



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO

**UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
COMERCIALES**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL**

TITULO DEL PROYECTO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA FARMACIA CON
FRANQUICIA DE LA CADENA FARMACÉUTICA CRUZ AZUL EN EL SECTOR DE
LA AV. AMAZONAS DEL CANTÓN MILAGRO”**

**AUTORES: MIGUEL ANGEL ANDRADE HERRERA
CARLOS FRANCISCO SACOTO FUENTES**

CATEDRÁTICO:

ECON. CLAUDIANA ROBALINO M., MAE

MILAGRO

ECUADOR

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Tutor de proyecto de investigación nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comercial de la Universidad Estatal de Milagro.

CERTIFICO:

Que he analizado el proyecto de tesis de grado con el título **“Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica cruz azul en el sector de la Av. Amazonas del Cantón Milagro”**, presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al Título de Ingeniería Comercial.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

Milagro, Julio del 2012

Presentado por los egresados:

Andrade Herrera Miguel Ángel

C.I. 0921233284

Sacoto Fuentes Carlos Francisco

C.I. 0920848009

TUTOR:

Econ. Claudiana Robalino M.,MAE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Los egresados Andrade Herrera Miguel Ángel Y Sacoto Fuentes Carlos Francisco, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica cruz azul en el sector de la Av. Amazona del Cantón Milagro** “del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal de la Econ. Claudia Robalino.

Milagro, Julio del 2012.

Andrade Herrera Miguel Ángel

C.I. 0921233284

Sacoto Fuentes Carlos Francisco

C.I. 0920848009

CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

MEMORIA CIENTIFICA	[]
DEFENSA ORAL	[]
TOTAL	[]
EQUIVALENTE	[]

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

PROFESOR DELEGADO

PROFESOR SECRETARIO

DEDICATORIA

A Dios.

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor. Por ser quien guía mi camino y quien ilumina mis pensamientos.

A mis padres Sr. Joaquín Andrade y Sr. Elena Herrera.

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mis familiares.

A mi tío Héctor el cual ha sido un ejemplo a seguir, a mis abuelos que con su cariño siempre me hicieron sentir que podía llegar a ser lo que quisiera. A mi esposa Mercedes por haber contribuido y apoyado para que mi aspiración de obtener un título universitario sea una realidad. Y a toda mi familia que siempre estuvo ahí cuando necesite de un consejo.

¡Gracias a ustedes!

MIGUEL ANGEL ANDRADE

DEDICATORIA

Dedico esta obra a:

Primero a Dios por iluminarme y llevarme siempre en el buen camino,

A mis padres Ing. Vinicio Sacoto y Sra. Elsa Fuentes de Sacoto por sus consejos, valores, motivación y educación brindándome siempre el apoyo, para cumplir las metas que me he trazado siguiendo su ejemplo.

A mis hermanos Paola y Marcos que han sido más que hermanos, fieles amigos que siempre han querido mi bienestar y satisfacción.

A mi novia Srta. Allison Torres por haberme apoyado, gracias por tu comprensión en todo momento estando conmigo en las buenas y en las malas.

Los amo mucho y cada día que pasa agradezco que estén a mi lado.

CARLOS FRANCISCO SACOTO FUENTES

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento de manera especial a Dios, a mi Tutora Claudia Robalino quien con su experiencia y conocimiento en su especialidad hizo posible la realización de este Proyecto, con el cual doy por terminada mi carrera universitaria , no así a mis estudios ya que pienso seguirlos, es lo que la sociedad requiere, jóvenes entusiastas bien preparados para afrontar nuevos retos y superar todos los obstáculos que se presenten en nuestra carrera profesional, decir gracias, mil gracias no es redundar en lo mismo, es la forma de decirles que se cristalizaron mis sueños y por eso con ustedes queda mi agradecimiento eterno.

MIGUEL ANGEL ANDRADE

AGRADECIMIENTO

Agradezco sinceramente

A Dios por ser mi guía y mi fuerza espiritual que ha permitido mi desarrollo personal y profesional, bendiciéndome durante toda mi vida y así llegar a mi sueño anhelado.

A mis Padres Ing. Vinicio Sacoto y Sra. Elsa Fuentes de Sacoto, mi hermana Paola, novia Allison Torres, quienes iluminan mi vida, gracias por acompañarme en todo momento, apoyarme y darme fuerzas en los momentos más difíciles.

A los Docentes que compartieron sus conocimientos en el transcurso de esta carrera, brindándome siempre comprensión, orientación, enseñanzas y sobre todo paciencia para mi formación profesional.

Igualmente a la Econ. Claudia Robalino Tutora de mi Tesis quien me oriento en todo momento durante la realización de este proyecto.

¡Gracias! De todo corazón, siempre los recordare con cariño.

CARLOS FRANCISCO SACOTO FUENTES

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

RECTOR DE LA UNEMI

Señor rector el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue el de **“Creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica cruz azul en el sector de la Av. Amazona del Cantón Milagro”**, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, Julio del 2012

Andrade Herrera Miguel Ángel

C.I. 0921233284

Sacoto Fuentes Carlos Francisco

C.I. 0920848009

ÍNDICE GENERAL

Página de carátula o portada.	i
Página de la constancia de aprobación por el tutor.	ii
Página de declaración de autoría de la investigación.	iii
Certificación de la Defensa	iv
Página de dedicatoria.	v
Página de agradecimiento.	vii
Página de Cesión de Derechos de Autor.	ix
Índice general.	x
Índice de cuadros	xiii
Índice de Figuras.	xviii

CAPITULO I

EL PROBLEMA

	Pág.
Introducción.....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	3
1.1.1. Problematización del Problema.....	3
1.1.2 Delimitación del Problema.....	4
1.1.3 Formulación del problema.....	5
1.1.4 Sistematización del problema.....	5
1.1.5 Determinación del tema.....	5
1.2 Objetivos.....	5
1.2.1 General.....	5

1.2.2 Específicos.....	6
1.3 Justificación.....	6

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

	Pág.
2.1 Marco teórico.....	8
2.1.1 Antecedentes históricos.....	8
2.1.2 Antecedentes referenciales.....	18
2.1.3 Fundamentación.....	19
2.2 Marco legal.....	44
2.3 Marco conceptual.....	52
2.4 Hipótesis y variables.....	55
2.4.1 Hipótesis General.....	55
2.4.2 Hipótesis Particulares.....	55
2.4.3 Declaración de las variables.....	55
2.4.4 Operacionalización de las variables.....	57

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

	Pág.
3.1 El tipo y diseño de la investigación	59
3.2 Población y muestra.....	61

3.2.1 Característica de la población.....	61
3.2.2 Delimitar la población.....	61
3.2.3 Tipo de muestra.....	61
3.2.4 Tamaño de la muestra.....	61
3.3 Los métodos y las técnicas.....	62
3.3.1 Métodos teóricos.....	62
3.3.2 Métodos empíricos.....	63
3.3.3 Técnicas e instrumentos.....	63
3.4 El tratamiento estadístico de la información.....	63

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

	Pág.
4.1 Análisis de la situación actual.....	64
4.2 Análisis comparativo, evolución tendencias y perspectiva.....	65
4.3 Resultados.....	75
4.4 Verificación de la hipótesis.....	76

CAPITULO V

PROPUESTA

	Pág.
5.1 Tema.....	77
5.2 Fundamentación.....	77

5.3 Justificación.....	80
5.4 Objetivos.....	80
5.4.1 Objetivo general de la propuesta.....	80
5.4.2 Objetivos específicos.....	80
5.5 Ubicación.....	81
5.6 Factibilidad.....	83
5.7 Descripción de la propuesta.....	111
5.7.1 Actividades.....	111
5.7.2 Recursos análisis financiero.....	112
5.7.3 Impacto.....	120
5.7.4 Cronograma.....	121
5.7.5 Lineamiento para evaluar la propuesta.....	122
Conclusiones.....	123
Recomendaciones.....	124

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1.	
Facturación de laboratorios farmacéuticos año 2008.....	16
Cuadro 2.	
Comparación de los distintos tipos de empresa.....	28
Cuadro 3.	
Ventajas y desventajas de Comerciante/Empresa individual.....	31
Cuadro 4.	
Ventajas y desventajas de Sociedad colectiva.....	31
Cuadro 5.	
Ventajas y desventajas de Sociedades en Comandita.....	32
Cuadro 6.	
Ventajas y desventajas de sociedades de responsabilidad limitada.....	33
Cuadro 7.	
Ventajas y desventajas de una Sociedad Anónima	34
Cuadro 8.	
Operacionalización de las variables.....	57
Cuadro 9.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas.....	65
Cuadro 10.	
Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas.....	66

Cuadro 11.

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas..... 67

Cuadro 12

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas68

Cuadro 13

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas69

Cuadro 14

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas70

Cuadro 15

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas71

Cuadro 16

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas72

Cuadro 17

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas73

Cuadro 18

Encuestas realizadas a los habitantes de la Av. Amazonas74

Cuadro 19

Verificación de hipótesis.....76

Cuadro 20

Ponderación estrategia ofensiva.....102

Cuadro 21

Ponderación estrategia defensiva.....102

Cuadro 22	
Análisis FO-FA-DO- DA	103
Cuadro 23	
Ponderación barrera de entrada	105
Cuadro 24	
Ponderación servicios sustitutos.....	105
Cuadro 25	
Ponderación determinante de la rivalidad.....	106
Cuadro 26	
Ponderación poder de los compradores	106
Cuadro 27	
Ponderación negociación con los proveedores.....	107
Cuadro 28	
Ponderación total Porter.....	107
Cuadro 29	
Activos fijos.....	112
Cuadro 30	
Depreciación de activos fijos.....	113
Cuadro 31	
Nomina.....	113
Cuadro 32	
Detalle de gastos	114

Cuadro 32	
Inversión del proyecto	115
Cuadro 36	
Financiación del proyecto	115
Cuadro 37	
Tabla de amortización.....	116
Cuadro 38	
Estado de pérdidas y ganancias	116
Cuadro 39	
Flujo de caja proyectado	117
Cuadro 40	
Balance general.....	118
Cuadro 41	
Índices financieros.....	118
Cuadro 42	
Tasa de rendimiento.....	119
Cuadro 43	
Razones.....	119
Cuadro 44	
Cronograma.....	121

ÍNDICE DE FIGURA

	PÁG.
Figura 1.	
Patente Municipal.....	46
Figura 2.	
Certificado del Cuerpo de Bomberos.....	47
Figura 3.	
Permiso de vía pública.....	48
Figura 4.	
Permiso de funcionamiento DPS.....	49
Figura 5.	
Derecho de llave.....	50
Figura 6.	
Estadística encuesta pregunta 1.....	65
Figura 7.	
Estadística encuesta pregunta 2.....	66
Figura 8.	
Estadística encuesta pregunta 3.....	67
Figura 9.	
Estadística encuesta pregunta 4.....	68
Figura 10.	
Estadística encuesta pregunta 5.....	69

Figura 11.	
Estadística encuesta pregunta 6.....	70
Figura 12.	
Estadística encuesta pregunta 7.....	71
Figura 13.	
Estadística encuesta pregunta 8.....	72
Figura 14.	
Estadística encuesta pregunta 9.....	73
Figura 15.	
Estadística encuesta pregunta 10.....	74
Figura 16.	
Ubicación de la compañía.....	81
Figura 17.	
Distribución interna.....	82
Figura 18.	
Logotipo de la Empresa.....	83
Figura 19.	
Organigrama estructural.....	84
Figura 20.	
Banner cruz azul.....	109
Figura 21.	
Afiches promocionales cruz azul.....	110

RESUMEN

El trabajo investigativo se lo ha realizado para identificar las necesidades que existe en la Av. Amazonas del cantón Milagro, con respecto a la falta de un establecimiento farmacéutico, el cual sea representado por una franquicia de Cruz Azul, para ello, se ha establecido la aplicación de técnicas investigativas para determinar la importancia del tema planteado, para ello, se ha establecido la problemática sus causas, efectos, objetivos, delimitación, formulación y su correspondiente justificación, se establece una pequeña reseña histórica sobre esta actividad comercial, además se encontrara toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo encontrándose su respectiva hipótesis y variables. Seguidamente se desarrollo el marco metodológico donde se identifico que el estudio de clase no probabilística, determinando el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizo la herramienta investigativa conocida como dirigida a la ciudadanía Milagreña del sector de la amenazas para comprobar la necesidad de este tipo de establecimientos, además se realizo una encuesta con el objetivo de conocer el criterio de las personas sobre la creación de una farmacia en el sector de la Amazonas, una vez obtenidos los datos de esta herramienta se procedió a realizar la interpretación de los resultados es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, donde se constato que la mayoría de la ciudadanía les agrada la propuesta, donde se detalla todo lo concerniente. También se realizo un detalle de gastos y la inversión total de esta propuesta, logrando con este trabajo un beneficio para esta empresa así como para los autores de este trabajo, puesto que a través de sus conocimientos se convierten en un aporte al desarrollo organizacional de esta nueva alternativa empresarial.

ABSTRACT

The investigative work has been performed to identify the needs that exist in the Milagro city Amazonas Avenue, about the lack of a pharmaceutical establishment, which is represented by a Blue Cross franchise for this purpose has been established application of investigative techniques to determine the importance of the issue raised, for it has been established the problem its causes, effects, objectives, definition, formulation and corresponding justification, establishing a historical summary on this business, you also find all information necessary for a better understanding of investigative work found their respective assumptions and variables. Following the methodological framework was developed which identified that the study of class probability, determining the universe, a portion of the population to calculate the sample which was used the directed investigative tool known as the public sector Milagreño threat to verify the need of such facilities, plus a survey was conducted in order to have the opinion of people about setting up a pharmacy in the area of the Amazon, once obtained the data from this tool is proceeded to make the interpretation of the results is that the collection, tabulation and analysis of the research instrument, which found that the majority of citizens they like the proposal, which details all concerned. Also we made a detail of expenditures and the total investment of this proposal, making a profit with this work for this company and to the authors of this paper, since through their knowledge becomes a contribution to the organizational development of this new business alternative.

INTRODUCCIÓN

Milagro es un sector con un alto índice de población según datos obtenidos en el último censo de población del año 2010, manteniendo un sector ampliamente empresarial y microempresarial en todos sus aspectos, por ello se considera una franja ampliamente rentable para la incursión de cualquier alternativa de negocio.

Es importante destacar que la salud se ha vuelto un factor de suma relevancia para la ciudadanía por ello en la actualidad se ha desplegado una gama de centros o establecimientos de expendio de artículos y medicinas farmacéuticos, sin embargo no satisfacen a todos los sectores de esta localidad. Motivo por el cual se ha realizado un estudio de mercado para identificar las causas y consecuencias de esta problemática.

El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento de los problemas, en la delimitación y la evaluación del mismo lo cual nos permite darnos cuenta de la importancia del tema planteado. También encontramos los objetivos generales y específicos que abarcan los logros y beneficios que pretendemos alcanzar con el desarrollo del mismo.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto que nuestra investigación es auténtica. En su fomentación científica consta la respectiva reseña histórica que nos da amplios conocimientos sobre la creación, desarrollo y evolución de este estudio.

El tercer capítulo, aquí nos referimos a la modalidad de investigación que es de campo y también la bibliografía que nos permite definir claramente el problema existente y nos conlleva a formularnos interrogantes con respuestas trascendentales para la realización de una investigación y análisis profunda.

En el cuarto capítulo tenemos las respectivas preguntas planteadas en la encuesta las mismas que se realizaron y aplicaron a la muestra poblacional tomada como referencia para realizar nuestro estudio de mercado, las cuales fueron aplicadas en su totalidad pudiendo obtener los resultados esperados y un correcto análisis a través de esta técnica investigativa.

En el quinto capítulo tenemos la propuesta de nuestro proyecto. Se proporciona información general de la empresa, servicios y asesorías que ofrecemos, los antecedentes y la ubicación.

Podemos encontrar claramente establecida la misión, visión y objetivos generales y específicos que esperamos obtener con la creación e implementación de nuestro proyecto.

Se encuentra el fundamento legal para la constitución de la empresa. Se da a conocer detalladamente cómo va estar conformado el directorio de la empresa, el personal con el que dispondremos así como la capacidad y experiencia que debe tener cada uno para poder realizar eficiente y eficazmente su cargo dentro de la empresa.

A través de este análisis se desarrolla el FODA de la organización el mismo que nos da a conocer los aspectos positivos y negativos del negocio que se pretende crear. Con este análisis podemos desarrollar un plan estratégico y aprovechar al máximo las oportunidades que nos ofrece el entorno y combatir las amenazas externas que se nos presenten. Así mismo en este capítulo tenemos el marketing mix el mismo que aplicado correcta y eficazmente nos permitirá un posicionamiento estratégico y beneficioso en el mercado.

Finalmente tenemos las respectivas conclusiones y recomendaciones aplicables a este proyecto esperando con ello, poder contribuir positivamente al desarrollo y crecimiento de nuestra sociedad.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

1.1.1 Problematización.

Milagro es un cantón netamente comercial, productivo e industrial, que mantiene un alto índice demográfico. Este sector es sujeto a muchos cambios sean estos sociales, políticos, económicos, educativos y de salud, este último es un tema de suma relevancia para la ciudadanía puesto que en la actualidad el medio ambiente afecta de una u otra manera la salud de las personas, por ello, una de las formas para contrarrestar las afecciones de salud son los lugares de expendio de fármacos, estos establecimientos son una alternativa para prevenir o aliviar tales problemas. A pesar de existir una serie de cadenas farmacéuticas no se logra cubrir con la alta demanda, esto se origina por la falta de un buen estudio de mercado para identificar las necesidades que tiene esta localidad sobre este tipo de actividad.

Milagro es un sector que posee amplias avenidas, numerosas ciudadelas y sectores, donde en mucho de estos lugares no pueden contar con un medio farmacéutico local, esto afecta en parte a la ciudadanía puesto que la gran parte de las cadenas farmacéuticas se encuentran en el centro del cantón, teniendo los habitantes que trasladarse a largas distancias en busca de un producto fármaco.

La no presencia de un espacio de expendio de artículos farmacéuticos en la Av. Amazonas del Cantón Milagro, se da por la falta de un estudio de mercado que permita analizar el efecto socioeconómico.

EL poco poder de negociación para adquirir una franquicia de una marca farmacéutica reconocida en este sector, se da por la falta de conocimiento en la gestión, razón por la cual muchos lugares de este cantón no cuentan con la presencia de un lugar donde se expendan medicinas o insumos farmacéuticos.

La falta de una infraestructura adecuada para el expendio de los bienes farmacéuticos, se origina por el escaso capital que poseen quienes desean incursionar en esta actividad, existiendo algunos establecimientos que no tienen mayor trascendencia, puesto que las personas en la actualidad son más exigentes.

Los compromisos que tienen los proveedores con las cadenas farmacéuticas de mayor reconocimiento en este mercado han permitido que no abastezcan a las pequeñas o nuevas farmacias de los medicamentos, materiales e insumos, debido a que sus pedidos no cumplen con su nivel de ventas, motivo por el cual se han visto en la necesidad de buscar otros medios para lograr obtener los artículos farmacéuticos pero a altos costos, esto ha originado una baja rentabilidad de sus negocios, que a un corto plazo podrán desaparecer del mercado.

Es importante mencionar que una de las causas que han influido en la presencia de una nueva alternativa de negocio en este cantón es por el alto índice delictivo, donde muchas empresas han quedado desfinanciadas por estos actos delictivos.

1.1.2 Delimitación del problema.

PAÍS: Ecuador

PROVINCIA: Guayas

CANTÓN: Milagro

CAMPO: Administrativo

ÁREA: Ventas

ASPECTO: Servicio al cliente

TEMA: Expendio de artículos farmacéuticos.

Tiempo:

Nuestra investigación será bibliográfica, linkográfica y documental, y tendrá una antigüedad que no supere los 5 últimos años.

Universo

Está orientado a los habitantes de la Av. Amazona del Cantón Milagro.

1.1.3 Formulación del problema.

¿De qué manera incide la falta de un establecimiento con variado stock de productos farmacéuticos, hospitalarios y de bazar en el sector de la Avda. Amazonas?

1.1.4 Sistematización del problema.

¿De qué manera afecta el alto índice delincriminal en la apertura de nuevas oportunidades de trabajo en el cantón Milagro?

¿Cómo incide el poco poder negociador en la adquisición de una franquicia reconocida en el posicionamiento en el mercado?

¿De qué manera beneficia la presencia de una infraestructura farmacéutica adecuada en la participación en el mercado?

¿Cree usted que al establecer alianzas con los proveedores habrá un variado stock de la mercadería?

1.1.5 Determinación del tema.

“Estudio de factibilidad para la creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica cruz azul en el sector de la Av. Amazonas del cantón milagro”

1.2 OBJETIVOS.**1.2.1 Objetivo general.**

Determinar los factores que originan la falta de un establecimiento con variado stock de productos farmacéuticos, hospitalarios y de bazar en el sector, a través de

herramientas investigativas que midan el nivel de aceptación de los habitantes de la Av. Amazonas del Cantón Milagro.

1.2.2 Objetivos específicos.

- Determinar cómo afecta el alto índice delincencial en la apertura de una franquicia reconocida en el sector de la Av. Amazonas.
- Analizar el poco poder negociador en la adquisición de una franquicia reconocida y su efecto en el posicionamiento en el mercado.
- Demostrar los beneficios que se obtendría con la presencia de una infraestructura adecuada en la participación en el mercado.
- Realizar un estudio sobre los beneficios que resultaría el establecer alianzas con potenciales proveedores, y su efecto en la adquisición de un variado stock de mercadería.

1.3 JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación está orientada a satisfacer una necesidad de mercado en un sector específico como es en la Av. Amazonas del Cantón Milagro, localidad que vive constantemente cambios y avances trascendentales para tratar de satisfacer las necesidades y expectativas de la ciudadanía, por ello, nació la imperiosa necesidad de realizar un estudio investigativo para determinar la demanda existente.

Indudablemente la salud es un aspecto de la vida que no puede desaparecer, por ello, es necesario y vital contar con un lugar que facilite bienes o artículos farmacéuticos de preferencia cerca del lugar donde viven las personas, contribuyendo de una forma de prevención ante los quebrantos de salud o episodio relacionados con este.

Para poder posibilitar el buen desempeño de esta investigación se utilizará herramientas investigativas como la encuesta, la cual será dirigida a la ciudadanía del sector de la Av. Amazonas, con el propósito de obtener información relevante

que ayude a esclarecer las necesidades, exigencias y expectativas, sobre el tema planteado.

Además se recurrirá a investigaciones de libros, referencias bibliográficas y resoluciones de órganos regulares que controlan esta clase de empresas, para poder enriquecer este estudio y buscar las soluciones más acertadas para establecer la viabilidad de la investigación.

El propósito de este estudio es cubrir con una de las necesidades del mercado del Cantón Milagro, siendo los protagonistas los habitantes de la Av. Amazonas.

Con todo lo antes expuesto esperamos satisfacer con todos los requerimientos sobre la solución de esta problemática y así mismo desarrollar nuestros conocimientos en el perfeccionamiento de esta investigación. Además esperamos cubrir con todas las expectativas de este trabajo para obtener los mejores resultados que influyan en la culminación de nuestra carrera profesional.

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO TEORICO.

2.1.1 Antecedentes históricos.

“La manufactura farmacéutica se ha convertido en un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de productos químicos medicinales para el tratamiento y también la prevención de las enfermedades, lo cual reporta niveles de lucro económico altos. Muchas entidades del sector fabrican productos químicos farmacéuticos a granel (producción primaria), y todas ellas los preparan para su uso médico mediante métodos conocidos colectivamente como producción secundaria. Entre los procesos de producción secundaria, altamente automatizados, se encuentran la fabricación de fármacos dosificados, como pastillas, cápsulas o sobres para administración oral, soluciones para inyección, óvulos y supositorios.

Tales empresas tienen que cumplir con una variedad de leyes y reglamentos con respecto a permisos, patentes, reglamentos, las pruebas y la comercialización de los fármacos. La industria farmacéutica se muestra muy rentable e influyentes del mundo, lo cual produce al mismo tiempo elogios por sus contribuciones a la salud, y controversias por sus políticas de marketing y campañas para influir en los gobiernos, con el fin de aumentar los precios, extender sus patentes y con ello sus beneficios empresariales. Siendo acusadas por sus críticos de promoción de enfermedades, en algunos casos, al contribuir supuestamente a medicalizar los

afecciones sobre condiciones o enfermedades frecuentemente inofensivas con objeto de incrementar la venta de los fármacos..

Algunas empresas farmacéuticas realizan tareas de investigación y desarrollo (I+D) con el fin de introducir nuevos tratamientos mejorados. En algunos países, cada etapa de pruebas de nuevos fármacos con animales domésticos o con seres humanos, tiene que recibir la permisión de los organismos reguladores nacionales. Si se produce la aprobación final se concede la autorización para utilizarlos en condiciones determinadas. En otros países se puede obtener el permiso de distribuir un fármaco presentando la autorización del país de origen.

Las vacunas se han vuelto una gran parte de la industria farmacéutica. La mayoría de las vacunas son inyectables, aunque algunas se administran por vía oral, en particular la vacuna de Sabin contra la poliomielitis, desarrollada a mediados de la década de 1950. Las vacunas protegen en el organismo sometiéndole a un agente patógeno debilitado, lo cual le ayuda a crear nuevos anticuerpos (inmunización a largo plazo) o proporcionándole anticuerpos activos (una solución más temporal).” (NUEVA, 2009)

“La mayoría de los países conceden patentes para los medicamentos o fármacos recientemente desarrollados o modificados, por periodos de unos 15 años a partir de la fecha de autorización. Las compañías asignan una marca registrada a sus innovaciones, que pasan a ser de su propiedad exclusiva. Además, los nuevos medicamentos reciben un nombre genérico oficial de propiedad pública. Una vez que expira la patente, cualquier empresa que cumpla las normas del organismo regulador puede fabricar y vender productos con el nombre genérico. En realidad la industria farmacéutica es la principal impulsora de la extensión del sistema de patentes, y ha presionado a los países en desarrollo para hacerles seguir este sistema.” (TALENT, 2009)

“La mayor parte de las empresas farmacéuticas tienen carácter internacional y poseen filiales en muchos países. El sector, tecnológicamente muy adelantado, da ocupación a muchos licenciados universitarios, como biólogos, bioquímicos, químicos, ingenieros, microbiólogos, farmacéuticos, farmacólogos, médicos, físicos y veterinarios, así como diplomados en enfermería. Estos profesionales trabajan en

investigación y desarrollo (I+D), producción, control de calidad, marketing, representación médica, relaciones públicas o administración general. En 1994, las dos mayores empresas farmacéuticas del mundo eran la británica Glaxo y la norteamericana Merck & CO. Cada una de ellas ocupa a unas 50.000 personas en todo el mundo, de las que unos 7.000 son licenciados universitarios.” (UNIVERSIA, 2009)

Historia de la industria farmacéutica

“La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas localmente o en otros continentes. Éstas últimas se compraban a los especieros, que fundamentalmente importaban especias, pero como negocio secundario también comerciaban con productos utilizados con fines medicinales, entre ellos el opio de Persia o la ipecacuana de Suramérica. Los productos químicos sencillos y los minerales se adquirían a comerciantes de aceites y gomas.

Los boticarios y químicos fabricaban diversos preparados con estas sustancias, como extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras. Algunos profesionales elaboraban mayor cantidad de preparados de los que necesitaban para su propio uso y los vendían a granel a sus compañeros.

Algunas medicinas, como las preparadas a partir de la quina, de la belladona, de la digitalina, del centeno cornudo (*Claviceps purpurea*) o del opio (látex seco de la adormidera *Papaversomniferum*), eran realmente útiles, pero su actividad presentaba variaciones considerables. En 1820, el químico francés Joseph Pelleterier preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina. Después de este éxito aisló diversos alcaloides más, entre ellos la atropina (obtenida de la belladona) o la estricnina (obtenida de la nuez vómica).

Su trabajo y el de otros investigadores hizo posible normalizar diversas medicinas y extrajo de forma comercial sus principios activos. Una de las primeras empresas que extrajo alcaloides puros en cantidades comerciales fue la farmacia de T.H. Smith

Ltd. en Edimburgo, Escocia. Pronto los detalles de las pruebas químicas fueron difundidos en las farmacopeas, lo cual obligó a los fabricantes a establecer sus propios laboratorios.” (ANDALUCIA, 2007)

Los primeros medicamentos sintéticos

“Los productos químicos extraídos de plantas o animales se conocían como orgánicos, en contraposición a los compuestos inorgánicos derivados de otras fuentes; se creía que los primeros sólo podían ser producidos por los organismos vivos, de ahí su nombre. En 1828, no obstante, el químico alemán Friedrich Wöhler calentó un compuesto inorgánico, el cianato de amonio, y consiguió producir urea, que anteriormente sólo se había conseguido aislar a partir de la orina.

Esta síntesis revolucionaria hizo que se intentaran sintetizar otros compuestos orgánicos. Para la futura industria farmacéutica tuvo gran importancia el descubrimiento accidental, en 1856, del primer colorante sintético, la 'malva'. Este descubrimiento del joven estudiante británico de química William Henry Perkin incitó a diversos fabricantes de Alemania y Suiza a desarrollar nuevos colores sintéticos, con lo cual se ampliaron los conocimientos sobre la nueva química.

Los colorantes o tintes sintéticos tuvieron un impacto enorme en los avances médicos. Aumentó considerablemente la gama de productos biológicos de tintura, lo cual aceleró el progreso de la bacteriología y la histología. La investigación de nuevos colores estimuló el estudio de la química orgánica, lo cual a su vez fomentó la investigación de nuevas medicinas. El primer fármaco sintético fue la acetofenidina, comercializada en 1885 como analgésico por la empresa Bayer, de Leverkusen (Alemania) bajo la marca Phenacetin. El paracetamol -utilizado hoy como analgésico- derivó posteriormente de aquel compuesto.

El segundo fármaco sintético importante, comercializado en 1899, fue el ácido acetilsalicílico, sintetizado de forma pura por el doctor Félix Hoffmann dos años antes en los laboratorios de investigación de Bayer. Este fármaco se vendió en todo el mundo con el nombre comercial de Aspirina, propiedad de Bayer, y supuso un tratamiento nuevo y eficaz para los dolores reumáticos. A partir de estos primeros

comienzos, Bayer creció hasta convertirse en la gigantesca empresa IG Farbenindustrie.” (ANDALUCIA, 2007)

Los primeros fármacos anti infecciosos

“El primer fármaco que curó una enfermedad infecciosa que causaba una gran mortalidad fue la 'bala mágica' del bacteriólogo alemán Paul Ehrlich. Convencido que el arsénico era clave para curar la sífilis, una enfermedad venérea, Ehrlich sintetizó centenares de compuestos orgánicos del arsénico. Más tarde inyectó estos compuestos en ratones previamente infectados con el organismo causante de la enfermedad, la *Treponema pallidum*. Algunos de los 605 compuestos probados mostraron ciertos indicios prometedores, pero morían demasiados ratones. En 1910, fabricó y probó el compuesto número 606, la arsfenamina, que restablecía plenamente en los ratones infectados.

Ehrlich se enfrentó entonces al problema de fabricar su compuesto en grandes cantidades, preparado de forma adecuada para su inyección, así como para la su distribución. Buscó la ayuda de la empresa química Höchst AG, de Fráncfort (Alemania). La empresa comercializó la sustancia en ampollas de cristal con una dosis única de arsfenamina en polvo, que debía disolverse en agua esterilizada antes de ser inyectada. El fármaco, exportado a todo el mundo, recibió el nombre comercial de Salvarsán. Este proceso de descubrimiento, producción comercial y distribución continúa siendo típico de la industria farmacéutica.

En 1916, los científicos de Bayer inventaron un fármaco eficaz para tratar una enfermedad tropical, la tripanosomiasis o enfermedad del sueño. Éste mal, que afecta a los seres humanos y al ganado, es provocado por microorganismos llamados tripanosomas, transportados por la mosca tsetse. La I Guerra Mundial interrumpió los suministros de productos químicos alemanes (y también suizos) a Gran Bretaña y Estados Unidos, lo cual estimuló las actividades de investigación y desarrollo en estos países.” (ANDALUCIA, 2007)

Presentación de sus productos los preparados pueden succionarse como los caramelos, tomarse oralmente (como los jarabes) o administrarse en forma de

inhalaciones con aerosoles dosificados, de gotas para la nariz, orejas u ojos, o de cremas, pomadas y lociones aplicadas sobre la piel.

Investigación en el campo de la diabetes

El 11 de enero de 1922, en la Universidad de Toronto (Canadá), F. G. Bant y Charles H. suministraron un extracto pancreático a un joven de 14 años de edad cuya enfermedad era la diabetes que estaba en fase terminal, y sus síntomas remitieron. Seguidamente surgió una demanda mundial de la sustancia salvadora, denominada insulina. Este avance revolucionario supuso el premio Nobel para ambos científicos. Los funcionarios de la universidad de Toronto se dieron cuenta de que necesitaban plantearse los problemas de la fabricación y distribución de insulina con un enfoque comercial, para lo que recurrieron en la empresa farmacéutica norteamericana Eli Lilly, de Indianápolis (Indiana). En 1923, a mediados de este año, Lilly comercializaba ya suficiente insulina para tratar a miles de enfermos de diabéticos en Norteamérica. Las entidades farmacéuticas europeas que fabricaban insulina bajo la licencia de la Universidad de Toronto obtuvieron un éxito parecido.

Descubrimiento de las sulfamidas y los antibióticos

“En 1935 el patólogo alemán Gerhard Domagk, de los laboratorios Bayer, comprobó que un colorante comercializado con el nombre de *prontosil* era eficaz contra una infección provocada por estreptococos. Estos microorganismos eran los causantes de la sepsis puerperal, una enfermedad que a veces seguía al parto y provocaba a menudo la muerte de la madre. Se demostró que la parte activa de la molécula del *prontosil* era el radical sulfonamida, lo cual incitó a los investigadores farmacéuticos a sintetizar una serie de fármacos nuevos conocidos como sulfonamidas o sulfamidas.

Alexander Fleming en el año de 1928 descubrió la penicilina e indicó que se podría utilizarse para tratar determinadas infecciones bacterianas. En el año de 1940 este uso no se consideró, cuando Howard Florey y Ernst Chain lograron producir y presentar la penicilina en una forma servible. Muchas empresas del Reino Unido manifestaron de forma veraz que sería indispensable suministrarla en heridas de guerra, lo que incidió en su fabricación a partir de cultivos de *Penicillium* sp, desarrollados en

botellas de vidrio. Eran insuficientes las cantidades producidas, por lo tanto, Florey se dirigió a Estados Unidos con el propósito de convencer a las empresas farmacéuticas de que fabricaran penicilina. La organización Química Norteamericana Pfizer, de Brooklyn, originaba ácido cítrico mediante la fermentación de melazas. Después de un sin número de investigaciones se apropió tal proceso para elaborar la penicilina. Durante la guerra, los 3 científicos recibieron el Premio Nobel por sus trabajos, y la penicilina pasó a estar utilizable en todo el mundo, y a precios bajos, entre otras cosas porque al ser un producto de la naturaleza no podía ser patentado.

Dentro de poco tiempo se descubrió otras sustancias o medicinas para combatir las infecciones muy variantes, que se designaron colectivamente antibióticos. La estreptomicina fue uno de los usado, descubierta por Selman A. Waksman y elaborado en los laboratorios de la empresa farmacéutica norteamericana Merck & CO., de Nueva Jersey. Juntando los productos antibacterianos isoniacida y ácido p-aminosalicílico, la estreptomicina trataba la tuberculosis, causada por el bacilo de Koch.” (ANDALUCIA, 2007)

El caso de la talidomida

“En el año de 1950 la industria farmacéutica logro un alto prestigio. Aquellos laboratorios farmacéuticos Alemanes, belgas, británicos, franceses, suecos y suizos elaboraron fármacos nuevos y eficaces (y a veces no tan eficaces). De nuevos antibióticos fue inundado el mercado, antihistamínicos para tratar alergias como la urticaria o la fiebre del heno, nuevos analgésicos, somníferos y anestésicos, a medida que las compañías farmacéuticas invertían en un sin número de investigaciones y desarrollo.

En los primeros meses de embarazo la TALIDOMIDA era un tratamiento eficaz para disminuir la depresión, un trastorno que a veces llevaba al suicidio a algunas mujeres. Como antiemético fue usado y anti nauseabundo de dicho periodo. A finales de la período de 1950, se observó que el número de bebés nacidos con miembros desarrollados de forma incompleta era descriptivamente mayor entre los hijos de madres tratadas con este fármaco. Se realizo experimentos posteriores con animales y se demostró que la talidomida dañaba el crecimiento de los miembros en el embrión e interrumpía el desarrollo normal de éstos. La difusión de este

descubrimiento hizo que el fármaco se retirara en todos los países. La compañía alemana fue acusada de ocultar pruebas y desapareció de forma deshonrosa.

A partir de 1970 se establecieron en muchos países organismos gubernamentales para controlar la calidad, los ensayos clínicos y el empastado, etiquetado y distribución de los fármacos. Conceden autorizaciones tanto para los fármacos como para sus fabricantes y sus inspectores tienen derecho a visitar en cualquier momento las instalaciones donde se fabrican y almacenan productos farmacéuticos. Otros organismos son responsables de controlar la elaboración y distribución de medicinas y productos de crecimiento para animales. La distribución de los variados fármacos disponibles a las miles de farmacias y clínicas existentes sería casi imposible sin los servicios de distribuidores mayoristas estratégicamente situados que realizan suministros diarios. El último eslabón son las farmacias de la cadena de suministros de medicamentos a las personas, son inspeccionadas por funcionarios responsables.

El desarrollo de la píldora anticonceptiva

En vista a la necesidad para el control de la natalidad, la industria farmacéutica ha creado nuevas formas de prevención. Al descubrimiento para el aislamiento de las hormonas sexuales, después de los trabajos que Adolf Butenandt realizó en Berlín en la primera mitad del siglo XX, le siguió su producción comercial por Schering AG en Alemania y Organon BV en los Países Bajos. Ello hizo posible el desarrollo después de la II Guerra Mundial de píldoras anticonceptivas eficaces. Estos mismos trabajos permitieron el desarrollo posterior de la terapia de sustitución hormonal (TSH) posmenopáusica.

La industria farmacéutica moderna

Por empresarios Las compañías farmacéuticas fueron creadas en diferentes países por empresarios o profesionales, en su mayoría antes de la II Guerra Mundial. Allen & Hambury y Wellcome, de Londres, Merck, de Darmstadt, y las empresas norteamericanas Parke Davis, Warner Lambert y Smithkline & French fueron fundadas por farmacéuticos.

Las nuevas técnicas, la fabricación de moléculas más complicadas y el uso de aparatos cada vez más caros han aumentado según las empresas farmacéuticas enormemente los precios. Las dificultades se ven incrementadas por la presión para reducir los importes del sector, ante la preocupación de los gobiernos por el envejecimiento de la población y el consiguiente aumento de los gastos sanitarios, que suponen una proporción cada vez mayor de los presupuestos estatales.

Importancia económica: la industria como negocio

A nivel global la industria farmacéutica crece vigorosamente. A partir del año 2008 es inminente el vencimiento de algunas de las patentes que más ingresos reportan a la industria. A causa de esto, se han incrementado los presupuestos para las áreas de investigación y desarrollo, sobre todo en las corporaciones más poderosas del sector (*ver cuadro más abajo*). Las mismas se disputan prácticamente la totalidad del mercado de los nuevos fármacos, registrándose una tendencia creciente de concentración en la oferta.

Las siguientes, fueron las compañías con mayor facturación durante el año 2008:

Cuadro 1. Facturación de laboratorios farmacéuticos año 2008.

Puesto	Compañía	Ingresos*	Inversión I+D
1	Pfizer	\$46.133	\$7.520
2	GlaxoSmithKline	\$31.377	\$5.190
3	Sanofi-Aventis	\$30.919	\$9.310
4	Johnson & Johnson	\$22.128	\$5.200
5	Merck	\$21.493	\$4.010
6	AstraZeneca	\$21.426	\$3.800
7	Novartis	\$18.497	\$3.480
8	Bristol-Myers Squibb	\$15.482	\$2.500
9	Wyeth	\$13.964	\$2.460
10	Abbott Labs	\$13.756	\$1.690

* Todos los valores expresados en millones de dólares americanos.

Otro punto de vista

Orientaciones alternativas señalan la realidad de un mercado en el que la industria promueve la investigación y la comercialización de primicias terapéuticas. Sin embargo menos de una cuarta parte de los fármacos que se ponen en el mercado son innovadores.

