



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**TÍTULO:**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA POSICIONAR A BLUEPHARMA  
EN LAS PROVINCIAS DEL GUAYAS Y SANTA ELENA PARA  
LA PROVISIÓN DE MEDICAMENTOS EN CENTROS MEDICOS  
DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL Y  
DEL MINISTERIO DE SALUD PUBLICA DEL ECUADOR.**

**AUTOR:**

**MIGUEL ÁNGEL RUGEL PATIÑO**

**TUTOR:**

**VAZQUEZ, PUBLIO**

**Guayaquil, Ecuador  
2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Miguel Ángel Rugel Patiño, como requerimiento parcial para la obtención del Título de “Plan de Negocios para posicionar a BLUEPHARMA en las provincias del Guayas y Santa Elena para la provisión de medicamentos en Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública del Ecuador.”

**TUTOR (A)**

---

**Publio, Vásquez**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Guillermo Viteri**

**Guayaquil, a los 22 del mes de agosto del año 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, MIGUEL ÁNGEL RUGEL PATIÑO

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación (Plan de Negocios para posicionar a BLUEPHARMA en las provincias del Guayas y Santa Elena para la provisión de medicamentos en Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública del Ecuador) previa a la obtención del Título de Ingeniero en administración de ventas, ha sido desarrollado 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 22 del mes de agosto del año 2014**

**EL AUTOR**

---

**Miguel Ángel Rugel Patiño**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, MIGUEL ÁNGEL RUGEL PATIÑO

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: Plan de Negocios para posicionar a BLUEPHARMA en las provincias del Guayas y Santa Elena para la provisión de medicamentos en Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública del Ecuador, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 22 del mes de agosto del año 2014**

**EL AUTOR:**

---

**Miguel Ángel Rugel Patiño**

## **AGRADECIMIENTO**

Durante estos años de estudio y dedicación, quiero darle un agradecimiento a mi hermosa Familia, por ser siempre un apoyo en mi vida profesional y personal.

Estoy sumamente agradecido con mis padres, Miguel Ángel y Leonor de los Ángeles, por haberme enseñado a trazarme metas y a luchar incansablemente por cumplirlas; a mi hermana, Susan Karina, por ser un respaldo constante en todas las etapas de mi vida, por darme su ayuda incondicional, por ser mi mamá, hermana, amiga y compañera.

Quiero dar las gracias de manera especial a mis dos hijos, Romy y Mickyto, por ser el motivador de mis días, la fuerza que me ayuda a seguir en este arduo camino hacia la consecución de mis objetivos, todas las alegrías y los buenos recuerdos que me han brindado en estos años de estudio han hecho que el tiempo pase sin notarlo y que el adquirir nuevos conocimientos sea un viaje ligero y agradable en el tiempo.

Para todos Ustedes son mis más sinceros sentimientos de Gracitud; me permito dedicarle estas líneas para decirle que los Amo y hacerles este reconocimiento; decirles que lo son todo para mí, y que esta etapa de mi vida que culmina, no hubiera sido posible sin su valiosa y grata presencia.

Con Amor,

**Miguel Ángel Rugel Patiño**

## **DEDICATORIA**

Le Dedico este Trabajo de Titulación a mis Hijos, mis Padres y mi Hermana por haberme brindado todo lo necesario para llegar hasta aquí; su amor, cariño, abrazos, sermones, consejos y compañía. Han sido un gran apoyo en todas las aventuras que he decido emprender y en este logro tan importante para mi carrera profesional, estoy seguro que seguirán siendo ese sostén que me da fuerzas y que siempre me acompaña.

A mis amigos, con los que siempre he contado en los momentos precisos, en los instantes en los que los he necesitado y en los que no también.

A mi querido equipo, el Club Sport Emelec por regalarme tantas alegrías en estos años; luego de largas Jornadas de estudio los fines de semana, siempre tuve la satisfacción de poder distraerme y disfrutar junto a mi Familia y amigos de este lindo sentimiento llamado EMELEC.

Con Cariño,

**Miguel Ángel Rugel Patiño**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE  
VENTAS**

**CALIFICACIÓN**

---

**PUBLIO VASQUEZ  
TUTOR**



# ÍNDICE GENERAL

	Pág.
Introducción	1
Descripción del proyecto	2
Justificación del proyecto	5
Objetivo del proyecto	6
Objetivos específicos	6

## CAPÍTULO I SEGMENTACIÓN

1.1.	Mercado Meta	7
1.2.	Macro Segmentación	9
1.2.1	Compradores	10
1.2.2	Macrosegmento 1	10
1.2.3	Macrosegmento 2	10
1.2.4	Tecnologías	10
1.3	Perfil del consumidor	12

## CAPÍTULO II INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.1.	Análisis Pest	14
2.1.1.	Factores Políticos	14
2.1.2	Factores Económicos	15
2.1.3	Factores Sociales	17
2.1.4	Factores Tecnológicos	17
2.2	Análisis Porter	18
2.2.1	Rivalidad entre competidores	18
2.2.2	Amenaza de entrada de nuevos competidores	21
2.2.3	Amenaza de entrada de productos sustitutos.	22
2.2.4	Poder de negociación de los proveedores.	23
2.2.5	Poder de Negociación de los consumidores	24

2.3	Población, Muestra	24
2.3.1	Selección del tamaño de la muestra	25
2.3.2	Presentación de los resultados	25
2.3.3	Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los servidores públicos del departamento de Compras Públicas de los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena.	25
2.4	Demanda	34
2.5	Oferta	35
2.6	Cálculo de la demanda insatisfecha	36

### **CAPÍTULO III**

#### **EL PRODUCTO O SERVICIO**

3.1.	Características del producto y servicio a ofrecer	39
3.2.	Cadena de valor	39
3.2.1	Actividades Primarias	40
3.2.1.1	Logística Interna	40
3.2.1.2	Operaciones	42
3.2.1.3	Logística externa	42
3.2.1.4	Marketing	43
3.2.1.5	Servicio Post Venta / Mantenimiento	47
3.2.2	Actividades de Apoyo	47
3.2.2.1	Infraestructura	47
3.2.2.2	Recursos Humanos	48
3.2.2.3	Investigación y desarrollo	49
3.2.2.4	Abastecimiento	49
3.3	FODA	49
3.3.1	Fortalezas	50
3.3.2	Oportunidades	50
3.3.3	Debilidades	50
3.3.4	Amenazas	51

3.3.5	Matriz FODA, enlazar y sacar estrategias	51
-------	--	----

## **CAPÍTULO IV PLANES ESTRATÉGICOS**

4.1	Plan de ventas	53
4.1.1	Fuerza de ventas	53
4.1.2	Política de pedidos	54
4.1.3	Políticas de crédito y cobranzas	54
4.1.4	Garantías	54
4.1.5	Políticas de ventas internas	55
4.2	Relación con la mercadotecnia	55
4.2.1	Producto	56
4.2.2	Precio	56
4.2.3	Plaza o canal de distribución	57
4.2.4	Publicidad y Promoción	58

## **CAPÍTULO V ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO**

5.1	Determinación de la inversión fija	60
5.1.1	Equipo Auxiliar	60
5.1.2	Activos intangibles	60
5.1.3	Equipos y Muebles de Oficina	61
5.1.4	Resumen de la inversión fija	62
5.2	Estructura de capital de trabajo	62
5.2.1	Gastos Logísticos	62
5.2.2	Gastos administrativos	63
5.2.3	Gastos de Venta	65
5.2.4	Resumen del capital de operación	66
5.3	Estructura de capital: Inversión total	67
5.4	Financiamiento	67
5.5	Determinación del costo total	70

5.6	Punto de equilibrio	70
5.7	Factibilidad Financiera	72
5.7.1	Tasa interna de retorno (TIR)	74
5.7.2	Valor Actual Neto (VAN)	75
5.7.3	Periodo de recuperación de la inversión	75
5.7.4	Análisis de sensibilidad	77
5.8	Seguimiento y Evaluación	79
5.8.1	Indicadores a evaluar cumplimiento	80

## **CAPÍTULO VI**

### **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

6.1	Marco Legal	81
6.1.1	Constitución de la República del Ecuador	81
6.1.2	Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública	84
6.1.3	Ley Orgánica de Salud Pública	88
6.2	Medio Ambiente	91
6.3	Beneficiarios directos e indirectos de acuerdo al Plan del Buen Vivir	92
	CONCLUSIONES	93
	RECOMENDACIONES	94
	BIBLIOGRAFÍA	95
	ANEXO	97

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>No.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Pág.</b>
1.	Mercado meta	8
2.	Presupuesto inicial del estado	11
3.	Perfil del consumidor	12
4.	Gasto anual del sector farmacéutico por país	16
5.	Oferentes de productos farmacéuticos	18
6.	Oferentes de productos farmacéuticos en las provincias de Guayas y Santa Elena	19
7.	Frecuencia de compra de medicamento e insumos médicos	26
8.	Principales problemas con relación a la compra de medicamentos	27
9.	Tipo de problemas en los procesos de compras públicas	28
10.	Forma como afectan los problemas en los procesos de compras públicas	29
11.	Solución para erradicar los problemas en los procesos de compras	30
12.	Importancia de proveedores que cumplan con el Sistema de compras	31
13.	Contracción de un proveedor que cumpla con los requisitos del sistema	32
14.	Frecuencia de contratación del proveedor	33
15.	Demanda de medicamentos en el mercado	34
16.	Oferta de medicamentos en el mercado	36
17.	Determinación de la demanda insatisfecha	37
18.	Determinación del % de compras ínfima cuantía	37
19.	Determinación de la demanda a captar	38
20.	Matriz FODA	52
21.	Plan de ventas	53
22.	Cronograma de Anuncios Publicitarios en la Revista Especializada	59
23.	Maquinarias y equipos	60

24.	Otros activos	61
25.	Equipos y muebles de oficina	61
26.	Inversión Fija	62
27.	Depreciaciones, seguros, reparación y mantenimiento	63
28.	Gastos administrativos	63
29.	Sueldos al personal administrativo	64
30.	Gastos generales	64
31.	Gastos de ventas	65
32.	Sueldos al personal de ventas para el primer año	65
33.	Sueldos al personal de ventas para el segundo año	66
34.	Gastos de publicidad y promoción	66
35.	Capital de operación	67
36.	Inversión total	67
37.	Amortización del crédito financiero	68
38.	Intereses anual del crédito financiado	69
39.	Costo Total	70
40.	Determinación de costos fijos y variables	71
41.	Datos para el cálculo del punto de equilibrio	71
42.	Estado de Pérdidas y Ganancias	73
43.	Balance económico de Flujo de caja	74
44.	Comprobación de la Tasa Interna de Retorno (TIR)	74
45.	Determinación del Valor Actual Neto (VAN)	75
46.	Tiempo de Recuperación del Capital	75
47.	Resumen de criterios financieros	76
48.	Flujo de caja proyectado con incremento del 5% de los costos del producto	77
49.	Flujo de caja proyectado con reducción del 10% del precio de venta	78
50.	Cuadro comparativo de indicadores económicos con los escenarios planteados en el análisis de sensibilidad	80

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>No.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Pág.</b>
1.	Mercado meta	8
2.	Mercado meta clasificado por provincias	9
3.	Inflación anual del Ecuador. Año 2013	15
4.	Costo de operación del sector farmacéutico por rubro. Miles de USD	16
5.	Oferentes de productos farmacéuticos	19
6.	Oferentes de productos farmacéuticos en las provincias de Guayas y Santa Elena	20
7.	Frecuencia de compra de medicamento e insumos médicos	26
8.	Principales problemas con relación a la compra de medicamentos	27
9.	Tipo de problemas en los procesos de compras públicas	28
10.	Forma como afectan los problemas en los procesos de compras públicas	29
11.	Solución para erradicar los problemas en los procesos de compras	30
12.	Importancia de proveedores que cumplan con el Sistema de compras	31
13.	Contracción de un proveedor que cumpla con los requisitos del sistema	32
14.	Frecuencia de contratación del proveedor	33
15.	Demanda de medicamentos en el mercado	35
16.	Oferta de medicamentos en el mercado	36
17.	Cadena de valor	40
18.	Flujograma del proceso de ventas de medicamentos e insumos	44
19.	Proceso de Compras Públicas de Ínfima Cuantía	46
20.	Estructura Orgánica	48
21.	Marca, logotipo y eslogan	56
22.	MDO ecuatoriano SL precio promedio USD	57
23.	Canales de distribución directo	57

24.	Canales de distribución indirecto	58
25.	Canales de distribución indirecto	58
26.	Gráfica del punto de equilibrio	72
27.	Cronograma de seguimiento y evaluación	79



## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>No.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Pág.</b>
1.	Hospitales y Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en la Provincia de Santa Elena	98
2.	Formulario de la encuesta aplicada a los servidores públicos del departamento de Compras Públicas de los hospitales y centros médicos públicos de las provincias de Guayas y Santa Elena	102
3.	Presupuesto de los medicamentos de los hospitales y centros médicos de la provincia del Guayas y Santa Elena para el año 2014	105
4.	Cartera de productos BLUEPHARMA	107

## RESUMEN

Las necesidades hospitalarias en la adquisición de fármacos e insumos médicos, representan una gran oportunidad para los pequeños distribuidores de este tipo de productos, habida cuenta que los laboratorios clínicos solo pueden ofrecer bienes elaborados en sus instalaciones, más no pueden satisfacer la demanda de artículos de varios fabricantes. Por este motivo se formuló como objetivo lograr incrementar en un 20% anual las ventas de BLUEPHARMA S.A. en las provincias del Guayas y Santa Elena mediante la participación en los procesos de contratación pública en los hospitales y dispensarios médicos que pertenecen a la Red de Salud Pública Ecuatoriana, aprovechando los procesos de ínfima cuantía; para ello se realizó un estudio descriptivo, bajo el uso de los métodos deductivo e inductivo, con enfoque cuantitativo, con formulación de la técnica de la encuesta a los personeros del departamento de compras de los centros hospitalarios, con cuyos resultados se identificó la oportunidad para la provisión de medicamentos e insumos médicos en los establecimientos de salud de Guayas y santa Elena, estimándose la demanda insatisfecha del producto que es igual a \$33.036.902,42 y una demanda a captar de \$181.702,96 que representa el 5% de la demanda relacionado con los procesos de ínfima cuantía, con una expectativa de crecimiento que oscila entre el 20% al 25%, para alcanzar este posicionamiento en el mercado, se planteó como estrategias del plan de negocios, la aplicación de estrategias de las 4 P del Marketing, con énfasis en la elaboración del logotipo y del eslogan, así como la puesta en marcha de un programa de publicidad y promociones a través de revistas especializadas de medicina y difusión en la red del internet, con una página Web, que permita atraer y captar a los clientes; si se aprovecha la oportunidad latente en el mercado, BLUEPHARMA S. A. podrá recuperar su inversión en 2 años, obteniéndose un TIR del 72,17% y un VAN igual a \$127.739,38 indicadores que evidencian la factibilidad de la inversión.

**Palabras claves: Plan, Negocios, posicionamiento, provisión, medicamentos.**

## ABSTRACT

The hospital needs in the procurement of drugs and medical supplies represent a great opportunity for small distributors of such products, given that clinical laboratories can only offer goods made in its facilities, most can not meet the demand for items several manufacturers. For this reason we made a goal of achieving 20% increase in annual sales Bluepharma SA in the provinces of Guayas and Santa Elena through participation in public procurement processes in hospitals and medical clinics belonging to the Ecuadorian Public Health Network, leveraging processes smallest amount; for A descriptive study was conducted on the use of deductive and inductive methods with quantitative approach to formulating the survey technique to the ombudsmen of the purchasing department of hospitals, with the results identified the opportunity to the provision of drugs and medical supplies in health facilities of Guayas and santa Elena, estimated unmet demand of the product is equal to \$ 33,036,902.42 and a demand of \$ 181,702.96 grasp representing 5% of demand related processes smallest amount, with an expected growth of between 20% to 25%, to reach this position in the market, it was proposed as strategies of the business plan, the implementation of strategies 4Ps of Marketing with emphasis on the development of the logo and slogan, as well as the implementation of a program of publicity and promotions through medical journals and broadcast on the internet network, a web page, allowing attract and capture to customers; if the latent opportunity is taken in the market, Bluepharma SA will recover their investment in 2 years, yielding an IRR of 72.17% and a NPV equal to \$ 127,739.38 indicators that demonstrate the feasibility of the investment.

**Keywords:** Plan, Business, positioning, supply, medicines.

## INTRODUCCIÓN

Un plan de negocios no es otra cosa que la planeación de las actividades de una organización empresarial, para lograr posicionarla en un mercado determinado, de manera que esta pueda alcanzar los objetivos y maximizar el nivel de satisfacción de los clientes.

BLUEPHARMA es una empresa que se dedica a la comercialización de medicamentos e insumos médicos, sin embargo, por las diferentes limitaciones que tiene, en estos precisos instantes solo atiende a los Dispensarios Médicos de las Empresas Privadas de la ciudad de Guayaquil, porque el Código de Trabajo vigente establece que las organizaciones que incluyan en su nómina más de 100 empleados deben contar con dispensarios médicos.

Sin embargo, los establecimientos pertenecientes al sistema de salud pública atraviesan diversos problemas en la adquisición de medicamentos e insumos médicos, debido a que en su pedido incluyen medicinas de varios laboratorios, dificultando la venta de un solo laboratorio, por este motivo estas instituciones prefieren abastecerse de distribuidores que puedan satisfacer su demanda, por lo que se puede aprovechar esta oportunidad, para participar en los procesos de compras públicas como proveedor de estas entidades, especialmente en los procesos de ínfima cuantía.

Con este antecedente, el emprendedor ha planteado como objetivo principal del plan de negocios, lograr incrementar en un 20% las Ventas de BLUEPHARMA S.A. en las provincias del Guayas y Santa Elena mediante la participación en los procesos de contratación pública en los hospitales y dispensarios médicos que pertenecen a la Red de Salud Pública Ecuatoriana.

Para el efecto se aplicó una metodología científica, basada en los métodos descriptivos, deductivos e inductivos, con aplicación de las técnicas

de investigación como la encuesta al personal perteneciente del departamento de compras de los establecimientos de salud pública de la provincia del Guayas y Santa Elena.

El presente trabajo estará compuesto por 6 capítulos, en donde el primero tratará sobre la segmentación de mercado, para proseguir en la segunda unidad con la evaluación externa de la empresa con las técnicas administrativas del PEST y las cinco fuerzas competitivas de Porter, para culminar con la investigación del mercado con la cual se obtiene la demanda insatisfecha y a captar. El tercer capítulo prosigue con el análisis interno de la cadena de valor, además de la evaluación externa con la aplicación del FODA y la matriz de estrategias FO, FA, DO, DA.

El estudio continúa en el cuarto capítulo con la aplicación de las estrategias de Marketing de las 4 P, producto, precio, plaza o distribución, publicidad y promoción; mientras que en la quinta unidad se realiza el estudio de factibilidad económica, analizando las inversiones y aplicando los criterios económicos y financieros apropiados. En el último capítulo se elabora el marco legal.

### **Descripción del proyecto**

El problema de BLUEPHARMA S.A. en el periodo 2013 fue que estuvo enfocado en un solo nicho de mercado, lo cual dio como resultado un bajo promedio de ventas en el 2013.

BLUEPHARMA atiende solo a los Dispensarios Médicos de las Empresas Privadas radicadas en la Ciudad de Guayaquil, según lo dispuesto en el Código de Trabajo vigente, las empresas con más de 100 empleados están obligadas a tener internamente un Dispensario Médico, realizando campañas de Salud en las cuales entrega medicina de forma gratuita o con descuento en el rol de pago de sus empleados y esto se extiende en ciertos casos también a sus familiares.

El Departamento de Compra de las empresas privadas emplea para adquirir los medicamentos la modalidad de Cotizaciones, esto consiste en que cada Compañía interesada en proveer de medicinas a dicha institución debía presentar su proforma, la cual debía cumplir con las especificaciones técnicas solicitadas por los médicos del dispensario y al final del proceso la que tenía el precio más bajo ganaba dicha licitación.

La principal Barrera de entrada que se presentaba en estos procesos era la falta de experiencia en la Industria. BLUEPHARMA participaba en los procesos de Cotización publicados para proveedores de la Industria Farmacéutica interesados en atender a este tipo de Clientes, se lograba ganar la licitación pero al final por no presentar un documento no se podía obtener la orden de compra para proceder a la facturación.

Las empresas, corporaciones, consorcios, etc., tienen un departamento de Contraloría el cual solicita a los proveedores documentos adicionales a los requeridos por el Departamento de Compras; en el caso de BLUEPHARMA, al ser una empresa nueva, constituida en el 2013 en ciertos procesos, no podía completar dicha documentación que tenía que ver directamente con la experiencia en atender a este tipo de clientes, entre los principales documentos que impedían completar el proceso tenemos los siguientes:

- Certificado experiencia en Proveer Medicamentos a 5 Empresas Nacionales.
- Certificado de la Empresa para manejar Cadena de Frio en el caso de Vacunas.

Esta Barrera de entrada influyo directamente en el flujo de Ventas de BLUEPHARMA, por lo que no se pudo cumplir con Objetivos de Ventas trazados para el periodo del 2013.

BLUEPHARMA se constituyó con la finalidad de atender a consorcios, corporaciones y empresas de índole privado, las mismas que según El

Código de Trabajo vigente obliga a las compañías privadas con más de 100 empleados a tener un dispensario médico dentro de sus plantas, las cuales realizan constantemente campañas medicas a sus empleados, tales como: vacunación, desparasitación, etc. Esto está dirigido para los empleados en todas las áreas de la compañía y en ciertos casos, el beneficio se extiende a los familiares.

Un caso de barreras de acceso, se presentó en el Consorcio Puerto Limpio, en el que se pedía cotizar 1.200 vacunas contra la Hepatitis A, se realizó la gestión en el Laboratorio fabricante de vacunas de la Hepatitis A para obtener un descuento en el precio unitario de la vacuna por el monto de compra al contado, luego se ingresó la cotización de BLUEPHARMA al Consorcio Puerto Limpio, se presentó la información técnica de la vacuna al departamento médico para su análisis, obteniendo la aprobación de la misma; el precio de venta de la Vacuna estaba dentro de los parámetros del precio fijado por el departamento de compras del consorcio, completando todo el proceso, esto es, cumplir con las especificaciones técnicas del producto y estar dentro del presupuesto asignado para ese producto.

Antes de emitir la orden de compra para su facturación, el tramite se detuvo en Contraloría en donde por ser nuevo proveedor solicitaban varios documentos, en el caso de las vacunas solicitaban que BLUEPHARMA tenga el Certificado de haber aplicado vacunas a 5 instituciones a nivel nacional, certificado de tener Cadena de Frio, Certificado de proveer a 3 Empresas Privadas, etc.

Este tipo de casos solían presentarse en empresas grandes como Holcim, Cervecería, Consorcio Puerto Limpio, etc. por lo que la atención a clientes con un alto volumen de compra se veía afectada; y solo se lograban concretar ventas en compañías medianas que tenían un promedio bajo en volumen de compras. Como consecuencia había un bajo volumen de ventas que no permitían a BLUEPHARMA alcanzar sus objetivos de venta en el 2013.

## **Justificación del proyecto**

Según ANDES “La inversión estatal en el sistema de Salud es un hecho y ha venido incrementando año tras año, los cambios que se han dado desde el año 2007 hasta el año 2013 fueron notables”.

“En la rendición de cuentas del sector social los datos expuestos destacaron que actualmente existen aproximadamente 140 hospitales de la Red Pública de Salud, la misma que también posee 950 centros de salud a nivel nacional.”

Según el diario el Telégrafo, “En el año 2013 el país presupuesto alrededor de \$3.000 millones para la compra de fármacos. Ecuador tiene un presupuesto de compra que llego a \$ 1.300 millones solo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). En conjunto, con los entes gubernamentales que son el Ministerio de Salud Pública (MSP), Defensa y Policía sumaron un presupuesto de cerca de \$ 3.000 millones de dólares.”

“El gobierno ecuatoriano, a través del Ministerio de Salud Pública (MSP), realiza inversiones importantes en diferentes áreas. Una de estas es en medicamentos, que desde hace seis años ha ido en constante crecimiento, en el 2008 esta entidad ejecutó un presupuesto para medicamentos de más de \$ 133 millones; en 2009 fue de \$ 137 millones; 2010 con \$ 178 millones; 2011 registró \$211 millones; 2012 llegó a \$ 253 millones; y en el 2013 \$ 300 millones de dólares.”

Con esta información es evidente el interés del Estado en tener a los hospitales y centros médicos abastecidos de Medicamentos para sus usuarios por lo que es vital para BLUEPHARMA el empezar a participar en este segmento importante para el mercado farmacéutico ecuatoriano.

Desde el punto de vista social este plan de negocios está enfocado a ayudar a que los usuarios del Sistema de Salud Publica tengan a su disposición los medicamentos necesarios para curar las patologías que



padecen y evitar el desabastecimiento de ciertas medicinas e insumos en las instituciones públicas a las que acuden.

Esto lo logrará empleando un adecuado apoyo a los administradores de hospitales y centros médicos, convirtiéndolos en sus colaboradores cercanos para que puedan completar los procesos de compra por ínfima cuantía, los cuales suelen quedarse inconclusos debido a que no completan el número de cotizaciones que se requiere para comprar un medicamento solicitado por la farmacia interna de los mismos, lo que deriva en un desabastecimiento interno del fármaco requerido perjudicando a los pacientes.

### **Objetivo del proyecto**

El objetivo del presente plan de negocios es el lograr incrementar en un 20% las Ventas de BLUEPHARMA S.A. en las provincias del Guayas y Santa Elena mediante la participación en los procesos de contratación pública de los Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública del Ecuador.

### **Objetivos específicos**

- Segmentar el mercado para determinar el perfil del consumidor.
- Investigar las necesidades de los hospitales del sector público.
- Diseñar el servicio a ofrecer para poder satisfacer al mercado meta.
- Diseñar las estrategias a utilizarse para alcanzar la meta establecida.
- Evaluar financieramente la viabilidad del plan de negocios.
- Medir el impacto del servicio propuesto según el Plan Nacional del Buen Vivir.

# **CAPÍTULO I**

## **SEGMENTACIÓN**

### **1.1. MERCADO META**

El mercado meta es un término muy utilizado en el Marketing, que denota el grupo de personas que forman parte de un segmento en el que se enfoca la empresa para realizar sus actividades económicas.

El mercado meta, según Kotler (2009), es el “grupo o segmento que son los beneficiarios finales de los bienes y/o servicios que comercializa una empresa en un determinado mercado.”

Las empresas modernas dirigen sus esfuerzos del Marketing hacia un segmento en particular, para no desgastar sus energías y para ser más eficientes en el mercado, lo que les garantiza una mayor competitividad para la organización.

El mercado meta del presente plan de negocios, lo representan los hospitales y establecimientos de salud ubicadas en las provincias del Guayas y de Santa Elena, donde se delimita la investigación, las cuales están referidas a los siguientes tipos de instituciones:

- Hospitales y Centros de Atención Ambulatoria del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en el Guayas y la Península de Santa Elena.
- Hospitales y Centros de Salud del Ministerio de Salud Pública (MSP) en el Guayas y Península de Santa Elena.

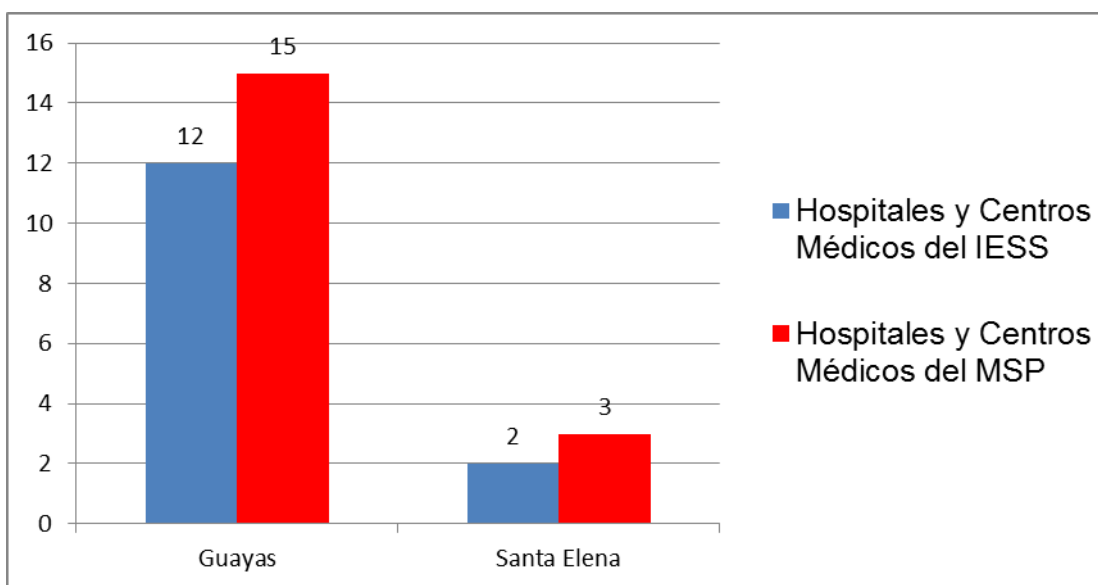
En el **anexo No. 1**, se presenta el listado de los hospitales y demás establecimientos de salud localizados en las provincias del Guayas y de Santa Elena, cuyo resumen se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 1**  
**Mercado meta.**

Descripción	Guayas	Santa Elena	Total
Hospitales y Centros Médicos del IESS	12	2	14
Hospitales y Centros Médicos del MSP	15	3	18
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>5</b>	<b>32</b>

Fuente: Ministerio de Salud Pública e IESS.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 1**  
**Mercado meta.**

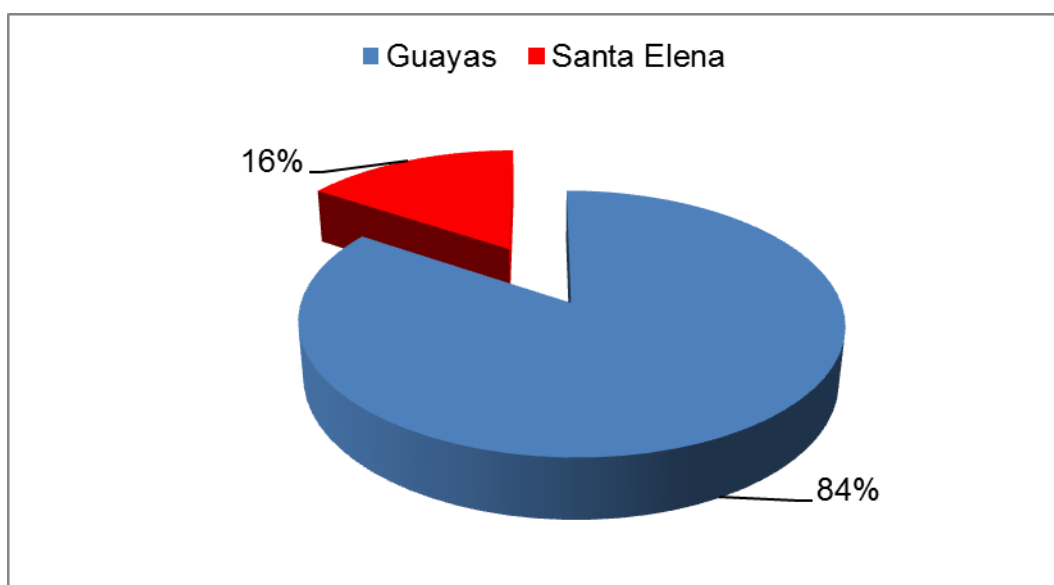


Fuente: Ministerio de Salud Pública e IESS.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Se observa que la mayor participación del mercado meta la representan los hospitales y centros médicos del Ministerio de Salud Pública (MSP), identificados con el color rojo, a pesar de ellos los hospitales y centros médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), no dejan de tener una gran importancia.

Debido a que antes de la provincialización de Santa Elena, esta localidad pertenecía a Guayas, todavía en la actualidad, algunos registros comparten la información de ambos sectores geográficos, sin separarlos, por ello se detalla en el siguiente gráfico la participación de cada provincia, con relación a los hospitales y centros médicos.

**Gráfico No. 2**  
**Mercado meta clasificado por provincias.**



Fuente: Ministerio de Salud Pública e IESS.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En la provincia del Guayas hay 27 hospitales y centros médicos pertenecientes al IESS y al MSP, participando con el 84% del mercado meta, mientras que en Santa Elena solo existen 5 de estos establecimientos que representan el 16% de la muestra seleccionada.

## **1.2. MACRO SEGMENTACION**

Una vez que se ha definido el mercado meta del producto, se procede a desarrollar la macro-segmentación, indicando que el producto que se comercializará a los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP, que forman parte del mercado meta, son los medicamentos de marca y genérico de fabricación nacional y extranjera.

Con el desarrollo del plan de negocios se desea satisfacer la necesidad que tienen los paciente que acuden a los hospitales del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública en las provincia de Guayas y Santa Elena; dándoles la oportunidad de contar con un amplio stock de medicinas de todo tipo, para cumplir con éxito los tratamientos terapéuticos prescritos por los médicos de dichas instituciones.

### **1.2.1. Compradores**

Los compradores o clientes potenciales de la empresa BLUEPHARMA S.A. son los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP, clasificados como parte del mercado meta

Estas instituciones compran los medicamentos e insumos médicos a través del Departamento de Compras Públicas de los Hospitales del IESS y MSP en las provincias de Guayas y Santa Elena.

### **1.2.2. Macrosegmento 1**

Con relación al producto que ofrece el plan de negocios, se citan los medicamentos de marca y genéricos de fabricación nacional, como el primer macrosegmento.

### **1.2.3. Macrosegmento2**

Sin embargo, el mismo plan de negocios, considera también dentro del segundo macrosegmento, los medicamentos de marca y genéricos de fabricación extranjera.

### **1.2.4. Tecnologías**

Existen dos procesos de compras públicas, por medio de los cuales los hospitales y centros de salud en referencia pueden contratar a la empresa

BLUEPHARMA S.A. como proveedora de medicamentos e insumos médicos, las cuales conciernen a los procesos de compra por ínfima cuantía y por subasta inversa.

