG X 1 AMP.	0.73	0.87	5
0990	TRAMAL 50 MG X 1 CAP.	0.24	0.28	20
0988	VULAMOX DUO 1000 MG X 1 TBL.	1.09	1.30	10
0987	VULAMOX DUO 400/57 MG X 70 ML SUSP.	7.74	9.28	1
0989	ZALDIAR X 1 TBL. (20)	0.39	0.47	20

LABORATORIO: LAB.H.G;C.A. (010)

10002	ACCION 24 BALSAMO P"DEPORTIST 120 ML.	1.39	1.84	4
1004	ACETAMIN 1GR. 1 TBL (20)	0.09	0.10	20
1001	ALANTIL CREMA TOP	0.99	1.19	3
1002	ALFA CLORANFENICOL 60 ML SUSP.	1.39	1.66	2
1003	ALFA CLOROMICOL 250 MG X 1 CAP. (20)	0.06	0.07	20
1007	AMPICILIN 100 MG GOTAS H.G	1.46	1.75	2
1054	ANTABUS X 1 TBL.	0.05	0.06	100
1014	BALSAMO ANALG H.G TUBO.	1.16	1.39	2
1016	BENZODERMA. 1 U. (24)	0.26	0.33	24
1012	BROMHEXINA 120 ML JBE	0.92	1.10	3
1013	CALCIO 236 ML SUSP.H.G	1.46	1.75	2
1011	CALCIO 300 MG. 1 TBL.H.G(100)	0.03	0.03	100
1019	CEFALEXINA H.G 100 MG GOTAS	1.98	2.38	2
1023	CLOTRAZIL 2% CREMA VAG.200G 3APLIC.	1.66	2.00	4
10005	COLD CREAM 15 GR X 1 UNID.	0.40	0.59	6
1022	DICLONAC´S HG 75 MG X 1 AMP.	0.44	0.52	4
1024	EXPECT-H 100 ML FCO.JARABE	4.67	5.60	2

X

1025	FERRATON H.G X 1 TBL.(100)	0.03	0.04	100	
1026	GADUOL COMPTO 360 ML FCO.	1.95	2.34	3	
1026B	GADUOL INFANTIL 120 CC JBE.	1.91	2.21	2	
1029	GLUKAMIN 100 MG.1 AMP	0.93	1.11	4	
1027	GLUKAMIN 500 MG X 1 AMP.	3.15	3.78	2	
1028	HEPALIDIN FORTE X 1 CAP.	0.12	0.14	20	
10009	IMO POLVO 100 GR.	1.88	2.25	2	
1018	IPIROFEN H.G GEL 28 GR.	1.84	2.20	2	
10003	JABON DEL DR.ANDERSON 90 G.	0.59	0.83	3	X
10004	JABON SULFUROSO DR.LINDER 90 G.	0.86	1.03	6	
1041A	KALMO SUPOST.GLICERINA INF X 1	0.36	0.43	6	
10012	MOSQUITOL FCO 120 ML.	1.93	2.70	4	X
1044	PECTO CAOLIN FCO 118 ML SUSP.	0.66	0.79	2	
10013	PELOFIX CREMA 30 GR.	1.55	2.05	4	X
10011	PELOFIX LIQUIDO 118 ML FCO.	1.94	2.72	4	X
10010	PELOFIX LIQUIDO 59 ML FCO.	1.55	2.05	6	X
1042	SINVEN HG SUPOSIT AD X 1 UND.	0.25	0.30	5	
1038	SUSFATRIM H.G 100 ML SUSP	1.06	1.27	1	
1039	SULFATRIM H.G X 1 TBL.	0.05	0.05	100	
10015	TALCO DR.ANDERSON 120GR.	1.89	2.65	3	X
1050	TETRABIOTICO HG 500 MG X 1 CAP.	0.06	0.07	100	
1057	UROCAP X 1 CAP.	0.17	0.20	50	
10020	VASELINA TUBO 28 GR.	1.55	2.17	3	X
LABORATORIO: CORMIN CIA LDTA. (011)					
1109	COCIDERMIN UNGT TOPICO 30 GR.	3.99	4.78	3	
1118	GINIDAZOL X 1 OVULO	0.61	0.79	39	

LABORATORIO: RECALCINE (012)

1228	ACEVIT 30 ML GOTAS.	5.00	6.00	2
1206	BACTEROL FORTE 100 ML SUSP.	5.29	6.35	1
1207	BACTEROL FORTE X 1 COMPR.	0.29	0.39	10
1204	BACTEROL X 1 COMPR.	0.18	0.21	20
1209	BRONCOT 120 ML JBE.	4.52	5.40	1
1208	BRONCOT 30 ML GOTAS FCO.	2.72	3.27	2
1210	BRONCOT FORTE 120 ML JBE.	6.01	7.21	1
1213	CLAMOX X 1 OVULOS VAG.	0.72	0.86	14
1211	EGOGYN 1000 U.I X 1 CAP.	0.40	0.49	30
1219	FLEMEX FORTE 120 ML	5.15	6.16	2
1218	FLEMEX J.A.T120 ML JBE.	4.66	5.59	2
1217	HISTAX 10 MG X 1 TBL.	0.40	0.48	10
1217A	HISTAX 30 ML GOTAS.	7.80	9.40	2
1217B	HISTAX 5MG/5ML X 100 ML JBE.	7.35	8.80	2
1221	NEOGASOL 15 ML GOTAS	5.36	6.47	2
1235	NOFERTYL INYTB 1ML X 1	3.81	4.57	3
1232	TACE 0.75 MG X 2 COMPR.	3.14	3.77	2
1233	TENSODOX 10 MG 1 COMP.	0.47	0.57	20
1225	TERMYL 30 ML GOTAS.	2.92	3.51	2
1224	TERMYL FORTE 120 ML SUSP.	3.48	4.18	1
1237	TISIAR 100 MG X 1 SOBRE	0.28	0.33	30
1236	TISIAR 200 MG X 1 SOBRE 1 GR.	0.42	0.50	30
1226	UNEX 500 MG X 1 TBL.	0.78	0.94	12
1229	ZETIX 7.50 MG X 1 TBL.	0.38	0.46	20

LABORATORIO: LABORATORIOS KRONOS C.LRDA. (013)

1355	ALBENDAZOL 100MG SUSP.	1.04	1.30	2
1356	ALBENDAZOL 400MG 1 COMPR MASTB	0.36	0.50	5
1352	ALUKRON PLUS II SUSP.	1.58	1.98	2
1303	AMPI-INFANT GOTAS.	1.44	1.80	3
1305	ASPERSUL POLVO 5GR.	0.40	0.50	4
1321	CALFOKRON 120 ML SUSP.	1.12	1.40	2
1360	CEFALEXINA 250MG SUSP.K	1.44	1.80	3
1308	CLORANFENICOL PALM 60 ML SUSP.	1.12	1.40	1
1312	DEXTROTUSIN 120 ML JBE.	1.12	1.40	2
1350	DICLOFENACO 50 MG X 1 TBL.K	0.05	0.06	20
1349	DICLOFENACO EMULGEL 1% TUBO.	2.00	2.50	2
1331	ENALAPRIL MALET K 20 MG X 1 TBL.	0.10	0.12	20
1315	ERITROMICINA 200 MG.60 ML K.	1.44	1.80	3
1314	EUPASAN X 1 SOBRES	0.20	0.25	20
1316	FEMIKOL POLVO 90 G. FCO.	1.12	1.40	2
1365	FLUPULMIN ELIXIR 120 ML JBE.	1.60	2.00	2
1368	GENTAMICINA SULF CREMA 15G.	0.44	0.55	2
1318	HEMOKRON 340 ML JBE.	2.24	2.80	1
1319	HIDER-KRON GOTAS.	1.60	2.00	1
1346	KRO-AMOXICILINA 250 MG SUSP. K	1.44	1.73	2
1342	KRO-BACTROL 120 ML SUSP.	0.96	1.20	3
1343	KRO-SALBUROL 120 ML JBE.	0.80	1.00	2
1344	KRON VIT MINERAL 120 ML JBE.	1.92	2.30	2
1339	LECHE DE MAGNESIA K 120 ML.	0.80	1.00	2
1338	LECHE MAGN 60 ML KRONOS.	0.56	0.70	2
1317	LIPOSITOL Q10 FORTE 1 CAP.	0.20	0.25	30

1333	LORATADINA 10 MG.1 TBL	0.08	0.10	10
1323	MEBENDAZOL 60 ML SUSP.K	0.48	0.60	3
1324	METRONIDAZOL K 250 MG SUSP.	1.68	2.10	3
1326	MUCOKRON ELIXIR 129 ML JBE.	1.20	1.50	3
1329	NISTATINA 100000UI/ML SUSP.120ML	3.20	4.00	2
1328	PIRANTEL COMPTO SUSP.	0.96	1.20	2
1327	PIRANTEL COMPTO.6 TBL.	0.11	0.13	6
1378	RANITIDINA 150 MG X 1 COMPR K.	0.08	0.10	20
1377	RANITIDINA 300 MG X 1 TBL.	0.15	0.19	20
1361	SALES REH.ORAL 1 SOB SABORES.	0.56	0.70	5
1337	TERMOFIN 90 ML JBE.	0.48	0.60	3
1336	TERMOFIN PLUS 60 ML JBE.	0.68	0.85	1
1348	URO-BACTRIANEL X 1 TBL.	0.40	0.50	20
1369	VITAMINAS+MINERALES X 1 CAP.	0.10	0.12	30

LABORATORIO: PRODUCTOS ADAMS (014)

14011	CEPILLOS PRO COMPACT	0.64	0.85	12	X
14018	CEPILLOS STANGES ORAL B INFT.	2.07	2.88	6	X
14030	GILLETTE ROJA X 1 HOJA.	0.21	0.25	5	X
1450	HIDRAPLUS 45 CHICLE X SACHETS	0.52	0.62	5	
1451	HIDRAPLUS 45 TITUF X 1 SACHETS	0.52	0.62	5	
1452	HIDRAPLUS 45 UVA X SACHETS	0.52	0.62	5	
1456	HIDRAPLUS 45 MEQ COCO 500 ML.	2.63	3.15	2	
1455	HIDRAPLUS 45 MEQ TITUFRT 500 ML.	2.64	3.17	2	
1453	HIDRAPLUS 45 MEQ CHICLE 500 ML.	2.63	3.15	2	
1457	HIDRAPLUS 45 MEQ UVA 500 ML.	2.63	3.15	2	
14026	PRESTOBAR ULTGRIP CAB-FIJA X 1.	0.42	0.55	24	X

14025	PRESTOBAR ULTGRIP CAB-FIJA.1 AZUL	0.89	1.20	24	X
-------	-----------------------------------	------	------	----	---

LABORATORIO: NATURE'S GARDEN (015)

15171	GAMALATE 80 ML SUSP.	5.43	6.52	2	
15170	GAMALATE X 1 GRAGEA	0.25	0.30	60	
15120	HEPALIVE FORTE X 1 CAP.	0.24	0.30	80	
15135	PROSTALEX X 1 CAP.	0.19	0.32	40	
15130	ROWATINEX CAP X 1	0.29	0.35	50	
15140	VITA-TORO 500 ML JARABE	12.00	15.00	2	

LABORATORIO: TECNOQUIMICAS DEL ECUADOR S.A. (016)

1646	ALBENDAZOL MK 200 MG X 2 TBL.	0.13	0.16	2	
1645	ALBENDAZOL MK 400 MG SUSP.	1.05	1.31	2	
1601	AMBROXOL MK 15 MG.120 ML JBE.	1.33	1.67	2	
1602	AMBROXOL MK 30 MG.120 ML JBE.	1.84	2.30	2	
1685A	AMLODIPINO MK 10 MG.1 TBL.	0.42	0.52	10	
1623	AMPICILINA MK 500 MG X 1 CAP.	0.18	0.23	100	
1625	COMPLEJO B MK X 1 TBL.	0.04	0.05	250	
1672B	CURITAS CURB VENDITAS X UNID.	0.02	0.02	100	X
1612B	DECADRON 8 MG X 2 ML AMP.	2.03	2.44	2	
1612	DECADRON SOLUC.OFTALM 5 ML.	2.00	2.50	1	
1629	DERMOCUAD CREMA 20 GR TUBO.	2.16	2.70	2	
1610	DICLOFENAC MK 50 MG X 1 COMPR.	0.07	0.10	20	
1609	DICLOFENAC MK.75 MG 1 AMP	0.53	0.66	6	
1673	ENALAPRIL MK 20 MG 1 TBL	0.14	0.19	20	
1678	FLUCONAZOL MK 150 MG 1 CAP.	1.12	1.40	3	
1607	GENTAMICINA MK 160MG/2ML AMP.	0.54	0.68	10	

1605	GENTAMICINA MK 20MG/2ML AMP.	0.46	0.58	10
1604	GENTAMICINA MK 40MG/1ML AMP.	0.54	0.68	10
1606	GENTAMICINA MK 80MG/2ML AMP.	0.61	0.73	10
1617	GENTAMICINA MK GOTAS OFT 10 ML.	1.96	2.45	4
1628	IBUPROFENO MK 400 MG 1 TBL.	0.06	0.08	100
16280	IBUPROFENO MK 600MG X 1 TBL RECB.	0.10	0.12	100
1608	KETOCONAZOL MK 200MG X 1 TBL.	0.30	0.40	10
1611	KETOTIFENO MK 1 MG 100 ML JBE.	2.52	3.15	2
1657	LORATADINA MK 10 MG 1 TBL.	0.14	0.18	10
1658	LORATADINA MK 100 MG JBE	2.53	3.16	2
1662	LOSARTAN MK TBL 50MG X 1.	0.13	0.16	45
1635B	MELOXICAM MK 15 MG 1 TBL.	0.50	0.79	10
1635A	MELOXICAM MK 7.5 MG 1 TBL.	0.32	0.45	10
1640	MONTELUKAST MK 10 MG X 1 TBL.	0.66	0.83	10
1638	OMEPRAZOL MK 20 MG.1 CAP	0.24	0.32	42
1672	PANCREATINA SIMETICONA 1 X TBL.	0.09	0.11	30
1650	PARACETAMOL MK 120 ML JBE.	1.31	1.70	2
1651	PARACETAMOL MK GOTAS 30 ML.	1.64	2.05	2
1680	PIROXICAM MK 20MG 1 CAP.	0.09	0.11	10
1682	PIROXICAN GEL MK 01% TBO 40G.	1.62	1.94	2
1633	RANITIDINA MK 150 MG X 1 TBL.	0.09	0.12	12
1634	RANITIDINA MK 300MG X 1 TBL.	0.16	0.20	10
1694	SALBUTAMOL MK INHALADOR	6.49	8.11	2
1681	TRAMADOL+ACETAMININF X 1 TBL.	0.24	0.30	10
1636	TRIMETOPRIN SULFA MK 60 ML.	1.02	1.22	2
1616	VITAM.C FRESA GTAS 30 ML.	1.81	2.26	2
1615A	VITAM.C MK CEREZA 1 TBL MASTBL	0.08	0.10	72