Cuando estas novedades son analizadas por Comités de expertos independientes, utilizando procesos normalizados de trabajo que garantizan la transparencia y reproducibilidad de la evaluación científica comparativa, de la eficacia, seguridad, posología, y economía, se evidencia que la mayoría de estos nuevos medicamentos sólo vienen a sustituir el espacio económico que para las compañías dejan otros con patentes próximas a expirar o que ya han expirado, por lo que dejarán de ser tanto negocio como lo eran.

Esta sustitución por novedades terapéuticas representa un incremento insostenible del gasto sanitario para la economía de muchos países, teniendo que desviar ingentes cantidades del presupuesto nacional que podría destinarse a mejoras en las prestaciones que su sistema sanitario da a sus ciudadanos o simplemente al desarrollo de su economía y nivel de vida. La mayor parte del aumento del gasto de los sistemas sanitarios en los países ricos se debe a la sustitución de fármacos conocidos por novedades terapéuticas.

Una revisión de los conocimientos sobre estos riesgos pone de manifiesto que en 1974 ya se conocía que los estrógenos incrementan el riesgo de infarto de miocardio, embolia y cáncer de endometrio, y en 1978 ya se sugirió que también incrementan el riesgo de cáncer de mama. Esto último ha llevado a la Comisión Europea a dar un toque de atención a la industria continental. Para muestra un botón, el caso reciente de gravísimos efectos adversos en niños por un antiviral para la Gripe aviar usado en Japón.” (ESTRELLA, 2011)

2.1.2 Antecedentes referenciales.

Farmacias cruz azul.

“Farmacias Cruz Azul tiene su origen debido a la tendencia a nivel mundial en el desarrollo de cadenas de farmacias. Desde el año 1996 el Grupo Difare fue la primera empresa que propuso la idea a las farmacias de unirse para comprar en conjunto y obtener mejores descuentos. La dolarización, el crecimiento de cadenas independientes y la desaparición de farmacias en los 3 últimos años, aceleraron la concentración del mercado y crearon el ambiente ideal para lograr el objetivo de conformar una cadena. Es así como el 1ro de Noviembre del 2000, se inauguró la cadena Farmacias Cruz Azul, hoy, la cadena de farmacias más grande del país.

Tras seis años de consecutivos éxitos y crecimiento continuo, vale la pena hacer remembranzas sobre los logros alcanzados durante este tiempo. Farmacias Cruz Azul, fue creada para incentivar a nuestros franquiciados para competir en mercados modernos, desarrollando productos y servicios, que les permitan atraer más clientes.

Fue así como el 1ro. De Noviembre del 2000, nace la cadena de farmacias más grande del país, Farmacias cruz azul

En una primera etapa, contábamos con una imagen básica, que tenía la intención de crear un símbolo que signifique farmacia (la cruz color azul) y mantener el nombre del dueño de la farmacia, esto fue como una base principal de nuestra estrategia, pero la clave estaba en la excelente atención que debía brindar siempre el franquiciado de la farmacia. Todo el entorno era complejo, la desconfianza de los clientes, la competencia con mensajes negativos, había que ganarse el espacio cumpliendo lo mejor posible, meta que fuimos logrando poco a poco, gracias al esfuerzo de todos los que creyeron en nosotros y en el proceso.

En Febrero del 2004, **nace una nueva etapa de Farmacias Cruz Azul**, tras realizar un lanzamiento definitivo de la cadena de farmacias Cruz Azul, con una imagen corporativa totalmente renovada, apoyada por una agencia publicitaria y una estrategia ganadora.

En Febrero del 2006 la presidencia de la república nos premió con el galardón de **PIONEROS EN LA FRANQUICIA** como reconocimiento al esfuerzo, la calidad, la constancia, y al trabajo en equipo; es decir, un homenaje al esfuerzo que todos habíamos realizado, para mantener saludables y muy bien atendidos a todos nuestros clientes en todo el Ecuador.

En la actualidad Farmacias Cruz Azul, se ha convertido en la alternativa ganadora para las farmacias y los consumidores finales en todo el país.” (FARMACIA CRUZ AZUL, 2010)

2.1.3 Fundamentación

Fundamentación Científica

El Concepto de Negociación

“Gran parte de las personas y en especial a las empresas, se ven constantemente envueltos en convenios de diferente índole. Por ejemplo, cuando se congregan para construir un contrato, comprar o vender cualquier producto o servicio, resolver deficiencias, tomar decisiones colegiadas, acordar planes de trabajo, etc.

El negociar adquiere una fundamental importancia para poder lograr mejores relaciones en la vida y, como consecuencia, más agradables y sólidas posiciones. Por todo ello, negociar, merece ser estudiado.

En tal sentido, lo primero que se debe comprender es la esencia y el alcance del concepto de negociación. A continuación se relacionan un conjunto de definiciones del concepto de negociación de prestigiosos especialistas sobre el tema con el objeto de presentar las diferentes aristas y enfoques que sobre ella se perciben:

Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias.

¿Qué es negociación? Nada puede ser tan simple en su definición y tan amplio en su sentido. Cada deseo que demanda satisfacción (y todos lo necesitan) es en definitiva una potencial ocasión para que la gente incite un proceso de negociación.

La negociación depende de la comunicación. Esto ocurre entre individuos que actúan ellos mismos, o como representantes. Cada vez que la gente intercambia ideas con la intención de relacionarse, cada vez que intentan acuerdos, uno de ellos está negociando.

Negociar es hacer negocio, es decir, intercambiar y regatear. Ello supone que cada uno desea lo que posee el otro, pero, evidentemente, al menor precio posible. Supone, además, una satisfacción (obtener lo que se desea) y una insatisfacción (dar lo que se posee), al mismo tiempo. Por otra parte, sólo se negocia cuando cada uno desea obtener algo a costa del otro, lo cual supone una trampa: la que se teme, y en la que se quiere hacer caer al otro.” (Berlew, 2008)

“Análisis DAFO. El tipo de negociación se da previo esfuerzo en un análisis para identificar el punto de partida para efectuar un análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) de la negociación. El resultado de este análisis permite información acerca de los factores internos y externos que benefician el proceso negociador y la contingencia de lograr acuerdos.

La Estrategia

Los Especialistas muestran mayor diversidad de posiciones. Sin embargo, hay algo en común entre ellos y es que la parte más sensible de un proceso de negociación es la determinación de la estrategia.

La estrategia de la negociación debe centrarse en la anticipación de las respuestas de la otra parte ante propuestas y sugerencias, así como en la capacidad y disposición de ésta para obtener sus objetivos.

La estrategia comienza con el conocimiento de la situación crítica negociable, es decir, aquellas situaciones donde es importante que las partes involucradas deban quedar satisfechas con los acuerdos que se logren, por la importancia de mantener o crear una relación a largo plazo o donde se requiere la necesidad de compromiso

de una o ambas partes. Una vez identificada la situación crítica negociable, es necesario analizar a fondo un grupo de categorías básicas que marcan el hilo conductor de la estrategia de negociación:

Necesidades

Constituyen las carencias, insatisfacciones o insuficiencias que motivan a los negociadores a ir a la negociación con la finalidad de satisfacerlas. Son las cuestiones más esenciales y estables de todos los factores que intervienen en un proceso de negociación. Las necesidades son tan múltiples como los intereses o escala de valores que posee el individuo, su cultura y condiciones en que vive, por lo que pueden identificarse necesidades materiales y espirituales. La identificación precisa de las necesidades propias y de las de la contraparte constituye el factor más importante para alcanzar el éxito en una negociación. Generalmente, las necesidades no se declaran o explicitan, sino lo que más bien afloran son los objetos y objetivos de la negociación, otras dos categorías básicas de la estrategia.

Objetos

Son las vías, los instrumentos a través de los cuales los negociadores tratan de satisfacer sus necesidades en un proceso de negociación. Una misma necesidad puede satisfacerse a través de diferentes objetos, que pueden modificarse en el proceso de negociación.

Objetivos

Son las metas, los resultados que se proponen alcanzar los negociadores en los diferentes objetos de negociación. En las negociaciones son denominados también posiciones.

La Táctica

Si bien se decía anteriormente que la estrategia es, en esencia, lo que piensan los negociadores, la táctica es lo que hacen los negociadores. Si se mira sólo a la estrategia se puede tropezar con obstáculos que están a la vista y nunca alcanzar los objetivos.

No existen tácticas correctas para la estrategia equivocada. Si no sabe a dónde va, qué sentido tendría discutir cómo puede llegar. La táctica se refiere a la formulación de pautas a corto plazo que permiten alcanzar los objetivos a largo plazo. Por tanto, en la táctica es necesario tener en cuenta cómo se inicia el proceso negociador, cómo se abandona, cuál será la primera oferta y qué concesiones se pueden hacer. Esto incluye también organizar el equipo negociador, o sea, designar funciones que cumplirán los miembros del equipo, cómo se coordinarán dichas funciones, cómo se distribuirá la información sobre las necesidades y objetivos de la otra parte y cómo concretamente se pueden satisfacer.

La negociación cara a cara

Los negociadores exitosos se preocupan mucho por su comportamiento "cara a cara". Ellos evitan cuidadosamente el uso de las frases irritadoras como: "Mi oferta es generosa" o "mi oferta es justa o razonable". Para ello, es necesario tener una clara idea acerca del proceso de negociación cara a cara, comenzando por conocer las etapas de dicho proceso y cómo canalizar sus energías durante la misma mediante la aplicación de los diferentes estilos de influencia.

Etapas de la negociación cara a cara

La negociación cara a cara cuenta de cinco etapas bien definidas. Estas son:

La apertura. En esta etapa se da inicio al proceso, por lo que resulta necesario en la misma hacer las presentaciones formales, exponer y acordar la agenda, definir las reglas de trabajo para llevar a cabo la negociación y concretar la logística del proceso.

Las expectativas. En esta etapa las partes presentan sus expectativas, hacen las aclaraciones correspondientes y efectúan los ajustes necesarios a la agenda como resultado de este proceso.

El intercambio. Es aquí donde comienzan a ponerse en práctica las estrategias y tácticas previamente definidas, se produce en un primer momento una especie de comparación opciones vs. Demandas, en la que se evalúan las formas de hacerlas

corresponder para llegar a resultados concretos. Se desarrollan las juntas privadas empiezan los impasses y comienzan a manifestarse los conflictos.

El acercamiento. Es, posiblemente, la etapa más decisiva para el logro de resultados concretos y la más creativa desde el punto de vista de las decisiones que se adoptan para alcanzarlos. En la misma se identifican las áreas comunes de las partes, se generan nuevas opciones, se plantean las concesiones, se solucionan los conflictos y se toman un grupo de acuerdos preliminares.

El cierre. Incluye la revisión de los acuerdos, la definición de las fechas y los responsables, los mecanismos de seguimiento y monitoreo de los acuerdos y la aprobación final.

Análisis posterior

En esta etapa se analizan los resultados del proceso, las experiencias adquiridas, las perspectivas futuras y el control o seguimiento de los resultados. “ (Berlew, 2008)

Franquicia¹

Una franquicia es una relación jurídica y comercial entre el propietario de una marca comercial, marca de servicio, nombre comercial o símbolo publicitario y un individuo o grupo que desea utilizar esa identificación en un negocio. La franquicia dirige la manera de conducir un negocio entre dos partes. Por lo general, una franquicia vende bienes o servicios que son suministrados por el dueño de la marca o que cumplen sus estándares de calidad.

Una franquicia está basada en la confianza mutua entre el dueño de la marca y quien adquiere la franquicia. El franquiciador proporciona la experiencia empresarial (planes de marketing, gestión, asistencia financiera, localización, entrenamiento, etc.) lo que de otro modo no estaría disponible para el franquiciador, y a su vez, éste aporta el espíritu empresarial para hacer de la franquicia un éxito.

¹<http://www.blog-emprendedor.info/que-es-una-franquicia-y-como-funciona/>

Existen dos tipos de franquicia:

Franquicia de producto o marca comercial

Franquicia de formato de negocio

En la forma más simple, el franquiciador es dueño de los derechos de un nombre o marca comercial y vende estos derechos al franquiciado. Esto se conoce como “franquicia de producto o marca comercial”. La manera más compleja, “franquicia de formato de negocio” implica una relación más amplia entre las dos partes. En este modelo se provee un amplio rango de servicios, los que incluyen la selección de la ubicación, entrenamiento, suministro de productos, planes de marketing e incluso asistencia para obtener financiamiento.

Al comprar una franquicia, el comprador a menudo puede vender bienes y servicios que cuentan con reconocimiento instantáneo de la marca, imagen y nombre, además puede obtener apoyo que lo ayude a tener éxito. Pero como cualquier inversión, la compra de una franquicia no es garantía de éxito.

Una franquicia permite al inversor o franquiciado operar un negocio. Al pagar una cuota de franquicia, la que puede costar varios miles de dólares, se obtiene un formato o sistema desarrollado por la compañía dueña de la marca, el derecho de usar el nombre del franquiciador por un tiempo limitado y asistencia.

Por ejemplo, el franquiciador puede ayudar a encontrar un lugar para instalar el negocio, proveer el entrenamiento inicial y un manual de operaciones, aconsejar en materias de gestión, administración, marketing o personal. Algunos franquiciadores ofrecen soporte continuo en forma de boletines mensuales, teléfonos gratuitos para asistencia técnica y seminarios o talleres periódicos.

Mientras que comprar una franquicia puede reducir el riesgo de inversión permitiendo asociarse con una compañía establecida, esto puede ser costoso. También puede que se tenga que renunciar a una parte importante del control sobre el negocio por las obligaciones contractuales con el dueño.

Farmacia²

Se conoce como farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas.

Tal como sucede con otros negocios, la farmacia moderna permite a los usuarios recorrer diferentes góndolas en las cuales se exponen los productos. Generalmente, los productos que están exhibidos en góndolas son aquellos que no necesitan receta o que son de venta libre, mientras que los medicamentos que sí la requieren suelen ser provistos por especialistas que deben verificar la receta u orden del médico antes de entregarlos. Al mismo tiempo, los responsables de proveer con tales medicamentos pueden recibir pedidos de recetas magistrales especialmente encargados para cada cliente.

Normalmente, una farmacia también puede vender productos de cosmética, implementos relacionados con la kinesiología, elementos de higiene, etc. Todos estos productos son hoy en día complementados, en las grandes farmacias, con productos no necesariamente relacionados con la farmacéutica tales como golosinas, bebidas, productos comestibles, piezas de indumentaria menor, perfumes y otros elementos.

Finalmente, una farmacia también puede ser utilizada como un centro de atención para primeros auxilios, contando en tal caso con el equipo para tomar presión, para aplicar inyecciones, etc. Esto prueba que las farmacias no pueden ser operadas por empleados si no que deben contar siempre en su staff con gente especialmente capacitada para atender las necesidades sanitarias de las personas que allí concurren. De tal modo, una farmacia es un establecimiento que debe contar con mayores regulaciones sanitarias y legales a la hora de funcionar que cualquier otro tipo de negocio.

²<http://www.definicionabc.com/general/farmacia.php>

Para asegurar la asistencia de los pacientes en general, las farmacias suelen formar parte de un sistema de turnos que está pensado para que siempre haya alguna farmacia abierta por la zona a la cual los individuos pueden recurrir.

Fundamentación Empresarial

“La organización de las empresas

La forma más simple de empresa es la individual o familiar. El empresario aporta su capital y su trabajo, contrata otros factores, busca financiación adicional y organiza las relaciones entre los factores en el interior de su empresa. A cambio de ello se apropia del excedente o beneficio que pudiera producirse. La responsabilidad es ilimitada lo que quiere decir que todos sus bienes personales actúan como garantía de los compromisos que contraiga. Este tipo de empresa, al ser transmisible por herencia, permite una cierta acumulación capitalista y la adquisición de conocimientos empresariales, pero la capacidad de crédito en estas circunstancias es necesariamente reducida y la fórmula sólo puede ser válida para pequeñas empresas. “ (EUMED.NET, 2007)

Existen algunos tipos de empresas:

“Industriales

Su actividad comercial es la producción de productos o bienes mediante la extracción de materia prima.

Comerciales

Dice de todas aquellas que se dedican o realizan el acto propio de comercio, y su función principal es la compra-venta de productos terminados en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor, dentro de las que podemos señalar:

- La compra y permuta de cosas muebles, hechas con ánimo de venderlas, permutarlas o arrendarlas.
- La compra de un establecimiento comercial.

- Las empresas de fábricas, distribuidoras, almacenes tiendas, bazares.
- Las empresas de transporte por tierra, mar, ríos o vías navegables.
- Las empresas de depósitos de mercadería, provisiones o suministros, las agencias de negocios.
- Las empresas de espectáculos públicos.

También dentro de este sector podemos determinar tipos de empresas según la cantidad en el monto de las ventas, por ello tenemos que hay:

Empresas Mayoristas: Que son aquellas que venden a empresas minoristas y también a otras mayoristas a gran escala.

Empresas Minoristas: Son aquellas que venden sus productos al consumidor al detalle.

De Servicio

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y prestadora de servicios con fines de lucro.

Así tenemos empresas que prestan servicios a la comunidad con el fin de recuperar dineros, como agua, Luz, Gas.

De Servicios Financieros

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de generación de valor a través del dinero.

Así tenemos:

- Bancos e Instituciones Financieras: Bancos Nacionales, Internacionales.
- Oferta y Contratación de Seguros: Compañías de seguros generales, de vida, Etc.
- Administradoras de Fondos: Generales, de Pensiones Mutuos, para la Vivienda, de Inversión.
- Mercado de Valores: Bolsa de Comercio, de Valores, Corredores.
- Otros Servicios Financieros: Factoring, Leasing, Casas de Cambio.

Dentro estas también tenemos las empresas de servicios de apoyo como: Administradoras de tarjetas de crédito, clasificadoras de riesgo, empresas de cobranza, asesorías y consultoras financieras.

Cuadro 2. Comparación de los distintos tipos de empresa

TIPO EMPRESA	DE Nº SOCIOS	CAPITAL MÍNIMO	RESPONSABILIDAD	RAZÓN SOCIAL
INDIVIDUAL	1 propietario o	Q2000.00	Ilimitada: El propietario es responsable con su patrimonio, de las obligaciones de la empresa.	No hay restricción. Puede ser cualquier denominación que el propietario decida.
SOCIEDAD COLECTIVA	2 o más	No existe mínimo inicial	Todos los socios responden ilimitadamente o es posible limitar la responsabilidad determinado monto en común acuerdo al momento de inscribir la sociedad.	Se forma con el nombre y apellido de uno de los socios o con los apellidos de dos o más de ellos, con el agregado obligatorio de la leyenda: y compañía Sociedad Colectiva, ó abreviarse como: y Cía. S. C.
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD	Mínimo 2	No existe mínimo	Limitada. El patrimonio de la sociedad responde a	Puede ser: <ul style="list-style-type: none"> • Denominaci

AD LIMITADA		inicial	las obligaciones sociales.	<p>ón social libre: esta debe hacer referencia a la actividad social principal.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razón Social: Se forma con el nombre completo de uno de los socios o con el apellido de dos o más de ellos. <p>En ambos casos debe agregar la palabra Limitada o la leyenda: y Compañía Limitada. Que podrá abreviarse como: Ltda. CIA. Ltda...</p>
SOCIEDAD ANÓNIMA	Mínimo 2	Q.5000.00.00	Limitada al capital aportado	<p>Limitada al capital aportado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Denominación social libre, con el

				agregado: Sociedad Anónima ó S.A.
SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE	Mínimo 2	No existe mínimo inicial	Comanditados: responden de manera ilimitada, subsidiaria y solidaria a las obligaciones sociales. Comanditarios: Responden de manera limitada al monto del capital aportado	Se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o mas de ellos si fueren varios y con el agregado: y Compañía, Sociedad en Comandita o abreviarse: y Cía. S..en C.
SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES	Mínimo 2	No existe mínimo inicial	Comanditados: responden de manera ilimitada, subsidiaria y solidaria a las obligaciones sociales. Comanditarios: Responden de manera limitada al monto de sus acciones.	Se forma con el nombre de uno de los socios comanditados o con los apellidos de dos o mas de ellos, si fueren varios y con el agregado: y Compañía Sociedad en Comandita por Acciones o abreviarse: y Cía. , S.C.A.

Cuadro 3. Ventajas y desventajas de Comerciante/Empresa individual

COMERCIANTE / EMPRESA INDIVIDUAL	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • No tiene que dividir los beneficios con socios. • Tiene entera libertad para decidir. • Puede responder sin demora las oportunidades a medidas que se presentan. • Puede elegir cualquier denominación social • No está sometido a muchos trámites para su constitución. 	<ul style="list-style-type: none"> • La responsabilidad del propietario es única e ilimitada por lo que deberá responder por la totalidad de las deudas contraídas por la empresa con todo lo que posee, incluidos su vivienda y otros bienes. • Dispone de menor capital que otras ya que es solo una persona la que aporta. El mínimo es de Q.2000.00 • Puede tener dificultades en la obtención de financiamiento a largo plazo por carecer de bienes como garantías. • La empresa depende de una sola persona, por tanto es menos estable y puede disolverse con la muerte del propietario.

Cuadro 4. Ventajas y desventajas de Sociedad colectiva

SOCIEDAD COLECTIVA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • La motivación de cada socio para 	<ul style="list-style-type: none"> • La sociedad se disuelve

<p>dedicar su mejor esfuerzo es grande dado que participan directamente en los beneficios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La posibilidad de reunir un mayor capital para la empresa. • Son varias las experiencias que se dedican a imprimir dinamismo a la empresa. • Todos los socios responden de manera subsidiaria, solidaria e ilimitadamente a las obligaciones de la Sociedad. • Cada socio tiene derecho a un voto salvo pactado en lo contrario. 	<p>con la muerte de uno de sus socios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La admisión de nuevos socios requiere el consentimiento de los otros. • El financiamiento por incremento de capital social a largo plazo es más difícil
--	---

Cuadro 5. Ventajas y desventajas de Sociedades en Comandita

SOCIEDADES EN COMANDITA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • No requiere capital mínimo para su constitución. • La motivación de cada socio para dedicar su mejor esfuerzo es grande dado que participan directamente en los beneficios. • La posibilidad de reunir un mayor capital para la 	<ul style="list-style-type: none"> • Los socios comanditarios no pueden votar. • Los socios comanditarios tienen prohibido cualquier acto de administración de la sociedad. • Los socios comanditados tienen a su cargo la administración de la

<p>empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Son varias las experiencias que se dedican a imprimir dinamismo a la empresa. • Las responsabilidades ante las obligaciones sociales de la empresa son establecidas según el tipo de socios, Comanditarios o comanditados. 	<p>sociedad y la representación legal de la misma (Comandita por acciones).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gran cantidad de trámites, procedimientos y requisitos que la ley establece. (Comandita por acciones.)
---	--

Cuadro 6. Ventajas y desventajas de Sociedades de Responsabilidad Limitada

SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • No requiere capital mínimo para su constitución. • La motivación de cada socio para dedicar su mejor esfuerzo es grande dado que participan directamente en los beneficios. • La posibilidad de reunir un mayor capital para la empresa. • Son varias las experiencias que se dedican a imprimir dinamismo a la empresa. • Las responsabilidades ante las obligaciones sociales de la empresa están limitadas 	<ul style="list-style-type: none"> • La admisión de nuevos socios requiere del consentimiento de los otros. • Existe un límite de 20 socios máximo. • Las responsabilidades ante las obligaciones sociales de la empresa están limitadas al patrimonio de ésta. • El capital de la empresa no puede aumentar a menos que este sea íntegramente y efectivamente pagado, lo que puede ocasionar lentitud en los procesos de expansión de la

<p>al patrimonio de ésta</p> <ul style="list-style-type: none"> • La sociedad se mantiene aún después de la muerte de alguno de sus socios. 	<p>empresa.</p>
--	-----------------

Cuadro 7. Ventajas y desventajas de una Sociedad Anónima

SOCIEDAD ANÓNIMA	
Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> • La motivación de cada socio para dedicar su mejor esfuerzo es grande dado que participan directamente en los beneficios. • Son varias las experiencias que se dedican a imprimir dinamismo a la empresa • La empresa se mantiene aún después de la muerte de alguno de sus socios. • Acciones pueden adquirirse por transferencia o herencia. • La responsabilidad de los socios está limitada a sus aportaciones. • Se pueden transmitir las acciones mediante su venta. • Los acreedores tienen derecho sobre los activos de la corporación, no sobre los bienes de los accionistas. El dinero que los 	<ul style="list-style-type: none"> • Requiere capital mínimo de Q.5000.00 para su constitución. • Requiere una forma mas compleja de organización y una Junta de Accionistas al año como mínimo. • Su constitución es costosa en relación a las otras formas de sociedad. • Mayor cantidad relativa de trámites, procedimientos y requisitos que la ley establece.

<p>accionistas arriesgan al invertir en una Soc. Anónima se limita al valor de su inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es relativamente fácil conseguir capital considerable, ya que puede emitir acciones según sus necesidades. • Le resulta relativamente fácil obtener crédito a largo plazo ofreciendo grandes activos como garantía. 	
---	--

Proveedores³

En la actividad empresarial, la gestión de compras, es una actividad destinada a determinar las necesidades de la empresa y seleccionar quienes las proveerán con la calidad adecuada al menor costo, con las mejores condiciones de financiación, y en el tiempo propicio. Estas necesidades pueden ser, entre otras, de materia prima, de maquinarias o de servicios técnicos. Debe además evaluarse la fiabilidad del proveedor, su situación financiera, la permanencia en el mercado, los controles de calidad que aplican para sus productos, etcétera. Esto se denomina política de compras. Muchas veces entre los proveedores y los clientes se realizan alianzas estratégicas. Existe el sistema JIT (“just in time”) donde se le confiere a esta relación trascendente importancia, pues asegura el negocio a las dos partes.

Fundamentación Social

Servicios atención al cliente⁴

Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. De nada

³<http://deconceptos.com/ciencias-sociales/proveedores>

⁴<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>

sirve que el producto o el servicio sean de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado, si no existen compradores.

El mercado ya no se asemeja en nada al de los años pasados, que era tan previsible y entendible. La preocupación era producir más y mejor, porque había suficiente demanda para atender.

Hoy la situación ha cambiado en forma dramática. La presión de la oferta de bienes y servicios y la saturación de los mercados obliga a las empresas de distintos sectores y tamaños a pensar y actuar con criterios distintos para captar y retener a esos "clientes escurridizos" que no mantienen "lealtad" ni con las marcas ni con las empresas.

Muchos emprendedores insisten en que la experiencia puede ser aplicable a cualquier situación y se dan cuenta tarde que su empresa no está sufriendo una recesión pasajera, sino que están quedando fuera del negocio.

El principal objetivo de todo empresario es conocer y entender tan bien a los clientes, que el producto o servicio pueda ser definido y ajustado a sus necesidades para poder satisfacerlo.

Sería ocioso tratar de encontrar una descripción amplia y precisa del concepto "cliente". Pero podemos elaborar un listado enumerando los aspectos esenciales que pueden caracterizar ese concepto.

Las Grandes Empresas y el servicio al consumidor

Si tomamos como base del análisis el comportamiento de los supermercados e hipermercados, el motivo de su éxito comercial está en la concentración de enormes cantidades de productos dentro de una misma superficie apelando a los precios bajos para atraer al consumidor.⁵

El fundamento económico está sustentado en el logro de beneficios por la alta tasa de rotación de sus artículos, en establecer márgenes pequeños de utilidades para

⁵ <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>

aumentar esa velocidad de rotación de los productos y lograr economías de escala por los grandes volúmenes de compra o producción propia.

Lo que importa es vender la mayor cantidad de productos posible, sin preocuparse demasiado que es lo que se vende ni a quien se lo vende.

En esta lógica comercial lo que importa es todo aquello que aumente los costos.

Si se hace demasiado hincapié en los servicios al cliente, sus costos en general tienden a incrementarse notablemente y pierden competitividad.

El Servicio

El servicio es el conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o servicio básico.

El comprador de una computadora espera cierto número de prestaciones, antes durante y después de la compra propiamente dicha: demostraciones, prueba de la máquina con sus componentes, soluciones financieras, reparaciones rápidas, garantía post-venta, etc.

El servicio es algo que va más allá de la amabilidad y de la gentileza. El servicio es "un valor agregado para el cliente", y en ese campo el cliente es cada vez más exigente.

En la percepción de la calidad del servicio influyen también los símbolos que rodean al producto:

El pescado parece más fresco cuando se lo presenta sobre una cama de hielo.

Se suele juzgar la competencia de un médico por su sala de espera.

El precio. La exigencia de calidad aumenta en relación directa con el precio.

Cuándo el cliente recibe poca información sobre lo que va a comprar, percibe que el producto o servicio es de menor calidad.

Por lo general las pequeñas empresas no están en condiciones de ganar una batalla competitiva basada en los precios. En este juego siempre hay un competidor más poderoso que puede hacerlo mejor.

El precio pocas veces constituye una ventaja competitiva. Incluso desde la perspectiva del desarrollo tecnológico, cuando alguien logra algo novedoso, al poco tiempo lo alcanzan los demás.

En las posibilidades de diferenciación, la orientación al servicio, es decir el "saber hacer" es la que se lleva la "parte del león".

Delincuencia

“La delincuencia se refiere a un conjunto de actos en contra de la ley, tipificados por la ley y merecedores de castigo por la sociedad, en diferentes grados. Se podría definir también como una conducta por parte de una o varias personas que no coinciden con las requeridas en una sociedad determinada, que atentan contra las leyes de dicha sociedad. Debido a ello, la delincuencia puede diferir según el código penal de cada país. Generalmente, se considera delincuente a quien comete un delito en reiteradas ocasiones, llegando a ser considerado también, como un antisocial, recalcando el hecho que este tipo de acciones atentan contra el normal funcionamiento de nuestra sociedad, poniendo en peligros de diferente naturaleza a sus miembros.

Sin duda la delincuencia es uno de los temas que más preocupa a la sociedad actual, debido principalmente al aumento del número de delincuentes y a que cada vez sean más los menores que cometen delitos. La delincuencia más común es la llamada delincuencia menor, que normalmente es cometida por una persona o un grupo menor. Los delitos cometidos pueden ser de carácter menor o también llegar a ser graves y clasificados, pero no son de grandes proporciones, es decir, no son cometidas por grupos organizados ni planeadas para afectar en gran manera a la sociedad. Se incluyen aquí delitos como asaltos, carterismos, robos, fraudes, violaciones, vandalismo, grafitis y pinturas en muros y monumentos, entre otros.”
(RESPUESTAS.COM, 2009)

Fundamentación Legal

Ley Orgánica de Salud

“CAPITULO V

De los establecimientos farmacéuticos

Art. 165.- Para fines legales y reglamentarios, son establecimientos farmacéuticos los laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas, farmacias y botiquines, que se encuentran en todo el territorio nacional.

Art. 166.- Las farmacias deben atender al público mínimo doce horas diarias, ininterrumpidas y cumplir obligatoriamente los turnos establecidos por la autoridad sanitaria nacional. Requieren obligatoriamente para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, quien brindará atención farmacéutica especializada.

Los botiquines estarán a cargo de personas calificadas y certificadas para el manejo de medicamentos. La autorización para su funcionamiento es transitoria y revocable. La autoridad sanitaria nacional implementará farmacias y botiquines institucionales, debidamente equipados, en todas sus unidades operativas de acuerdo al nivel de complejidad.

Art. 167.- La receta emitida por los profesionales de la salud facultados por ley para hacerlo, debe contener obligatoriamente y en primer lugar el nombre genérico del medicamento prescrito.

Quien venda informará obligatoriamente al comprador sobre la existencia del medicamento genérico y su precio.

No se aceptarán recetas ilegibles, alteradas o en clave.

Art. 168.- Son profesionales de la salud humana facultados para prescribir medicamentos, los médicos, odontólogos y obstetrias.

Art. 169.- La venta de medicamentos al público al por menor sólo puede realizarse en establecimientos autorizados para el efecto.

Art. 170.- Los medicamentos, para su venta deben cumplir con los siguientes requisitos:

a) Estar debidamente identificados y etiquetados, sin alteraciones ni enmiendas;

- b) Contener en sus etiquetas el número de registro sanitario nacional, el precio de venta al público y la fecha de expiración;
- c) No estar caducados;
- d) No provenir de instituciones de servicio social, de programas sociales estatales, de donaciones o ser muestras médicas;
- e) No haber sido introducidos clandestinamente al país;
- f) No ser falsificados o adulterados; y,
- g) No tener colocados elementos sobre las etiquetas que impidan la visibilidad de la información del producto, incluidas las que contienen los precios.

Art. 171.- Es prohibida la venta de medicamentos que contengan sustancias psicotrópicas y estupefacientes que no cuenten con receta emitida por profesionales autorizados para prescribirlas. Cuando se requiera la prescripción y venta de medicamentos que contengan estas sustancias, se realizará conforme a las normas emitidas por la autoridad sanitaria nacional y la Ley de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas.

Art. 172.- En las farmacias y botiquines no se podrá ofrecer o dar consulta médica, obstétrica, odontológica, aplicar tratamientos, realizar toma de muestras ni tener laboratorios clínicos.

Art. 173.- Todo establecimiento farmacéutico debe contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico, quien puede tener bajo su responsabilidad técnica uno o más establecimientos farmacéuticos, de conformidad con lo que establezca el reglamento.

El reglamento de aplicación de esta Ley normará lo relacionado a este servicio, en los lugares en donde no existan suficientes profesionales ni establecimientos farmacéuticos.

Art. 174.- Se prohíbe a los expendedores de farmacias recomendar la utilización de medicamentos que requieran receta médica o cambiar la sustancia activa prescrita, sin la autorización escrita del prescriptor.

Art. 175.- Sesenta días antes de la fecha de caducidad de los medicamentos, las farmacias y botiquines notificarán a sus proveedores, quienes tienen la obligación de retirar dichos productos y canjearlos de acuerdo con lo que establezca la reglamentación correspondiente.

Art. 176.- Los medicamentos caducados referidos en el artículo anterior deben ser destruidos y eliminados por los fabricantes o importadores, conforme a los procedimientos establecidos por la autoridad sanitaria nacional y bajo su supervisión.” (SALUD, 2006)

“Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos.

La siguiente codificación y reformas a la ley del registro único de contribuyentes

Capítulo I

DE LAS DISPOSICIONES GENERALES

Art. 1.- Concepto de Registro Único de Contribuyentes.- Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Art. 2.- Del Registro (Sustituido inc. 1 por el Art. 21 de la Ley 41, R.O. 206, 2-XII-97).- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todos los organismos del Sector Público así como las instituciones, empresas particulares y personas naturales están obligados a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes. Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin perjuicio a las

sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción.

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.

Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, pero podrán hacerlos y lo consideran conveniente.

Art. 4.- De la inscripción.- La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades según el caso y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.

Aquellos contribuyentes, personas naturales que desarrollen actividades como empresas unipersonales, y que operen con un capital en giro de hasta S/. 10.000 serán consideradas únicamente como personas naturales para los efectos de esta Ley. En todo caso, la Dirección General de Rentas, deberá, de conformidad con lo prescrito en el Reglamento, calificar estos casos.

La solicitud de inscripción contendrá todos los datos que sean requeridos, y que señale el Reglamento y se presentarán en los formularios oficiales que se entregarán para el efecto.

En caso de inscripciones de oficio la administración llenará los formularios correspondientes.

Art. 5.- Del Número de Registro.- La Dirección General de Rentas, establecerá, el sistema de numeración que estime más conveniente para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas o privadas.

Para las personas naturales, que no constituyan empresas unipersonales, el número de identificación tributaria estará dado por el número de la cédula de identidad y/o ciudadanía.

Art. 6.- De las Sucursales y Agencias.- Las empresas o sociedades que tuvieren sucursales, agencias u otros establecimientos permanentes en el país, al inscribir la matriz tienen también la obligación de registrarlas, utilizando el formulario correspondiente. Si posteriormente constituyeren nuevos establecimientos de esta índole, deberá procederse a su registro en las condiciones estipuladas en los artículos anteriores.

Art. 7.- Del Otorgamiento del Número de Registro.- A la presentación de la solicitud se otorgará el número de inscripción, mediante un certificado de inscripción. Igual procedimiento se observará en el caso de inscripciones de oficio.

Art. 8.- De la Intransferibilidad del Certificado de Inscripción.- El certificado de inscripción con el número de identificación tributaria es un documento público, intransferible y personal.

Art. 9.- De las Responsabilidades.- Los obligados a inscribirse son responsables de la veracidad de la información consignada, para todos los efectos jurídicos derivados de este acto.

En el caso de los responsables por representación se estará a lo dispuesto en el artículo 26 del Código Tributario.

Art. 10.- Del uso del número de Inscripción en Documentos.- El número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes determinado en la forma establecida en el artículo 5 de esta Ley, deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos:

- a) Cédula Tributaria;
 - b) Certificado Militar o Cédula de las Fuerzas Armadas;
 - c) Certificado de antecedentes personales conferido por la Policía Civil Nacional;
 - d) Documento de afiliación personal al Seguro Social;
 - e) Licencias de conductores;
 - f) Matrículas de Comerciantes;
 - g) Matrículas de Industriales;
 - h) Cédulas de Agricultores;
 - i) Documento de afiliaciones a las Cámaras de Artesanías y Pequeñas Industrias;
 - j) Carnés de los Colegios Profesionales;
 - k) Registros de importadores y exportadores;
 - l) Documentos que contengan la matrícula de vehículos (no placas);
 - m) Catastro de la Propiedad;
 - n) Declaraciones y comprobantes de pago de toda clase de tributos, cuya recaudación se realice por cualquier tipo de institución;
 - ñ) Certificado de no adeudar al Fisco o a los Municipios;
 - o) Facturas, Notas de Ventas, Recibos y más documentos contables que otorgan los contribuyentes por actos de comercio o servicios;
 - p) Planillas de sueldos de todas las instituciones de derecho público o privado;
 - q) Permisos de importación, pólizas de exportación y pedimentos de aduana;
 - r) En todos los documentos que el Estado y las instituciones oficiales y privadas confieran en favor de terceros y siempre que se relacionen con aspectos tributarios;
- y,
- s) En todas las etiquetas y envases de productos que físicamente así lo permitieren.”
- (TRIBUTARIO, 2007)

2.2 MARCO LEGAL

Introducción

Es responsabilidad del Dueño o Representante legal de la Franquicia el coordinar la obtención de todos los permisos legales, municipales, de salud e higiene que se encuentren vigentes por Ley para el correcto funcionamiento del Punto de Venta y

mantenerlos actualizados de acuerdo al tiempo de validez de cada uno los cuales se detallan a continuación:

1. Patente anual municipal.
2. Certificado de Funcionamiento (Oficina Técnica de Prevención de Incendios) “Permiso de Bomberos”.
3. Permiso De Vía Pública.
4. Permiso de funcionamiento (Dirección Provincial de Salud).
5. Derecho de llave (en caso de no obtener nueva patente para farmacia).
6. Cesión o contrato de franquicia.

1.-Permiso o patente municipal

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- 1) Tasa Única de Trámite Municipal y Formulario Solicitud para Registro de Patente Municipal de Personas Jurídicas o Naturales, según corresponda.
- 2) Certificado provisional o definitivo emitido por el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Milagro por cada uno de los establecimientos que la persona natural o jurídica posea dentro del Cantón.⁶
- 3) La última actualización del RUC para los contribuyentes que ya realizaren actividades económicas. Este requisito no será necesario en el caso de inicio actividades por parte de la persona natural o jurídica solicitante.
- 4) Sólo en el caso de inicio de actividades, las personas jurídicas deberán presentar la Escritura de Constitución correspondiente, así como el nombramiento del representante legal (vigente) y la cédula de Identidad y certificado de votación del mismo.
- 5) Las personas naturales deberán presentar copia de la cédula de identidad y el certificado de votación.
- 6) Declaración del Impuesto a la Renta y a las personas no obligadas a declarar este impuesto las declaraciones del impuesto al Valor Agregado, del último ejercicio

⁶ <http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/permisos-y-patentes>

económico exigible. Este requisito no será necesario en el caso de inicio actividades por parte de la persona natural o jurídica.

7) Sólo en el caso de que la persona natural o jurídica ejerza el comercio en varios cantones, deberá presentar el desglose de ingresos por cantón firmado por un contador.

8) Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio deberá presentar su copia de cédula y certificado de votación junto con una carta de autorización del titular del negocio, debidamente notariada.

Figura 1. Patente Municipal

COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

CONTRIBUYENTE: SERVICIOS FARMACEUTICOS MAYO RGA MAYORFARMA S.A.
Direccion: GUAYAQUIL Y 9 DE OCTUBRE ESQ.