En el Sistema de Compras Públicas se tienen varios procesos, en los cuales participan empresas fabricantes de medicamentos nacionales o extranjeros, distribuidores, subdistribuidores y personas naturales o jurídicas que importan medicamentos fabricados en el exterior. Estos procesos están divididos por montos de compras, los cuales se detallan a continuación:

**Cuadro No. 2**  
**Presupuesto inicial del estado.**

PRESUPUESTO INICIAL DEL ESTADO \$ 34.300'637.010,37		
CONTRATACIÓN	PROCEDIMIENTO	MONTOS DE CONTRATACIÓN
BIENES Y SERVICIOS NORMALIZADOS	CATÁLOGO ELECTRÓNICO	Sin límite
	ÍNFIMA CUANTÍA*	Menor a \$ 6.860,13
	SUBASTA INVERSA	Igual o mayor a \$ 6.860,13
	MENOR CUANTÍA**	Menor a \$ 68.601,27
	COTIZACIÓN**	Entre \$ 68.601,27 y \$ 514.509,56
	LICITACIÓN**	Mayor a \$ 514.509,56

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los procesos de menor cuantía, cotización y licitación, por sus montos son el objetivo de las grandes y medianas corporaciones fabricantes de medicamentos ya que pueden bajar el precio de sus productos muy por debajo del precio del mercado. Lo que les da una gran ventaja frente a los que hacen subdistribución.

- **Micro Segmentación 1:** Procesos de compra por Ínfima cuantía
- **Micro Segmentación 2:** Procesos de compra por Subasta inversa.

Los requerimientos de los hospitales en estos pequeños segmentos son de productos muy concretos y específicos haciendo más fácil que admitan un precio más alto en comparación al que se oferta en procesos de menor cuantía, cotización y licitación. Los grandes fabricantes difícilmente actuarán

en estos micros segmentos ya que los requerimientos de estos procesos son por diferentes moléculas, de diferentes laboratorios y la oferta debe ser global y no individual (por molécula).

### 1.3. PERFIL DEL CONSUMIDOR

Una vez que se conoce el mercado meta al que se dirige el plan de negocios, en referencia a los

**Cuadro No. 3**  
**Perfil del consumidor**

<b>Demográficos</b>	<b>Psicológica</b>	<b>Cultural: Hábitos y costumbres</b>	<b>Tecnología</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Profesionales en carreras administrativas, que laboran en los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferencia por los medicamentos genéricos</li> <li>Tienen la necesidad de adquirir los medicamentos e insumos en el menor tiempo posible</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Apegados a la economía y a la compra de medicamentos e insumos médicos de diferentes laboratorios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilización del sistema de compras públicas: cuantía ínfima y subasta inversa</li> </ul>

Fuente: Investigación del mercado.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En este segmento del mercado farmacéutico, se encuentra un consumidor interesado en entablar una relación duradera, como empresa, por lo tanto el plan de negocios se debe enfocar en hacer una conexión personal desde el comienzo.

Esta situación re presenta una gran oportunidad para el éxito del plan de negocios de la empresa en el futuro, hay que trabajar en la capacidad de relacionarse y llegar a conocer a la gente antes de realizar la venta; son clientes que quieren garantías de calidad y eficiencia en todas las partes del proceso de compra; y esperan contar con un servicio ágil y rápido en el tiempo que dura el proceso, así como en la entrega de los medicamentos y legalización de documentos para el pago de la facturas.



## **CAPÍTULO II**

### **INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **2.1. ANÁLISIS PEST**

El análisis PEST es la evaluación de las variables políticas, económicas, sociales y tecnológicas que afectan o benefician el entorno próximo o lejano de la organización.

##### **2.1.1. Factores Políticos**

La distribución de productos farmacéuticos tuvo que realizar cambios drásticos con la nueva legislación de contratación pública, esto fue el motivo para que muchos laboratorios y distribuidoras no quieran entregar medicamentos e insumos médicos a los hospitales y centros de salud del país.

Esto obligó al Estado a tomar cartas en el asunto para poder servir a la comunidad, contando con una cartera de medicamentos e insumos médicos para entregar a la ciudadanía beneficiaria del servicio de salud que ofrecen estos establecimientos.

Los principales sucesos establecidos en las leyes en materia de salud, en el ámbito de la distribución de productos farmacéuticos, se presentan en los siguientes ítems:

- Creación de Enfarma, empresa pública de fármacos creada en el 2013 para fabricar, investigar y comercializar medicamentos.

- Análisis de proyectos de tercerización de farmacias internas en los hospitales del IESS.

### 2.1.2. Factores Económicos:

Uno de los principales factores económicos, que afecta a los establecimientos farmacéuticos se refiere a la dificultad de consecución de créditos a bajas tasas de interés, lo que a su vez dificulta una mayor inversión o emprender mejoras en el negocio.

Además, de ello la inflación en el sector farmacéutico que es una de las más altas en el país, que ha causado malestar, no solo a los establecimientos de salud, sino inclusive a los usuarios que compran y consumen los medicamentos, lo que también representa una amenaza.

### Gráfico No. 3

#### Inflación anual del Ecuador. Año 2013.



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Una de las oportunidades para el plan de negocios, en cambio, fue que el Estado incrementó el presupuesto para los hospitales públicos en un 20% aproximadamente, según la información obtenida del Banco Central del Ecuador.

También se destaca que Ecuador disfruta una ventaja sobre los demás en cuanto a los costos de operación en el sector, los cálculos de los costos anuales de operación se basan en los costos laborales y de los servicios básicos.

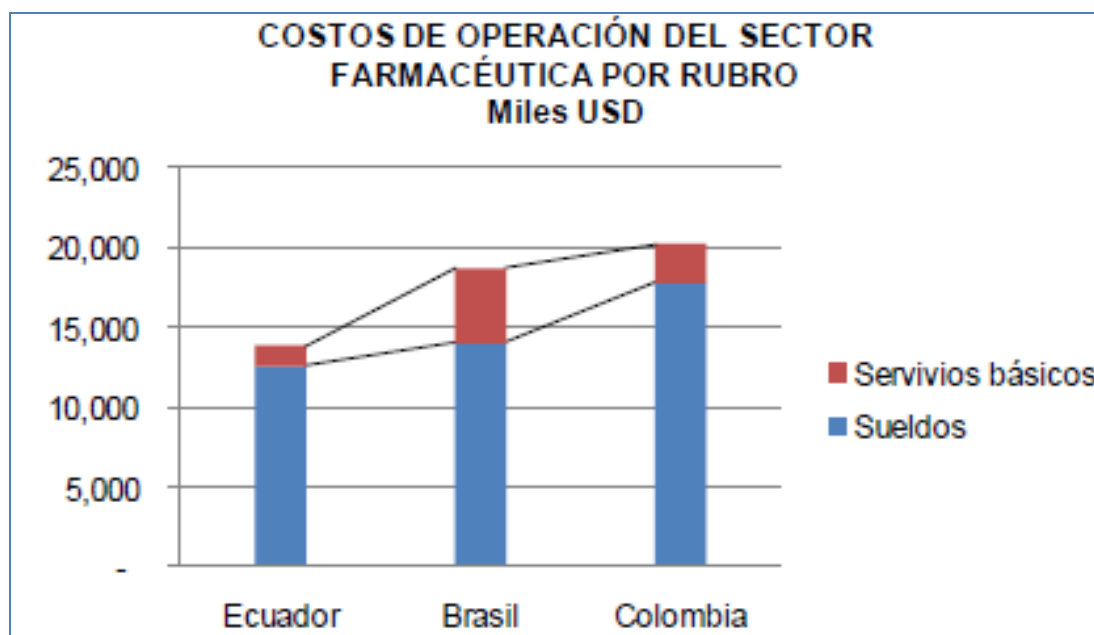
**Cuadro No. 4**  
**Gasto anual del sector farmacéutico por país.**

<b>GASTO ANUAL DEL SECTOR FARMACÉUTICO POR PAÍS</b>			
<b>País</b>	<b>Rank</b>	<b>Costo Total (USD)</b>	<b>Media</b>
Ecuador	1	13,836,890	-21.48%
Brasil	2	18,747,522	6.39%
Colombia	3	20,281,948	15.09%

Fuente: fDIBenchmark  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR

**Gráfico No. 4**  
**Costo de operación del sector farmacéutico por rubro.**

Miles de U\$D



Fuente: fDIBenchmark  
Elaboración: Dirección de Inteligencia Comercial e Inversiones Extranjeras, PRO ECUADOR

Como se visualiza en la tabla adjunta, los costos de operar en Ecuador son un 21.48% menos del costo promedio anual de los países competidores. Lo que brindaría una oportunidad de ahorrar costos y tener un margen de ganancia esperado.

### **2.1.3. Factores Sociales**

Dentro de los factores sociales que afectan la distribución de medicamentos e insumos médicos, se cita la poca apertura de parte del personal administrativo en los hospitales, frente al ingreso de un nuevo proveedor.

También se observa una limitada cultura de colaboración entre los canales de distribución de fármacos, al tener que consultar precios y marcas, la fuerza de ventas de las principales distribuidoras y laboratorios tiende a conformarse con las ventas fáciles y le presta menos atención a nuevos sistemas de compra. En este caso Bluepharma consulta precios de todas las marcas existentes de un principio activo para ver cual se ajusta al precio referencial de los hospitales y que promoción le conviene comprar.

Por último, la tendencia de las instituciones pública de escoger a sus proveedores a dedo, en algunos casos se mantiene en los casos de ínfima cuantía, donde no se evalúa al proveedor mediante el Sistema de Compras Públicas, algo que fue uno de los antiguos hábitos de compra con otros proveedores con los funcionarios de los hospitales, representando ello una amenaza para el plan de negocios.

### **2.1.4. Factores Tecnológicos**

Uno de los grandes problemas que atraviesan las instituciones públicas actualmente, se refiere a la inexperiencia en el manejo del portal de compras públicas para procesos de compra por subasta inversa, no solo en los representantes de las empresas que comercializan los medicamentos e insumos médicos en los hospitales y centros de salud del sistema de salud

pública, sino también en el personal que labora en estas instituciones. Además, uno de los requerimientos de los hospitales y centros de salud del IESS y MSP, es la etiquetación de los envases que contienen medicamentos, con leyendas de prohibida su venta, debido a las limitaciones de la tecnología avanzada en este proceso de los laboratorios farmacéuticos.

Otro de los inconvenientes en este ámbito es que el medio tecnológico ni tiene un mecanismo para consulta sobre los nombres, presentaciones y precios de las moléculas o marcas requeridas, debido a la gran cantidad de marcas y presentaciones de los medicamentos.

## **2.2. ANÁLISIS PORTER**

Las principales fuerzas competitivas de Porter se refieren a la rivalidad entre competidores, amenaza de nuevos competidores, amenaza de entrada de productos sustitutos, poder de negociación de los proveedores y poder de negociación de los consumidores.

### **2.2.1. Rivalidad entre competidores**

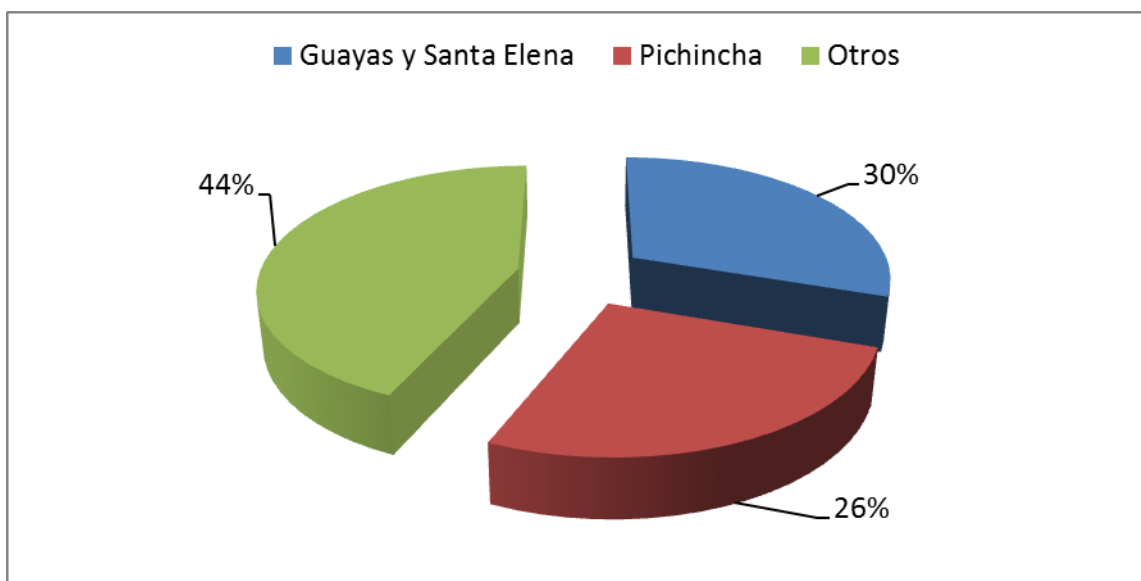
Los competidores de la empresa son los distribuidores farmacéuticos que ya han ingresado a los hospitales y están identificadas con productos determinados.

**Cuadro No. 5**  
**Oferentes de productos farmacéuticos**

<b>Provincias</b>	<b>Oferentes</b>	<b>%</b>
Guayas y Santa Elena	246	30,22%
Pichincha	214	26,29%
Otros	354	43,49%
<b>Total</b>	<b>814</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Sistema Oficial de Contratación Pública (2014). (Anexo No.).  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 5**  
**Oferentes de productos farmacéuticos**



Fuente: Sistema Oficial de Contratación Pública (2014). (Anexo No.).

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En Guayas y Santa Elena se concentran los principales oferentes de productos farmacéuticos, debido a ello se evidencia una alta rivalidad entre los competidores en este mercado, lo que representa una amenaza para la organización.

En el país existen 81 laboratorios según la información proporcionada por PROECUADOR (2014), en el reporte del perfil sectorial del farmacéutico para el inversionista.

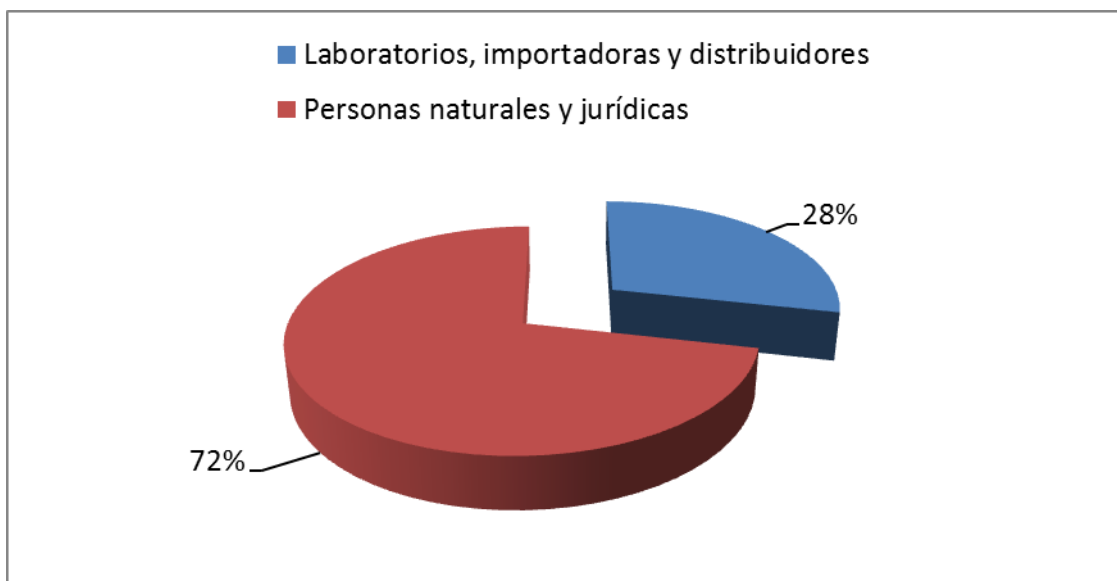
**Cuadro No. 6**  
**Oferentes de productos farmacéuticos en las provincias de Guayas y Santa Elena**

Provincias	Oferentes	%
Laboratorios, importadoras y distribuidores	70	28,46%
Personas naturales y jurídicas	176	71,54%
<b>Total</b>	<b>246</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Sistema Oficial de Contratación Pública (2014). (Anexo No.).

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 6**  
**Oferentes de productos farmacéuticos en las provincias de Guayas y Santa Elena**



Fuente: Sistema Oficial de Contratación Pública (2014). (Anexo No.).

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

De acuerdo a los datos proporcionados por el Sistema Oficial de Contratación Pública, en el año 2014 existen 246 oferentes de productos farmacéuticos en Guayas y Santa Elena, de los cuales el 72% son personas naturales y jurídicas que pueden realizar las mismas actividades de Bluepharma, sin embargo, no todas participan en estos procesos debido a las demoras del mismo y a su cuantía.

En este caso el hábito de compra dificulta el ingreso como nuevo proveedor, la diferenciación de precios será un valor agregado para ganar la apertura e ingresar con éxitos en los procesos de compra que salgan en las instituciones de salud del estado.

Cuando hay un número mayor de ofertantes en un proceso de compra se deberá reducir el precio de oferta del medicamento, lo cual podría en ocasiones hacer que se retiren las ofertas frente a estos competidores (laboratorios fabricantes) dándonos una gran desventaja frente a estos competidores.

Al haber muchas marcas de un principio activo el oferente tendrá más opciones para escoger de entre todas las marcas.

Estrategias de marketing de las grandes corporaciones en las que brindan beneficios a los médicos por prescribir y solicitar una marca determinada. Esto hace que la institución hospitalaria al momento de requerir el fármaco se incline por una marca específica, esto obliga al departamento de compras públicas a comprar dicho medicamento a un laboratorio específico.

La clave para ganar la confianza y la preferencia de los colaboradores de hospitales y centro médicos estará en darles un servicio ágil, que les permita tener en un tiempo reducido las ofertas para los procesos; así como la documentación requerida para el proceso de legalización de la venta y para ingresar las facturas para el cobro.

Este es uno de los mayores defectos que tienen las distribuidoras y laboratorios, se realizan ventas pero al no tener una persona especializada en compras públicas suelen dejar inconclusos el proceso de compra por lo que existen casos de facturas no pagadas por años, tan solo por no entregar un documento a tiempo, ocasionando un problema para el hospital y para el laboratorio o la distribuidora que haya hecho de proveedor.

### **2.2.2. Amenaza de entrada de nuevos competidores.**

En este segmento se tiene como amenaza principal a la empresa estatal Enfarma, que en este año ha hecho compras emergentes de medicina y se ha encargado de repartirlas a todas las instituciones del Instituto ecuatoriano de seguridad social y del Ministerio de Salud Pública que hayan solicitado el medicamento comprado. Enfarma realiza grandes licitaciones, por montos superior a los 500.000 dólares, reemplazando al departamento de compras públicas de los hospitales, en una compra centralizada.



El precio de los productos nuevos pueden hacer la diferencia frente a los productos que comercializa Bluepharma, este segmento del mercado farmacéutico ecuatoriano se centra en la puja de precios.

En ciertas ocasiones solo existe una marca a participar y la entrada de nuevas empresas que hacen subdistribucion hace que el precio de venta se vea afectado de manera significativa, en donde hay que considerar si se sigue ofertando o se retira del proceso de compra.

En el caso de Bluepharma, cuando el precio sea una limitante para seguir un proceso se considerara aumentar los canales de Venta en otras provincias de la Costa y a nivel Nacional inclusive, actualmente se debe trabajar en base al listado de hospitales y centros médicos de la red de salud pública de Ecuador en las provincias de Guayas y Santa Elena, que es definido como el mercado meta de este plan de negocios.

### **2.2.3. Amenaza de entrada de productos sustitutos.**

En el caso de este plan de negocios, no habrían productos sustitutos ya que se estaría entrando a cotizar solo los productos de una misma molécula, pueden haber varias marcas de la misma molécula pero no un producto que sustituya esta molécula ya que se trabaja en base al listado de medicamentos aprobados por el ministerio de salud pública para el uso interno de todos los hospitales y centros médicos tanto en el Instituto de seguridad social así como en los del ministerio de salud.

En el caso de que un hospital o centro médico requiera una molécula que no está en este listado aprobado por el MSP, se tendría que abrir un proceso en el cual el jefe del departamento médico en el que la indicación terapéutica relacionada directamente con el fármaco sea el del uso más frecuente en la patología principal de esa especialidad médica, esta solicitud se la hace mediante una carta con sustento científico al Director Técnico del Hospital para que este a su vez la remita.

#### **2.2.4. Poder de negociación de los proveedores.**

Cuando una marca es única en el mercado y no se encuentra una copia o un genérico de la misma, el laboratorio fabricante vende el fármaco a un precio alto, sin bonificación ni descuento que beneficie a los que hacen distribución del mismo.

Esto lo hacen las farmacéuticas multinacionales que aún conservan las patentes de sus medicamentos, en ciertas ocasiones puede causar desabastecimiento en los canales de distribución, debido a su alta demanda.

Otra factor en esta fuerza de Porter a considerar es el monto de compra, mientras más alto sea el monto a comprar se podrá obtener una mejor bonificación, una mejor promoción, o descuento financiero.

Adicionalmente se puede obtener descuentos por el pago en efectivo de los mismos, este descuento se lo como conoce como pronto pago y va desde el 3% al 5% dependiendo del distribuidor mayorista en el que se haya realizado la compra.

Este tipo de beneficios se los obtiene en productos que tienen muchas competencias y usan este tipo de estrategias de venta para diferenciarse del resto y de esta manera el distribuidor minorista o el detallista decidan inclinarse por la marca mejor bonificada, con mejor descuento o promoción.

En este poder de Porter es muy importante la negociación directa con el fabricante para poder obtener un mejor precio de compra.

El mercado farmacéutico ecuatoriano está estructurado para que los medicamentos elaborados por los laboratorios multinacionales solo se puedan adquirir por medio de los distribuidores mayoristas.

Esto se debe a los montos de compra que exigen las multinacionales para conseguir la distribución de sus medicamentos, son montos altos que le dan

el poder a las distribuidoras mayoristas para negociar con los fabricantes y de esta manera obtienen mayores beneficios de compra frente a los otros distribuidores, lo que representa una amenaza de bajo impacto para el plan de negocios, debido a que los laboratorios y las distribuidoras farmacéuticas grandes y medianas, no quieren realizar el proceso de comercialización a los hospitales, precisamente por las demoras del mismo.

### **2.2.5. Poder de Negociación de los consumidores**

En el sector de las Compras Públicas, el poder de negociación de los consumidores es el que más predomina, ya que el sistema de compra está diseñado para que el precio más bajo gane el proceso de compra, es allí donde BLUEPHARMA S.A. aprovechará estas condiciones para penetrar en el mercado.

En las compras por Ínfima Cuantía en el Instituto de Seguridad Social, se requieren tres cotizaciones para cerrar el proceso; en las proformas se detallan las características del medicamento y las 3 deben ir con la misma cantidad en unidades del fármacos requerido, con el precio que cada ofertante considere para dicho proceso.

Una vez cerrado el proceso, el departamento de compra elige entre las tres proformas la que cumpla con las características específicas del requerimiento y la que tenga el precio más bajo. Suele presentarse el caso, que el Departamento médico que solicita la molécula, recomienda al departamento de compras una marca específica, dicha marca deberá ajustarse al precio referencial de la Institución dueña del proceso por lo que este poder de Porter está identificado plenamente con el plan de negocios.

### **2.3. POBLACIÓN, MUESTRA**

La población y muestra de la investigación está representada por 32 hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP.

En cada institución hospitalaria en referencia, se encuestará a un servidor público que pertenece al departamento de Compras Públicas, es decir que la población de la investigación está representada por 32 servidores públicos de estos establecimientos de salud.

### **2.3.1. Selección del tamaño de la muestra**

La muestra poblacional por ser menor a 100 elementos, es igual al universo correspondiente a 32 servidores públicos perteneciente al departamento de Compras Públicas de los 32 hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP.

### **2.3.2. Presentación de los resultados**

Una vez que se ha determinado la muestra, se procede a realizar la recolección de la información a través de la encuesta a los servidores públicos de los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP, la cual se puede apreciar en el **anexo No. 3**, mientras que los cuadros y gráficos estadísticos se presentan en las siguientes páginas:

### **2.3.3. Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los servidores públicos del departamento de Compras Públicas de los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena.**

En los siguientes cuadros y gráficos se presenta el análisis e interpretación de los resultados de la encuesta aplicada a los servidores públicos del departamento de Compras Públicas de los hospitales y centros médicos públicos de las provincias de Guayas y Santa Elena.

## 1) ¿Con qué frecuencia compra medicamentos e insumos médicos?

**Cuadro No. 7**

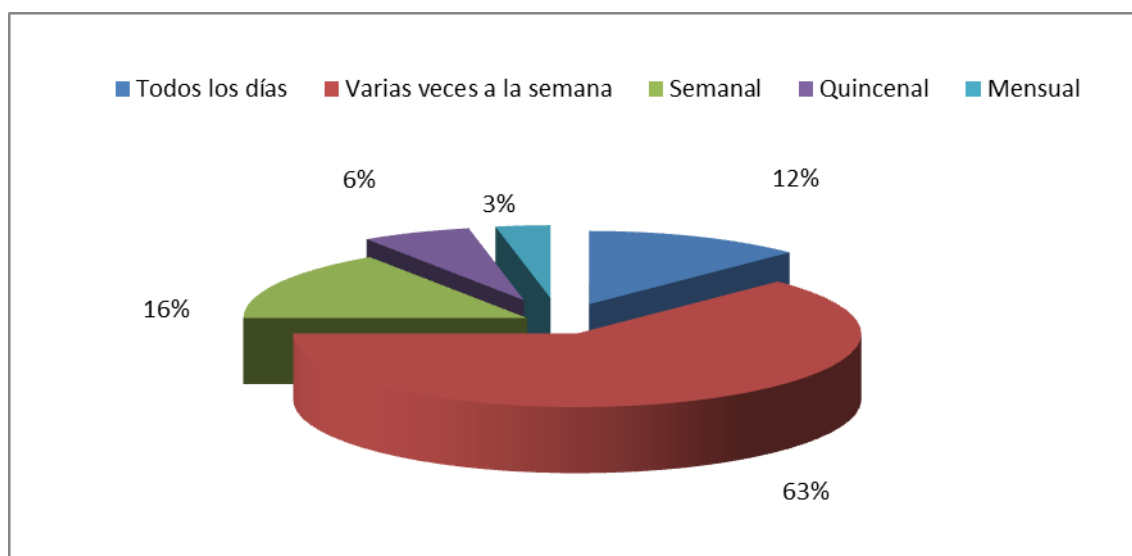
### **Frecuencia de compra de medicamento e insumos médicos**

<b>Descripción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>
Todos los días	4	13%
Varias veces a la semana	20	63%
Semanal	5	16%
Quincenal	2	6%
Mensual	1	3%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 7**

### **Frecuencia de compra de medicamento e insumos médicos**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a la frecuencia de compras de medicamento e insumos médicos, el 63% indica que compra varias veces a la semana, el 16% señala que compra semanalmente, el 12% todos los días, el 6% quincenal y el 3% mensual. Los resultados permiten conocer la frecuencia de compra de medicamentos que realizan los servidores públicos del departamento de Compras Públicas de los hospitales y centros médicos públicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, indicando que realizan comprar varias veces a la semana, por lo tanto existe una demanda continua de la medicina.

2) ¿Cuáles son los principales problemas que tiene con relación a la compra de medicamentos?

**Cuadro No. 8**

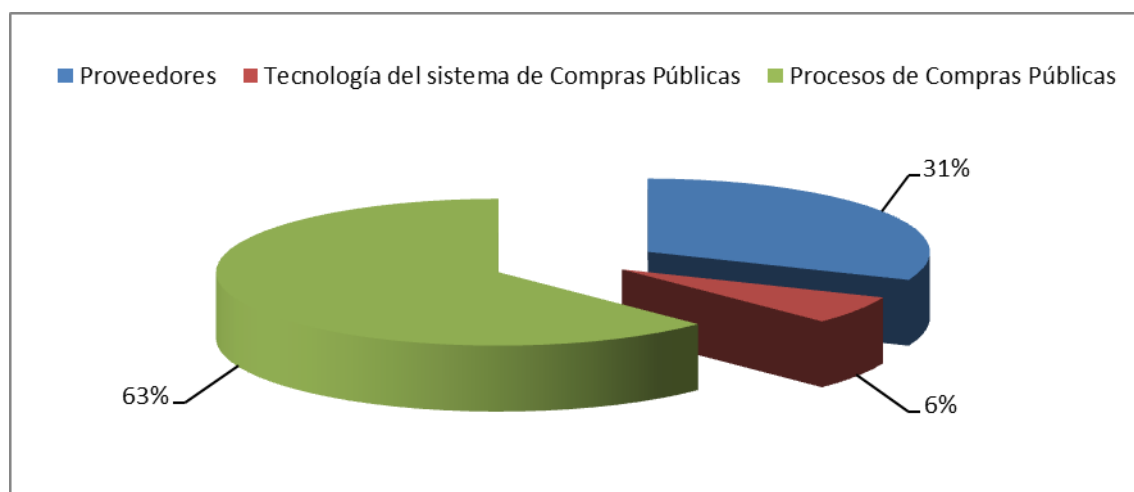
**Principales problemas con relación a la compra de medicamentos**

Descripción	Frecuencia	%
Proveedores	10	31%
Tecnología del sistema de Compras Públicas	2	6%
Procesos de Compras Públicas	20	63%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 8**

**Principales problemas con relación a la compra de medicamentos**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a los principales problemas con relación a la compra de medicamentos, el 63% señala que los procesos de compras públicas es el principal problema, el 31% indica que los proveedores y el 6% manifiesta que es la tecnología del sistema de compras públicas el problema. Los resultados permiten conocer el principal problema que tiene con relación a la compra de medicamentos se da en el proceso de Compras Públicas, ya que los proveedores deben contar con la tecnología adecuada y manejar el sistema para poder satisfacer las necesidades de los servidores públicos y centros médicos que necesitan mantener medicamentos para satisfacer las necesidades de los pacientes.

3) ¿Qué tipo de problemas se han presentado en los procesos de compras públicas?

**Cuadro No. 9**

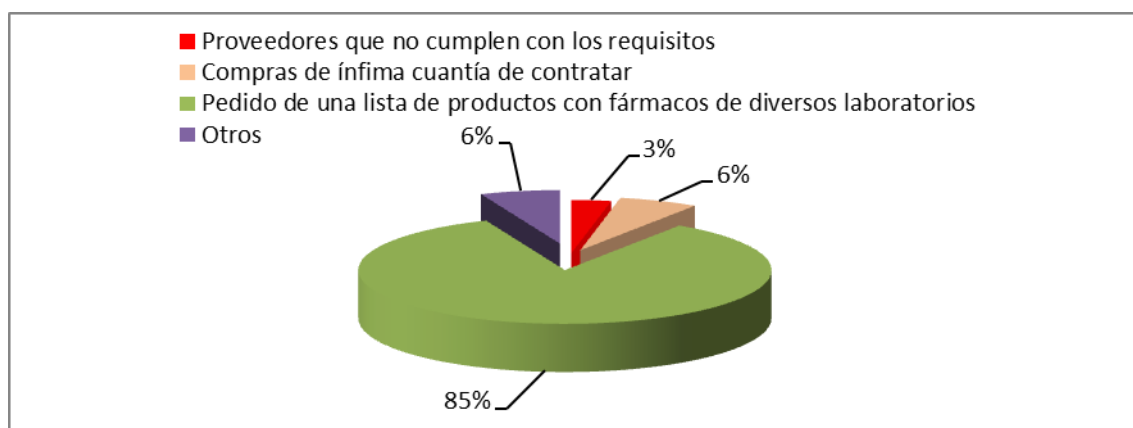
**Tipo de problemas en los procesos de compras públicas**

Descripción	Frecuencia	%
Proveedores que no cumplen con los requisitos	1	3%
Compras de ínfima cuantía de contratar	2	6%
Pedido de una lista de productos con fármacos de diversos laboratorios	27	85%
Otros	2	6%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No.9**

**Tipo de problemas en los procesos de compras públicas**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación al tipo de problemas que se presentan en los procesos de compras públicas, el 85% indica como principal problema el pedido de una lista de productos con fármacos de diversos laboratorios, el 6% menciona las compras de ínfima cuantía de contratar, el 3% manifiesta que los problemas se presentan por proveedores que no cumplen con los requisitos. Los resultados permiten conocer que el principal problema en los procesos de compra públicas se da en el momento de adquirir un listado de productos con fármacos de diferentes laboratorios, ya que en un solo laboratorio no pueden encontrar todo el listado del pedido y por lo tanto se hace necesario contar con un proveedor que pueda satisfacer las necesidades de las instituciones hospitalarias contando con el sistema de compras públicas.

4) ¿Cómo afectan estos problemas en los procesos de compras públicas?

**Cuadro No. 10**

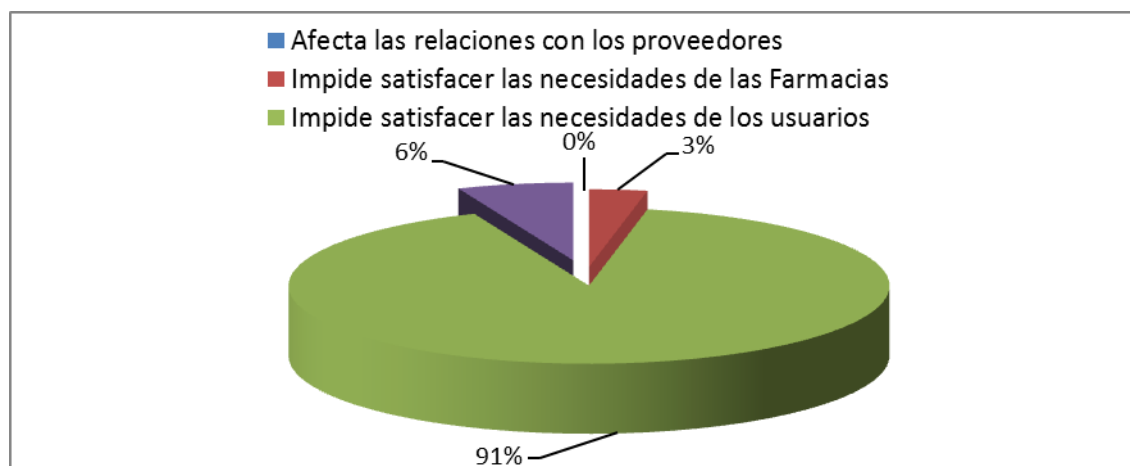
**Forma como afectan los problemas en los procesos de compras públicas**

Descripción	Frecuencia	%
Afecta las relaciones con los proveedores	0	0%
Impide satisfacer las necesidades de las Farmacias	1	3%
Impide satisfacer las necesidades de los usuarios	29	91%
Otros	2	6%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 10**

**Forma como afectan los problemas en los procesos de compras públicas**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a la manera en qué afectan los problemas en los procesos de compras públicas, el 91% considera que le impide satisfacer las necesidades de los usuarios, el 6% indica otros motivos y el 3% indican que le impide satisfacer las necesidades de las Farmacias. Los resultados evidencian que para los servidores públicos de los hospitales y centros médicos consideran que el problema del pedido de una lista de productos con fármacos de diversos laboratorios, esto impide satisfacer las necesidades de los usuarios, lo que afecta a la salud de los pacientes por no contar con los medicamentos cuando se los necesita.