1614	VITAM.C MK MAND 1 TBL MASTBL	0.08	0.10	72
1644A	VITAM.C MK MANDAR 1GR EFERV.	1.83	2.29	12
1613	VITAM.C MK NARANJ1GR MASTBL.	0.08	0.10	72
1644	VITAM.C MK NARANJ 1GR EFERV.	1.83	2.29	12
1615	VITAM.C MK TUTIF 1 TBL MASTBL.	0.08	0.10	72

LABORATORIO: MERCK ECUADOR (017)

1732	AD-MUC UNGÜENTO 10 G.	4.94	6.63	2
1702	ARTREN 3 ML X 1 AMP.	0.92	1.10	2
1701B	ARTREN PRO SR 150/100 MCG X 1 CAP.	1.11	1.33	10
1701	ARTREN X 1 CAPS	0.38	0.46	10
1723	CEBION MASTBL NARANJA TBL	0.10	0.12	12
1714	CEBION NJA 1 G.10 TBL EFERV.	0.29	0.35	10
1712	CONCOR 2.5 MG X 1	0.34	0.41	30
17120	CONCOR 5 MG X 1 TBL.	0.52	0.63	30
17140	DIABION X 1 CAP.	0.47	0.56	30
1708	DIP SUSP.200 ML	9.99	11.99	2
1705A	DOLONEUROBION X 1 AMP.	2.01	2.41	3
1705	DOLONEUROBION X 1 GRAG.	0.47	0.56	30
17141	DOMATRA PLUS X 1 TBL.	0.39	0.47	10
1721	ENCEFABOL 100 ML SUSP.PEDIATRICA	11.60	13.90	2
1703	ENCEFABOL FORTE X 1 GRAG.	0.61	0.72	20
1716	FLORATIL 200 MG X 1 CAP.	1.20	1.44	6
1715	FLORATIL TUTUFR 1 SOBRE PEDIAT.	1.60	1.92	6
1724	GLUCOFAGE 500 MG X 1 TBL.	0.24	0.29	60
1725	GLUCOFAGE 850 MG X 1 TBL.	0.29	0.35	60
1727	GLUCOVANCE 500/2.5MG X 1 TBL.	0.25	0.30	30

1726	GLUCOVANCE 500/5MG X 1 TBL.	0.30	0.36	30
1706	HEPABIONTA F 2 ML X 1 AMP.	0.59	0.71	5
1706B	HEPABIONTA F HYPAK PRELLNDO AMP.	2.42	2.91	2
1707	HEPABIONTA F X 1 GRAG.	0.05	0.05	50
1735	JERINGA 3 ML.NEURB,HEPBT,SIST.	0.12	0.16	29
1730	KIADON 40 MG FCO 28 ML GOTAS.	8.85	10.62	1
1710	NEUROBION 1000 X 1 AMP.	0.54	0.65	9
1728	NEUROBION 10000 HYPAK AMP.	3.21	3.85	1
1709	NEUROBION X 1 TBL.	0.101	0.12	20
1711	NUTRIZYN PLUS 1 TBL.	0.30	0.36	20
1718	SISTALGINA 2 ML X 1 AMP.	0.95	1.14	5

LABORATORIO: SHERING PLUOGH (018)

18002	AFRIN INFANT. GTAS. 15ML	0.76	0.91	2
1801	AFRIN SPRAY AD.15 ML.	1.31	1.57	2
0226	ARCOXIA 120 MG X 1 TBL	2.27	2.72	14
0227	ARCOXIA 60 MG X 1 TBL	1.43	1.72	14
0225	ARCOXIA 90 MG X 1 TBL	1.68	1.90	14
18007	AVIANT 5 MG TBL.	1.30	1.56	30
4920	BENUTREX B12 X 1 AMP 10CC	9.86	11.83	2
1809	BIOMETRIX X 1 CAP.	0.50	0.60	30
1805	CELESTONE 1 ML X 1 AMP.	1.29	1.55	3
1804	CELESTONE CDSE 1ML INY.	1.82	2.18	2
1803	CELESTONE CDSE 2ML INY.	2.95	3.54	2
1808A	CLARIXOL 60 ML JARABE.	7.73	9.28	2
1808	CLARIXOL X 1 TBL.	0.48	0.58	10
1812A	CORICIDIN 60 ML JARABE.	1.18	1.41	2

1810	CORICIDIN 15 ML GOTAS	1.33	1.59	2
1811	CORICIDIN S 1 GRAG.	0.04	0.04	144
4925	DECA-DURABOLIN AMP 50MG.1ML	5.60	6.70	1
18170	DIPROCEL 0.05% LOCION 60ML	8.08	9.60	2
1817A	DIPROCEL UNGT 30GR.	4.07	4.80	2
1814	DIPROGENTA CREMA 15 GR.	1.98	2.37	2
1815	DIPROSPAN 1 ML INYECT.	2.08	2.50	2
1816	DIPROSPAN 2 ML INYECT.	2.54	4.25	2
1814A	DIPROSPAN HYPACK 2ML PRELLNDA.	5.00	6.00	2
1818	DISOFRIN 60 ML JARABE.	1.09	1.31	2
1821A	DITOPAX 250 ML SUSP.	2.37	2.84	2
1822A	DITOPAX NF X 1 TBL (60)	0.28	0.35	60
18251	ELOMET CREMA 0.1% X 15 GR.	13.10	15.72	1
1825	ERALDOR NF X 1 TBL.	0.25	0.30	12
4927	EXLUTON 0.5MG X 28 TBL.	0.11	0.13	28
1827	GARAMICINA SOLC/OFTL 10ML.	4.69	5.63	2
1833	GARASONE OFTAL 10 ML.	8.35	10.02	2
1835A	METICORTEN 20MG X 1 TBL	0.82	0.98	30
1843	PREDNICORTEN 5MG X 1 TBL.	0.21	0.25	30
4930	PREGCOLOR PREMIUM X 1 TEST.	4.29	5.15	4
1844	QUADRIDERM CREMA TUBO 20 GR.	3.60	4.32	5
1849	TRIDERM CREMA 30 GR.	4.78	5.73	3
LABORATORIO: LIFE / AVENTIS (019)				
1904	AMPIBEX 1.5 GR.SUSP.ORAL FCO.	2.01	2.40	2
1903	AMPIBEX 3 GR.SUSP.	2.52	3.00	2
1905	AMPIBEX 500 MG X 1 CAP	0.22	0.27	120

1906A	ANGIORETEC 50/12.5MG X 1 COMP.	0.51	0.60	20
1906	ANGIOTEN 50MG X 1 COMP	0.52	0.63	20
1917A	B-DEX CON EQUIPO FDA.1000ML.	2.40	2.90	2
1911A	BEMIN EXPECT.FCO 100 ML.	3.42	4.10	2
1927	BICONCILIN BZ 2.4 X 1 AMP.	1.98	2.37	2
1926	BICONCILINA BZ/1'2 X 1 AMP.	1.46	1.75	2
1907	BLAQUETA 81 MG X 1 TBL.	0.09	0.11	30
1910	BUPREX 120 CC SUSP. FCO.	1.79	2.15	2
1909A	BUPREX FEM 400MG X 1 COMPR.	0.16	0.19	30
1908	BUPREX FLASH 200MG.1 CAP BLAND.	0.22	0.27	10
1909	BUPREX FLASH 400 MG 1 CAP BLAND.	0.35	0.42	10
1910B	BUPREX FORTE JBE.	2.55	3.06	1
1910A	BUPREX GOTAS 30 ML EXP 10/13	1.81	2.18	1
1909B	BUPREX MIGRA X 1 COMPR.	0.22	0.27	20
1915	CEMIN 500 MG 1 AMP.	0.45	0.54	10
1952	CLORURO DE SODIO 0.9% 250 ML.	1.20	1.43	2
1951	CLORURO DE SODIO 0.9% 500 ML.	1.20	1.42	3
1950	CLORURO DE SODIO AL 0.9% FCO.LT	1.90	2.28	2
1918	COMPLEJO B 120 JBE LIFE.	1.60	2.00	5
1914	DEXTROSA-5% EN AGUA 1000 ML.	2.38	2.98	2
1214	DIGESPAR X 1 CAP	0.37	0.45	20
1948	DIVINA 150/10 MG X 1 AMP.	3.68	4.42	2
06229	ENTEROGERMINA 5ML.1 AMP/BEBIBLE	0.63	0.75	20
06228	ESENCIAL FORTE X 1 CAP	0.16	0.20	30
06232	FLAGYL 125 MG SUSP.	3.60	4.30	2
1964	FLAGYL 250 MG SUSP.	5.39	6.40	2
1925	GEMBEXIL 160 MG.1 AMP+JERING	0.83	0.99	5

1924	GEMBEXIL 280 MG+JERING INY.	1.08	1.30	2
1922	GEMBEXIL 40MG X 1 AMP JEREING	0.67	0.80	4
1923	GEMBEXIL 80MG X 1 AMP JEREING	0.83	1.00	2
1916	LACTATO RINGER (S/EQUIPO) LT.	1.90	2.38	3
1976	LAXIS 40 MG X 1 TBL.	0.08	0.10	20
1978	LUTOGYNESTRIL FUERTE 1 AMP.CONTDO	4.90	5.90	2
1937	METOCLOX 10 MG-1 AMP+JERIG.	0.40	0.50	3
1961	MULGATOL JALEA NRJA TUBO 100 G.	4.13	5.10	2
06248	RIFOCINA SPRAY	5.28	6.30	1
1928	ROJAMIN JBE 120ML.	1.47	1.76	2
1920	ROJAMIN REFORZ 1ML X 1 AMP.	0.44	0.52	10
1940	SOLETROL K 10 ML SOLUC INYECTBL.	0.53	0.63	10
1941	SOLETROL NA 10 ML SOLUC INYECTBL.	0.51	0.61	10
1982	VITACAP-G X 1 CAP BLANDAS	0.32	0.38	30

LABORATORIO: LETERAGO DEL ECUADOR S.A. (01A)

0175	BISMUTOL SUSP 180ML.	2.47	2.97	2
0178	DOLOXEN TBLS 200MG X 1.	0.13	0.17	19
2265	FULLDERMA CREMA TUBO 20 G.	2.82	4.41	4
01780	IBUFEN TBLS 400MG X 1.	0.08	0.10	24
06040	LAFEM SOLUCION 200 ML.	4.37	5.24	2
0182	LEMONFLU ADLT X 1 TBL.	0.13	0.16	24
0180	LEMONFLU NIÑO X 1 TBL.	0.14	0.17	20
0181	LEMONFLU SOBRES 10MG X 1.	0.42	0.50	40
0185	NOTUSIN 100 JBE 100ML.	2.47	2.96	2
0187	NOTUSIN EXPT JBE 100 ML.	2.47	2.96	3
0186	NOTUSIN INFT JBE 100ML.	2.47	2.96	3

2266	ORALYTE 45 CEREZA 500 ML.	1.91	2.55	2
2250	ORALYTE 90 COCO SOBRES X 1.	0.55	0.70	10
2251	ORALYTE 90 FRESA SOBRES X 1.	0.55	0.70	10
2256	ORALYTE COCO 45 250 ML.	1.27	1.60	2
2267	ORALYTE COCO 45 500 ML.	1.91	2.55	2
2255	ORALYTE MANZN 45 250 ML.	1.27	1.60	2
2269	ORALYTE MANZN 45 500 ML.	1.91	2.55	2
2271	ORALYTE UVA 45 500 ML.	1.27	2.58	2
06041	PH.LAC INFANT SOLUC 200ML.	4.41	5.29	2
06043	PH.LAC INTIMO SOLUC.FRCO 200ML.	4.37	5.24	3
06042	PH.LAC SOLUC 100ML.	0.48	2.98	3
06045	SIKURA UNGT CAJA 1	0.38	0.45	12
06046	SIKURA UNGT POMO 60 GR.	2.25	2.70	2
06048	VAPOMENTOL FORTE UNGT POMO 60 G.	2.07	2.40	2
06047	VAPOMENTOL FORTE UNGT X 1	0.28	0.33	24
06052	VERONIQUE SHAMPOO FCO 60 ML.	2.25	2.70	3
06049	VERONIQUE SHAMPOO SACHETS X 1	0.37	0.44	15
2273	VIT-AMINO PLUS X 1 CAP.	0.30	0.38	30

LABORATORIO: IMP. BOHORQUEZ CIA LDTA. (020)

20004	ALGODÓN 15GR.	0.33	0.44	10	X
20006	ALGODÓN 30GR.	0.58	0.77	10	X
20005	ALGODÓN 8GR.	0.20	0.26	60	X
20007	ASPIRADOR NASAL CARLITOS.	1.34	1.80	5	X
20011	BIBERON ANNIE 2-3 ONZAS.	1.33	1.76	3	X
20083	BIBERON CARL 5 ONZ ECO D/AG	1.45	1.91	3	X
20082	BIBERON CARL 9 ONZ ECO D/AG	1.52	2.04	3	X