FECHA: 31/01/2012

VALOR RECIBIDO

	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$ *****37,00
CHEQUES	\$ *****0,00
N/C y/o TRANSFER	\$ *****0,00
TOTAL RECIBIDO	\$ *****37,00

PAGO DE PATENTE ANUAL MUNICIPAL Y ADICIONALES 2012
TITULO DE CREDITO No. R 250

IMP. PATENTE	28.00
REG. SANITARIO	2.00
FORMULARIOS	6.00
EMISION	1.00

Interes : 0.00 Multa: 0.00 Coactiva: 0.00

DIRECCION FINANCIERA - TESORERIA

DIRECTOR FINANCIERO TESORERO MUNICIPAL JEFE DE RENTAS

GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTON SAN FRANCISCO DE NIJARAO
TESORERIA
31 ENE 2012
16:49:21
NELORES
SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

2.-Certificado de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Una vez que el personal del cuerpo de bomberos haya inspeccionado el local, la mencionada entidad otorga este permiso. En la revisión básicamente se revisa la instalación y se asegura que tengan medios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.⁷

⁷ <http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/permisos-y-patentes>

Figura 2. Certificado del Cuerpo de Bomberos

CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RUC: 0968513910001

DEPARTAMENTO DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO
TASA POR SERVICIO DE PREVENCIÓN DE INCENDIOS

CUERPO DE BOMBEROS MILAGRO
R.U.C.: 0968513910001
Dirección: Rocafuerte # 451 y Garola Moreno
Teléfono: 2970-351 (Emergencia 102)
2974-263 (Oficina) • Milagro - Ecuador

Nº: 0043093
FECHA: 12/07/2012
AÑO: 2012
RUC: 0962702591001
NOMBRE: MAYORFARMA S.A.
DIRECCIÓN: VÍA KM. 28 Y SAN CARLO
ACTIVIDAD: BOTICAS, FARMACIAS Y PROD. NATURALES
FARMACIA CRUZ AZUL

TASA : \$ 39.09
TITULO : \$ 1.40
RECARGO : \$ 0.00
TOTAL : \$ 40.49
CATEGORIA: PRIMERA

EMPRESA PÚBLICA CUERPO DE BOMBEROS DE MILAGRO
RECAUDACIÓN
12 JUL 2012

Este despacho en atención a la solicitud presentada y considerando que en el local se cumplen las disposiciones de la Ley de Defensa Contra Incendios, y en la documentación, se procede a extender la presente tasa por servicio de prevención de incendios.

Después de la inspección del Dpto de Prevención del Cuerpo de Bomberos, será responsabilidad única del propietario del local comercial cualquier modificación.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentado cuando fuere requerido.

Regulación y Disciplina
JEFE DE PREVENCIÓN

EMISION 12/07/2012 12:12:50 PM
SIEMPRE LISTOS PARA SERVIRTE MEJOR

CANCELADO
CAJA

TESORERA

3.-Permiso De Vía Pública

Requisitos:

1. Tasa única de trámite
2. Formulario "Solicitud para la instalación de rótulos publicitarios"
3. Copia de cédula, o del nombramiento del representante legal si se trata de una empresa
4. Copia del Certificado de Factibilidad otorgado por la DUAR
5. Foto del rótulo publicitario
6. Copia de la Tasa de Habilitación y Patente Municipal de la empresa propietaria de la estructura donde se pretenda ubicar la publicidad
7. Copia del comprobante de pago del impuesto predial al día
8. Plano de ubicación y diseño del rótulo, firmado por el interesado y el responsable técnico.

Figura 3. Permiso de vía publica

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN SAN FRANCISCO DE MILAGRO
COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA

MES MAY Día 17 Año 2012 Caja No. 14 No. 000014499

CONTRIBUYENTE MAYORFARMA S.A. CEBULA - R.U.C. - CODIGO CATASTRAL CODIGO TRANSACC. ---

PERMISO DE VIA PUBLICA
 CON UN ESPACIO DE 0.60X3.00; 1.10X6.00MTS2
 PROVISIONAL- 2 LETREROS PUBLICITARIOS
 Dirección : AV. 17 DE SEPTIEMBRE Y BABAHOYO

	VALOR RECIBIDO
EFFECTIVO	\$. *****134.89
CHEQUES	\$. *****0.00
N/C y/o TRANSFER	\$. *****0.00
TOTAL RECIBIDO	\$. *****134.89

0402043
 12:31:58
 AALVARADO
 SELLO Y FIRMA DEL CAJERO

DIRECTOR FINANCIERO TRESORERO MUNICIPAL JEFE DE RENTAS

4.-Permiso de Funcionamiento DPS

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

- a) Solicitud debidamente suscrita por el dueño o representante legal y el profesional técnico responsable, por cuadruplicado, donde constarán los siguientes datos:
- Nombre del propietario o representante legal;
 - Nombre, razón social o denominación del establecimiento;⁸
 - N° de RUC y cédula de ciudadanía o identidad del propietario o representante legal del establecimiento;
 - Ubicación del establecimiento;
 - Nombre del profesional químico-farmacéutico o bioquímico-farmacéutico responsable con título debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública.

⁸ <http://186.3.14.4/salud/webpages/Index800.html>

- b) Plano del local, a escala 1:50, el mismo que deberá tener un área mínima de cuarenta metros cuadrados.
- c) Record policial del propietario, representante legal y profesional técnico responsable.
- d) Documentos que acrediten la personería jurídica.

Figura 4. Permiso de funcionamiento DPS


DIRECCION PROVINCIAL DE SALUD DEL GUAYAS
 Panamá # 300 y Padre Aguirre - 1er. Piso PBX: 2303160 Fax # 2301205
 E-mail: direcciondesaludguayas@comail.com
 GUAYAQUIL - ECUADOR

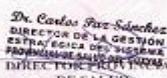
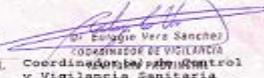

 MINISTERIO
 DE SALUD PUBLICA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO Nº 077736

POR EL AÑO 2012 **SECUENCIAL N°. 233**
 Guayaquil, Miércoles 29 de Febrero de 2012
 De conformidad con la Ley Orgánica de Salud, Registro Oficial No. 423, 22/12/2006
 y su reglamento respectivo.

Nombre o razón social: SERVICIOS FARMACEUTICOS MAYORGA S.A. MAYORFARM	Código: 952162995531
Tipo: (FARMACIAS) (2-6)	Categoría: ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS
Rep. Legal/ Propietario: DAVID MONTENEGRO MAYORGA	Cantón: MILAGRO
Razón comercial: "FARMACIA CRUZ AZUL"	R.U.C.: 0992702591001
Dirección: 9 DE OCTUBRE SN Y GUAYAQUIL	Comprobante: 161964
Parroquia:	Área #: AREA DE SALUD NRD.21
Ciudad: MILAGRO	Local: PRINCIPAL
No. Cédula: 0919619551	Digitado por: NATHALIE
T: \$ 21.02	Fecha Vencimiento: 31/12/2012
Fecha de Expedición: 29/02/2012	Sector: MILAGRO
Actividad: FARMACIA	Teléfono/fax/ e-mail: //
Trámite #: 1096	
Código: 952162995531	

Nota: Este Permiso deberá ser colocado en un lugar visible para procesos de control.



Dr. Carlos Vera Sánchez **Dr. Enaigie Vera Sánchez**
 DIRECTOR DE LA GERENCIA COORDINADORA DE VIGILANCIA
 ESTRATÉGICA DEL SISTEMA Y VIGILANCIA SANITARIA
 PROVINCIAL DE SALUD DE SALUD

5.-Derecho de Llave

Es la cesión de derecho de una Razón Social, este trámite es estrictamente necesario debido a que no se están emitiendo patentes nuevas para farmacia desde el 2011 y es requisito indispensable poseerla para poder abrir una Farmacia.

Figura 5. Derecho de llave



Para constancia y en señal de aceptación, las partes suscriban al pie de la presente, por duplicado, a los treinta días del mes de enero del dos mil doce.

SÉPTIMO SANEAMIENTO.- El cedente señor **RAFAEL FERNANDO ROMAN VACA** manifiesta que sobre la razón social que cede no consta el gravamen alguno, ni pesa ningún impedimento legal para la transferencia del mismo.

RAFAEL FERNANDO ROMAN VACA
C.C. N° 120248119-6

DAVID ALEXANDER MONTENEGRO MAYORGA
C.C. N° 091961955-1

DILIGENCIA DE PROTOCOLIZACION: YO, ABOGADO JORGE GARCIA MAZZINI, NOTARIO PRIMERO DEL CANTON MILAGRO A PETICION DE LA PARTE INTERESADA Y DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTICULO DIECIOCHO, NUMERAL DOS, DE LA LEY NOTARIAL VIGENTE, PROTOCOLIZO E INCORPORO EN EL LIBRO DE INSTRUMENTOS PUBLICOS A MI CARGO, EL DOCUMENTO QUE ANTECEDE? MILAGRO # DE FEBRERO DEL 2012



Ab. Jorge A. García Mazzini
Notario 1º del Cantón Milagro

Es igual al original, que se otorgó ante mí en fe de ello, confiero esta Primera Copia, que sello y firmo, el mismo día de su otorgamiento.----



Ab. Jorge A. García Mazzini
Notario 1º del Cantón Milagro

6.- Cesión o contrato de franquicia

En este sentido mencionamos que en Ecuador no existe una legislación para las franquicias, como no lo existe en varios países de Latinoamérica, y que la principal fuente de obligaciones en nuestro país, deberá provenir del convenio o contrato de franquicias que suscriban las partes. Además de esto, es necesario considerar que es obligatorio considerar las normas establecidas en la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento, así como en las disposiciones pertinentes del IEPI (Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual) ya que lo que se concede o permite usar en este tipo de negocios, es justamente propiedad intelectual. Normas jurídicas que deben tomarse en cuenta son también las provenientes del Código Civil y el Código de Comercio..

2.3 MARCO CONCEPTUAL.

Calidad: representa más bien una forma de hacer las cosas en las que, fundamentalmente, predominan la preocupación por satisfacer al cliente y por mejorar, día a día, procesos y resultados

Competitividad: Entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Comunicación.- En administración de empresas hablar de comunicación es la participación como a su familiaridad para alcanzar objetivos organizacionales, las mismas que se clasifican de acuerdo a su estructura y formalización de la autoridad, de ahí que se divide en horizontal y vertical. Horizontal es la que se realiza entre personas de la misma jerarquía; y Vertical es la que fluye entre jefe-subordinado y se las realiza mediante las cadenas de mando.

Consumidor: Es una persona u organización que consume bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor

Coordinación: Es el resultado de la necesidad que tiene las organizaciones de integrar diversas funciones con el fin de lograr que los diferentes departamentos funcionen como una unidad.

Control.-El control es muy utilizado en una organización para verificar la situación real de la empresa ya que no existe un mecanismo que informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.

Demanda de la entidad.- Es la participación de la empresa en la demanda del mercado y que dependerá en gran parte del recurso humano para potencializar su participación en el ámbito empresarial.

Demanda.- En términos generales, la "demanda" es una de las dos fuerzas que está presente en el mercado (la otra es la "oferta") y representa la cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. Ahora, teniendo en cuenta que ésta definición es muy general y que los mercadólogos necesitan tener una idea más completa acerca de lo que es la demanda, en el presente artículo se incluye: 1) Las definiciones que proponen diversos expertos en temas de mercadotecnia y economía; y 2) un análisis estructural de la definición de demanda que revela las partes más importantes que conforman la demanda.

Dirección.- Acción de dirigir, administrar correctamente, a través de un buen mando y liderazgo empleado en las decisiones propias de una organización.

Estrategia.-La estrategia son decisiones que determina el propósito de la empresa u organización, asignando recursos y programas de acción para lograr una ventaja surgida en el medio externo de la empresa, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de la organización.

Indagación: Acción y efecto de indagar.

Imagen: es considerar a una empresa un sistema global que cubre todas las necesidades, expectativas de las personas que laven desde una perspectiva diferente.

Inversión: Hablamos de inversión cuando utilizas tu dinero en productos o proyectos que se consideran lucrativos, ya sea la creación de una empresa o la

adquisición de acciones. Toda inversión tiene implícito un riesgo, que debes contemplar antes de tomar una decisión.

Imagen corporativa. La imagen no se gestiona directamente, ya que es propiedad del público, sino que los profesionales de las relaciones públicas la gestionan indirectamente, trabajando sobre la identidad. Para llevar a cabo dicha gestión es necesario en primer lugar auditar la imagen, es decir, conocer qué imagen tiene el público sobre la organización. Esto se logra estudiando la notoriedad de la organización (cuán conocida o desconocida es) y también mediante el uso de encuestas, entrevistas, grupos focales, etcétera

Medicamentos.-Un medicamento es uno o más fármacos, integrados en una forma farmacéutica, presentado para expendio y uso industrial o clínico, y destinado para su utilización en las personas o en los animales, dotado de propiedades que permitan el mejor efecto farmacológico de sus componentes con el fin de prevenir, aliviar o mejorar enfermedades, o para modificar estados fisiológicos.

Necesidad.-La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos satisfactores básicos. Ejemplo: vestido, seguridad, sentido de pertenencia. Las necesidades humanas básicas son pocas.

Organización.- Acción de organizar. Manera como está compuesto un cuerpo. Institución o agrupación que tienen a cargo un grupo de personas ejerciendo alguna actividad laboral.

Parámetro.- Dato o factor que se toma como necesario para analizar o valorar una situación.

Procesos.- Acción de ir hacia adelante, para el cumplimiento de un objetivo propósito.

Proyecto: Un proyecto es reunir varias ideas para llevarlas a cabo, es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, desaparece la necesidad inicial, o se agotan los recursos disponibles.

Redes informáticas.- Una red informática está compuesta por un conjunto de equipos informáticos conectados entre sí mediante distintos elementos de conexión, tales como: cables, tarjetas de red, dispositivos inalámbricos,

Respaldo.- Copia de un archivo original almacenada en otro dispositivo o directorio para el resguardo de la información.

2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES.

2.4.1 Hipótesis General.

La falta de un estudio de mercado incide en la ausencia de establecimientos con variado stock de productos farmacéuticos, hospitalarios y de bazaquebeneficiará al sector de la Avda. Amazonas.

2.4.2 Hipótesis Particulares.

- La escasa seguridad que emplean las autoridades competentes incide en el alto índice delincinencial y por ende en la apertura de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas.
- El desconocimiento de los inversionistas genera un poco poder negociador en la adquisición de una franquicia reconocida en el posicionamiento en el mercado.
- Los altos costos de construcción han influido en la no presencia de una infraestructura farmacéutica adecuada y por ende afecta su participación en el mercado.
- El escaso capital incide en las alianzas con los proveedores para acceder a un variado stock de la mercadería.

2.4.3 Declaración de las variables.

Hipótesis general

Variable Independiente: Estudio de mercado

Variable dependiente: Presencia de establecimientos con variado stock de productos farmacéuticos.

Hipótesis particular 2

Variable Independiente: Escasa seguridad

Variable dependiente: Alto índice delincuencia.

Hipótesis particular 3

Variable Independiente: Desconocimiento

Variable dependiente: Posicionamiento.

Hipótesis particular 4

Variable Independiente: Altos costos

Variable dependiente: Infraestructura.

Hipótesis particular 5

Variable Independiente: Escaso capital

Variable dependiente: Mercadería.

2.4.4 Operacionalización de las variables

Cuadro 8. Operacionalización de las variables

VARIABLES	TIPO	CONCEPTUALIZACIONES	INDICADORES
Estudio de mercado	Independiente	El estudio de mercado ayuda a medir las necesidades de un sector, sea este educativo, social, económico empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> . Determinación de un tema. . Recursos.
Establecimiento con variado stock de productos farmacéuticos.	Dependiente	Lugar donde se expende artículos, medicinas farmacéuticas.	<ul style="list-style-type: none"> . Infraestructura adecuada. . Variado stock
Escasa seguridad	Independiente	La falta de medidas preventivas para detener el alto índice delincencial.	<ul style="list-style-type: none"> . Alianzas con los grupos policiales
Alto índice delincencial	Dependiente	La escasa seguridad genera el alto índice delincencial, el cual acciona de forma inesperada.	<ul style="list-style-type: none"> . Cámaras de vigilancia. . Vigilancia privada
Desconocimiento	Independiente:	Se refiere a la falta de conocimiento, pero esta ausencia de conocimiento puede considerarse en un sentido absoluto o en cuanto a un contenido concreto.	<ul style="list-style-type: none"> . Capacitaciones. . Seminarios. . Cursos.
Posicionamiento	Dependiente	Establecerse en un mercado empresarial a	<ul style="list-style-type: none"> . Definición de una estructura

		través de una estructura organizacional que potencie la participación empresarial en una plaza comercial independientemente del servicio o producto que proyecten.	organizacional. . Optimización de costos. . Cumplimiento de objetivos. . Experiencia. . Estrategias.
Altos costos	Independiente	Los altos costos se generan por la inflación de un país.	. Análisis costo beneficio
Infraestructura	Dependiente	Espacio físico construido para una determinada acción empresarial o alquiler para un grupo determinado de comerciantes que se dediquen a la venta de un producto o servicio.	. Estudio de mercado. . Herramientas adecuadas. . Análisis de la demanda.
Bajo capital	Independiente	Es la falta de efectivo para cubrir con las necesidades empresariales o microempresariales y su efecto en su productividad	. Financiamiento de entidades públicas o privadas.
Mercadería	Dependiente	Son productos que están expuestos para la venta, independientemente del uso que le den.	. Control de las entradas y salidas de los productos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 EL TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño que aplicaremos en nuestro proyecto de la investigación será de tipo no experimental, así mismo considerando que según la investigación experimental puede ser transversales o longitudinales esta investigación particularmente está enfocada a realizar su estudio en un tiempo determinado por lo tanto también es de tipo no experimental porque no afecta de forma intencional a las variables y formaremos un diseño transversal porque nos va a permitir desarrollar las hipótesis

Tipo de investigación

El tipo de la Investigación se lo establecerá a través de algunas características tomando en cuenta los siguientes elementos.

Según su lugar, esta investigación será de campo y bibliográfica ya que se tendrá que recoger datos y observar el problema dentro de los parámetros establecidos.

Por su objetivo será aplicada ya que resolverá el problema existente en los procesos de adquisición de medicina e insumos.

Y según su naturaleza será de acción ya que la aplicación de esta investigación podrá llevarse a cabo de manera inmediata.

Además este trabajo posee características diferenciales de una investigación con respecto a otra por su naturaleza, su metodología y la técnica a emplear en el proceso de la búsqueda de la verdad, para lo cual ejecutaremos los siguientes tipos de investigación:

- 1) **Investigación Documental:** mediante esta investigación profundizaremos, analizaremos y reflexionaremos la problemática sobre los establecimientos de expendio de artículos farmacéuticos, indagando y explorando antecedentes que no vinculen con esta necesidad, lo cual nos ayudara a resolver y afirmar que en el sector que estamos segmentando es necesario la presencia de esta infraestructura.
- 2) **Investigación descriptiva:** mediante esta investigación conocemos el número exacto de la población objeto de estudio que habitan en nuestra ciudad las necesidades de la población con respecto al tema planteado, la cual mantiene un crecimiento acelerado de su índice poblacional, quedando entonces varios sectores sin la presencia de un lugar de expendio de artículos farmacéuticos, por ello se ha establecido este estudio para satisfacer las necesidades de este mercado.
- 3) **Investigación correlacional:** En este tipo de investigación se persigue fundamentalmente determinar el grado en el cual las variaciones en uno o varios factores la cual nos evaluara y permitirá llegar a conclusiones importantes.
- 4) **Investigación Explicativa:** Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos u responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas. Por ejemplo, dar a conocer las carencias de la población milagreña, que entre una de ellas está la falta de un lugar de expendio de artículos farmacéuticos en la Av., Amazonas del cantón Milagro.
- 5) **Investigación transaccional:** este tipo de investigación recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede. Por ejemplo, investigar como incide la falta de un lugar de expendio de artículos farmacéuticos en la Av. Amazonas.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.2.1 Características de la población

El universo que tomaremos para realizar nuestra investigación, serán a los ciudadanos del Cantón Milagro. De raza mestiza, los mismos que se caracterizan por ser personas de costumbres propias de esta localidad. Además de pertenecer a un sector ampliamente comercial.

3.2.2 Delimitación de la población

Segmentaremos la población tomando en cuenta a los ciudadanos de la Av. Amazonas del Cantón Milagro.

3.2.3 Tipo de muestra

Esta investigación será medida por medio de la prueba probabilística, ya que esta incluye a toda la población, pero solo cierta cantidad será la que deliberara los resultados de la estadística.

3.2.4 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra corresponde a la cantidad total de la población Milagreña, la cual corresponde a 166634 habitantes. Cabe mencionar que se aplicara el instrumento investigativo a los habitantes de la Av. Amazonas, que varíen entre una edad de 18 años a 50 años de edad.

$$n = \frac{Npq}{(N-1) \frac{E^2}{z^2} + pq}$$

$$n = \frac{78474 (0,5) (0,5)}{(78474 - 1) \frac{0,05}{1,96} + (0,5) (0,5)}$$

$$n = \frac{78474 (0,25)}{78473 \frac{0,0025}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{19618,5}{\frac{196,1825}{3,84} + 0,25}$$

$$n = \frac{19618,5}{51,089193 + 0,25}$$

$$n = \frac{19618,5}{51,33919}$$

$$n = 382$$

3.3 LOS MÉTODOS Y LAS TÉCNICAS

3.3.1 Métodos teóricos

Los métodos que se aplicarán en esta propuesta son

- Observación
- Inductivo
- Deductivo
- Síntesis; y
- Estadístico.

Empezaremos con la observación, obteniendo de esta forma conclusiones y premisas lógicas de posibles comportamientos del objeto a investigar, generalidades que podrían ser aplicadas en situaciones similares futuras; recopilando a la vez teorías existentes para el análisis de la causa efecto de nuestro planteamiento inicial.

Método Inductivo: Nos permitirá efectuar un estudio minucioso de cada variable o factor que interviene en nuestro proyecto.

Método Deductivo: Aquí vamos analizar las causas que intervienen en la problemática planteada.

Método Estadístico: Por medio de este método vamos a recopilar la información, la tabularemos y procederemos posteriormente a un análisis.

Método Síntesis: Método que procede de lo simple a lo compuesto, de las partes al todo, de la causa encontrada en la problematización a los efectos, del principio a las consecuencias; en si es la reunión racional de los elementos dispersos en la investigación para estudiarlos en su totalidad así como en sus suposiciones globales las consecuencias universales.

3.3.2 Métodos empíricos

El procedimiento de nuestra investigación lo vamos a realizar por medio de una encuesta dirigida a la ciudadanía de la Av. Amazonas del cantón Milagro; así determinaremos sus puntos de vista, sus sugerencias, sus expectativas y necesidades.

3.3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación

Las técnicas e instrumentos son herramientas para obtener información relevante sobre el tema planteado.

ENTREVISTA: De tipo personal, para la aplicación del cuestionario.

OBSERVACIÓN: Durante el proceso, para identificar gustos y preferencias del consumidor.

3.4 EL TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada en el Microsoft Excel , posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose grafica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer inferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

El estudio investigativo de este trabajo está enfocado a cubrir con las necesidades que cuneta en este sector comercial del Cantón Milagro, el cual, cuenta con un mercado potencial, por el alto nivel de consumidores de posee esta urbe.

Realizando el trabajo investigativo, se pudo constatar que existe una alta demanda de las cadenas farmacéuticas en esta localidad, sin embargo, estas no cubren con las necesidades de la población Milagreña, por ello, se ha orientado el estudio en la Av. Amazonas de este sector.

Cabe mencionar que el sector de la farmacología es un campo en el cual cuenta con un alto nivel de consumo, a causa de las múltiples enfermedades que en la actualidad afectan a la ciudadanía, es por ello, que este cantón cuenta con una amplia cadena de farmacias que tratan de cubrir con las necesidades de la población Milagreña.

Razón por la cual se ha considerado la aplicación de una herramienta investigativa, con el fin, de obtener información relevante de la ciudadanía que vive en la Av. Amazonas del cantón Milagro. Se ha establecido un cuestionario con preguntas relacionadas a la hipótesis general y particulares.

A continuación se presentará la información obtenida del proceso de encuesta.

4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO EVOLUCIÓN TENDENCIA Y PERSPECTIVAS

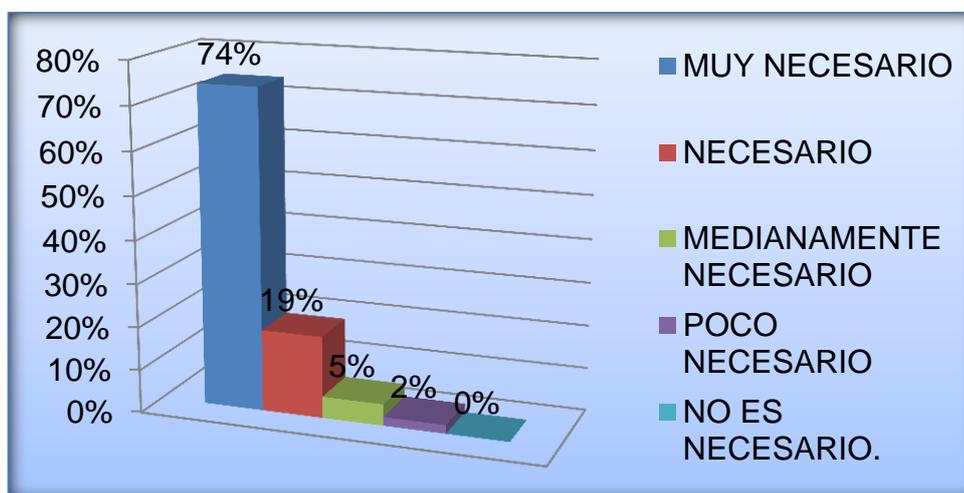
1.- ¿Que tan necesario considera usted que en el sector de la Av. Amazonas deba existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido?

Cuadro 9.- Encuesta orientada a conocer si los moradores de la Av. Amazonas necesitan un lugar de expendio de artículos farmacéuticos completo.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MUY NECESARIO	281	74%
NECESARIO	71	19%
MEDIANAMENTE NECESARIO	21	5%
POCO NECESARIO	9	2%
NO ES NECESARIO.	0	0%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 6. Estadística encuesta pregunta 1



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- El 74% de los encuestados indicaron que en el sector de la Av. Amazonas deba existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido, esto demuestra el alto grado de necesidad de esta población.

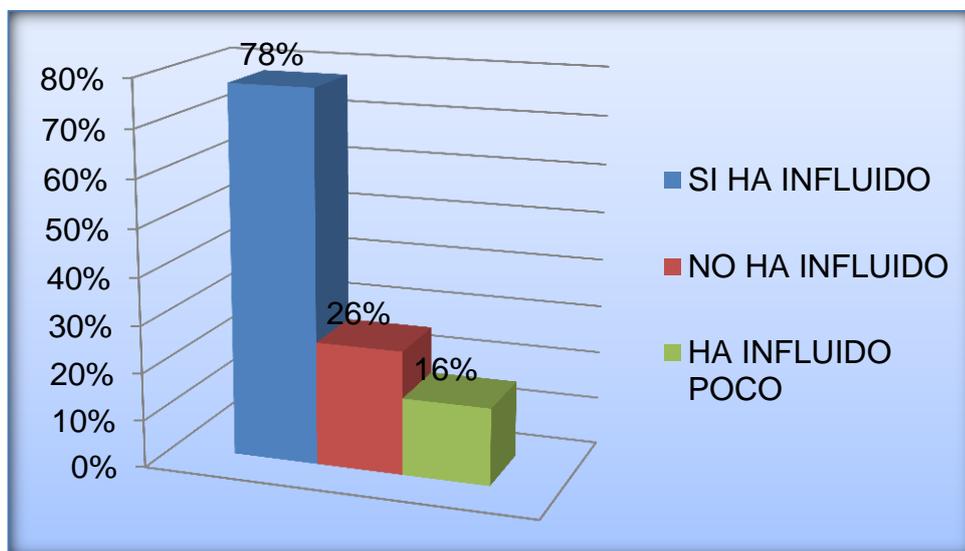
2.- ¿Cree usted que la falta de un estudio de mercado ha influido en que no exista este tipo de establecimientos de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido en el sector de la Av. Amazonas?

Cuadro 10.- Encuesta orientada a conocer si influye o no que no se hubiere hecho un estudio de este tipo de mercado en el sector.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI HA INFLUIDO	297	78%
NO HA INFLUIDO	23	26%
HA INFLUIDO POCO	62	16%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 7. Estadística encuesta pregunta 2



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Los encuestados indicaron que la falta de un estudio de mercado ha influido en que no exista este tipo de establecimientos de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido en el sector de la Av. Amazonas (78%), mientras que el 26% y 16% indicaron que no es muy necesario.

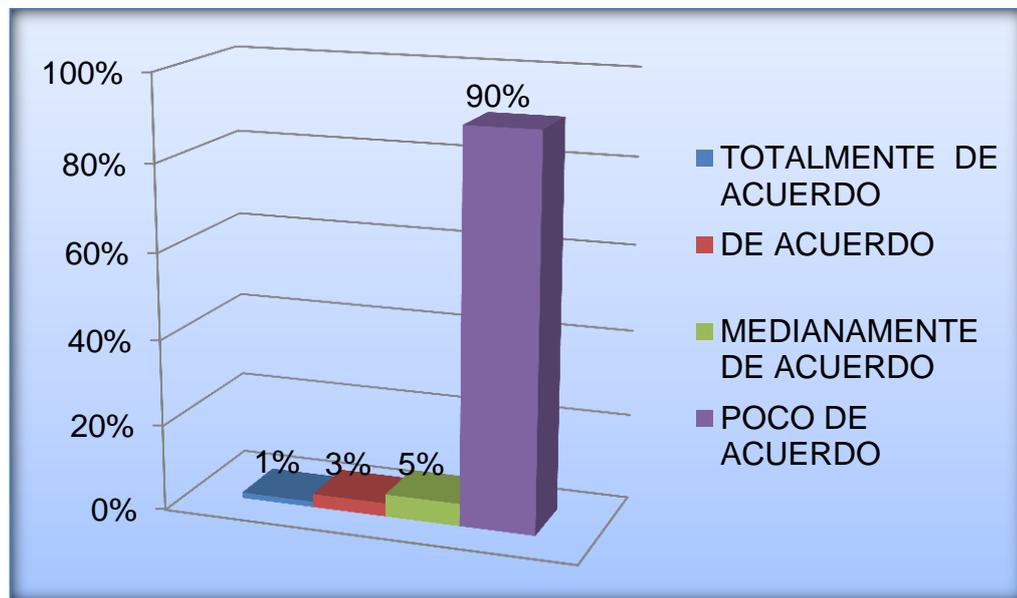
3.- ¿Cree usted que actualmente la seguridad ciudadana es garantía para las empresas o negocios en la Av. Amazonas?

Cuadro 11.- Encuesta orientada a conocer la seguridad en el sector para las empresas o negocios.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	5	1%
DE ACUERDO	12	3%
MEDIANAMENTE DE ACUERDO	20	5%
POCO DE ACUERDO	345	90%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 8. Estadística encuesta pregunta 3



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Los encuestados indicaron que la seguridad ciudadana no es garantía (91%) para las empresas o negocios en la Av. Amazonas, siendo esta una de las causas por las cuales son se ha establecido una farmacia.

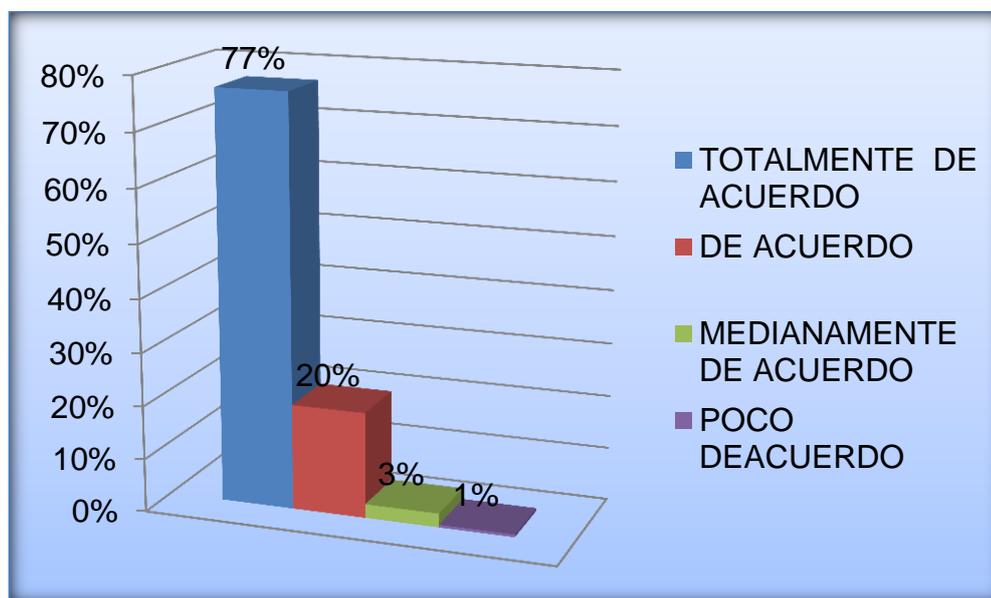
4.- ¿Considera que la escasa seguridad influye en la presencia de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas?

Cuadro 12.- Encuesta orientada a conocer se le escasa seguridad influye en las pocas oportunidades de trabajo en el sector.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	294	77%
DE ACUERDO	76	20%
MEDIANAMENTE DE ACUERDO	10	3%
POCO DEACUERDO	2	1%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 9. Estadística encuesta pregunta 4



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- El 77% de los encuestados manifestaron que la escasa seguridad influye en la presencia de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas, a pesar de que existe un porcentaje minoritario que manifiesta lo contrario.

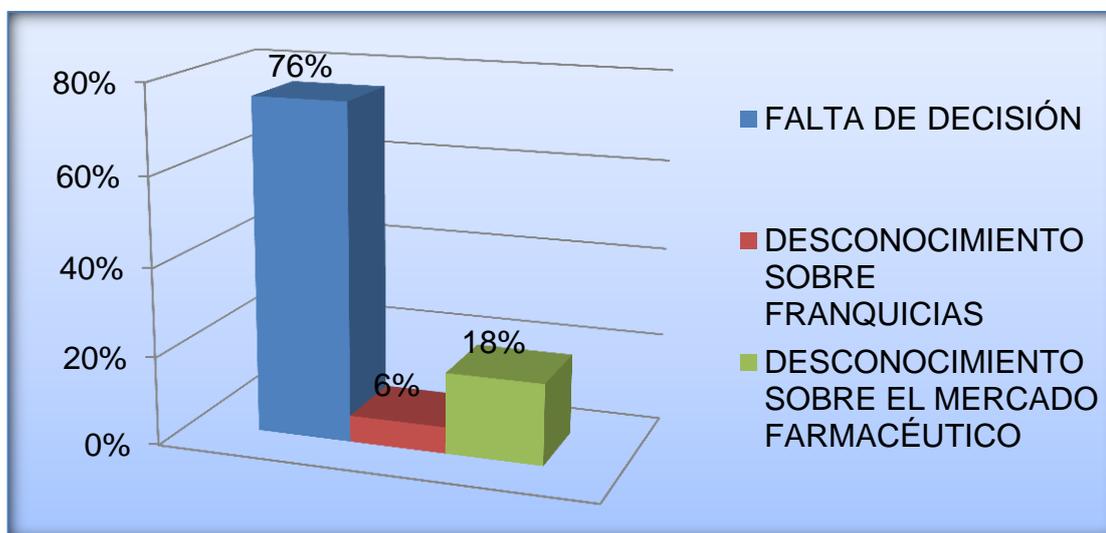
5.- ¿A qué cree usted que se deba la falta de poder negociador en la implementación de una franquicia farmacéutica en el sector de la av. Amazonas?

Cuadro 13.- Encuesta orientada a conocer que tan importante es el poder negociador para abrir esta clase de negocios.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
FALTA DE DECISIÓN	289	76%
DESCONOCIMIENTO SOBRE FRANQUICIAS	23	6%
DESCONOCIMIENTO SOBRE EL MERCADO FARMACÉUTICO	70	18%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 10. Estadística encuesta pregunta 5



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Según los encuestados indicaron que la adquisición de una franquicia farmacéutica se da por la falta de decisión (76%), a pesar que manifestaron que el desconocimiento sobre el mercado es otro de los factores que ha incidido en este tema.

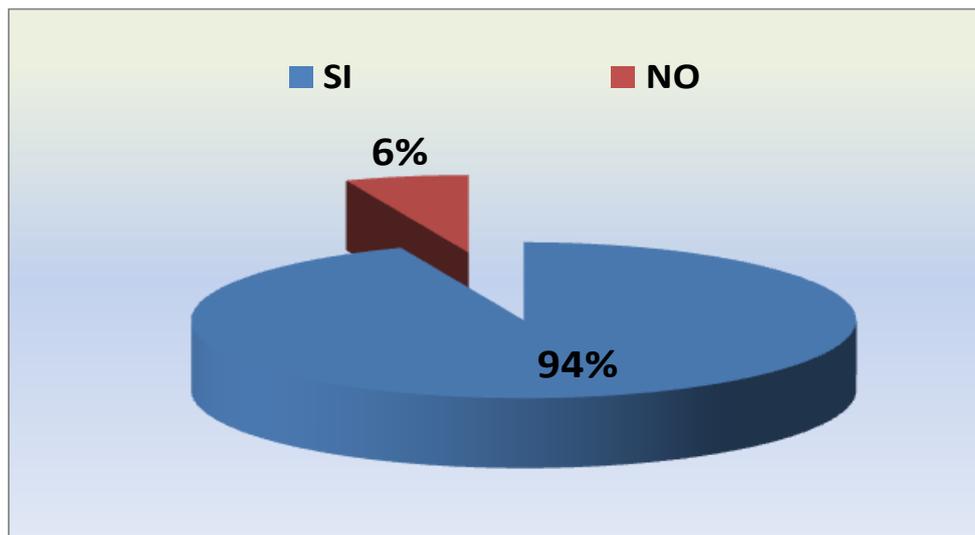
6.- ¿Cree usted que debería existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos variados en el sector de la Av. Amazonas?

Cuadro 14.- Encuesta orientada a saber si las personas del sector están de acuerdo en que exista un negocio así en el sector.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	359	94%
NO	23	6%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 11. Estadística encuesta pregunta 6



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Los encuestados manifestaron que está de acuerdo de que existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos variados en el sector de la Av. Amazonas. Esta información demuestra el alto índice de demanda por parte de esta comunidad.

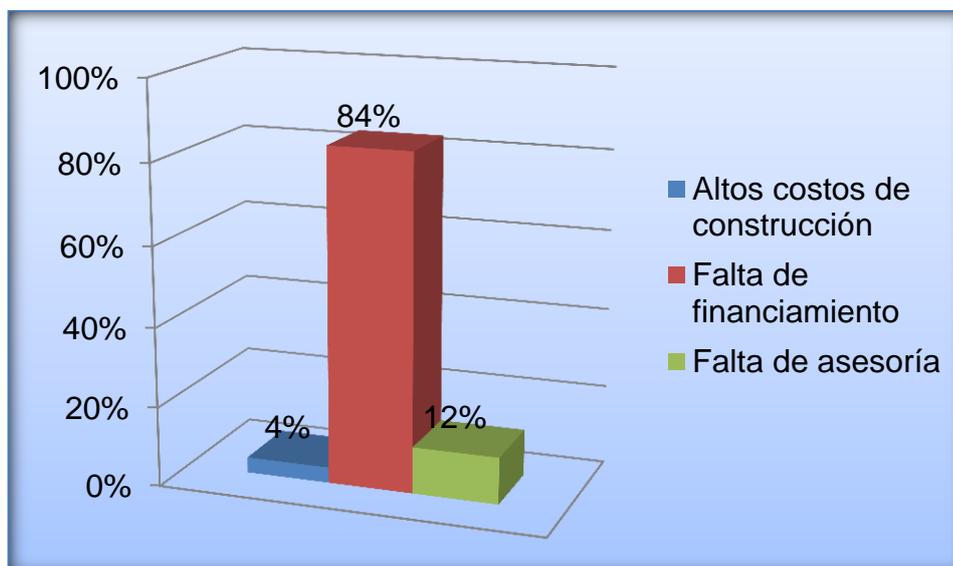
7.- ¿Cree usted que la no presencia de una infraestructura farmacéutica adecuada en el sector de la av. Amazonas se debe a?

Cuadro 15.- Encuesta orientada a conocer cuáles son las causas más probables de la falta de una infraestructura farmacéutica adecuada en el sector.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Altos costos de construcción	15	4%
Falta de financiamiento	320	84%
Falta de asesoría	45	12%
TOTAL	380	99%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 12. Estadística encuesta pregunta 7



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- La falta de financiamiento es la causa por las cuales el 65% de los encuestados indicaron que en la Av. Amazonas no cuenta con la presencia de una infraestructura farmacéutica, sin embargo el 12% indico que es por la falta asesoría y el 4% por los altos costos de construcción sobre estas infraestructuras.