5) ¿Con qué solución se puede erradicar los problemas en los procesos de compras públicas?

**Cuadro No.11**

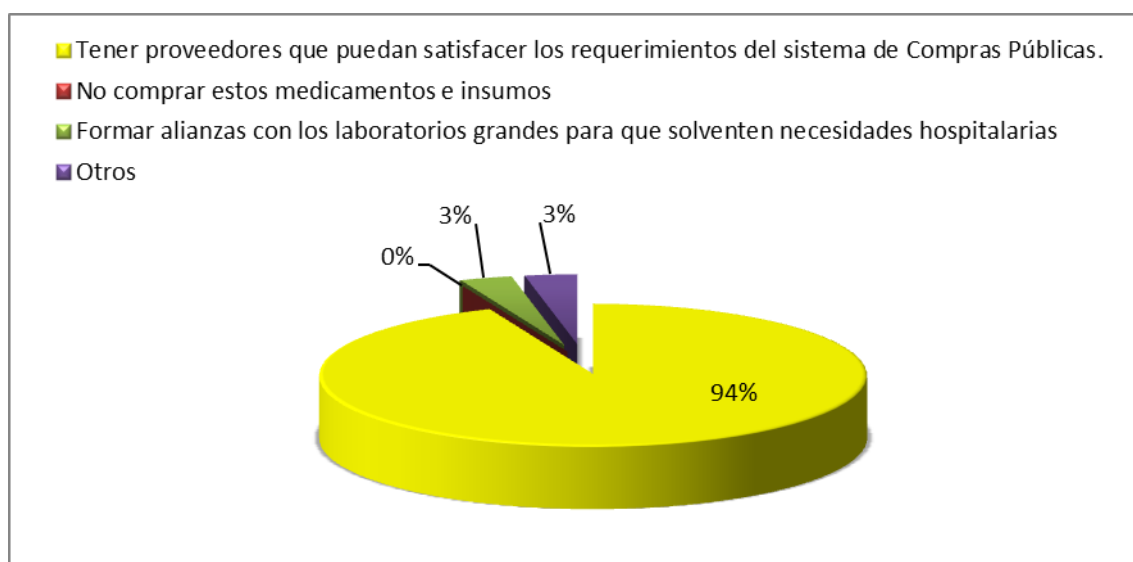
**Solución para erradicar los problemas en los procesos de compras**

Descripción	Frecuencia	%
Tener proveedores que puedan satisfacer los requerimientos del sistema de Compras Públicas.	30	94%
No comprar estos medicamentos e insumos	0	0%
Formar alianzas con los laboratorios grandes para que solventen necesidades hospitalarias	1	3%
Otros	1	3%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No.11**

**Solución para erradicar los problemas en los procesos de compras**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a la solución para erradicar los problemas en los procesos de compras públicas, el 94% señala como solución tener proveedores que pueden satisfacer los requerimientos del sistema de Compras Públicas, el 3% señala que se deben formar alianzas con los laboratorios grandes para que solventen necesidades hospitalarias. Los resultados indican que es necesario que los proveedores puedan ofertar medicamentos de diferentes laboratorios para satisfacer los requerimientos.

- 6) **¿Considera importante que existan proveedores que cumplan los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que ofrezcan medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios?**

**Cuadro No. 12**

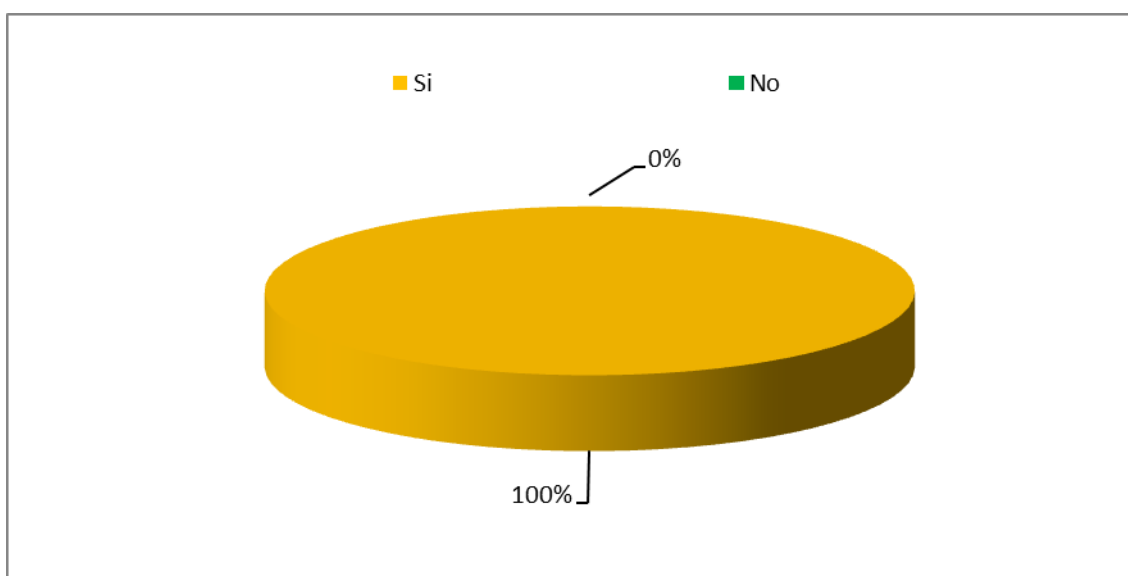
**Importancia de proveedores que cumplan con el Sistema de compras**

Descripción	Frecuencia	%
Si	32	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 12**

**Importancia de proveedores que cumplan con el Sistema de compras**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los servidores públicos que laboran en los hospitales y centros médicos manifiestan que tiene mucha importancia que existan proveedores que cumplan los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que ofrezcan medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios, ya que de esta manera se podrá satisfacer las necesidades de los listados de pedidos de medicamentos para los pacientes, el proveedor escogido debe contar con el

manejo del sistema de compras públicas, para cumplir con los requisitos del sistema.

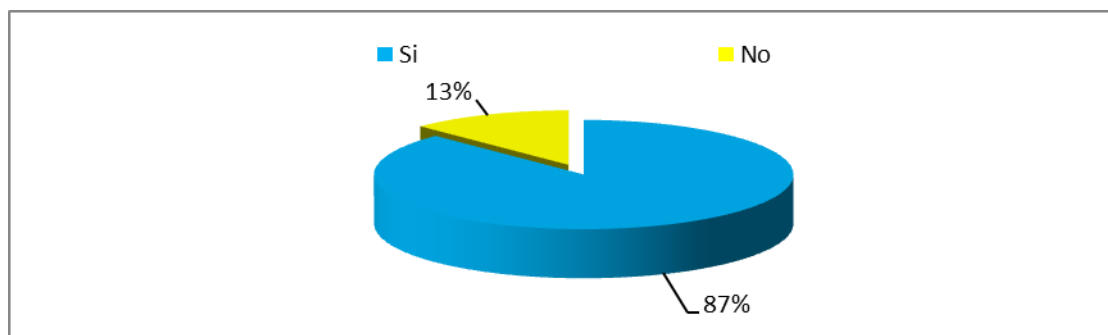
**7) ¿Si usted conociera un proveedor que cumpla los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios, lo contrataría como proveedor del hospital?**

**Cuadro No. 13**  
**Contracción de un proveedor que cumpla con los requisitos del sistema**

Descripción	Frecuencia	%
Si	28	88%
No	4	13%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 13**  
**Contracción de un proveedor que cumpla con los requisitos del sistema**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a la contratación de un proveedor que cumpla con los requisitos del sistema, el 87% indica que si conociera a un proveedor que cumpla con los requisitos lo contrataría y el 13% opina lo contrario. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede conocer que la mayoría de servidores públicos están dispuestos a contratar a un proveedor que cumpla con los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios, ya que de esa

manera no tendría que buscar diferentes laboratorios para que le provean de medicinas y se podría satisfacer las necesidades de los pacientes.

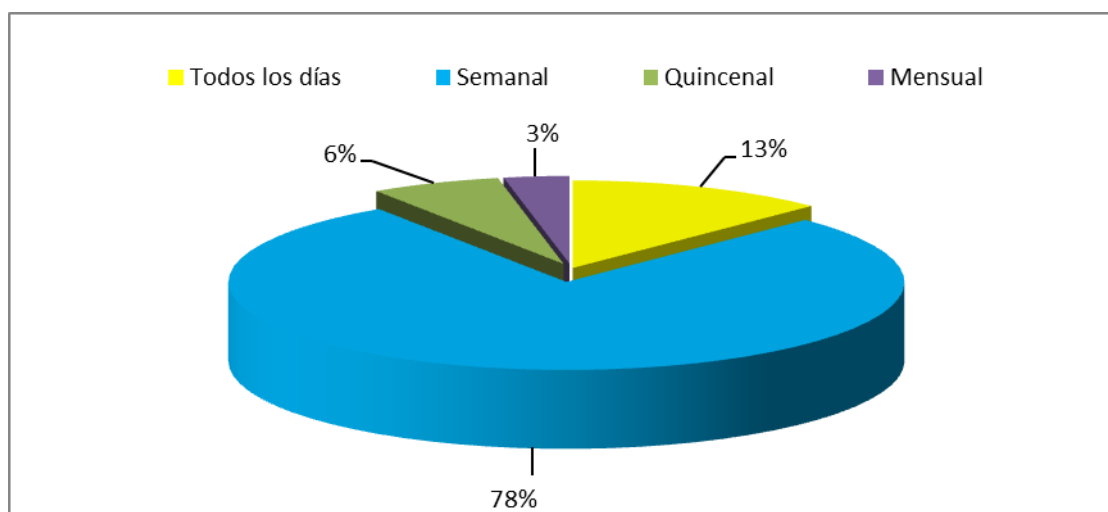
**8) ¿Con qué frecuencia contrataría al proveedor que cumpla los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios?**

**Cuadro No. 14**  
**Frecuencia de contratación del proveedor**

Descripción	Frecuencia	%
Todos los días	4	13%
Semanal	25	78%
Quincenal	2	6%
Mensual	1	3%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Gráfico No. 14**  
**Frecuencia de contratación del proveedor**



Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Con relación a la frecuencia de contratación del proveedor, el 78% indica que compraría semanalmente, el 13% todos los días, el 6% quincenal y el 3% de forma mensual. De acuerdo a los resultados obtenidos se puede conocer que la mayoría de servidores públicos manifiestan que contratarían al proveedor que cumpla los requisitos del Sistema de Compras Públicas y

que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios, por lo tanto esta es una oportunidad para la empresa BLUEPHARMA S.A.

## 2.4. DEMANDA

En el año 2013 el país presupuesto alrededor de \$ 3.000 millones para la compra de fármacos. Ecuador tiene un presupuesto de compra que llego a \$ 1.300 millones solo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). En conjunto, con los entes gubernamentales que son el Ministerio de Salud Pública (MSP), Defensa y Policía sumaron un presupuesto de cerca de \$ 3.000 millones de dólares.

El presupuesto de los medicamentos que demandan los hospitales y centros médicos de la provincia del Guayas y Santa Elena para el año 2014 es 318.385.665,50 mientras para el 2015 se ha proyectado en 382.062.798,60, de acuerdo a la información proporcionada por la Dirección del Seguro General de Salud individual y familiar Subdirección de control y prestaciones de la Unidad de medicamentos e insumos médicos que se presenta en el **anexo No. 3**.

La misma fuente indicó que el gasto anual en medicamentos e insumos médicos fue de \$221.101.156,60 en el 2012 y de \$265.321.387,92 en el año 2013.

Con estos resultados de la Dirección de salud se procede a realizar el cálculo de la demanda de medicamentos en el mercado se utilizó la siguiente fórmula de interpolación lineal:  $D_f = D_o * (1+i)^n$

**Cuadro No. 15**  
**Demanda de medicamentos en el mercado**

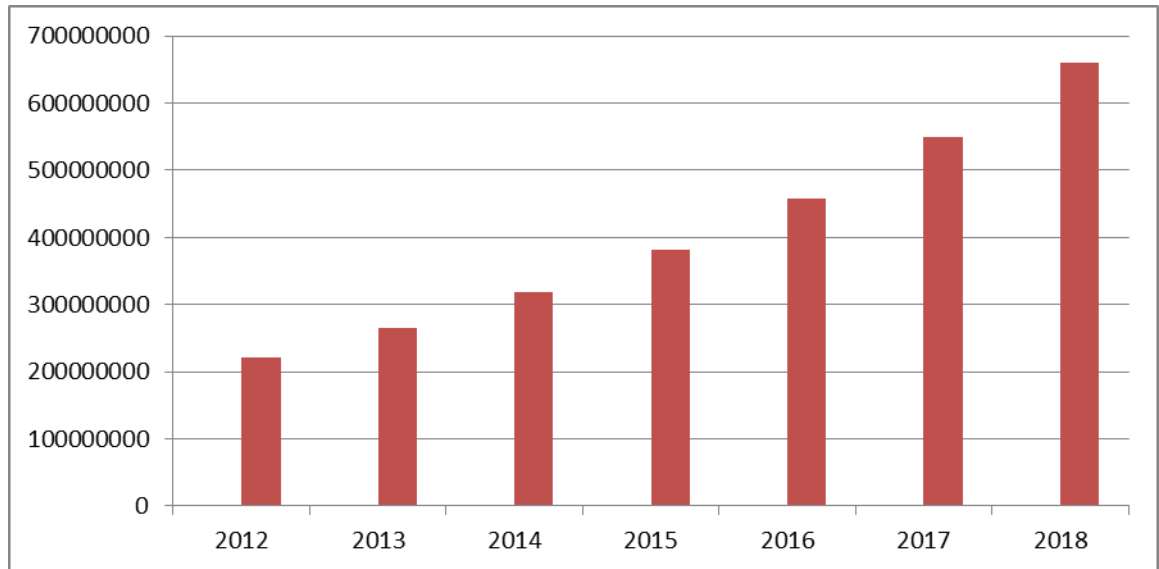
<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Tasa de crecimiento</b>
2012	\$221.101.156,60	
2013	\$265.321.387,92	20%
2014	\$318.385.665,50	20%
2015	\$382.062.798,60	20%
2016	\$458.475.358,32	20%

2017	\$550.170.429,99	20%
2018	\$660.204.515,99	20%

Fuente: Dirección del Seguro General de Salud individual y familiar.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

### Cuadro No. 15

#### Demanda de medicamentos en el mercado



Fuente: Dirección del Seguro General de Salud individual y familiar.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

De acuerdo a los resultados obtenidos del cálculo de la demanda de medicamentos se puede establecer que para el año 2015 la demanda será igual a \$382.062.798,60, con una tasa de crecimiento del 20% para el 2016 \$458.475.358,32, mientras para el 2018 alcanzará \$660.204.515,99.

## 2.5. OFERTA

Según PROECUADOR (2014), las ventas de medicamentos en el país en el año 2012 fueron de \$876.101.120,00 de los cuales las provincias del Guayas y Santa Elena participaron con un 23% es decir \$201.503.257,60.

De acuerdo a Ayala (2014), a partir de la Subasta Inversa Farmacéutica (2011) se produce una desaceleración del crecimiento del mercado farmacéutico privado, los laboratorios latinoamericanos y nacionales mantienen tasas de crecimiento del 19%, con esta tasa de crecimiento se realizó el cálculo de la oferta de medicamentos.

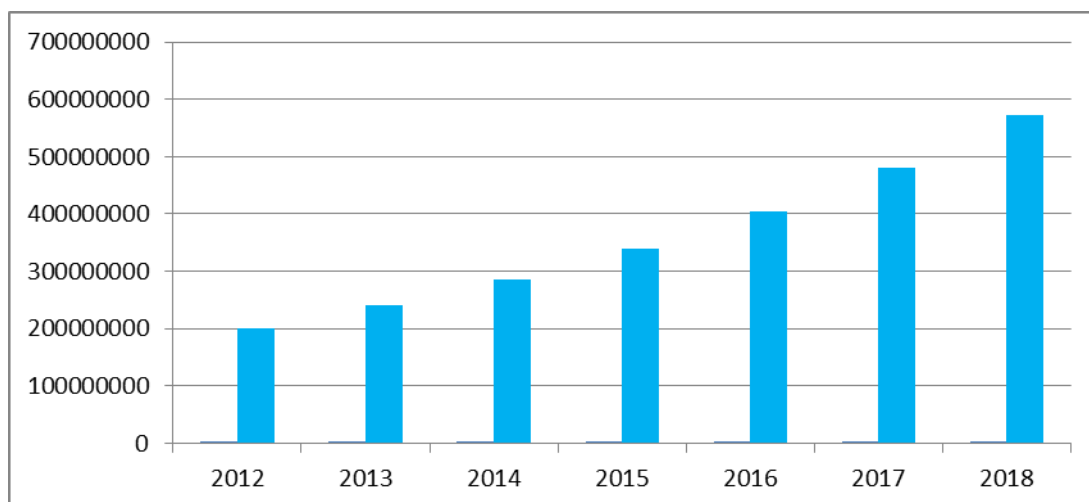
Para el cálculo de la oferta de medicamentos en el mercado se utilizó la siguiente fórmula de interpolación lineal:  $Of = Oo * (1+i)^n$

**Cuadro No. 16**  
**Oferta de medicamentos en el mercado**

Año	Oferta	Tasa de crecimiento
2012	\$201.503.257,60	
2013	\$239.788.876,54	19%
2014	\$285.348.763,09	19%
2015	\$339.565.028,07	19%
2016	\$404.082.383,41	19%
2017	\$480.858.036,26	19%
2018	\$572.221.063,14	19%

Fuente: Dirección del Seguro General de Salud individual y familiar.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Cuadro No. 16**  
**Oferta de medicamentos en el mercado**



Fuente: Dirección del Seguro General de Salud individual y familiar.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

De acuerdo a los resultados obtenidos del cálculo de la oferta de medicamentos se puede conocer que para el año 2015 la oferta será igual a \$339.565.028,07, con una tasa de crecimiento del 19% para el 2016 \$404.082.383,41, mientras para el 2018 alcanzará \$572.221.063,14.

## 2.6. CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha del producto, se calculó restando cada fila de la demanda anual pronosticada menos la oferta proyectada en cada año, es decir:

- Demanda insatisfecha = Demanda – Oferta

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de la demanda y de la oferta proyectada, así como el resultado de la demanda insatisfecha:

**Cuadro No. 17**  
**Determinación de la demanda insatisfecha.**

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>
2012	\$221.101.156,60	\$201.503.257,60	\$19.597.899,00
2013	\$265.321.387,92	\$239.788.876,54	\$25.532.511,37
2014	\$318.385.665,50	\$285.348.763,09	\$33.036.902,42
2015	\$382.062.798,60	\$339.565.028,07	\$42.497.770,53
2016	\$458.475.358,32	\$404.082.383,41	\$54.392.974,92
2017	\$550.170.429,99	\$480.858.036,26	\$69.312.393,73
2018	\$660.204.515,99	\$572.221.063,14	\$87.983.452,84

Fuente: Cuadros de proyección de la demanda y de la oferta.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La demanda insatisfecha en el año 2015 será igual a \$42.497.770,53 y en el 2016 de \$54.392.974,92.

Según la información proporcionada por el Sistema Oficial de Contratación Pública (2014), las compras de ínfima cuantía se han reducido en los Hospitales y Centro de Salud pertenecientes al Sistema de Salud Pública desde 12% en el 2012 proyectándose un 9% en el 2018, con el objeto de facilitar la Gestión de abastecimiento en estas entidades, para lo cual se presenta el detalle en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 18**  
**Determinación del % de compras ínfima cuantía.**

<b>Año</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>	<b>% de demanda sujeta a ínfima cuantía</b>	<b>Demanda ínfima cuantía</b>
2012	\$19.597.899,00	12,0%	\$2.351.747,88
2013	\$25.532.511,37	11,5%	\$2.936.238,81
2014	\$33.036.902,42	11,0%	\$3.634.059,27



2015	\$42.497.770,53	10,5%	\$4.462.265,91
2016	\$54.392.974,92	10,0%	\$5.439.297,49
2017	\$69.312.393,73	9,5%	\$6.584.677,40
2018	\$87.983.452,84	9,0%	\$7.918.510,76

Fuente: Cuadros de proyección de la demanda y de la oferta.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Se puede apreciar que en el 2015, la demanda sujeta a ínfima cuantía será igual a \$4.462.265,91.

Sin embargo la política del proyecto será captar el 5% de esta demanda que no será satisfecha por los proveedores de los medicamentos, operando de la siguiente manera:

- Demanda a captar = demanda insatisfecha x 5%

En el siguiente cuadro se presentan los resultados de la demanda a captar del proyecto:

#### Cuadro No. 19

##### Determinación de la demanda a captar.

Año	Demanda insatisfecha	% a captar	Ventas	Tasa de crecimiento
2012	\$19.597.899,00	5%	\$117.587,39	
2013	\$25.532.511,37	5%	\$146.811,94	25%
2014	\$33.036.902,42	5%	\$181.702,96	24%
2015	\$42.497.770,53	5%	\$223.113,30	23%
2016	\$54.392.974,92	5%	\$271.964,87	22%
2017	\$69.312.393,73	5%	\$329.233,87	21%
2018	\$87.983.452,84	5%	\$395.925,54	20%

Fuente: Cuadros de proyección de la demanda y de la oferta.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La demanda a captar en el año 2015 será igual a \$223.113,30 unidades del producto, lo que representa una oportunidad para el proyecto. La tasa de crecimiento fluctuara entre el 20% al 23% a partir del año 2015.

## **CAPÍTULO III**

### **EL PRODUCTO O SERVICIO**

#### **3.1. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO Y SERVICIO A OFRECER**

Se ofrecerán medicamentos de Marca y Genéricos que cumplan con los requerimientos tanto técnicos como presupuestarios requeridos en las instituciones del estado.

Los medicamentos son procedentes de Laboratorios internacionales de Investigación científica aprobados por organismo internacionales de control como la Agencia de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos de Norteamérica (FDA), la Agencia Europea de medicamentos (EMA), El instituto nacional de vigilancia de medicamentos y alimentos de Colombia (INVIMA). Así como de laboratorios nacionales con altos estándares de manufactura con sus respectivos certificados otorgados por el Ministerio de Salud Pública.

En el **anexo No.** se puede apreciar la cartera de medicamentos e insumos médicos que ofrece la empresa a los hospitales y centros de salud pertenecientes al IESS y al MSP.

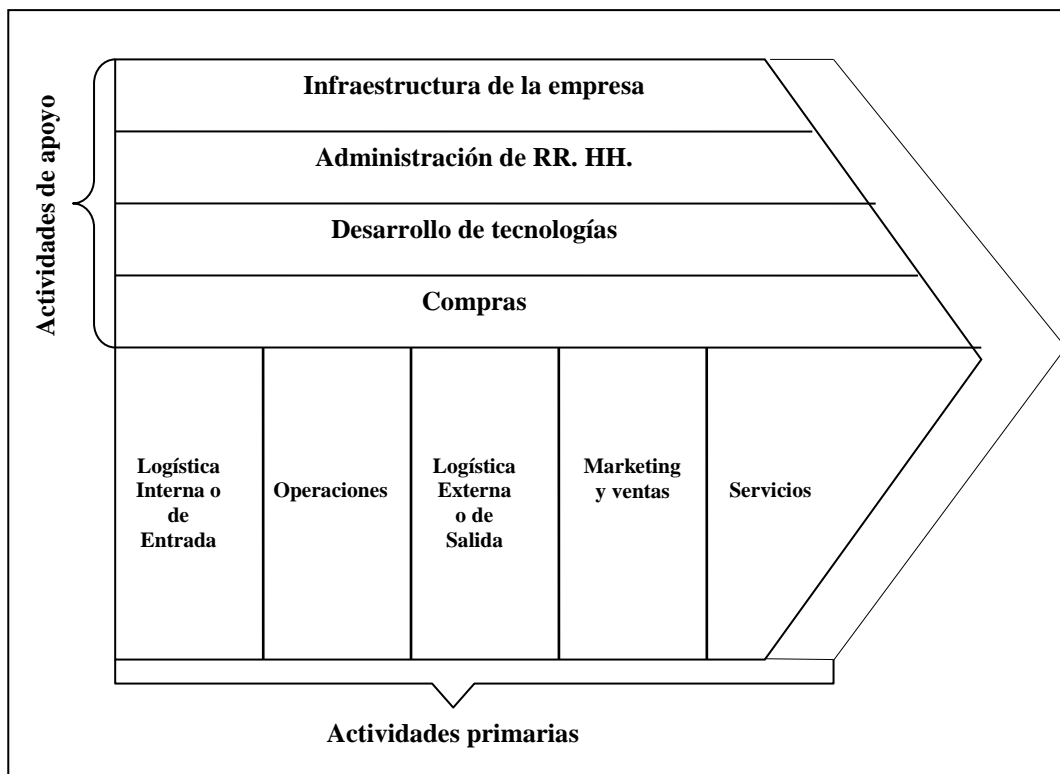
#### **3.2. CADENA DE VALOR**

Porter (2010) afirma que “la cadena de valor es el análisis interno de todas las actividades que añaden valor a un producto, entre ellas se citan las

actividades primarias y las complementarias o secundarias."

En el siguiente esquema se presenta la cadena de valor de la empresa BLUEPHARMA S.A.:

**Gráfico No. 17**  
**Cadena de valor.**



Fuente: Porter. Estrategia Competitiva.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Como se puede apreciar, son cinco las actividades que añaden valor al producto y/o servicio que se ofrecerá en el plan de negocios, mientras que las complementarias son cuatro.

### 3.2.1. Actividades Primarias

Dentro del análisis de las actividades primarias se citan la logística interna o de entrada, operaciones, logística externa o de salida, Marketing y Ventas, Servicio Postventa.

#### 3.2.1.1. Logística Interna

En el presente plan de Negocios se va a realizar la distribución de medicamentos ya terminados, por lo que en lo que a logística interna se refiere, no se tendrá que invertir en materia prima o gastos por costo de almacenamiento o traslado de las mismas.

La logística interna de este plan de Negocios se centra en el Almacenamiento y traslado de los productos adquiridos al fabricante o distribuidor mayorista, así como también en la adecuación de las leyendas “Prohibida su Venta” que deben ir en cada caja de los medicamentos que se venden al estado.

En lo que al control de inventarios se refiere, la mecánica del plan de negocios de la compañía consiste en un procesos de compra bajo pedido; esto es, se recoge el nombre producto que el hospital o centro médico necesita, luego se consulta en los laboratorios fabricantes y distribuidoras mayoristas todas las marcas que hay de ese principio activo, se consulta el inventario de los mismos, precios, descuentos por montos de compra, promociones, bonificaciones y condiciones de compra.

Una vez recopilada esta información, se procede a seleccionar cuál es el fármaco que se acopla al presupuesto del centro médico y se procede a cotizar.

Bluepharma realiza la compra del medicamento luego de obtener la orden de compra de parte del hospital; este trámite de compra se lo maneja vía telefónica o por correo electrónico para hacerlo más ágil y rápido, el distribuidor demora en entregar la mercadería a Bluepharma en aproximadamente de 36 horas, este mecanismo nos permite manejar un stock sobre pedido. Por lo que, cuando las órdenes de compra son despachadas, el inventario automáticamente queda en cero.

Esto nos permite realizar una inversión enfocada exclusivamente en lo requerido por el cliente, nos da un manejo sano del inventario y nos ayuda a optimizar la inversión.

### **3.2.1.2. Operaciones**

En esta parte de la cadena de Valor de Porter, se hace referencia a la elaboración de forma rápida y sin errores de las proformas a ingresar en los hospitales y centros médicos; ya que está es la clave para darle la solución a la falta de ofertas en la compra de medicamentos por ínfima cuantía que realizan los hospitales y centros médicos de la red de salud pública de Ecuador en las provincias de Guayas y Santa Elena del IESS y del MSP.

### **3.2.1.3. Logística externa**

Dentro de la logística externa para el traslado de los fármacos desde el fabricante o mayorista hacia Bluepharma y desde Bluepharma hasta el cliente final se consta con un proceso sencillo que nos permite optimizar el tiempo y el recurso humano en este punto.

El traslado del fármaco hacia los distintos hospitales y centros de salud del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y del Ministerio de Salud Pública en las provincias de Guayas y Santa Elena también es un costo que se tiene en cuenta en esta actividad primaria de la cadena de valor de Porter, porque la empresa cuenta con un vehículo propio.

Por lo que la logística externa se centra en dos puntos: El primero es solicitar a la empresa que diseñe los adhesivos con las leyendas de “IESS Prohibida su Venta” y “MSP Prohibida su Venta” para proceder a la adecuación en los envases de los fármacos. Este proceso es rápido y tiene una duración de menos de 24 horas.

El diseño del adhesivo está a cargo de una empresa de publicidad especializada y el proceso de adecuación de los adhesivos en las cajas de los medicamentos lo realiza la persona encargada del manejo y almacenamiento de los fármacos en Bluepharma. Una vez terminado este proceso se procede al embalaje en cajas para su despacho a los distintos hospitales y centros médicos.

El segundo punto dentro de la logística externa es el traslado del fármaco al punto donde se vendió. Este paso se realiza mediante una solicitud de cita para la entrega – recepción del fármaco en cuestión, esto se lo coordina con el departamento de compras públicas donde se generó la orden de compra.

Una vez fijada la fecha y hora de la misma, se procede a enviar la mercadería en el vehículo de la empresa, y a su vez se procede a legalizar todos los documentos requeridos por la Institución para procesar el pago de la orden de compra.

#### **3.2.1.4. Marketing**

El proceso general de ventas que realiza la empresa BLUEPHARMA S.A. es similar, dependiendo si se trata de ventas de ínfima cuantía o de subasta inversa.

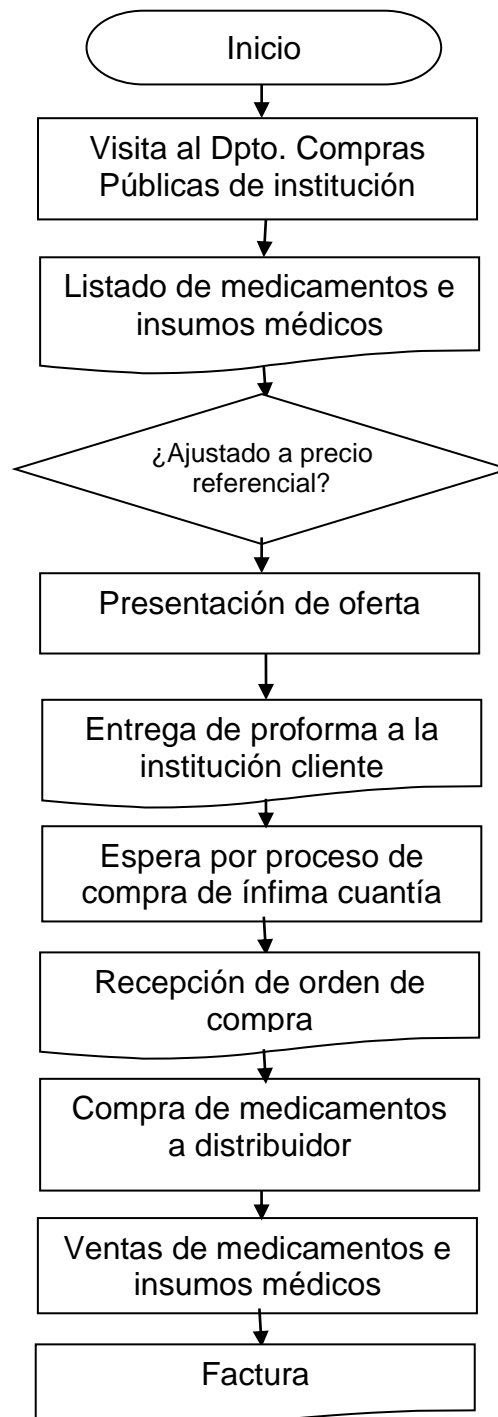
El proceso de ventas de medicamentos e insumos médicos a hospitales y centros de salud pertenecientes al IES y MSP, localizados en Guayas y Santa Elena, consiste en lo siguiente:

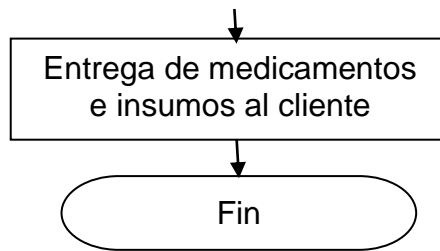
- Visita al Departamento de Compras Públicas de la institución.
- Solicitar listado de medicamentos que se requieren en ese momento para cotizarle al Hospital.
- Listado se ajusta al precio referencial de la institución.
- Presentación de la oferta de venta al hospital, mediante proforma o cotización del medicamento a vender.
- Espera por proceso de compras ínfima cuantía en la institución cliente.

- Se recibe la orden de compra otorgada por la institución.
- Compra de medicamentos e insumos médicos a los proveedores.
- Venta de medicamentos e insumos médicos.
- Facturación del mismo.
- Entrega de medicamentos e insumos médicos.

### Gráfico No. 18

#### Flujograma del proceso de ventas de medicamentos e insumos.





El proceso de venta de medicamentos e insumos médicos se realiza de acuerdo a las disposiciones exigidas en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y su Reglamento de Aplicación, que hacen referencia a los procesos de compra de insumos en las instituciones públicas, ya sea de ínfima cuantía o de subasta inversa.

El Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP), contempla los siguientes pasos para llevar a cabo el proceso de ínfima cuantía:

Esta modalidad se usará para la adquisición de bienes y prestación de servicios no normalizados para montos inferiores a \$ 52.218,54 (año 2013).

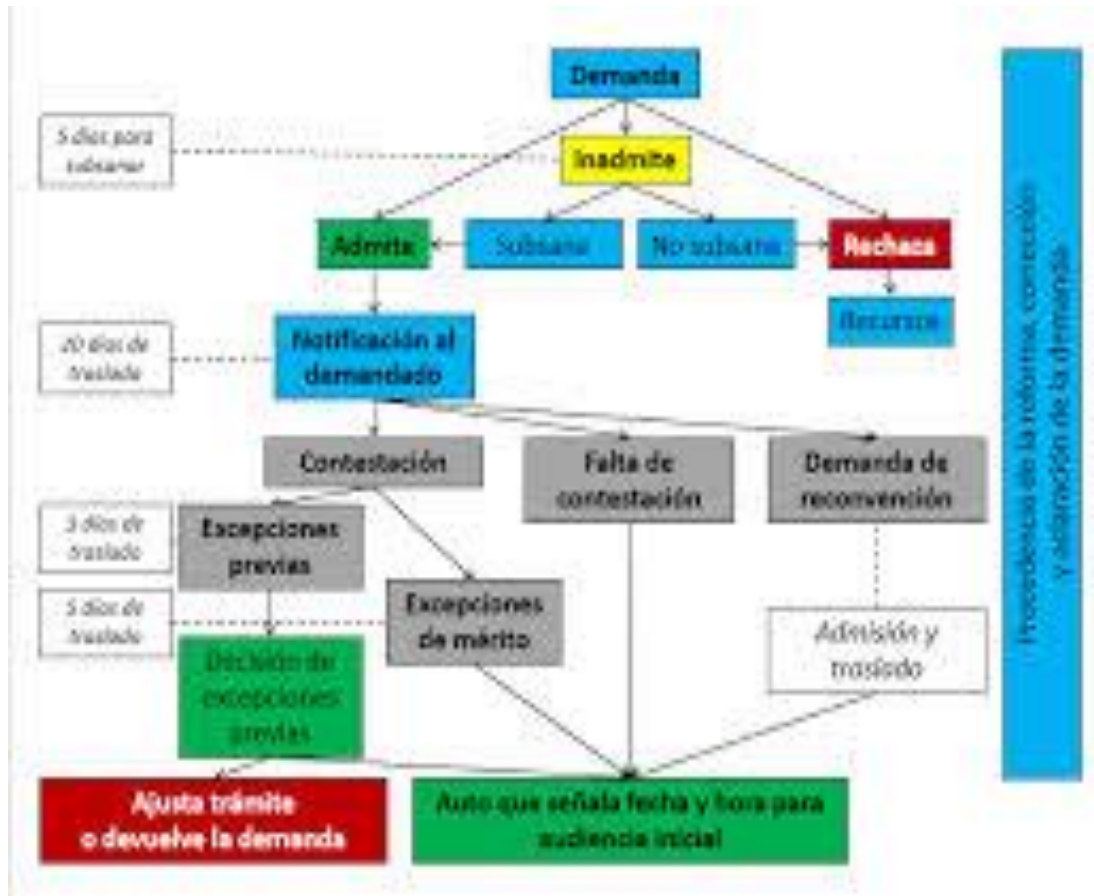
- **Ingreso al sistema transaccional del portal. Para acceder al Portal ingrese a un navegador de Internet y digite la dirección web [www.compraspublicas.gob.ec](http://www.compraspublicas.gob.ec).**
  - En la siguiente pantalla podrá observar el Portal de Compras Públicas, para ingresar al Sistema Transaccional del Portal haga clic en la opción “SOCE – Sistema Oficial de Contratación del Estado”.
  - A continuación, deberá ingresar su “RUC, Nombre de usuario y Contraseña”, luego de registrar estos datos haga clic en el botón “Entrar”.
  - Al ingresar puede observar los menús: Inicio, Datos Generales, Consultar, Entidad Contratante, Administración, o los íconos para Acceso directo a las aplicaciones, los que le permitirán acceder a las diferentes herramientas.
- **Creación del Proceso**
  - Para crear un proceso de contratación, ingrese a la opción “Entidad Contratante” y luego al submenú “Nueva Contratación”.



- También puede ingresar a través de los Accesos Directos a las Aplicaciones, en la opción “Crear Procesos”.
- **Aceptación del Proveedor**
  - Una vez publicado el proceso, los proveedores podrán visualizarlo, y hacer clic en el enlace del “Código”.
  - Al hacer clic en el enlace del “Código”, el proveedor debe manifestar su interés de participar en el proceso, para lo cual hay que hacer clic en el enlace “Aceptación de Proveedor”.
  - Al hacer clic en el enlace “Aceptación de Proveedor”, se despliega una pantalla, el proveedor debe cargar el Documento de Aceptación a la invitación, una vez que termine debe dar clic sobre el botón “Aceptar”.
  - El sistema presenta un mensaje de confirmación de la aceptación del Proveedor.

**Gráfico No. 19**

**Proceso de Compras Públicas de Ínfima Cuantía.**



Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Fuente: Servicio Nacional de Contratación Pública (SERCOP).

Uno de los problemas que atraviesa esta parte de la cadena de valor, se refiere a la demora en el pago de facturas por parte de los hospitales y centros de salud pública, más aún cuando se trata de procesos de subasta inversa.

#### **3.2.1.5. Servicio Post Venta / Mantenimiento**

El servicio post – venta está referida a la retroalimentación del cliente y el servicio de garantía, este último sí ofrece la empresa BLUEPHARMA S.A. a su distinguida clientela, representando una fortaleza, sin embargo, el primero nunca lo ha hecho, lo que significa una debilidad organizacional.

Como parte del desarrollo del presente plan de negocios, se realizó una investigación del mercado en los hospitales públicos, con una breve descripción de lo que considera la población acerca del actual servicio de entrega de medicamentos a los pacientes y usuarios en los establecimientos pertenecientes al sistema de salud pública.

#### **3.2.2. Actividades de Apoyo**

Las actividades de apoyo están referidas a aquellas que son complementarias para realizar las primarias y que requieren de costos, entre ellas se citan la infraestructura, la gestión de talento humano, abastecimiento, investigación y desarrollo.

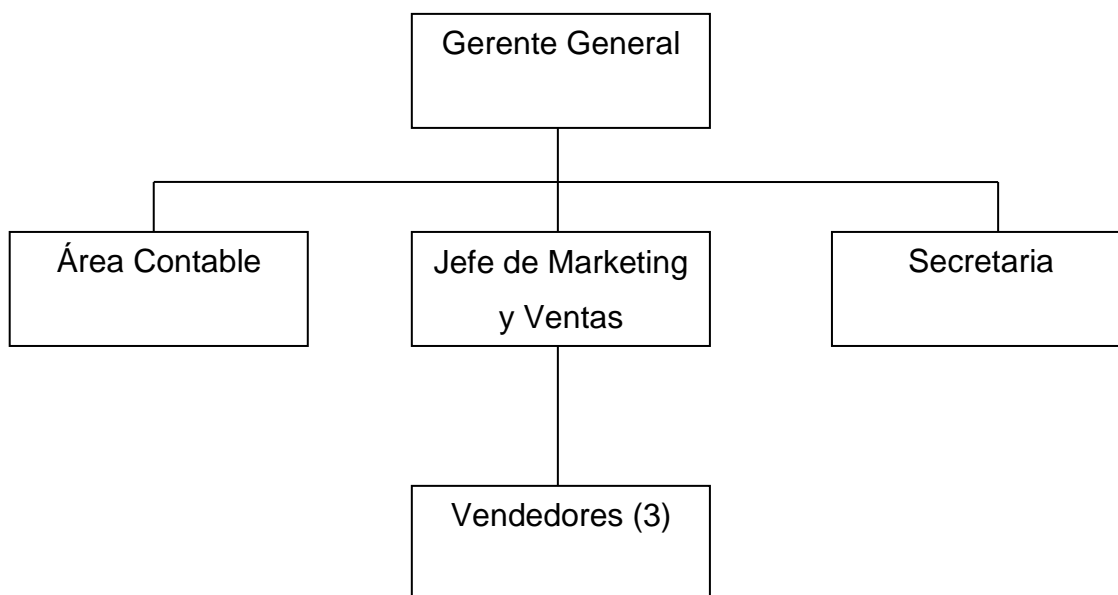
##### **3.2.2.1. Infraestructura**

La empresa se encuentra ubicada en la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia urbana Tarqui, en la ciudadela Saucos 9 Manzana M570 Villa 5, en una oficina alquilada, que cuenta con un área de gerencia y un departamento administrativo de ventas, donde laboran actualmente el

Gerente, la Secretaria, un Vendedor y un Contador que trabaja por contrato, en calidad de Staff.

La estructura organizacional que se pretende adecuar en este proyecto, es la siguiente:

**Gráfico No. 20**  
**Estructura Orgánica.**



Fuente: Propia.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La estructura orgánica de la empresa BLUEPHARMA S.A. debe contar por lo menos con 2 vendedores en el primer año de ejecutado el plan de negocios hasta llegar a 3 vendedores desde el segundo año, para cubrir el mercado de la provincia de Guayas y Santa Elena, que es el más grande del país y alcanzar las metas de ventas.

### **3.2.2.2. Recursos Humanos**

La empresa BLUEPHARMA S.A. no dispone actualmente de métodos para la aplicación de las etapas de la gestión del talento humano, tampoco capacita a su personal ni ha programa planes de incentivos, debido a que no existe en la empresa un responsable por la gestión del talento humano.

Las actividades correspondientes a la gestión del talento humano son realizadas por el propio Gerente quien realiza los procesos de selección del personal y la inducción en ventas.

### **3.2.2.3. Investigación y desarrollo**

La empresa BLUEPHARMA S.A. carece actualmente de un área de investigación y desarrollo, sin embargo, en el ámbito tecnológico, utiliza un sistema para el control de inventarios de medicamentos e insumos médicos, que también permite llevar el registro contable de las transacciones económicas para la tributación de impuestos a los organismos de control estatal.

### **3.2.2.4. Abastecimiento**

Las cotizaciones y compras que realiza Bluepharma se las realizan vía telefónica o por correo electrónico, lo que es beneficioso porque no hay la necesidad de contar con la presencia a diario de un representante de ventas del fabricante o mayorista.

A diferencia de los clientes de la empresa, Bluepharma no tiene la necesidad de realizar procesos bajo el sistema de contratación pública, porque es un ente privado.

Las compras llegan a la Compañía mediante fletes, cuyos costos los asume el mayorista que nos brinda el servicio.

- Limitado Capital Inicial.
- Dificil acceso a créditos en Laboratorios Farmacéuticos nacionales o extranjeros, por condiciones de compra (Montos altos de compra).
- Dificil acceso a la creación de créditos con canales mayorista de distribución de medicamentos.

### **3.3. FODA**

Una vez que se ha realizado el análisis de los factores internos en la cadena de valor, así como la evaluación de los aspectos externos como es el caso del análisis PEST y de la matriz de las cinco fuerzas competitivas de Porter, se ha procedido a realizar el análisis FODA.

#### **3.3.1. Fortalezas**

Las principales fortalezas identificadas en el análisis se encuentran en la ubicación de la empresa y en los factores relacionados con la logística externa, debido a que contar con un vehículo facilita los procesos.

La experiencia del personal que han laborado como visitadores médicos, permite que el manejo de los procesos de ventas y distribución de los medicamentos e insumos médicos, sea ágil.

Además, el personal de la empresa mantiene buenas relaciones interpersonales con el personal del departamento de ventas de los hospitales y centros de salud del sector público.

La principal fortaleza del negocio es que puede contar con variedad de marcas para satisfacer las necesidades de los hospitales y centros de salud del sector público, lo que no pueden efectuar los laboratorios farmacéuticos.

#### **3.3.2. Oportunidades**

La ampliación del presupuesto del Estado para el sector de la salud, desde que inició el régimen del Econ. Rafael Correa Delgado, permitió que los hospitales y dispensarios del sector público, incrementen la compra de medicamentos e insumos médicos, lo que representa una oportunidad para el plan de negocios.

#### **3.3.3. Debilidades**

Los precios de los productos que oferta la empresa Bluepharma, son altos, debido a que es un canal minorista, ello puede dificultar competir con las distribuidoras mayoristas, que a pesar de ello participan escasamente de la oferta de medicamentos e insumos médicos, debido a las restricciones del portal del Sistema de Compras Públicas y no se ha implementado un Plan de Marketing.

La empresa tiene limitaciones de capital, lo que lleva a sus directivos a tomar la decisión de financiar el plan de negocios a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN).

#### **3.3.4. Amenazas**

Una de las amenazas que pueden afectar al plan de negocios es el surgimiento de nuevas políticas de administración de farmacias internas de los hospitales del IESS, entre las cuales se creó en el 2013 Enfarma, empresa pública de fármacos para fabricar, investigar y comercializar medicamentos.

La inflación de precios en el sector de los productos farmacéuticos y las altas tasas de interés para la realización de créditos, representan una amenaza para la empresa Bluepharma.

La competencia es la principal amenaza del plan de negocios, porque además de la gran competencia que existe en las provincias de Guayas y Santa Elena, se citan también a los distribuidores farmacéuticos y laboratorios farmacéuticos, que además de ser proveedores de Bluepharma, también son competidores.

#### **3.3.5. Matriz FODA, enlazar y sacar estrategias**

Realizado este análisis, que está enlazado a los análisis PEST, análisis de cinco fuerzas de Porter y cadena de valor, se procede a elaborar la matriz FODA.

**Cuadro No. 20**  
**Matriz FODA.**

	<b>Fortalezas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación de la empresa</li> <li>• Experiencia del talento humano</li> <li>• Variedad de marcas del producto</li> </ul>	<b>Debilidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzas</li> <li>• Marketing</li> <li>• Precios</li> <li>• Fuerza de ventas</li> </ul>
<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la demanda</li> <li>• Imposibilidad de Laboratorios de competir con ellos, debido al método de compra de medicamentos e insumos de los Hospitales</li> </ul>	<b>Estrategias FO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento a través de la Corporación Financiera</li> </ul>	<b>Estrategias DO</b> <p>Aplicación de estrategias de Marketing (4 P's) para posicionar el producto en el mercado a través del internet.</p>
<b>Amenazas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de Enfarma</li> <li>• Inflación de precios</li> <li>• Altas tasas de interés</li> <li>• Proveedores competidores</li> <li>• Competidores actuales y nuevos</li> </ul>	<b>Estrategias FA</b> <p>Organización del plan de negocios con talento humano calificado.</p>	<b>Estrategias DA</b> <p>Reducción de precios de acuerdo al volumen de compras.</p>

Fuente: Análisis de factores internos y externos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Las principales estrategias de la empresa radican en la implementación del Plan de Marketing con anuncios publicitarios en revistas y en medios electrónicos, además que se debe incrementar la fuerza de ventas, por lo menos con tres vendedores, para lo cual se requiere una mayor inversión mediante un financiamiento en la CFN.

## CAPÍTULO IV

### PLANES ESTRATÉGICOS

#### 4.1. PLAN DE VENTAS

Las ventas que se esperan realizar a los hospitales y centros médicos del Ministerio de Salud Pública (MSP), se detalla en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 21**  
**Plan de ventas**

<b>Año</b>	<b>Ventas</b>
2014	\$181.702,96
2015	\$223.113,30
2016	\$271.964,87
2017	\$329.233,87
2018	\$395.925,54

Fuente: Encuesta aplicada a los servidores públicos de hospitales y centros médicos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Se puede observar que la empresa BLUEPHARMA S.A., espera alcanzar para el 2015 un total de \$223.113,30 ventas, las mismas que se realizarán a las instituciones que compran los medicamentos e insumos médicos a través del Departamento de Compras Públicas de los Hospitales del IESS y MSP en las provincias de Guayas y Santa Elena.

##### 4.1.1. Fuerza de ventas



La empresa BLUEPHARMA S.A., se ha planteado un esquema de ventas que espera cumplir en los próximos años, para esto es necesario que se cuente con el personal debidamente capacitado para las ventas de los medicamentos.

La fuerza de ventas es considerado el elemento más importante a nivel de marketing, porque el vendedor es quien interactúa con el cliente, detectando sus necesidades, siendo la imagen y el nivel verbal del vendedor quien capte al cliente con sus actitudes, lo que representa reconocimiento e ingresos para la empresa, por este motivo se tiene presupuestado contratar 3 vendedores que se dediquen a estas actividades.

#### **4.1.2. Política de pedidos**

BLUEPHARMA S. A. se abastecerá a través de proveedores confiables, transparentes que gocen de prestigio en el mercado.

BLUEPHARMA S. A. adoptará un sistema de justo a tiempo para minimizar los costos de mantenimiento del inventario.

#### **4.1.3. Políticas de crédito y cobranzas**

BLUEPHARMA S. A. establece una política de crédito máxima de 45 días, para beneficio de los clientes.

BLUEPHARMA S. A. adoptará una estrategia de descuentos por pronto pago en precios de productos vendidos a crédito.

La empresa difundirá a través de e – mail, mensajes de telefonía celular y de comunicados a las instituciones hospitalarias clientes, la estrategia de descuento en precios por pronto pago, para incentivar a su distinguida clientela a cancelar los créditos en el menor tiempo posible y mejorar los indicadores de liquidez y rotación de cartera de la empresa.

#### **4.1.4. Garantías**

BLUEPHARMA S. A. otorga garantía a sus clientes en los medicamentos que comercializa.

La empresa controla la fecha de caducidad de los productos que comercializa, para beneficiar directamente a sus clientes a los consumidores finales del producto.

#### **4.1.5. Políticas de ventas internas**

BLUEPHARMA S. A. enfoca sus procesos de ventas en la maximización del nivel de satisfacción de los clientes.

La empresa proporciona la inducción necesaria a los vendedores para que asesoren a los clientes de manera adecuada y solucionen los problemas de quienes confían en BLUEPHARMA S. A.

Se establece una expectativa de crecimiento de las ventas igual al incremento de la proforma presupuestaria en materia de salud.

La empresa respeta los procesos de compras públicas establecidos en las instituciones hospitalarias del sector público, con fiel respeto a la legislación vigente en esta materia, en el Ecuador.

BLUEPHARMA S. A. comercializa sus productos, basado en una política de responsabilidad ética, social y ambiental, considerando que el respeto a los derechos de los clientes, de los consumidores de medicamentos e insumos médicos y de los principios de conservación ambiental, son los principales elementos sobre los cuales se fundamenta el accionar de la organización y del personal que forma parte de la misma.

## **4.2. RELACIÓN CON LA MERCADOTECNIA**

Con relación al Marketing, se citan los siguientes componentes: producto, precio, plaza o canal de distribución, publicidad y 'promoción, que serán analizados a continuación.

#### 4.2.1. Producto

Para la difusión de la empresa en el mercado de distribuidores de medicamentos, la primera técnica que se utiliza para la difusión del producto, se refiere al diseño de la marca, logotipo y eslogan del producto, entre los cuales se citan los siguientes:

**Gráfico No. 21**  
**Marca, logotipo y eslogan.**



*Porque servir al cliente es fácil*

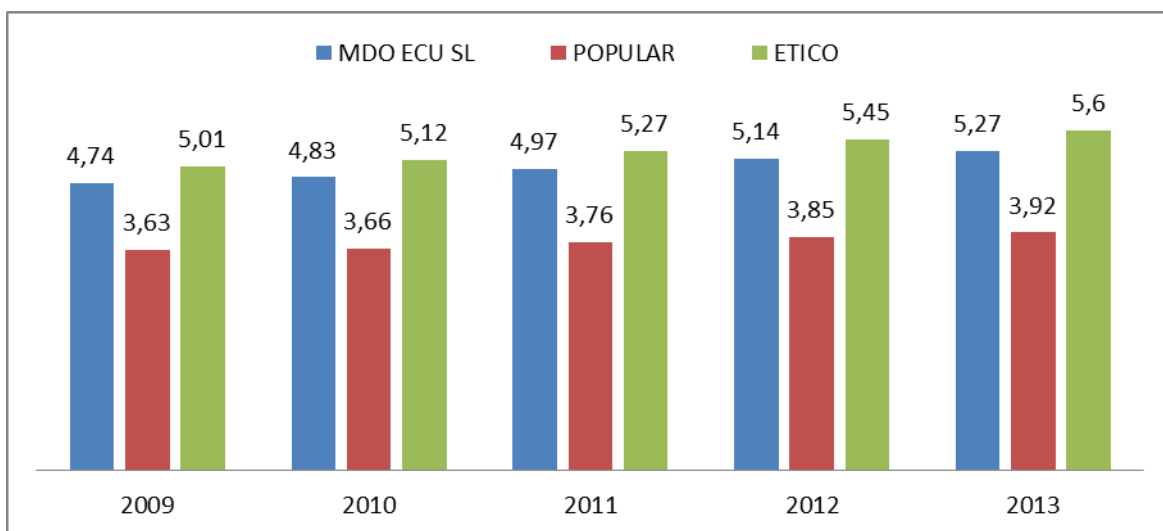
Fuente: Propia.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Se puede apreciar en la gráfica que la marca de la empresa es BLUEPHARMA S.A., cuyo logotipo es el nombre de la empresa, mientras que el Eslogan es “**porque servir al cliente es fácil**”, este eslogan indica la función de la empresa que es facilitar la adquisición de los medicamentos a los hospitales y centros médicos de las provincias de Guayas y Santa Elena, pertenecientes al IESS y al MSP, ya que en la actualidad es difícil contar con un proveedor que distribuya los medicamentos de diferentes laboratorios y cuente con el sistema de compras públicas.

#### 4.2.2. Precio

Según Ayala (2014), el mercado ecuatoriano es posiblemente el único de precios y márgenes congelados por más de una década, donde el sistema de precios frena el desarrollo de genéricos, productos OTC y mayores inversiones sectoriales.

**Gráfico No. 22**  
**MDO ecuatoriano SL precio promedio USD**



Fuente: Ayala (2014).  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Se considera que deben regularse aquellos medicamentos que son necesarios para controlar enfermedades catastróficas como cáncer y sida que son los de mayor precio y que inciden en la balanza comercial.

#### 4.2.3. Plaza o canal de distribución

Luego de indicar lo concerniente al producto y al precio se prosigue con la plaza canales de distribución, para esto se procede a la descripción del canal de comercialización en los siguientes gráficos:

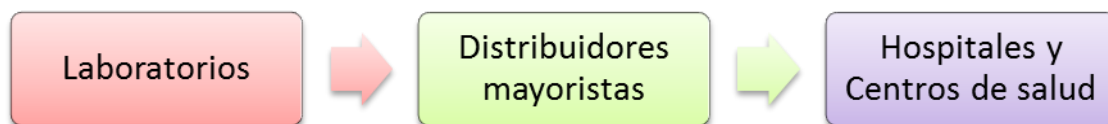
**Gráfico No. 23**  
**Canales de distribución directo.**



Fuente: Propia.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

De acuerdo a este tipo de canal de distribución directo los medicamentos son adquiridos directamente de los laboratorios fabricantes.

**Gráfico No. 24**  
**Canales de distribución indirecto.**



Fuente: Propia.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En el canal indirecto existe intermediarios para que el producto llegue hacia el consumidor final, los laboratorios lo elaboran, para a los distribuidores mayoristas y los Hospitales y Centros de Salud acuden a ellos para adquirir los medicamentos.

**Gráfico No. 25**  
**Canales de distribución indirecto.**



Fuente: Propia.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Al igual que en el gráfico anterior existen intermediarios para que el consumidor final adquiera los productos, deben pasar por los distribuidores mayoristas que a su vez venden sus productos a los minoristas y al término de la distribución son adquiridos por los Hospitales y Centros de Salud.

#### **4.2.4. Publicidad y Promoción**

La empresa BLUEPHARMA S. A., en busca de llegar a captar clientes pretende implementar la publicidad estática (2 vallas publicitarias) y en medios de información como revistas especializadas para el sector de la salud que es el mercado objetivo.

## Cuadro No. 22

### Cronograma de Anuncios Publicitarios en la Revista Especializada.

Descripción	\$1	\$2	\$3	\$4	\$5	\$6	\$7	\$8	\$9	\$10	\$11	\$12	\$13	\$14	\$15	\$16	\$17	\$18	\$19	\$20	\$21	\$22	\$23	\$24	\$25	\$26	Total		
Revista especializada	1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		12		
																											Subtotal	12	
																												2 semestres	2
																												Total	24

Fuente: Propia.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Además de la publicidad mencionada se pretende fomentar la promoción de la marca, por mensajes de texto a teléfonos celulares, en el internet utilizando las páginas web que se pagan mensualmente su utilización en el portal, posterior a su diseño.

Otros medios de información publicitaria, son las redes sociales que en la actualidad han tenido favorable acogida en el mercado mensajes por whatsapp, twitter, Facebook entre los más conocidos por la población.

En lo relacionado a las promociones la empresa está en la capacidad de ofrecer a sus clientes medicamentos que tengan poca acogida en promociones de 2 x 1 y descuentos del 20%, esperando que los clientes se sientan atraídos y las ventas mejoren.

## CAPÍTULO V

### ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

Los principales elementos del estudio económico, son las inversiones en activos fijos, costos de operación, inversión total, financiamiento, siendo la base para la posterior evaluación con criterios económicos y financieros.

#### 5.1. DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN FIJA

Para la propuesta es necesaria una inversión, con base en la adquisición de un vehículo y otros activos fijos como muebles de oficina, entre otros, como se presenta en los siguientes sub-numerales.

##### 5.1.1. Equipo Auxiliar

La inversión en equipos auxiliar se debe a la adquisición del vehículo que servirá para transporte de los medicamentos.

**Cuadro No. 23**  
**Maquinarias y equipos.**

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Vehículo	1	\$18.000,00	\$18.000,00
<b>Total Equipos y Maquinarias</b>			<b>\$18.000,00</b>

Fuente: Anexos.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto para la adquisición del vehículo es **\$18.000,00**.

##### 5.1.2. Activos intangibles

Los activos intangibles son los gastos por los rubros de software, gastos de constitución de la sociedad, permisos y gastos de investigación que requerirá la propuesta se presentan en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 24**

**Otros activos.**

<b>Descripción</b>	<b>Cantida d</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Software (Licencia para Windows, Office)	1	\$350,00	\$350,00
Software de control contable e inventarios	1	\$8.000,00	\$8.000,00
Gastos de constitución de la sociedad	1	\$350,00	\$350,00
Patentes	1	\$300,00	\$300,00
Permisos municipales y legales	1	\$350,00	\$350,00
Gastos de investigación	1	\$500,00	\$500,00
<b>Total Activos Intangibles</b>			<b>\$9.850,00</b>

Fuente: Anexos.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto de los otros activos intangibles suman la cantidad de **\$9.850,00**.

**5.1.3. Equipos y Muebles de Oficina**

En este rubro se indica los componentes que serán necesarios como equipos y muebles de oficina para la sección administrativa, se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 25**

**Equipos y muebles de oficina.**

<b>Denominación</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unitario</b>	<b>V. Total</b>
Escritorio de 120 x 60	3	\$105,00	\$315,00
Archivador	2	\$90,00	\$180,00
Sillas gemas color azul	6	\$70,00	\$420,00
Papelera	3	\$17,00	\$51,00
Equipo de Computación con impresora y copiadora	2	\$1.200,00	\$2.400,00
Laptops	2	\$1.500,00	\$3.000,00



Línea telefónica	1	\$150,00	\$150,00
Teléfono	2	\$15,00	\$30,00
Acondicionador de aire	1	\$350,00	\$350,00
<b>Total Equipos y Muebles de Oficina</b>			<b>\$6.896,00</b>

Fuente: Anexos.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los equipos y muebles de oficina del proyecto, ascienden a la cantidad de **\$6.896,00**.

#### 5.1.4. Resumen de la inversión fija

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de la inversión fija requerida por el proyecto:

#### Cuadro No. 26

#### Inversión Fija.

Descripción	Valor Total	%
Equipos auxiliares	\$18.000,00	51,80
Otros activos (intangibles)	\$9.850,00	28,35
Muebles y equipos de oficina	\$6.896,00	19,85
<b>Total</b>	<b>\$34.746,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cuentas de la inversión fija.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La inversión fija asciende a **\$34.746,00** de los cuales 51,80% corresponden a equipo auxiliar, 28,35% a otros activos y 19,85% al rubro equipos y muebles de oficina.

## 5.2. ESTRUCTURA DE CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo se estructura para un tiempo anual, considerando un volumen de ventas de \$181.702,96 en medicamentos. (Ver **anexo No. 4**).

### 5.2.1. Gastos Logísticos.

Dentro de los gastos logísticos se encuentran las depreciaciones, seguros, reparaciones y mantenimiento, obtenidos mediante la inversión fija, calculando la depreciación con el método lineal:

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Costo de activos} - \text{Valor de salvamento}}{\text{Vida útil}}$$

En el siguiente cuadro se detallan las depreciaciones, seguros, reparación y mantenimiento:

**Cuadro No. 27**  
**Depreciaciones, seguros, reparación y mantenimiento.**

Activos	Costos	V. Útil Años	Valor Residual	Deprec. Anual	%	Reparación Mantenim.	Seguros
Vehículos	\$18.000,00	5	\$3.600,00	\$2.880,00	5%	\$900,00	\$720,00
<b>Total</b>				<b>\$2.880,00</b>		<b>\$900,00</b>	<b>\$720,00</b>

Fuente: Cuadro de inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Las depreciaciones ascienden a **\$2.880,00**, los seguros \$720,00, la cuenta de reparación y mantenimiento, suma \$900,00.

### 5.2.2. Gastos administrativos

Los gastos administrativos que se consideran en este rubro son los gastos generales y del personal administrativo, como se indica en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 28**  
**Gastos administrativos.**

Descripción	Valor Total	%
Gastos Generales	\$7.661,36	37,11
Personal Administrativo	\$12.984,72	62,89
<b>Totales</b>	<b>\$20.646,08</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Sueldos administrativos y gastos generales.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los gastos administrativos suman **\$20.646,08**, correspondiendo el 37,11% por gastos generales y el 62,89% por sueldos del personal administrativo.

**Sueldos al personal administrativo.** – Se refiere a los sueldos y beneficios del personal administrativo, indicados en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 29**  
**Sueldos al personal administrativo.**

Descripción	Salario	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	IESS	SECAP IECE	Pago Por Colaborador	Cantidad Colaboradores	Valor Mensual	Valor Anual
Gerente General	\$500,00	\$41,67	\$41,67	\$55,75	\$5,00	\$644,08	1	\$644,08	\$7.729,00
Secretaria	\$340,00	\$28,33	\$28,33	\$37,91	\$3,40	\$437,98	1	\$437,98	\$5.255,72
								<b>Total</b>	<b>\$12.984,72</b>

Fuente: Tabla de Sueldos y Salarios.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto para los sueldos del personal administrativo suma \$13.090,17.

**Gastos generales.** – Los gastos generales engloban a las depreciaciones de equipos y mobiliarios, servicio de contaduría, planilla telefónica y suministros de oficina, que se indican en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 30**  
**Gastos generales.**

Activos	Costos	V. Útil Años	Valor Residual	Valor a Depreciar	Depreciación Anual
Depreciación mobiliarios de oficina	\$15.746,00	5	\$3.149,20	\$12.596,80	\$2.519,36
Const. Sociedad	\$1.000,00	10	\$100,00	\$900,00	\$90,00
<b>Total</b>					<b>\$2.609,36</b>

Activos	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo total
Energía eléctrica	12	Planilla mes	\$35,00	\$420,00
Teléfono e internet	12	Planilla mes	\$40,00	\$480,00
Combustible vehículo	12	Mes	\$25,00	\$300,00
Agua	12	Planilla mes	\$8,00	\$96,00
Suministros de limpieza	12	Mes	\$8,00	\$96,00
Servicios de contaduría	12	Mes	\$80,00	\$960,00
Alquiler de oficina	12	Mes	\$200,00	\$2.400,00
Sum. de oficina	12	Mes	\$25,00	\$300,00
<b>Total</b>				<b>\$7.661,36</b>

Fuente: Cuadro de Otros Activos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El rubro de los gastos generales asciende a **\$7.661,36**.

### 5.2.3. Gastos de Venta

Los gastos de ventas se refieren a la publicidad y promoción además de los sueldos del personal de ventas, como se presentan en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 31**  
**Gastos de ventas.**

<i>Descripción</i>	<b>Valor Total</b>	<b>%</b>
Publicidad y promoción	\$6.998,06	39,97
Personal de ventas	\$10.511,44	60,03
<b>Totales</b>	<b>\$17.509,50</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Sueldo a vendedor y costos publicitarios.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los gastos de ventas ascienden a **\$17.509,50**, de los cuales 39,97% son gastos de publicidad y promoción y 60,03% a los sueldos del personal de ventas.

**Sueldos al personal de ventas.** – Se refiere al sueldo y beneficios del vendedor, como se indica en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 32**  
**Sueldos al personal de ventas para el primer año.**

<b>Descripción</b>	<b>Salario Básico</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>IESS</b>	<b>SECAP IECE</b>	<b>Pago/ Persona</b>	<b>Cantidad Personal</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Vendedor	\$340,00	\$28,33	\$24,33	\$37,91	\$3,40	\$433,98	2	\$875,95	<b>\$10.511,44</b>
								<i>Total</i>	<b>\$10.511,44</b>

Fuente: Tabla de Sueldos y Salarios.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto de los sueldos del personal de ventas asciende a **\$15.623,16**, para el primer año que se contratara a 2 vendedores. Mientras para el segundo año se incrementará el volumen de ventas y por este motivo se contratará otro vendedor, como se indica en el siguiente cuadro:

### Cuadro No. 33

#### Sueldos al personal de ventas para el segundo año.

Descripción	Salario Básico	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	IESS	SECAP IECE	Pago/ Persona	Cantidad Personal	Valor Mensual	Valor Anual
Vendedor	\$340,00	\$28,33	\$24,33	\$37,91	\$3,40	\$433,98	3	\$1.301,93	<b>\$15.623,16</b>
								<i>Total</i>	<b>\$15.623,16</b>

Fuente: Tabla de Sueldos y Salarios.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto de los sueldos del personal de ventas para el segundo año suma **\$15.623,16**.