20081	BIBERON CARL ABC 5 ONZ ECO B/N.	1.33	1.79	3	X
20080	BIBERON CARL ABC 8 ONZ ECO B/N.	1.72	1.93	3	X
20085	BIBERON CARL BOCA ANCHA 9 ONZ S/A.	2.30	3.01	3	X
20017	BIBERON CARL DOKI VIDRIO 4 ONZ.	2.92	3.26	2	X
20012	BIBERON CARLITOS 5 ONZ CON AGARR.	1.25	1.45	3	X
20013	BIBERON CARLITOS 5 ONZ SIN AGARR.	1.20	1.44	3	X
20014	BIBERON CARLITOS 9 ONZ CON AGARR.	1.40	1.85	3	X
20015	BIBERON CARLITOS 9 ONZ SIN AGARR.	1.50	1.81	3	X
20066	BISTURI STERIL # 10	0.13	0.17	10	X
20067	BISTURI STERIL # 11	0.13	0.17	10	X
20068	BISTURI STERIL # 15	0.13	0.17	10	X
20069	BISTURI STERIL # 20	0.13	0.17	10	X
20070	BISTURI STERIL # 21	0.13	0.17	10	X
20071	BISTURI STERIL # 22	0.13	0.17	10	X
20072	BISTURI STERIL # 23	0.13	0.17	10	X
20019	BOLSA DE AGUA CALIENTE ADLT.	7.31	9.65	2	X
20020	BOLSA DE HIELO NYLON	5.30	7.00	1	X
20024	BOLSA RECOLECTOR/ORINA PEDIATRICA	0.32	0.42	19	X
20023	CAJAS DE HECES UNIDAD.	0.05	0.06	25	X
20016	CEPILLO DENT.INFANTIL CARLITOS	0.36	0.48	3	X
20037	DUCHA VAGINAL CARTERA.	6.70	8.85	1	X
20031	ENTRENADOR ORTODONC 10CC FLOR	1.45	1.91	2	X
20030	ENVASE ORINA ESTERIL 150 CC.	0.46	0.21	50	X
20036	EQUIPO DE SUERO TIPO Y.	0.40	0.53	5	X
20033	ESPARADRAPO 1.25 X 1 UND.	0.25	0.33	12	X
20034	ESPARADRAPO 2.5 X 1 UND.	0.40	0.53	12	X
20032	ESPARADRAPO TIRAS X 1.	0.05	0.07	50	X

2007A	GASA HERENCO 1 YRDA.	0.36	0.48	14	X
20018	GASA HERENCO 10X10CM X 1.	0.07	0.09	100	X
2045	GUANTES ESTERL HERENCO AZUL 6 1/2.	0.40	0.55	10	X
20042	GUANTES QUIRURGICO HEREMCO # 7	0.40	0.55	10	X
20043	GUANTES QUIRURGICO HEREMCO # 8	0.40	0.55	10	X
20041	GUANTES QUIRURGICO HEREMCO 7 1/2	0.40	0.55	10	X
20046	HISOPOS MADERA 3"FUNDA X 100 U.	0.44	0.58	6	X
2004B	HISOPOS MADERA 3"POMO PLAST X 100	0.70	0.95	2	X
20044	HISOPOS MADERA 6" FDA X 100 U.	0.50	0.66	2	X
2059	JERING.SAFTY INSUL #27 X 1.	0.09	0.12	100	X
20026	MASCARILLA C/NEBULIZ-PEDIAT.	1.76	2.35	5	X
20027	MASCARILLA C/NEBULIZADOR ADLT.	1.85	2.45	5	X
20028	MASCARILLA DESCTB C/ELASTICO DN.1	0.09	0.12	50	X
20035	PESONERA-EXTRACTOR DE LECHE UND.	1.71	2.28	2	X
20065	PRESERVATIVO SURE ROSADO X 3 UND.	0.52	0.70	36	X
20062	TERMOMETRO DIGITAL RANA.	3.58	4.73	2	X
20045	TERMOMETROS CARL ORAL.	0.74	0.98	4	X
20049	TETINAS CARLIT.SILIC.R/NACIDO CAJITA.	0.41	0.54	18	X
20061	TETINAS CARLITOS BOCA ANCHA SILICON	0.87	1.05	3	X
20048	TETINAS EN CAJITA SILICON UND.	0.30	0.40	14	X
2004A	TETINAS SILICON GRANEL DE EXIBIDOR	0.25	0.33	50	X
20051	VENDAS ELAST HEREMCO 3"X 4.5 M.	0.74	0.98	2	X
20052	VENDAS ELAST HEREMCO 4"X 4.5 M.	0.90	1.20	4	X
20059	VENDAS ELAST HEREMCO 2"X 4.5 M.	0.58	0.75	2	X
20053	VENDAS ELAST HEREMCO 6"X 4.5 M.	1.30	1.72	3	X
20058	VENDAS GASA CON FILO 6X5 GB.	0.55	0.75	2	X

LABORATORIO: LA SANTE. (021)

21001	ALENDRONATO 70 MG.4 TBL	1.77	2.21	4
21003	AMBROXOL 30 MG 120 ML JBE.	2.40	3.00	2
21017	AMLODIPINO 10 MG X 1 TBL.	0.41	0.50	10
21007	AMOXICILINA 125 MG SUSP 45 ML.	1.17	1.46	3
21009	AMOXICILINA 250 MG 45 ML SUSP.	1.01	1.26	4
21101	AMOXICILINA 250 MG FCO 100 ML PPS.	2.24	2.80	1
21008	AMOXICILINA 500 MG X 1 CAP.	0.13	0.15	50
21010	AMPICILINA 1 GR X 1 TBL.	0.22	0.28	100
21011	AMPICILINA 250 MG PPS FCO 60 ML.	1.52	1.90	2
21013	AMPICILINA 500 MG X 1 CAP.	0.12	0.15	100
21018	ATORVASTATIN 40 MG X 1 TBL.	1.56	1.95	20
21014	ATORVASTATIN 10 MG X 1 TBL.	1.20	1.44	10
21015	ATORVASTATIN 20 MG X 1 TBL.	2.00	2.40	10
21116	AZITROMICINA 200 MG PPS.	5.60	7.00	2
21016	AZITROMICINA 500 MG X 1 TBL.	1.56	1.96	10
21064	CARBAMAZEPINA 200 MG 1 TBL.	0.07	0.09	30
21030	CARVEDILOL 25 MG X 1 TBL.	0.39	0.47	30
21023	CEFADROXILO 500 MG X 1 CAP.	0.50	0.62	12
21020	CEFALEXINA 500 MG X 1 CAP.	0.22	0.26	20
21022	CETIRIZINA 10 MG X 1 TBL.	0.09	0.12	10
2102F	CETIRIZINA JBE FCO 60 ML	3.32	4.15	1
21021	CIPROFLOXACINO 500 MG.1 TB	0.60	0.75	10
21024	CLARITROMICINA 250 MG SUSP.	10.00	12.50	2
2102B	CLARITROMICINA 500 MG X 1 TBL.	0.92	1.10	10
21025	CLINDAMICINA 300 MG X 1 CAP.	0.29	0.36	24
21122	CLOPIDOGREL 75 MG 1 TBL.	0.86	1.07	14

21068	DES Loratadina 5 MG 1 TBL.	0.42	0.52	10
21127	Diclofenaco 50 MG 1 TBL.	0.05	0.09	38
21028	Diclofenaco Ret. 100 MG X 1 CAP.	0.19	0.23	20
21078	Dicloxacilina 250 MG.80 ML PPS.	2.25	2.81	2
21026	Dicloxacilina 500 MG X 1 CAP.	0.17	0.21	50
21029	Enalapril 20 MG X TBL.	0.08	0.15	50
21067	Eritromicina 500 MG X 1 TBL.	0.20	0.25	50
21031	Fluconazol 150 MG.1 CAP.	0.80	1.00	2
21032	Genfibrozilo 600 MG X 1 TBL.	0.19	0.24	20
21033	Gentamicina 160 MG X 1 AMP.	0.54	0.68	4
21128	Gentamicina sulf. oftal 10 ML	2.10	2.63	1
21035	Loratadina 10 MG X 1 TBL.(10)	0.07	0.13	10
21034	Loratadina 100 ML JBE.	1.12	2.10	2
21130	Losartan potas LS 50MG X 1.	0.14	0.18	30
21037	Meloxicam 15 MG X 1 TBL.(10)	0.45	0.55	10
2103C	Montelukas 4 MG.X 1 TBL.(10)	0.27	0.34	10
21038	Montelukas 10 MG.X 1 TBL.	0.66	0.79	10
2103F	Montelukas 5 MG.X 1 TBL.(10)	0.34	0.42	10
21056	N-acetilcisteína 600MG X 1 SOBRES	0.60	0.72	10
21057	N-acetilcisteína 200MG	0.36	0.43	30
21052	Naproxeno 500MG.1 TBL.	0.15	0.19	10
21040	Nimesulid 100 MG.X 1 (10)	0.14	0.18	10
21051	Nitazoxanida 100MG/5ML PPS ORAL.	3.32	3.98	2
21054	Norfloxacino LS.400MG X 1 TBL.	0.18	0.23	14
21074	Omeprazol 20 MG 1 CAP	0.22	0.26	16
21100	Omeprazol 40 MG 1 CAP	0.48	0.58	30
21060	Ranitidina 150 MG X 1 TBL.	0.09	0.11	30

21061	RANITIDINA 300 MG X 1 TBL.	0.18	0.22	10	
21063	SECNIDAZOL 1G X 2 TBL.	1.75	2.09	2	
21075	SILDENAFIL 50 MG X 1 TBL MASTBL.	2.27	2.73	2	
2107C	SINVASTATINA 20 MG 1 TBL	0.36	0.45	10	
21079	SULTAMICILINA 375 MG X 1 TBL.	0.85	1.01	10	
21080	TINIDAZOL 1G X 1 TBL.	0.10	0.18	8	
21071	VITAM.C LS.CHICLE 1 TBL MASTBL	0.08	0.10	12	
21073	VITAM.C LS.MANDAR 1 TBL MASTBL	0.08	0.10	12	
21070	VITAM.C LS.NARANJ 1 TBL MASTBL	0.08	0.10	12	
21072	VITAM.C LS.TUTIF 1 TBL MASTB	0.08	0.10	12	

LABORATORIO: LAB. ABOIT (022)

2208	BLOPRESS 8 MG X 1 TBL.	0.81	1.00	30	
2217	DAYAMINERAL 240 ML JBE.	4.21	5.05	2	
2476	ENSURE NG FRESA 400 G.	13.61	19.47	2	X
2475	ENSURE NG VAINILLA 400 G.	13.61	19.47	2	X
22035	GAIN EYE Q PLUS X 900GR.	20.92	24.06	1	
22180	GLUCERNA SR VAINILL 8 ONZ LATA	2.08	2.49	3	
22183	ISOMIL 1 EYE Q PLUS 900 G.	13.08	16.85	1	X
22184	ISOMIL 2 EYE Q PLUS 900 G.	25.71	30.85	2	X
22182	ISOMIL EYE Q ETP 1 POLVO 400 G.	12.26	16.85	2	X
2240	PEDIALYTE 30 MEQ CEREZA 500 ML.	2.56	3.07	2	
2246	PEDIALYTE 30 MEQ COCO 500 ML.	2.56	3.07	2	
2247	PEDIALYTE 30 MEQ DURAZNO 500 ML.	2.56	3.07	1	
2241	PEDIALYTE 30 MEQ MANZ 500 ML.	2.56	3.07	3	
2243	PEDIALYTE 45 MEQ FRESA 500 ML.	2.56	3.07	1	
2242	PEDIALYTE 45 MEQ MANZANA 500 ML.	2.56	3.07	2	

2244	PEDIALYTE 60 MEQ UVA 500 ML.	2.56	3.07	2	
2480	PEDIASURE PLUS FRESA 237 ML.	3.05	4.00	3	X
22150	PEDIASURE PLUS FRESA POLVO 400 G.	13.56	17.47	2	
2481	PEDIASURE PLUS VAINILLA 237 ML.	3.02	4.00	2	X
22152	PEDIASURE PLUS VAINILLA POLVO 400 G.	13.56	17.47	1	
22188	SIMILAC MAMA Q PLUS VAINILL 400 G.	13.18	18.66	2	X

LABORATORIO: MEDICAMENTA (023)

2303	ANALGAN 1 GR X 1 COMPR.	0.20	0.24	20	
2303A	ANALGAN TRAM X 1 COMPR	0.34	0.42	20	
2302	BLADURIL 200 MG X 1 GRAG.	0.52	0.65	20	
2309	DIVANON 100 MG X 3 OVUL.	2.57	3.21	3	
2310	DIVANON DUO X 1 CAP.VAGINALES(7)	2.80	3.50	7	
2305	DOLGENAL 10 MG X 1 COMP.	0.36	0.45	10	
2306	DOLGENAL 20 MG X 1 COMP.	0.71	0.89	10	
2304	DOLGENAL 30 MG X 1 AMP.	1.73	2.16	3	
2307	DOLGENAL 60 MG X 1 ML AMP.	4.40	5.50	2	
2304B	DOLGENAL RAPID 10 MG X 1.	0.41	0.49	10	
2310A	DOLO-CURAFLEX 1 SOBRES	1.60	1.92	15	
2308	ETEC 1000 MG X 1 CAPS.	0.34	0.42	30	
2321	GESLUTIN-PNM 100MG X 1 TABS.(20)	0.46	0.56	20	
2322	GESLUTIN-PNM 200MG X 1 CAP.(20)	0.92	1.10	20	
2311	GLANIQUE 1.5 MG X 1 COMPR.	6.08	7.30	2	
2313	LERTUS 50 MG X COMP.	0.16	0.20	30	
2312	LERTUS 75 MG X AMP	0.87	1.05	5	
2329	OXA 15 MG X 1 AMP.	2.32	2.78	3	
2328	OXA 15 MG X 1 COMPR.	0.91	1.10	10	

2316	ULTRAC E X 1 CAPS.	0.38	0.48	30
2316A	ULTRAC NATAL X 1 CAP.	0.35	0.44	30
2315	VASOACTIN 30 MG X 1 COMP.	0.40	0.50	30
2318	VASOACTIN FORTE 60 MG.1 COMP	0.70	0.96	30
2317	VASOACTIN GOTAS FCO.	10.73	13.41	1
2315B	VASOACTIN PLUS 30 MG TBL	0.40	0.60	30
2314	VITOTAL X 1 CAPS.	0.31	0.37	30

LABORATORIO: MED JOHNSON (024)