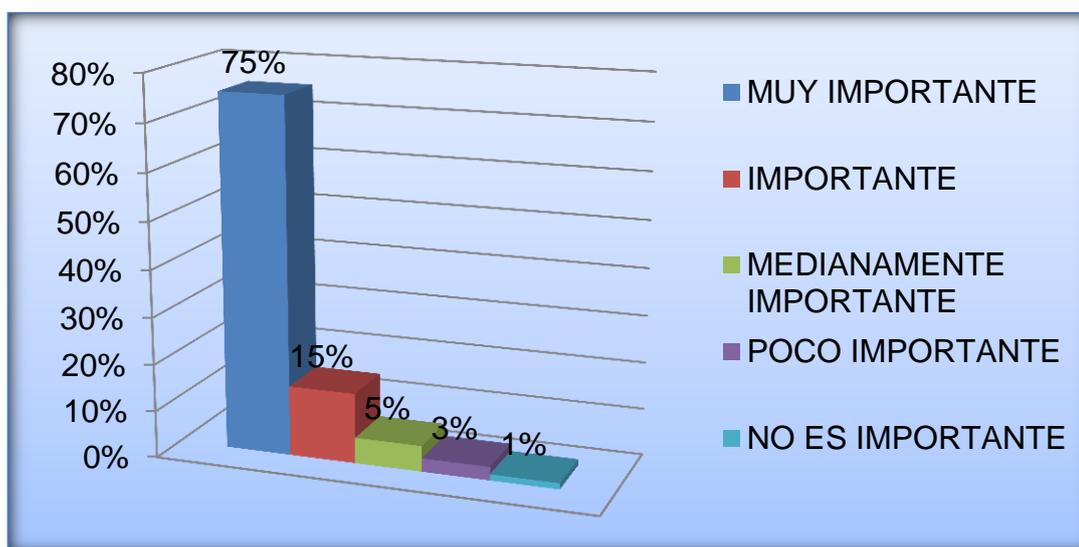
8.- ¿Considera importante que los lugares de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos deben contar con una amplia infraestructura?

Cuadro 16.- Encuesta orientada a conocer si las personas del sector creen que una buena farmacia es sinónimo de una buena infraestructura.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MUY IMPORTANTE	288	75%
IMPORTANTE	57	15%
MEDIANAMENTE IMPORTANTE	21	5%
POCO IMPORTANTE	11	3%
NO ES IMPORTANTE	5	1%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 13. Estadística encuesta pregunta 8



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Los encuestados manifestaron que consideran muy importante (75%) que los lugares de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos deben contar con una amplia infraestructura, razón por la cual se considera necesario tomar en consideración esta información para establecer una propuesta acertada.

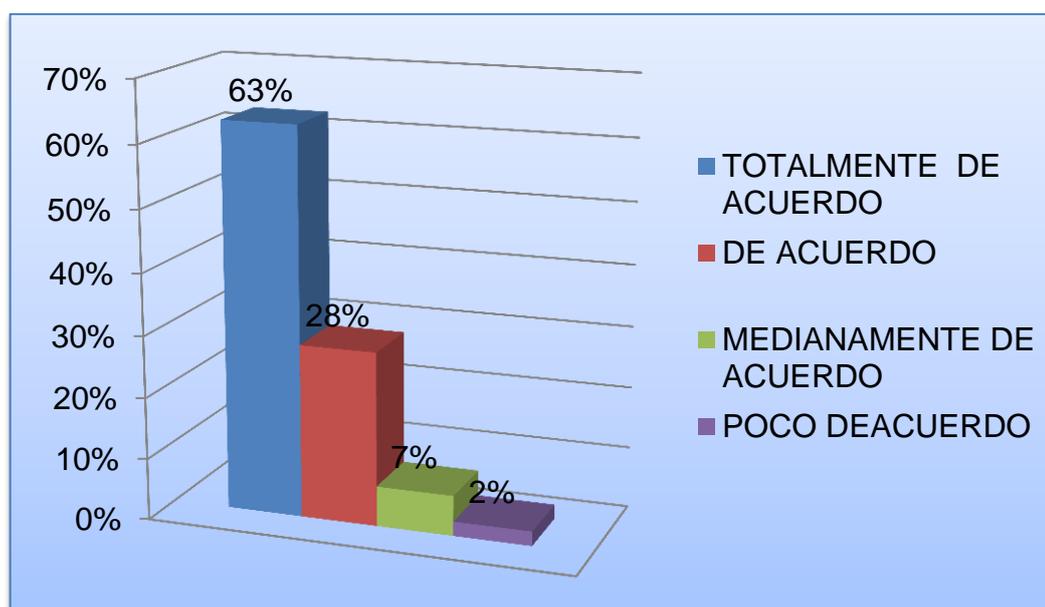
9.- ¿Cree usted que el escaso capital para la compra de medicinas incide en las alianzas con los proveedores?

Cuadro 17.- Encuesta orientada a conocer si el escaso capital incide en encontrar buenas alianzas con proveedores.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
TOTALMENTE DE ACUERDO	240	63%
DE ACUERDO	108	28%
MEDIANAMENTE DE ACUERDO	25	7%
POCO DEACUERDO	9	2%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 14. Estadística encuesta pregunta 9



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- El 63% de los encuestados indicaron que el escaso capital para la compra de medicinas incide en las alianzas con los proveedores, por ello, es necesario que soliciten un financiamiento para contar con un amplio stock.

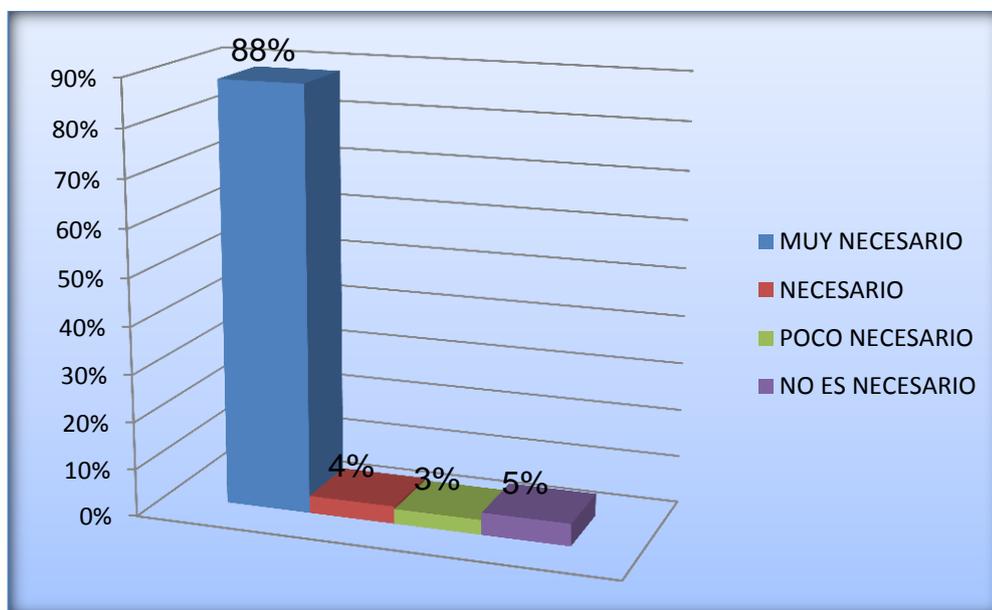
10.- ¿Según su criterio, considera necesario que la variedad de artículos y medicamentos farmacéuticos cubrirá con las necesidades y expectativas de los habitantes de Av. Amazonas?

Cuadro 18.- Encuesta orientada a conocer si la variedad de artículos y medicamentos farmacéuticos cubrirá con las necesidades de las personas de la Av. Amazonas.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
MUY NECESARIO	338	88%
NECESARIO	14	4%
POCO NECESARIO	12	3%
NO ES NECESARIO	18	5%
TOTAL	382	100%

Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Figura 15. Estadística encuesta pregunta 10



Fuente: Encuesta realizada por Miguel Andrade & Carlos Sacoto.

Interpretación.- Los encuestados manifestaron que es necesario contar con una variedad de artículos y medicamentos farmacéuticos (88%) para así satisfacer las necesidades y expectativas de los habitantes de Av. Amazonas.

4.3 RESULTADOS

Los resultados obtenidos de proceso de encuesta demostraron que los habitantes de la Av. Amazonas consideran necesario un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido, sin embargo la falta de un estudio de mercado ha influido en la incursión de este tipo de negocios, así lo indicaron 279 personas de los 382 encuestados.

Al preguntarles sobre la seguridad ciudadana manifestaron que no es garantía para ningún negocio o empresa, debido a los altos índices de asalto y robo que presentan las estadísticas en el país, motivo por el cual no existen nuevas oportunidades de trabajo, a pesar del alto nivel de demanda que tienen estas cadenas farmacéuticas en este sector.

Los encuestados indicaron que este tipo de lugares deben contar con una amplia infraestructura, capital financiero y sobre todo una alta variedad de los medicamentos e insumos farmacológicos para de esa manera satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes.

4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Cuadro 19. Verificación de hipótesis

HIPÓTESIS GENERAL	VERIFICACIÓN
La falta de un estudio de mercado incide en la ausencia de establecimientos con variado stock de productos farmacéuticos, hospitalarios y de bazar que beneficiará al sector de la Avda. Amazonas.	En la pregunta 2 de la encuesta se puede verificar esta hipótesis, donde los encuestados indicaron que la falta de un estudio de mercado incide en la ausencia de establecimientos con variado stock de productos farmacéuticos,
Hipótesis particular N.- 1 • La escasa seguridad que emplean las autoridades competentes incide en el alto índice delincuencia y por ende en la apertura de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas.	Los encuestados indicaron en la pregunta 3 y 4 de la encuesta que La escasa seguridad que emplean las autoridades competentes incide en el alto índice delincuencia y por ende en la apertura de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas.
Hipótesis particular N.- 2 • El desconocimiento de los inversionistas genera un poco poder negociador en la adquisición de una franquicia reconocida en el posicionamiento en el mercado.	En la pregunta 5 los encuestados indicaron que desconocimiento de los inversionistas genera un poco poder negociador en la adquisición de una franquicia reconocida en el posicionamiento en el mercado.
Hipótesis particular N.- 3 • Los altos costos de construcción han influido en la no presencia de una infraestructura farmacéutica adecuada y por ende afecta su participación en el mercado.	Esta hipótesis se puede verificar en las preguntas 7 y 8 de la encuesta ya que un porcentaje de los encuestados indicaron que los altos costos de construcción han influido en la no presencia de una infraestructura farmacéutica
Hipótesis particular N.- 4 • El escaso capital incide en las alianzas con los proveedores para acceder a un variado stock de la mercadería.	En la pregunta 9 los encuestados manifestaron que el escaso capital incide en las alianzas con los proveedores para acceder a un variado stock de la mercadería.

Elaborado por: Miguel Andrade & Carlos Sacoto

CAPITULO V

LA PROPUESTA

5.1 TEMA

“Propuesta para la creación de una farmacia con franquicia de la cadena farmacéutica Cruz Azul en la Av. Amazonas del Cantón Milagro”

5.2 FUNDAMENTACIÓN

“La industria farmacéutica surgió a partir de una serie de actividades diversas relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en medicina. A principios del siglo XIX, los boticarios, químicos o los propietarios de herbolarios obtenían partes secas de diversas plantas, recogidas localmente o en otros continentes. Los boticarios y químicos fabricaban diversos preparados con estas sustancias, como extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras. Algunos profesionales elaboraban mayor cantidad de preparados de los que necesitaban para su propio uso y los vendían a granel a sus compañeros.

Los productos químicos extraídos de plantas o animales se conocían como orgánicos, en contraposición a los compuestos inorgánicos derivados de otras fuentes; se creía que los primeros sólo podían ser producidos por los organismos vivos, de ahí su nombre. En 1828, no obstante, el químico alemán Friedrich Wöhler calentó un compuesto inorgánico, el cianato de amonio, y consiguió producir urea, que anteriormente sólo se había conseguido aislar a partir de la orina.

El primer fármaco sintético fue la acetofenidina, comercializada en 1885 como analgésico por la empresa Bayer, de Leverkusen (Alemania) bajo la marca Phenacetin. El paracetamol -utilizado hoy como analgésico- derivó posteriormente de aquel compuesto.

El primer fármaco que curó una enfermedad infecciosa que causaba una gran mortalidad fue la 'bala mágica' del bacteriólogo alemán Paul Ehrlich. Convencido que el arsénico era clave para curar la sífilis, una enfermedad venérea, Ehrlich sintetizó centenares de compuestos orgánicos del arsénico.

En la actualidad, la industria farmacéutica crece vigorosamente a nivel global. Los ingresos para el sector, durante el año 2004, fueron de 550 mil millones de dólares, un 7% mayor a los registrados en el 2003. Las ventas en los EE.UU. ascendieron a \$235.400 millones, lo cual implica una tasa de crecimiento del 8,3% respecto al año anterior. Los Estados Unidos representan el 46% del mercado farmacéutico mundial.

Críticas a la industria farmacéutica: Los medicamentos no son una mercancía cualquiera, sino un elemento necesario para mantener la salud de los ciudadanos. Y aquí es donde empieza el conflicto de intereses, ya que por una parte, existe el derecho de la industria farmacéutica a obtener beneficios que la incentiven para seguir investigando, mientras por otro lado está el derecho a la salud, del que debería gozar todo ser humano.” (ESTRELLA, 2011)

“Gran parte de las personas y en especial a las empresas, se ven constantemente envueltos en convenios de diferente índole. Por ejemplo, cuando se congregan para construir un contrato, comprar o vender cualquier producto o servicio, resolver deficiencias, tomar decisiones colegiadas, acordar planes de trabajo, etc.

El negociar adquiere una fundamental importancia para poder lograr mejores relaciones en la vida y, como consecuencia, más agradables y sólidas posiciones. Por todo ello, negociar, merece ser estudiado.

En tal sentido, lo primero que se debe comprender es la esencia y el alcance del concepto de negociación. A continuación se relacionan un conjunto de definiciones

del concepto de negociación de prestigiosos especialistas sobre el tema con el objeto de presentar las diferentes aristas y enfoques que sobre ella se perciben:

Las negociaciones se pueden definir prácticamente como el proceso que les ofrece a los contendientes la oportunidad de intercambiar promesas y contraer compromisos formales, tratando de resolver sus diferencias.

¿Qué es negociación? Nada puede ser tan simple en su definición y tan amplio en su sentido. Cada deseo que demanda satisfacción (y todos lo necesitan) es en definitiva una potencial ocasión para que la gente incite un proceso de negociación.

La negociación depende de la comunicación. Esto ocurre entre individuos que actúan ellos mismos, o como representantes. Cada vez que la gente intercambia ideas con la intención de relacionarse, cada vez que intentan acuerdos, uno de ellos está negociando.

Negociar es hacer negocio, es decir, intercambiar y regatear. Ello supone que cada uno desea lo que posee el otro, pero, evidentemente, al menor precio posible. Supone, además, una satisfacción (obtener lo que se desea) y una insatisfacción (dar lo que se posee), al mismo tiempo. Por otra parte, sólo se negocia cuando cada uno desea obtener algo a costa del otro, lo cual supone una trampa: la que se teme, y en la que se quiere hacer caer al otro.” (Berlew, 2008)

Farmacia: Se conoce como farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos. Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único espacio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médicas.

Tal como sucede con otros negocios, la farmacia moderna permite a los usuarios recorrer diferentes góndolas en las cuales se exponen los productos. Generalmente, los productos que están exhibidos en góndolas son aquellos que no necesitan receta o que son de venta libre, mientras que los medicamentos que sí la requieren suelen ser provistos por especialistas que deben verificar la receta u orden del médico antes de entregarlos. Al mismo tiempo, los responsables de proveer con tales

medicamentos pueden recibir pedidos de recetas magistrales especialmente encargados para cada cliente.

5.3 JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo está enfocado en sector farmacológico del cantón Milagro. Uno los estímulos más significativos para el desarrollo de esta propuesta es la carencia de una farmacia bien surtida en la Av. Amazonas, según los datos obtenidos en el proceso de encuesta donde se analiza los diferentes aspectos relevantes para acoplar cada detalle o requerimiento del proyecto planteado, además de aportar económicamente a las rentas del cantón. Se pretende actuar como abastecedores de los productos farmacéuticos, para satisfacer las necesidades y expectativas de la población.

Esta nueva alternativa empresarial estará dirigida por un talento humano capacitado en cada área que vayan a funcionar, los cuales aportaran con sus conocimientos y experiencia en la parte administrativa y técnica de la empresa cumpliendo con los objetivos planteados y los presupuestos de ingresos que garanticen altos niveles de rentabilidad, asegurando el pago de costos y gastos demostrando a través de los índices financieros VAN y TIR que la empresa es rentable.

5.4 OBJETIVOS

5.4.1 Objetivo General

Establecer una propuesta farmacéutica a través de la implementación de una farmacia bien equipada, aplicando herramientas administrativas y operativas que aporten al desarrollo organizacional de la empresa y sobre todo satisfacer las necesidades y expectativas de la población.

5.4.2 Objetivos específicos de la Propuesta

- Optimizar la eficiencia y productividad en el quehacer permanente del negocio.
- Mejorar la posición competitiva del negocio, a través de estrategias comerciales.
- Promover el desarrollo personal y profesional de los empleados, su motivación y adhesión hacia la misión y visión del negocio.

- Alcanzar niveles de excelencia en la calidad y prontitud con que se atiende al cliente.
- Recuperar la inversión en un plazo inferior a los 5 años, para lo cual se deberá estimar una evaluación financiera para detallar los costos y gastos de esta propuesta.

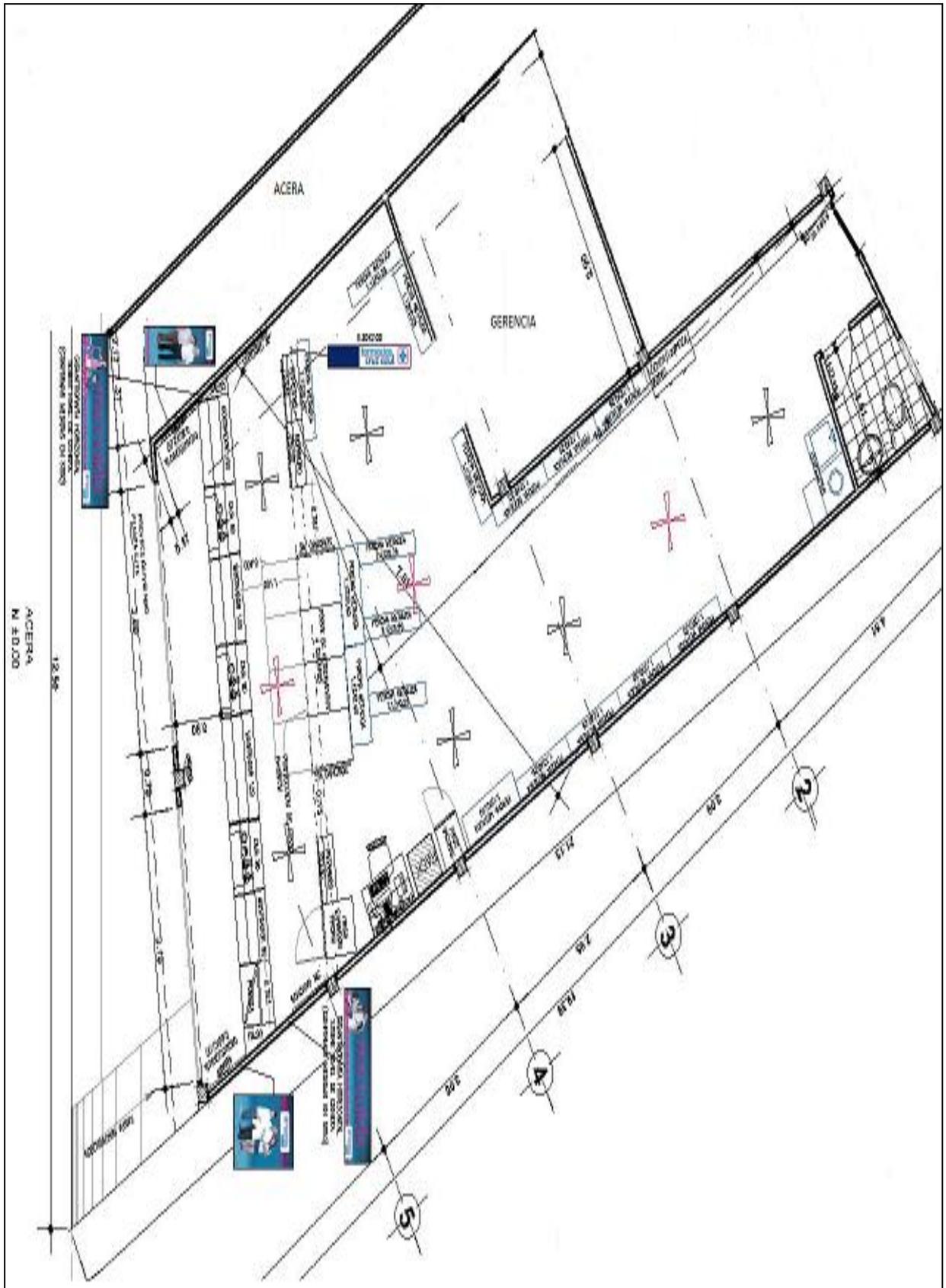
5.5 Ubicación.

La farmacia estará ubicada en la república del Ecuador, provincia del Guayas Cantón Milagro, en la dirección Av. Amazonas y Rumiñahui esquina.

Figura 16. Ubicación de la compañía



Figura 17. Distribución interna



5.6 FACTIBILIDAD

Nombre de la empresa: ANDRADE & SACOTO

Figura 18. Logotipo de la Empresa



SLOGAN: *Siempre a tu alcance*

Filosofía Corporativa

Misión.

Proporcionar un servicio altamente eficiente en el expendio de los fármacos, con personal altamente capacitado en el servicio que se brinda a los clientes externos, apegados a las disposiciones legales por el ejecutivo y sustentado en la gestión eficiente y la optimización de los recursos, consiguiendo el fortalecimiento y mejora continua e innovación para la satisfacción de los futuros usuarios.

Visión.

Posicionarse como un centro de referencia para la ciudad de Milagro, contribuyendo al mejoramiento de la calidad del servicio a la sociedad, sin distinción de edades y de estrato social.

Valores corporativos.

Deber.- La obligatoriedad de satisfacer a los clientes para cumplir con sus expectativas mediante la presentación de un excelente servicio es tomado como principio fundamental.

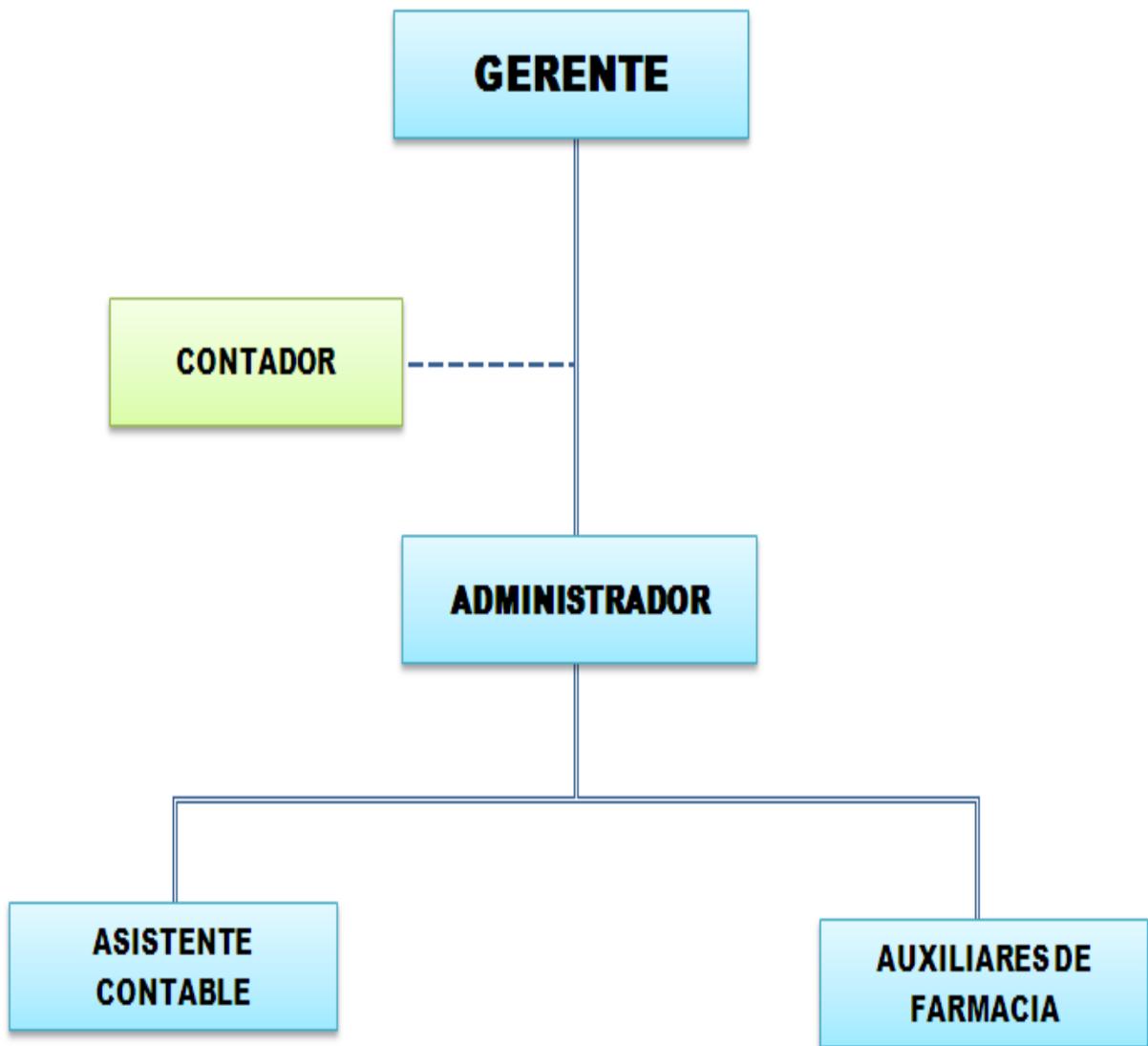
Cumplimiento.- Recompensar a los usuarios internos y externos mediante la aplicación de sus derechos para la compensación de su colaboración como empleado y usuarios.

Sinergia. Todo lo que hagamos será trabajando en equipo integrado y sistémico, con la mayor velocidad posible y de la forma más simple posible.

La innovación Somos una empresa buscando innovación y transformación de procesos instalaciones y servicios.

Organigrama

Figura 19. Organigrama estructural



MANUAL DE FUNCIONES

Perfil del puesto.

Cargo: Gerente.

Función Básica

Planear, dirigir, controlar todas las funciones y actividades que desempeñan los departamentos, con el objetivo de tener mejor desarrollo organizacional y cumplimiento de metas.

Funciones Específicas

Identificar y Solucionar problemas de los diferentes departamentos.

Motivar al Personal.

Analizar políticas de Empresa.

Evaluar el Rendimiento del empleado en base a lo establecido.

Contratar personal.

Despedir el Personal.

Aprobar Estados Financieros, Registros Contables, Informes, Control de asistencia.

Realizar Pagos a Proveedores.

Elaborar y evaluar las políticas de la empresa.

PERFIL DEL CARGO

Edad: 25 a 40 años

Sexo: indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

Iniciativa y talento para los negocios

Modalidad de contacto

Competencia analítica

Pensamiento Estratégico

Trabajo en Equipo

Dinamismo y Energía

Liderazgo

Experiencia: 2 años en cargos similares.

De 15 a 20 días para conocer el mercado y su estructura organizacional.

Conocimiento de Idiomas: Requiere inglés intermedio

ESPECIFICACIONES

- Autoridad para tomar decisiones
- Autorizar gastos Administrativos y de Personal en sujeción al Presupuesto asignado a cada puesto.
- Tipo de Supervisión recibida
- Relaciones Interpersonales Internas
- Con todos los departamentos para la resolución de problemas y requerimientos de necesidades.
- Proveedores para establecer o mantener relaciones de negocios.
- SRI (Servicios de Rentas Internas)
- Instituciones Financieras
- Clientes.
- Situación típica
- Optimizar gastos de la empresa.
- Resolver los problemas que se presenten en la Empresa.
- Mantener un buen Ambiente en la Organización.

PROCESOS EN LOS QUE INTERVIENE

Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal.

Pago de Proveedores.

Control de Asistencia.

Revisión de los Estados Financieros.

Revisa informes de Pago de Sueldo

MANUAL DE FUNCIONES

Perfil del puesto.

Cargo: Contador.

Función Básica

Presentar los registros de diario, mayor, inventarios, cuentas de bancos, estados financieros a presentar e indicadores financieros.

Funciones Específicas

- Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.
- Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
- Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
- Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la empresa.
- Asesorar en la toma de decisiones económicas.
- Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción.
- Determinar gastos variables y fijas.

PERFIL DEL CARGO

Edad:25 a 30 años

Sexo:Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo
- Dinamismo- Energía
- Autocontrol
- Habilidad analítica

- Credibilidad técnica
- Confianza en sí mismo

Competencias Técnicas

Educación: Estudios Superiores de CPA (Titulado)

Experiencia: 1 año

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel

Power Point

Cursos de Especialización:

Seminario de Tributación Fiscal.

Contabilidad de Costos.

Contabilidad Financiera.

MANUAL DE FUNCIONES

Perfil del puesto.

Cargo: Asistente contable.

Función Básica

Colaborar y cumplir con las funciones delegadas por el jefe contable, para un mejor desarrollo del área contable.

Funciones Específicas

- Custodiar los documentos internos de la empresa.
- Controlar los horarios de entrada y salida del personal.
- Coordinar con el jefe contable la manipulación de la información para la elaboración de los estados financieros.
- Realizar comunicaciones internas de los distintos departamentos.

Perfil del Cargo.

Edad: 23 a 30 años

Sexo: Indistinto

Estado Civil: Indistinto

Competencias Conductuales

- Calidad del trabajo
- Habilidad analítica
- Aprendizaje continuo
- Trabajo en equipo

Competencias Técnicas

Educación: Estudios Superiores en ingeniería en C.P.A o carreras a fines.
(Cursando sexto año en adelante).

Experiencia: 1 año en cargos similares.

Capacitación mínima requerida

Cursos generales:

Word

Excel financiero y estadístico.

Power Point

Cursos de Especialización:

- Ética y comportamiento humano
- Calidad en atención y Servicio al Cliente
- Seminario de Tributación Fiscal
- Técnicas de archivo.
- Seminario de gestión contable.

MANUAL DE FUNCIONES

Perfil del puesto.

Cargo: Administrador

Función Básica:

Planificar, coordinar y controlar el desarrollo del Punto de Venta tanto en lo administrativo como en lo comercial, implementando las estrategias y políticas de la empresa, colaborando con los objetivos en la realización y desarrollo del plan organizacional.

Funciones Específicas

- Hacer seguimiento al desarrollo de ventas de la farmacia a su cargo con el fin de cumplir con el presupuesto de venta asignado.
- Maximizar la productividad (número de clientes, rentabilidad, volumen de ventas, etc.) del Punto de Venta.
- Cumplir y hacer cumplir los Indicadores de Gestión establecidos para el Punto de Venta.
- Ejecutar los planes y estrategias de mercadeo en el punto de venta.
- Administrar eficientemente los recursos humanos, físicos y tecnológicos del punto de venta a su cargo.
- Controlar el cumplimiento de las políticas de ventas, facturación, crédito, cobro, devoluciones, despachos y compras, a fin de evitar contingencias ante organismos de control tributarios.
- Coordinar con el área Administrativa la obtención de permisos de funcionamiento (municipio, CONSEP, bomberos) y demás controles externos necesarios para el normal funcionamiento del Punto de venta.
- Obtener anualmente el carné de salud tanto propio como de todo el personal del Punto de Venta, siendo estos necesarios para que el local obtenga el permiso de funcionamiento.

- Asegurar que se mantengan visibles y actualizados los permisos de funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud Pública (DPSP), patente municipal, permiso de bomberos y carné del representante Químico Farmacéutico de ser el caso.
- Coordinar el envío oportuno al área Administrativa y Financiera, de las planillas de servicios básicos (arriendo, luz, agua, teléfono, seguridad, etc.)
- Coordinar la solución de problemas con las áreas de apoyo correspondientes.
- Determinar los horarios de rotación y turnos del personal del punto de venta.
- Al momento de apertura y cierre del Punto de Venta tomar a consideración lo mencionado en el Procedimiento Seguridad Integral del POS, código PRUF-OP-007.
- Comunicar al personal a su cargo los cambios sobre políticas, precios nuevos, promociones especiales y cambios en los sistemas de trabajo del Punto de Venta, así como coordinar la inducción y capacitación del nuevo personal.
- Informar al Jefe de Política Comercial sobre los planes de comercialización de la competencia y necesidades de productos claves.
- Cumplir y hacer cumplir el Procedimiento Control de Ventas de Productos Psicotrópicos, código PRUF-AF-004.
- Controlar que se cumpla con el proceso de recepción e ingreso de mercadería y actualización del Inventario en función de lo recibido.
- Apoyar en la toma física de inventarios totales del Punto de venta según cronograma de trabajo establecido por el área de Operaciones o por requerimientos puntuales.
- Cumplir con el procedimiento establecido para el manejo de las transferencias (manuales o automáticas), despachar y cerrar los documentos por transferencias de mercaderías generadas hacia los puntos de ventas y verificar que estas correspondan en el sistema (Cargos y descargos).
- Controlar el stock de proveeduría necesaria para el correcto funcionamiento del Punto de Venta: rollos de papel para impresora de facturas, notas de venta manuales, fundas, cintas de impresora, guías de remisión, etc.
- Sustentar o justificar las pérdidas de productos debido a robos, caducidad o mal estado.

- Hacer cumplir el cronograma de tareas de limpieza diaria que involucre a todos los colaboradores y mantener el Punto de Venta permanentemente limpio, esto incluye: pisos, baño, productos, cafetería, vitrinas, vaciar basureros y papeleras, etc.
- Controlar que no se consuma alimentos fuera del área de cafetería.
- Controlar que no se fume en el punto de venta, ni que se ingrese con mascotas.
- Controlar las actividades de los guardias y reportar las novedades a la empresa de seguridad.
- Coordinar de manera inmediata reparaciones menores, o reposición de bienes fungibles de fácil instalación como: focos, fluorescentes, candados, accesorios, láminas de cielo falso, etc., y mantener la correcta imagen del Punto de Venta.
- Asistir al trabajo de acuerdo al calendario establecido de manera puntual y controlar las asistencias y atrasos del personal a su cargo.
- Usar correctamente el uniforme, cuidar su apariencia personal y la del personal a su cargo.
- Mantener publicada una lista de direcciones y teléfonos de todos sus compañeros para solventar situaciones de emergencia.
- Recibir el puesto del personal del Punto de Venta que se retire de la empresa y reportar novedades.
- Realizar reuniones con su equipo de colaboradores para escuchar sugerencias y analizar problemas.
- Tomar las medidas preventivas a fin de evitar la realización de asaltos o hurtos que pongan en peligro las vidas y bienes de los colaboradores, clientes, empresa y otros; apoyándose con el área de Seguridad.
- Asegurarse que se efectúe la desconexión de aparatos eléctricos peligrosos al fin de la jornada, así como los rótulos de acuerdo al horario establecido.
- Vigilar que el extintor de incendios esté operativo y recargado todo el tiempo. Solicitar recarga y entrenamiento cuando sea necesario.
- Prender y apagar los rótulos de acuerdo al horario establecido.
- Operar los equipos a su cargo siguiendo las normas de funcionamiento y sin excesos.
- Controlar el inventario de los productos promocionales suministrados por la empresa.

- Atender personalmente y/o por teléfono a los clientes y los reclamos. Hacer seguimiento sobre la resolución de reclamos.
- Realizar pedidos puntuales de productos a la Unidad de apoyo responsable.
- Consolidar y emitir informes de gestión y novedades a su líder inmediato.
- Realizar la revisión del cierre consolidado de ventas, además del envío de valores y documentación a los lugares respectivos.
- Conocer, cumplir y hacer cumplir las normas, reglamentos y demás disposiciones que rigen el desenvolvimiento general de la empresa y en especial los de la función comercial.
- Cumplir con las demás funciones y responsabilidades que le asigne el jefe inmediato superior, enmarcadas dentro del ámbito de su competencia.

Características de personalidad:

- Liderazgo
- Madurez y ética profesional
- Planificador, organizado, responsable, confiable y honesto
- Criterio analítico
- Extrovertido
- Estabilidad Emocional
- Sociable y autocontrol
- Realización grupal e independencia
- Cooperativo

Habilidades específicas:

- Resolución de problemas
- Toma de decisiones
- Capacidad para prever y planear
- Empatía
- Habilidad numérica, memoria visual, retentiva
- Capacidad para manejar relaciones interpersonales y para trabajar bajo presión
- Capacidad para trabajar en equipo

Capacitación mínima requerida:

- Conocimiento y utilización de productos psicotrópicos controlados por el CONSEP
- Conocimiento de genéricos y sus formulaciones
- Salud Integral
- Conocimientos de Régimen tributario
- Presupuesto
- Mercadeo y Ventas
- Relaciones Humanas
- Primeros Auxilios.
- Herramientas de Microsoft
- Comunicación efectiva

MANUAL DE FUNCIONES

Perfil del puesto.

Cargo: Auxiliar

Función Básica:

Contribuir a cumplir con las cuotas de ventas asignadas y demás indicadores de gestión asignados, basados en un óptimo servicio al cliente y un adecuado desempeño de las tareas a él encomendadas a fin de aportar al logro de los objetivos de la farmacia.

Funciones Específicas

- Cumplir con el calendario de trabajo establecido y con el uso correcto del uniforme, cuidando su apariencia personal.
- Obtener anualmente el carné de salud que es necesario para que el local obtenga el permiso de funcionamiento.
- Participar activamente en las charlas de capacitación convocadas por la empresa.
- Cumplir estrictamente con las políticas de facturación de productos establecidas por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Cumplir con el Procedimiento Control de Ventas de Productos Psicotrópicos, código PRUF-AF-004, además de políticas adicionales que se establecen por el CONSEP para el manejo de productos psicotrópicos y estupefacientes.
- Responsabilizarse de la revisión e ingreso correcto e inmediato de la mercadería entregada por los proveedores, de acuerdo a las normas de control de ingreso de mercadería (mal estado, deteriorado, vencido o con fecha de caducidad menor a seis meses).

- Realizar devoluciones de productos al proveedor y reportar novedades.
- Cumplir con las normas de rotar la mercadería más antigua para la venta.
- Respetar estrictamente las políticas de exhibición y mercadeo de productos.
- Realizar la colocación y retiros de etiquetas de precios de productos.
- Ser responsable por el correcto orden y limpieza de los productos de las perchas asignadas.
- Participar activamente en la toma física de inventario cuando así se lo disponga.
- Realizar inventarios rotativos de control durante las horas de labor y reportar novedades.
- Ser responsable de un área predefinida del Punto de Venta para el control permanente de caducidades y responder por las pérdidas de producto debido a caducidad y mal estado.
- Participar en el cronograma de tareas de limpieza diaria del establecimiento y cumplir con las normas de higiene y uso de la cafetería.
- Controlar el cumplimiento de las normas de admisión de clientes (familiares, amigos, mascotas) al establecimiento y políticas de no fumar.
- Encargarse de las reparaciones menores y/o reposición de bienes fungibles de fácil instalación.
- Cumplir con las políticas de la empresa de no recibir obsequios, muestras médicas, premios, incentivos en dinero o en especies de ningún tipo por parte de proveedores, clientes o terceros.

- Cumplir con las políticas de revisión tanto a la entrada como a la salida del local por parte del guardia y no portar objetos de valor o documentos personales importantes durante las horas de trabajo.
- Observar actitudes sospechosas y tomar las medidas preventivas a fin de evitar la realización de asaltos o hurtos que pongan en peligro las vidas y bienes de los colaboradores, clientes, empresa y otros. No oponer resistencia en caso de asalto. Tal como lo menciona el Procedimiento Seguridad Integral del POS, código PRUF-OP-007.
- Operar los equipos a su cargo siguiendo las normas de funcionamiento.
- Ser responsable del cuidado de los activos del local y de la desconexión de los aparatos eléctricos peligrosos al fin de la jornada.
- Utilizar racionalmente los suministros de oficina.
- Realizar control del inventario de los productos promocionales suministrados por la empresa y utilizarlos correctamente.
- Cumplir con las políticas de uso, reproducción y confidencialidad del software o información del computador de la farmacia.
- Recibir, entregar y custodiar el fondo de caja.
- Ser responsable de la actualización oportuna de información en el sistema, del ingreso correcto de la facturación, captura de datos de clientes y formas de pago.
- Realizar notas de crédito de movimientos cumpliendo con las políticas establecidas para el efecto.