**Gastos publicitarios.** – Dentro de este rubro se introduce los gastos que involucra costos publicitarios, promocionales, canales de distribución, los cuales fueron detallado previo a la evaluación financiero, como se detallan en el siguiente cuadro:

### Cuadro No. 34

#### Gastos de publicidad y promoción.

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo anual
Vallas móviles	2	\$100,00	\$200,00
Promociones			\$3.634,06
Revistas especializadas	24	\$75,00	\$1.800,00
Sitio web	12	\$40,00	\$480,00
Diseño sitio web			\$300,00
Folletos y afiches	32	\$10,00	\$320,00
Tarjetas de presentación	1800	\$0,08	\$144,00
Telefonía celular	12	\$10,00	\$120,00
<b>Total</b>			<b>\$5.984,81</b>

Fuente: Investigación en medios de comunicación.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El presupuesto de gastos de publicidad y promoción, suma la cifra de **\$5.984,81**.

#### 5.2.4. Resumen del capital de operación

El capital de trabajo se estructura para un tiempo anual, considerando un volumen de ventas de \$181.702,96 en medicamentos, se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 35**  
**Capital de operación.**

Descripción	Valor Total	%
Costo de ventas	\$118.106,93	73,47
Gastos Logísticos	\$4.500,00	2,80
Gastos Administrativos	\$20.646,08	12,84
Gastos de Ventas	\$17.509,50	10,89
<b>Total</b>	<b>\$160.762,51</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Rubros del capital de operación.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El rubro capital de operación suma **\$160.762,51**, de los cuales el 76,47% corresponde a los costos de ventas, el 2,80% a los gastos logísticos, 12,84% a los gastos administrativos y el 10,89% pertenece a los gastos de ventas.

#### 5.3. ESTRUCTURA DE CAPITAL: INVERSIÓN TOTAL

Luego de obtener los costos de las inversiones en activos fijos y diferidos, y del capital de trabajo se ha efectuado el siguiente cuadro de la inversión total

**Cuadro No. 36**  
**Inversión total.**

Descripción	Valor total	%
Inversión fija	\$34.746,00	17,77
Capital de operación	\$160.762,51	82,23
<b>Total</b>	<b>\$195.508,51</b>	<b>100,00</b>
Capital propio	\$160.762,51	
Financiamiento	\$24.322,20	(70% IF)

Fuente: Capital de operación e Inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La inversión total asciende a **\$195.508,51** correspondiendo el 17,77% a la inversión fija, mientras que el 82,23% se refiere al capital de operación.

#### 5.4. FINANCIAMIENTO

El financiamiento de la propuesta corresponde al 70% de la inversión inicial, es decir \$24.322,20, este monto será financiado por la CFN, a un interés anual del 10,50%, pagadero con 36 dividendos mensuales, en un plazo de 3 años, los datos para el cálculo del pago se presentan a continuación:

- Crédito requerido C = \$24.322,20
- Interés anual = 10,50% (Corporación Financiera Nacional)
- Interés mensual i = 0,88%
- Plazo de pagos = 3 años
- n = 36 pagos

$$\text{Pago} = \frac{C \times i}{1 - (1 + i)^{-n}}$$

$$\text{Pago} = \frac{\$24.322,36 \times 0,88\%}{1 - (1 + 0,88\%)^{-36}}$$

$$\text{Pago mensual} = \$790,53$$

**Cuadro No. 37**  
**Amortización del crédito financiero.**

Meses (n)	C	i (0,83)	P	(C+i)-P
0	\$24.322,20			
1	\$24.322,20	\$212,82	\$790,53	\$23.744,49
2	\$23.744,49	\$207,76	\$790,53	\$23.161,72
3	\$23.161,72	\$202,67	\$790,53	\$22.573,86
4	\$22.573,86	\$197,52	\$790,53	\$21.980,85
5	\$21.980,85	\$192,33	\$790,53	\$21.382,65
6	\$21.382,65	\$187,10	\$790,53	\$20.779,21
7	\$20.779,21	\$181,82	\$790,53	\$20.170,50
8	\$20.170,50	\$176,49	\$790,53	\$19.556,46
9	\$19.556,46	\$171,12	\$790,53	\$18.937,05
10	\$18.937,05	\$165,70	\$790,53	\$18.312,22
11	\$18.312,22	\$160,23	\$790,53	\$17.681,92

12	\$17.681,92	\$154,72	\$790,53	\$17.046,11
13	\$17.046,11	\$149,15	\$790,53	\$16.404,73
14	\$16.404,73	\$143,54	\$790,53	\$15.757,74
15	\$15.757,74	\$137,88	\$790,53	\$15.105,09
16	\$15.105,09	\$132,17	\$790,53	\$14.446,73

Fuente: Crédito requerido.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

### Cuadro No. 37

#### Amortización del crédito financiero.

Meses (n)	C	i (0,83)	P	(C+i)-P
17	\$14.446,73	\$126,41	\$790,53	\$13.782,60
18	\$13.782,60	\$120,60	\$790,53	\$13.112,67
19	\$13.112,67	\$114,74	\$790,53	\$12.436,88
20	\$12.436,88	\$108,82	\$790,53	\$11.755,17
21	\$11.755,17	\$102,86	\$790,53	\$11.067,50
22	\$11.067,50	\$96,84	\$790,53	\$10.373,80
23	\$10.373,80	\$90,77	\$790,53	\$9.674,04
24	\$9.674,04	\$84,65	\$790,53	\$8.968,16
25	\$8.968,16	\$78,47	\$790,53	\$8.256,10
26	\$8.256,10	\$72,24	\$790,53	\$7.537,81
27	\$7.537,81	\$65,96	\$790,53	\$6.813,24
28	\$6.813,24	\$59,62	\$790,53	\$6.082,32
29	\$6.082,32	\$53,22	\$790,53	\$5.345,01
30	\$5.345,01	\$46,77	\$790,53	\$4.601,25
31	\$4.601,25	\$40,26	\$790,53	\$3.850,98
32	\$3.850,98	\$33,70	\$790,53	\$3.094,14
33	\$3.094,14	\$27,07	\$790,53	\$2.330,69
34	\$2.330,69	\$20,39	\$790,53	\$1.560,55
35	\$1.560,55	\$13,65	\$790,53	\$783,67
36	\$783,67	\$6,86	\$790,53	\$0,00
<b>Total</b>		<b>\$4.136,91</b>	<b>\$28.459,11</b>	

Fuente: Crédito requerido.

Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los intereses de las mensualidades acumuladas al final del préstamo, suman \$4.136,91, cuyo detalle anual se presenta en el siguiente cuadro:

### Cuadro No. 38

#### Intereses anual del crédito financiado.

Periodo	Interés anual	%
1	\$2.210,28	52,36



2	\$1.408,43	33,97
3	\$518,21	13,67
<b>Total</b>	<b>\$4.136,91</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cuadro de amortización del crédito requerido.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los resultados del cuadro indican que en el primer año se debe cancelar \$2.210,28 (52,36%), en segundo año se pagará \$1.408,43 (33,97%) y en el tercer año \$518,21 (13,67%) por intereses.

## 5.5. DETERMINACIÓN DEL COSTO TOTAL.

El costo total de los medicamentos para la distribución en los hospitales y centros médicos se presenta en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 39**  
**Costo Total.**

Descripción	Valor total	%
Costo De Ventas y Logísticos	\$122.606,93	75,23
Gastos Administrativos	\$20.646,08	12,67
Gastos De Ventas	\$17.509,50	10,74
Gastos Financieros	\$2.210,28	1,36
<b>Costo total del producto</b>	<b>\$162.972,78</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Programa ventas.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El costo total de los medicamentos para las ventas en el primer año ascenderá a **\$162.972,78**.

## 5.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el punto donde el negocio mantiene equilibrio, es decir no pierde ni gana, es donde las utilidades alcanzar el valor de 0, para calcular el punto de equilibrio se utiliza la siguiente ecuación:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas} - \text{costos variables}}$$

Para el desarrollo de la ecuación es necesario enlistar los siguientes costos:

**Cuadro No. 40**  
**Determinación de costos fijos y variables.**

<b>Costos</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>
Materiales Directos		\$118.106,93
Reparación y Mantenimiento	\$900,00	
Seguros	\$720,00	
Depreciaciones	\$2.880,00	
Gastos Administrativos	\$20.646,08	
Gastos de Ventas		\$17.509,50
Gastos Financieros	\$2.210,28	-
<b>Totales</b>	<b>\$27.356,36</b>	<b>\$135.616,43</b>

Fuente: Capital de operación y costos financieros.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Conociendo los costos fijos y variables, se procede a determinar los datos del ejercicio:

**Cuadro No. 41**  
**Datos para el cálculo del punto de equilibrio.**

<b>Detalle</b>	<b>Valores</b>
Costos fijos =	<b>\$27.356,36</b>
Costos variables =	<b>\$135.616,43</b>
Ventas =	\$181.702,96

Fuente: Cuadro de determinación de costos fijos y variables.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El desarrollo de la ecuación para calcular el punto de equilibrio es el siguiente:

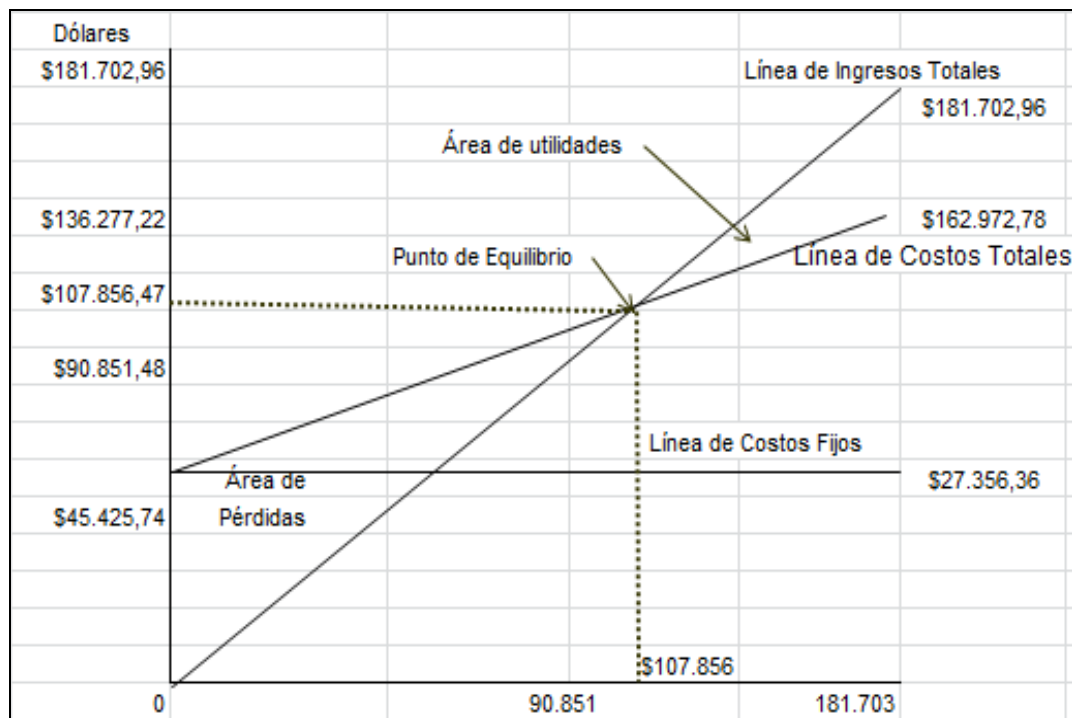
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas} - \text{costos variables}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\$27.356,36}{\$181.702,96 - \$135.616,43}$$

- Punto de equilibrio = 0,5936 = 59,36%
- Punto de equilibrio = \$107.856,47.

El punto de equilibrio se sitúa alrededor del 59,36% del volumen de ventas de medicamentos esperado, es decir, cuando se haya vendido \$107.856,47, como se presenta en la siguiente gráfica.

**Gráfico No. 26**  
**Gráfica del punto de equilibrio.**



Fuente: Costos fijos y variables.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los resultados de la gráfica del punto de equilibrio se establece que es igual a \$107.856,47 (59,36%), donde la empresa no tiene pérdidas ni ganancias, por debajo de este nivel existe pérdida y sobre este nivel indica ganancia.

### 5.7. FACTIBILIDAD FINANCIERA

Los gastos administrativos y de ventas, costos financieros y participación de trabajadores conforman el estado de pérdidas y ganancias, mientras la

diferencia entre ingresos y egresos se constituye el flujo de caja. En los siguientes cuadros se detallan estos indicadores:

**Cuadro No. 42**  
**Estado de Pérdidas y Ganancias.**

Descripción	Años				
	1	2	3	4	5
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>\$181.702,96</b>	<b>\$223.113,30</b>	<b>\$271.964,87</b>	<b>\$329.233,87</b>	<b>\$395.925,54</b>
<b>Costos de ventas</b>	<b>\$118.106,93</b>	<b>\$145.023,64</b>	<b>\$176.777,17</b>	<b>\$214.002,02</b>	<b>\$257.351,60</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$63.596,04</b>	<b>\$78.089,65</b>	<b>\$95.187,71</b>	<b>\$115.231,85</b>	<b>\$138.573,94</b>
<b>Margen bruto</b>	<b>35,00%</b>	<b>35,00%</b>	<b>35,00%</b>	<b>35,00%</b>	<b>35,00%</b>
(-) Gastos Logísticos	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00	\$4.500,00
(-) Gastos Administrativos	\$20.646,08	\$20.646,08	\$20.646,08	\$20.646,08	\$20.646,08
(-) Gastos de Ventas	\$17.509,50	\$22.765,22	\$25.041,74	\$27.545,92	\$30.300,51
<b>Utilidad operativa</b>	<b>\$20.940,46</b>	<b>\$30.178,35</b>	<b>\$44.999,88</b>	<b>\$62.539,86</b>	<b>\$83.127,35</b>
<b>Margen operativo</b>	<b>11,52%</b>	<b>13,53%</b>	<b>16,55%</b>	<b>19,00%</b>	<b>21,00%</b>
(-) Gastos financieros	\$2.210,28	\$1.408,43	\$518,21		
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$18.730,18</b>	<b>\$28.769,93</b>	<b>\$44.481,68</b>	<b>\$62.539,86</b>	<b>\$83.127,35</b>
<b>Margen Neto</b>	<b>10,31%</b>	<b>12,89%</b>	<b>16,36%</b>	<b>19,00%</b>	<b>21,00%</b>
(-) Participación de trabajadores (15%)	\$2.809,53	\$4.315,49	\$6.672,25	\$9.380,98	\$12.469,10
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$15.920,65</b>	<b>\$24.454,44</b>	<b>\$37.809,42</b>	<b>\$53.158,88</b>	<b>\$70.658,25</b>
<b>Margen antes de imp.</b>	<b>8,76%</b>	<b>10,96%</b>	<b>13,90%</b>	<b>16,15%</b>	<b>17,85%</b>
(-) Impuesto a la Renta (15%)	\$2.388,10	\$6.113,61	\$9.452,36	\$13.289,72	\$17.664,56
<b>Utilidad a distribuir</b>	<b>\$13.532,56</b>	<b>\$18.340,83</b>	<b>\$28.357,07</b>	<b>\$39.869,16</b>	<b>\$52.993,69</b>
<b>Margen a distribuir</b>	<b>7,45%</b>	<b>8,22%</b>	<b>10,43%</b>	<b>12,11%</b>	<b>13,38%</b>

Fuente: Determinación de ingresos y costos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En el siguiente cuadro se presenta el Balance Económico de Flujo de caja:

**Cuadro No. 43**  
**Balance económico de Flujo de caja.**

Descripción	Periodos anuales					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas (a)		\$181.702,96	\$223.113,30	\$271.964,87	\$329.233,87	\$395.925,54
Inversión Inicial (b)	-\$34.746,00					
Costos de Ventas (d)		\$118.106,93	\$145.023,64	\$176.777,17	\$214.002,02	\$257.351,60
Gastos Logísticos, Administrativos y de Ventas		\$42.655,58	\$47.911,30	\$50.187,82	\$52.692,00	\$55.446,59
Costos financieros (intereses) (f)		\$2.210,28	\$1.408,43	\$518,21		
Participación de trabajadores (g)		\$2.809,53	\$4.315,49	\$6.672,25	\$9.380,98	\$12.469,10
Impuesto a la renta (h)		\$2.388,10	\$6.113,61	\$9.452,36	\$13.289,72	\$17.664,56
<b>Costos de Operación anuales (i) = (d) + (e) + (f) + (g) + (h)</b>		<b>\$168.170,41</b>	<b>\$204.772,47</b>	<b>\$243.607,81</b>	<b>\$289.364,71</b>	<b>\$342.931,85</b>
<b>Utilidad a Distribuir (j) = (a) - (i)</b>		<b>\$13.532,56</b>	<b>\$18.340,83</b>	<b>\$28.357,07</b>	<b>\$39.869,16</b>	<b>\$52.993,69</b>
Readición de Depreciación (k)		\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36
<b>Flujo de Caja (l) = (b) + (j) + (k)</b>	<b>-\$34.746,00</b>	<b>\$19.021,92</b>	<b>\$23.830,19</b>	<b>\$33.846,43</b>	<b>\$45.358,52</b>	<b>\$58.483,05</b>
TIR	72,17%					
<b>VAN</b>	<b>\$127.739,38</b>					

Fuente: Determinación de ingresos, costos de operación e inversiones.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

### 5.7.1. Tasa interna de retorno (TIR)

Para la comprobación de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se procede de la siguiente manera:

**Cuadro No. 44**  
**Comprobación de la Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Año (n)	P	F	i	Ecuación	P
0	\$34.746,00				
1		\$19.021,92	72,17%	$P = F/(1+i)^n$	\$11.048,15
2		\$23.830,19	72,17%	$P = F/(1+i)^n$	\$8.038,93
3		\$33.846,43	72,17%	$P = F/(1+i)^n$	\$6.631,61
4		\$45.358,52	72,17%	$P = F/(1+i)^n$	\$5.161,79
5		\$58.483,05	72,17%	$P = F/(1+i)^n$	\$3.865,51
				<b>Total</b>	<b>\$1.969.110,00</b>

Fuente: Cuadro de inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Al reemplazar en la ecuación el valor de i con el 72,17% se obtiene el mismo monto de la inversión inicial igual a \$34.746,00 comprobándose que el valor de la tasa TIR del 72,17% supera la tasa de descuento del 10,5% evidencia la factibilidad de la inversión.

### 5.7.2. Valor Actual Neto (VAN)

Con la misma ecuación y procedimiento se calcula el Valor Actual Neto (VAN) de la siguiente manera:

**Cuadro No. 45**  
**Determinación del Valor Actual Neto (VAN)**

Año (n)	P	F	I	Ecuación	P
0	\$34.746,00				
1		\$19.021,92	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$17.214,40
2		\$23.830,19	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$19.516,54
3		\$33.846,43	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$25.085,69
4		\$45.358,52	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$30.423,54
5		\$58.483,05	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$35.499,20
				<b>Total</b>	<b>\$127.739,38</b>

Fuente: Cuadro de inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

El Valor Actual Neto (VAN) que se obtuvo fue igual a \$127.739,38 el cual por ser superior a la inversión inicial de \$34.746,00 evidencia la factibilidad de la propuesta.

### 5.7.3. Periodo de recuperación de la inversión

El tiempo de recuperación del capital se calcula a través de la misma ecuación financiera con que se calculó la Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN), como se puede apreciar en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 46**  
**Tiempo de Recuperación del Capital**

Año (n)	P	F	I	Ecuación	P	P acumulado
0	\$34.746,00					
1		\$19.021,92	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$17.214,40	<b>\$17.214,40</b>
2		\$23.830,19	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$19.516,54	<b>\$36.730,95</b>
3		\$33.846,43	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$25.085,69	\$61.816,64
4		\$45.358,52	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$30.423,54	\$92.240,18
5		\$58.483,05	10,50%	$P = F(1+i)^n$	\$35.499,20	\$127.739,38

Fuente: Cuadro de inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

La inversión se recuperará en el segundo año después de ejecutado el proyecto; siendo la vida útil de la propuesta diez años, por lo tanto la propuesta tiene factibilidad económica.

Finalmente se calcula el coeficiente beneficio / costo mediante el siguiente cuadro:

$$\text{Coeficiente B / C} = \frac{\text{Beneficio (VAN)}}{\text{Costo (Inversión inicial)}}$$

$$\text{Coeficiente B / C} = \frac{\$127.739,38}{\$34.746,00}$$

$$\text{Coeficiente B / C} = 1,11$$

El coeficiente beneficio / costo ascenderá a 1,11 es decir, que por cada dólar que invierte la empresa ganará \$0,11 lo que evidencia la factibilidad de la inversión.

Los resultados obtenidos con la evaluación financiera de la propuesta se presentan en el siguiente cuadro:

**Cuadro No. 47**  
**Resumen de criterios financieros**

<b>Parámetro</b>	<b>Resultado</b>	<b>Condición</b>	<b>Observación</b>
TIR	72,17%	Mayor a la tasa de descuento del 10,5%	Inversión en la propuesta conveniente y factible
VAN	\$127.739,38	Mayor al valor de la inversión inicial de \$34.746,00	Inversión en la propuesta conveniente y factible
Tiempo de recuperación del capital	2 años	Menor a la vida útil de la propuesta	Inversión en la propuesta conveniente y factible
Coeficiente B / C	1,11	Mayor a 1	Inversión en la propuesta conveniente y factible

Fuente: Cuadro de inversión fija.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los parámetros de la evaluación financiera ponen en evidencia la factibilidad de la propuesta.

#### 5.7.4. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se obtiene un aumento o una reducción de las ventas, los resultados de los estados financieros proyectados e indicadores económicos pueden variar, para lo cual se realizará el análisis de sensibilidad para establecer el nivel hasta el que pueden variar los rubros.

En los siguientes cuadros se presenta el detalle del análisis de sensibilidad del proyecto en análisis.

**Cuadro No. 48**  
**Flujo de caja proyectado con incremento del 5% de los costos del producto.**

Descripción	Periodos anuales					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos por Ventas (a)		\$181.702,96	\$223.113,30	\$271.964,87	\$329.233,87	\$395.925,54
Inversión Inicial (b)	-\$34.746,00					
Costos de Ventas (d)		\$124.012,27	\$152.274,82	\$185.616,03	\$224.702,12	\$270.219,18
Gastos Logísticos, Administrativos y de Ventas		\$40.972,60	\$46.322,90	\$48.314,85	\$50.506,00	\$52.916,26
Costos financieros (intereses) (f)		\$2.210,28	\$1.408,43	\$518,21		
Participación de trabajadores (g)		\$2.176,17	\$3.466,07	\$5.627,37	\$8.103,86	\$10.918,51
Impuesto a la renta (h)		\$1.849,75	\$4.910,27	\$7.972,10	\$11.480,47	\$15.467,90
<b>Costos de Operación anuales (i) = (d) + (e) + (f) + (g) + (h)</b>		<b>\$171.221,07</b>	<b>\$208.382,49</b>	<b>\$248.048,56</b>	<b>\$294.792,45</b>	<b>\$349.521,85</b>
<b>Utilidad a Distribuir (j) = (a) - (i)</b>		<b>\$10.481,90</b>	<b>\$14.730,80</b>	<b>\$23.916,31</b>	<b>\$34.441,42</b>	<b>\$46.403,69</b>
Readición de Depreciación (k)		\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36
<b>Flujo de Caja (l) = (b) + ©; (l) = (j) + (k)</b>	<b>-\$34.746,00</b>	<b>\$15.971,26</b>	<b>\$20.220,16</b>	<b>\$29.405,67</b>	<b>\$39.930,78</b>	<b>\$51.893,05</b>
<b>TIR</b>	<b>62,32%</b>					
<b>VAN</b>	<b>\$111.090,02</b>					

Fuente: Determinación de ingresos y costos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Escenario pesimista, Sensibilidad de las ventas.** – Se puede observar que si las ventas se incrementan en un máximo porcentaje del 5% el proyecto reducirá sus utilidades netas. Además se observó que el flujo de caja se reduce, por lo que se obtendrá una tasa TIR de 62,32% inferior a la que se obtendrá con el escenario normal que ha sido calculada en el 72,17%, mientras que el VAN se reduce a \$111.090,02 inferior al \$127.739,38, que se plantea con un escenario normal.



Estos indicadores ponen de manifiesto que a pesar de que pueda haber un incremento de los costos, por aumento radical del índice inflacionario, por razones de alguna crisis económica, el proyecto para la comercialización de medicamentos, continuará siendo factible.

**Escenario optimista.** – No se considera el cálculo de un escenario optimista, porque el TIR con el escenario normal es superior a 30%.

**Escenario pesimista con reducción del precio de venta.** – En el siguiente cuadro se presenta el flujo de caja proyectado con reducción del 10% con una sensibilidad generada por la reducción de las ventas.

**Cuadro No. 49**

**Flujo de caja proyectado con reducción del 10% del precio de venta.**

Descripción	Periodos anuales					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos por Ventas (a)</b>		\$165.184,51	\$202.830,27	\$247.240,80	\$299.303,52	\$359.932,31
<b>Inversión Inicial (b)</b>	<b>-\$34.746,00</b>					
Costos de Ventas (d)		\$107.369,93	\$131.839,67	\$160.706,52	\$194.547,29	\$233.956,00
Gastos Logísticos, Administrativos y de Ventas		\$39.021,52	\$44.277,24	\$46.190,36	\$48.294,78	\$50.609,65
Costos financieros (intereses) (f)		\$2.210,28	\$1.408,43	\$518,21		
Participación de trabajadores (g)		\$2.487,42	\$3.795,74	\$5.973,86	\$8.469,22	\$11.305,00
Impuesto a la renta (h)		\$2.114,30	\$5.377,30	\$8.462,96	\$11.998,06	\$16.015,41
<b>Costos de Operación anuales (i) = (d) + (e) + (f) + (g) + (h)</b>		<b>\$153.203,45</b>	<b>\$186.698,38</b>	<b>\$221.851,90</b>	<b>\$263.309,35</b>	<b>\$311.886,07</b>
<b>Utilidad a Distribuir (j) = (a) - (i)</b>		<b>\$11.981,06</b>	<b>\$16.131,89</b>	<b>\$25.388,89</b>	<b>\$35.994,17</b>	<b>\$48.046,24</b>
Readición de Depreciación (k)		\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36	\$5.489,36
<b>Flujo de Caja (l) = (b) + (j) - (k)</b>	<b>-\$34.746,00</b>	<b>\$17.470,42</b>	<b>\$21.621,25</b>	<b>\$30.878,25</b>	<b>\$41.483,53</b>	<b>\$53.535,60</b>
TIR	<b>66,16%</b>					
<b>VAN</b>	<b>\$116.724,14</b>					

Fuente: Determinación de ingresos y costos.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

**Escenario pesimista, Sensibilidad de ventas.** – Se puede observar que si el precio de venta se reduce en un máximo porcentaje del 10%, el proyecto reducirá sus utilidades. Además se observó que el flujo de caja se reduce, por lo que se obtendrá una tasa TIR de 66,16% inferior a la que se obtendrá con el escenario normal que ha sido calculada en el 72,17%, mientras que el VAN se reduce a \$116.724,42 inferior al \$127.739,38, que se plantea con un escenario normal.

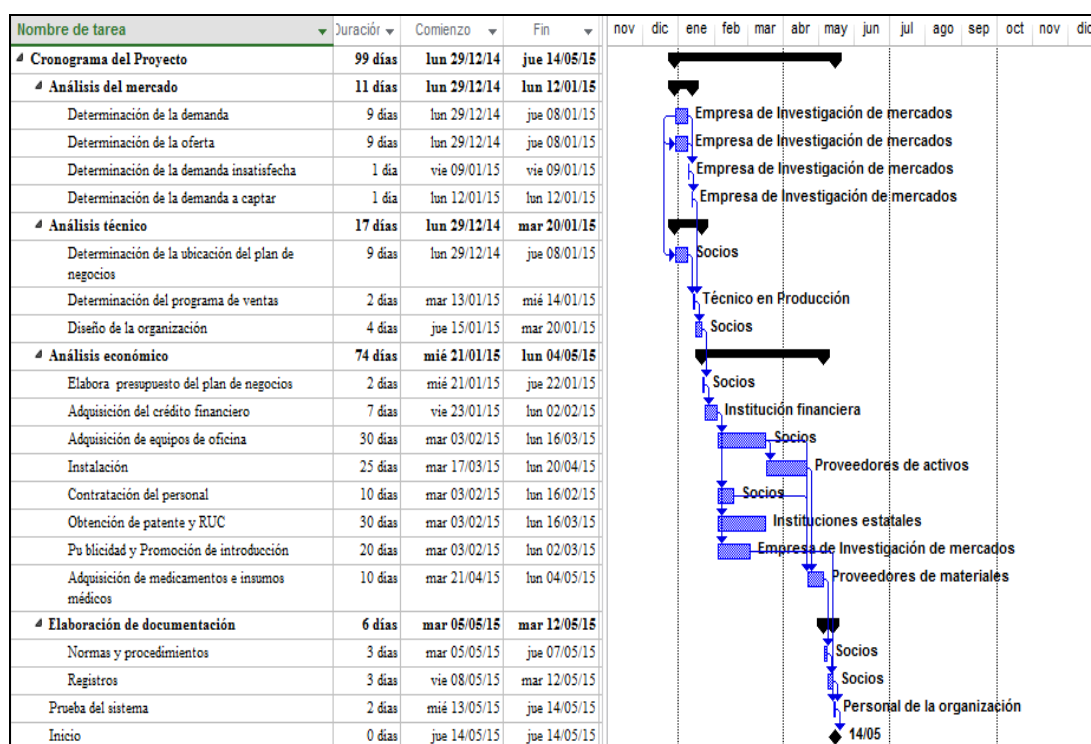
Estos indicadores ponen de manifiesto que a pesar de que pueda haber una reducción de las ventas, por aumento radical del índice inflacionario o deflación de precios, por una crisis financiera, el proyecto para la comercialización de medicamentos, continuará siendo factible.

**Escenario optimista.** – No se considera el cálculo de un escenario optimista, porque el TIR con el escenario normal es superior a 30%.

## 5.8. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

Para la implementación del plan de negocios se ha realizado el siguiente cronograma:

**Gráfico No. 27**  
**Cronograma de seguimiento y evaluación**



Fuente: Cronograma de implementación del plan de negocios.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

En el cronograma se ha fijado detalladamente la fecha de inicio del plan de negocios y cada una de las tareas a realizar, con el propósito de tener un registro de su aplicación y seguimiento.

### 5.8.1. Indicadores a evaluar cumplimiento

Los indicadores obtenidos mediante el análisis de sensibilidad, dan los siguientes resultados:

**Cuadro No. 50**  
**Cuadro comparativo de indicadores económicos con los escenarios planteados en el análisis de sensibilidad.**

Detalle	Escenario normal	Sensibilidad con 10% de incremento de ventas	Sensibilidad con 5% de reducción de ventas
TIR	72,17%	62,32%	66,16%
VAN	\$127.739,38	\$111.090,02	\$116.724,14
PAY BACK	2 años	2 años 2 meses	2 años 1 mes
C B/C	1,11	1,14	1,04

Fuente: Flujos de caja y análisis de sensibilidad.  
Elaborado por: Rugel Patiño Miguel Ángel.

Los indicadores obtenidos en el análisis de sensibilidad corroboran la viabilidad del proyecto para la comercialización de medicamentos a hospitales y centros médicos, evidenciando que la propuesta será factible a pesar de los incrementos o la reducción de las ventas, generando una gran oportunidad para la inversión.

## **CAPÍTULO VI.**

### **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

#### **6.1. MARCO LEGAL**

El marco legal de la investigación que concierne a los distintos preceptos legales que fundamentan el plan de negocios para posesionar a BLUEPHARMA en las provincias del Guayas y Santa Elena para la provisión de medicamentos a instituciones del estado.

Para el efecto se ha descrito el marco legal, donde se hace mención a los artículos de la Constitución de la República del Ecuador, Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, Ley Orgánica de Salud Pública y el Plan Nacional del Buen Vivir.

##### **6.1.1. Constitución de la República del Ecuador**

Los artículos citados en la presente investigación tomada de la Constitución de la República del Ecuador se relacionan con el Sistema económico y política económica, el trabajo y la producción referente a las formas de organización de la producción y su gestión, además de los artículos referentes a la salud y seguridad social, como se indica a continuación:

**Art. 283.-** El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

**Art. 284.-** La política económica tendrá los siguientes objetivos:

1. Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
2. Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.
3. Asegurar la soberanía alimentaria y energética.
4. Promocionar la incorporación del valor agregado con máxima eficiencia, dentro de los límites biofísicos de la naturaleza y el respeto a la vida y a las culturas.
5. Lograr un desarrollo equilibrado del territorio nacional, la integración entre regiones, en el campo, entre el campo y la ciudad, en lo económico, social y cultural.
6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales.
7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo.
8. Propiciar el intercambio justo y complementario de bienes y servicios en mercados transparentes y eficientes.
9. Impulsar un consumo social y ambientalmente responsable.

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o

los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

**Art. 325.-** El Estado garantizará el derecho al trabajo. Se reconocen todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónomas, con inclusión de labores de autosustento y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todas las trabajadoras y trabajadores.

**Art. 358.-** El sistema nacional de salud tendrá por finalidad el desarrollo, protección y recuperación de las capacidades y potencialidades para una vida saludable e integral, tanto individual como colectiva, y reconocerá la diversidad social y cultural. El sistema se guiará por los principios generales del sistema nacional de inclusión y equidad social, y por los de bioética, suficiencia e interculturalidad, con enfoque de género y generacional.

**Art. 366.-** El financiamiento público en salud será oportuno, regular y suficiente, y deberá provenir de fuentes permanentes del Presupuesto General del Estado. Los recursos públicos serán distribuidos con base en criterios de población y en las necesidades de salud. El Estado financiará a las instituciones estatales de salud y podrá apoyar financieramente a las autónomas y privadas siempre que no tengan fines de lucro, que garanticen gratuidad en las prestaciones, cumplan las políticas públicas y aseguren calidad, seguridad y respeto a los derechos. Estas instituciones estarán sujetas a control y regulación del Estado.

**Art. 367.-** El sistema de seguridad social es público y universal, no podrá privatizarse y atenderá las necesidades contingentes de la población. La

protección de las contingencias se hará efectiva a través del seguro universal obligatorio y de sus regímenes especiales.