24042	ENFAGROW PREMIUM 800GR	19.75	23.70	2
24039	ENFAGROW PREMIUM VAINILLA 400GR	10.21	12.90	1
24023	ENFAMIL HIERRO 1 LATA 400GR	8.08	10.20	2
24025	ENFAMIL HIERRO 2 LATA 400GR	8.08	10.20	1
24031	ENFAMIL SIN LACTOSA PREMIUM 400GR	11.88	15.00	1
24033	ENFAMIL SOYA PREMIUM 400GR	11.88	15.00	2
24047	SUSTAGEN FRESA 400GR	9.50	12.88	2
24045	SUSTAGEN VAINILLA 400GR	9.50	12.88	2

LABORATORIO: DIFARNOVA S.A. (025)

0429	BENZETACIL L-A 1'2 UI INY.	2.13	2.55	3
0430	BENZETACIL L-A 2'4 UI INY.	2.83	3.39	3
0431	BENZETACIL L-A 6.3.3 1'2 UI AMP.	2.39	2.87	2
0428	BENZETACIL L-A 600 UI AMP.	1.67	2.00	1
2581	BIALCOL 200 ML FCO.	1.47	1.76	3
2580B	BINOCLAR 125 MG PP SUSP PEDIAT.	6.25	7.50	1
2580C	BINOCLAR 250MG.60ML SUSP.	7.29	8.74	2
2580A	BINOCLAR 500MG X 1 TBL.	0.84	1.01	10

2569	BINOZIT 500MG X 1 TBL.	1.36	1.63	3
2580	BINOZIT 200 MG/5ML SUSP.	5.42	6.50	2
2590	BIODROXIL 100MG X 1 TAB.(12)	1.42	1.70	12
2587	BIODROXIL 250 MG SUSP.60 ML	5.46	6.55	1
2589	BIODROXIL 500 MG X 1 CAP.	0.89	1.07	12
2588	BIODROXIL 500MG/5ML SUSP.	9.84	11.81	1
2513	CATAFLAM 20 ML GOTAS.	3.93	4.73	2
2511	CATAFLAM 25 MG.X 1 GRAG.	0.19	0.22	20
2514	CATAFLAM 50 MG X 1 GRAG.	0.27	0.32	60
2512	CATAFLAN DD 50 MG X 1 TBL.	0.43	0.52	12
2515	CATAFLAN SUSP 120 ML	2.78	3.33	6
2415	COMTREX JR X 1 TBL MASTB.	0.09	0.11	20
2584A	CURAM 1000 MG 1 TBL	1.06	1.27	10
2584	CURAM 156.25 SUSP	6.79	8.14	2
2583	CURAM 312,5 MG/120 ML.	12.83	15.39	2
2582	CURAM 457 MG 70ML SUSP.	6.37	7.64	1
2583A	CURAM 625 MG X 1 TBL.	0.82	0.98	12
2576	DIOVAN HCT 160/12.5 MG X 1 COMPR.	1.22	1.46	28
2575	DIOVAN HCT 80/12.5 MG X 1 TBL.	1.02	1.22	28
2507	ESPASMO CANULASE X 1 TBL.	0.29	0.35	100
2523	FLUCESS 150 MG X 2 CAP.	0.91	1.09	2
2524	HIGROTON 50 MG X 1 COMP.	0.15	0.18	28
2539	ITRACARE 100 MG X 1 CAP.	1.08	1.30	15
2520	LAMISIL 15 GR CREMA TOPICA.	6.33	7.60	2
25210	LINEX X 1 CAP.(16)	0.46	0.55	16
2517	MEBOLIMON X 1 TAB.(18)	0.18	0.21	96
2519	METHERGIN 0.2 MG X 5 ML 1 AMP.	0.54	0.78	2

2518	METHERGIN X 1 GRAG.	0.30	0.36	30
2527	NITRODERM-TIS PARCHE 5 MG X 1 U.	1.56	1.87	10
2544	PROCTO GLYVENOL POMADA CON APLICADOR.	2.57	3.08	2
2568	SERVAMOX 100 MG GOTAS	5.00	6.50	2
2567	SERVAMOX 250 MG/120 ML SUSP.	4.59	5.51	2
2564	SERVIFLOX 500 MG X 1 TBL.	0.83	1.00	10
2541	TAVEGYL X 1 AMP.	1.35	1.82	1
2540	TAVEGYL X 1 GRAG.	0.30	0.36	20
2536	TEGRETOL -CR 400 MG X 1 TBL.	0.52	0.62	30
2537	TEGRETOL 200 MG X 1 COMPR.	0.16	0.19	30
2570	TETANOL-PUR 0.5 ML X 1 AMP.	4.99	5.98	10
2596	UROBACID 400 MG X 1 COMPR.	0.74	0.89	10
2553	VENORUTON GEL 40 GR.	4.53	5.44	2
2546	VOLTAREN 50 MG X 1 GRAG.	0.20	0.24	50
2550	VOLTAREN 75 MG/3 ML X 1 AMP	1.46	1.75	10
2550A	VOLTAREN AEROSOL 1% 85 ML.	8.76	10.51	3
2547B	VOLTAREN DOLO COMP 12.5 MG X 1.	0.17	0.25	2
2549	VOLTAREN EMULGEL 30 GR.	4.49	5.38	1
2547	VOLTAREN SR 75 MG X 1 COMP.	0.61	0.92	10

LABORATORIO: PRODUCTOS DE CONSUMO (026)

26070	COLONIA MIMO TERNURA P.M.BB. 10	1.62	2.18	2	X
2607	CURITAS HANSAPLAST REDOND 2 UND.	0.04	0.06	72	
2605	CURITAS HANSAPLT STAD.TRANSPT 2	0.02	0.02	100	X
26030	DESOD.SUTTON ROLLON 30 GR.	0.47	0.75	5	X
26039	HANSAPLAST TALCO P'PIES 120GR	3.08	3.90	2	X
26038	HSNDSPLAST TALCO PAPIES 60 GR.	1.70	2.15	2	X

26040	MIMI PAÑAL PLENITUD PAQ.10 U.	0.10	0.13	10	X
26053	P. HUGGEIS NATURAL REC/NACIDO 20 U	0.21	0.26	20	X
2609	PARCHE TERMICO LEON C-CAPSNA.	2.61	3.26	2	
26041	PAÑAL HUGGIES ACTSC XGDE X 1 U.	0.32	0.45	72	X
26051	PAÑAL HUGGIES ACTSC MDNO X 3 UND.	0.28	0.35	72	X
26046	PAÑAL HUGGIES ACTSEC XXGDE X 1 U. (34)	0.38	0.48	34	X
26073	TALCO PARA MI BEBE MANZ 100G.	0.75	1.23	2	X

LABORATORIO: QUIMICA ARISTON ECUADOR C.LTDA (027)

2720	6-COPIN GOTAS FCO 10 ML.	1.85	2.22	3	
2721	6-COPIN X 1 COMP	0.14	0.17	50	
2704	ALERGIN PLUS ARISTON X 1 COMPR.	0.52	0.62	30	
2703	ALERGIN PLUS ARISTON X 60 ML JBE.	6.12	7.34	2	
2701	ALZATEN 10 ML GOTAS FCO.	1.41	1.69	2	
2705	AMEVAN 125 MG SUSP. FCO.	1.85	2.22	3	
2706	AMEVAN 250 MG SUSP. FCO.	2.71	3.25	2	
2707	AMEVAN 500 MG X 1 TBL.	0.11	0.13	30	
2710	CARDIONIL 81 MG X 1 COMPR.	0.23	0.28	30	
2725	COMPLEJO B 120ML JBE.	1.21	1.51	1	
2712	DALIVIT JALEA MULTIVIT 100G TBO.	2.50	3.85	3	
2713	DOLOVAN X 1 COMPR.	0.20	0.25	20	
2722	KATRINA LOCION CAPILAR 60 ML.	2.10	2.52	2	
2733	MICOSIN 200 MG X 1 COMPR	0.35	0.42	10	
2738	PARACETAMOL 500 MG X 1 TBL.	0.03	0.04	300	
2736	PARACETAMOL 6AML 120MG/5ML JBE.	0.55	0.66	4	
2711	RELMEX GRANULADO X 1 SOBRES.	0.47	0.63	10	
2709	RELMEX X 1 COMP.	0.27	0.32	20	

2727	VENOSTACIN GEL TUBO 40 G.	3.72	4.29	2
2726	VENOSTACIN RETARD 1 CAP.	0.34	0.41	20
2728	VENOSTACIN X 1 GRAG.	0.10	0.12	50

LABORATORIO: BOHERINGER (028)

2804	BISOLVON LICTUS AD 8MG/120 ML JBE.	5.11	6.13	1
2804A	BISOLVON LICTUS PED 120 ML JBE.	3.12	3.74	2
2803	BISOLVON X 1 COMP.	0.12	0.14	20
2810	BUSCAPINA 1 GRAG.SIMPLE	0.10	0.13	20
2807	BUSCAPINA 1 ML X 1 AMP.	1.25	1.50	2
2809	BUSCAPINA COMPT NF X 1 COMP.	0.30	0.36	20
2806	BUSCAPINA COMPTA X 1 AMP.	1.50	1.80	2
2805	COMBIVENT UDV X 1 VIAL 2.5ML	0.73	0.88	20
2815	DULCOLAX BI 1 COMPR.*	0.29	0.34	10
2815A	DULCOLAX PERLAS X 30 CAP.	0.19	0.23	30
2826	KIDDI PHARMATON 200 ML JBE.	8.79	10.00	1
2831	MICARDIS 40MG X 1 TABS.(14)	0.69	0.83	14
2832	MICARDIS 80MG X 1 TAB.(14)	0.80	1.07	14
2820	MICARDIS PLUS 80/12,5 MG X 1 T	1.11	1.33	14
2833	MICARDIS PLUS 80/25 MG X 1 TABS.(14)	1.21	1.45	14
2811	MOBIC 15 MG BI X 1 COMP.	2.00	2.40	10
2812	MOBIC 15 MG/1.5 ML X 1 AMP.	3.32	3.99	3
2819	MUCOSOLVAN 2 ML.1 AMP	1.28	1.53	2
2818	MUCOSOLVAN 20 ML HORAS X 1 CAP.	2.52	3.01	1
2821	MUCOSOLVAN 24 HORAS X 1 CAP.	0.41	0.49	20
2823	MUCOSOLVAN COMPT 7.5/120ML JBE.	3.50	4.20	1
2819A	MUCOSOLVAN COMPTO 15MG/120 ML JBE.	5.21	6.25	1

2817	MUCOSOLVAN FORTE 30MG 120 ML JBE.	6.42	7.70	1
2825	PHARMATON EFERV 10 TBL.	0.52	0.62	10
2824	PHARMATON VITALITY X 1 CAP.	0.50	0.60	30
2828	SECOTEX BI.1 TBL.	0.92	1.31	10
2830	TOPAGEL X 1 AMP.	2.58	4.43	3
2839	VENASTAT X 1 CAPS.	0.42	0.50	30

LABORATORIO: GRUNENTHAL ECUATORINA C.LTDA. (029)

0903	ADORLAN X 1 COMPR.	0.2453	0.29	30
------	--------------------	--------	------	----

LABORATORIO: VITABEAUTY INTERNAC S.A. (028)

0220	ACTIVA VIT 1 TBL.	0.30	0.36	30
0220A	ASTRON X 1 TAB.(20)	0.41	0.50	20
0210A	LACTEOL FORTE 170 MG X 1 CAP.	0.55	0.66	12
0210B	LACTEOL FORTE 340 MG 1 CAP.	1.17	1.67	5
0210	LACTEOL FORTE X 1 SOBRES.	1.17	1.40	8
0224	NIMPAS X 1 TBL.	0.41	0.49	10
0222	PASSIF X 1 CAPSULA.	0.25	0.30	12

LABORATORIO: BAYER (030)

3002	ADALAT CAPS 10MG X 1	0.55	0.68	19
30021	ADALAT OROS TABS 20MG X 1.	1.02	1.27	8
3005	ALKA-SELTZER BOOST X 1 TBL.	0.26	0.31	10
30050	ALKA-SELTZER DOBLE AC X 1 TBL.	0.07	0.12	10
0902	APRONAX 275 MG X 1 TBL.(20)	0.18	0.21	20
0901	APRONAX 550 X 1 TBL.(20)	0.33	0.39	20
3004	APRONAX GEL 40 GR.	7.05	8.46	2

3001	AROVIT 50.000 X 1 GRAG.	0.10	0.12	30	
3006	ASPIRINA 100MG X 1 TBL.	0.04	0.05	100	
3008	ASPIRINA ADVANCE EFERV 1 TBL.	0.31	0.37	20	
3007	ASPIRINA ADVANCE 1 TBL.	0.18	0.22	40	
3003	BAYCUTEN N CREMA 20 G.TUBO	7.28	8.74	2	
30031	BAYRO IM 1 G/2 ML X 1 AMP.	4.62	5.54	2	
3008A	BENEXOL X 1 GRAGEAS.	0.14	0.17	28	
3011	BEPANTHOL UNGTO 30 GR.	4.80	6.00	2	X
0648	BEROCA PERFORMENCE X 1 TBL.	0.38	0.46	30	
0647	BEROCCA PERF EFERV 10 TB.	0.47	0.56	10	
3015	CANESFORTE 1% CREMA 15GR	5.16	6.19	1	
3012	CARDIOASPIRINA 100 MG 1 TBL.	0.24	0.28	30	
1511	DIANE -35 CAJA 21 GRAG.	0.30	0.36	21	
1512	DUSPATALIN RETARD 200 MG X 1 GRAG.	0.45	0.55	30	
3018	EUFYTOSE X 1 TBL RECUB.	0.27	0.32	40	
3013	GYNO CANESTEN X 3 TBL VAG.	1.71	2.06	3	
3014	GYNOCANESTEN 3 CREMA VAG,20GR.	5.83	7.00	2	
1516	GYNODIAN DEPOT 1 ML X 1 AMP.	6.50	7.84	1	
30141	GYNOTRAN 750/200MG X 7 OVULOS	1.62	1.95	7	
30140	GYNOTRAN CREMA VAG 7 APLIC 40 GR.	1.60	1.92	7	
1517	ICADEN CREMA TOPC 20 G.	6.39	7.66	2	
1521	MESIGYNA I.M.1 ML AMP	4.42	5.30	2	
1523A	MICROGYNON CD 28 GRAG-1 BLISTER	2.74	3.29	2	
1524	MICROLUT 0.03MG.35 GRA.	3.37	4.03	2	
1525	NATELE X 28 CAP.	8.40	10.10	1	
1527	PANKREOFLAT X 1 GRAG.	0.27	0.32	30	
3025	PARABAY 750 MG X 1 TBL.	0.29	0.35	20	