- Seguir el procedimiento de recepción de cheques con Telecheck. En caso de falla será responsable por el valor no cancelado a la empresa.
- Cumplir con la política de no realizar cambios de cheques a terceros ni recibirlos por un valor mayor al de la venta.
- Respetar la política de precios establecida y colocada en el computador.
- Coordinar la entrega de productos a domicilio de ser el caso.
- Seguir estrictamente el procedimiento de reporte, cierre y cuadro de caja establecido.
- Responsabilizarse por los faltantes de caja que hubieren en su turno de cajero.
- Realizar las acciones necesarias para cumplir con los objetivos de ventas establecidos.
- Brindar un óptimo servicio al cliente.
- Cumplir con las demás funciones y responsabilidades que le asigne el Jefe inmediato superior, enmarcadas dentro del ámbito de su competencia.

Características de personalidad:

- Madurez y ética profesional
- Planificador, organizado, responsable, confiable y honesto
- Criterio analítico
- Extrovertido
- Estabilidad emocional
- Autocontrol
- Realización grupal e independencia

- Cooperativo

Habilidades específicas:

- Resolución de problemas
- Capacidad para prever y planear
- Empatía
- Habilidad numérica, memoria visual, retentiva
- Capacidad para manejar relaciones interpersonales y para trabajar bajo presión
- Capacidad para trabajar en equipo

Capacitación mínima requerida:

- Conocimiento y utilización de productos psicotrópicos controlados por el CONSEP
- Conocimiento de genéricos y sus formulaciones
- Salud Integral y cuerpo humano
- Conocimientos básicos de Régimen tributario
- Relaciones Humanas
- Herramientas de Microsoft
- Comunicación efectiva

ANALISISFODA

FORTALEZAS

Variado stock de mercadería de farmacia, bazar y hospitalaria

Talento humano calificado

Sistemas de alta tecnología

Representación de una franquicia reconocida

DEBILIDADES

Ser nuevos en el mercado

No contar con una infraestructura propia

Falta de experiencia en el medio

Endeudamiento

OPORTUNIDADES

Expansión a otros sectores del cantón

Financiamiento de las entidades bancarias

Limitado stock de productos variados de la competencia

Publicidad boca a boca por marca reconocida

AMENAZAS

Incremento de la competencia local

Incremento de la delincuencia

Etapas invernales afectan las ventas

Inestabilidad política del estado

Cuadro 20. Ponderación estrategia ofensiva

Áreas de Iniciativa Estratégica Ofensiva

Alta:9 Media:3 Baja:1 Nula:0

	D E B I L I D A D E S	Ser nuevos en el mercado	No contar con una infraestructura propia	Falta de experiencia en el medio	Endeudamiento	TOTAL
A M E N A Z A S						
Incremento de la competencia local		9	9	9	9	36
Incremento de la delincuencia		9	1	1	9	20
Etapas invernales afectan las ventas		3	3	3	3	12
Inestabilidad política del estado		3	3	1	9	16
TOTAL		24	16	14	30	45

FOCO DE LAS ACCIONES DEFENSIVAS

Cuadro 21. Ponderación estrategia defensiva

Áreas de Iniciativa Estratégica Defensiva

Alta:9 Media:3 Baja:1 Nula:0

	O P O R T U N I D A D E S	Expansión a otros sectores del cantón	Financiamiento de las entidades bancarias	Limitado stock de productos variados de la competencia	Programas de Asesoría y Servicios acorde a la exigencia del medio.	Publicidad boca a boca por marca reconocida	TOTAL
FORTALEZAS							
Variado stock de mercadería de farmacia, bazar y hospitalaria		9	3	9	9	9	39
Talento humano calificado		9	9	9	9	9	45
Sistemas de alta tecnología		9	3	9	9	3	33
Representación de una franquicia reconocida		9	9	9	9	9	45
TOTAL		36	24	36	36	30	45

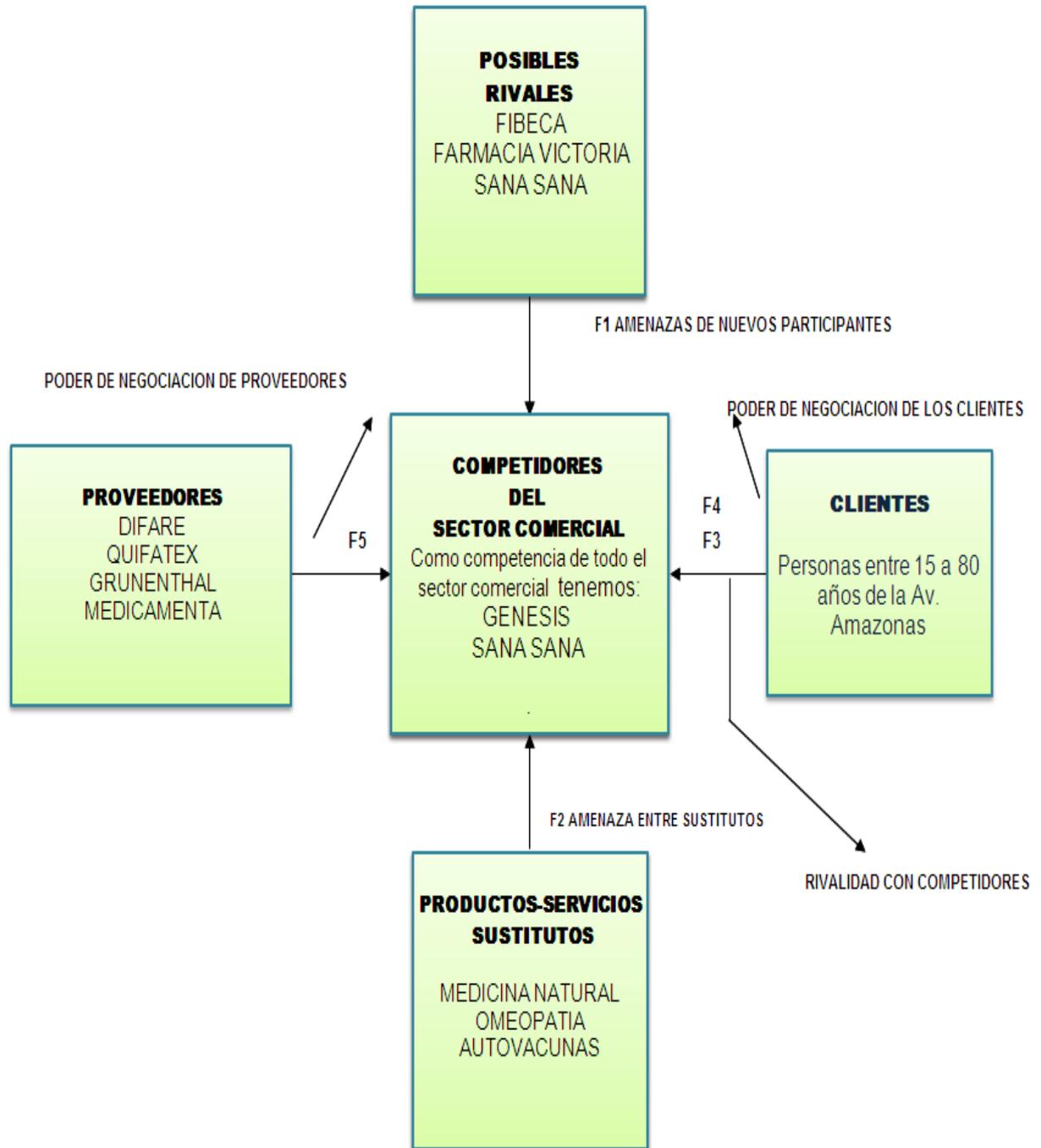
FOCO DE LAS ACCIONES DEFENSIVAS

MATRIZ FO-FA-DO-DA

Cuadro 22. Análisis FO-FA-DO- DA

“CREACIÓN DE UNA FARMACIA CON FRANQUICIA DE LA CADENA FARMACÉUTICA CRUZ AZUL EN EL SECTOR DE LA AV. AMAZONAS DEL CANTÓN MILAGRO.”		FACTORES INTERNOS	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		Variado stock de mercadería de farmacia, bazar y hospitalaria	Ser nuevos en el mercado
		Representación de una franquicia reconocida	No contar con una infraestructura propia
		Sistemas de alta tecnología	Falta de experiencia en el medio
Talento humano calificado	Endeudamiento		
OPORTUNIDADES	FO	DO	
Limitado stock de productos variados de la competencia	El poseer un amplio stock de mercadería es vital para el éxito de nuestro negocio por lo que debemos aprovechar que la competencia no posee esta fortaleza que es característica de nuestra marca.	El contar con el respaldo de una franquicia reconocida a nivel nacional haría que nuestras oportunidades de financiamiento se vean favorecidas en los momentos que se lo necesite.	
Financiamiento de las entidades bancarias	Nuestros sistemas de alta tecnología nos ayudaran a lograr un eficiente servicio con el cual conseguiremos la satisfacción de nuestros clientes quienes se encargaran por ellos mismos de hacernos conocer en la comunidad.	La carencia de un local propio, no nos da seguridad en cuanto a permanencia por lo que en un futuro recurriremos a un financiamiento para la adquisición de un local propio.	
Publicidad boca a boca por marca reconocida		Analizar el sistema financiero del cantón Milagro, con el fin de obtener la mejor alternativa de financiamiento, con el fin de acceder a un crédito, para inyectar de capital a esta empresa, puesto que al inicio de esta entidad se generaran altos costos.	
Expansión a otros sectores del cantón	El talento humano calificado nos ayudara a llegar a nuestros presupuestos con los cuales nos daran suficiente rentabilidad para decidimos a realizar una expansión hacia otros sectores del cantón.		
AMENAZAS	FA	DA	
Incremento de la competencia local	Nuestro variado stock de mercadería debere ser una de nuestras mayores ventajas ante la amenaza del incremento de la competencia en el sector ya que hasta el momento nuestros competidores no cuentan con nuestra gran diversidad de productos.	Al ser nuevos en el sector debemos enfocarnos en una estrategia agresiva de fidelización hacia los clientes del sector para así poder minimizar el impacto que tendría un incremento en la competencia.	
Incremento de la delincuencia	El pertenecer a una empresa seria que se preocupa por la seguridad de sus clientes se nos asesora mediante manuales de procedimientos que nos ayudaran a reducir el impacto de la delincuencia.	El hecho de no contar con una infraestructura propia no es garantía para que no seamos víctimas de la delincuencia por lo que se la contrarestará con medidas de seguridad adecuadas a los lineamientos de la franquicia.	
Etapas invernales afectan las ventas	Dependiendo de la fuerza de la lluvia en las etapas invernales se podrá considerar un sistema de recepción de llamadas para entrega a domicilio.	Al ser nuevos en el medio no conocemos de que manera afecta el negocio la etapa invernal por lo que recurriremos al asesoramiento de la franquicia la cual tiene la experiencia para ayudarnos a minimizar el efecto.	
Inestabilidad política del estado	Al contar con personas calificadas y preparadas para aceptar los cambios podemos sobrellevar la inestabilidad política como cambio de leyes en el ámbito farmacéutico.	Al tener una deuda no tan elevada minimizara el riesgo de que los cambios políticos afecten nuestra capacidad de pago.	

ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Elaborado por: Miguel Andrade & Carlos Sacoto

Cuadro 23.Ponderación barrera de entrada

F1 BARRERAS DE ENTRADA	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- ALTOS COSTOS DE MEDIOS INFIORMÁTICOS		X	
2.- TECNOLOGÍA APLICADA A LA ADMINISTRACION Y FINANZAS	X		
3.- CREDIBILIDAD	X		
4.- INDIFERENCIA AL CAMBIO	x	0	
	3	1	0
AMENAZA DE NUEVOS PARTIPANTES	75%	25%	0%

El cuadro demuestra un nivel bajo de barreras de entrada, por lo tanto, se hace fácil el ingreso a este mercado competitivo del sector farmacológico, sin embargo es importante cumplir con todos los parámetros establecidos por las leyes vigentes que rigen a las entidades que ejercen una actividad comercial.

Cuadro 24.Ponderación servicios sustitutos

F2 SERVICIOS SUSTITUTOS	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- PRECIOS ACCESIBLES		X	
2. -PROPENCION A CAMBIAR	X		
3.-RECURSO HUMANO PAGADO POR EL GOBIERNO		X	
4.- ASOCIACIONES ESPECIALIZADAS		X	
	1	3	0
AMENAZA DE SUSTITUCION	25%	75%	25%

En relación a los sustitutos el cuadro demuestra un nivel medio de sustitución, el sector farmacológico es muy explotado en la actualidad, prueba de eso es la presencia de algunas cadenas farmacéuticas que compiten por liderar el mercado, razón por la cual es importante brindar precios accesibles y sobre todo manejarse bajo actividades promocionales para incentivar al cliente y lograr la fidelidad de los mismos, con el firme propósito de posicionarnos en un corto tiempo en el mercado.

Cuadro 25.Ponderación determinante de la rivalidad

F3 DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	BAJO	MEDIO	ALTO
1. COMPETIDORES DE UN TAMAÑO EQUIVALENTE	X		
2. ESTRATEGIAS COMERCIALES	X		
3. CRECIMIENTO DEL MERCADO			X
4. CALIDAD/PRECIO	X		
	3	0	1
ANALISIS DE RIVALIDAD	75%	0%	25%

En lo relacionado a las determinantes de la rivalidad no existen factores relevantes que puedan limitar la participación de este establecimiento en este cantón, puesto que se trabajará bajo un contrato de franquicia de una cadena farmacéutica Cruz Azul, la misma que tiene un respetable posicionamiento y reconocimiento en este casco comercial de Milagro.

Cuadro 26.Ponderación poder de los compradores

F4 PODER DE LOS COMPRADORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- SERVICIOS IGUALES			X
2.- IMAGEN CORPORATIVA	X		
3.- EFICASIA EN EL SERVICIO			X
4.- MERCADO AMPLIO			X
	1	0	3
PODER DEL CONSUMIDOR	25%	0%	75%

El cuadro demuestra que el poder de los compradores lo tienen los clientes debido a que en este sector existe una amplia plaza de cadenas farmacéuticas, donde el ciudadano puede adquirir lo que necesitan en cualquiera de estas organizaciones.

Cuadro 27.Ponderación negociación con los proveedores

F5 NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	BAJO	MEDIO	ALTO
1.- PRESENCIA DE NUEVOS SERVICIOS.		X	
2.- IMPORTANCIA DEL VOLUMEN PARA EL PROVEEDOR		X	
3. IMPACTO ECONOMICO	X		
4. COMPROMISOS CON GRANDES EMPRESAS			X
	1	2	1
PODER DE LOS PROVEEDORES	25%	50%	25%

En relación a la negociación de los proveedores el cuadro indica un nivel medio, esto se da a que la entidad no cuente con el suficiente capital para emprender esta nueva alternativa de negocio, sin embargo, no es un obstáculo puesto que se puede acceder a un financiamiento y poder cubrir con las necesidades de la farmacia.

Cuadro 28.Ponderación total porter

MAGNITUD DE LA EMPRESA	RESUMEN DEL ANALISIS DEL SECTOR COMERCIAL, NIVEL DE ATRACTIVIDAD					
	ACTUAL			FUTURO		
	BAJO	MEDIO	ALTO	BAJO	MEDIO	ALTO
BARRERAS DE ENTRADA	3	1	0	0	2	2
PRODUCTOS SUSTITUTOS	1	3	0	1	2	2
DETERMINANTES DE LA RIVALIDAD	3	0	1	2	1	1
PODER DE LOS COMPRADORES	1	0	3	1	2	1
NEGOCIACION CON LOS PROVEEDORES	1	2	1	1	3	0
EVALUACION GENERAL	9	9	2	5	10	6
PORCENTAJES	45%	45%	10%	24%	48%	29%

El análisis del sector comercial demuestra que el mercado de las cadenas farmacéuticas a futuro se muestra un campo muy competitivo, sin embargo se establecerá estrategias comerciales que nos diferencie de la competencia y de esta manera consolidarnos, para lograr una estabilidad permanente en este cantón.

MARKETING MIX

Se ha utilizado una serie de elementos para alcanzar las metas que se fijaran a través de su combinación o mezcla. Por ello, podemos definirlo como el uso selectivo de las diferentes variables de marketing para alcanzar los objetivos propuestos y de esta manera poder llegar al mercado con una aceptación inmediata.

El mercado nos exige hoy el desplegar estrategias bien definidas para poder diferenciarnos de la competencia, crecer, además lograr nuestros objetivos fijados. Hoy en día no basta con ser buenos sino que, debemos ser los mejores, tener la mejor presentación del producto, respaldado con el mejor servicio, brindar la mejor atención al cliente, y cargar lo que ofrecemos de todo el valor agregado posible, de lo contrario nuestras ventas no estará a la altura de las necesidades, siendo una de nuestras fortalezas principales nuestra marca.

Productos y/o servicios

Los productos farmacéuticos que se venderán, tienen la garantía de una empresa sólida como DIFARE. Y por el hecho de ser una franquicia tenemos la opción de ofrecer productos de bazar y hospitalarios los cuales nos ayudaran a tener una gran variedad de productos, todo esto sumado a un excelente servicio personalizado el cual se brindara a todos y cada uno de nuestros clientes asesorándolo de tal manera que siempre nos prefiera.

Plaza

Los canales de distribución o plaza se orientaran a la ciudadanía en general que existe en el sector de la Av. Amazonas y del cantón. Distribución interna de la farmacia (plano).

Precio

El precio es uno de los factores claves para la venta de nuestros productos y para definirlo es necesario conocer los precios de los competidores para hacer una relación del mismo, claro está que dentro del contrato de franquicia debemos apegarnos a los precios definidos por la empresa, pero aprovecharemos los productos que no son distribuidos por Difare para realizar otro tipo de descuentos y así obtener una ventaja competitiva.

Publicidad

Se dará a conocer las características y todos los beneficios de nuestra empresa por medio de afiches publicitarios, con las revistas Cruz Azul las cuales se repartirán una vez al mes, pop ups, mercancía etc. a lo cual se suma la campaña televisiva que tiene la marca, lo cual es un beneficio extra que nos da nuestra franquicia.

Figura 20. Banner cruz azul

The banner features a dark blue background with a white and pink border. At the top left, the text 'CRUZI VEINTE' is written in white on a blue background, with 'Tu veinte del ahorro' in pink below it. To the right, a large pink '20%' is displayed. Below this, the headline '¡Que nadie te lo cuente!' is written in white, followed by 'El 20 de cada mes, te otorgamos desde el 20% de descuento en todas tus compras', where '20% de descuento' is in yellow. At the bottom, a pink bar contains the text 'CONFIANZA - AHORRO - CERCANÍA - VARIEDAD'. To the right is the Cruz Azul logo and 'farmacias cruz azul. Me Cuida'. Below the pink bar, it says 'Hazte fan:' followed by 'facebook.' and a Twitter icon.

Promoción

Una promoción para el consumidor, es un incentivo a corto plazo dirigido a personas que incluye entre otros cupones, ofertas, descuentos, sorteos y otros atractivos. Se les llama estrategias de captar el mercado, pues hacen que el consumidor se dirija a las oficinas para adquirir el servicio.

Figura 21. Afiches promocionales cruz azul

Más ahorro con Cruz Azul

Cuidado para mi bebé.
Cuida naturalmente a tu bebé.

PANOLINI
Comfort Sec

head & shoulders

20% DCTO
Del 01 al 31 de Julio

100% sin alcohol en cepillo
95% menos caída de cabello.

25% DESCUENTO

100% sin alcohol en cepillo
95% menos caída de cabello.

APLICA PARA TODAS LAS VERSIONES DE SHAMPOO DE 750 / 400 Y 200 ML.

Por la compra de cualquier fase en presentaciones de 24 unidades

ANIMALITO DE DUCHA

CONFIANZA - AHORRO - CERCANÍA - VARIEDAD

Utiliza siempre tu tarjeta

Hazte fan: [f](#) [t](#)

farmacias cruz azul.
Me Cuida

¡Las mejores promociones todo el mes!

Súper AHORRO Natural

NATURE'S Garden
Medicinal Natural

Green Life
VIVIR BIEN NATURALMENTE

GERIATRIL TÓNICO MULTIVITAMÍNICO 500 ML. 30% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.	MULTI 7 SUPLEMENTO 400 gr 25% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.
SPIRULINA SUPRESOR DEL APETITO CÁPSULAS X 90 35% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.	COENZIMA Q10 CÁPSULAS X 30 35% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.
VITA TORO TÓNICO NUTRICIONAL 500 ML. 35% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.	CATLIVE CÁPSULAS X 40 40% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.
HEPALIVE FORTE CÁPSULAS X 40 35% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.	ABEJALÍN KIDS JARABE PARA LA TOS 30% de descuento Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.

Promoción Exclusiva para: **farmacias cruz azul.** Me Cuida

Válido solo un cupón por compra.
No canjeable por dinero ni descuentos en efectivo.
Sujeto a existencia en el punto de venta.
Vigencia del 1 de Junio al 31 de Julio del 2012.

CONFIANZA - AHORRO - CERCANÍA - VARIEDAD

Hazte fan: [facebook](#) [t](#)

farmacias cruz azul.
Me Cuida

5.7 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

5.7.1 Actividades

- 1.- Identificar la ubicación donde va estar situado la farmacia.

- 2.- Realizar el acondicionamiento de la oficina, ubicación de los equipos, aire de acondicionados etc.

- 3.- Se realiza un análisis sobre los medios publicitarios que se emplearán para dar a conocer esta propuesta.

- 4.- Se realiza las publicidades.

- 5.- Se procede a realizar el proceso de reclutamiento y selección del personal.

- 6.- Se realiza una reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles como funcionara la organización acorde a sus cargos.

- 7.- Se realiza la inauguración de la farmacia.

- 8.-Se contabiliza los movimientos económicos.

- 9.- Se presenta los resultados obtenidos.

5.7.2 Recursos, Análisis financiero

Cuadro29. Activos fijos

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	COSTO. UNITARIO	COSTO. TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
2	ESCRITORIOS	450,00	900,00
2	SILLAS	25,00	50,00
20	PERCHAS	70,00	1.400,00
3	MOSTRADORES	800,00	2.400,00
1	DISPENSADOR	20,00	20,00
8	VENTILADORES	35,00	280,00
	TOTAL MUEBLES DE OFICINA		5.050,00
	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
4	COMPUTADORAS	500,00	2.000,00
3	IMPRESORA TÉRMICA	300,00	900,00
3	LECTOR DE BARRA	50,00	150,00
	TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN		3.050,00
	REPRESENTACIÓN Y FRANQUICIA		
1	FRANQUICIA	15.000,00	15.000,00
			15.000,00
	EQUIPO Y MAQUINARIA		
1	REFRIGERADORA COMERCIAL	800,00	800,00
1	REFRIGERADORA PARA MEDICINA	600,00	600,00
	TOTAL DE EQUIPO Y MAQUINARIA		1.400,00
	EQUIPO DE OFICINA		
1	TELEFONO	130,00	130,00
	TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA		130,00
	TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS		\$ 24.630,00

OTROS ACTIVOS			
CANT.	DESCRIPCION	COSTO. UNITARIO	COSTO. TOTAL
	REPRESENTACION DERECHOS Y FRANQUICIAS		
1	FRANQUICIAS	10.000,00	10.000,00
1	DERECHO DE LLAVE	5000,00	5.000,00
	TOTAL OTROS ACTIVOS		\$ 15.000,00

	TOTAL ACTIVOS		\$ 24.630,00
--	----------------------	--	---------------------

Cuadro30. Depreciación de activos fijos

DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVO	% DE DEP.	DEP. MENSUAL	DEP. ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	5.050,00	10%	42,08	505,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	1.400,00	20%	23,33	280,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.050,00	5%	12,71	152,50
EQUIPO DE OFICINA	130,00	10%	1,08	13,00
TOTAL	9.630,00		79,21	950,50

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 31. Nomina

NÓMINA AÑO 1								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC.	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM.	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	500,00	41,67	24,33	20,83	61,75		525,08	6.301,00
ADMINISTRADOR	400,00	33,33	24,33	16,67	49,40		424,93	5.099,20
ASISTENTE CONTABLE	300,00	25,00	24,33	12,50	37,05		324,78	3.897,40
AUXILIARES	1.050,00	87,50	24,33	43,75	129,68		1.075,91	12.910,90
TOTAL	2.250,00						2.350,71	28.208,50

NÓMINA AÑO 2								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	515,00	42,92	24,33	21,46	63,60	42,90	583,01	6.996,06
ADMINISTRADOR	412,00	34,33	24,33	17,17	50,88	34,32	471,27	5.655,25
ASISTENTE CONTABLE	309,00	25,75	24,33	12,88	38,16	25,74	359,54	4.314,44
AUXILIARES	1.081,50	90,13	24,33	45,06	133,57	90,09	1.197,54	14.370,53
TOTAL	2.317,50						2.611,36	31.336,29

NÓMINA AÑO 3								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	530,45	44,20	24,33	22,10	65,51	44,19	599,77	7.197,19
ADMINISTRADOR	424,36	35,36	24,33	17,68	52,41	35,35	484,68	5.816,15
ASISTENTE CONTABLE	318,27	26,52	24,33	13,26	39,31	26,51	369,59	4.435,11
AUXILIARES	1.113,95	92,83	24,33	46,41	137,57	92,79	1.232,74	14.792,89
TOTAL	2.387,03						2.686,78	32.241,34

NÓMINA AÑO 4								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	546,36	45,53	24,33	22,77	67,48	45,51	617,03	7.404,34
ADMINISTRADOR	437,09	36,42	24,33	18,21	53,98	36,41	498,49	5.981,87
ASISTENTE CONTABLE	327,82	27,32	24,33	13,66	40,49	27,31	379,95	4.559,40
AUXILIARES	1.147,36	95,61	24,33	47,81	141,70	95,58	1.268,99	15.227,92
TOTAL	2.458,64						2.764,46	33.173,54

NÓMINA AÑO 5								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	Aportes IESS - SOLCA	FDO.RESEV.	REM	R-ANUAL
GERENTE GENERAL	562,75	46,90	24,33	23,45	69,50	46,88	634,81	7.617,71
ADMINISTRADOR	450,20	37,52	24,33	18,76	55,60	37,50	512,71	6.152,57
ASISTENTE CONTABLE	337,65	28,14	24,33	14,07	41,70	28,13	390,62	4.687,43
AUXILIARES	1.181,78	98,48	24,33	49,24	145,95	98,44	1.306,33	15.675,99
TOTAL	2.532,39						2.844,48	34.133,70

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 32. Detalle de gastos

DETALLE DE GASTOS							
GASTOS ADMINISTRATIVOS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	GERENTE GENERAL	525,08	6.301,00	6.996,06	7.197,19	7.404,34	7.617,71
1	ADMINISTRADOR	424,93	5.099,20	5.655,25	5.816,15	5.981,87	6.152,57
1	ASISTENTE CONTABLE	324,78	3.897,40	4.314,44	4.435,11	4.559,40	4.687,43
1	AUXILIARES	1.075,91	12.910,90	14.370,53	14.792,89	15.227,92	15.675,99
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		2.350,71	28.208,50	31.336,29	32.241,34	33.173,54	34.133,70
GASTOS DE GENERALES		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	AGUA	20,00	86,00	88,58	91,24	93,97	96,79
	ENERGIA ELECTRICA	130,00	625,00	643,75	663,06	682,95	703,44
	TELEFONO	40,00	480,00	494,40	509,23	524,51	540,24
	SUMINISTROS	100,00	200,00	206,00	212,18	218,55	225,10
	DEP MUEBLES Y ENSERES	42,08	505,00	505,00	505,00	505,00	505,00
	DEP EQUIPO Y MAQUINARIA	23,33	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00
	DEP COMPUTACIÓN	12,71	152,50	152,50	152,50	152,50	152,50
	DEP DE EQUIPO DE OFICINA	1,08	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00
TOTAL GASTOS GENERALES		369,21	2.341,50	2.383,23	2.426,21	2.470,48	2.516,08
GASTO DE VENTAS		ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	PUBLICIDAD	300,00	1.400,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71
TOTAL GASTOS DE VENTAS		300,00	1.400,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS		3.019,92	31.950,00	35.161,52	36.152,81	37.173,84	38.225,50

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 33. Inversión del proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	5.050,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	1.400,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3.050,00
FRANQUICIA Y DERECHO	15.000,00
EQUIPO DE OFICINA	130,00
CAJA - BANCO	5.000,00
INVENTARIO	15.739,77
TOTAL DE LA INVERSION	45.369,77

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 36. Financiación del proyecto

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		45.369,77
Financiado	40%	18.147,91
Aporte Propio	60%	27.221,86
		45.369,77

TASA		
TASA ANUAL	14,00%	0,14
INTERES PRESTAMO		0,14

PRESTAMO BANCARIO		
Prestamo Bancario	18.147,91	2.540,71

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 37. Tabla de amortización

FINANCIAMIENTO				
TABLA DE AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CAPITAL	INTERES	PAGO	SALDO
-				18.147,91
1	3.629,58	2.540,71	6.170,29	14.518,33
2	3.629,58	2.032,57	5.662,15	10.888,75
3	3.629,58	1.524,42	5.154,01	7.259,16
4	3.629,58	1.016,28	4.645,86	3.629,58
5	3.629,58	508,14	4.137,72	-
	18.147,91	7.622,12	25.770,03	

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 38. Estado de pérdidas y ganancias

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO								
		ENE.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
	VENTAS	20.175,56	242.106,76	251.791,03	261.862,68	272.337,18	283.230,67	1.311.328,33
(-)	COSTO DE VENTAS	15.739,77	188.877,29	194.543,61	200.379,92	206.391,32	212.583,06	1.002.775,20
	UTILIDAD BRUTA	4.435,79	53.229,47	57.247,42	61.482,76	65.945,87	70.647,61	308.553,13
	COSTOS INDIRECTOS	3.019,92	31.950,00	35.161,52	36.152,81	37.173,84	38.225,50	178.663,66
	UTILIDAD OPERACIONAL	1.415,87	21.279,47	22.085,90	25.329,95	28.772,03	32.422,12	129.889,47
(-)	GASTOS FINANCIEROS	211,73	2.540,71	2.032,57	1.524,42	1.016,28	508,14	7.622,12
	UTILIDAD ANTES PART. IMP	1.204,15	18.738,76	20.053,34	23.805,52	27.755,74	31.913,97	122.267,34
	PARTICIPACION EMPLEADOS	180,62	2.810,81	3.008,00	3.570,83	4.163,36	4.787,10	18.340,10
	UTILIDAD ANTES DE IMPTO	1.023,52	15.927,95	17.045,34	20.234,69	23.592,38	27.126,88	103.927,24
	IMPUESTO RENTA	255,88	3.981,99	4.261,33	5.058,67	5.898,10	6.781,72	44.321,91
	UTILIDAD NETA	767,64	11.945,96	12.784,00	15.176,02	17.694,29	20.345,16	77.945,43

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 39. Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS OPERATIVOS							
VENTAS	-	242.106,76	251.791,03	261.862,68	272.337,18	283.230,67	1.311.328,33
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS		242.106,76	251.791,03	261.862,68	272.337,18	283.230,67	1.311.328,33
EGRESOS OPERATIVOS							
INVERSION INICIAL	45.369,77	-	-	-	-	-	-
GASTO DE ADMINISTRATIVOS	-	28.208,50	31.336,29	32.241,34	33.173,54	34.133,70	159.093,36
GASTO DE VENTAS	-	1.400,00	1.442,00	1.485,26	1.529,82	1.575,71	7.432,79
GASTOS GENERALES	-	1.391,00	1.432,73	1.475,71	1.519,98	1.565,58	7.385,01
COSTO DE COMPRAS	-	173.137,52	194.543,61	200.379,92	206.391,32	212.583,06	987.035,43
PAGO PARTICIP. EMPLEADOS	-	-	2.810,81	3.008,00	3.570,83	4.163,36	4.787,10
PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA	-	-	3.981,99	4.261,33	5.058,67	5.898,10	6.781,72
TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS	45.369,77	204.137,02	235.547,43	242.851,56	251.244,16	259.919,51	1.172.515,40
FLUJO OPERATIVO	-45.369,77	37.969,75	16.243,60	19.011,11	21.093,03	23.311,16	117.628,64
INGRESOS NO OPERATIVOS	-	-	-	-	-	-	-
PRESTAMO BANCARIO	18.147,91	-	-	-	-	-	-
TOTAL ING. NO OPERATIVOS	18.147,91	-	-	-	-	-	-
EGRESOS NO OPERATIVOS							
INVERSIONES							
PAGO DE CAPITAL	-	3.629,58	3.629,58	3.629,58	3.629,58	3.629,58	18.147,91
PAGO DE INTERESES	-	2.540,71	2.032,57	1.524,42	1.016,28	508,14	7.622,12
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS	-	6.170,29	5.662,15	5.154,01	4.645,86	4.137,72	25.770,03
FLUJO NETO NO OPERATIVO	18.147,91	-6.170,29	-5.662,15	-5.154,01	-4.645,86	-4.137,72	-25.770,03
FLUJO NETO	-27.221,86	31.799,46	10.581,46	13.857,11	16.447,16	19.173,43	91.858,61
SALDO INICIAL	-	5.000,00	36.799,46	47.380,91	61.238,02	77.685,18	
FLUJO ACUMULADO	-	36.799,46	47.380,91	61.238,02	77.685,18	96.858,61	

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro40. Balance general

BALANCE GENERAL					
CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA -BANCOS	35.474,99	46.016,71	59.832,89	76.237,89	95.367,91
INVENTARIO	1.324,47	1.364,20	1.405,13	1.447,28	1.490,70
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	36.799,46	47.380,91	61.238,02	77.685,18	96.858,61
ACTIVOS FIJOS	9.630,00	9.630,00	9.630,00	9.630,00	9.630,00
DEPRECIAC. ACUMULADA	950,50	1.901,00	2.851,50	3.802,00	4.752,50
TOTAL DE ACTIVO FIJO	8.679,50	7.729,00	6.778,50	5.828,00	4.877,50
OTROS ACTIVOS	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00	15.000,00
TOTAL DE ACTIVOS	60.478,96	70.109,91	83.016,52	98.513,18	116.736,11
PASIVO					
CORRIENTE					
PRESTAMO	14.518,33	10.888,75	7.259,16	3.629,58	-
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR	2.810,81	3.008,00	3.570,83	4.163,36	4.787,10
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	3.981,99	4.261,33	5.058,67	5.898,10	6.781,72
TOTAL PASIVO	21.311,13	18.158,08	15.888,67	13.691,04	11.568,82
PATRIMONIO					
APORTE CAPITAL	27.221,86	27.221,86	27.221,86	27.221,86	27.221,86
UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.945,96	12.784,00	15.176,02	17.694,29	20.345,16
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES	-	11.945,96	24.729,97	39.905,99	57.600,27
TOTAL PATRIMONIO	39.167,83	51.951,83	67.127,85	84.822,14	105.167,30
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	60.478,96	70.109,91	83.016,52	98.513,18	116.736,11
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro 41. Índices financieros

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	-45.369,77	37.969,75	16.243,60	19.011,11	21.093,03	23.311,16
TASA DE DESCUENTO						
TASA DE DESCUENTO	20%					

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro42. Tasa de rendimiento

TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	117.628,64
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	45.369,77
TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO	51,85%

SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS		73.463,94
VAN	POSITIVO	28.094,17
INDICE DE RENTABILIDAD I.R.	MAYOR A 1	2,61
RENDIMIENTO REAL	MAYOR A 12	161,49
TASA INTERNA DE RETORNO		50%

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

Cuadro43. Razones

RAZONES	
UTILIDAD NETA	77.945,43
VALOR DEL CREDITO	18.147,91
VENTAS	1.311.328,33
COSTO DE VENTA	1.181.438,86
TOTAL DEL ACTIVO	4.877,50

INDICE INVERSION TOTAL	MAYOR A 1	4,30
MONTO DE INVERSION	MAYOR A 1	72,26
MARGEN NETO DE UTILIDAD (UTILIDAD VENTA)	MAYOR A 1%	111%
MARGEN BRUTO DE UTILIDADES	MAYOR A 1	242,22

Fuente: Elaborado por Miguel Andrade y Carlos Sacoto.

5.7.3 Impacto

La creación de esta alternativa de negocio busca acaparar el mercado de la Av. Amazonas del cantón Milagro y de sectores aledaños.

IMPACTO LABORAL

A nivel laboral proporcionando plazas de trabajo y capacitación adecuada de la misma, esto permitirá un crecimiento de los índices económicos en los habitantes Milagreños.

FINANCIERA

Aplicaremos un proceso contable autosustentable, que incremente el consumo de nuestros productos generando ingresos que permitan contribuir en beneficios para nuestra empresa y terceros.

AMBIENTAL

Exigiremos a nuestros proveedores con respecto al proceso de tratamiento del producto que cumpla con todos los niveles de calidad para que así no afecte el medio ambiente en el que vivimos y haremos uso de fundas biodegradables para el despacho de nuestros productos.

5.7.4 Cronograma

Cuadro 44. Cronograma

ACTIVIDADES	PERIODO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
	Financiamiento						
Contrato local							
Diseño de infraestructura							
Construcción							
Instalación de equipos							
Instalación de moviliaria							
Selección de personal							
Capacitación de personal							
Contactar con proveedores							
Recepción de mercadería							
Publicidad							
Inicio de actividades							

5.7.4 Lineamientos para evaluar la propuesta.

Los lineamientos empleados para evaluar la propuesta, son los siguientes:

Se obtuvo información real a través de la aplicación de la encuesta, con el propósito de conocer con exactitud el nivel de consumo de la ciudadanía Milagreña con respecto al servicio que se brindará, para así determinar la factibilidad de la propuesta.

Se ha realizado un estudio de mercado a través del análisis de las cinco fuerzas Michael Porter, con el objetivo de visualizar la competencia y así establecer estrategias a través de la matriz FODA, herramientas que permitirán operar con mayor eficiencia y eficacia en este casco comercial, posicionando la farmacia como una de las mejores alternativas de compra del consumidor final en el sector.

CONCLUSIONES

La culminación de esta propuesta permitió establecer las siguientes conclusiones:

- 1.- El estudio investigativo está enfocado a satisfacer las diferentes necesidades de mercado que existen en este cantón, especialmente de aquella actividad orientada a la venta de fármacos, este es un sector que cuenta con un alto nivel de consumo de estos medicamentos, sin embargo existen muchos lugares que no cuentan con este tipo de infraestructura, lo cual ha permitido que parte de la población Milagreña este insatisfecha por la carencia de este tipo de servicio en el sector donde viven.
- 2.- La creación de una farmacia en la Av. Amazonas es una propuesta factible en todos los lineamientos aplicados, puesto que se obtendrá buenos ingresos económicos los cuales están demostrados en la proyección financiera del proyecto.
- 3.- Se realizó el análisis de mercado a través de las cinco fuerzas de PORTER en donde se determinó la competencia, los clientes, proveedores y sustitutos, además del FODA se ha constatado que esta propuesta tiene un alto nivel de competencia dentro de esta actividad.
- 4.- Existen comportamientos diversos de las personas al momento de inclinarse por la adquisición del producto/servicio, debido a la importancia que representan los insumos farmacéuticos en la salud de las personas.
- 5.- Milagro es un cantón muy competitivo en el cual se debe establecer un sin número de estudios para permanecer en este mercado, el cual demuestra un alto nivel de atraktividad en la actualidad.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a lo investigado hacemos las siguientes recomendaciones:

- 1.- Aplicar adecuados procesos de reclutamiento y selección de personal con el fin de captar talento humano altamente capacitado en el área de atención al cliente y deberán tener conocimientos muy claros de los tipos de fármacos con la finalidad de poder auto medicar cuando sea el caso de igual forma se deberá capacitarlos constantemente para que se actualicen sus conocimientos.
- 2.- Establecer horarios permanentes de atención, con el fin de cubrir con las necesidades del consumidor y a la competencia que se encuentra en el sector.
- 3.- El costo no debería perjudicar la variedad de nuestros productos, principalmente porque ese es el punto más fuerte de la franquicia, variedad y menor costo.
- 4.- Debido a que no todos los productos tienen alta rotación se deberán mantener inventarios mensuales utilizando las políticas de devoluciones que los proveedores exigen para la debida devolución de los mismos y de igual manera para cuidar de que no se sufra de robos dentro de la farmacia.

5.6 BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

ANDALUCIA, J. D. (9 de Mayo de 2007). *ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA*. Recuperado el 7 de Agosto de 2012, de ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA:

<http://www.juntadeandalucia.es/averroes/~29701428/salud/farma.htm>

Berlew, D. E. (2008). *El proceso de Negociación*. Bogota: Limerin.