El sistema se guiará por los principios del sistema nacional de inclusión y equidad social y por los de obligatoriedad, suficiencia, integración, solidaridad y subsidiaridad.

De acuerdo a lo mencionado en los artículos de la Constitución se puede establecer que el sistema económico actual es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; además de propiciar una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, por lo tanto garantiza el derecho al trabajo, ya sea en relación de dependencia o autónomas.

La empresa se dedica a la comercialización de medicamentos por este motivo es necesario conocer que el financiamiento público en salud será oportuno, regular y suficiente, y contará en el Presupuesto General del Estado, mientras que en las entidades privadas se maneja otro sistema.

### **6.1.2. Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública**

La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, referente a la Subasta Inversa, señala los siguientes artículos que se relacionan con el tema de investigación:

**Art. 47.-** Subasta inversa.- Para la adquisición de bienes y servicios normalizados que no consten en el catálogo electrónico, las Entidades Contratantes deberán realizar subastas inversas en las cuales los proveedores de bienes y servicios equivalentes, pujan hacia la baja el precio ofertado, en acto público o por medios electrónicos a través del Portal de Compras Públicas.

Los resultados de los procesos de adjudicación por subasta inversa serán publicados en el Portal Compras Públicas para que se realicen las auditorías correspondientes.

El Reglamento a la presente Ley establecerá los procedimientos y normas de funcionamiento de las subastas inversas.

Para participar de cualquier mecanismo electrónico en el portal se tiene que estar registrado en el RUP. Referente a la cotización y menor cuantía se indican los siguientes artículos:

**Art. 50.-** Procedimientos de cotización.- Este procedimiento, se utilizará en cualquiera de los siguientes casos:

1. Si fuera imposible aplicar los procedimientos dinámicos previstos en el Capítulo II de este Título o, en el caso que una vez aplicados dichos procedimientos, éstos hubiesen sido declarados desiertos; siempre que el presupuesto referencial oscile entre 0,000002 y 0,000015 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico;
2. La contratación para la ejecución de obras, cuyo presupuesto referencial oscile entre 0,000007 y 0,000003 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente Ejercicio Económico; y,
3. La contratación para la adquisición de bienes y servicios no normalizados, exceptuando los de consultoría, cuyo presupuesto referencial oscile entre 0,000002 y 0,000015 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente Ejercicio Económico.

En cualquiera de los casos previstos en los números anteriores, se invitará a presentar ofertas a por lo menos cinco proveedores registrados en el RUP escogidos por sorteo público. Sin perjuicio de los cinco posibles oferentes favorecidos en el sorteo, podrán participar en el procedimiento toda persona natural o jurídica registrada en el RUP, que tenga interés.

De no existir dicho número mínimo, se podrá invitar a presentar ofertas al número de proveedores que consten registrados en el RUP, situación que deberá ser justificada por la Entidad Contratante y comunicada al INCP, para la correspondiente verificación, de ser el caso.



Los pliegos serán aprobados por la máxima autoridad o el funcionario competente de la Entidad Contratante, y se adecuarán a los modelos obligatorios emitidos por el Instituto Nacional de Contratación Pública.

Mediante D.E. 1793 (R.O. 621-S del 26 de junio de 2009) se dispone que el requisito previo a la calificación y habilitación de una persona jurídica como oferente será la plena identificación de las personas naturales que intervienen en calidad de accionistas de la empresa; al ser accionistas otras compañías, se requiere determinar las personas naturales que participan de la misma, con la finalidad de establecer las inhabilidades determinadas en los Arts. 62, 63 y 64 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública; en cuanto al domicilio de las personas jurídicas, se establece que las compañías radicadas en los "paraísos fiscales" determinados por el SRI, serán descalificadas. La falta de notificación a la institución contratante y de aceptación de ésta, de la transferencia, cesión, enajenación, bajo cualquier modalidad, de las acciones, participaciones que sea igual o más del 25% del capital; será causal de terminación unilateral y anticipada del contrato prevista en el Art. 78 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

**Art. 51.-** Contrataciones de menor cuantía.- Se podrá contratar bajo este sistema en cualquiera de los siguientes casos:

1. Las contrataciones de bienes y servicios no normalizados, exceptuando los de consultoría cuyo presupuesto referencial sea inferior al 0,000002 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico;
2. Las contrataciones de obras, cuyo presupuesto referencial sea inferior al 0,000007 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico;
3. Si fuera imposible aplicar los procedimientos dinámicos previstos en el Capítulo II de este Título o, en el caso que una vez aplicados dichos procedimientos, éstos hubiesen sido declarados desiertos; siempre que el

presupuesto referencial sea inferior al 0,000002 del Presupuesto Inicial del Estado del correspondiente ejercicio económico.

En los casos de los números 1 y 3 se podrá contratar directamente. En el caso previsto en el número 2 se adjudicará el contrato a un proveedor registrado en el RUP escogido por sorteo público de entre los interesados previamente en participar en dicha contratación.

De requerirse pliegos, éstos serán aprobados por la máxima autoridad o el funcionario competente de la Entidad Contratante y se adecuarán a los modelos obligatorios emitidos por el Instituto Nacional de Contratación Pública.

Mediante D.E. 1793 (R.O. 621-S del 26 de junio de 2009) se dispone que el requisito previo a la calificación y habilitación de una persona jurídica como oferente será la plena identificación de las personas naturales que intervienen en calidad de accionistas de la empresa; al ser accionistas otras compañías, se requiere determinar las personas naturales que participan de la misma, con la finalidad de establecer las inhabilidades determinadas en los Arts. 62, 63 y 64 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública; en cuanto al domicilio de las personas jurídicas, se establece que las compañías radicadas en los "paraísos fiscales" determinados por el SRI, serán descalificadas. La falta de notificación a la institución contratante y de aceptación de ésta, de la transferencia, cesión, enajenación, bajo cualquier modalidad, de las acciones, participaciones que sea igual o más del 25% del capital; será causal de terminación unilateral y anticipada del contrato prevista en el Art. 78 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública.

**Art. 52.-** Contratación preferente.- En las contrataciones de bienes y servicios que se adquieren por procedimientos de cotización y menor cuantía, excepto los servicios de consultoría, se privilegiará la contratación con micros y pequeñas empresas, con artesanos o profesionales, preferentemente domiciliados en el cantón en el que se ejecutará el contrato,

quienes deberán acreditar sus respectivas condiciones de conformidad a la normativa que los regulen.

Para las contrataciones de obra que se seleccionan por procedimientos de cotización y menor cuantía se privilegiará la contratación con profesionales, micro y pequeñas empresas que estén calificadas para ejercer esta actividad, y preferentemente domiciliados en el cantón en el que se ejecutará el contrato.

Solamente en caso de que no existiera oferta de proveedores que acrediten las condiciones indicadas en los incisos anteriores, se podrá contratar con proveedores de otros cantones o regiones del país.

El Instituto Nacional de Contratación Pública, en los modelos correspondientes, incluirá disposiciones para el cumplimiento de este mandato y velará por su efectiva aplicación.

La Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública se ha planteado con el propósito de generar un cambio en la contratación de servicios aplicando los principios de transparencia, equidad, adquiriendo bienes y servicios de mejor calidad, a menor precio y en el menor tiempo, incrementando la demanda interna de bienes y servicios para diferenciar la producción, además impulsa la economía local y simplifica las gestiones administrativas.

### **6.1.3. Ley Orgánica de Salud Pública**

De acuerdo a la Ley Orgánica de Salud Pública se citan los artículos referentes a los medicamentos, y la importancia de los mismos en los hospitales y centros médicos:

**Art. 153.-** Todo medicamento debe ser comercializado en establecimientos legalmente autorizados.

Para la venta al público se requiere de receta emitida por profesionales facultados para hacerlo, a excepción de los medicamentos de venta libre, clasificados como tales con estricto apego a normas farmacológicas actualizadas, a fin de garantizar la seguridad de su uso y consumo.

**Art. 154.-** El Estado garantizará el acceso y disponibilidad de medicamentos de calidad y su uso racional, priorizando los intereses de la salud pública sobre los económicos y comerciales.

Promoverá la producción, importación, comercialización, dispensación y expendio de medicamentos genéricos con énfasis en los esenciales, de conformidad con la normativa vigente en la materia. Su uso, prescripción, dispensación y expendio es obligatorio en las instituciones de salud pública.

**Art. 155.-** Los medicamentos en general, incluyendo los productos que contengan nuevas entidades químicas que obtengan registro sanitario nacional y no sean comercializados por el lapso de un año, serán objeto de cancelación de dicho registro sanitario.

**Art. 156.-** La autoridad sanitaria nacional autorizará la importación de medicamentos

**Art. 156.-** La autoridad sanitaria nacional autorizará la importación de medicamentos en general, en las cantidades necesarias para la obtención del requisito sanitario, de conformidad con lo previsto en el reglamento correspondiente.

**Art. 157.-** La autoridad sanitaria nacional garantizará la calidad de los medicamentos en general y desarrollará programas de fármaco vigilancia y estudios de utilización de medicamentos, entre otros, para precautelar la seguridad de su uso y consumo. Además realizará periódicamente controles pos registro y estudios de utilización de medicamentos para evaluar y controlar los estándares de calidad, seguridad y eficacia y sancionar a

quienes comercialicen productos que no cumplan dichos estándares, falsifiquen o adulteren los productos farmacéuticos.

**Art. 158.-** El desarrollo, la producción, manipulación, uso, almacenamiento, transporte, distribución, importación, comercialización y expendio de productos nutraceúticos, será permitido cuando se demuestre técnica y científicamente ante la autoridad sanitaria nacional, su seguridad para el consumidor y el ambiente. El registro y control sanitarios de estos productos se sujetará a las regulaciones vigentes para medicamentos.

**Art. 159.-** Corresponde a la autoridad sanitaria nacional la fijación, revisión y control de precios de los medicamentos de uso y consumo humano a través del Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso Humano, de conformidad con la ley.

Se prohíbe la comercialización de los productos arriba señalados sin fijación o revisión de precios.

**Art. 160.-** Para efectos de la fijación y revisión de precios de los medicamentos de uso y consumo humano, los gastos de publicidad y promoción serán regulados de conformidad con la ley y la normativa vigente, para que no afecten al acceso a los medicamentos y a los derechos de los consumidores.

**Art. 161.-** Para la fijación y revisión de precios de medicamentos importados, se considerará el precio en el puerto de embarque (FOB) del país de origen del producto, el mismo que no podrá ser superior a los precios de venta al distribuidor o mayorista del país de origen.

**Art. 162.-** Los precios de venta al público deben estar impresos en los envases de manera que no puedan ser removidos. Se prohíbe alterar los precios o colocar etiquetas que los modifiquen.

**Art. 163.-** Los laboratorios farmacéuticos, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación de medicamentos, dispositivos médicos, productos dentales, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, en las ventas que realicen a las instituciones públicas descontarán un porcentaje no inferior al 15% del precio de venta a farmacia.

La Ley Orgánica de la Salud indica lo referente a la comercialización de medicamentos los mismos que deben estar legalmente establecidos, para ser vendidos a hospitales, centros médicos y llegar al consumidor final, para su uso y consumo, por este motivo es muy importante y necesario que las empresas dedicadas a la comercialización de medicamentos cuenten con los permisos correspondientes, la autoridad sanitaria debe velar por el desarrollo, la producción, manipulación, uso, almacenamiento, transporte, distribución, importación, comercialización y expendio de productos nutraceúticos.

## **6.2. MEDIO AMBIENTE**

Referente al cuidado y preservación del medio ambiente, se citan los siguientes artículos indicados en la Constitución de la República del Ecuador, que a empresa debe adaptar a sus actividades comerciales para no perjudicar a la población y respetar siempre los derechos de la naturaleza.

**Art. 319.-** Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

**Art. 320.-** En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

El Estado debe garantizar que las actividades comerciales que realicen las empresas no produzcan daños al medio ambiente, por lo que las actividades que realizan deben estar sujetas a normativas que las regulen.

### **6.3. BENEFICIARIOS DIRECTOS E INDIRECTOS DE ACUERDO AL PLAN DEL BUEN VIVIR**

BLUEPHARMA es una empresa que se encuentra dedicada a atender las necesidades de medicamentos de hospitales y centros médicos que a su vez serán suministrados a los pacientes de las casas de salud, por este motivo se cumple con el objetivo No. 3 del Plan Nacional del Buen Vivir que se refiere a mejorar la calidad de vida de la población, además se garantiza el trabajo digno en todas sus formas, ya que la empresa para realizar la comercialización de los medicamentos cuenta con los permisos necesarios y correspondientes para dicha actividad, además genera fuentes de trabajo para el personal que se dedicará a las ventas de los productos.

Con esto se cumple con otro objetivo del plan que trata de impulsar la transformación de la matriz productiva, esto se relaciona mucho con la propuesta planteada ya que tiene por objetivo la conformación de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, porque impulsa condiciones para la competitividad sistémica, se maneja mediante el sistema de contratación pública y promueve la inversión privada.

## **CONCLUSIONES**

Para finalizar este trabajo de titulación, este segmento se dedicara comprobar las conclusiones obtenidas a lo largo del plan de negocios, así como sus beneficios.

El objetivo de este Plan de Negocios es posesionar a BLUEPHARMA como proveedor de las Instituciones de Salud del IESS y del MSP en las provincias del Guayas y Santa Elena; contribuyendo de forma directa al Plan Nacional del Buen Vivir y convirtiéndose en un aliado fundamental del Gobierno para mantener proveído con un amplio stock de medicinas al sistema hospitalario nacional.

El plan de negocios busca ayudar a los funcionarios públicos a completar de forma ágil y rápida los procesos de compra por ínfima cuantía y subasta inversa. Complementar la labor del Departamento de Compras Públicas con la implementación de un sistema coordinado de pasos que permitan cerrar con éxito los procesos de compra, como se demuestra en el flujograma de venta; lo cual evitara que se estanquen y se caigan los procesos, como sucede frecuentemente; derivando en un desabastecimiento de fármacos en los hospitales.

En el estudio de Factibilidad del plan de negocios, El TIR y el VAN muestran claramente la factibilidad de la propuesta; el periodo de recuperación de la inversión refleja una recuperación de la inversión al segundo año de la misma, con una vida útil de 10 años, demostrando la viabilidad económica del plan de negocios.



Finalmente, el plan de Negocios aporta de forma directa con el Plan Nacional del Buen Vivir, facilitando a la población que acude a los Centros Médicos del IESS y del MSP en las Provincias de Guayas y Santa Elena a que tengan las medicinas necesarias para poder completar sus tratamientos terapéuticos y así mejorar su calidad de vida.

## RECOMENDACIONES

El plan de Negocios está diseñado para lograr sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, una recomendación importante sería medir minuciosamente los resultados de ventas y los logros de objetivos trazados.

Otra recomendaciones para el Plan de Negocios, sería que en un futuro luego de alcanzar los objetivos a mediano plazo, incluir un proyecto donde se investigue la factibilidad de ingresar y cubrir a otras provincias de la región costa, ya que el presente plan de negocios se enfoca en las Provincias de Guayas y Santa Elena.

## BIBLIOGRAFÍA

Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica (ANDES) (2013). El sistema de salud pública se ubica entre los 20 mejores del mundo. Quito.

Diario El Telégrafo (Julio 2013). Ecuador compra 3 mil millones anuales en Medicamentos. Redacción Economía  
. Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos, Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2013.

Asamblea Nacional Constituyente (2008). Constitución de la República del Ecuador. Montecristi: Editorial Jurídica Ecuatoriana.

Asamblea Nacional Constitucional. Ministerio de Salud Pública (2009). Ley Orgánica de Salud. Quito – Ecuador: Editorial Jurídica Ecuatoriana.

Asamblea Nacional Constitucional. Ministerio de Salud Pública (2009). Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. Quito – Ecuador: Editorial Jurídica Ecuatoriana.

Asamblea Nacional Constitucional. Ministerio de Salud Pública (2009). Plan del Buen Vivir Plan del Buen Vivir. Quito – Ecuador: Editorial Jurídica Ecuatoriana.

Ayala, Mario (2014). El Mercado Farmacéutico en el Ecuador: Diagnóstico y Perspectiva. Guayas – Ecuador: ESPAE y Empresa. Año 4, No. 1.

Banco Central del Ecuador (2014). Boletines Anuarios. Quito – Ecuador: BCE. [www.bce.gob.ec](http://www.bce.gob.ec).

Dirección del Seguro General de Salud Individual y Familiar. Subdirección de Control y Prestaciones de la Unidad de Medicamentos e Insumos Médicos (2014). Presupuesto de productos farmacéuticos. Guayas, Santa Elena – Ecuador.

Emery, D. R., & Finnerty, J. D. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera*. México.: Editorial Pearson Educación Prentice Hall. Segunda Edición.

Kotler, P. y. (2000). *Fundamentos del Marketing*. . México D. F.: Editorial Prentice Hall. Octava Edición.

Ministerio de Salud Pública (2014). *Cartera de Servicios Hospitalarios*. Quito – Ecuador: MSP.

Ministerio de Salud Pública (2013). El sistema de salud de Ecuador se ubica entre los 20 mejores del mundo, <http://www.andes.info.ec/es/sociedad/sistema-salud-ecuador-ubica-entre-20-mejores-mundo.html>. Leído, 9 de Septiembre del 2013.

Porter, M. (2002). *Estrategias competitivas*. . México D. F.: Editorial Prentice Hall. Edición: Tercera. .

Pride, W. M. (2004). *Marketing*. . Nuevo México: Editorial Limusa. Séptima Edición.

PROECUADOR (2014). *Perfil sectorial de farmacéutico para el inversionista*. Quito – Ecuador. Ministerio de Comercio Exterior. PROECUADOR.

Sistema Oficial de Contratación Pública (2014). *Lista de Proveedores de productos e insumos farmacéuticos en el Ecuador*. Quito – Ecuador: <https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/EP/...>

Vallejo, Francisco (2013: Subsecretario de gobernanza del MSP, Ecuador compra \$ 3 mil millones en medicinas, <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/plan-de-la-alba-ahorraria-50-en-la-compra-de-medicamentos.html>. Leído, 21 Agosto del 2013.

# **ANEXO**

## **ANEXO No. 1**

### **HOSPITALES Y CENTROS MÉDICOS DEL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL EN LA PROVINCIA DE SANTA ELENA**

Ancón, Barrio Otavalo

- 1) Hospital de Ancón Nivel 1.

La Libertad, Calle 10 y Av. 1314 Barrio San Francisco.

- 2) Centro de Atención Ambulatoria La Libertad. (2)

#### **Hospitales y Centros Médicos del Ministerio de Salud Pública en la Provincia de Santa Elena:**

La Libertad, JL Tamayo, Muey vía a Punta Carnero -Salinas.

- 3) Hospital La Libertad

Santa Elena, Av. Márquez de la Plata.

- 4) Hospital Dr. Liborio Panchana Sotomayor

Salinas, Cdla. Frank Vargas y Av. Quito

- 5) Hospital Dr. José Rodríguez (3)

#### **Hospitales y Centros Médicos del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en la Provincia del Guayas**

Duran, Gonzalo Aparicio y Guillermo Davis.

- 6) Hospital de Duran

Guayaquil, Av. 25 de Julio y Leónidas Ortega.

- 7) Hospital Teodoro Maldonado Carbo

Guayaquil, Alberto Reyna 204 y Villamil, Bahía.

- 8) Centro de Atención Ambulatoria Central Guayaquil 6

Guayaquil, - Eloy Alfaro y Argentina.

9) Hospital del Día Dr. Efraín Jurado

Guayaquil, Letamendi y Lorenzo de Garaicoa.

10) Centro de Atención Ambulatoria Letamendi No 24

Guayaquil, Av. Juan Tanca Marengo Km. 6,5 Frente al Colegio Americano.

11) Centro de Atención Ambulatoria Tarqui (Norte).

Guayaquil, Av. 25 de Julio Y Calle Napo.

12) Centro de Atención Ambulatoria Sur Valdivia

Milagro, Av. Jaime Roldos Aguilera, Barrio San Miguel.

13) Hospital de Milagro Dr. Federico Bolaños Moreira – Nivel 1

Balzar, Calle Lucas Triviño Solar 1 y Romulo Rendón Manzanero.

14) Unidad de Atención Ambulatoria Balzar.

Bucay, García Moreno S/N y Loja

15) Unidad de Atención Ambulatoria Bucay

Daule, Ciudadela El Triunfo Bolívar s/n

16) Unidad de Atención Ambulatoria Daule.

El Empalme, Calle Auhing y Calle C s/n.

17) Unidad de Atención Ambulatoria El Empalme. (12)

**Hospitales y Centros Médicos del Ministerio de Salud Pública en la  
Provincia del Guayas:**

Guayaquil, 29 y Oriente

18) Hospital Dr. Abel Gilbert Pontón

Guayaquil, Julián Coronel y José Mascote

19)Hospital Dr. José Rodríguez Maridueña.

Guayaquil, Av. Quito y GómezRendón.

20)Hospital del Niño, Dr. Francisco de Ycaza Bustamante.

Guayaquil, Guasmo Sur.

21)Hospital Materno Infantil, Dra. Matilde Hidalgo de Procel.

Guayaquil, 27ava. Y Rosendo Avilés.

22)Hospital Materno Marianita de Jesús.

Guayaquil, Cerro EL Carmen.

23)Hospital Alfredo J. Valenzuela.

El Empalme, Cdma. 9 de Octubre.

24)Hospital EL Empalme.

Naranjal, Calle Emilio Gonzales y Cesar Amador.

25)Hospital Básico Naranjal.

Salitre, Daule y García Moreno

26)Hospital Dr. Oswaldo Jervis.

Balzar, Av. Del Estudiante y Calle Vices

27)Hospital Balzar.

Milagro, Epicachima y Eloy Alfaro.

28)Hospital Milagro, León Becerra Camacho.

Tenguel, Av. Mayor Flores y Vía al Conchero.

29)Hospital Básico Tenguel.

Daule, Cdma. El recuerdo calle 9 de Octubre y la 5ta.



30)Hospital Dr. Vicente Pino Moran.

Villamil Playas, 15 de Agosto y Vía al Morro.

31)Hospital Villamil Playas.

Naranjito, García Moreno y 25 de Julio.

32)Hospital Básico Naranjito. (15)

## **ANEXO No. 2**

### **FORMULARIO DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS SERVIDORES PÚBLICOS DEL DEPARTAMENTO DE COMPRAS PÚBLICAS DE LOS HOSPITALES Y CENTROS MÉDICOS PÚBLICOS DE LAS PROVINCIAS DE GUAYAS Y SANTA ELENA**

**Objetivo:** Determinar las necesidades de medicamentos e insumos genéricos y de marca en los hospitales y centros médicos públicos de las provincias de Guayas y Santa Elena.

**1) ¿Con qué frecuencia compra medicamentos e insumos médicos?**

- Todos los días
- Varias veces a la semana
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

**2) ¿Cuáles son los principales problemas que tiene con relación a la compra de medicamentos?**

- Proveedores
- Tecnología del sistema de Compras Públicas
- Procesos de Compras Públicas

**3) ¿Qué tipo de problemas se han presentado en los procesos de compras públicas?**

- Proveedores que no cumplen con los requisitos.
- Compras de ínfima cuantía difíciles de contratar.
- Pedido de una lista de productos con fármacos de diversos laboratorios.
- Otros

**4) ¿Cómo afectan estos problemas en los procesos de compras públicas?**

- Afecta las relaciones con los proveedores.
- Impide satisfacer las necesidades de las Farmacias.
- Impide satisfacer las necesidades de los usuarios.
- Otros

**5) ¿Con qué solución se puede erradicar los problemas en los procesos de compras públicas?**

- Tener proveedores que puedan satisfacer los requerimientos del sistema de Compras Públicas.
- No comprar estos medicamentos e insumos.
- Formar alianzas con los laboratorios grandes para que solventen necesidades hospitalarias.
- Otros

**6) ¿Considera importante que existan proveedores que cumplan los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que ofrezcan medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios?**

- Sí.
- No.

**7) ¿Si usted conociera un proveedor que cumpla los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios, lo contrataría como proveedor del hospital?**


- Sí.
- No.

**8) ¿Con qué frecuencia contrataría al proveedor que cumpla los requisitos del Sistema de Compras Públicas y que le ofrezca medicamentos e insumos médicos de diversos laboratorios?**

- Todos los días
- Semanal
- Quincenal
- Mensual

ANEXO No. 3

PRESUPUESTO DE LOS MEDICAMENTOS DE LOS HOSPITALES Y CENTROS MÉDICOS DE LA PROVINCIA DEL GUAYAS Y SANTA ELENA PARA EL AÑO 2014

											NOMBRE DE LA UNIDAD MEDICA QUE ENVIA LA PROGRAMACION	
DIRECCION DEL SEGURO GENERAL DE SALUD INDIVIDUAL Y FAMILIAR SUBDIRECCION DE CONTROL Y PRESTACIONES UNIDAD DE MEDICAMENTOS E INSUMOS MEDICOS											CANTIDADES PROGRAMADAS	
CUADRO BASICO DE MEDICAMENTOS BASICOS 9na. REVISION											PROGRAMACION 2014	PROGRAMACION 2015
CODIGO	PRINCIPIO ACTIVO	FORMA FARMACEUTICA	CONCENTRACION	VIA ADM.	NIVEL PRESCRIPCION	NIVEL I	NIVEL II	NIVEL III	NIVEL IV	PRECIO REFERENCIAL		
J05AF06-0101	Abacavir	Sólido oral	200 mg	O	E (p)		X	X		\$ 1,72		
J05AF06-0901	Abacavir	Líquido oral	100 mg/ml	O	E (p)		X	X		\$ 24,80		
S01F001-0101	Acetazolamida	Sólido oral	250 mg	O	E		X	X		\$ 0,20		
R05CB01-1501	Acetilcolina	Líquido para Inhalación	200 mg/2ml	I	E		X	X		\$ 1,25	10.500	12.500
U02AB02-0101	Acetilcolina	Líquido parenteral	100 mg/ml	P	E		X	X		\$ 1,18		
J05AF01-0101	Adiclovir	Sólido oral	200 mg	O			X	X	X	\$ 0,08	8.000	8.000
J05AF01-0102	Adiclovir	Sólido oral	400 mg	O			X	X	X	\$ 0,25		
J05AF01-0103	Adiclovir	Sólido oral	800 mg	O			X	X	X	\$ 0,55	14.000	16.000
J05AF01-0201	Adiclovir	Sólido parenteral	250 mg	P	WE		X	X	X	\$ 12,25		
J05AF01-0301	Adiclovir	Líquido oral	100 mg/5ml	O			X	X	X	\$ 10,50		
S01A003-0701	Adiclovir	Semisólido oftálmico	2%	Oc	E		X	X	X	\$ 8,92		
R01AC06-0102	Ácido acetil salicílico	Sólido oral	100 mg	O			X	X	X	\$ 0,04	260.000	423.000
N02BA01-0101	Ácido acetil salicílico	Sólido oral	500 mg	O			X	X	X	\$ 0,04		
M05BA04-0102	Ácido alendronico	Sólido oral	70 mg	O			X	X	X	\$ 1,24	15.000	14.000
J04AA01-4-600	Ácido amino salicílico (Ácido paracetamol salicílico)	Sólido oral	800 mg	O			X	X	X	\$ 24,92		
A11GA01-0201	Ácido ascórbico (Vitamina C)	Líquido parenteral	100 mg/ml	P	W		X	X	X	\$ 0,25		
R02BB01-0101	Ácido fólico	Sólido oral	1 mg y 5mg	O			X	X	X	\$ 0,02	700.000	840.000
C08AX01-0401	Ácido fusídico	Semisólido cutáneo	2 %	T			X	X	X	\$ 1,89		
R02AA02	Ácido tranexámico	Líquido parenteral	100 mg/ml	P	WE		X	X	X	\$ 1,79		
R02AA02-0101	Ácido tranexámico	Sólido oral	250 mg	O	E		X	X	X	\$ 0,57		
R02AA02-0102	Ácido tranexámico	Sólido oral	500 mg	O	E		X	X	X	\$ 0,87		
N02AG01-0102	Ácido valpróico (Sal edáfica)	Sólido oral	500 mg	O	E		X	X	X	\$ 0,21	180.000	216.000
N02AG01-0901	Ácido valpróico (Sal edáfica)	Líquido oral	250 mg/5 ml	O	E		X	X	X	\$ 8,23	2.500	2.000
N02AG01	Ácido valpróico (Sal edáfica)	Líquido oral	275 mg/ml	O			X	X	X	\$ 10,95		
N02AG01	Ácido valpróico (Sal edáfica)	Líquido oral	200 mg/ml	O			X	X	X	\$ 5,63		
M05BA08-0202	Ácido zolendronico	Líquido parenteral o sólido parenteral	4mg	P	E		X	X	X	\$ 181,00		
D10AC03	Adipaleno	Semisólido cutáneo	0,1 %	T	E		X	X		\$ 4,24		
C01BB10-0201	Adenosina	Líquido parenteral	2 mg/ml	P	WE		X	X	X	\$ 14,17		
R05BA06-0102	Agente gelatínico	Líquido parenteral	5,5%	P			X	X	X	\$ 15,02		
R05BA06-0102	Agente gelatínico	Líquido parenteral	4%	P			X	X	X	\$ 9,40		
R05BA06-0201	Agente gelatínico (poliglicólico)	Líquido parenteral	2,5%	P	W		X	X	X	\$ 10,92		
U07AB00-0202	Agua para Inyección	Líquido parenteral	2 ml	P			X	X	X	\$ 0,25		
U07AB00-1600	Agua para Inyección	Líquido parenteral	10 ml	P			X	X	X	\$ 0,27	4.200	5.760
U07AB	Agua para Inyección	Líquido parenteral	250 ml	P			X	X	X	\$ 0,00		
U07AB00-0202	Agua para Inyección	Líquido parenteral	2 ml	P			X	X	X	\$ 0,20		
U07AB-0302	Agua para Inyección	Líquido parenteral	5 ml	P			X	X	X	\$ 0,13		
U07AB	Agua para Inyección	Líquido Parenteral	2.000 ml	P			X	X	X	\$ 0,00		
R02CA03-0101	Alendrono	Sólido oral	400 mg	O			X	X	X	\$ 0,09	18.000	21.600
R02CA03-0301	Alendrono	Líquido oral	100 mg/5 ml	O			X	X	X	\$ 0,21	2.600	4.200
M04AA01-0100	Alipurinol	Sólido oral	100 mg	O			X	X	X	\$ 0,05		
M04AA01-0101	Alipurinol	Sólido oral	200 mg	O			X	X	X	\$ 0,06	285.000	342.000
N05BA12-0101	Alprazolam	Sólido oral	0,25 mg	O			X	X	X	\$ 0,11		

N05BA12-0102	Alprazolam	Sólido oral	0,50 mg	O		X	X	X	\$0,20	120.000	14.000
D05AA01-1700	Alquitrán de hulla	Líquido cutáneo	5%	T		X	X	X	\$4,74		
J02AA01-0101	Amfotericina B	Sólido parenteral	50 mg	P	HE	X	X	X	\$9,07		
VD2AF05-0101	Amfotericina	Sólido parenteral	500 mg	P	E	X	X	X	\$ 275,71		
J01G906-0101	Amikacina	Líquido parenteral	50 mg/ml	P		X	X	X	\$0,25	750	900
J01G906-0102	Amikacina	Líquido parenteral	250 mg/ml	P		X	X	X	\$0,25	10.000	12.000
R05BA01-0101	Amikacidos	Líquido parenteral	5 %	P	HE	X	X	X	\$8,66		
R05BA01-0102	Amikacidos	Líquido parenteral	2,5 %	P	HE	X	X	X	\$8,50		
R05BA01-0103	Amikacidos	Líquido parenteral	10 %	P	HE	X	X	X	\$ 11,00		
R05BA01-0104	Amikacidos	Líquido parenteral	15 %	P	HE	X	X	X	\$ 10,10		
R02DA05-0101	Amisofilina	Líquido parenteral	25 mg/ml	P	H	X	X	X	\$0,23		
CO18001-0101	Amiodarona	Sólido oral	200 mg	O		X	X	X	\$0,20	12.900	15.260
CO18001-0101	Amiodarona	Líquido parenteral	50 mg/ml	P	HE	X	X	X	\$1,55		
N06AA09-0101	Amiripetina	Sólido oral	10 mg	O		X	X	X	\$0,04		
N06AA09-0102	Amiripetina	Sólido oral	25 mg	O		X	X	X	\$0,05		
CO2CA01-0101	Amiodipina	Sólido oral	5 mg	O		X	X	X	\$0,22	252.000	202.400
CO2CA01-0102	Amiodipina	Sólido oral	10 mg	O		X	X	X	\$0,05	250.000	42.0.000
J01CA04-0101	Amoxicilina	Sólido oral	500 mg	O		X	X	X	\$0,05	45.000	54.000
J01CA04-0900A	Amoxicilina	Sólido oral (polvo)	250 mg/5 ml	O		X	X	X	\$1,22		
J01CA04	Amoxicilina	Sólido oral (polvo)	100 mg/ml	O		X	X	X	\$4,61		
J01CR02-0101	Amoxicilina + ácido clavulánico	Sólido oral	500 mg + 125 mg	O		X	X	X	\$0,46	125.000	150.000
J01CR02-0101	Amoxicilina + ácido clavulánico	Sólido parenteral	1.000 mg + 200 mg	P	H	X	X	X	\$2,06		
J01CR02-0900	Amoxicilina + ácido clavulánico	Sólido oral (polvo)	(125 mg + 21,25 mg)/5 ml	O		X	X	X	\$4,24	954	1.027
J01CR02-0901	Amoxicilina + ácido clavulánico	Sólido oral (polvo)	(250 mg + 42,5 mg)/5 ml	O		X	X	X	\$4,71	2.204	2.765
J01CA01-0101	Ampicilina	Sólido parenteral	500 mg	P		X	X	X	\$0,48		
J01CA01-0201	Ampicilina	Sólido parenteral	1.000 mg	P		X	X	X	\$0,24		
J01CR01-0101	Ampicilina + Sulbactam	Sólido parenteral	1.000 mg + 500 mg	P	H	X	X	X	\$1,21		
S01HA00-0600	Antibiótico local oftálmico	Líquido oftálmico		Oc	E	X	X	X	\$4,04		
R01BP01-0101	Antemeter + lumefantrina	Sólido oral	20 mg + 120 mg	O		X	X	X	\$0,21		
L01XK02-0101	Asparaginasa	Sólido parenteral	10.000 UI	P	HE				\$ 51,00		
J05A009-0101	Atazanavir	Sólido oral	150 mg	O	R(a)		X	X	\$6,27		
J05A009-0102	Atazanavir	Sólido oral	200 mg	O	R(a)		X	X	\$6,47		
CO7A002-0101	Atenolol	Sólido oral	50 mg	O		X	X	X	\$0,17	85.000	102.000
CO7A002-0102	Atenolol	Sólido oral	100 mg	O		X	X	X	\$0,07	25.000	30.000
A09BA01-0101	Atropina	Líquido parenteral	1 mg/ml	P		X	X	X	\$0,11	900	960
S01FA01-0601	Atropina	Líquido oftálmico	0,5 %	Oc	E	X	X	X	\$0,54		
S01FA01-0602	Atropina	Líquido oftálmico	1 %	Oc	E	X	X	X	\$5,06		
L04AX01-0101	Asatropina	Sólido oral	50 mg	O	E		X	X	\$0,57		
L04AX01-0101	Asatropina	Sólido parenteral	100 mg	P	HE		X	X	\$4,72		
J01FA10-0100	Adifosmicilina	Sólido oral	250 mg	O		X	X	X	\$1,22		
J01FA10-0101	Adifosmicilina	Sólido oral	500 mg	O		X	X	X	\$0,15	9.000	9.600
J01FA10-0101	Adifosmicilina	Sólido oral (polvo)	200 mg/5 ml	O		X	X	X	\$0,25		
L04AC02-0101	Bafilomab	Sólido parenteral	10 mg	P	HE				\$0,00		
L04AC02-0102	Bafilomab	Sólido parenteral	20 mg	P	HE				\$ 1.224,45		
R02BA01-1101	Bedometazona	Líquido para inhalación	50 mcg/dosis	I	E	X	X	X	\$6,25		
R02BA01-1102	Bedometazona	Líquido para inhalación	250 mcg/dosis	I	E	X	X	X	\$7,15	2.200	2.760
J01C001-0101	Benclipenlilina (Penicilina G Cristalina)	Sólido parenteral	1.000.000 UI	P	H	X	X	X	\$0,20		
J01C001-0102	Benclipenlilina (Penicilina G Cristalina)	Sólido parenteral	500.000 UI	P	H	X	X	X	\$1,24		
J01C002-0102	Benclipenlilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Sólido parenteral	2.400.000 UI	P		X	X	X	\$0,25	2.600	2.120
J01C002-0101	Benclipenlilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Sólido parenteral	600.000 UI	P		X	X	X	\$1,05	610	722
J01C002-0102	Benclipenlilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Sólido parenteral	1.200.000 UI	P		X	X	X	\$0,75	1.900	2.160
R01CA02-0101	Benndidazol	Sólido oral	100 mg	O		X	X	X	\$0,24		
R01CA02	Benndidazol	Sólido oral	50mg	O	(a)	X	X	X	\$0,00		
CO7A001-0401-A	Betametazona	Semilíquido cutáneo/ líquido cutáneo	0,05 %	T	E	X	X	X	\$1,26		
CO7A001-0401-A	Betametazona	Semilíquido cutáneo/ líquido cutáneo	0,05 %	T	E	X	X	X	\$2,22	1.500	1.900
CO7A001-0401-C	Betametazona	Semilíquido cutáneo/ líquido cutáneo	0,05 %	T	E	X	X	X	\$5,40		