0657	REDOXITO VIT.C GOMITAS MASTB 20.	2.58	3.47	2	X
0658	REDOXON DOBLE ACC EFERV.	3.07	3.68	3	
0659	REDOXON FORTE 2 GX10 TBL EFERVT.	0.38	0.46	10	
0656	REDOXON GOTAS FCO 20 ML.	1.78	2.13	1	
1541	SCHERIDERM CREMA TUBO 15 GR	5.82	6.62	1	
0661	SUPRADYN X 1 CAP.	0.22	0.26	30	
1546	YASMIN X 21 GRAG.	8.79	10.54	4	
LABORATORIO: DROCARAS (031)					
31220	LAMINEX 100 MG SOBRES X 1	0.4333	0.52	30	
LABORATORIO: HOSPIMEDIKKA CIA.LTDA (039)					
3560	GLUCONATO DE CALCIO 10% 10 ML AMP.	0.82	1.03	5	
LABORATORIO: DISTRIB.FARMACEUTICA ECUATORIA (039)					
06070	GERBER BANANA 113 G.	0.79	0.99	1	X
31011	KURADOR BABY TUBO.	3.24	3.89	4	
31010	KURADOR UNGTO X 1 UND	0.43	0.52	12	
31020	MENTICOL ROJO 150CC PEQÑO.	1.64	2.16	2	X
31022	MENTICOL ROJO 300CC GRDE	2.92	3.92	1	X
31021	MENTICOL VERDE 150CC PEQÑO.	1.64	2.16	3	X
31023	MENTICOL VERDE 300CC PEQÑO.	2.92	3.56	2	X
31018	MENTOL CHINO X 1 UND.	0.57	0.69	12	
31019	MENTOL CHINO FORTE POMO 60 GR.	2.52	3.02	2	
31039	MEXCARE MICROPORE C/PIEL 25MM.5M	2.52	3.53	2	X
3057	MICROPORE 25 MM X 5M C/PIEL	2.52	3.53	2	X
3055	MICROPORE 25 MM X 9.1M	3.12	4.36	2	

31038	NEXCARE MICROPORE 12MM X 5M	1.65	2.31	2	X
31040	NEXCARE MICROPORE 12MM.9.1M BLANCO	2.03	2.84	1	X
31034	NEXCARE TRNSPORE 12.50MM.9.1M	2.83	3.95	2	X
31025	NODOR CLASICO X 1 UND.	0.49	0.63	12	X
31026	NODOR SPORT X 1 UND.	0.46	0.65	12	X
31027	NODOREX TALCO FUNGICIDA 45 GR.	1.28	1.54	4	
3054	TRANSPORE 12.5MM X 9.1M	2.83	3.95	2	X
3059	TRANSPORE 25MM X 9.1M	4.36	6.10	2	X
3060	TRANSPORE 50MM X 9.1M	7.40	10.36	2	
31032	VAPOREX INHALDR DISPLAY 1 U.	1.96	2.35	6	

LABORATORIO: GLAXO (03B)

0356	AEROFLUX 120 ML JBE	8.46	10.15	1	
0362	AMOXIL 250 MG 120 ML SUSP.	4.14	4.96	2	
0366	AMOXIL 500 MG X 1 CAP.	0.27	0.32	30	
03410	AUGMENTIN 250/62.5MG X 100 ML SUSP.	13.76	16.51	2	
03411	AUGMENTIN 500/125MG X 1 TBL.	0.91	1.14	9	
0340	AUGMENTIN ES 600/42.9MGX100ML SUSP.	15.00	18.00	2	
03412	AUGMENTIN-SR 1 GR X 1 TBL.	0.73	0.87	28	
03421	COREGA ULTRA CRE MENTA 40 GR.	7.06	9.49	2	
03420	COREGA ULTRA CRE S/SABOR 20 GR.	4.06	5.45	2	
0355	DERMOVATE 30 G.CREMA TUBO	7.80	9.36	2	
0368	EMULS SCOTT CEREZA 200 ML.	0.00	0.00	0	X
0367	EMULS SCOTT NARANJA 200 ML.	0.00	0.00	0	X
0369	EMULS SCOTT NJA 400 ML.	0.00	0.00	0	X
0451	LECHE MAG.PHILL 120 ML.	1.42	1.70	2	
0450	LECHE MAG.PHILL NATL 60 CC.FCO.	1.00	1.20	2	

03660	LEVOTIROXINA 0.05 MG 1 TBL.	0.05	0.06	50
03661	LEVOTIROXINA 0.1 MG 1 TBL.	0.08	0.10	50
0452	SAL SNDREWS CLASICO X 1 SOBRE	0.10	0.11	50
0344	VENTOLIN 4 MG X 1 TBL.	0.07	0.09	30
03672	VENTOLIN AEROSOL SPRAY. FCO.	8.73	10.47	1
03671	VENTOLIN EX.200ML JBE.	8.05	9.66	1
03684	ZANTAC 300 MG X 1 TBL.	0.76	0.91	10
0455	ZENTEL 200 MG X 1 TBL.	0.64	0.77	10
0456	ZENTEL 10 ML SUSP.	2.14	2.47	1
0354	ZINNAT 500 MG X 1 TBL.	0.31	0.37	10

LABORATORIO. LAB.CHEFAR S.A (041)

4115	CLAVUROL 60 ML SUSP.	6.72	8.06	1
4246	TERMINEX 2 ML AMP.ADULTOS	1.50	1.80	10

LABORATORIO: INTERPHARM DEL ECUADOR S.A (044)

4406	ALERCET 10 MG 15 ML GOTAS.	5.00	6.00	2
4409	ALERCET 10 MG X 1 CAP LIQ.	0.36	0.43	10
4405	ALERCET 10 MG X 1 TBL.	0.28	0.34	10
4408	ALERCET 60 ML JBE.	3.83	4.60	2
4404	ALERCET D 5 MG X 1 CAP.	0.46	0.56	10
4407	ALERCET D 60 ML JBE.	4.41	5.29	4
4412A	BIENEX 15 MG X 1 CAP BLANDAS	0.48	0.58	10
4412	BIENEX 15MG PRELLENADA AMP.	3.39	4.06	2
4421	CLINDANA 100MG X 3 OVULOS	1.45	1.74	3
4413	DIGESTA 250 MG X 1 CAP.	0.22	0.26	20
4416	ENERVIT JALEA.	3.83	4.60	1

4427	ETRON 250 MG X 120 ML SUSP.	5.16	6.20	2
4425	ETRON 500 MG X 1 CAP.	0.17	0.20	50
4428	ETRON NISTATINA X 1 OVULOS.	0.66	0.80	10
4720	HEPAGEN X 1 CAP.	0.33	0.39	30
4424	KOBIL EMS X 1 CAP	0.49	0.58	30
4449	OMEZOL 40 MG IV X 1 AMP.	5.42	6.50	2
4450	OMEZZOL 20 MG X 1 CAP.	0.58	0.69	10
4451	OMEZZOL 40 MG X 1 CAP.	1.00	1.20	10
4452	PRENAFER 150MG.1 COMP.	0.15	0.18	30
4453	PRENAVIT X 1 CAP.	0.18	0.22	30
4435	PROFLOX 500MG X 1 COMPR.	1.00	1.20	10
4433	SUPRAVITAL GINSEN 1 CAP.	0.25	0.30	30
4432	UMBRAL 30 ML GOTAS.	1.75	2.10	2
4430	UMBRAL 500MG X 1 CAP LIQ.	0.19	0.23	50
4431	UMBRAL 60 ML JARABE.	1.79	2.15	1
4440	VITAMINA E 400 X 1 CAP.	0.14	0.17	30
LABORATORIO: ORFAS.S.A (045)				
4513	L.A.PROBIOTICO 1 CAP.	0.24	0.30	30
LABORATORIO: LABORT.TOFIS (046)				
4612	BENZOPAREGORICAS TABLETAS X 1	0.07	0.10	100
LABORATORIO: JULPHARMA DEL ECUADOR (047)				
4706	CEFRIN 250 MG PPS 60 ML	3.84	4.61	1
4705	CEFRIN 500 MG X 1 CAP.	0.39	0.46	20
4705A	CEFUZIME TBL 500 MG X 1	1.52	1.82	10

4707	CIPRAN 500 MG X 1 TBL.	0.75	0.90	10
4708	CLABOXINE FORTE 1 TBL.	1.08	1.30	20
4721	HEPAGEN Q10 X 1 CAP.	0.69	0.83	20
4724	JULPHAMOX 259MG PPS 60ML.	2.74	3.29	2
4728	MEBO TUBO 30 GR.	14.98	17.98	1
4729	MIXAVIT CALCIO 180 ML JBE	10.69	12.82	2
4742	PROFINAL 600 MG 1 TBL.	0.26	0.32	20

LABORATORIO: LAMOSAN C.LTDA. (048)

4805	ATOSYL ADLT JBE 120ML.	3.83	4.60	1
4806	ATOSYL PEDIAT JBE 60ML.	2.58	3.10	1
4813	FERRO B COMPLEX FOLIC X 1 TBL.	0.28	0.33	30
4819	FISIOLO SPRAY 40 ML.	3.25	3.90	1
4818	FISIOLO UB 140 CC.	2.46	2.95	2
4817	FISIOLO UB 60 CC	1.57	1.88	3
4810	GINGIVIT PASTA DENTAL 56 G.	3.00	3.60	1
4822	LAMODERM 15 GR CREMA.	2.71	3.25	2
4821	LAMODERM NASAL CREMA 5 GR.	2.03	2.44	1
4824	NEONALIDIN ANTIDIARR 60 ML SUSP.	3.00	3.60	2
4825	ODONTOCILINA X 1 CAP.	0.25	0.30	20
4826	ODONTOGESIC 550MG 1 X TBL.	0.34	0.41	20
4830	TOPIDENT 10CC SOLUC BUCAL ADLT.	3.50	4.20	3
4831	TOPIDENT INFNT.	3.08	3.70	2

LABORATORIO: ABL-PHARMA (04B)

0486	FAMIDAL CREMA VAGINAL X 60 GR.	6.58	7.90	2
0485	FAMIDAL X 1 OVULOS.	0.44	0.52	10

0483	GABAPENT 300MG X 1 CAP.	0.32	0.39	30
0490	HIPOGLOS TUBO X 60 GR.	2.40	2.88	1
0493	NISTAGLOS CREMA TOPICA 30 GR.	2.83	3.40	1

LABORATORIO: LAZAR S.A. (050)

05013	DIPEMINA 500 MG X 1 COMPR.	0.32	0.38	30
05030	MUPAX UNGTO 2% TUBO 705 GR.	3.59	4.31	2
5015	SUTRIBOL NARANJA 120ML JBE.	2.58	3.07	2
05034	TERBILAZARCREMA TUBO 15 GR.	4.35	5.22	4

LABORATORIO: US PHARM. (054)

5405	ARTRONIL X 1 TBL.	0.14	0.17	20
5415	CISTIL 400 MG X 1 CAPS.	0.20	0.24	50
5419	UROMICINA X 1 CAPS.	0.20	0.24	100

LABORATORIO: O.M (055)

5535	COMBIZYM COMPOSITUM X 1 COMPR. (20)	0.49	0.59	20	
5530	DAFLON 500MG X 1 COMPR. (30)	0.00	0.00	30	
56127	DESOD.LADY FLORAL FRESH ROLLON 30ML.	0.79	1.01	4	X
56128	DESOD.SPEED STICK ROLLON 30 ML COOLINGHT	0.79	1.01	4	X
5521	FERRUM FOLIC TAB MASTIC. X 1 TAB.(30)	0.56	0.67	30	
5510	FERRUM GTAS 30ML	8.33	10.00	1	
5511	FERRUM JBE. 150ML	10.65	12.78	1	
5520	FERRUM TAB MASTIC. X 1 TAB.(30)	0.51	0.61	30	
5540	LUIVAC X 14 COMPR.	0.80	0.97	28	

LABORATORIO: INDUSTRIAS REUNIDAS CIA.LTDA. (05A)

0520	ADC ORAL X 1 AMPLLA 10 ML	1.00	1.20	5
0521	ADECIL JBE 120ML.	1.58	1.90	2
0524	CALOIDAL 120 ML JARABE.	1.04	1.24	2
05270	COMPLAMIN 120 ML JBE.	2.92	3.51	2
05244	COMPLEVITA GTAS 30ML.	2.15	2.58	2
0527	COMPLEXAN 120 ML JARABE.	0.86	1.03	2
0525	ESPASMOCOL GOTAS FCO.	2.02	2.42	2
0531	GASERVOL GOTAS PED.	0.82	0.98	2
0530	GASTROVET GOTAS FCO.	0.70	0.84	2
05302	GASTROVET PLUS SUSP 220ML.	3.26	3.91	2
05301	GASTROVET TAB X 1.	0.06	0.07	20
05304	GESTIVA X 1 TABS.(20)	0.28	0.33	20
0533	HEPACOLIN SOLUC.ORAL X 10 ML.	1.49	1.78	5
05333	HEPATOCYL AMP 2ML X 1.	0.33	0.39	5
05335	HEPATOCYL FORTE X 1 AMP.	1.73	2.08	2
05321	HIERROVIT COMPLEX TBL X 1.	0.18	0.21	30
05340	MAXIOL FRESA SUSP X 360 ML.	5.77	6.92	1
0536	NEO INDUPEC SUSP. FCO.	1.00	1.20	3
05360	NEO-INDUPEC TABS X 1.	0.10	0.13	100
05364	NEURALGID 10000 X 1 AMP.	2.19	2.63	2
0537	NORMOLAX 10 ML GOTAS.	0.95	1.14	2
05379	ORACOL FRESH X 1 TBL.	0.17	0.20	100
0540	RAQUIFEROL 9ML.1 AMP BEBIBLE.	0.63	0.75	5