ESTRELLA, P. G. (3 de Octubre de 2011). *INDUSTRIAS FARMACEUTICAS*. Recuperado el 16 de Julio de 2012, de INDUSTRIAS FARMACEUTICAS:

<http://es.scribd.com/doc/60067686/as-de-La-Farmacia>

EUMED.NET. (1 de Marzo de 2007). *La organización de las empresas*. Recuperado el 18 de Junio de 2012, de La organización de las empresas:

<http://www.eumed.net/cursecon/5/organ-empresas.htm>

FARMACIA CRUZ AZUL. (8 de Mayo de 2010). *HISTORIA DE LA FARMACIA CRUZ AZUL*. Recuperado el 15 de Julio de 2012, de HISTORIA DE LA FARMACIA CRUZ AZUL:

http://www.farmaciascruzazul.com/Pages/Quienes_Somos.asp

NUEVA, F. (4 de Septiembre de 2009). *LA INDUSTRIA FARMACEUTICA*. Recuperado el 13 de Julio de 2012, de LA INDUSTRIA FARMACEUTICA:

http://www.iesfuentenueva.net/proyecto/index.php?option=com_content&view=article&id=842:industria-farmaceutica&catid=65:industria&Itemid=97

RESPUESTAS.COM, M. (8 de Junio de 2009). *LAS DELINCUENCIA*. Recuperado el 9 de Julio de 2012, de LA DELINCUENCIA: <http://www.misrespuestas.com/que-es-la-delinquencia.html>

SALUD, L. O. (22 de Diciembre de 2006). *CAPITULO IV De los productos naturales procesados de uso medicinal*. Recuperado el 23 de Junio de 2012, de CAPITULO IV De los productos naturales procesados de uso medicinal:

http://www.vertic.org/media/National%20Legislation/Ecuador/EC_Ley_Organica_de_Salud.pdf

TALENT, J. (6 de Febrero de 2009). *FARMACIA*. Recuperado el 15 de Junio de 2012, de FARMACIA: <http://guia.jobandtalent.com/farmacia/>

TRIBUTARIO, L. O. (29 de Diciembre de 2007). *REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES*. Recuperado el 18 de Junio de 2012, de REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES:

http://www.impuestosecuador.com/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=49

UNIVERSIA. (Junio de 2009). *INDUSTRIA FARMACEUTICA*. Recuperado el 23 de Julio de 2012, de INDUSTRIA FARMACEUTICA:

http://emplea.universia.es/informacion/sectores_profesionales/industria_farmaceutica/

MAYORFARMA S.A.

LINKOGRAFÍA

<http://www.blog-emprendedor.info/que-es-una-franquicia-y-como-funciona/>

<http://www.definicionabc.com/general/farmacia.php>

<http://deconceptos.com/ciencias-sociales/proveedores>

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/administracion/acliente.htm>

<http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/permisos-y-patentes>

<http://www.otavaloempresarial.com/servicios-de-la-vue/permisos-y-patentes>

<http://186.3.14.4/salud/webpages/Index800.html>

Anexos.

Anexo 1: Preguntas Encuesta

1.- ¿Que tan necesario considera usted que en el sector de la Av. Amazonas deba existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido?

MUY NECESARIO

NECESARIO

MEDIANAMENTE NECESARIO

POCO NECESARIO

NO ES NECESARIO.

2.- ¿Cree usted que la falta de un estudio de mercado ha influido en que no exista este tipo de establecimientos de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos surtido en el sector de la Av. Amazonas?

SI HA INFLUIDO

NO HA INFLUIDO

HA INFLUIDO POCO.

3.- ¿Cree usted que actualmente la seguridad ciudadana es garantía para las empresas o negocios en la Av. Amazonas?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

MEDIANAMENTE DE ACUERDO

POCO DEACUERDO

4.- ¿Considera que la escasa seguridad influye en la presencia de nuevas oportunidades de trabajo en sector de la Av. Amazonas?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

MEDIANAMENTE DE ACUERDO

POCO DEACUERDO

5.- ¿A qué cree usted que se deba la falta de poder negociador en la implementación de una franquicia farmacéutica en el sector de la av. Amazonas?

FALTA DE DECISIÓN

DESCONOCIMIENTO SOBRE FRANQUICIAS

DESCONOCIMIENTO SOBRE EL MERCADO FARMACÉUTICO

6.- ¿Cree usted que debería existir un lugar de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos variados en el sector de la Av. Amazonas?

SI

NO

7.- ¿Cree usted que la no presencia de una infraestructura farmacéutica adecuada en el sector de la av. Amazonas se debe a?

Altos costos de construcción

Falta de financiamiento

Falta de asesoría

8.- ¿Considera importante que los lugares de expendio de artículos y medicamentos farmacéuticos deben contar con una amplia infraestructura?

MUY IMPORTANTE

IMPORTANTE

MEDIANAMENTE IMPORTANTE

POCO IMPORTANTE

NO ES IMPORTANTE

9.- ¿Cree usted que el escaso capital para la compra de medicinas incide en las alianzas con los proveedores?

TOTALMENTE DE ACUERDO

DE ACUERDO

MEDIANAMENTE DE ACUERDO

POCO DEACUERDO
EN DESACUERDO

10.- ¿Según su criterio, considera necesario que la variedad de artículos y medicamentos farmacéuticos cubrirá con las necesidades y expectativas de los habitantes de Av. Amazonas?

MUY NECESARIO

NECESARIO

POCO NECESARIO

NO ES NECESARIO

Anexo 2: Fotos encuesta Av. Amazonas







Anexo 3: Contrato de Franquicia Cruz Azul

CONTRATO NO EXCLUSIVO DE LICENCIA DE USO DE NOMBRE COMERCIAL, MARCAS, PROGRAMAS DE ORDENADOR Y DE USO DE APARIENCIA DISTINTIVA

En la ciudad de **Guayaquil** a 17 <<día>>días del mes de <<Mes>>del año <<Año>>, comparecen a la celebración del presente contrato de Contrato No Exclusivo De Licencia De Uso De Nombre Comercial, marcas, Programas de Ordenador y Uso De Apariencia Distintiva, por una parte la Compañía denominada DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A., debidamente representada por su Gerente General....., a quien en adelante y para los efectos del presente instrumento se la denominara como la "**CONCEDENTE**", y por otra parte, el(a) **Señor(a)<<Propietario>>**, domiciliado(a) en la ciudad de <<Ciudad>>, y de paso por esta ciudad, por Sus propios y persona/es derechos y en su calidad de propietario(a) de la **Farmacia <<Nombre Anterior>>**", ubicada en la ciudad de<<Ciudad>>, en las calles <<Dirección RUC>>, a quién en adelante y para efectos del presente instrumento se la denominara como el "**CONCESIONARIO**".

CLAUSULA PRIMERA: ANTECEDENTES.-

La CONCEDENTE, es una compañía anónima de nacionalidad ecuatoriana legalmente constituida bajo el amparo y regulación de las leyes de la República del Ecuador, y que ha desarrollado un sistema de promoción y comercialización de bienes y servicios, bajo puntos de venta denominados "**Farmacias Cruz Azul ®**", los que en uniformidad de manejo comercial diseñado exclusivamente por la CONCEDENTE mediante el diseño de estrategias comunes de mercadotecnia y uso uniforme de una marca y un nombre comercial así como en la aplicación de una Imagen corporativa común se diferencian de otros sistemas en el comercio de medicamentos y otros bienes.

Adicionalmente la CONCEDENTE ha desarrollado a través de la empresa DIRES S.A. un software denominado NEPTUNO, el cual es un "Sistema de Administración de Farmacias de última tecnología" con el cual se optimiza el ingreso, despacho, venta y administración general de la FARMACIA.

CLAUSULA SEGUNDA:

OBJETO Y CONCESION DE LICENCIA DE USO DEL HOMBRECOMERCIAL, MARCAS, PROGRAMASDE ORDENADOR E IMAGEN CORPORATIVA.-

Con los antecedentes indicados, la CONCEDENTE y el CONCESIONARIO, convienen en vincularse mercantil y comercialmente a fin de que el CONCESIONARIO utilizando el sistema de promoción y comercialización de bienes desarrollado por la CONCEDENTE y mediante la aceptación de los términos generales y especiales de este contrato, se beneficien mutua y recíprocamente de las ventajas comerciales de la Cadena de Farmacias.

Las partes acuerdan especial y específicamente que corresponde única y exclusivamente a la CONCEDENTE el establecimiento de las políticas de estrategia comercial en la Cadena de Farmacias,correspondiéndole inclusive la facultad privativa para el establecimiento de los precios de venta al publico de los bienes y servicios de cada Farmacia individualmente considerada, por razones de sector, de ubicación u otras de carácter comercial, razón por la cual el CONCESIONARIO renuncia al establecimiento de políticas individuales pues acepta que aquello puede dar lugar a un perjuicio de las restantes Farmacias y a la terminación del presente contrato.

Por lo expuesto, DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA DIFARE S.A., por medio del presente instrumento procede a conceder en favor de **Farmacia "<<Nombre Anterior>>"** por tiempo determinado y bajo las condiciones acordadas en el presente instrumento el uso no exclusivo de:

2.1 El uso de la marca denominada CRUZ AZUL ® y Sus diseños que se encuentran especificadas en el procedimiento denominado "mantenimiento de

Imagen farmacias Cruz Azul ® " del "Manual de Procesos" de la marca.

2.2 El uso del manual de Imagen corporativa de propiedad de la CONCEDENTE, cuyo extracto consta en el procedimiento denominado "mantenimiento de Imagen farmacias **Cruz Azul®**" del "Manual de Procesos" de la marca y la facultad de reproducirlo en el negocio de su propiedad ubicado en las calles <<Dirección RUC>>, de la ciudad de <<Ciudad>>, mientras se observen las obligaciones establecidas en el presente contrato.

2.3 El uso del "Manual de Procesos" de la marca de propiedad de. La CONCEDENTE en el cual constan las principales políticas y procedimientos para el manejo exitoso de un negocio de farmacia. El uso del nombre comercial, marcas, Imagen y "Manual de Procesos" se concede únicamente por el tiempo en que se mantenga vigente el presente contrato y no constituye cesión de propiedad sobre los mismos.

CLAUSULA TERCERA:

EMPRESARIO INDEPENDIENTE Y AUTORIZACIONES GUBERNAMENTALES.-

Las partes dejan expresa Constancia Que para todos los efectos contractuales el CONCESIONARIO es un empresario independiente y que bajo su única y exclusiva responsabilidad, administra y opera su negocio a su propia cuenta y riesgo.

El CONCESIONARIO declara que no es y no se considerara socio, accionista, agente, empleado o comisionista de la CONCEDENTE, ni de sus empresas relacionadas o afiliadas así como tampoco, de ningún miembro de la Cadena de Farmacias, por lo expuesto, el CONCESIONARIO se responsabilizara y mantendrá libre de responsabilidad a la CONCEDENTE y a la Cadena de Farmacias de todo reclamo y/o demanda que resulte de alguna manera por el manejo de su negocio.

Se deja aclarado que es obligación del CONCESIONARIO obtener todos los permisos y autorizaciones que se requiera a su nombre o a nombre del negocio que regenta. En aquellos permisos y autorizaciones podrá, durante la vigencia del presente contrato, utilizar el nombre comercial y marca de servicios CRUZ

AZUL, seguido del signo ®.El no cumplimiento de la presente clausula será motivo suficiente para que la CONCEDENTE de por terminado el presente contrato.

**CLAUSULA CUARTA:
NO GARANTIA DE RESULTADOS.-**

Las partes conocen y aceptan que el sistema de promoción y comercialización de bienes desarrollado por la CONCEDENTE que ahora se licencia mediante la utilización de la marca y nombre comercial propiedad dela CONCEDENTE es un método novedoso y que utilizado en la forma y manera que se ha diseñado, produce resultados favorables para el CONCESIONARIO y para la Cadena de Farmacias; sin embargo, no constituye una garantía de éxito en los resultados económicos y comerciales del negocio de propiedad del CONCESIONARIO, ya que gran parte del resultado depende de la correcta administración, esfuerzo, dedicación y uso eficiente de los recursos por parte del CONCESIONARIO.

**CLAUSULA QUINTA:
CESION DE DERECHOS.-**

El presente contrato no podrá ser cedido ni en todo ni en parte por el CONCESIONARIO quien tampoco podrá bajo ningún concepto sub-licenciarlo. Se deja aclarado que el presente contrato se lo celebra en virtud de la actual propiedad que tiene el CONCESIONARIO sobre el negocio y que cualquier modificación del control y administración del negocio que no haya sido aceptada por parte de la CONCEDENTE dará lugar a la terminación del contrato.

En el evento de que la CONCEDENTE aceptase la cesión y transferencia a un tercero de la FARMACIA del CONCESIONARIO, este deberá solicitar a la CONCEDENTE la anulación de su contrato actual adjuntando la escritura de cesión y necesariamente el tercero tendrá la obligación de firmar un nuevo contrato y cancelar nuevamente la regalía vigente a la fecha de acuerdo a la clausula séptima numeral 7.1 de este contrato.

Se deja aclarado sin embargo que, en cualquier momento y sin necesidad de aceptación por parte del CONCESIONARIO o de la Cadena de Farmacias, la CONCEDENTE puede ceder o transferir Sus derechos en favor de terceros.

**CLAUSULA SEXTA:
FARMACIAS ADICIONALES EN PROPIEDAD.-**

El CONCESIONARIO ejecutara de manera exclusiva las obligaciones del presente contrato en la **Farmacia "<<Nombre Anterior>>"**, ubicada en las calles <<Dirección RUC>>de la ciudad de <<Ciudad>>.

No le será permitido aperturar nuevas farmacias con la Imagen corporativa que ahora se concede sin la autorización expresa de la CONCEDENTE; en el evento de que la CONCEDENTE. Autoricé la apertura de nuevas farmacias con la Imagen corporativa, habrá lugar al pago de los derechos establecidos en la cláusula séptima de este contrato, las partes necesariamente suscribirán un contrato por cada nueva farmacia. El CONCESIONARIO no tiene permitido tener otras farmacias que no estén dentro de la franquicia Cruz Azul.

**CLAUSULA SEPTIMA:
REGALIAS.-**

Como consecuencia de la suscripción del presente contrato, el CONCESIONARIO se compromete para con la CONCEDENTE a cancelar en concepto de regalías:

7.1 Como derecho de entrada a la Cadena de Farmacias y por la concesión del derecho de uso de la marca Farmacia Cruz Azul ®el CONCESIONARIO cancelara la suma de <<Pago_en_letras>>dólares más IVA (**USD \$<<Pago_de_Franquicia>>, OO+IVA**) por cada local comercial bajo este esquema, suma no reembolsable. El valor del IVA podrá ser utilizado como crédito tributario.

7.2 Adicionalmente, el CONCESIONARIO pagara a la CONCEDENTE el uno y medio por ciento (1.5%) del total de sus compras al Grupo Difare, como concepto de

la administración de la franquicia, que se cobrara directamente por parte de la CONCEDENTE en todas las facturas que se le remita por venta de mercadería. Dicho valor no es reembolsable por ninguna circunstancia y no debe ser considerado como costo del producto (ya que estaría cometiendo una infracción tributaria), sino como gasto de la operación del CONCESIONARIO por tratarse de una regalía.

**CLAUSULA OCTAVA:
ADQUISICION DE BIENES A SER COMERCIALIZADOS EN LA CADENA DE
FARMACIAS.-**

Las partes entienden que el éxito de la Cadena de Farmacias se encuentra fundamentado en la posibilidad de que todos los CONCESIONARIOS de este contrato puedan ofertar al público consumidor, los mismos productos en los mismos precios bajo uniformidad de Imagen. De ahí que el suministro de productos mediante la venta de los mismos Que realizara el CONCEDENTE al CONCESIONARIO es parte fundamental del presente contrato.

En tal virtud, el CONCESIONARIO dentro de las obligaciones que asume con el otorgamiento de la licencia de uso objeto de este contrato, se compromete a adquirir única y exclusivamente de la CONCEDENTE o de sus filiales o de los proveedores debidamente autorizados, el ciento por ciento (100%) de los productos que se expendan en la farmacia. El listado de proveedores autorizados y los productos a comercializar (maestro de productos) constan en el procedimiento de compras en farmacias Cruz Azul ®del "Manual de Procesos" de la marca.

La mercadería adquirida bajo el amparo de este contrato servirá para ser comercializada únicamente al por menor y en el local donde funciona la farmacia, de acuerdo a la clausula sexta de este contrato.

Queda claramente acordado y entendido que el CONCESIONARIO no podrá bajo ningún concepto vender al público consumidor los bienes que reciba de la CONCEDENTE en precios distintos a los establecidos por la CONCEDENTE, pues

los precios establecidos corresponden a la uniformidad de la cadena de FARMACIAS.

En el ámbito crediticio, se aplicara la política vigente dentro del Grupo Difare. El retraso en el pago de las obligaciones de las mercaderías adquiridas, podrá dar lugar a la suspensión en las entregas de mercadería y eventual, única y exclusivamente a criterio de la CONCEDENTE, a la terminación del presente contrato.

**CLAUSULA NOVENA:
PUBLICIDAD.-**

Las partes acuerdan que el manejo de la publicidad de la Cadena de Farmacias requiere la concentración de esfuerzos en una sola dirección, razón por la cual, le compete Única y exclusivamente a la CONCEDENTE la administración de la misma, entendiéndose por lo tanto que la contratación de las campañas publicitarias de las FARMACIAS individualmente consideradas o de la cadena de farmacias estará a cargo de la CONCEDENTE así como también la posibilidad de colocar los espacios de publicidad que se requieran dentro de cada una de las FARMACIAS, así como también la administración del espacio de exhibición de productos y de avisos tanto al interior como al exterior de la farmacia.

La inversión en Imagen (letreros, anuncios, cenefas, etc.,) de la marca con la cual se distinguirá la parte exterior e interior de la FARMACIA será por cuenta del CONCESIONARIO, a quien se le proporcionara Los detalles técnicos de medidas y de uso de colores que constan en el procedimiento de mantenimiento de Imagen farmacias Cruz Azul ®del "Manual de Procesos" de la marca.

Terminado el presente contrato por cualquier causa, es obligación del CONCESIONARIO retirar a su costo todas las insignias, letreros, anuncios, colores corporativos, materiales y suministros que hagan referencia a la marca propiedad de la CONCEDENTE. Esto deberá realizarse el último día hábil de la vigencia del contrato.

Los ingresos provenientes de la publicidad de la Cadena de Farmacias serán administrados única y exclusivamente por la CONCEDENTE quien invertirá los recursos recaudados en mercadeo para la Cadena de Farmacias.

**CLAUSULA DECIMA:
PLAZO DE VIGENCIA.-**

El plazo de vigencia del presente contrato es de tres años (3) obligatorios para las partes, contados a partir de la presente fecha.

En el evento de que una de las partes no quisiere renovar el contrato, deberá notificar por escrito por lo menos con 90 días de anticipación al vencimiento del contrato. En caso de que no exista dicha comunicación, el contrato se entenderá renovado por un año adicional bajo las mismas condiciones que estuviesen vigentes al momento de la terminación del plazo de vigencia.

**CLAUSULA DECIMA PRIMERA:
TERMINACION ANTICIPADA.-**

La terminación anticipada del contrato se puede dar por mutuo acuerdo entre las partes, donde se deberá formalizar la salida del CONCESIONARIO, mediante la firma de un acta de terminación del contrato vigente y en este caso no habrá lugar al pago de indemnizaciones. En tal evento las partes acordaran como se asumen los costos del retiro de Imagen.

Otra causa de terminación anticipada del contrato es la venta de la farmacia por parte del CONCESIONARIO, Una vez cumplido el procedimiento que se indica en la clausula decimo Quinta numeral. Sin perjuicio de lo estipulado en la clausula anterior cualquiera de las partes podrá dar por terminado el presente contrato mediante Una comunicación escrita con treinta días de anticipación a la fecha en que se determine

la terminación.

En el caso que la terminación anticipada fuere solicitada por el CONCESIONARIO, procederá en beneficio de la CONCEDENTE Una indemnización equivalente al 15% del promedio de las compras de los últimos 6 meses multiplicado por los meses que faltaren para el término del contrato. Por su parte el CONCESIONARIO se compromete a cancelar todas las deudas que mantuviere hasta la presente fecha con la CONCEDENTE o sus filiales.

Habrá lugar a la terminación anticipada obligando al pago de la misma indemnización en favor de la CONCEDENTE si se da el incumplimiento de una cualquiera de las siguientes obligaciones por parte del CONCESIONARIO:

11.1 Por cualquier incumplimiento a las obligaciones determinadas en las cláusulas del presente contrato.

11.2 Por almacenar, distribuir o comercializar productos que no Sean proveídos por la CONCEDENTE o por el proveedor indicado oportunamente.

11.3 Por almacenar, distribuir o comercializar productos en mal estado, caducados, muestras médicas o de dudosa procedencia o calidad.

11.4 Por incumplimiento del "Manual de procesos".

11.5 Por insolvencia, quiebra, orden de embargo o de secuestro de bienes del CONCESIONARIO.

11.6 Por incumplimiento de las Leyes de salud, tributarias, laborales, de seguridad social, municipales.

11.7 Si por cualquier causa, el CONCESIONARIO es intervenido, clausurado o suspendido en el ejercicio de sus actividades comerciales por orden de autoridad

competente.

11.8 Por producirse un cambio en el porcentaje accionario o de participación del CONCESIONARIO y en el evento de que la CONCEDENTE no se encuentre conforme con el o los nuevos socios o accionistas de esta empresa.

11.9 Si por informe de profesionales o auditores independientes, el CONCESIONARIO hubiere ocultado o alterado información de carácter operativo, contable y/o financiero de su negocio al CONCEDENTE.

11.10 Si el CONCESIONARIO incurriere en mora de pago de las regalías correspondientes a dos periodos consecutivos determinados por la CONCEDENTE.

11.11 Por atrasos en el pago de los valores que correspondan a las adquisiciones que realiza a la CONCEDENTE.

11.12 Si después de transcurridos cinco días de haberse solicitado información relativa a la operación y a la observancia de faltas cometidas al "Manual de Procesos", el CONCESIONARIO no enviare o explicare adecuadamente dicha solicitud.

11.13 Si de cualquier manera el CONCESIONARIO, a juicio de la CONCEDENTE, dificultare las inspecciones a que tiene derecho de acuerdo al presente convenio y al cumplimiento del "Manual de Procesos" de la marca.

El CONCESIONARIO reconoce que los Derechos de la CONCEDENTE para dar por terminado este convenio, y los procedimientos descritos para el efecto, son razonables y apropiados, y Que en consecuencia, a la terminación por cumplimiento de plazo y/o por terminación anticipada por causa establecida en este convenio, no causara a favor de el CONCESIONARIO, por dicha terminación, ningún pago o indemnización por perdida de negocios, utilidades, ingresos, o perdida de inversiones, o cualquier otro tipo de daño que se pudiere alegar. El CONCESIONARIO, por su propio interés, renuncia a todo tipo de

derecho que pudiere tener en el presente o en el futuro respecto a la forma y/o procedimientos que se implementen para la terminación del presente convenio. La omisión del CONCESIONARIO de requerir o insistir para el cumplimiento de alguna o algunas de las disposiciones de este convenio, o de las regulaciones accesorias, tales como el "Manual de Procesos", no podrá considerarse como renuncia de la CONCEDENTE a reclamar dicho cumplimiento en el futuro.

**CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA:
OBLIGACIÓN ESPECIAL AL TÉRMINO DEL CONTRATO.-**

Concluido el plazo de vigencia del presente contrato o su finalización por terminación anticipada, es obligación del CONCESIONARIO proceder a retirar a su costo la Imagen de la marca Cruz Azul ® Que consta en letreros, propagandas y publicidades que se ubiquen en el interior o exterior del local comercial, así como también a retirar los colores corporativos del interior y exterior del local y de los muebles, además debe devolver fundas, mandiles, "Manual de Procesos", hojas volantes y demás características propias de la Imagen corporativa que ahora se licencia. En caso de no hacerlo por parte del CONCESIONARIO, queda facultado el CONCEDENTE a retirar lo antes mencionado a costo del CONCESIONARIO. Dichos retiros se producirán, tratándose de terminación del contrato por cumplimiento del plazo, el último día hábil de la vigencia. Si se trata de la terminación anticipada del contrato, el retiro se producirá en la misma fecha de la notificación por tal concepto.

**CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA:
ACCESO A LAS INSTALACIONES.-**

Las partes convienen en que para un mejor desarrollo de la Franquicia de Farmacias Cruz Azul ®se hace necesario e indispensable conocer el estado en que se encuentran las operaciones comerciales del CONCESIONARIO. Para tal propósito, la CONCEDENTE y/o Sus representantes o profesionales independientes autorizados por esta, podrán, en cualquier momento mientras se encuentre vigente el presente contrato, acceder al local o instalaciones comerciales del

CONCESIONARIO para revisar los productos que se expenden en el local identificado bajo el signo CRUZ AZUL ®y para revisar el fiel cumplimiento de los procedimientos indicados en el "Manual de Procesos".

**CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA:
OBLIGACIONES DE LA CONCEDENTE**

Son obligaciones de la Concedente:

14.1 Vender y suministrar los productos para la comercialización dentro del local comercial de propiedad del CONCESIONARIO.

14.2 Dotar de un "Manual de Procesos" de la marca y brindar entrenamiento sobre el uso del mismo.

14.3 Brindar formación técnica farmacéutica al CONCESIONARIO y su personal, de acuerdo a cronogramas previamente establecidos.

14.4 Actualizar permanentemente los conocimientos al CONCESIONARIO y su personal acerca de nuevos productos, procesos, tecnología y demás temas relacionados al negocio.

14.5 Realizar los pagos a la empresa DIRES S.A. por el soporte técnico mensual que se brinda al CONCESIONARIO.

14.6 Realizar el pago mensual de la póliza de seguros Multirriesgo que cubre los activos y mercadería comprada a DIFARE S.A, de la farmacia, de acuerdo a las coberturas y detalles que constan en el procedimiento "manejo de seguros" del "Manual de Procesos" de la marca.

14.7 Proveer de mandiles de acuerdo al número de personas que laboran en la farmacia y de fundas de acuerdo al nivel de transaccionalidad de la misma registrada en el sistema.

14.8 Delinear políticas y ejecutar acciones de mercadeo, promoción y publicidad de la marca Cruz Azul ®.

14.9 Realizar estudios de precios en la competencia para generar información que permita establecer los descuentos adecuados que logren precios competitivos para la venta al consumidor final, a la vez que el CONCESIONARIO obtiene una adecuada rentabilidad.

14.10 Vender y actualizar el software de administración de farmacias manteniendo la innovación tecnológica, a través de la empresa DIRES S.A.

14.11 Investigar, innovar y desarrollar tecnología de punta para proveerla a las farmacias franquiciados a través de software que le permita administrar correctamente las mismas.

14.12 Proveer de asesoría en diseño e imagen de local comercial a través de personal interno o por medio de proveedores debidamente calificados.

14.13 Brindar asesoría permanente en los aspectos comerciales, administrativos y financieros del negocio de farmacia.

14.14 Dotar de herramientas comerciales innovadoras.

14.15 Realizar permanente análisis crediticio del CONCESIONARIO que permita aprovisionarse correctamente de productos.

14.16 Realizar el desarrollo y/o modificaciones al Manual de Imagen corporativa de la marca.

14.17 Receptar las devoluciones de los productos por expirar de acuerdo a las leyes de salud vigentes.

**CLAUSULA DECIMO QUINTA:
OBLIGACIONES DEL CONCESIONARIO.-**

Sin que la enumeración que se hace sea limitativa, sino meramente enunciativa, son obligaciones del CONCESIONARIO, además de las establecidas en el presente convenio:

15.1 Permitir y autorizar el libre y permanente acceso al sistema informático del CONCESIONARIO para extraer toda la información que el CONCEDENTE considere necesaria respecto al funcionamiento de su negocio tales como ventas, inventario, gastos, rentabilidad, compras, etc.

15.2 Cumplir, observar, respetar y aplicar total y completamente los procedimientos del "Manual de Procesos" de la marca.

15.3 Adquirir los productos de la CONCEDENTE de acuerdo con lo estipulado en la cláusula octava de este contrato.

15.4 Cumplir a tiempo los pagos por los productos adquiridos a DIFARE S.A. en las condiciones previamente negociadas, así como también cumplir con el pago de las respectivas regalías, utilizando si es el caso, las herramientas electrónicas que los bancos disponen.

15.5 Efectuar las inversiones que sean necesarias para la adecuación del negocio de acuerdo al diseño aprobado por la CONCEDENTE.

15.6 Cumplir, observar y respetar la estrategia definida por DIFARE S.A. para la obtención de líneas de productos que no comercializa de acuerdo a lo estipulado en la cláusula octava de este contrato.

15.7 Contar con el número de colaboradores necesarios establecido por la CONCEDENTE en base a la transaccionalidad de la farmacia y su potencial de

crecimiento.

15.8 Atender al público en los horarios sugeridos por la CONCEDENTE en base al análisis de la transaccionalidad del negocio y del potencial crecimiento de la zona.

15.9 Brindar altos estándares de calidad de servicio a los clientes de acuerdo a lo establecido por la CONCEDENTE en beneficio propio y en beneficio de la Cadena de Farmacias.

15.10 Mantener el suficiente stock de Sus productos para la venta de acuerdo a lo estipulado en el procedimiento respectivo del "Manual de Procesos".

15.11 A su propio costo, reemplazar y no expender productos que se consideren caducados, obsoletos o dañados, además no podrá comercializar productos de dudosa procedencia, muestras médicas y/o sin registros sanitarios.

15.12 En caso de Que el CONCESIONARIO desee vender su farmacia, este otorga total y completamente primera opción de compra a la CONCEDENTE para que por sus medios o por medio de otro propietario de La Cadena de Farmacias pueda adquirirla en el mismo precio de la oferta que hubiere recibido. Para este evento, una vez que el CONCESIONARIO haya recibido la oferta de venta, en un plazo de cinco días la comunicara a la CONCEDENTE para que iguale dicha oferta; si la CONCEDENTE no se pronuncia en dicho plazo, el CONCESIONARIO podrá libremente venderla a la persona que realizó la oferta. Por otro lado, si la CONCEDENTE manifiesta su voluntad de ejercer la compra, se respetarán los términos originales. Si el CONCESIONARIO pese a la voluntad de compra de la CONCEDENTE vende su farmacia a un tercero, tendrá como obligación pagar en concepto de indemnización el 20% del valor de la oferta, la cual será pagada dentro de los treinta días posteriores al cierre de la negociación. La CONCEDENTE no está obligada a otorgar nueva licencia de uso al tercero; en caso que el nuevo dueño desee ingresar a la franquicia, previamente deberá ser evaluado por la CONCEDENTE y cumplir con los requisitos que esta pida previo a la realización de la venta. Si el nuevo dueño no desea ingresar a la franquicia o no sea aceptado su ingreso, el CONCESIONARIO actual tiene la obligación de

retirar toda la Imagen a su costo previa a la venta, de acuerdo a la cláusula décima segunda de este contrato.

15.13 Queda claramente acordado y entendido que el CONCESIONARIO no podrá bajo ningún concepto vender al público consumidor los bienes que reciba de la CONCEDENTE en precios distintos a los establecidos por la CONCEDENTE, pues los precios establecidos corresponden a la uniformidad de la cadena de FARMACIAS.

15.14 Las adquisiciones de productos se efectuarán utilizando la herramienta de abastecimiento a través de mínimos y máximos que se encuentra en el software NEPTUNO (comercializado por la empresa DIRES S.A. y de adquisición obligatoria para operar como farmacias Cruz Azul ®), mediante pedidos electrónicos transmitidos vía modem o reposición automática.

15.15 El uso obligatorio de las herramientas electrónicas dotadas por la CONCEDENTE. (Correo electrónico, extranet, página web, portales, pedidos vía modem, captura de recetas, etc.)

15.16 Implementar y utilizar en la farmacia el servicio de Internet banda ancha con cualquier proveedor calificado.

15.17 Cumplir con las obligaciones legales emitidas por las entidades de control del negocio farmacéutico, como: SRI, Ministerio de Salud, CONSEP, Municipalidad, Cuerpo de Bomberos, IESS, etc.

15.18 Implementar y ejecutar las actividades de mercadeo diseñadas por la CONCEDENTE, tales como: Revistas de ofertas (adquirir stock suficiente de productos participantes), sorteos, activaciones de marcas, reinauguraciones, impulsaciones, fiestas locales, etc.

15.19 Solicitar autorización a la CONCEDENTE en caso de estar interesado en implementar en la farmacia servicios y /o negocios no relacionados, tales como:

Servicio a domicilio, cabinas telefónicas, cajeros automáticos, etc.

15.20 Aceptar la implementación de las herramientas comerciales innovadoras desarrolladas por parte de la *CONCEDENTE* y hacer uso efectivo de las mismas.

15.21 Solicitar autorización a la *CONCEDENTE* para realizar cambio tales como: Cambio de ubicación del local, ampliación del local, etc.

**CLAUSULA DECIMO SEXTA:
SANCIONES Y MULTAS.-**

Se ha establecido en el presente contrato las sanciones y multas por incumplimientos de las mutuas obligaciones de las partes, las cuales en ningún caso impiden la iniciación de las acciones legales que cualquiera de las partes se pueda creer asistido.

**CLAUSULA DECIMO SEPTIMA:
CONFIDENCIALIDAD.-**

El *CONCESIONARIO* se compromete a no revelar el contenido del "manual de procesos" a terceros, y en caso de revelación la *CONCEDENTE* tendrá derecho a demandar en calidad de indemnización, Una multa, equivalente al 5% del promedio de las ventas del último año; independientemente de seguir las indemnizaciones y sanciones estipuladas para el infractor de la violación de los secretos comerciales, conforme a la Ley de Propiedad Intelectual.

**CLAUSULA DECIMO OCTAVA:
LICITUD DE FONDOS.-**

El *CONCESIONARIO* declara que los valores invertidos en su negocio son lícitos y consecuentemente no provienen de ninguna actividad ilegal o ilícita, ni serán destinadas a acciones relacionadas y tipificadas en las leyes de Prevención de lavado de activos vigentes.

**CLAUSULA DECIMO NOVENA:
MEDIACION Y ARBITRAJE COMERCIAL.-**

Las partes acuerdan dialogar en el evento de discrepancias sobre la aplicación e interpretación del presente contrato. En el evento de que no puedan hacerlo directamente requerirán los servicios del Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de la ciudad de Guayaquil.

En el evento de que la mediación no diere resultado en un plazo máximo e improrrogable de quince días, las partes acuerdan someterse al proceso de arbitraje comercial establecido en la Ley de Arbitraje Comercial y a su Reglamento ante los Tribunales conformados para el efecto en la ciudad de Guayaquil.

Las partes renuncian fuero y domicilio y se someten expresamente al trámite previsto en esta cláusula.

Para constancia de lo acordado, las partes suscriben el presente convenio en tres ejemplares de igual tenor y valor. El presente contrato podrá ser registrado en la Dirección Nacional de la Propiedad Industrial del Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual -IEPI.