**ANEXO No. 4**  
**CARTERA DE PRODUCTOS BLUEPHARMA**



	PRINCIPIO ACTIVO	FORMA FARMACEUTICA	CONCENTRACION	PRECIO UNITARIO
1	Abacavir	Tableta	300 mg	3,21
2	Abacavir	Solución oral	10mg/ml	0,1310
3	Acetazolamida	Tableta	250 mg	0,05
4	Acetilcisteína	Tableta	600 mg	0,76
5	Acetilcisteína	Polvo	100 mg	0,3
6	Acetilcisteína	Polvo	200 mg	0,45
7	Acetilcisteína	Solución inhalatoria	300 mg/3ml	1,34
8	Acetilcisteína	Solución inhalatoria	500 mg	4,67
9	Acetilcisteína	Solución inyectable	100 mg/ml/3ml (300mg)	1,295
10	Aciclovir	Cápsula/Tableta	200 mg	0,22
11	Aciclovir	Tableta	400 mg	0,92
12	Aciclovir	Tableta	800 mg	1,73
13	Aciclovir	Polvo para inyección	250 mg	15,55
14	Aciclovir	Suspensión	200mg/5ml	11,84
15	Aciclovir	Ungüento oftálmico	3 % (3.5g)	8,92

16	Ácido acetil salicílico	Tableta	81 mg	0,04
17	Ácido acetil salicílico	Tableta	100 mg	0,03
18	Ácido acetil salicílico	Tableta	375 mg	0,1200
19	Ácido acetil salicílico	Tableta	500 mg	0,0400
20	Ácido alendrónico (Alendronato sódico)	Tableta	35 mg	4,0600
21	Ácido alendrónico (Alendronato sódico)	Tableta	70 mg	2,2700
22	Acido ascórbico (Vitamina C)	Solución inyectable	100 mg/ml/5ml (500mg)	0,4100
23	Ácido fólico	Tableta	0.5 mg	0,0200
24	Ácido fólico	Tableta	1 mg	0,0100
25	Ácido fólico	Tableta	5 mg	0,0200
26	Ácido fusídico	Crema	2 %	6,8700
27	Ácido ibandrónico	Tableta	150 mg	26,6400
28	Ácido ibandrónico	Solución inyectable	1 mg/ml/3ml (3mg)	81,9100
29	Ácido ibandrónico	Solución inyectable	1 mg/ml/6ml (6mg)	222,2800
30	Acido p-amino salicílico	Granulado	800mg (100g)	24,9140
31	Acido tranexámico	Tableta	250 mg	0,5700
32	Acido tranexámico	Tableta	500 mg	0,9700



33	Acido tranexámico	Solución inyectable	50 mg/ml	3,3500
34	Ácido valpróico (Sal sódica)	Tableta	500 mg	0,3600
35	Ácido valpróico (Sal sódica)	Solución oral	250 mg/5 ml	7,1900
36	Ácido valpróico (Sal sódica)	Solución oral	300 mg/5 ml	8,0000
37	Acido zolendróico	Solución inyectable	0.8mg/ml/5ml (4mg)	207,7100
38	Acido zolendróico	Polvo para inyección	4mg	176,6000
39	Adalimumab	Solución inyectable	40mg/0.8ml	613,7900
40	Adenosina	Solución inyectable	3 mg/ml/2ml (6mg)	14,1700
41	Agente esclerosante local	Solución inyectable		0,6400
42	Agentes gelatinas	Solución inyectable		15,0300
43	Agentes gelatinas (gelatina succinilada)	Solución inyectable		10,9310
44	Agentes gelatinas (poligelina)	Solución inyectable		11,0800
45	Agua para inyección	Solución inyectable	2 ml	0,2500
46	Agua para inyección	Solución inyectable	3 ml	0,3000
47	Agua para inyección	Solución inyectable	5 ml	0,1300
48	Agua para inyección	Solución inyectable	10 ml	0,2700

49	Albendazol	Tableta	200 mg	0,1217
50	Albendazol	Tableta	400 mg	0,1800
51	Albendazol	Suspensión	100 mg/5 ml (20ml)	0,5698
52	Aldesleukina	Polvo para inyección	22'000.000 UI	514,7600
53	Alfa dornasa	Solución para nebulización	2.5mg/2.5ml (2500 UI)	24,5100
54	Alopurinol	Tableta	100 mg	0,0100
55	Alopurinol	Tableta	300 mg	0,0690
56	Alprazolam	Tableta	0.25 mg	0,1000
57	Alprazolam	Tableta	0.50 mg	0,2000
58	Alprazolam	Tableta	1 mg	0,5000
59	Alprazolam	Tableta	2 mg	1,1400
60	Alquitrán de hulla	Solución (Emulsión)		4,8000
61	Amifostina	Polvo para inyección	500 mg	275,7100
62	Amikacina	Solución inyectable	100 mg/2ml (50mg/ml/2ml/100mg)	0,7982
63	Amikacina	Solución inyectable	500 mg/2ml (250mg/ml/2ml/500mg)	1,7000

64	Amikacina	Solución inyectable	1000 mg/2ml (500mg/ml/2ml/1000mg)	7,2400
65	Aminoácidos	Solución para infusión	5 % (500ml)	8,6600
66	Aminoácidos	Solución para infusión	8.5 % (500ml)	9,1970
67	Aminoácidos	Solución para infusión	10 % (500ml)	21,3200
68	Aminoácidos	Solución para infusión	15 % (500ml)	11,0400
69	Aminofilina	Solución inyectable	25 mg/ml/10ml (250mg)	0,7200
70	Amiodarona	Tableta	100 mg	0,4100
71	Amiodarona	Tableta	200 mg	0,4100
72	Amiodarona	Tableta	400 mg	0,8000
73	Amiodarona	Solución inyectable	50 mg/ml/3ml (150mg)	1,8150
74	Amitriptilina	Tableta	10 mg	0,0400
75	Amitriptilina	Tableta	25 mg	0,0500
76	Amlodipina	Tableta	5 mg	0,2500
77	Amlodipina	Tableta	10 mg	0,4787
78	Amoxicilina	Cápsula	250 mg	0,1100
79	Amoxicilina	Cápsula	500 mg	

				0,1700
80	Amoxicilina	Cápsula	750 mg	0,3100
81	Amoxicilina	Tableta	875 mg	0,4100
82	Amoxicilina	Tableta	1000 mg	0,4300
83	Amoxicilina	Polvo para suspensión	125 mg/5 ml	2,0600
84	Amoxicilina	Polvo para suspensión	250 mg/5 ml/100ml	3,0800
85	Amoxicilina	Polvo para suspensión	500 mg/5 ml/100ml	5,7500
86	Amoxicilina + ácido clavulánico	Tableta	500 mg + 125 mg	0,7400
87	Amoxicilina + ácido clavulánico	Tableta	875 mg + 125 mg	1,4100
88	Amoxicilina + ácido clavulánico	Polvo para inyección	1 g + 200 mg	4,9800
89	Amoxicilina + ácido clavulánico	Polvo para suspensión	125 mg + 31.25 mg/5 ml	4,0500
90	Amoxicilina + ácido clavulánico	Polvo para suspensión	250 mg + 62.5 mg/ 5ml	7,6200
91	Ampicilina	Polvo para inyección	500 mg	0,6700
92	Ampicilina	Polvo para inyección	1000 mg	0,9800
93	Ampicilina + sulbactam (sultamicilina)	Tableta	250 mg + 125 mg (375 mg)	1,0400
94	Ampicilina + sulbactam (sultamicilina)	Tableta	500 mg + 250 mg (750 mg)	1,8400

95	Ampicilina + sulbactam (sultamicilina)	Tableta	(440-500) mg + (250-294) mg	2,0000
96	Ampicilina + sulbactam (sultamicilina)	Polvo para inyección	1000 mg + 500 mg (1.5 g)	3,1900
97	Ampicilina + sulbactam (sultamicilina)	Polvo para suspensión	125 mg/5 ml + 125 mg /5 ml (250 mg/5 ml) 120ml	13,5900
98	Anestésico local oftálmico	Solución oftálmica		4,5700
99	Anfotericina B	Polvo para inyección	50 mg	13,1100
100	Antitoxina diftérica	Solución para inyección	10.000 UI	25,0000
101	Antitoxina tetánica humana	Suspensión para inyección	250 UI	80,0000
102	Antitoxina tetánica humana	Suspensión para inyección	500 UI	102,0000
103	Artemeter + lumefantrina	Tableta	20 mg + 120 mg	0,2100
104	Artesunato	Tableta	50 mg	0,2500
105	Artesunato	Solución inyectable	60mg/ml	6,9000
106	Artesunato	Tableta	100 mg	0,3000
107	Artesunato	Tableta	200 mg	0,8000
108	Artesunato	Supositorio	200mg	1,9000
109	Asparaginasa	Polvo para inyección	10.000 UI	54,6500

110	Atazanavir	Cápsula	150 mg	6,8700
111	Atazanavir	Cápsula	200 mg	6,4700
112	Atenolol	Tableta	50 mg	0,1800
113	Atenolol	Tableta	100 mg	0,3954
114	Atorvastatina	Cápsula/Tableta	10 mg	0,6900
115	Atorvastatina	Cápsula/Tableta	20 mg	1,0800
116	Atorvastatina	Cápsula/Tableta	40 mg	1,6000
117	Atorvastatina	Tableta	80 mg	2,8400
118	Atropina	Solución inyectable	1 mg/ml (1ml)	0,3500
119	Atropina	Solución oftálmica	0.5 %	0,5800
120	Atropina	Solución oftálmica	1 % (5ml)	5,0800
121	Azatioprina	Polvo para inyección	100 mg	-
122	Azatioprina	Tableta	50 mg	0,5800
123	Azitromicina	Tableta	250 mg	1,3900
124	Azitromicina	Tableta	500 mg	0,8586
125	Azitromicina	Polvo para suspensión	200 mg/5 ml (15ml)	5,3600
126	Azitromicina	Polvo para suspensión	400 mg/5 ml	

				15,7300
127	Basiliximab	Polvo para inyección	10 mg	1,2300
128	Basiliximab	Polvo para inyección	20 mg	1.334,4500
129	Beclometasona	Inhalador oral	50 mcg/dosis	8,0600
130	Beclometasona	Inhalador oral	250 mcg/dosis	11,9000
131	Bencilo, benzoato	Loción /Emulsión		1,2700
132	Bencilo, benzoato	Loción	20 %	1,2700
133	Bencilo, benzoato	Loción		1,2700
134	Bencilo, benzoato	Solución tópica	30 % (60ml)	1,2700
135	Bencilpenicilina (Penicilina G Cristalina)	Polvo para inyección	1'000.000 UI	0,7500
136	Bencilpenicilina (Penicilina G Cristalina)	Polvo para inyección	5'000.000 UI	1,3100
137	Bencilpenicilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Polvo para inyección	2'400.000 UI	1,5900
138	Bencilpenicilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Polvo para inyección	600.000 UI	1,1100
139	Bencilpenicilina benzatínica (Penicilina G benzatínica)	Polvo para inyección	1'200.000 UI	1,0900
140	Benznidazol	Tableta	100 mg	0,2810

141	Betametasona	Crema/Ungüento/Loción	0.05 % (15g) / 0.05 % (30g) / 0.05 % (60ml)	1,8700
142	Betametasona	Crema	0.05 % (15g)	1,8700
143	Betametasona	Ungüento	0.05 % (30g)	3,0770
144	Betametasona	Loción	0.05 % (60ml)	12,3400
145	Betametasona	Loción/Crema	0.1 % (30ml) / 0,1% (20g)	1,9300
146	Betametasona	Loción	0.1 % (30ml)	12,3400
147	Betametasona	Crema	0,1% (20g)	1,9300
148	Betametasona	Solución inyectable	4 mg/ml/1ml (4mg)	0,2650
149	Bevacizumab	Solución inyectable	100mg/4ml	425,2700
150	Bevacizumab	Solución inyectable	400mg/16ml	1.553,0900
151	Biperideno	Tableta	2 mg	0,0900
152	Biperideno	Tableta	4 mg	0,1900
153	Biperideno	Solución inyectable	5 mg/ml/1ml (5mg)	1,8000
154	Bisacodilo	Gragea	5 mg	0,0800
155	Bisacodilo	Supositorio	5 mg	0,2100
156	Bitionol	Tableta	200 mg	



				0,8000
157	Bleomicina	Polvo para inyección	15 UI	39,9000
158	Bupivacaína hiperbárica	Solución inyectable	0.5 % 4ml	1,8300
159	Bupivacaína hiperbárica	Solución inyectable	0.75 %	3,6400
160	Bupivacaína sin epinefrina	Solución inyectable	0.5 % 10ml	1,3400
161	Bupivacaína sin epinefrina	Solución inyectable	0.75 %	1,6400
162	Buprenorfina	Tableta sublingual	0.2 mg	2,6800
163	Buprenorfina	Solución inyectable	0.3 mg/ml	3,7200
164	Buprenorfina	Parche transdérmico	35 mcg	12,3600
165	Butilescopolamina	Tableta	10mg	0,0900
166	Butilescopolamina	Solución inyectable	20 mg/ml/1ml	0,6100
167	Cabergolina	Tableta	0.5 mg	3,8400
168	Calcio (carbonato de calcio)	Cápsula	450 mg	0,1100
169	Calcio (carbonato de calcio)	Tableta	500 mg	0,1100
170	Calcio (carbonato de calcio)	Tableta	600 mg	0,0900
171	Calcio (citrato de calcio)	Tableta	200 mg	0,2300
172	Calcio (citrato de calcio)	Tableta	1000 mg	

				1,0500
173	Calcio (fosfato de calcio)	Tableta	600 mg	0,0638
174	Calcio gluconato	Solución inyectable	10 %	0,4072
175	Calcipotriol + Betametasona Dipropionato	Pomada/ungüento	50 mcg 0.5mg/g	17,2600
176	Calcitriol	Cápsula	0.5 mcg	0,2800
177	Capecitabina	Tableta	500 mg	4,3800
178	Capreomicina	Polvo para inyección	1 g	13,6000
179	Carbamazepina	Tableta	200 mg	0,1188
180	Carbamazepina	Tableta CR (liberación prolongada)	400 mg	0,1850
181	Carbamazepina	Suspensión	100 mg/5 ml (120ml)	3,5050
182	Carbón activado	Polvo		0,1300
183	Carboplatino	Polvo para inyección	150 mg	22,3500
184	Carboplatino	Polvo para inyección	450 mg	32,2200
185	Carvedilol	Tableta	6.25 mg	0,4100
186	Carvedilol	Tableta	12.5 mg	0,2400
187	Carvedilol	Tableta	25 mg	0,4100

188	Caspofungina	Polvo para inyección	50 mg	361,1100
189	Caspofungina	Polvo para inyección	70 mg	507,7100
190	Cefalexina	Cápsula	250 mg	0,1500
191	Cefalexina	Cápsula	500 mg	0,2600
192	Cefalexina	Polvo para suspensión	125 mg/5 ml	4,5600
193	Cefalexina	Polvo para suspensión	250 mg/5 ml	1,8608
194	Cefazolina	Polvo para inyección	1 g	1,6850
195	Cefepima	Polvo para inyección	1000 mg	7,7650
196	Cefepima	Polvo para inyección	2000 mg	11,0550
197	Ceftazidima	Polvo para inyección	500 mg	8,9300
198	Ceftazidima	Polvo para inyección	1000 mg	6,7500
199	Ceftriaxona	Polvo para inyección	500 mg	3,9500
200	Ceftriaxona	Polvo para inyección	1000 mg	5,9800
201	Cetuximab	Solución para infusión	2mg/ml	331,3300
202	Cetuximab	Solución para infusión	5mg/ml	378,1200
203	Cicloserina	Cápsula	250 mg	2,7700

204	Ciclofosfamida	Tableta	50 mg	1,5000
205	Ciclofosfamida	Polvo para inyección	500 mg	17,6150
206	Ciclosporina	Cápsula	25 mg	1,4900
207	Ciclosporina	Cápsula	50 mg	3,0000
208	Ciclosporina	Cápsula	100 mg	4,7800
209	Ciclosporina	Solución inyectable	250 mg/5ml (50mg/ml)	24,8900
210	Ciclosporina	Solución oral	100 mg/ml	188,4600
211	Ciprofloxacino	Tableta	250 mg	0,3000
212	Ciprofloxacino	Tableta	500 mg	0,2510
213	Ciprofloxacino	Tableta	750 mg	0,7700
214	Ciprofloxacino	Tableta	1000 mg	11,6200
215	Ciprofloxacino	Solución inyectable	2 mg/ml/100ml (200mg)	3,3700
216	Ciprofloxacino	Solución inyectable	20 mg/ml/10ml (200mg)	4,3800
217	Ciprofloxacino	Solución inyectable	10 mg/ml/20ml (200mg)	4,7700
218	Cisplatino	Solución inyectable	1 mg/ml/10ml (10mg)	5,5300
219	Cisplatino	Polvo para inyección	10 mg	6,1600

220	Cisplatino	Polvo para inyección	150 mg	12,5200
221	Citarabina	Polvo para inyección	100 mg	9,0000
222	Citarabina	Polvo para inyección	500 mg	12,0000
223	Citarabina	Polvo para inyección	1000 mg	15,1000
224	Claritromicina	Tableta	500 mg	0,8256
225	Claritromicina	Polvo para inyección	500 mg	12,8100
226	Claritromicina	Polvo para suspensión	125 mg/5 ml	5,8600
227	Claritromicina	Polvo para suspensión	250 mg/5 ml	9,5450
228	Clindamicina	Cápsula	150 mg	0,2900
229	Clindamicina	Cápsula	300 mg	0,2900
230	Clindamicina	Solución para inyección	150 mg/ml/4ml (600mg)	1,4950
231	Clofazimina	Cápsula	100 mg	0,2300
232	Clomifeno	Tableta	50 mg	0,5450
233	Clonazepam	Tableta	0.5mg	0,1640
234	Clonazepam	Tableta	1 mg	0,1640
235	Clonazepam	Tableta	2 mg	0,1450

236	Clonazepam	Solución oral	2.5 mg/ml	3,6100
237	Clonidina	Tableta	0.15 mg	0,1850
238	Clopidogrel	Tableta	75 mg	0,7450
239	Clopidogrel	Tableta	300 mg	5,4200
240	Clorambucilo	Tableta	2 mg	0,3200
241	Cloranfenicol	Solución oftálmica	0.25 % (5ml)	3,3800
242	Cloranfenicol	Solución oftálmica	0.5 % (5ml)	2,6100
243	Cloranfenicol	Ungüento oftálmico	1 % (3.5g)	2,8400
244	Cloroquina	Solución inyectable	40 mg/ml	2,2200
245	Cloroquina	Tableta	250 mg	0,0400
246	Clorpromazina	Tableta	25 mg	0,1000
247	Clorpromazina	Tableta	100 mg	0,1100
248	Clorpromazina	Solución inyectable	25mg/2ml	0,3100
249	Clortalidona	Tableta	25 mg	0,0800
250	Clortalidona	Tableta	50 mg	0,0875
251	Clotrimazol	Crema	1 % (20g)	1,2000

252	Clotrimazol	Solución tópica	1 % (30ml)	1,5000
253	Clotrimazol	Tableta/Ovulo vaginal	100 mg	1,8400
254	Clotrimazol	Tableta/Ovulo vaginal	200 mg	3,1800
255	Clotrimazol	Tableta/Ovulo vaginal	500 mg	0,7500
256	Clotrimazol	Crema vaginal	1 %	6,3600
257	Clotrimazol	Crema vaginal	2 %	2,3300
258	Codeína	Tableta	10 mg	0,0300
259	Codeína	Tableta	30 mg	0,4500
260	Codeína	Jarabe	10 mg/5 ml	3,2300
261	Colchicina	Tableta	0.5 mg	0,0500
262	Complejo B (Vitaminas B1, B6, B12)	Tableta /Gragea/Cápsula		0,0700
263	Complejo B (Vitaminas B1, B6, B12)	Solución inyectable		0,3693
264	Complejo B (Vitaminas B1, B6, B12)	Polvo para inyección		0,4661
265	Complejo B (Vitaminas B1, B6, B12)	Jarabe		1,0000
266	Complejo B (Vitaminas B1, B6, B12)	Solución oral		3,2000

267	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Tableta	400 mg + 80 mg	0,0695
268	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Tableta	800 mg + 160 mg	0,1163
269	Cotrimoxazol (Sulfametoxazol + Trimetoprima)	Suspensión	200 mg + 40 mg/5 ml	1,4640
270	Dabigatrán etexilato	Tableta	75 mg	4,2140
271	Dabigatrán etexilato	Tableta	110 mg	4,2140
272	Dacarbazina	Polvo para inyección	100 mg	14,0800
273	Dacarbazina	Polvo para inyección	200 mg	24,5000
274	Dactinomicina	Polvo para inyección	0.5 mg	4,4180
275	Dalteparina	Solución inyectable	2.500 UI	5,5500
276	Dalteparina	Solución inyectable	5.000 UI	7,3600
277	Dalteparina	Solución inyectable	10.000 UI	11,4600
278	Danazol	Cápsula	200 mg	0,9650
279	Dapsona	Tableta	100 mg	0,2341
280	Darunavir	Tableta	300mg	1,3000
281	Darunavir	Tableta	400mg	



				1,7500
282	Daunorubicina	Solución inyectable	2 mg/ml/10ml	12,6400
283	Daunorubicina	Polvo para inyección	20 mg	14,8700
284	Deferasirox	Tableta	125 mg	16,3789
285	Deferasirox	Tableta	250 mg	28,8389
286	Deferasirox	Tableta	500 mg	49,3387
287	Dexametasona	Tableta	4 mg	0,3000
288	Dexametasona	Tableta	8 mg	0,5900
289	Dexametasona	Solución/suspensión inyectable	4 mg/ml	0,6100
290	Dexametasona	Solución/suspensión oftálmica	1 mg/ml	0,8550
291	Dexametasona + tobramicina	Suspensión oftálmica	0.1% + 0.3%	14,0000
292	Dexametasona + tobramicina	Ungüento oftálmico	0.1% + 0.3%	14,6800
293	Dexrazoxano	Polvo para inyección	500 mg	311,6500
294	Dextrosa en agua	Solución para infusión	5 % (500 ml)	0,7000
295	Dextrosa en agua	Solución para infusión	50 % (500 ml)	3,3700
296	Dextrosa en agua	Solución para infusión	5 % (1000 ml)	1,2400
297	Dextrosa en agua	Solución para infusión	10 % (1000 ml)	

				1,7000
298	Dextrosa en agua	Solución para infusión	5 % (250 ml)	0,6850
299	Dextrosa en solución salina	Solución para infusión	5 % + 0.9 %	1,1900
300	Diazepam	Tableta	5 mg	0,0250
301	Diazepam	Tableta	10 mg	0,0300
302	Diazepam	Solución inyectable	5 mg/ml/2ml (10mg)	0,6600
303	Diazepam	Jarabe	2 mg/5 ml	4,3300
304	Diclofenaco	Solución inyectable	25 mg/ml/3ml (75mg)	0,3868
305	Diclofenaco	Solución oftálmica	0.1 %	8,0050
306	Diclofenaco	Tableta	25 mg	0,0671
307	Diclofenaco	Tableta	50 mg	0,0663
308	Diclofenaco	Tableta	75 mg	0,1535
309	Diclofenaco	Tableta	100 mg	0,1740
310	Diclofenaco	Supositorio	12.5 mg	1,5200
311	Diclofenaco	Supositorio	100 mg	0,3400
312	Dicloxacilina	Cápsula	500 mg	0,1473
313	Dicloxacilina	Polvo para suspensión	125 mg/5 ml	

				1,6100
314	Dicloxacilina	Polvo para suspensión	250 mg/5 ml	1,5700
315	Didanosina	Tableta	100 mg	0,7245
316	Difenhidramina	Cápsula	50 mg	0,0600
317	Difenhidramina	Solución inyectable	50 mg/ml	0,3200
318	Difenhidramina	Jarabe	10 mg/5 ml	2,5800
319	Digoxina	Tableta	250mcg (0.25 mg)	0,0320
320	Digoxina	Solución inyectable	0.25 mg/ml	6,0480
321	Digoxina	Solución inyectable	0.5 mg/ml	3,0450
322	Digoxina	Tableta	62.5mcg	0,1500
323	Digoxina	Solución oral	50 mcg/ml	0,8000
324	Diltiazem	Tableta/Cápsula	60 mg	0,1900
325	Diltiazem	Tableta/Cápsula	120 mg	0,6993
326	Diltiazem	Tableta /Cápsula	90 mg	0,2663
327	Diltiazem	Tableta	240 mg	1,0160
328	Diltiazem	Tableta/Cápsula	180 mg	0,7500
329	Diltiazem	Polvo para inyección	25 mg	

				11,1000
330	Dimenhidrinato	Tableta	50 mg	0,0500
331	Dinitrato de isosorbida	Tableta sublingual	5 mg	0,0600
332	Disulfiram	Tableta	500 mg	0,0400
333	Dobutamina	Solución inyectable	50 mg/ml/5ml (250mg)	9,9350
334	Docetaxel	Solución inyectable	20 mg/0.5 ml	72,1800
335	Docetaxel	Solución inyectable	40 mg/ml/2ml (80mg)	289,8415
336	Dopamina	Solución inyectable	40 mg/ml/5ml (200mg)	0,9250
337	Dopamina	Solución inyectable	50 mg/ml/5ml (250mg)	0,9250
338	Dorzolamida	Solución oftálmica	2 %	29,7000
339	Doxazocina	Tableta	2 mg	0,6916
340	Doxazocina	Tableta	4 mg	0,6900
341	Doxiciclina	Tableta	100 mg	0,1940
342	Doxiciclina	Tableta	200 mg	0,2950
343	Doxorubicina	Polvo para inyección	10 mg	11,7400
344	Doxorubicina	Polvo para inyección	50 mg	31,6200
345	Efavirenz	Cápsula	50 mg	

				2,6350
346	Efavirenz	Cápsula	200 mg	1,1100
347	Efavirenz	Tableta	600 mg	1,5829
348	Efavirenz	Solución oral	30 mg/ml	25,3900
349	Efedrina	Solución inyectable	60 mg/ml	0,3650
350	Emtricitabina	Cápsula	200 mg	6,9800
351	Emtricitabina	Solución oral	10mg/ml	2,9000
352	Emulsiones grasas (lípidos)	Emulsión para infusión	10 %	14,0269
353	Emulsiones grasas (lípidos)	Emulsión para infusión	20 %	15,5040
354	Enalapril	Tableta	5 mg	0,0700
355	Enalapril	Tableta	10 mg	0,1000
356	Enalapril	Tableta	20 mg	0,1201
357	Enalapril	Solución inyectable	1.25 mg/ml	7,4300
358	Enoxaparina	Solución inyectable	2.000 UI (20mg)	4,3660
359	Enoxaparina	Solución inyectable	4.000 UI (40mg)	5,7090
360	Enoxaparina	Solución inyectable	6.000 UI (60mg)	6,6850
361	Enoxaparina	Solución inyectable	8.000 UI (80mg)	

				8,8800
362	Enoxaparina	Solución inyectable	10.000 UI (100mg)	1,5000
363	Epinefrina (adrenalina)	Solución inyectable	1 mg/ml	0,1800
364	Epinefrina (adrenalina) Racémica	Solución para nebulización	1 mg/ml	6,0900
365	Epirubicina	Polvo para inyección	10 mg	26,3500
366	Epirubicina	Polvo para inyección	50 mg	113,4450
367	Epirubicina	Polvo para inyección	150 mg	83,5900
368	Epirubicina	Solución inyectable	2 mg/ml	19,5000
369	Ergotamina + cafeína	Tableta	1 mg + 100 mg	0,1300
370	Eritromicina	Tableta	250 mg	0,2600
371	Eritromicina	Tableta	500 mg	0,1500
372	Eritromicina	Polvo para suspensión	200 mg/5 ml	2,3000
373	Eritromicina	Polvo para suspensión	250 mg/5ml	2,5720
374	Eritromicina	Polvo para suspensión	400 mg/5 ml	8,3810
375	Eritropoyetina	Solución inyectable	2000 UI	19,5500
376	Eritropoyetina	Solución inyectable	4000 UI	32,3000
377	Eritropoyetina	Solución inyectable	5000 UI	

				98,1376
378	Eritropoyetina	Solución inyectable	30.000 UI	572,7300
379	Espironolactona	Tableta	25 mg	0,1300
380	Espironolactona	Tableta	100 mg	0,5200
381	Estavudina + Lamivudina + Nevirapina	Tableta	30 mg + 150 mg + 200 mg	1,8200
382	Estavudina + Lamivudina + Nevirapina	Tableta	40 mg + 150 mg + 200 mg	1,8200
383	Estradiol	Tableta	1 mg	0,1760
384	Estradiol valerato + noretisterona enantato	Solución inyectable	5 mg + 50 mg/ml	3,3600
385	Estreptomina	Polvo para inyección	1 g	0,6300
386	Estreptoquinasa	Polvo para inyección	1'500.000 UI	272,2000
387	Estriol	Crema vaginal	1 mg/g	4,6100
388	Etambutol	Tableta	400 mg	0,0700
389	Etambutol + Isoniazida	Tableta	400 mg + 150 mg	0,1000
390	Etanercept	Solución inyectable	25 mg	41,0900
391	Etanercept	Solución inyectable	50mg	86,4200
392	Etionamida	Tableta	250 mg	0,4748
393	Etionamida	Tableta	500 mg	

				0,4700
394	Etopósido	Cápsula	50 mg	10,2800
395	Etopósido	Solución para perfusión	20 mg/ml/5ml (100mg)	8,4240
396	Everolimus	Tableta	0.50mg	3,3300
397	Everolimus	Tableta	0.75mg	4,4600
398	Exemestano	Tableta	25 mg	3,8200
399	Factor IX de coagulación DNA recombinante/ Derivado de plasma	Polvo para inyección	600 UI	278,6000
400	Factor IX de coagulación DNA recombinante/ Derivado de plasma	Polvo para inyección	1200 UI	214,2000
401	Factor VIII de coagulación (DNA recombinante)	Polvo para inyección	1.500 UI	1.300,0000
402	Factor VIII de la coagulación DNA recombinante/ Derivado de plasma	Polvo para inyección	250 UI	240,0300
403	Factor VIII de la coagulación DNA recombinante/ Derivado de plasma	Polvo para inyección	1.000 UI	1.091,1219
404	Factor VIII de la coagulación DNA recombinante/ Derivado de plasma	Polvo para inyección	500 UI	720,3900