LABORATORIO: PREVENCO C.LTDA. (05B)

05277	ENZIMOL Q10 X 1 TAB.(20)	0.27	0.32	20
05378	O´KITA GTAS30ML.	2.59	3.11	1

0535	POLIFERRO GTAS 20ML.	5.62	6.74	4	
05351	POLIFERRO VIT JBE. 120ML	7.23	8.68	2	

LABORATORIO: ZAIMELLA DEL ECUADOR (060)

06234	FLAGYL NISTATINA OVULOS	0.50	0.60	10	
60012	MATERNITY ANATOM 1RS DIAS X 10	0.23	0.25	10	X
60010	MATERNITY NORMAL X 10 U.	0.09	0.11	10	X
60011	MAXI MATERNITY X 10 U.	0.11	0.13	10	X
60027	PRUDENTAL TOTAL GDE X 8 U.	0.93	1.44	8	X

LABORATORIO: SANOFI AVENTIS (062)

06209	AMARYL 2 MG X 1 COMPR.	0.43	0.52	15	
06208	AMARYL 4 MG X 1 COMP.	0.76	0.91	15	
06210	APROVEL 150 MG X 1 COMPR.REC.	0.89	1.07	14	
06211	APROVEL 300 MG X 1 COMPR.REC.	1.24	1.49	14	
06230	FALMONOX 50 MG/5ML X 90ML SUSP.	3.04	3.64	2	
06231	FALMONOX 50 MG X 3 TBL.	1.20	1.44	3	
06235	HIPERLIPEN X 1 TBL.	0.88	1.05	20	
06250	SECNIDAL 1 G.2 COMP.	1.75	2.09	2	
06260	WINTOMYLON 500MG X 1 TBL.	0.19	0.23	100	

LABORATORIO: ROCHE. (06B)

0644	BACTRIM COMPR X 1.	0.20	0.23	20	
0641	BACTRIM FORTE COMPR X 1.	0.39	0.47	10	
0642	BACTRIM FORTE JBE.100 ML	4.99	5.99	2	
0643	BACTRIM JBE. 100ML	3.25	3.67	2	
0941	EUGLUCON 5 MG 1 TBL.	0.10	0.12	100	

0655	KONAKION 10MG/1ML X 1 AMP.(5)	1.34	1.61	5
0663	UROSIN 300MG X 1 TAB.(50)	0.09	0.11	50

LABORATORIO: FARMAYALA S.A (07B)

0750	CLOPAN AMP 10MG X 1.	0.83	1.00	5
0750C	CLOPAN GTAS 30ML.	2.47	2.96	2
0750A	CLOPAN TBL 10MG X 1.	0.22	0.27	20
0760	DIGERIL SUSP 150ML.	3.88	4.66	2
0759C	DIGERIL TBL X 1.	0.28	0.34	30
0743	DIGESTOPAN X 1 CAP.	0.27	0.32	30
0757	ENERGIT CON GINSENG X 1 CAP.	0.50	0.60	30
0740	FLUIMUCIL 100 MG X 1 SOBRE.	0.35	0.44	30
0741	FLUIMUCIL 200 MG X 1 SOBRE.	0.53	0.64	60
0742	FLUIMUCIL 300 MG X 1 AMP.	1.58	1.90	5
0747	FLUIMUCIL 600 MG X 1 TBL.EFERV.	0.89	1.07	20
0743A	FLURITOX 60 ML JARABE.	4.70	5.64	2
0742A	FLURITOX X 1 CAPSULA	0.45	0.54	20
0752	FORTIC-HEM 120 ML JARABE.	3.27	3.92	2
07446	KETESSE 25MG X 1 TBL.	0.63	0.76	20
0758C	NIFURYL 100MG RET X 1 CAP.(30)	0.24	0.29	30
0745	OTOZAMBON 8 ML GOTAS.	3.32	3.98	4
0755	SINDOLAN S 550 MG X 1 TBLS.	0.21	0.25	20
0754B	SINGRIPAL X 1 TBL.	0.08	0.10	102
0746	SPASMOMEN 40 MG X 1 GRAG.	0.44	0.53	30
0753	TUSSOLVINA 120 ML JBE.	2.96	3.55	3

LABORATORIO: GRUPO FARMA (08B)

0823	AGUDOL 250 MG X TBL.	0.43	0.51	48
0820	BEDOYECTA TRI 10000 UI+JERG.	5.10	6.12	3
0829	CALCIBON D 1500 MG. X 1 TBS.(30)	0.32	0.39	30
0828	CALCIBON D SOYA. X 1 TBL.(30)	0.36	0.43	30
0830	CALCIBON MIN X 1 TABS.(30)	14.96	17.95	1
0825	COLYPAN 300MG X 1 TBL.(20)	0.50	0.61	20
0842	FEMEN 200MG X 1 CAP.	0.28	0.34	48
0841	FEMEN FORTE 400MG X 1 CAP.	0.47	0.56	50
0836	KALMAX X 1 TBL.	0.72	0.86	10
0826	KIDCAL 180 MG SUSP.	13.30	15.96	2
0834	MILPAX CEREZA 360 ML SUSP.	5.88	7.06	2
0835	MILPAX CHICLE 150 ML SUSP.	2.45	2.94	2
0838	NOTOLAC 30 MG X 1 TBL SUBLING.	1.75	2.11	4
0854	STAMYL X 1 GRAG.(20)	0.33	0.40	20

LABORATORIO: BIERSDORF (100)

10125	DETECTOR PREMIUM X 1	2.88	3.60	3	X
10127	PREVENTOR CLASIC X 3 U.	0.73	0.96	3	X
10130	PREVENTOR LONG LASTING X 3 U.	0.85	1.12	3	X
10129	PREVENTOR SUPERDUPER X 3 U.	0.78	1.03	3	X
10128	PREVENTOR TUTIFRUTI X 3 U.	0.78	1.03	3	X

LABORATORIO: AMOROSO ALVARADO VICTOR (115)

46072	TINTE MAGCO AZUL INDGO JEANS 1	0.5208	0.7	12	X
46070	TINTE MAGCO AZUL OSCURO 1 U.	0.5208	0.7	12	X
46073	TINTE MAGCO AZUL X 1 U.	0.5208	0.7	12	X
46080	TINTE MAGCO NEGRO 1 U.	0.5208	0.7	7	X

LABORATORIO: FAMILIA (120)

12030	KOTEX NORML ALAS C/ALOE.10	0.09	0.12	10	X
12040	NOSOTRAS BASICA ALAS X 10	0.13	0,,165	10	X
12042	NOSOTRAS BUENAS NOCHS TEL X 10 U.	0.24	0.28	10	X
12045	NOSOOTRAS PROTECT DIARIO LLEVE 15	1.10	1.36	3	X
12070	PAPEL HIG.FAMILIA ROLLO X 1	0.31	0.35	3	X
12053	PAÑAL PEQUEÑIN EXTRACONF ETP1 X 28U.	0.21	7.00	28	X
12059	PAÑAL PEQUEÑIN EXTRACONF ETP 4 X18U.	0.38	0.47	18	X
12055	PAÑAL PEQUEÑIN EXTRACONF ETP2 X 24 U.	0.29	0.35	24	X
12057	PAÑAL PEQUEÑIN EXTRACONF ETP3 X 20 U.	0.34	0.42	20	X
12051	PAÑITO.HUM PEQUEÑIN ALOE 50.	2.16	2.74	3	X
12050	PAÑITO.HUM PEQUEÑIN ORIG 50.	2.12	2.64	3	X

LABORATORIO: LAB.BAGO (12B)

1242	BRONCOTOSIL 1 CAP.BLAND.	0.38	0.46	15	
1244	BRONCOTOSIL PEDT 120ML JB.	3.61	4.33	1	
1249	DEGRALER 5 MG X COMPR REC.	1.00	1.20	10	
1250	DOXIFEN B X 1 CAP VAG.	0.89	1.07	10	
1251	DOXIFEN DUAL 20G. X 10 CAPS VAG.	1.18	1.42	10	
1246	FLOGOMAX 10 MG.X 1 COMP. (20)	0.38	0.45	20	
1258	HIDRASEC 10 MG X 1 SOBRE LACTES	0.83	0.99	18	
1257	HIDRASEC 30 MG SOBRE AD	1.62	1.94	18	
1268	NASTIZOL COMPOSITUM 100 ML JB.	5.41	6.50	1	
1267	NASTIZOL COMPTUM.1 COMP.	0.13	0.16	16	
1275	NERVINETAS X 1 GRAG.	0.47	0.57	15	
1255	NUCLEO CMP FORTE X 1 CAP.	0.60	0.72	30	

1269	TENSIFLEX X 1 COMPR	0.15	0.18	10	
1270	TRIFAMOX 250 MG 60 ML SUSP.	7.66	9.19	2	
1271	TRIFAMOX IBL 500 MG X 1 COMPR.	1.24	1.49	8	

LABORATORIO: CORP. LA FAVORITA "SUPERMAXI" (144)

14401	AGUA VIVANT 500ML.	0.25	0.35	12	
-------	--------------------	------	------	----	--

LABORATORIO: NIVEA (14B)

14016	CEPILLOS PRO 425 DELUXE SUAVE AD.	1.68	2.10	5	X
1430	NIVEA CREMA X 30 CC.	1.40	1.85	2	X
14027	PERMASHAB X 2 UNID.	0.85	1.10	12	X

LABORATORIO: GENOMA (21)

10130	ASEPXIA CAMOUFLAGE 28 GR.	6.47	8.54	2	X
10060	ASEPXIA CAP X 1.	0.67	0.79	30	X
10090	ASEPXIA JABON DE AZUFRE 100 GR.	2.37	3.12	3	
10100	ASEPXIA JABON EXFOLIANTE 100 GR.	2.37	3.12	2	X
10110	ASEPXIA JABON FORTE 100 GR.	2.37	3.12	3	X
10120	ASEPXIA JABON NEUTRO.	2.37	3.12	2	X
10160	ASEPXIA MAQUILL POLVO BEIGE	8.50	10.58	1	X
10180	ASEPXIA MAQUILL POLVO CLARO.	8.50	10.58	1	X
10190	ASEPXIA POLVO MAQ.MATIZANTE	8.50	10.58	1	X
10200	DALAY CAJA X 1 CAP.	0.33	0.44	30	X
10250	NIKZON 1 TBL MASTICABL.	0.31	0.34	23	X
2150Q	PANTENE 2 EN 1 CUID CLAS 10ML 1 SOBR	0.16	0.19	24	X
2150Q	PANTENE SHAM HIDRT BALANC 1 SACHTS	0.16	0.19	24	X
2131Q	PILAS ENERG AA TARJETA X 2 U.	1.61	2.00	3	X

1030Q	QG5 X 1 TBL.	0.61	0.71	30	
0217	SILKA MEDIC GEL 1% X 15 GR.	3.44	4.50	1	
LABORATORIO: LAB.SANOFI (21A)					
21300	PILAS ENERG AAA TARJETA X 2 U.	1.64	2.00	2	X
LABORATORIO: GUTIS FARMACEUTICA (23A)					
2350	BICORPAN CREMA X 15 G.	4.18	5.02	2	
2353	CLEMBROXIL COMPT 120 ML JBE.	3.72	4.46	2	
2351	CLEMBROXIL COMPTO GOTAS 20 ML.	7.04	8.45	1	
2355	CONRELAX 4 MG X 1 TBL.	0.48	0.57	10	
2357	DISFLAN GEL TUBO 30 GR.	5.18	6.22	1	
2358	NEURAL 3-10000 X 1 AMPOLLAS	3.04	3.65	2	
2363	TALERDIN D 60 ML JBE.	5.56	6.67	1	
2362	TALERDIN D X 1 CAP.	0.50	0.60	10	
2360	VALERPAN AMP X 1 ML.	2.50	3.00	1	
2361	VALERPAN AMP X 2 ML.	4.17	5.01	2	
LABORATORIO: QUIFATEX S.A. (29A)					
55002	ACEITE JOHNSON 100 ML.	1.65	1.91	3	X
55001	ACEITE JOHNSON 50 ML.	1.07	1.20	6	X
5504	AERO-ON FCO 15ML GOTAS.	3.30	3.96	2	
2222	BERIFEN 75 MG. X 1 AMP.	1.29	1.55	5	
2221	BERIFEN LACTAB 50MG. X 1 COMP.(20)	0.20	0.24	20	
55016	CAREFREE DESOD P.15	0.98	1.22	3	X
55015	CAREFREE ORIGINAL P.15	1.00	1.25	3	X
53119	CEPILL COLGATE ULTRA KIDS.	0.60	0.80	5	X

06080	CERELAC 1 C/LEC 5 CEREALES 400 G.	4.87	6.50	1	X
06078	CERELAC CEREAL TRIGO X 400 G.	4.33	5.70	1	
5512	CIRUELAX COMPR X 1	0.23	0.28	20	
5513	CIRUELAX JALEA 150 GR.	3.91	4.69	1	
26071	COLONIA MIMO FRESCURA P.M.BB. 10	1.95	2.57	2	X
53122	CREMA COLGATE INFT BARNY	2.00	2.73	2	X
53123	CREMA COLGATE INFT SPIDERMAN	2.00	2.73	2	X
53121	CREMA COLGATE MENTA PURA 22 CC.	0.53	0.65	4	
53124	CREMA COLGATE MENTA PURA 75 CC.	1.00	1.10	3	
53125	CREMA COLGATE TRIPLE ACCION 75ML	0.99	1.23	5	X
53120	CREMA DENT.COLGATE TOTAL 75 CC.	2.48	3.10	3	
5506	CREON 1000 X 1 CAP.	0.53	0.64	20	
2225	DECATILENO CAJA X 1 PASTILLAS(10)	0.13	0.15	10	
5507	DICYNONE INY 2ML X 1 AMP.	3.40	4.08	4	
53116	DOVE DEO ROLLON CLEAR TONE 50ML.	2.30	2.84	2	X
53115	DOVE DEO ROLLON INVISIBL 50ML.	2.30	2.84	2	X
53113	DOVE DEO ROLLON ORIGINAL 50ML.	2.30	2.84	2	X
53114	DOVE DEO ROLLON PURE 50 ML.	2.30	2.84	2	X
10108	DUO KIT FIESTA X 3 U.	2.35	2.98	3	X
10110	DUO NORMAL LUBRICADO X 3 U.	2.35	2.98	3	X
10112	DUO RETARDANTE X 3 U.	2.35	2.98	3	X
10114	DUO SABORES X 3 U.	2.35	2.98	3	X
10116	DUO ULTRASENSIBLE X 3 U.	2.35	2.98	3	X
5509	FERRUM AMP.BEBIBLE 5 ML X 1	0.81	0.97	10	
2226	FUCIDIN TOPICO APOSITO 30MG X 1 U.(10)	0.53	0.63	10	
06071	GERBER CIRUELA PASA 113 G.	0.79	1.00	1	X
06072	GERBER FRUTAS MIXT 113 G.	0.76	0.99	1	X