LA CONCEDENTE

EL CONCESIONARIO

Anexo 4: Costo de Ventas

COSTO DE VENTAS								
CANT.	DETALLE	PRECIO	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
3	ANEMIDOX GOTx30ML	6,41	19,22	230,69	237,61	244,74	252,08	259,64
3	ANEMIDOX-FERRUM CAPx20	6,31	18,92	227,02	233,83	240,84	248,07	255,51
3	ARLIVO JBEx35MGx100ML	4,16	12,49	149,90	154,40	159,03	163,80	168,72
3	ARTREN AMPx75MGx3MLx1	0,76	2,27	27,22	28,03	28,87	29,74	30,63
3	ARTREN CAPx100MGx10	2,72	8,17	98,06	101,01	104,04	107,16	110,37
3	ARTREN GELx1% ^o x30GR	2,92	8,77	105,19	108,35	111,60	114,95	118,39
3	ARTREN-SR CAPx150MGx10	7,97	23,92	287,06	295,68	304,55	313,68	323,09
3	CETIMER COMx5MGx10	7,10	21,31	255,74	263,42	271,32	279,46	287,84
3	CETIMER JBEx2.5MGx60ML	4,97	14,92	179,06	184,44	189,97	195,67	201,54
3	CILOSTAL TABx100MGx30	20,67	62,01	744,12	766,44	789,44	813,12	837,51
3	CILOSTAL TABx50MGx30	15,23	45,68	548,21	564,65	581,59	599,04	617,01
3	CONCOR TABx10MGx30	15,13	45,38	544,54	560,87	577,70	595,03	612,88
3	CONCOR TABx2.5MGx30	7,42	22,25	266,98	274,99	283,23	291,73	300,48
3	CONCOR TABx5MGx30	11,32	33,95	407,38	419,60	432,19	445,15	458,51
3	DIP MASTICABLE TABx1GRx30	5,71	17,12	205,42	211,58	217,93	224,46	231,20
3	DIP SUSx1GRx5MLx200ML	7,19	21,56	258,77	266,53	274,53	282,76	291,25
3	DOLOCITALGAN TABx350/175MGx20	4,38	13,14	157,68	162,41	167,28	172,30	177,47
3	DOLONEUROBION AMPx3	4,34	13,01	156,17	160,85	165,68	170,65	175,77
3	DOLONEUROBION GRAX30	10,10	30,31	363,74	374,66	385,90	397,47	409,40
3	DOMATRA-PLUS TABx37.5/325MGx10	2,81	8,42	101,09	104,12	107,24	110,46	113,78
3	ENCEFABOL FORTE GRAX200MGx20	8,73	26,19	314,28	323,71	333,42	343,42	353,72
3	ENCEFABOL SUSx200MGx5MLx90ML	8,66	25,97	311,69	321,04	330,67	340,59	350,81
3	ENCEFABOL-MD GRAX600MGx10	11,39	34,18	410,18	422,49	435,16	448,22	461,67
3	EUTIROX TABx100MGx50	2,39	7,18	86,18	88,77	91,43	94,18	97,00
3	EUTIROX TABx125MCGx50	3,22	9,67	115,99	119,47	123,06	126,75	130,55
3	EUTIROX TABx150MCGx50	5,06	15,17	182,09	187,55	193,18	198,97	204,94
3	EUTIROX TABx25MCGx50	1,45	4,34	52,06	53,62	55,23	56,88	58,59
3	EUTIROX TABx50MGx50	1,82	5,47	65,66	67,63	69,66	71,75	73,91
3	EUTIROX TABx75MCGx50	2,63	7,90	94,82	97,67	100,60	103,62	106,73
3	FLOGAM TABx50MGx20	2,50	7,49	89,86	92,55	95,33	98,19	101,13
3	FLORATIL CAPx200MGx6	5,17	15,52	186,19	191,78	197,53	203,46	209,56
3	FLORATIL PED TUTTI SOBx200MGx6	6,92	20,77	249,26	256,74	264,44	272,38	280,55
3	GLUCOFAGE COMx850MGx60	12,47	37,42	449,06	462,54	476,41	490,70	505,43
3	GLUCOFAGE TABx1000MGx30	8,06	24,19	290,30	299,01	307,98	317,22	326,74
3	GLUCOFAGE TABx500MGx60	10,45	31,34	376,06	387,34	398,96	410,93	423,25
3	GLUCOFAGE-XR COMx750MGx30	14,17	42,50	509,98	525,28	541,03	557,26	573,98
3	GLUCOFAGE-XR TABx500MGx30	10,63	31,88	382,54	394,01	405,83	418,01	430,55
3	GLUCOVANCE TABx250/1.25MGx30	4,01	12,04	144,50	148,84	153,30	157,90	162,64
3	GLUCOVANCE TABx5/500MGx30	6,53	19,60	235,22	242,28	249,55	257,04	264,75

3	GLUCOVANCE TABx500/2.5MGx30	5,39	16,16	193,97	199,79	205,78	211,95	218,31
3	HEPABIONTA GRAX50	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64
3	HEPABIONTA-F AMP-HYPAKx2MLx1	1,75	5,24	62,86	64,74	66,68	68,68	70,74
3	HEPABIONTA-F AMPx2ML+JERING	0,52	1,57	18,79	19,36	19,94	20,53	21,15
3	ISMIGEN COMx50MGx30	28,42	85,27	1023,19	1.053,89	1.085,50	1.118,07	1.151,61
3	NEUROBION 1000 AMPx3ML+JERIG	0,49	1,46	17,50	18,02	18,56	19,12	19,69
3	NEUROBION COMPUEST AMP+JER	0,49	1,46	17,50	18,02	18,56	19,12	19,69
3	NEUROBION GRAX200MGx20	1,45	4,36	52,27	53,84	55,46	57,12	58,83
3	NEUROBION HYPAK 10000 JER PRE	2,31	6,93	83,16	85,65	88,22	90,87	93,60
3	SISTALGINA AMPx2.25MGx2ML+JER	0,78	2,34	28,08	28,92	29,79	30,68	31,60
3	SISTALGINA TABx2MGx20	0,89	2,66	31,97	32,93	33,91	34,93	35,98
3	SISTALGINA-COM TABx2/500MGx20	2,77	8,32	99,79	102,79	105,87	109,05	112,32
3	ZIAC COMx2.5MG.X30	6,23	18,68	224,21	230,93	237,86	245,00	252,35
3	ZIAC COMx5MG.X30	9,82	29,45	353,38	363,98	374,90	386,14	397,73
3	CAVERTA TABx100MGx4	11,92	35,77	429,19	442,07	455,33	468,99	483,06
3	CAVERTA TABx50MGx4	8,87	26,62	319,46	329,05	338,92	349,09	359,56
3	COLCIBRA TABx200MGx10	5,60	16,81	201,74	207,80	214,03	220,45	227,06
3	CONTIFLO-OD CAPx0.4MGx10	5,04	15,12	181,44	186,88	192,49	198,26	204,21
3	ENHANCIN FCOx312.5MGx60ML	4,69	14,06	168,70	173,76	178,97	184,34	189,87
3	ENHANCIN TABx1GRx20	16,58	49,73	596,81	614,71	633,15	652,15	671,71
3	ENHANCIN TABx625MGx10	6,24	18,72	224,64	231,38	238,32	245,47	252,83
3	RACIPER TABx20MGx10	6,07	18,20	218,38	224,93	231,68	238,63	245,78
3	RACIPER TABx40MGx10	9,08	27,23	326,81	336,61	346,71	357,11	367,83
3	ACTEBRAL COMx200MGx20	2,35	7,06	84,67	87,21	89,83	92,52	95,30
3	ACTEBRAL-RETARD COMx400MGx20	5,75	17,24	206,93	213,14	219,53	226,12	232,90
3	ALLEGRA-D COMx120/60MGx10	6,81	20,43	245,16	252,51	260,09	267,89	275,93
3	AMARYL COMx2MGx15	4,65	13,95	167,40	172,42	177,59	182,92	188,41
3	AMARYL COMx4MGx15	8,21	24,62	295,49	304,35	313,48	322,89	332,57
3	AMARYL-M COMx2/1000MGx16	5,45	16,34	196,13	202,01	208,07	214,31	220,74
3	AMARYL-M COMx2/500MGx30	8,96	26,89	322,70	332,39	342,36	352,63	363,21

3	AMARYL-M COMx4/1000MGx16	9,35	28,04	336,53	346,62	357,02	367,73	378,77
3	AMENIDE SUSx50MGx5MLx30ML	3,26	9,79	117,50	121,03	124,66	128,40	132,25
3	AMENIDE TABx100MGx3	2,74	8,21	98,50	101,45	104,49	107,63	110,86
3	APROVEL TABx150MGx14	8,97	26,91	322,92	332,61	342,59	352,86	363,45
3	APROVEL TABx300MGx14	12,48	37,44	449,28	462,76	476,64	490,94	505,67
3	ARALEN TABx250MGx200	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	ASAWIN-PED TABx100MGx100	1,19	3,56	42,77	44,05	45,37	46,73	48,14
3	BI-PROFENID COMx150MGx10	6,82	20,45	245,38	252,74	260,32	268,13	276,17
3	CALCORT COMx30MGx10	20,04	60,12	721,44	743,08	765,38	788,34	811,99
3	CALCORT COMx6MGx10	7,04	21,13	253,58	261,19	269,03	277,10	285,41
3	CLEXANE AMPx40MGx2	12,81	38,43	461,16	474,99	489,24	503,92	519,04
3	CLEXANE AMPx60MGx2	14,84	44,53	534,38	550,42	566,93	583,94	601,45
3	CO-APROVEL COMx300/12.5MGx14	10,96	32,87	394,42	406,25	418,44	430,99	443,92
3	CO-APROVEL TABx150/12.5MGx14	9,11	27,32	327,89	337,72	347,86	358,29	369,04
3	CO-APROVEL TABx300/25MGx14	10,96	32,87	394,42	406,25	418,44	430,99	443,92
3	CORDARONE COMx200MGx30	11,70	35,10	421,20	433,84	446,85	460,26	474,06
3	DIGESPAR TABx200MGx20	5,65	16,96	203,47	209,58	215,86	222,34	229,01
3	ENTEROGERMINA AMP-BEBx5MLx10	4,54	13,61	163,30	168,19	173,24	178,44	183,79
3	ENTEROGERMINA CAPx2MILL/UIx12	6,05	18,16	217,94	224,48	231,22	238,15	245,30
3	ESENCIAL-FORTE CAPx40	4,77	14,31	171,72	176,87	182,18	187,64	193,27
3	FALMONOX SUSx5MGx5MLx90ML	2,18	6,55	78,62	80,98	83,41	85,91	88,49
3	FALMONOX TABx500MGx3	2,59	7,78	93,31	96,11	98,99	101,96	105,02
3	FLAGYL COMx500MGx30	2,83	8,48	101,74	104,79	107,93	111,17	114,50
3	FLAGYL NISTATINA OVUx500MGx10	3,64	10,91	130,90	134,82	138,87	143,03	147,32
3	FLAGYL SUSx125MGx120ML	2,60	7,79	93,53	96,33	99,22	102,20	105,27
3	FLAGYL SUSx250MGx120ML	3,88	11,63	139,54	143,72	148,03	152,47	157,05
3	HIPERLIPEN TABx100MGx20	12,60	37,80	453,60	467,21	481,22	495,66	510,53
3	LACTACYD INFx200ML	4,80	14,40	172,79	177,98	183,32	188,82	194,48
3	LACTACYD SOL-FEM DELICATAx200ML	4,76	14,29	171,50	176,64	181,94	187,40	193,02
3	LACTACYD SOL-FEMx200ML	4,76	14,29	171,50	176,65	181,95	187,40	193,03
3	LANTUS AMPx100UIx10MLx1	30,24	90,72	1088,64	1.121,30	1.154,94	1.189,59	1.225,27
3	LANTUS SOLOSTAR AMP-PRELENx100	9,55	28,66	343,87	354,19	364,81	375,76	387,03
3	LASIX COMx40MGx20	1,27	3,82	45,79	47,17	48,58	50,04	51,54
3	LUTOGYNESTRYL AMPx5/50MGx1MLx1	3,58	10,75	128,95	132,82	136,81	140,91	145,14
3	METFORMINA TABx850MGx30 SANW	4,42	13,25	158,98	163,75	168,66	173,72	178,93
3	MULGATOL JALEA BANANAx100GR	3,17	9,50	114,05	117,47	120,99	124,62	128,36
3	MULGATOL JALEA MANGOX100GR	3,17	9,50	114,05	117,47	120,99	124,62	128,36
3	MULGATOL JALEAx100GR	3,17	9,50	114,05	117,47	120,99	124,62	128,36
3	MUSCORIL AMPx4MGx2MLx6	3,95	11,84	142,13	146,39	150,78	155,31	159,97
3	MUSCORIL COMx8MGx10	3,87	11,61	139,32	143,50	147,80	152,24	156,81
3	NOVALGINA TABx500MGx100	5,38	16,15	193,75	199,56	205,55	211,72	218,07
3	PLAQUINOL TABx200MGx20	11,64	34,92	419,04	431,61	444,56	457,90	471,63
3	PLAVIX TABx75MGx14	17,99	53,98	647,78	667,22	687,23	707,85	729,09
3	PRIMPERAN AMPx10MGx2MLx6	3,24	9,72	116,64	120,14	123,74	127,46	131,28
3	PROFENID COMx100MGx30	8,78	26,33	316,01	325,49	335,25	345,31	355,67

3	PROFENID GELx30GR	2,84	8,53	102,38	105,46	108,62	111,88	115,23
3	QUEXEL TABx850MGx30	4,24	12,71	152,50	157,07	161,78	166,64	171,64
3	RIFOCINA SPRAY FCOx20ML	3,80	11,41	136,94	141,05	145,28	149,64	154,13
3	SECNIDAL COMx1GRx2	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	SECNIDAL COMx500MGx4	2,98	8,93	107,14	110,35	113,66	117,07	120,58
3	SECNIDAL SUSx900MG	3,86	11,59	139,10	143,28	147,58	152,00	156,56
3	SINOGAN COMx100MGx20	4,11	12,33	147,96	152,40	156,97	161,68	166,53
3	TRENTAL AMPx300MGx15MLx1	2,35	7,04	84,46	86,99	89,60	92,29	95,06
3	TRENTAL GRAx400MGx20	8,97	26,91	322,92	332,61	342,59	352,86	363,45
3	VALPAKINE GRAx500MGx40	12,24	36,72	440,64	453,86	467,47	481,50	495,94
3	VITAGENOL CAP-BLANDAx20	4,39	13,18	158,11	162,86	167,74	172,77	177,96
3	WINADEINE-F TABx30	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	WINTOMYLON JBEx120CCx1	2,31	6,93	83,16	85,65	88,22	90,87	93,60
3	WINTOMYLON TABx500MGx100	13,80	41,40	496,80	511,70	527,06	542,87	559,15
3	XATRAL-OD TABx10MGx30	23,95	71,86	862,27	888,14	914,78	942,23	970,49
3	3V AMPx3	2,20	6,59	79,06	81,43	83,87	86,39	88,98
3	3V TABx20	2,46	7,38	88,56	91,22	93,95	96,77	99,68
3	ARTROSAMIN-COMPLEX CAPx30	10,80	32,40	388,80	400,46	412,48	424,85	437,60
3	CEFRIN CAPx500MGx20	5,56	16,67	200,02	206,02	212,20	218,56	225,12
3	CEFRIN PPS SUSx250MGx60ML	2,77	8,30	99,58	102,56	105,64	108,81	112,07
3	CEFUZIME TABx250MGx10	5,64	16,92	203,04	209,13	215,41	221,87	228,52
3	CEFUZIME TABx500MGx10	10,92	32,76	393,12	404,91	417,06	429,57	442,46
3	CIPRAN TABx250MGx10	2,88	8,64	103,68	106,79	109,99	113,29	116,69
3	CIPRAN TABx500MGx10	5,38	16,13	193,54	199,34	205,32	211,48	217,83
3	CLAVOXINE 2X SUSx457MGx70ML	8,28	24,84	298,08	307,02	316,23	325,72	335,49
3	CLAVOXINE 2X TABx875/125MGx15	17,10	51,30	615,60	634,07	653,09	672,68	692,86
3	CLAVOXINE FORTE SUSx312.5MGx100M	7,06	21,17	254,02	261,64	269,49	277,57	285,90
3	CLAVOXINE FORTE TABx625MGx20	15,59	46,78	561,38	578,23	595,57	613,44	631,84
3	CLOFEN AMPx75MGx5	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	CLOFEN GELxTUBx20GR	1,76	5,27	63,29	65,19	67,14	69,16	71,23
3	CLOFEN TABx50MGx20	3,10	9,29	111,46	114,80	118,24	121,79	125,44
3	GINSAVIT CAPx24	9,36	28,08	336,96	347,07	357,48	368,21	379,25
3	GYNO-MIKOZAL OVUx400MGx3	1,88	5,63	67,61	69,64	71,73	73,88	76,09

3	HEMOBLOCK TABx500MGx12	9,58	28,73	344,74	355,08	365,73	376,70	388,00
3	HEPAGEN CAPx75MGx30	7,02	21,06	252,72	260,30	268,11	276,15	284,44
3	INFLALID TABx100MGx24	6,88	20,63	247,54	254,96	262,61	270,49	278,60
3	ITRASPOR CAPx100MGx15	12,94	38,83	465,91	479,89	494,29	509,11	524,39
3	JULPHAMOX CAPx500MGx20	2,93	8,78	105,41	108,57	111,83	115,18	118,64
3	JULPHAMOX-PPS SUSx250MGx60ML	1,97	5,92	71,06	73,20	75,39	77,65	79,98
3	MEBO TUBx30GR	10,79	32,36	388,37	400,02	412,02	424,38	437,11
3	MELOXIGRAN TABx15MGx10	4,32	12,96	155,52	160,19	164,99	169,94	175,04
3	MELOXIGRAN TABx7.5MGx10	3,46	10,37	124,42	128,15	131,99	135,95	140,03
3	MIXAVIT CALCIO JBEx180ML	6,48	19,44	233,28	240,28	247,49	254,91	262,56
3	MIXAVIT CALCIO JBEx300ML	10,08	30,24	362,88	373,77	384,98	396,53	408,42
3	MIXAVIT-M CAPx24	8,50	25,49	305,86	315,03	324,48	334,22	344,24
3	NEUTROFER AMPx100MG/5MLx5	24,00	72,00	864,00	889,92	916,62	944,12	972,44
3	NEUTROFER JBEx50MGx100ML	5,70	17,10	205,20	211,36	217,70	224,23	230,95
3	NEUTROFER-FOL AMP-BEBx5MLx20	11,93	35,78	429,41	442,29	455,56	469,23	483,30
3	NEUTROFER-FOL COMx1500/5MGx30	5,94	17,82	213,84	220,26	226,86	233,67	240,68
3	NEUTROFER-FOL GOTx30ML	5,70	17,10	205,20	211,36	217,70	224,23	230,95
3	OSTEOFORM TABx70MGx4	6,96	20,88	250,56	258,08	265,82	273,79	282,01
3	PANDERM CREx15GR	2,04	6,12	73,44	75,64	77,91	80,25	82,66
3	PARALGEN TABx750MGx20	2,88	8,64	103,68	106,79	109,99	113,29	116,69
3	PROFINAL SUSx100MGx5MLx100MLx1	1,32	3,96	47,52	48,95	50,41	51,93	53,48
3	PROFINAL TABx400MGx24	2,56	7,67	92,02	94,78	97,62	100,55	103,56
3	PROFINAL TABx600MGx20	3,80	11,41	136,94	141,05	145,28	149,64	154,13
3	REPOFLOR CAPx200MGx6	4,68	14,04	168,48	173,53	178,74	184,10	189,63
3	RISEK AMP-IVx40MGx1	8,40	25,20	302,40	311,47	320,82	330,44	340,35
3	RISEK CAPx20MGx14	7,54	22,61	271,30	279,43	287,82	296,45	305,35
3	SIMVAST TABx20MGx14	10,00	30,01	360,07	370,87	382,00	393,46	405,26
3	TRIAZONE-IM AMPx1GRx1	6,85	20,56	246,67	254,07	261,69	269,55	277,63
3	TRIAZONE-IV AMPx1GR	8,64	25,92	311,04	320,37	329,98	339,88	350,08
3	UNIGYN TABx1GRx2	2,07	6,21	74,52	76,76	79,06	81,43	83,87
3	ACICLOVIR TABx200MGx24 LSTE	4,02	12,06	144,72	149,06	153,53	158,14	162,88
3	ALBENDAZOL SUSx20MG LSTE	0,65	1,94	23,33	24,03	24,75	25,49	26,26
3	ALENDRONATO TABx70MG PAG1LL2 LSTE	5,31	15,93	191,16	196,89	202,80	208,89	215,15
3	AMBROXOL JBEx30MGx120ML LSTE	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	AMIODARONA TABx200MGx10 LSTE	2,05	6,14	73,66	75,87	78,14	80,49	82,90
3	AMLODIPINO TABx10MG COMBO 2+1 LSTE	3,09	9,27	111,24	114,58	118,01	121,55	125,20
3	AMLODIPINO TABx10MGx10 LSTE	1,55	4,64	55,73	57,40	59,12	60,90	62,72
3	AMOXICILINA SUSx125MGx45ML LSTE	0,88	2,63	31,54	32,48	33,46	34,46	35,49
3	AMOXICILINA SUSx250MGx100ML LSTE	1,68	5,04	60,48	62,29	64,16	66,09	68,07
3	AMOXICILINA SUSx250MGx45ML LSTE	0,76	2,27	27,22	28,03	28,87	29,74	30,63
3	AMPICILINA TABx1GRx100 LSTE	16,62	49,86	598,32	616,27	634,76	653,80	673,41
3	ATORVASTATINA TABx20MGx10 LSTE	7,50	22,50	270,00	278,10	286,44	295,04	303,89
3	AZITROMICINA SUSx200MG/5ML LSTE	4,20	12,60	151,20	155,74	160,41	165,22	170,18
3	CEFALEXINA CAPx500MGx20 LSTE	3,30	9,90	118,80	122,36	126,03	129,82	133,71
3	CETIRIZINA TABx10MGx10 LSTE	0,68	2,03	24,41	25,14	25,89	26,67	27,47
3	CLINDAMICINA AMPx600MGx2 LSTE	3,75	11,25	135,00	139,05	143,22	147,52	151,94
3	CLINDAMICINA TABx300MGx24 LSTE	5,25	15,75	189,00	194,67	200,51	206,53	212,72

3	DICLOFENACO-R CAPx100MGx20 LSTE	2,78	8,33	100,01	103,01	106,10	109,28	112,56
3	DICLOXACILINA SUSx250MGx80ML LSTE	1,68	5,04	60,48	62,29	64,16	66,09	68,07
3	ENALAPRIL TABx20MG (COMBO 1+1) LSTE	1,78	5,33	63,94	65,85	67,83	69,86	71,96
3	ENALAPRIL TABx20MGx20 LSTE	1,78	5,33	63,94	65,85	67,83	69,86	71,96
3	FLUCONAZOL CAPx150MGx1 LSTE	0,60	1,80	21,60	22,25	22,92	23,60	24,31
3	GENTAMICINA AMPx160MGx1 LSTE	0,41	1,22	14,69	15,13	15,58	16,05	16,53
3	GENTAMICINA GOTx0.3%x10ML LSTE	1,58	4,73	56,81	58,51	60,27	62,08	63,94
3	KETOCONAZOL TABx200MGx10 LSTE	2,14	6,41	76,90	79,20	81,58	84,03	86,55
3	LANSOPRAZOL TABx30MGx28 LSTE	6,90	20,70	248,40	255,85	263,53	271,43	279,58
3	LORATADINA JBEx100ML LSTE	1,26	3,78	45,36	46,72	48,12	49,57	51,05
3	LORATADINA TABx10MGx10 LSTE	0,78	2,34	28,08	28,92	29,79	30,68	31,60
3	LOSARTAN+HCTZ TABx50/12.5MGx30 LSTE	8,64	25,92	311,04	320,37	329,98	339,88	350,08
3	LOVASTATINA TABx20MGx10 LSTE	2,10	6,30	75,60	77,87	80,20	82,61	85,09
3	MONTELUKAST TABx4MGx10 LSTE	2,02	6,07	72,79	74,98	77,23	79,54	81,93
3	NIMESULIDE TABx100MGx10 LSTE	1,06	3,17	38,02	39,16	40,33	41,54	42,79
3	NITAZOXANIDA COMx500MGx6 LSTE	3,75	11,25	135,00	139,05	143,22	147,52	151,94
3	RANITIDINA COMx150MGx30 LSTE	1,98	5,94	71,28	73,42	75,62	77,89	80,23
3	RANITIDINA COMx300MGx10 LSTE	1,33	3,98	47,74	49,17	50,64	52,16	53,73
3	SILDENAFIL MASx50MGx2 LSTE	3,40	10,21	122,47	126,15	129,93	133,83	137,84
3	TINIDAZOL TABx1GRx4 LSTE	0,44	1,33	15,98	16,46	16,96	17,47	17,99
3	VALSARTAN TABx160MGx14 LSTE	5,54	16,61	199,37	205,35	211,51	217,85	224,39
3	VERAPAMILO TABx80MGx50 LSTE	1,98	5,94	71,28	73,42	75,62	77,89	80,23
3	VITAMINA-C NAR M-500MGx12(12) LSTE	9,07	27,20	326,38	336,17	346,25	356,64	367,34
3	AMPLIPEN TABx375MGx12	8,64	25,92	311,04	320,37	329,98	339,88	350,08
3	BENEURIL TABx300MGx20	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	BILIDREN ENZIMATICO TABx30	6,30	18,90	226,80	233,60	240,61	247,83	255,27
3	BUCLIXIN JBEx12.5MG/5MLx120ML	2,76	8,28	99,36	102,34	105,41	108,57	111,83
3	BUCLIXIN TABx25MGx36	3,46	10,37	124,42	128,15	131,99	135,95	140,03

3	CALCIVIT PED JBEx120ML	1,38	4,14	49,68	51,17	52,71	54,29	55,92
3	CARDIOVASC TABx100MGx30	13,50	40,50	486,00	500,58	515,60	531,07	547,00
3	CARDIOVASC TABx50MGx30	9,00	27,00	324,00	333,72	343,73	354,04	364,66
3	CARDIOVASC-H COMx50MGx30	10,80	32,40	388,80	400,46	412,48	424,85	437,60
3	CEFUR SUSx125MGx70ML	6,18	18,54	222,48	229,15	236,03	243,11	250,40
3	CEFUR TABx500MGx12	15,12	45,36	544,32	560,65	577,47	594,79	612,64
3	CONSILIUM TABx10MGx30	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	CONSILIUM TABx5MGx30	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64
3	DOLOCOX CAPx200MGx12	6,12	18,36	220,32	226,93	233,74	240,75	247,97
3	ENALAPRIL TABx10MGx30	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	HAPECO-PLUS JBEx120ML	1,44	4,32	51,84	53,40	55,00	56,65	58,35
3	MUCOXIN RELAX JBEx30MG/5Mx120M	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	MUCOXIN-PED JBEx15MG/5MLx120ML	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	NEBULASMA EXP JBEx120ML	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	NEBULASMA JBEx2MG/5MLx120ML	1,74	5,22	62,64	64,52	66,45	68,45	70,50
3	NEBULASMA-PLUS JBEx120ML	3,48	10,44	125,28	129,04	132,91	136,90	141,00
3	NISTAT SUSx120ML	3,96	11,88	142,56	146,84	151,24	155,78	160,45
3	OMNIVIT CAPx20	3,00	9,00	108,00	111,24	114,58	118,01	121,55
3	OMNIVIT JBEx120ML	1,20	3,60	43,20	44,50	45,83	47,21	48,62
3	PARASIKIT SUSx400/500MG	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	PARASIKIT TABx400MG/1GRx6(3)	10,08	30,24	362,88	373,77	384,98	396,53	408,42
3	TENIBEX OVUx10	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	TENIBEX TABx1GRx12	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	TRICOXIN NISTATINA OVUx10	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	TRICOXIN-DC SUSx120ML	1,32	3,96	47,52	48,95	50,41	51,93	53,48
3	ALBENDAZOL TABx200MGx2 NIFA	0,24	0,72	8,64	8,90	9,17	9,44	9,72
3	AMBROXOL JBEx15MGx5ML NIF	0,90	2,70	32,40	33,37	34,37	35,40	36,47
3	AMOXICILINA GOTx100MG NIF	1,50	4,50	54,00	55,62	57,29	59,01	60,78
3	AMOXICILINA SUSx125MGx60ML NIF	1,05	3,15	37,80	38,93	40,10	41,31	42,54
3	AMOXICILINA SUSx250MGx60ML NIF	1,50	4,50	54,00	55,62	57,29	59,01	60,78
3	AMOXICILINA SUSx500MGx60ML NIF	2,10	6,30	75,60	77,87	80,20	82,61	85,09
3	AMOXICILINA TABx1GRx20 NIF	4,20	12,60	151,20	155,74	160,41	165,22	170,18
3	AMOXICILINA-SULB SUSx250MGx60M	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	AMPICILINA TABx1000MGx20 NIF	3,17	9,50	114,05	117,47	120,99	124,62	128,36
3	AZITROMICINA TABx500MGx3 NIF	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	CARBAMAZEPINA TABx200MGx20 NIF	1,44	4,32	51,84	53,40	55,00	56,65	58,35
3	CARBAMAZEPINA TABx400MGx20 NIF	2,40	7,20	86,40	88,99	91,66	94,41	97,24
3	CEFALEXINA CAPx500MGx20 NIF	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	CEFALEXINA SUSx125MGx5ML NIF	1,17	3,51	42,12	43,38	44,69	46,03	47,41
3	CEFALEXINA SUSx250MGx5ML NIF	1,35	4,05	48,60	50,06	51,56	53,11	54,70
3	IBUPROFENO TABx600MGx30 NIF	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	LORATADINA GOTx1MGx30ML NIFA	1,68	5,04	60,48	62,29	64,16	66,09	68,07
3	LORATADINA JBEx5MGx120ML NIFA	1,26	3,78	45,36	46,72	48,12	49,57	51,05
3	LORATADINA TABx10MGx10 NIFA	0,78	2,34	28,08	28,92	29,79	30,68	31,60
3	LOSARTAN TABx100MGx20 NIF	8,40	25,20	302,40	311,47	320,82	330,44	340,35
3	MELOXICAM TABx15MGx10 NIF	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	MELOXICAM TABx7.5MGx10 NIF	2,10	6,30	75,60	77,87	80,20	82,61	85,09

3	ALERCET TABx10MGx10	2,04	6,12	73,44	75,64	77,91	80,25	82,66
3	ALERCET-D CAPx5/120MGx10	3,30	9,90	118,80	122,36	126,03	129,82	133,71
3	ALERCET-D SUSx5/60MGx5MLx60ML	3,18	9,54	114,48	117,91	121,45	125,10	128,85
3	BIANOS SUSx500MGx18ML	1,68	5,04	60,48	62,29	64,16	66,09	68,07
3	BIANOS SUSx750MGx18ML	1,74	5,22	62,64	64,52	66,45	68,45	70,50
3	BIANOS TABx1GRx2	2,06	6,19	74,30	76,53	78,83	81,19	83,63
3	BIANOS TABx500MGx4	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	BIENEX AMPx15MGx1.5MLx1	2,44	7,31	87,70	90,33	93,04	95,83	98,70
3	BIENEX CAP-LIQx15MGx10	3,46	10,39	124,63	128,37	132,22	136,19	140,27
3	BIENEX CAP-LIQx7.5MGx10	2,76	8,28	99,36	102,34	105,41	108,57	111,83
3	BIENEX-SL CAP-LIQx15MGx10	2,66	7,99	95,90	98,78	101,74	104,80	107,94
3	BRONAIR CAPx8MGx20	3,00	9,00	108,00	111,24	114,58	118,01	121,55
3	BRONAIR JBEx4MGx120ML	2,81	8,42	101,09	104,12	107,24	110,46	113,78
3	CALSOLID CAP-BLANx0.50MGx30	7,31	21,92	263,09	270,98	279,11	287,48	296,11
3	CAPTURAN CAP-MASx10MGx10	3,24	9,72	116,64	120,14	123,74	127,46	131,28
3	CLINDANA OVUx100MGx3	3,13	9,40	112,75	116,13	119,62	123,21	126,90
3	DECAVIT-M CAPx30	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	DIGESTA CAPx250MGx20	3,11	9,32	111,89	115,24	118,70	122,26	125,93
3	ENERVIT GOTx10ML	2,28	6,84	82,08	84,54	87,08	89,69	92,38
3	ENERVIT JALEAx120ML	2,76	8,28	99,36	102,34	105,41	108,57	111,83
3	FLEXURE CAPx500/400MGx30	9,56	28,67	344,09	354,41	365,04	375,99	387,27
3	FLEXURE SOBx15	13,84	41,53	498,31	513,26	528,66	544,52	560,85
3	FLEXURE-DI SOBx8GRx15	13,07	39,20	470,45	484,56	499,10	514,07	529,49
3	FUGOS SUSx100MGx5MLx30ML	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	FUGOS TABx300MGx2	2,25	6,75	81,00	83,43	85,93	88,51	91,17
3	ISOFACE CAPx10MGx20	10,27	30,80	369,58	380,66	392,08	403,85	415,96
3	ISOFACE CAPx20MGx20	17,94	53,82	645,84	665,22	685,17	705,73	726,90
3	KOBIL-EMS CAPx80MGx30	9,90	29,70	356,40	367,09	378,10	389,45	401,13
3	LEVOCET CAP-BLANx5MGx10	2,94	8,82	105,84	109,02	112,29	115,65	119,12
3	LEVOCINA TABx500MGx10	5,58	16,74	200,88	206,91	213,11	219,51	226,09
3	MUVETT-RETARD TABx300MGx20	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80

3	OMEZZOL AMP-IVx40MGx1	3,90	11,70	140,40	144,61	148,95	153,42	158,02
3	OMEZZOL CAPx10MGx10	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	OMEZZOL CAPx20MGx10	4,14	12,42	149,04	153,51	158,12	162,86	167,75
3	OMEZZOL CAPx40MGx10	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	PERLAVIT CAPx1000UIx30	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	PERLAVIT CAPx200UIx30	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64
3	PRENAFER CAP-LIQx150MGx30	3,29	9,88	118,58	122,14	125,81	129,58	133,47
3	PRENAVIT CAPx30	3,96	11,88	142,56	146,84	151,24	155,78	160,45
3	PROFLOX AMPx200MGx1	2,28	6,84	82,08	84,54	87,08	89,69	92,38
3	PROFLOX BOTTLEPACKx200MGx100ML	3,13	9,40	112,75	116,13	119,62	123,21	126,90
3	PROFLOX TABx250MGx10	3,90	11,70	140,40	144,61	148,95	153,42	158,02
3	PROFLOX TABx500MGx10	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	PROFLOX TABx750MGx6	5,04	15,12	181,44	186,88	192,49	198,26	204,21
3	PROFLOX-HC GOTx10ML	4,80	14,40	172,80	177,98	183,32	188,82	194,49
3	SUPRAVITAL CAPx30	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	SUPRAVITAL-PLATINUM CAPx30	4,58	13,75	165,02	169,97	175,07	180,33	185,74
3	UMBRAL CAPx500MGx50	6,60	19,80	237,60	244,73	252,07	259,63	267,42
3	UMBRAL GOTx100MGx30ML	1,26	3,78	45,36	46,72	48,12	49,57	51,05
3	UMBRAL JBEx150MGx5MLx60ML	1,29	3,87	46,44	47,83	49,27	50,75	52,27
3	VITA-B-USD CAPx50	2,40	7,20	86,40	88,99	91,66	94,41	97,24
3	VITA-E CAPx400UIx50	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	ATOVAROL CAPx10MGx10	4,80	14,40	172,80	177,98	183,32	188,82	194,49
3	CRIOGEL CAPx10MGx10	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	DENSIBONE-D G-TABx1500MG/200UIx30	5,94	17,82	213,84	220,26	226,86	233,67	240,68
3	DENSIBONE-D PLUS TABx60	7,86	23,58	282,96	291,45	300,19	309,20	318,47
3	DENSIBONE-D SOYA TABx30	7,58	22,75	273,02	281,21	289,65	298,34	307,29
3	DENSIBONE-D SUSx120ML	5,12	15,37	184,46	190,00	195,70	201,57	207,62
3	DENSIBONE-D TABx315MGx30	4,80	14,40	172,80	177,98	183,32	188,82	194,49
3	EPAX CAP-LIQx720MGx30	4,86	14,58	174,96	180,21	185,62	191,18	196,92
3	ETRON OVUx500MGx10	3,12	9,36	112,32	115,69	119,16	122,74	126,42
3	ETRON SUSx125MGx120ML	2,94	8,82	105,84	109,02	112,29	115,65	119,12
3	ETRON SUSx250MGx120ML	3,72	11,16	133,92	137,94	142,08	146,34	150,73
3	ETRON TABx250MGx50	4,50	13,50	162,00	166,86	171,87	177,02	182,33
3	ETRON TABx500MGx50	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11

3	ETRON-IV BOTTLE-PACKx500MGx100	3,54	10,62	127,44	131,26	135,20	139,26	143,43
3	ETRON-NISTATINA OVUx10	4,80	14,40	172,80	177,98	183,32	188,82	194,49
3	RHINODINA JBEx5MGx60ML	2,76	8,28	99,36	102,34	105,41	108,57	111,83
3	RHINODINA TABx10MGx10	2,04	6,12	73,44	75,64	77,91	80,25	82,66
3	RHINODINA-D JBEx5/60MGx60ML	3,18	9,54	114,48	117,91	121,45	125,10	128,85
3	RHINODINA-D TABx5/120MGx10	3,30	9,90	118,80	122,36	126,03	129,82	133,71
3	ACTOS TABx15MGx15	13,32	39,96	479,52	493,91	508,72	523,98	539,70
3	BLOPRESS TABx16MGx30	24,32	72,97	875,66	901,93	928,99	956,86	985,57
3	BLOPRESS TABx8MGx30	14,99	44,96	539,57	555,76	572,43	589,60	607,29
3	BLOPRESS-PLUS TABx16MGx30	29,87	89,60	1075,25	1.107,51	1.140,73	1.174,95	1.210,20
3	CONTROLIP CAPx160MGx30	14,63	43,88	526,61	542,41	558,68	575,44	592,70
3	DAYAMINERAL-E JBEx240ML	3,03	9,09	109,08	112,35	115,72	119,19	122,77
3	DICETEL CAPx100MGx10	5,73	17,19	206,28	212,47	218,84	225,41	232,17
3	HYTRIN TABx2MGx14	4,28	12,85	154,22	158,85	163,62	168,52	173,58
3	HYTRIN TABx5MGx21	13,09	39,26	471,10	485,23	499,79	514,78	530,22
3	KLARICID SUSx125MG/5MLx50ML	7,69	23,06	276,70	285,00	293,55	302,35	311,42
3	KLARICID TABx500MGx10	19,02	57,06	684,72	705,26	726,42	748,21	770,66
3	LIPIDIL CAPx200MGx20	9,36	28,08	336,96	347,07	357,48	368,21	379,25
3	OGASTRO CAPx15MGx14	9,30	27,90	334,80	344,84	355,19	365,84	376,82
3	OGASTRO CAPx30MGx14	13,96	41,89	502,63	517,71	533,24	549,24	565,72
3	VALCOTE JBEx250MGx120ML	5,36	16,09	193,10	198,90	204,86	211,01	217,34
3	VALCOTE TABx500MGx30	13,38	40,14	481,68	496,13	511,01	526,34	542,14
3	BIALCOL SOLx200ML	1,06	3,17	38,02	39,16	40,33	41,54	42,79
3	CALCIUM SANDOZ EFER-NARANx10	2,24	6,71	80,57	82,99	85,47	88,04	90,68
3	COMTREM MAX-POTENCIA COMx100	15,70	47,11	565,27	582,23	599,70	617,69	636,22
3	COMTREM MAX-POTENCIA COMx20	3,12	9,36	112,32	115,69	119,16	122,74	126,42
3	COMTREM-JR TAB-MASTx20	1,28	3,83	46,01	47,39	48,81	50,27	51,78
3	COMTREM-JR TAB-MASTx200	13,00	39,01	468,07	482,11	496,58	511,47	526,82
3	ESPASMO-CANULASE TABx100	20,87	62,62	751,46	774,01	797,23	821,15	845,78
3	GAS-X TAB-MAS CEREZAx125MGx18	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	GAS-X TAB-MAS MENTAx25MGx18	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	LAMISIL CREx1%x15GR	4,56	13,68	164,16	169,08	174,16	179,38	184,76
3	LAMISIL DERMGEL 1%x15GR	4,32	12,96	155,52	160,19	164,99	169,94	175,04
3	LAMISIL POLVO-AEROSOLx90ML	7,34	22,03	264,38	272,32	280,48	288,90	297,57
3	LAMISIL SOLx1%x30ML	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	LAMISIL SPRAYx1%x30ML	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	MEBOLIMON TAB-MASTx96	12,10	36,29	435,46	448,52	461,98	475,83	490,11
3	PROCTO-GLYVENOL SUPx400/40MGx5	1,31	3,94	47,30	48,72	50,18	51,69	53,24
3	PRUEBA EMB CLEARBLUE COMPACx1	2,92	8,75	104,98	108,13	111,37	114,71	118,15
3	TAVEGYL AMPx2MGx5	5,47	16,42	196,99	202,90	208,99	215,26	221,72
3	TAVEGYL GRAx1MGx20	4,30	12,89	154,66	159,30	164,07	169,00	174,07
3	VENORUTON FORTE COMx500MGx30	10,22	30,67	368,06	379,11	390,48	402,19	414,26
3	VENORUTON GEL CREx40GR	3,26	9,79	117,50	121,03	124,66	128,40	132,25
3	VOLTAREN AEROSOL 1%x85MLx1	6,31	18,92	227,02	233,83	240,84	248,07	255,51
3	VOLTAREN DOLO COMx12.5MGx10	1,52	4,57	54,86	56,51	58,21	59,95	61,75
3	VOLTAREN EMULGEL TUBx60GR	6,46	19,39	232,63	239,61	246,80	254,20	261,83

3	VOLTAREN EMULGELx30GR	3,23	9,70	116,42	119,92	123,51	127,22	131,04
3	ADALAT CAPx10MGx20	7,72	23,15	277,78	286,11	294,69	303,53	312,64
3	ADALAT-OROS TABx20MGx8	6,07	18,22	218,59	225,15	231,90	238,86	246,03
3	ADALAT-OROS TABx30MGx8	8,66	25,99	311,90	321,26	330,90	340,83	351,05
3	ADALAT-OROS TABx60MGx8	13,09	39,28	471,31	485,45	500,01	515,02	530,47
3	AVELOX TABx400MGx7	33,77	101,30	1215,65	1.252,12	1.289,68	1.328,37	1.368,22
3	BAYCUTEN-N TUBx20GR	4,54	13,61	163,30	168,19	173,24	178,44	183,79
3	BAYRO AMP-1Mx1GRx2ML	3,02	9,07	108,86	112,13	115,49	118,96	122,53
3	BINOTAL COMx1GRx50	23,16	69,48	833,76	858,77	884,54	911,07	938,40
3	CARDIOASPIRINA TABx100MGx30	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	CIPROXINA TABx500MGx6	17,55	52,65	631,80	650,75	670,28	690,38	711,10
3	LEVITRA COMx10MGx1	3,85	11,56	138,67	142,83	147,12	151,53	156,08
3	LEVITRA COMx10MGx4	15,42	46,26	555,12	571,77	588,93	606,59	624,79
3	LEVITRA COMx20MGx1	6,28	18,83	225,94	232,71	239,70	246,89	254,29
3	LEVITRA-ODT COMx10MGx2	9,86	29,59	355,10	365,76	376,73	388,03	399,67
3	NIMOTOP LAQx30MGx20	13,10	39,31	471,74	485,90	500,47	515,49	530,95
3	PANKREOFLAT GRAx170/80MGx30	5,84	17,53	210,38	216,70	223,20	229,89	236,79
3	PARABAY TABx750MGx20	4,15	12,46	149,47	153,96	158,57	163,33	168,23
3	PRANEX CAPx60MGx10	6,60	19,80	237,60	244,73	252,07	259,63	267,42
3	PRANEX-LP CAPx90MGx10	8,71	26,14	313,63	323,04	332,73	342,71	353,00
3	PRIMOTESTON-DEPOT AMPx250MCG	2,44	7,31	87,70	90,33	93,04	95,83	98,70
3	ALTARGO UNGx5GRx1%x1	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	AMOXIL CAPx500MGx30	5,77	17,32	207,79	214,03	220,45	227,06	233,87
3	AMOXIL SUSx250MGx120ML	2,98	8,93	107,14	110,35	113,66	117,07	120,58
3	ATARAX COMx10MGx25	2,50	7,49	89,86	92,55	95,33	98,19	101,13
3	AUGMENTIN SUSx250/62.5MGx100ML	7,06	21,17	254,02	261,64	269,49	277,57	285,90
3	AUGMENTIN TABx500MGx10	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	AUGMENTIN-BD TABx1GRx14	20,70	62,10	745,20	767,56	790,58	814,30	838,73
3	AUGMENTIN-ES SUSx600MG/42.9MGx100ML	9,78	29,34	352,08	362,64	373,52	384,73	396,27
3	AUGMENTIN-SR TABx1GRx28	14,62	43,85	526,18	541,96	558,22	574,97	592,22
3	AVAMYS SPRAY NASALx120DOSIS	7,38	22,14	265,68	273,65	281,86	290,32	299,03
3	AVODART CAPx0.5MGx30	23,40	70,20	842,40	867,67	893,70	920,51	948,13
3	CIPROLET TABx500MGx20	5,63	16,90	202,82	208,91	215,18	221,63	228,28
3	COMPLAN FRESAx450GR	8,90	26,71	320,54	330,16	340,07	350,27	360,78
3	COMPLAN VAINILLAx450GR	8,90	26,71	320,54	330,16	340,07	350,27	360,78
3	CUTIVATE CREx0.05%x15GR	5,78	17,35	208,22	214,47	220,90	227,53	234,36
3	DERMOVATE CREx0.05%x30GR	5,62	16,85	202,18	208,24	214,49	220,92	227,55
3	DERMOVATE LOC-CAPILARx25ML	3,26	9,79	117,50	121,03	124,66	128,40	132,25
3	FLIXONASE-AQUOSO INHx50MCx120D	7,38	22,14	265,68	273,65	281,86	290,32	299,03
3	FLIXOTIDE INHx50MCGx120DOSIS	12,24	36,72	440,64	453,86	467,47	481,50	495,94
3	LAMICTAL-DISPER TABx100MGx30	18,42	55,26	663,12	683,01	703,50	724,61	746,35
3	NOOTROPIL AMPx1GRx5MLx12	11,09	33,26	399,17	411,14	423,48	436,18	449,27
3	NOOTROPIL COMx1200MGx20	10,70	32,11	385,34	396,90	408,81	421,08	433,71
3	NOOTROPIL COMx800MGx30	11,48	34,43	413,21	425,60	438,37	451,52	465,07