405	Fenitoína	Cápsula	100 mg	0,0585
406	Fenitoína	Solución inyectable	50 mg/ml/2ml (100mg/2ml)	0,6200
407	Fenitoína	Suspensión	125 mg/5 ml	2,5100
408	Fenobarbital	Tableta	100 mg	0,3196
409	Fenobarbital	Solución inyectable	60 mg/ml	0,3500
410	Fenobarbital	Solución oral	20 mg/5 ml	0,3500
411	Fenoterol	Solución inyectable	0.05 mg/ml/10ml	3,5700
412	Fentanilo	Solución inyectable	0.5 mg/10ml	1,8600
413	Filgrastrim	Solución inyectable	150 mcg/ml	39,0500
414	Filgrastrim	Solución inyectable	300 mcg/ml	79,0000
415	Filgrastrim	Solución inyectable	300 mcg/0.5ml	48,8850
416	Fitomenadiona (Vitamina K)	Solución inyectable	10 mg/ml	0,6300
417	Fitomenadiona (Vitamina K)	Solución inyectable	1 mg/ml	0,0600
418	Fluconazol	Cápsula/Tableta	50 mg	0,7870
419	Fluconazol	Cápsula/Tableta	150 mg	0,8884
420	Fluconazol	Solución inyectable	2 mg/ml/100ml (200mg)	10,3300

421	Fludarabina	Polvo para inyección	50 mg	164,6900
422	Flumazenil	Solución inyectable	0.1 mg/ml/5ml	19,6650
423	Fluorometalona	Suspensión oftálmica	0.1 %	4,8000
424	Fluoruracilo	Solución inyectable	50 mg/ml	4,1700
425	Fluoruracilo	Solución inyectable	25 mg/ml/20ml (500mg)	3,2900
426	Fluoruracilo	Ungüento/ gel	5 %	17,0300
427	Fluoxetina	Cápsula / Tableta	20 mg	0,2500
428	Flutamida	Tableta	125 mg	1,0200
429	Flutamida	Tableta	250 mg	0,8800
430	Folinato cálcico	Tableta	15 mg	1,1750
431	Folinato cálcico	Solución inyectable	10 mg/ml/5ml (50mg/5ml)	5,9800
432	Fórmulas para nutrición enteral	Suspensión		1,5300
433	Fórmulas para nutrición enteral	Polvo		4,1200
434	Furosemida	Tableta	40 mg	0,0217
435	Furosemida	Solución inyectable	10 mg/ml/2ml (20mg)	0,1901
436	Gemcitabina	Polvo para inyeccion	200 mg	54,9700

437	Gemcitabina	Polvo para inyeccion	1000 mg	296,9900
438	Genfibrozilo	Cápsula /Tableta	300 mg	0,1400
439	Genfibrozilo	Tableta	600 mg	0,2100
440	Gentamicina	Solución inyectable	10 mg/ml/2ml (20mg)	0,2900
441	Gentamicina	Solución inyectable	40 mg/ml/2ml (80mg)	0,3700
442	Gentamicina	Solución inyectable	80 mg/ml/2ml (160mg)	0,6400
443	Gentamicina	Solución inyectable	140 mg/ml/2ml (280mg)	0,9200
444	Glibenclamida	Tableta	5 mg	0,0292
445	Globulina antitimocítica	Solución inyectable	50 mg/ml/5ml (250mg)	47,6800
446	Granisetron	Tableta	1 mg	3,5700
447	Granisetron	Solución inyectable	1 mg/ml/3ml (3mg)	6,0150
448	Griseofulvina	Tableta	125 mg	0,2800
449	Griseofulvina	Tableta	250 mg	0,3900
450	Griseofulvina	Tableta	500 mg	0,2500
451	Haloperidol	Tableta	5 mg	0,1000
452	Haloperidol	Tableta	10 mg	0,0134

453	Haloperidol	Solución inyectable	5 mg/ml	0,3300
454	Haloperidol	Solución oral	2 mg/ml	1,7900
455	Haloperidol decanoato	Solución inyectable	50 mg/ml	9,0100
456	Heparina no fraccionada	Solución inyectable	5.000 UI/ml	3,2600
457	Hidralazina	Tableta	50 mg	4,4000
458	Hidralazina	Solución inyectable	20 mg/ml	2,6400
459	Hidrato de cloral	Jarabe	100mg/ml	12,1500
460	Hidrocortisona	Crema	1 %	3,2200
461	Hidrocortisona	Loción	0.5 %	2,9750
462	Hidrocortisona	Loción		2,9800
463	Hidrocortisona, succinato sódico	Polvo para inyección	100 mg	1,8525
464	Hidrocortisona, succinato sódico	Polvo para inyección	500 mg	3,1850
465	Hidroxicarbamida (Hidroxiurea)	Cápsula	500 mg	0,5900
466	Hidroxicina	Tableta	10 mg	0,1000
467	Hidroxicina	Tableta	25 mg	0,1200
468	Hidroxicobalamina (Vitamina B12)	Solución inyectable	1 mg/ml	1,3400

469	Ibuprofeno	Tableta	200 mg	0,0600
470	Ibuprofeno	Tableta	400 mg	0,0700
471	Ibuprofeno	Tableta	600 mg	0,0800
472	Ibuprofeno	Tableta	800 mg	0,1000
473	Ibuprofeno	Suspensión	100 mg/5 ml	2,1500
474	Ibuprofeno	Suspensión	200 mg/5 ml	2,8300
475	Idarrubicina	Solución inyectable	1 mg/ml/10ml (10mg/10ml)	381,4200
476	Ifosfamida	Polvo para inyección	1 g	10,8850
477	Imatinib	Cápsula	100 mg	11,1900
478	Imatinib	Tableta	400 mg	62,2600
479	Imipenem + cilastatina	Polvo para inyección	500 mg + 500 mg	12,5014
480	Infliximab	Polvo para perfusión	100 mg	648,8900
481	Inmunoglobulina anti D	Solución inyectable	200 mcg	95,6000
482	Inmunoglobulina anti D	Polvo para inyección /solución inyectable	250 mcg	96,0000
483	Inmunoglobulina anti D	Solución inyectable	300 mcg	95,6000
484	Inmunoglobulina antirrábica	Solución inyectable	150 UI/ml	98,3600

485	Inmunoglobulina antitetánica	Solución inyectable	500 UI	39,8100
486	Inmunoglobulina antitetánica	Solución inyectable	2000 UI	44,8800
487	Inmunoglobulina humana normal	Solución inyectable	0.10 g/ml	285,0140
488	Inmunoglobulina humana normal	Solución inyectable	0.45 g/ml	285,0140
489	Insulina de acción intermedia (NPH)	Solución/Suspensión inyectable	100 UI/ml/10ml (1.000 UI/10ml)	4,1000
490	Insulina de acción rápida	Solución /Suspensión inyectable	100 UI/ml/10ml (1.000 UI/10ml)	4,2600
491	Insulina glargina	Solución /Suspensión inyectable	100 UI/ml/10ml (1.000 UI/10ml)	36,7600
492	Insulina lispro	Solución inyectable	100 UI/ml (1.000 UI)	12,4800
493	Interferón Alfa-2b	Solución inyectable /Polvo para inyección	3'000.000 UI	51,7310
494	Interferón Alfa-2b	Polvo para inyección	5'000.000 UI	81,9320
495	Interferón Alfa-2b	Polvo para inyección	10'000.000 UI	231,4800
496	Interferón Alfa-2b	Solución inyectable	15'000.000 UI	272,9180
497	Interferón Alfa-2b	Solución inyectable	25'000.000 UI	385,2970
498	Interferón Alfa-2b	Solución inyectable /Polvo para inyección	30'000.000 UI	457,5000
499	Interferón Beta 1 b	Polvo para inyección	8'000.000 UI (0.25mg)	61,9900
500	Interferón Beta 1a	Solución inyectable/ Polvo para inyección	6'000.000 UI	183,6191

501	Interferón Beta 1a	Solución inyectable	12'000.000 UI	308,1314
502	Ipratropio bromuro	Inhalador (aerosol)	0.02 mg/dosis	6,6750
503	Ipratropio bromuro	Solución para nebulización	0.25 mg/ml	8,6850
504	Irinotecan	Solución inyectable	20 mg/ml/5ml (100mg)	92,5436
505	Isoniazida	Tableta	100 mg	0,0320
506	Isoniazida	Tableta	300 mg	0,0450
507	Isosorbida mononitrato	Tableta	20 mg	0,2300
508	Isosorbida mononitrato	Tableta	40 mg	0,4200
509	Itraconazol	Cápsula	100 mg	1,6050
510	Itraconazol	Solución oral	10 mg/ml	14,0600
511	Ketorolaco	Solución inyectable	30 mg/ml/2ml (60mg/2ml)	0,8090
512	Lactulosa	Solución oral	65 %	6,2700
513	Lágrimas artificiales y otros preparados inertes	Gel oftálmico		5,5950
514	Lágrimas artificiales y otros preparados inertes	Solución oftálmica		3,4038
515	Lamivudina	Tableta	150 mg	0,2900
516	Lamivudina	Solución oral	50 mg/5 ml	40,9050

517	Lamivudina + Abacavir	Tableta	300 mg + 600 mg	7,1250
518	Lamotrigina	Tableta	25 mg	0,1890
519	Lamotrigina	Tableta	100 mg	0,7268
520	Lamotrigina	Tableta	50 mg	0,3813
521	Latanoprost	Solución oftálmica	0.005 %	11,5342
522	Letrozol	Tableta	2.5 mg	3,8800
523	Leuprolide	Polvo para inyección	3.75 mg	246,7210
524	Leuprolide	Solución inyectable	5 mg/ml	264,2200
525	Leuprolide	Polvo para inyección	7.5 mg	146,0215
526	Leuprolide	Polvo para inyección	11.25 mg	397,5620
527	Levodopa + carbidopa	Tableta	100 mg + 10 mg	0,3750
528	Levodopa + carbidopa	Tableta	250 mg + 25 mg	0,3750
529	Levofloxacino	Tableta	500 mg	1,4300
530	Levofloxacino	Tableta	750 mg	2,6400
531	Levofloxacino	Solución inyectable	500 mg/ 100ml	33,5300
532	Levomepromazina	Tableta	25 mg	0,3370



533	Levomepromazina	Tableta	100 mg	0,2200
534	Levomepromazina	Solución inyectable	25 mg/ml	0,3400
535	Levomepromazina	Solución oral	40 mg/ml	2,5590
536	Levonorgestrel	Gragea / Tableta	30 mcg	0,0820
537	Levonorgestrel	Tableta	0.75 mg	2,0232
538	Levonorgestrel	Tableta	1,5 mg	6,4940
539	Levonorgestrel + etinilestradiol	Tableta/ Gragea	150 mcg + 30 mcg	0,1300
540	Levotiroxina sódica	Tableta	0.05 mg	0,0400
541	Levotiroxina sódica	Tableta	0.100 mg	0,0500
542	Levotiroxina sódica	Tableta	0.2 mg	0,0700
543	Levotiroxina sódica	Tableta	0.150 mg	0,1200
544	Lidocaína	Jalea	2 %	3,8650
545	Lidocaína	Jalea	5 %	2,9070
546	Lidocaína	Spray		17,2400
547	Lidocaína con epinefrina	Solución inyectable	2 % + 1:200.000	2,9500
548	Lidocaína sin epinefrina	Solución inyectable	2 %	2,8000

549	Linezolid	Tableta	600 mg	33,0812
550	Linezolid	Solución inyectable	2 mg/ml	51,5610
551	Linezolid	Solución inyectable	40 mg/ml	103,6500
552	Litio, carbonato	Tableta	300 mg	0,0927
553	Loperamida	Cápsula	2 mg	0,0390
554	Lopinavir + Ritonavir	Tableta	200 mg + 50 mg	1,4700
555	Lopinavir + Ritonavir	Tableta	100 mg + 25 mg	1,7850
556	Lopinavir + Ritonavir	Solución oral	80 mg + 20 mg/ml	280,3900
557	Loratadina	Tableta	10 mg	0,0900
558	Loratadina	Jarabe	5 mg/5 ml	1,1730
559	Lorazepam	Tableta	1 mg	0,1771
560	Lorazepam	Tableta	2 mg	0,2800
561	Losartán	Tableta	50 mg	0,2500
562	Losartán	Tableta	100 mg	0,7585
563	Magaldrato con simeticona (Hidróxido de Al y Mg)	Suspensión		1,2650

564	Magaldrato con simeticona (Hidróxido de Al y Mg)	Gel		1,5500
565	Magnesio sulfato	Solución inyectable	20 %	0,3000
566	Magnesio sulfato	Solución inyectable	25 %	0,3000
567	Manitol	Solución para infusión	15 %	3,1800
568	Manitol	Solución para infusión	20 %	3,1800
569	Meglumina antimonioato	Solución inyectable	300 mg/ml	17,0800
570	Melfalán	Tableta	2 mg	0,8700
571	Mepivacaína	Solución inyectable	3 %	19,4800
572	Mercaptopurina	Tableta	50 mg	0,5450
573	Meropenem	Polvo para inyección	500 mg	32,0340
574	Meropenem	Polvo para inyección	1000 mg	33,8700
575	Mesna	Solución inyectable	100 mg/ml	2,2350
576	Metformina	Tableta	500 mg	0,1743
577	Metformina	Tableta	850 mg	0,1800
578	Metformina	Tableta	1000 mg	0,3000

579	Metformina + glibenclamida	Tableta	250 mg + 1.25 mg	0,1600
580	Metformina + glibenclamida	Tableta	500 mg + 2.5 mg	0,4090
581	Metformina + glibenclamida	Tableta	500 mg + 5 mg	0,2200
582	Metildopa	Tableta	250 mg	0,0825
583	Metildopa	Tableta	500 mg	0,1800
584	Metilergometrina	Gragea	0.125 mg	0,2400
585	Metilergometrina	Solución inyectable	0.2 mg/ml	0,4950
586	Metilprednisolona, acetato	Suspensión inyectable	40 mg/ml	14,1150
587	Metilprednisolona, acetato	Suspensión inyectable	80 mg/ml	6,5100
588	Metilprednisolona, succinato	Polvo para inyección	125 mg	6,6500
589	Metilprednisolona, succinato	Polvo para inyección	500 mg	28,2300
590	Metoclopramida	Tableta	10 mg	0,0390
591	Metoclopramida	Solución inyectable	5 mg/ml	0,1800
592	Metotrexato	Tableta	2.5 mg	0,1600
593	Metotrexato	Solución inyectable	25mg/ml/2ml (50mg)	3,9900
594	Metotrexato	Polvo para inyección	500 mg	17,1850

595	Metronidazol	Tableta vaginal/ Ovulo vaginal	500 mg	0,2691
596	Metronidazol	Tableta vaginal/ Ovulo vaginal	1g	0,2341
597	Metronidazol	Solución para infusión	100mg/20ml (500mg/100ml)	1,2774
598	Metronidazol	Tableta/Cápsula	250 mg	0,0061
599	Metronidazol	Tableta/Cápsula	500 mg	0,0575
600	Metronidazol	Suspensión	125 mg/5 ml	0,9500
601	Metronidazol	Suspensión	250 mg/5 ml	1,2200
602	Micofenolato	Tableta	180 mg	1,1800
603	Micofenolato	Tableta/Cápsula	250 mg	1,0500
604	Micofenolato	Tableta	360 mg	2,3000
605	Micofenolato	Tableta	500 mg	3,6200
606	Midazolam	Tableta	7.5 mg	0,2200
607	Midazolam	Solución inyectable	1 mg/ml	2,9700
608	Midazolam	Solución inyectable	5 mg/ml/3ml (15mg)	2,0867
609	Midazolam	Solución inyectable	5 mg/ml/10ml (50mg)	6,4900
610	Miltefosina	Cápsula	10 mg	7,9000

611	Miltefosina	Tableta	50 mg	10,1100
612	Minoxidil	Tableta	10 mg	0,3200
613	Mirtazapina	Tableta	15 mg	1,4800
614	Mirtazapina	Tableta	30 mg	0,9100
615	Misoprostol	Tableta	200 mcg	0,3300
616	Mitomicina	Polvo para inyección	20 mg	82,8600
617	Mitoxantrona	Solución inyectable	2 mg/ml/10ml (20mg)	73,9600
618	Mometasona	Suspensión para inhalación	50mcg/dosis	16,2800
619	Mometasona	Inhalador nasal	200 mcg dosis	16,1500
620	Mometasona	Inhalador nasal	400 mcg dosis	14,3900
621	Morfina	Cápsula	10 mg	1,3300
622	Morfina	Cápsula	30 mg	1,1600
623	Morfina	Cápsula	60 mg	2,0050
624	Morfina	Solución inyectable	10 mg/ml	1,3300
625	Morfina	Solución oral	20mg/ml	379,6400
626	Morfina	Solución oral	2mg/ml	28,9000

627	Moxifloxacina	Tableta	400 mg	5,7800
628	Moxifloxacina	Solución para infusión	400 mg/ 250 ml	74,4700
629	Moxifloxacina	Solución oftálmica	0.5 %	11,6900
630	Multivitaminas con minerales	Tableta		0,0485
631	Multivitaminas con minerales	Solución oral		1,2800
632	Multivitaminas con minerales	Jarabe		1,1560
633	Naloxona	Solución inyectable	0.4 mg/ml	5,5800
634	Naproxeno	Tableta	500 mg	0,1755
635	Naproxeno	Tableta	550 mg	0,2200
636	Naproxeno	Tableta	100 mg	0,0700
637	Naproxeno	Cápsula	250 mg	0,1000
638	Naproxeno	Tableta	275 mg	0,0900
639	Neostigmina	Solución inyectable	0.5 mg/ml	0,3450
640	Nevirapina	Tableta	200 mg	1,4900
641	Nevirapina	Suspensión	50 mg/5 ml	43,5200
642	Nifedipina	Tableta/Cápsula	10 mg	0,0761

643	Nimodipina	Tableta	30 mg	0,2350
644	Nistatina	Suspensión	100.000 UI/ml	1,7500
645	Nitrofurantoína	Cápsula	100 mg	0,1750
646	Nitroglicerina	Solución inyectable	5 mg/ml/10ml (50mg)	6,5400
647	Nitroprusiato	Polvo para infusión	50 mg	8,0850
648	Norepinefrina	Solución inyectable	1 mg/ml	12,1500
649	Octreotida	Solución inyectable	0.05 mg/ml	18,9600
650	Octreotida	Solución inyectable	0.1 mg/ml	14,2750
651	Octreotida	Polvo para inyección	20 mg	1.343,5000
652	Octreotida	Polvo para inyección	30 mg	1.400,0000
653	Olanzapina	Tableta	5 mg	4,5770
654	Olanzapina	Tableta	10 mg	4,5770
655	Olanzapina	Polvo para inyección	10mg	14,3650
656	Oligoelementos	Solución inyectable		1,3350
657	Omeprazol	Cápsula	10 mg	0,3900
658	Omeprazol	Cápsula	20 mg	0,1792



659	Omeprazol	Cápsula	40 mg	0,5751
660	Omeprazol	Polvo para infusión	40 mg	3,8783
661	Ondansetrón	Tableta	4 mg	44,2300
662	Ondansetrón	Tableta	8 mg	7,6800
663	Ondansetrón	Solución inyectable	2 mg/ml	1,6127
664	Oseltamivir	Cápsula	75mg	1,8800
665	Otras preparaciones, combinaciones antihemorroidales	Pomada		2,6150
666	Otras preparaciones, combinaciones antihemorroidales	Supositorio		0,3000
667	Oxacilina	Polvo para inyección	1 g	1,0800
668	Oxaliplatino	Polvo para inyección	50 mg	99,3728
669	Oxaliplatino	Polvo para inyección	100 mg	99,3728
670	Oxicodona	Tableta liberación lenta	20 mg	2,7100
671	Oxicodona	Tableta liberación lenta	40 mg	5,3800
672	Oxicodona	Tableta lib. rápida	5mg	0,6933
673	Oxicodona	Tableta liberación lenta	10 mg	4,0700

674	Oxitocina	Solución inyectable	10 UI/ml	0,4550
675	Paclitaxel	Solución para perfusión	6 mg/ml/5ml (30mg/5ml)	136,5300
676	Paclitaxel	Solución para perfusión	6 mg/ml/50ml (300mg/50ml)	136,5300
677	Pancuronio	Solución inyectable	2 mg/ml	136,5300
678	Paracetamol	Tableta	500 mg	0,0300
679	Paracetamol	Tableta	750 mg	0,2500
680	Paracetamol	Tableta	1000 mg	0,2100
681	Paracetamol	Jarabe	120 mg/5 ml	0,5319
682	Paracetamol	Jarabe	160 mg/5 ml	2,0100
683	Paracetamol	Solución oral gotas	100 mg/ml	0,6155
684	Paracetamol	Supositorio	100 mg	2,4000
685	Paricalcitol	Solución inyectable	5mcg/ml	29,8044
686	Pegfilgrastrim	Solución inyectable	1mg/ml	-
687	Permetrexed	Solución inyectable	500mg	2.019,4000
688	Peróxido de Benzoilo	Crema /Loción		4,9000
689	Peróxido de Benzoilo	Crema /Loción		5,3500
690	Piperacilina + tazobactam	Polvo para inyección	4 g + 0.5 g	

				7,9400
691	Pirazinamida	Tableta	500 mg	0,1300
692	Piridoxina (Vitamina B6)	Tableta	100 mg	0,0700
693	Piridoxina (Vitamina B6)	Solución inyectable	150mg/ml (300mg/2ml)	31,8300
694	Polietilenglicol en combinaciones	Granulado		6,4300
695	Potasio, cloruro	Solución para infusión	2 mEq/ml	0,2564
696	Pralidoxima	Solución inyectable	50 mg/ml	35,3180
697	Praziquantel	Tableta	600 mg	0,3700
698	Prednisolona	Tableta	5 mg	0,1000
699	Prednisolona	Tableta	20 mg	0,2800
700	Prednisolona	Suspensión oftálmica	0.12 %	3,8300
701	Prednisolona	Suspensión oftálmica	1 %	5,8850
702	Prednisona	Tableta	20 mg	0,3471
703	Prednisona	Tableta	5 mg	0,3471
704	Pregabalina	Cápsulas	75mg	0,8000
705	Pregabalina	Cápsulas	150 mg	1,3800
706	Pregabalina	Cápsulas	300mg	

				2,1900
707	Primaquina	Tableta	7.5 mg	0,2300
708	Primaquina	Tableta	15 mg	0,4420
709	Procarbazina	Cápsula	50 mg	0,4500
710	Productos con zinc	Crema/Ungüento/Pomada		2,2750
711	Progestágenos y estrógenos (menopáusicos)	Tableta/Gragea	1mg + 2mg	0,2800
712	Progesterona	Cápsula	100 mg	0,5200
713	Progesterona	Cápsula	200 mg	0,7800
714	Propofol	Solución inyectable	10mg/ml	53,4700
715	Propofol	Solución inyectable	20mg/ml	70,5000
716	Propranolol	Tableta	10 mg	0,0200
717	Propranolol	Tableta	40 mg	0,0827
718	Propranolol	Tableta	80 mg	0,0827
719	Propranolol	Solución inyectable	1 mg/ml	5,4000
720	Protamina, sulfato	Solución inyectable	10 mg/ml	2,7100
721	Quinina	Tableta	300 mg	3,1100
722	Quinina	Solución inyectable	300 mg/ml	

				3,8900
723	Raltegravir	Tableta	400mg	17,1769
724	Ranitidina	Tableta	150 mg	0,1149
725	Ranitidina	Tableta	300 mg	0,1149
726	Ranitidina	Solución inyectable	25 mg/ml/2ml (50mg/2ml)	0,2750
727	Remifentanilo	Polvo para inyección	2 mg	7,5361
728	Remifentanilo	Polvo para inyección	5 mg	9,0850
729	Retinol (Vit. A)	Cápsula/Grageas	50.000 UI	0,3800
730	Rifampicina	Cápsula	300 mg	0,1500
731	Rifampicina	Suspensión	100 mg/5 ml	4,6500
732	Rifampicina + Isoniazida	Tableta	150 mg + 75 mg	0,2500
733	Rifampicina + Isoniazida	Tableta	150 mg + 150 mg	0,3000
734	Rifampicina + Isoniazida	Tableta	300 mg + 150 mg	0,0950
735	Rifampicina + Isoniazida + Pirazinamida	Tableta	120 mg + 60 mg + 300 mg	0,2200
736	Rifampicina + Isoniazida + Pirazinamida	Tableta	150 mg + 75 mg + 400 mg	0,2500
737	Rifampicina + Isoniazida + Pirazinamida + Etambutol	Tableta	165 mg + 75 mg + 400 mg + 275 mg	0,2200
738	Ringer Lactato	Solución para infusión		

				0,7500
739	Risperidona	Tableta	1 mg	2,4018
740	Risperidona	Tableta	3 mg	2,4018
741	Risperidona	Tableta	2 mg	1,5800
742	Risperidona	Solución oral	1 mg/ml	11,3200
743	Ritonavir	Cápsula	100 mg	2,3050
744	Rituximab	Solución para infusión	10 mg/ml/10ml (100mg/10ml)	371,7900
745	Rituximab	Solución para infusión	10 mg/ml/50ml (500 mg/10ml)	400,8900
746	Rocuronio, Bromuro	Solución inyectable	10 mg/ml/5ml (50mg/5ml)	14,5150
747	Salbutamol	Solución oral /jarabe	2 mg/5 ml	1,0750
748	Salbutamol	Inhalador	0.1 mg/dosis (100mcg/dosis)	3,8545
749	Salbutamol	Solución para nebulización	5 mg/ml	3,8400
750	Salbutamol	Tableta	4 mg	0,0315
751	Salbutamol	Solución inyectable	0.5 mg/ml	1,5700
752	Sales de hierro	Gragea		0,0480
753	Sales de hierro	Solución oral /jarabe		0,7308
754	Sales de hierro	Solución oral /gotas		

				7,0810
755	Sales de hierro	Solución inyectable (IM)		5,1700
756	Sales de hierro	Solución inyectable (IV)		9,2769
757	Sales de hierro + Ácido fólico	Tableta		0,0890
758	Sales de rehidratación oral	Polvo		0,2550
759	Saquinavir	Cápsula	200 mg	1,3400
760	Saquinavir	Tableta	500 mg	1,5850
761	Selegilina	Tableta	5 mg	0,3900
762	Sertralina	Cápsula /Tableta	50 mg	0,4400
763	Sertralina	Cápsula /Tableta	100 mg	0,8300
764	Sevoflurano	Solución para inhalación	1 mg/ml	120,0135
765	Simvastatina	Tableta	10 mg	0,3500
766	Simvastatina	Tableta	20 mg	0,7284
767	Simvastatina	Tableta	40 mg	0,7284
768	Sirolimus	Gragea	1 mg	5,1600
769	Sodio cloruro	Solución para infusión	0.9 % (250 ml)	0,6500
770	Sodio cloruro	Solución para infusión	0.9 % (100 ml)	

				0,9400
771	Sodio cloruro	Solución para infusión	0.9 % (500 ml)	0,8300
772	Sodio cloruro	Solución para infusión	0.9 % (1.000 ml)	0,8100
773	Sodio, bicarbonato	Solución para infusión	1 mEq/ml (8.4%)	0,5000
774	Sodio, cloruro	Solución para infusión	3.4 mEq/ml (20%)	0,1921
775	Solución diálisis peritoneal	Solución para infusión	1.5 %	1,0200
776	Solución diálisis peritoneal	Solución para infusión	2.25 - 2.5%	5,5000
777	Solución diálisis peritoneal	Solución para infusión	4.25 - 4.5%	1,0800
778	Suero antiofídico polivalente	Solución para inyección	780 DL (30mg) de veneno de Bothrops Asper c/ml neutralice 220 DL 50 (15mg) Crotalus Durissus o 200 DL 50 (15mg) de veneno de Lac	13,5000
779	Sulfadiazina de plata	Crema	1 %	2,4450
780	Sulfadoxina + pirimetamina	Tableta	500 mg + 25 mg	0,7500
781	Sulfasalazina	Tableta	500 mg	0,1250
782	Surfactante pulmonar	Suspensión estéril intratraqueal	200 mg/8ml	367,9300



783	Suxametonio	Solución inyectable	20 mg/ml	6,8400
784	Talidomida	Tableta	100 mg	0,8400
785	Tamoxifeno	Tableta	10 mg	0,8436
786	Tamoxifeno	Tableta	20 mg	0,8436
787	Tamsulosina	Cápsula/Tableta	0.4 mg	0,5837
788	Temozolomida	Cápsula	20 mg	19,7687
789	Temozolomida	Cápsula	100 mg	67,0122
790	Temozolomida	Cápsula	250 mg	140,3954
791	Tenofovir (disoproxilo)	Tableta	300 mg	2,8100
792	Tenofovir + Emtricitabina	Tableta	300 mg + 200 mg	4,2000
793	Tenofovir + Emtricitabina + Efavirenz	Tableta	300 mg + 200 mg + 600 mg	4,4800
794	Terbinafina	Crema	1 %	2,9452
795	Terbinafina	Spray		8,3100
796	Terbinafina	Tableta	250 mg	0,8750
797	Testosterona	Solución inyectable	250 mg/ml	2,8050
798	Tiamazol (Metimazol)	Tableta	5 mg	0,1898

799	Tiamina (Vitamina B1)	Tableta	100 mg	0,1100
800	Tiamina (Vitamina B1)	Solución inyectable	50 mg/ml	0,3000
801	Timolol	Solución oftálmica	0.25 %	6,7500
802	Timolol	Solución oftálmica	0.5 %	5,4000
803	Tinidazol	Tableta	1 g	0,1786
804	Tinidazol	Óvulo/Tableta vaginal	150 mg	2,5600
805	Tioguanina	Tableta	40 mg	2,5880
806	Tiopental sódico	Polvo para inyección	1 g	4,5500
807	Tiotropio bromuro	Cápsulas para dispositivo de inhalación	5 mcg	37,3070
808	Tiotropio bromuro	Cápsulas para dispositivo de inhalación	18 mcg	1,7300
809	Tirofibán	Solución inyectable	0,25 mg/ml	261,7500
810	Tobramicina	Solución inhalatoria	300 mg/5 ml	67,7000
811	Tobramicina	Solución oftálmica	0.30%	8,7100
812	Tobramicina	Ungüento oftálmico	0.3 %	6,8550
813	Toxina botulínica	Polvo para inyección	100 UI	464,3210
814	Toxina botulínica	Polvo para inyección	500 UI	296,8300

815	Toxoide diftérico tetánico (toxoides diftérico + toxoides tetánico)	Solución inyectable	0.5ml/ 15 LF + 10 LF	5,0000
816	Toxoide diftérico tetánico + Vacuna pertussis	Solución inyectable	2UI + 20 UI + 8mcg/0.5ml	8,0000
817	Toxoide tetánico	Solución inyectable	no menos de 40 UI/0.5ml	4,0660
818	Tramadol	Solución inyectable	50 mg/ml/2ml (100mg/2ml)	0,4000
819	Tramadol	Solución oral	100 mg/ml	4,2000
820	Trastuzumab	Polvo para inyección	440 mg	2.071,8800
821	Tretinoína	Crema		21,6580
822	Trolamina	Emulsión	0,67 g/100 g	11,4920
823	Tropicamida	Solución oftálmica	1 %	10,7900
824	Urea	Crema	5 %	15,8000
825	Urea	Crema	10 %	6,1500
826	Urea	Loción	5 %	9,9550
827	Urea	Loción	10 %	9,9550
828	Vacuna antiamarílica	Solución inyectable	Cepa 17D-204-no menos de 1000/0.5ml	9,8600
829	Vacuna antihepatitis A	Suspensión inyectable	0.5 ml / A > 500 RU	16,9900

830	Vacuna antihepatitis B	Suspensión inyectable	10 mcg / 0.5ml	5,9043
831	Vacuna antipoliomielítica	Solución oral	0.5ml/tipo I 10 TCID50 + tipo II 10 TCID5 + tipo III 10 TCID 50	3,5700
832	Vacuna antirotavirus	Solución oral	G3, G4, y P1 A dosis de 2.2 x 10 UI; 2.8 x 10 UI; 2.22 x 10 UI; 2.04 x 10 UI; 2.29 x 10 UI	50,1250
833	Vacuna antirrábica	Solución inyectable	> 2.5 UI/ml	16,9250
834	Vacuna antivariola	Solución inyectable	2000 PFU/dosis	18,2300
835	Vacuna BCG	Solución inyectable	8 x10 - 19.2 x 10 UFC	124,9100
836	Vacuna pentavalente viral (difteria, haemophilus influenzae B, pertussis, tétanos, hepatitis B)	Solución inyectable	10mg + 30 UI + 60 UI* 4 UI/0.5ml	26,1800
837	Vacuna triple viral (Parotiditis-Sarampión- Rubéola)	Solución inyectable	0.5ml/1000DITC50 + 5000DITC50 + 1000ITC50	3,5850
838	Vacunas antimeningococo (Poliósido purificado liofilizado de Neisseria Meningitidis A + Poliósido purificado de Neisseria Meningitidis C)	Solución inyectable	0.5ml / A50 UG + C50 UG	12,1500
839	Vacunas antineumococo	Solución inyectable	0.5ml / 25mg	35,0000

840	Valganciclovir	Tableta	450 mg	22,8100
841	Vancomicina	Polvo para inyección	500 mg	8,7900
842	Vancomicina	Polvo para inyección	1000 mg	7,4300
843	Vasopresina	Solución inyectable	20 UI/ml	10,8980
844	Venlafaxina	Cápsula	37.5 mg	1,4100
845	Venlafaxina	Cápsula	75 mg	0,6900
846	Venlafaxina	Cápsula	150 mg	1,2300
847	Vinblastina	Solución inyectable	1 mg/ml/10ml (10mg)	1,4300
848	Vincristina	Solución inyectable	1 mg/ml	6,2100
849	Vincristina	Polvo para inyección	1 mg	6,0400
850	Vitaminas liposolubles	Solución inyectable		3,5000
851	Warfarina	Tableta	5 mg	0,2500
852	Zidovudina	Cápsula	100 mg	1,2300
853	Zidovudina	Tableta	300 mg	1,0000
854	Zidovudina	Solución inyectable	10 mg/ml/20ml (200mg)	34,8100
855	Zidovudina	Solución oral	50 mg/5 ml	43,2
856	Zidovudina + Lamivudina	Tableta	300 mg + 150 mg	2,57

857	PAROXETINA	Tableta	20 mg	0,71
858	QUETIAPINA	Tableta	25 mg	0,50
859	BACLOFENO	Tableta	10 mg	0,37
860	Acido ascórbico (Vitamina C)	Tableta	500 mg	1,37

Fuente: Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos, Ministerio de Salud Pública del Ecuador