06073	GERBER MANZANA 113 G.	0.79	0.99	1	X
06074	GERBER MELOCOTON 113 G.	0.79	0.99	1	X
06075	GERBER PERA 113 G.	0.79	0.99	1	X
53026	JAB DOVE BLANCO 90 GR	0.92	1.14	3	X
53027	JAB DOVE HIDRAT-FRESCA 90 GR	0.92	1.14	3	X
53050	JAB REXONA ANTIB ALOE 1X125 GR.	0.63	0.78	3	X
53053	JAB REXONA AQUA FRESH 110 GR.	0.63	0.82	3	X
53052	JAB REXONA DEO PROTECTION X 110 GR.	0.63	0.82	5	X
53055	JAB REXONA NATURAL FRESH 110 GR.	0.63	0.78	3	X
53051	JAB REXONA NUTRIFRESH 1X110 GR.	0.83	0.82	6	X
55042	JAB.BALANCE JOHNS ADLT 1X125 GR	0.77	0.99	3	X
55041	JAB.JOHN ANTES DE DORMIR 1X150 GR.	1.05	1.31	3	X
55040	JAB.JOHN AVENA 1X125 GR	0.95	1.25	2	X
55043	JAB. ORIGINAL JOHNS 1X125 GR.	1.05	1.25	2	X
53043	JAB.PROTEX ALOE 1X110 G.	0.55	0.90	3	X
53044	JAB.PROTEX AVENA 1X110 GR.	0.55	0.90	4	X
53048	JAB.PROTEX PROPOLIS 1X110 GR.	0.55	0.90	8	X
53056	JAB.REXONA ANTIB-NUTRI 1X125 G.	0.55	0.90	1	X
55035	K-Y GEL LUBRICANTE INTIMO 50 GR.	4.32	5.37	2	X
55039	LUBRIDERM EXT HUMECT 120 ML.	2.57	3.39	2	X
06064	NAN 1 PRO BL FORMULA INF. X 400	14.20	17.44	2	
06065	NAN 2 PRO BL FORMULA INF. X 400 GR	13.06	15.95	2	
06066	NAN SIN LACTOSA 1 X 400 G.	11.15	13.65	2	
06058	NESTOGENO 1 X 400 GR	6.15	7.50	2	
06059	NESTOGENO 2 X 400 GR	6.00	6.80	2	
06060	NESTOGENO NESTLE 1 X 800 G.	11.45	14.00	2	
06061	NESTOGENO NESTLE 2 X 800 G.	11.05	13.50	2	

06082	NESTUM 5 CEREALES 350 G.	3.93	4.70	2	
06081	NESTUM ARROZ 350 G.CARTON	4.20	4.70	2	X
06083	NESTUM PLUS ARROZ+MANZANILLA LATA.	4.69	5.20	2	X
06084	NESTUM YOGUR FRUTILLA 270G.	3.92	4.70	2	X
06055	NIDO 1+ FUNDA 210 GR.	2.86	3.40	6	
06056	NIDO 1+ FUNDA 400 GR.	5.26	6.00	4	
06057	NIDO 1+ FUNDA 900 GR.	12.19	13.90	2	
06054	NIDO 3+ FUNDA 400 GR.	6.32	7.20	2	
06053	NIDO 1+ LATA 400 GR.	6.10	6.95	3	
06062	NIDO 5+ LATA 400 GR.	6.32	7.20	3	
14310	NIVEA PROTEC-LABIAL ESSENTIAL.	3.59	4.55	1	X
14311	NIVEA PROTEC-LABIAL FRUITY.	3.59	4.55	1	X
26042	PAÑAL HUGGIES PQÑO X 1	0.22	0.28	65	X
55047	PAÑITOS HUMEDOS REPT ALOE 50 U.	1.86	2.35	3	X
55046	PAÑITOS HUMEDOS REPT.ORIG 50 U.	1.86	2.35	3	X
2227	PECTORAL 100 ML JARABE.	4.78	5.74	2	
53111	PONDS CR HUMECTNT SACHET 10G X 1	0.45	0.56	10	X
53110	PONDS CR REJUV SACHET 10G X 1	0.45	0.56	4	X
53080	REXONA CLINICAL DEO CR MEN 48 G.	4.90	5.49	2	X
53086	REXONA CLINICAL DEO CR WOMEN 48 G.	4.90	5.49	2	X
53069	REXONA ROLLON BAMBOO 53 GR.	1.72	2.31	4	X
53070	REXONA ROLLON COTTON 53 GR.	1.72	2.31	2	X
53071	REXONA ROLLON EXTRA FRESH.50ML	1.72	2.31	2	X
53072	REXONA ROLLON NUTRITIVE 53 GR.	1.72	2.31	2	X
53074	REXONA ROLLON QUANTUM 50ML.	1.72	2.31	2	X
53089	REXONA ROLLON SPORTFAN 53G.	1.72	2.31	2	X
53083	REXONA ROLLON SUPERHERO 53GR	1.72	2.31	2	X

53073	REXONA ROLLON V8 53GR.	1.72	2.31	2	X
53076	REXONA ROLLON XTRA COOL 53 GR.	1.72	2.31	2	X
53085	REXONA SPRAY BAMBOO 105 GR.	3.74	4.70	2	X
53087	REXONA SPRAY COTTON 105 GR.	3.74	4.70	2	X
53094	REXONA SPRAY EXTRA FRESH 105GR.	3.74	4.70	2	X
53092	REXONA SPRAY SUPERHERO 105.	3.74	4.70	2	X
53090	REXONA SPRAY V8 105 GR	3.74	4.70	2	X
53082	REXONA STICK BAMBOO 50GR	2.98	4.04	2	X
53081	REXONA STICK COTTON 50 GR.	2.98	4.04	2	X
53077	REXONA STICK EXTRA FRESH 50 GR.	2.98	4.04	2	X
53079	REXONA STICK SUPERHERO 50GR	2.98	4.04	2	X
53075	REXONA STICK V8 50 GR.	2.98	4.04	2	X
53088	REXONA TEENS ROLLON LOVE 53G.	1.72	2.31	2	X
55062	SHAMPO JOHN SACHET MANZANILL 10ML.	0.16	0.22	24	X
55060	SHAMPO JOHN SACHET ORIGNL 10ML.	0.16	0.22	24	X
26075	SHAMPO GIRASOL P.M.BB. 100CC	1.18	1.56	1	X
2231A	SIMEPAR X 1 CAP.	0.27	0.32	40	
55050	STAYFR ESP.ADAPT ALAS 10 U.	1.20	1.46	4	
55058	STAYFR ESP.ALAS CLASIC X 10 U.	1.20	1.46	4	X
55059	STAYFREE ESP.ULTRADELG ECON.10	1.22	1.52	2	X
55076	TALCO JOHNSON ORIGINAL 100 GR.	1.82	2.37	2	X
55075	TAMPONES OB MEDIO X 10 U.	2.27	2.82	2	X
2232	UVAMIN RETARD 1 CAP.	0.21	0.29	20	
31080	VASELINA C/PERF 8 GR.	0.27	0.34	12	
55080	VASELINA C/PERFUME 50 GR.	1.53	1.81	3	X
31081	VASELINA S/PERF 8GR.	0.27	0.34	12	

LABORATORIO: NUTRICIA (30A)

3045	NUTRILON 1 TARRO 400 GR.	11.55	13.86	3
3046	NUTRILON 2 TARRO 400 GR.	11.00	13.20	3
3047	NUTRILON 3 TARRO 400 GR.	8.50	10.20	2
30504	NUTRILON AR LATA 400 G.	12.50	15.00	2
3048	NUTRILON CONF OMNE 1 TARRO 400 GR.	15.00	18.00	2
30506	NUTRILON HA LATA 400 G.	14.00	16.80	2
30501	NUTRILON SIN LACTOSA X 400 G.	9.90	11.88	2

LABORATORIO: BOTICAS UNIDAS DEL ECUADOR C.A (30B)

3001Q	ACIDO FOLICO BU.5MG 100 TBL.	0.02	0.02	100	
3005Q	ANAUTIN X 1 TBL.	0.04	0.04	100	
3008Q	ASBRON ELIXIR FCO 120 ML.	0.75	0.90	2	
3017Q	CLOMAZOL 3 CREM VAG 20GR.	2.36	2.83	2	
3016Q	CLOMAZOL CREMA TOPICA 20 GR.	0.90	1.08	3	
3015Q	CLOMAZOL X 3 SUPOSIT VAGINAL	0.25	0.30	3	
3018Q	DAVESOL P SHAMPOO X 60 ML	2.08	2.50	1	
3021Q	DETAN INFANTIL LOCION 120 ML.	1.82	2.40	2	X
3022Q	DETAN MEDIANO 120 ML.	2.43	3.21	2	X
3020Q	DETAN PEQUEÑO 60 ML.	1.50	1.98	3	X
3023Q	ECUMOX 500MG X 1 CAP.(50)	0.16	0.19	50	
3025Q	FUNGIREX CREMA 30 G.	1.69	2.03	3	
3029	FUNGIREX INCOLORO 60 ML.	1.05	1.26	1	
3026	FUNGIREX POLVO 45 GR.	0.94	1.08	6	
3027	FUNGIREX POLVO GDE 90 GR.	1.80	2.16	6	
3028	FUNGIREX V-LIQUIDO 60 ML.	1.08	1.30	3	
3031	HIGADAN X 1 GRAG.	0.07	0.08	50	

3033Q	HISTACAL CLEAR LOCION 100 ML.	2.02	2.43	4
3032	HISTACAL LOCION 100 ML.	1.12	1.34	3
3035Q	LINIMENTO OLIMPICO 115 ML.	1.38	1.66	5
3036Q	NAPAFEN INFANT.300 MG X 1 SUPSIT.	0.20	0.24	5
3037Q	NAPAFEN LACTANT X 1 SUPOSIT	0.11	0.13	5
3039Q	ORALSEP ENJ MENTA X 240ML	0.96	1.15	3
3039B	ORALSEP ENJ.BUCAL 240ML.	1.38	1.66	2
3039	ORALSEP X 1 TBL.	0.06	0.07	50
3039C	OTODYNE GOTAS 13 ML.	0.89	1.07	2
3039D	OTODYNE GOTAS 10 ML.	1.18	1.42	3
3041Q	PANALGESIC FORTE CREMA 32 GR.	1.52	1.82	3
3043Q	PANALGESIC GEL X 60 GR.	0.76	0.91	2
3038Q	PASSINERVAL 240 ML.	1.69	2.03	2
3040Q	POVIDYN SOLUC.120 ML.	1.33	1.60	1
3040B	POVIDYN JABONOSO 120 ML.	1.38	1.66	2
3050Q	RINSOL GOTAS 20 ML.	0.94	1.12	5
3049Q	RINSOL X 120ML	1.34	1.61	3
3055Q	SILVADIN CREMA POMO X 60 G.	0.08	0.09	60
3078Q	TINTE BIGEN # 46 CASTAÑO MEDIANO	2.86	3.80	2
3079Q	TINTE BIGEN # 47 CASTAÑO OSCURO	2.86	3.80	3
3080Q	TINTE VIGEN #58 NEGRO NATURAL	2.86	3.80	2
3081Q	TINTE VIGEN #59 NEGRO ORIENTAL	2.86	3.80	5
3060Q	YOXIPREN CREMA 15GR	1.15	1.38	3
LABORATORIO: LABORATORIO.G.M (32A)				
3204	AGUA DESTILADA 10 CC.G.M	0.60	0.72	5
3203	AGUA DESTILADA 5CC.G.M	0.55	0.66	5

3213	BENZATINA 1'2 MG 1AMP.G.M	1.85	2.22	2
3214	BENZATINA 2'4 MG 1 AMP.G.M	3.25	3.90	2
3218	CALCIOVIT FRESA GM 300 G.	4.13	4.95	2
3219	CALCIOVIT VAINILLA GM 300 G.	6.00	7.20	2
3222	COMPLEXIGEME 10 ML IM.IV INYETBL.	1.50	1.80	5
3221	COMPLEXIGEME COMPT 10 ML AMP.*	4.17	5.00	2
3223	COMPLEXIGEME JBE 120ML.	1.43	1.72	1
3230	DICLOFENACO GEL G.M 30 GR.TUBO	2.40	3.00	3
3225	ENALAPRIL GM 10MG.1 TBL RECB.	0.10	0.13	20
3231	MALTAGEME 350 CC JALEA.	5.00	6.00	2
3236	SULFATO DE ESTREPTOMICINA GM 1GR	1.77	2.12	3
3243	VITAMINA C 500 MG/5ML X 1 INY.	0.73	0.88	10

LABORATORIO: GEN-FAN S.A. (32B)

3245A	ACICLOVIR 100MG/5ML SUSP.	3.05	3.81	2
3245	ACICLOVIR 15 G.UNGTO GF	3.94	4.92	2
3246	ACICLOVIR 200 MG X 1 TBL GF.	0.25	0.31	25
3245B	ACICLOVIR 800 MG X 1 TBL	0.48	0.60	10
3256	ALBENDAZOL 200 MG.2 TBL GF.	0.16	0.20	2
3251	AMBROXOL 15 MG.120 ML JBE GF.	1.08	1.35	3
3250	AMBROXOL 30 MG JBE 120 ML GF.	1.60	2.00	2
3246B	AMIKACINA 100 MG/2ML INY.	0.75	0.91	10
3246C	AMIKACINA 500 MG/2ML AMP.	1.25	1.50	7
3244B	AMLODIPINO 10 MG.1 TBL.GF	0.25	0.31	10
3244	AMLODIPINO 5 MG.1 TBL.GF.	0.23	0.28	10
3247A	AMOXICILINA 125 MG PPS X 45 ML GF.	0.88	1.10	2
3247B	AMOXICILINA 250 MG PPS.45 ML GF	1.54	1.93	3

3247	AMOXICILINA 500 MG X 1 CAP GF.	0.12	0.15	50
32480	AMPICILINA 1GR X 1 AMP.(10) GF	0.80	0.99	8
3252	AZITROMICINA 500 MG X 1 TBL GF.	1.70	2.13	3
3257C	BETAMETA-CLOTRIMAZ-NEOMICINA CREMA	1.74	2.17	3
3257B	BETAMETASONA 0.1% CREMA 40G.	2.27	2.83	3
3257A	CAPTOPRIL 25 MG X 1 TBL GF.	0.08	0.10	30
32571	CAPTOPRIL 50 MG X 1 TBL	0.14	0.17	30
3257	CARBAMACEPINA 400MG 1 TBL GF.	0.12	0.15	30
3268	CEFADROXILO 250MG/5ML PPS FCO 80ML.	3.28	4.10	3
326A	CEFALEXINA 500 MG.1 CAP GF	0.23	0.29	10
3259A	CEFTRIAXONA INY.1 G CJ 1 FCO.	4.30	5.38	3
3258	CETIRIZINA 10 MG 1 TBL GF.	0.09	0.11	10
3259	CIPROFLOXACINO GF 500MG X 1.	0.51	0.64	10
3261A	CLARITROMICINA 500 MG 1 TBL.GF	0.69	0.86	10
3261C	CLOTRIMAZOL 1% CREMA TOPICA 40 GR.	1.28	1.60	3
3261B	CLOTRIMAZOL 40G CREMA VAG.GF	2.22	2.77	1
3263C	DEXAENTAZONA 4 MG/1 ML.INY.	0.30	0.37	2
3264B	DEXAMETAZON 8 MG/2ML AMP.	0.56	0.67	6
3260	DICLOFENACO 50 MG.1 GRAG.GF	0.07	0.09	30
3263	DICLOFENACO GEL 50G.GF	2.34	2.93	2
3262	DICLOFENACO RET 100 MG X 1 TB GF.	0.11	0.13	20
3266	DICLOXACILINA 500 MG 1 CAP.GF.	0.16	0.20	50
3270	EMALAPRIL MALEA 20 MG 1 TB.GF	0.08	0.10	20
3271	EMALAPRIL MALEAT 5 MG.1 TBL GF.	0.06	0.07	50
3274	ERITROMICINA 500 MG 1 TBL.G.F	0.20	0.25	50
3269	FLUCOMAZOL 150 MG 2 CAP GF.	0.77	0.96	2
3267A	FUROSEMIDA 20MG/2ML AMP GF.	0.26	0.32	10

3276	GENFARGRIP FCO 60 ML JBE.	3.97	4.76	1
3276A	GENFARGRIP X 1 TBL.	0.39	0.47	12
3275A	GENFIBROZILO 600 MG.1 TBL.GF	0.18	0.22	20
3272	GINKGO BILOBA 40 MG 1 TBL.GF.	0.08	0.10	20
3272A	GINKO BILOBA 40MG 30 ML.GOTAS	2.40	3.00	2
3280	IBUPROFENO 100ML JBE GF EXP 12/13.	1.96	2.45	3
3279	IBUPROFENO 600 MG.1 TBL GF.	0.11	0.13	50
3277	IBUPROFENO 800 MG 1 TBL.GF	0.10	0.12	50
328A	KETOROLACO 10MG 1 TBL GF	0.10	0.13	10
328B	KETOROLACO GF 30MG X 1 AMP.	0.55	0.69	5
3284B	LANSOPRAZOL RETARD GF 30MG X 1.	0.25	0.31	14
3283	LINCOMICINA 600 MG.1 AMP.GF	0.57	0.71	6
3281	LORATADINA 10 MG.1 TBL.GF	0.11	0.14	10
3284	LORATADINA 100 ML JBE.GF	1.76	2.20	2
3288	LOSARTAN POTAS GF 50MG 1 TBL.	0.14	0.18	30
3286A	MELOXICAN GF.15 MG X 1 TBL.	0.29	0.36	10
3296	METRONIDAZOL 125 MG SUSP.GF	1.35	1.68	1
3296A	METRONIDAZOL 250 MG SUSP.GF	2.05	2.56	2
3296B	METRONIDAZOL GF 500MG X 1 TBL	0.04	0.05	100
3286	NORFLOXACINO GF 400MG X 1 TAB.	0.17	0.22	14
3287A	OMEPRAZOL 20 MG 1 CAP.GF	0.24	0.30	10
3253	PARACETAMOL 500 MG 1 TBL GF.	0.02	0.03	100
3285	RANITIDINA 150 MG.1 TBL.GF	0.09	0.11	30
3291	RANITIDINA GF 300MG X 1 TBL	0.18	0.22	10
3287	RANITIDINA GF 50MG X 1 AMP	0.58	0.73	5
3282	SALBUTAMOL 170 ML JBE.GF.	1.36	1.70	2
3293	SECNIDAZOL 500MG.4 TBL GF	0.23	0.28	4

3292C	SECNIDAZOL PPS 500MG-15ML FCO GF	0.96	1.75	2
3289	SILIMARINA 150 MG.1 CAP.GF.	0.11	0.13	20
3294C	SULFADIAZINA DE PLATA 1% TUBO 30G.	2.35	2.94	2
3294B	TRAMADOL 50MG/ML CJA X 1 AMP.	0.53	0.66	4
3297A	VALSARTAN+HIDROCLR 80/12.5MG.14TB GF	0.31	0.48	14
3295	VERAPAMILO 80 MG 1 GRAG.GF	0.05	0.06	50

LABORATORIO: LIFARGA;S.A. (33A)

3309	ACEITE CANIME 30 CC.	0.72	0.90	12	
3311	ACEITE COCO 30ML	0.66	0.80	12	
3310	ACEITE DE ALMENDRAS 30CC.	0.50	0.60	12	
3314	ACEITE RICINO 30 CC.	0.53	0.66	12	
3305	ACETONA LIMPIA UÑAS 30 CC.	0.30	0.38	12	X
3315	AGUA DE GUALARD 100 CC.	0.43	0.54	12	
3318	AGUA DE ROSAS 100 CC.	0.66	0.83	12	
3316	AGUA DEL CARMEN 30 CC.	0.28	0.35	12	
3317	AGUA FLORIDA 30 CC.	0.28	0.35	12	
3304	ALCOHOL ANTISEP 100 ML.	0.40	0.48	11	
3329	ALUCEMA 1 SOBR.	0.16	0.20	10	
3327	ANIS ESPAÑOL X 1 SOBRES.	0.17	0.20	25	
3330	AZUFRE 1 SOBRES.	0.16	0.20	25	
3332	BICARBONATO DE SODIO 1 SOB.	0.40	0.50	10	
3324	CREOLINA TRIPLE EN VIDRIO 240CC.	1.14	1.43	2	
3325	GLICERINA 30 CC.	0.54	0.65	12	
3334	HOJAS DE SEN X 1 SOBRES	0.17	0.21	10	
3358	MANTECA DE CACAO 1 UNID.	0.11	0.14	25	
3319	MERCURIO CROMO 30 CC.	0.70	0.84	9	

3320	MERTHIOLATE BLANCO 30CC.	0.28	0.35	10	
3321	MERTHIOLATE TINTURA 30 CC.	0.28	0.35	9	
3335	MIEL ROSADA 30 CC.	0.31	0.37	8	
3338	SAL INGLESA X 1 SOBRES.	0.24	0.30	10	
3322	TINTURA DE VALERIANA 30CC.	0.35	0.44	14	
3323	TINTURA DE YODO NEGRO 30 CC.	0.34	0.42	11	
3366	VIOLETA DE GENCIANA 30CC.	0.28	0.35	8	

LABORATORIO: LABORATORIOS FABELL S.A. (34A)

34089	BABY-VASELINA X 1 CAJITA	0.25	0.42	6	
-------	--------------------------	------	------	---	--

LABORATORIO: MERCANTIL GARZOZI & GARBU S.A. (34B)

34010	BLONDOR MANZANILLA 20GR.	1.6	2.00	2	X
34095	WELLOXON 20 VOL.60CC	1.22	1.50	3	X
34096	WELLOXON 30 VOL.60CC	1.22	1.50	3	X

LABORATORIO: DIPASO S.A. (35A)

35015	CLEAR SACHET MEN 2-1 12 ML.	0.15	0.24	9	X
35016	CLEAR SACHET WOMEN RENOVATION 12 ML.	0.15	0.24	10	X
3511A	CORTAUÑA BELL GDE.	0.65	0.88	1	X
35010	CORTAUÑA CALA PEQ.	0.40	0.60	5	X
35034	CORTAUÑA WELL-YE GDE.	0.38	0.60	3	X
35011	CORTAUÑAS BELL PEQ.	0.50	0.60	2	X
35012	CORTAUÑAS CORONA MED.	0.45	0.75	1	X
35038	DOVE SHAMP.SACH REC/COMPLETA X 1	0.14	0.20	10	X
35000	EGO CREMA DE PEINAR 60ML.	0.55	0.85	6	X
35036	FIJADOR TAFT FUERTE 75 ML.	1.56	2.60	3	X

3530A	FIJADOR TAFT NORMAL SPRAY 75ML.	1.56	2.60	2	X
35030	FIJADOR TAFT ULTRA FUERTE 75ML.	2.33	2.60	1	X
35003	GEL EGO SACHET 15 GR.	0.16	0.20	14	X
35001	GEL EGO URBAN 190 GR.	0.91	1.35	2	X
35002	GEL EGO URBAN 90 GR.	0.55	0.75	11	X
35027	GEL REY10 135GR. SALIVA #	1.30	1.60	2	X
35018	H&S SACHET 2-1 CONTROL CASPA	0.14	0.22	11	X
35033	H&S SACHET FOR MEN PROTEC.CAIDA.	0.11	0.20	24	X
35020	H&S SACHET LIMPIEZA RENOVADORA	0.12	0.20	28	X
35032	H&S SACHET PROTECCION CAIDA	0.18	0.20	18	X
35013	JAB.ANGELINO ALOE 125 GR.	0.66	0.90	2	X
35021	KONZIL SACHET CREMA PARA PEINAR	0.07	0.15	10	X
35007	LIMA DE CARTON	0.05	0.10	2	X
35008	LIMA DE METAL CALA.	0.50	0.70	3	X
35026	LIMA METAL ROSADO.	0.30	0.45	4	X
35037	LIMA PATA CLASIC.	0.18	0.30	3	X
35006	LIMA PATA DE CABRA	0.40	0.60	2	X
35017	PANTENE SACHET CREMA RIZOS DEFIN. 10 ML	0.11	0.20	25	X
35022	PANTENE SACHET LISO & SEDOSO 2-1	0.14	0.20	22	X
35019	PANTENE SACHET LISO EXTREMO	0.14	0.20	24	X
35035	SAVITAL SACHET CREMA PARA PEINAR.	0.14	0.20	10	X
35039	SAVITAL SHAMP SACHET AGUACT/SAVILA	0.14	0.20	7	X
35024	SEDAL SACHET 2-1 PARA CASPA	0.12	0.20	6	X
35023	SEDAL SACHET C/CERAMIDA 2-1	0.13	0.20	6	X
35004	SET MANICURA X 6 PIEZAS	2.50	3.50	2	X
35005	TIJERA PARA CUICULA	2.49	3.36	2	X

LABORATORIO: GENERICOS NIFA (38A)

2155	FINALIN FEM X 1 TBL.	0.23	0.27	50	
2156	FINALIN FORTE X 1 TBL.	0.17	0.20	100	
2157	FINALIN GRIPE X 1 GRAG.	0.21	0.25	48	
2154	FINALIN JBE PEDT SABOR UVA 120 ML.	1.52	1.82	1	
2158	FINALIN NIÑO X 1 TBL	0.08	0.10	30	

LABORATORIO: BASSA CIA.LTDA. (48A)

48009	AC-LAC JABON	1.57	2.07	3	X
48010	AC-LAC LOCION PH 3.5 200 ML.	3.80	5.02	1	X
48016	ESCALDEX CREMA X 70 G.BASSA	3.12	4.20	3	X
48120	HUMECTINA EMULSION 70 G.	6.57	9.20	2	X
48021	JABON AVENA Y MIEL 90 G.BASSA	1.34	1.80	2	X
48022	JABON CON MANZANILLA 90 G.BASSA	1.34	1.80	2	X
48015	JABON GERMICIDA	1.12	1.54	2	X
48026	JABON ROSA MOSQUETA 90 G.BASSA	1.34	1.80	2	X
48027	JABON RUDA 80 G.BASSA	1.34	1.80	3	X
48040	JABON SARCOSAN 90 GR.	1.27	1.27	2	
48042	SPORT CREAM ARTRIFORTE 30GR.	2.85	3.76	2	X
48043	SPORT CREAM DEPORTISTA 30 GR.	2.70	3.56	2	X

LABORATORIO: OPERFEL S.A. (50B)

34022	CREMA DERM 30 G.	3.10	3.25	2	
34020	CREMA DERM 60 GR.	4.40	4.50	3	
34090	VAPORAL CAJITA X 1 U.	0.40	0.40	12	
34084	VAPORAL EXPECT JBE.	2.55	3.00	2	
34091	VAPORAL INHALADOR CASERO X 1	2.17	2.25	6	

34092	VAPORAL INHALADOR X 1	2.17	2.25	6
34085	VAPORAL POMO 60 GR.	2.45	2.50	5

LABORATORIO: SIONPHARMA (56)

5625	BERLINASA X 1 TBL.	0.20	0.24	20
5610	BIOFER 100 AMPO.BEBIBLE X 1 AMP.	0.71	0.85	10
5611	BIOFER FOL AMP.BEBIBLES X 1	0.80	0.96	10
5646	SIONEX Q10 ADVANCE 1 COMPR.	0.44	0.53	20
5648	SWISS DERM CREMA 20 GR.	2.96	3.55	2