3	PAXIL-CR TABx12.5MGx30	17,03	51,08	613,01	631,40	650,34	669,85	689,95
3	PIRSEC CAPx20/1100MGx30	14,76	44,28	531,36	547,30	563,72	580,63	598,05
3	PIRSEC CAPx40/1100MGx30	20,88	62,64	751,68	774,23	797,46	821,38	846,02
3	SELADERM UNGx2% ^x 15GR	7,74	23,22	278,64	287,00	295,61	304,48	313,61
3	SERETIDE INHx25/125MCGx120DOSIS	14,98	44,93	539,14	555,31	571,97	589,13	606,80
3	SERETIDE INHx25/250MCGx120DOSIS	16,79	50,36	604,37	622,50	641,17	660,41	680,22
3	SERETIDE INHx25/50MCGx120DOSIS	11,93	35,80	429,62	442,51	455,79	469,46	483,55
3	VALTRES TABx500MGx10	16,42	49,25	590,98	608,71	626,97	645,78	665,15
3	VENTOLIN INHx100MCGx200DOSIS	6,28	18,85	226,15	232,94	239,92	247,12	254,54
3	VENTOLIN SOLx5MGx10ML	4,97	14,90	178,85	184,21	189,74	195,43	201,29
3	VENTOLIN TABx4MGx30	1,64	4,91	58,97	60,74	62,56	64,44	66,37
3	VENTOLIN-EXP JBEx120ML	5,80	17,39	208,66	214,92	221,36	228,00	234,84
3	VENTOLIN-SF JBEx2MGx200ML	2,97	8,91	106,92	110,13	113,43	116,83	120,34
3	VITAMAX-PLUS CAPx10	4,38	13,14	157,68	162,41	167,28	172,30	177,47
3	ZANTAC TAB-EFERx300MGx10	8,04	24,12	289,44	298,12	307,07	316,28	325,77
3	ZANTAC TABx150MGx20	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	ZANTAC TABx300MGx10	5,46	16,38	196,56	202,46	208,53	214,79	221,23
3	ZENTEL SUSx400MGx1	1,48	4,45	53,35	54,95	56,60	58,30	60,05
3	ZENTEL TABx200MGx10	4,63	13,88	166,54	171,53	176,68	181,98	187,44
3	ZINNAT AMPx750MGx1	8,37	25,11	301,32	310,36	319,67	329,26	339,14
3	ZINNAT SUSx125MGx100ML	16,20	48,60	583,20	600,70	618,72	637,28	656,40
3	ZINNAT SUSx250MGx70ML	18,36	55,08	660,96	680,79	701,21	722,25	743,92
3	ZINNAT TABx250MGx10	12,51	37,53	450,36	463,87	477,79	492,12	506,88
3	ZINNAT TABx500MGx10	21,60	64,80	777,60	800,93	824,96	849,70	875,20
3	ZYRTEC COMx10MGx20	4,08	12,24	146,88	151,29	155,82	160,50	165,31
3	ZYRTEC GOTx10MGx10ML	2,40	7,20	86,40	88,99	91,66	94,41	97,24
3	ZYRTEC SUS-BEBx1MGx60ML	6,48	19,44	233,28	240,28	247,49	254,91	262,56
3	ALERGIN COMx10MGx20	4,18	12,53	150,34	154,85	159,49	164,28	169,20
3	ALZATEN GRAx20MGx30	2,06	6,19	74,30	76,53	78,83	81,19	83,63
3	AMEVAN SUSx125MGx5MLx100ML	1,33	4,00	47,95	49,39	50,87	52,40	53,97
3	AMEVAN SUSx250MGx5MLx120ML	1,95	5,85	70,20	72,31	74,48	76,71	79,01
3	AMEVAN TABx500MGx30	2,32	6,97	83,59	86,10	88,68	91,34	94,08
3	BAKNYL SUSx200MGx5MLx100ML	3,32	9,95	119,45	123,03	126,72	130,52	134,44
3	CIFLEX COMx500MGx10	3,90	11,70	140,40	144,61	148,95	153,42	158,02
3	COMPLEJO-B FCOx120ML	0,91	2,72	32,62	33,59	34,60	35,64	36,71
3	COMPLEJO-B GRAx20	0,83	2,48	29,81	30,70	31,62	32,57	33,55
3	DERMAFEN CREx15GR	1,91	5,74	68,90	70,97	73,10	75,29	77,55
3	DOLOVAN COMx500/10MGx20	1,97	5,90	70,85	72,97	75,16	77,42	79,74

3	LOCION-CAP KATRINA FCOx1% ^x 60ML	1,51	4,54	54,43	56,06	57,75	59,48	61,26
3	MEPRIM FORTE CAPx10	2,45	7,36	88,34	90,99	93,72	96,54	99,43
3	MEPRIM FORTE SUSx120ML	2,51	7,52	90,29	93,00	95,79	98,66	101,62
3	MEPRIM SUSx100ML	1,55	4,64	55,73	57,40	59,12	60,90	62,72
3	MICOSIN COMx200MGx10	2,51	7,52	90,29	93,00	95,79	98,66	101,62
3	MICOSIN CREx2% ^x 15GR	1,01	3,04	36,50	37,60	38,73	39,89	41,09
3	RELMEX COMx100MGx20	3,82	11,47	137,59	141,72	145,97	150,35	154,86
3	RELMEX GELx30GR	3,14	9,43	113,18	116,58	120,08	123,68	127,39
3	RELMEX SOBx100MGx30	11,70	35,10	421,20	433,84	446,85	460,26	474,06
3	SEIS-COPIN COMx100	10,31	30,92	371,09	382,22	393,69	405,50	417,66
3	SEIS-COPIN GOTx10ML	1,33	4,00	47,95	49,39	50,87	52,40	53,97
3	STOPTOS-EXP SUSx120ML	1,79	5,38	64,58	66,52	68,52	70,57	72,69
3	VENOSTASIN GELx40GR	2,57	7,72	92,66	95,44	98,31	101,26	104,29
3	VENOSTASIN GRAx150MGx50	3,49	10,48	125,71	129,48	133,37	137,37	141,49
3	VENOSTASIN RETARD CAPx300MGx20	4,88	14,65	175,82	181,10	186,53	192,13	197,89
3	VITAFEM COMx30	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11
3	ACICLOVIR TABx200MGx25 MK	6,07	18,22	218,59	225,15	231,90	238,86	246,03
3	ACICLOVIR UNGx5% ^x 10GR MK	3,70	11,11	133,27	137,27	141,39	145,63	150,00
3	ALBENDAZOL SUSx400MGx20ML MK	0,79	2,36	28,30	29,14	30,02	30,92	31,85
3	ALBENDAZOL TABx200MGx2 MK	0,19	0,56	6,70	6,90	7,10	7,32	7,54
3	AMBROXOL JBE ^x 15MGx5MLx120ML MK	0,86	2,57	30,89	31,81	32,77	33,75	34,76
3	AMBROXOL JBE ^x 30MG/5MLx120ML MK	1,28	3,83	46,01	47,39	48,81	50,27	51,78
3	AMLODIPINO TABx10MG PAG2LL3 MK	5,37	16,11	193,32	199,12	205,09	211,25	217,58
3	AMLODIPINO TABx10MGx10 MK	2,69	8,06	96,77	99,67	102,66	105,74	108,91
3	AMLODIPINO TABx5MG PAG2LL3 MK	4,49	13,46	161,57	166,42	171,41	176,55	181,85
3	AMLODIPINO TABx5MGx10 MK	2,24	6,73	80,78	83,21	85,70	88,27	90,92
3	AMOXICILINA CAPx500MGx60 MK	10,73	32,20	386,42	398,02	409,96	422,26	434,92
3	AMOXICILINA SUSx250MGx5MLx45ML	1,57	4,70	56,38	58,07	59,81	61,60	63,45
3	AMPICILINA CAPx500MGx100 MK	13,63	40,88	490,54	505,25	520,41	536,02	552,10
3	AMPICILINA TABx1GRx100 MK	23,17	69,50	833,98	859,00	884,77	911,31	938,65
3	ATORVASTATINA TABx10MGx10 MK	5,91	17,73	212,76	219,14	225,72	232,49	239,46
3	ATORVASTATINA TABx20MGx10 MK	8,28	24,84	298,08	307,02	316,23	325,72	335,49
3	AZITROMICINA SUSx200MGx5MLx15M	5,44	16,33	195,91	201,79	207,84	214,08	220,50
3	AZITROMICINA TABx500MGx3 MK	4,49	13,46	161,57	166,42	171,41	176,55	181,85
3	BENZOATO-BENCILO SUSx120ML	1,90	5,71	68,47	70,53	72,64	74,82	77,07
3	BROMHEXINA JBE ^x 8MGx120ML MK	2,96	8,89	106,70	109,91	113,20	116,60	120,10
3	BROMHEXINA PEDx4MG/5MLx120ML MK	1,60	4,81	57,67	59,40	61,18	63,02	64,91
3	CEFALEXINA CAPx500MGx10 MK	1,78	5,33	63,94	65,85	67,83	69,86	71,96

3	CEFALEXINA SUSx250MG/5MLx60ML MK	1,32	3,96	47,52	48,95	50,41	51,93	53,48
3	CIPROFLOXACINA TABx500MGx6 MK	2,95	8,86	106,27	109,46	112,74	116,13	119,61
3	CLARITROMICINA TABx500MGx10 MK	8,94	26,82	321,84	331,50	341,44	351,68	362,23
3	COMPLEJO-B TABx250 MK	7,32	21,96	263,52	271,43	279,57	287,96	296,59
3	DECADRON AMPx4MG/ML(8MGx2ML)x1	1,46	4,39	52,70	54,29	55,91	57,59	59,32
3	DECADRON SOL-OFTx5MLx1	1,44	4,32	51,84	53,40	55,00	56,65	58,35
3	DICLOFENACO AMPx75MGx3ML MK	0,40	1,19	14,26	14,68	15,12	15,58	16,05
3	DICLOFENACO GELx1% \times 50GR MK	2,85	8,55	102,60	105,68	108,85	112,11	115,48
3	DICLOFENACO GRAGx50MGx20 MK	1,46	4,39	52,70	54,29	55,91	57,59	59,32
3	DICLOXACILINA CAPx500MGx16 MK	2,48	7,45	89,42	92,11	94,87	97,72	100,65
3	DIOSMINA TABx500MGx30 MK	8,06	24,19	290,30	299,01	307,98	317,22	326,74
3	ENALAPRIL TABx20MG PAG2LL3 MK	3,47	10,40	124,85	128,59	132,45	136,42	140,52
3	ENALAPRIL TABx20MGx20 MK	1,73	5,20	62,42	64,30	66,23	68,21	70,26
3	ENALAPRIL TABx5MGx50 MK	3,34	10,01	120,10	123,70	127,41	131,23	135,17
3	EPTAVIS SOB-GRANx1GRx6	7,34	22,03	264,38	272,32	280,48	288,90	297,57
3	EPTAVIS SOB-GRANx3GRx6	8,86	26,57	318,82	328,38	338,23	348,38	358,83
3	FLUCONAZOL CAPx150MGx1 MK	0,72	2,16	25,92	26,70	27,50	28,32	29,17
3	GEMFIBROZILO CAPx600MGx20 MK	4,51	13,52	162,22	167,08	172,09	177,26	182,58
3	GENTAMICINA AMPx160MGx2MLx1	0,41	1,22	14,69	15,13	15,58	16,05	16,53
3	GENTAMICINA AMPx20MGx2MLx1	0,33	0,99	11,88	12,24	12,60	12,98	13,37
3	GENTAMICINA AMPx40MGx1	0,36	1,08	12,96	13,35	13,75	14,16	14,59
3	GENTAMICINA AMPx80MGx2MLx1	0,40	1,21	14,47	14,91	15,35	15,81	16,29
3	GENTAMICINA GOTx0.3% \times 10ML MK	1,47	4,41	52,92	54,51	56,14	57,83	59,56
3	IBUPROFENO TABx800MGx50 MK	4,90	14,69	176,26	181,54	186,99	192,60	198,38
3	KETOCONAZOL TABx200MGx10 MK	2,23	6,70	80,35	82,76	85,25	87,80	90,44
3	KETOTIFENO JBEx1MGx100ML MK	1,89	5,67	68,04	70,08	72,18	74,35	76,58
3	LECHE MAGNESIA SUSx120ML	0,91	2,74	32,83	33,82	34,83	35,88	36,95
3	LEVOTIROXINA TABx100MCGx50 MK	1,84	5,51	66,10	68,08	70,12	72,22	74,39

3	LEVOTIROXINA TABx50MCGx50 MK	1,38	4,14	49,68	51,17	52,71	54,29	55,92
3	LINCOMICINA AMPx600MGx6	3,43	10,30	123,55	127,26	131,08	135,01	139,06
3	LOCION-CAP MINOXIDIL FCOx2%x60ML	7,92	23,76	285,12	293,67	302,48	311,56	320,91
3	LORATADINA JBEx1MG/MLx100ML MK	1,63	4,90	58,75	60,51	62,33	64,20	66,13
3	LORATADINA TABx10MGx10	1,05	3,15	37,80	38,93	40,10	41,31	42,54
3	LOSARTAN TABx50MG COMBO 2+1 MK	4,38	13,14	157,68	162,41	167,28	172,30	177,47
3	LOSARTAN TABx50MGx15	2,19	6,57	78,84	81,21	83,64	86,15	88,74
3	LOVASTATINA TABx20MGx10	3,38	10,15	121,82	125,48	129,24	133,12	137,11
3	MELOXICAM COMx15MGx10 MK	4,99	14,98	179,71	185,10	190,66	196,38	202,27
3	MELOXICAM COMx7.5MGx10 MK	3,09	9,27	111,24	114,58	118,01	121,55	125,20
3	METRONIDAZOL SUSx250MGx120ML MK	1,85	5,54	66,53	68,52	70,58	72,70	74,88
3	MONTELUKAST TABx5MGx10 MK	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	NIMESULIDA TABx100MGx10 MK	2,53	7,60	91,15	93,89	96,70	99,60	102,59
3	NORFLOXACINA TABx400MGx14 MK	2,48	7,43	89,21	91,88	94,64	97,48	100,40
3	OMEPRAZOL CAPx20MGx14 MK	4,18	12,53	150,34	154,85	159,49	164,28	169,20
3	PARACETAMOL GOTx30ML MK	1,23	3,69	44,28	45,61	46,98	48,39	49,84
3	PARACETAMOL JBEx150MGx120ML MK	1,10	3,31	39,74	40,94	42,16	43,43	44,73
3	PIROXICAM CAPx20MGx10 MK	0,65	1,96	23,54	24,25	24,98	25,73	26,50
3	RANITIDINA COMx300MGx10 MK	1,34	4,03	48,38	49,84	51,33	52,87	54,46
3	RANITIDINA TABx150MGx10 MK	0,82	2,45	29,38	30,26	31,16	32,10	33,06
3	SALBUTAMOL INHx200DOSIS	4,81	14,44	173,23	178,43	183,78	189,30	194,97
3	SECNIDAZOL COMx1GRx2 MK	1,85	5,54	66,53	68,52	70,58	72,70	74,88
3	SIMVASTATINA TABx20MGx10	6,45	19,35	232,20	239,17	246,34	253,73	261,34
3	TRIMETROPRIM SULF SUSx60ML MK	0,77	2,30	27,65	28,48	29,33	30,21	31,12
3	VITAMINA-C CERE M-500MGx12(12)	10,88	32,63	391,61	403,36	415,46	427,92	440,76
3	VITAMINA-C GOTx100MGx30ML	1,16	3,49	41,90	43,16	44,46	45,79	47,16
3	VITAMINA-C MAND EFEx1GRx10	1,37	4,12	49,46	50,95	52,48	54,05	55,67
3	VITAMINA-C MAND M-500MGx12(12)	10,88	32,63	391,61	403,36	415,46	427,92	440,76
3	VITAMINA-C NAR EFEx1GRx10	1,37	4,12	49,46	50,95	52,48	54,05	55,67
3	VITAMINA-C NAR M-500MGx12(12)	10,88	32,63	391,61	403,36	415,46	427,92	440,76
3	VITAMINA-C SOB-POPS CEREZx500MGx5	2,85	8,55	102,60	105,68	108,85	112,11	115,48
3	VITAMINA-C SOB-POPS NARx500MGx5	2,85	8,55	102,60	105,68	108,85	112,11	115,48
3	VITAMINA-C T-FR EFEx1GRx10	1,37	4,12	49,46	50,95	52,48	54,05	55,67
3	VITAMINA-C T-FR M-500MGx12(12)	10,88	32,63	391,61	403,36	415,46	427,92	440,76

3	Z-FULL POLVO FRESAx300GR	6,11	18,34	220,10	226,71	233,51	240,51	247,73
3	Z-FULL POLVO VAINx300GR	6,11	18,34	220,10	226,71	233,51	240,51	247,73
3	Z-FULL TABx60	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	BRAMEDIL GOTx1GRx20ML	1,22	3,67	44,06	45,39	46,75	48,15	49,59
3	BRAMEDIL-COM TABx10M/125MGx20	3,48	10,44	125,28	129,04	132,91	136,90	141,00
3	CLARITROL SUSx250ML	9,07	27,22	326,59	336,39	346,48	356,88	367,58
3	CLARITROL TABx500MGx10	7,51	22,52	270,22	278,32	286,67	295,27	304,13
3	DOSTOL SOB-GRAN 225MGx10	5,03	15,08	181,01	186,44	192,03	197,79	203,73
3	FLUIDASA GOTx20MGx20ML	1,75	5,26	63,07	64,96	66,91	68,92	70,99
3	FLUIDASA JBEx500MGx200ML	4,03	12,10	145,15	149,51	153,99	158,61	163,37
3	HEPA-MERZ SOB-GRANx10	14,23	42,70	512,35	527,72	543,55	559,86	576,66
3	MESULID SOB-GRANx100MGx30	12,26	36,79	441,50	454,75	468,39	482,44	496,92
3	MESULID TABx100MGx20	6,96	20,88	250,56	258,08	265,82	273,79	282,01
3	MICROSER COMx16MGx20	8,62	25,85	310,18	319,48	329,07	338,94	349,11
3	MICROSER COMx24MGx20	9,19	27,56	330,70	340,62	350,84	361,36	372,20
3	MICROSER GOTx12.5MGx20ML	3,83	11,50	138,02	142,16	146,43	150,82	155,35
3	SUPRAMYCINA TABx100MGx10	1,39	4,18	50,11	51,62	53,16	54,76	56,40
3	SUPRAMYCINA-FORTE TABx200MGx10	2,62	7,85	94,18	97,00	99,91	102,91	106,00
3	TOBIL CAPx500MGx3	9,04	27,11	325,30	335,05	345,11	355,46	366,12
3	TOBIL SUSx200MGx30ML	7,48	22,43	269,14	277,21	285,53	294,09	302,91
3	VERSATIS PARCHEx5% \times 700MGx5	20,20	60,59	727,06	748,87	771,33	794,47	818,31
3	VULAMOX-DUO SUSx400/57MGx70ML	5,29	15,88	190,51	196,23	202,11	208,18	214,42
3	VULAMOX-DUO TABx500/125MGx15	6,49	19,46	233,50	240,50	247,72	255,15	262,80
3	VULAMOX-DUO TABx875/125MGx10	7,47	22,41	268,92	276,99	285,30	293,86	302,67
3	ABRILAR COM-EFEx65MGx10	6,60	19,80	237,60	244,73	252,07	259,63	267,42
3	ABRILAR SUSx0.7GRx100ML	4,43	13,30	159,62	164,41	169,35	174,43	179,66
3	ABRILAR SUSx0.7GRx200ML	8,34	25,02	300,24	309,25	318,52	328,08	337,92
3	ACI-TIP COMx800/40MGx20	3,72	11,16	133,92	137,94	142,08	146,34	150,73
3	ACI-TIP SUSx200ML	3,69	11,07	132,84	136,83	140,93	145,16	149,51

3	ALENDRAL COMx70MGx4	10,20	30,60	367,20	378,22	389,56	401,25	413,29
3	AMPLIRON COMx10MGx20	8,65	25,96	311,47	320,82	330,44	340,35	350,56
3	AMPLIRON COMx5MGx20	5,40	16,20	194,40	200,23	206,24	212,43	218,80
3	ATLANSIL COMx200MGx20	6,30	18,90	226,80	233,60	240,61	247,83	255,27
3	BROCALCIO TAB-MASx500MGx24	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	BROCALCIO-D COM-MASx500MGx24	4,32	12,96	155,52	160,19	164,99	169,94	175,04
3	CEUMID TABx500MGx30	22,50	67,50	810,00	834,30	859,33	885,11	911,66
3	CHELTIN FOLIC TABx150MG/600x30	4,20	12,60	151,20	155,74	160,41	165,22	170,18
3	CHELTIN GOTx30ML	4,37	13,10	157,25	161,97	166,82	171,83	176,98
3	CIRIAX COMx500MGx10	10,62	31,86	382,32	393,79	405,60	417,77	430,30
3	COLUFASE FCOx100MGx60ML	4,48	13,45	161,35	166,19	171,18	176,31	181,60
3	COLUFASE SUSx100MGx30ML	2,24	6,71	80,57	82,99	85,47	88,04	90,68
3	COLUFASE TABx200MGx6	4,37	13,10	157,25	161,97	166,82	171,83	176,98
3	COLUFASE TABx500MGx6	5,24	15,73	188,78	194,45	200,28	206,29	212,48
3	CONVERTAL COMx100MGx15	8,55	25,65	307,80	317,03	326,55	336,34	346,43
3	CONVERTAL TABx50MGx15	6,21	18,63	223,56	230,27	237,17	244,29	251,62
3	CONVERTAL-D COMx100/25MGx10	5,82	17,46	209,52	215,81	222,28	228,95	235,82
3	CONVERTAL-D TABx12.5MGx20	8,40	25,20	302,40	311,47	320,82	330,44	340,35
3	CORENTEL TABx5MGx20	6,96	20,88	250,56	258,08	265,82	273,79	282,01
3	DEP AMPx50MGx1	7,80	23,40	280,80	289,22	297,90	306,84	316,04
3	DIAFORMINA TABx500MGx20	3,48	10,44	125,28	129,04	132,91	136,90	141,00
3	DIAFORMINA-LP TABx850MGx20	4,32	12,96	155,52	160,19	164,99	169,94	175,04
3	DIAFORMINA-PLUS COMPx2.5MGx30	5,29	15,88	190,51	196,23	202,11	208,18	214,42
3	DORIXINA AMPx100MGx2MLx6	4,86	14,58	174,96	180,21	185,62	191,18	196,92
3	DORIXINA GEL 5%x50GR	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11
3	DORIXINA RELAX COMx10	3,90	11,70	140,40	144,61	148,95	153,42	158,02
3	E-ZENTIUS COMx10MGx28	22,68	68,04	816,48	840,97	866,20	892,19	918,96
3	E-ZENTIUS COMx20MGx28	44,35	133,06	1596,67	1.644,57	1.693,91	1.744,73	1.797,07
3	ENDIAL COMx1MGx20	6,72	20,16	241,92	249,18	256,65	264,35	272,28
3	ESMIRTAL TABx10MGx30	30,24	90,72	1088,64	1.121,30	1.154,94	1.189,59	1.225,27
3	GLAUCOTENSIL-T GOTx5ML	16,14	48,42	581,04	598,47	616,43	634,92	653,97
3	GOVAL COMx1MGx20	9,72	29,16	349,92	360,42	371,23	382,37	393,84
3	GOVAL COMx3MGx20	21,60	64,80	777,60	800,93	824,96	849,70	875,20
3	GOVAL GOTx0.1%x20ML	11,16	33,48	401,76	413,81	426,23	439,01	452,18
3	ISLA CASSIS COMx80MGx50	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11
3	ISLA MINT COMx100MGx50	4,80	14,40	172,80	177,98	183,32	188,82	194,49
3	KALOPA GOTx20ML	5,83	17,50	209,95	216,25	222,74	229,42	236,30
3	KETONAL COMx1MGx20	6,61	19,82	237,82	244,95	252,30	259,87	267,66
3	KETONAL SUSx1MG/5MLx100ML	4,81	14,42	173,02	178,21	183,55	189,06	194,73
3	LANZOPRAL AMP-IVx30MGx5	18,00	54,00	648,00	667,44	687,46	708,09	729,33
3	LANZOPRAL CAPx15MGx14	7,14	21,42	257,04	264,75	272,69	280,87	289,30
3	LANZOPRAL CAPx30MGx14	14,28	42,84	514,08	529,50	545,39	561,75	578,60
3	LANZOPRAL HELI-PACKx10RIST	27,43	82,30	987,55	1.017,18	1.047,69	1.079,12	1.111,50
3	LIONDOX-PLUS CAPx10	7,70	23,11	277,34	285,66	294,23	303,06	312,15
3	LOTESOFOT GOTASx0.5%	5,37	16,11	193,32	199,12	205,09	211,25	217,58
3	LOTRIAL COMx10MGx20	3,48	10,44	125,28	129,04	132,91	136,90	141,00
3	LOTRIAL COMx20MGx30	9,18	27,54	330,48	340,39	350,61	361,12	371,96
3	LOUTEN GOTx0.05%	15,54	46,62	559,44	576,22	593,51	611,32	629,65

3	MAILEN JBEx0.5MG/MLx50ML	4,76	14,27	171,29	176,43	181,72	187,17	192,79
3	MAPESIL GOTx30ML	3,12	9,36	112,32	115,69	119,16	122,74	126,42
3	MAPESIL SOLx100ML	3,26	9,79	117,50	121,03	124,66	128,40	132,25
3	MARTESIA CAPx25MGx28	12,60	37,80	453,60	467,21	481,22	495,66	510,53
3	MEDOCOR COMx20MGx20	5,59	16,76	201,10	207,13	213,34	219,74	226,34
3	MICOLIS CREx1% ^x 30GR	2,64	7,92	95,04	97,89	100,83	103,85	106,97
3	MICOLIS SOLx200MGx20ML	3,19	9,58	114,91	118,36	121,91	125,57	129,33
3	MIGRADORIXINA COMx20	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11
3	NITRONAL SPRAYx0.4MGx1	14,34	43,02	516,24	531,73	547,68	564,11	581,03
3	ORSANAC COMx400MGx14	5,54	16,63	199,58	205,57	211,74	218,09	224,63
3	POENKERAT GOTASx15ML	5,97	17,91	214,92	221,37	228,01	234,85	241,89
3	POENTIMOL GOTx0.50% ^x 5ML	4,90	14,71	176,47	181,77	187,22	192,84	198,62
3	POVIRAL COMx400MGx10	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	POVIRAL COMx800MGx10	14,75	44,24	530,93	546,86	563,26	580,16	597,56
3	POVIRAL CREx5% ^x 5GR	5,67	17,01	204,12	210,24	216,55	223,05	229,74
3	PROXIDAL-DUO COMx875MGx14	3,36	10,08	120,96	124,59	128,33	132,18	136,14
3	PROXIDAL-DUO SUSx70ML	4,20	12,60	151,20	155,74	160,41	165,22	170,18
3	SERTAL-NF AMPx100/15MGx2MLx3	3,24	9,72	116,64	120,14	123,74	127,46	131,28
3	SERTAL-NF COMx125/10MGx20	4,03	12,10	145,15	149,51	153,99	158,61	163,37
3	TAURAL COMx150MGx20	4,68	14,04	168,48	173,53	178,74	184,10	189,63
3	TAURAL COMx300MGx30	12,42	37,26	447,12	460,53	474,35	488,58	503,24
3	TAURAL-IV AMPx50MGx6	7,16	21,49	257,90	265,64	273,61	281,82	290,27
3	UDOX SUSx200MGx5MLx30ML	5,94	17,82	213,84	220,26	226,86	233,67	240,68
3	ZENTIUS COMx20MGx15	8,11	24,32	291,82	300,57	309,59	318,88	328,44
3	ACETAGEN COMx1GRx20	3,00	9,00	108,00	111,24	114,58	118,01	121,55
3	ACETAGEN JBEx160MGx5MLx60ML	0,79	2,38	28,51	29,37	30,25	31,16	32,09
3	AMPIBEX AMPx1GRx2	2,06	6,19	74,30	76,53	78,83	81,19	83,63
3	AMPIBEX AMPx250MGx2	1,47	4,41	52,92	54,51	56,14	57,83	59,56
3	AMPIBEX AMPx500MGx2	1,69	5,08	60,91	62,74	64,62	66,56	68,56
3	AMPIBEX CAPx1GRx20	5,83	17,48	209,74	216,03	222,51	229,18	236,06
3	AMPIBEX CAPx250MGx120	11,60	34,79	417,53	430,05	442,96	456,24	469,93
3	AMPIBEX CAPx500MGx240	38,35	115,06	1380,67	1.422,09	1.464,75	1.508,70	1.553,96
3	AMPIBEX SUSx1.5GRx60ML	1,45	4,34	52,06	53,62	55,23	56,88	58,59
3	AMPIBEX SUSx3GRx60ML	1,81	5,44	65,23	67,19	69,20	71,28	73,42
3	ANGIORETIC COMx50/12.5MGx20	7,32	21,96	263,52	271,43	279,57	287,96	296,59

3	ANGIORETIC-FORTE COMx100/25MGx20	12,60	37,80	453,60	467,21	481,22	495,66	510,53
3	ANGIOTEN COMx50MGx20	7,56	22,68	272,16	280,32	288,73	297,40	306,32
3	ANGIOTEN-FORTE COMx100MGx20	12,60	37,80	453,60	467,21	481,22	495,66	510,53
3	ASMALAIR TABx10MGx14	10,20	30,60	367,20	378,22	389,56	401,25	413,29
3	ASMALAIR TABx4MGx14	8,77	26,30	315,58	325,04	334,79	344,84	355,18
3	ATROPINA AMPx1MGx10	3,11	9,32	111,89	115,24	118,70	122,26	125,93
3	B-DEX CON EQUIPO	1,50	4,50	54,00	55,62	57,29	59,01	60,78
3	BEMIN INHx100MCGx200DOS	3,46	10,39	124,63	128,37	132,22	136,19	140,27
3	BEMIN-EXP JBEx100ML	2,46	7,38	88,56	91,22	93,95	96,77	99,68
3	BICONCILINA-BZ AMPx1200UIx2	2,09	6,28	75,38	77,65	79,97	82,37	84,85
3	BICONCILINA-BZ AMPx2400UIx2	2,84	8,53	102,38	105,46	108,62	111,88	115,23
3	BICONCILINA-C AMPx4000UIx2	2,68	8,03	96,34	99,23	102,20	105,27	108,43
3	BLAQUETA TABx81MGx30	1,92	5,76	69,12	71,19	73,33	75,53	77,80
3	BUPREX GOTx40MGxMLx30ML	1,31	3,92	47,09	48,50	49,96	51,45	53,00
3	BUPREX MIGRA COMx20	3,12	9,36	112,32	115,69	119,16	122,74	126,42
3	BUPREX SUSx100MGx5MLx120ML	1,29	3,87	46,44	47,83	49,27	50,75	52,27
3	BUPREX-FEM COMx200/35MGx30	2,52	7,56	90,72	93,44	96,24	99,13	102,11
3	BUPREX-FEM COMx400/35MGx30	3,42	10,26	123,12	126,81	130,62	134,54	138,57
3	BUPREX-FLASH CAPx200MGx10	1,66	4,97	59,62	61,40	63,25	65,14	67,10
3	BUPREX-FLASH CAPx400MGx10	2,50	7,51	90,07	92,77	95,56	98,42	101,38
3	BUPREX-FORTE SUSPx120ML	1,84	5,51	66,10	68,08	70,12	72,22	74,39
3	CEFADIN CAPx500MGx120	31,40	94,19	1130,33	1.164,24	1.199,16	1.235,14	1.272,19
3	CEFADIN COMx750MGx20	7,49	22,48	269,78	277,88	286,21	294,80	303,64
3	CEFADIN SUSx3GRx60ML	2,29	6,88	82,51	84,99	87,54	90,16	92,87
3	CEFADIN-FORTE COMx1GRx20	10,16	30,49	365,90	376,88	388,19	399,83	411,83
3	CEMIN AMPx500MGx5MLx10	3,23	9,68	116,21	119,69	123,29	126,98	130,79
3	CEMIN GOTx100MGxMLx30ML	0,77	2,30	27,65	28,48	29,33	30,21	31,12
3	CEMIN TAB-MASTx12	1,58	4,75	57,02	58,73	60,50	62,31	64,18
3	CEMIN-CAL SOBx10	2,78	8,35	100,22	103,23	106,33	109,52	112,80
3	CLORURO SODIO 0.9%500ML SOLUCL	0,89	2,66	31,97	32,93	33,91	34,93	35,98
3	CLORURO SODIO 0.9%x1000ML	1,43	4,28	51,41	52,95	54,54	56,17	57,86
3	CLORURO SODIO 0.9%x100ML	1,04	3,11	37,37	38,49	39,64	40,83	42,06
3	COMPLEJO-B JBEx120ML	1,20	3,60	43,20	44,50	45,83	47,21	48,62
3	COTALIL JBEx5MGx5MLx60ML	2,24	6,71	80,57	82,99	85,47	88,04	90,68
3	COXICAM AMPx15MGx1	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	COXICAM COMx15MGx10	3,72	11,16	133,92	137,94	142,08	146,34	150,73
3	COXICAM COMx7.5MGx10	2,30	6,91	82,94	85,43	88,00	90,64	93,35
3	DEXTROSA 5% EN AGUA FDAx1000ML LIFE	1,79	5,36	64,37	66,30	68,29	70,34	72,45
3	DEXTROSA 5% EN AGUA FDAx500ML LIFE	0,99	2,97	35,64	36,71	37,81	38,94	40,11
3	DEXTROSA 5% S-SAL FDAx1000ML LIFE	1,11	3,33	39,96	41,16	42,39	43,67	44,98

3	DIPINOX COMP-COMx20	3,12	9,36	112,32	115,69	119,16	122,74	126,42
3	DIPINOX GOTx20ML	1,88	5,65	67,82	69,86	71,95	74,11	76,34
3	EUCOR COMx10MGx20	2,55	7,65	91,80	94,55	97,39	100,31	103,32
3	EUCOR COMx20MGx20	4,00	12,01	144,07	148,39	152,85	157,43	162,15
3	EUCOR COMx5MGx20	1,31	3,92	47,09	48,50	49,96	51,45	53,00
3	FORTICAL-D COMx30	2,04	6,12	73,44	75,64	77,91	80,25	82,66
3	FURACAM COMx250MGx10	5,12	15,35	184,25	189,78	195,47	201,33	207,37
3	FURACAM COMx500MGx10	9,51	28,53	342,36	352,63	363,21	374,11	385,33
3	FURACAM SUSx125MGx5ML	6,16	18,47	221,62	228,26	235,11	242,17	249,43
3	FURACAM SUSx250MGx5ML	7,44	22,32	267,84	275,88	284,15	292,68	301,46
3	GENBEXIL AMPx10MGx1+JERING	0,38	1,13	13,61	14,02	14,44	14,87	15,32
3	GENBEXIL AMPx160MGx1+JERING	0,59	1,78	21,38	22,03	22,69	23,37	24,07
3	GENBEXIL AMPx280MG+JERING SEC	0,78	2,34	28,08	28,92	29,79	30,68	31,60
3	GENBEXIL AMPx40MGx1+JERING	0,48	1,44	17,28	17,80	18,33	18,88	19,45
3	GLINIL-MET TABx5/500MGx30	4,31	12,94	155,30	159,96	164,76	169,70	174,80
3	GLUQUINAL TABx850MGx30	4,56	13,68	164,16	169,08	174,16	179,38	184,76
3	IBRAC COMx150MGx1	19,78	59,33	711,94	733,29	755,29	777,95	801,29
3	LACTATO RINGER FDAx1000ML LIFE	1,43	4,28	51,41	52,95	54,54	56,17	57,86
3	NADIXA CREx1% ^x 25GR	10,19	30,56	366,77	377,77	389,10	400,78	412,80
3	PAZIDOL 1-2 FORTE SUSx400/750MGx1	3,90	11,70	140,40	144,61	148,95	153,42	158,02
3	PAZIDOL 1-2 SUSx400MG/500MGx1	3,30	9,90	118,80	122,36	126,03	129,82	133,71
3	PAZIDOL 1-2 TABx400MG/1GRx3	2,03	6,10	73,22	75,42	77,68	80,01	82,41
3	PAZIDOL COMx1GRx2	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	PAZIDOL-N COMx200MGx6	2,88	8,64	103,68	106,79	109,99	113,29	116,69
3	PAZIDOL-N COMx500MGx6	5,09	15,26	183,17	188,66	194,32	200,15	206,16
3	PAZIDOL-N SUSx100MGx30ML	2,17	6,52	78,19	80,54	82,95	85,44	88,01
3	PAZIDOL-N SUSx100MGx60ML	4,35	13,05	156,60	161,30	166,14	171,12	176,25
3	PEITEL CREx30GR	5,96	17,89	214,70	221,15	227,78	234,61	241,65
3	PROBINEX COMx600MGx20	2,40	7,20	86,40	88,99	91,66	94,41	97,24
3	PROBINEX COMx800MGx20	2,88	8,64	103,68	106,79	109,99	113,29	116,69
3	PROTOLIF COMx40MGx100	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	PROTOLIF COMx80MGx100	10,20	30,60	367,20	378,22	389,56	401,25	413,29
3	ROJAMIN AMPx1000MCGx10	3,13	9,40	112,75	116,13	119,62	123,21	126,90
3	ROJAMIN JBEx120ML	1,06	3,17	38,02	39,16	40,33	41,54	42,79
3	ROJAMIN-REFOR AMPx1MLx10	3,14	9,43	113,18	116,58	120,08	123,68	127,39
3	SINERGIA COMx1GRx10	8,64	25,92	311,04	320,37	329,98	339,88	350,08
3	SINERGIA COMx625MGx10	6,47	19,40	232,85	239,83	247,03	254,44	262,07
3	SINERGIA SUSx250MGx100ML	7,07	21,20	254,45	262,08	269,94	278,04	286,38
3	SOLETROL-K AMPx1.49GRx10MLx10	3,78	11,34	136,08	140,16	144,37	148,70	153,16

3	SOLETROL-NA AMPx10MGx10	3,66	10,98	131,76	135,71	139,78	143,98	148,30
3	SUFTREX COMx400/80MGx100	7,80	23,40	280,80	289,22	297,90	306,84	316,04
3	SUFTREX SUSx200/40MGx5MLx100ML	0,98	2,95	35,42	36,49	37,58	38,71	39,87
3	SUFTREX-FORTE COMx100	11,40	34,20	410,40	422,71	435,39	448,46	461,91
3	SULTAMIX COMx375MGx10	8,51	25,52	306,29	315,48	324,94	334,69	344,73
3	SULTAMIX COMx750MGx10	16,47	49,41	592,92	610,71	629,03	647,90	667,34
3	SULTAMIX SUSx250MGx60ML	5,13	15,39	184,68	190,22	195,93	201,80	207,86
3	TENDIOL COMx100MGx30	9,23	27,70	332,42	342,40	352,67	363,25	374,15
3	TENDIOL COMx50MGx30	4,86	14,58	174,96	180,21	185,62	191,18	196,92
3	TENDIURETIC COMx50/12.5MGx30	5,18	15,55	186,62	192,22	197,99	203,93	210,05
3	TIOCTAN COMx600MGx30	24,17	72,52	870,26	896,37	923,26	950,96	979,49
3	TRICEL COMx10MGx10	3,74	11,21	134,57	138,61	142,76	147,05	151,46
3	TRICEL JBEx5MGx5MLx60ML	2,80	8,41	100,87	103,90	107,02	110,23	113,53
3	TRICEL-D CAPx20	4,68	14,04	168,48	173,53	178,74	184,10	189,63
3	VASOTOP TABx10MGx10	3,85	11,56	138,67	142,83	147,12	151,53	156,08
3	VITACAP-G CAP-BLANDAx30	6,89	20,68	248,18	255,63	263,30	271,20	279,33
3	XEX COMx50MGx2	6,00	18,00	216,00	222,48	229,15	236,03	243,11
3	ZALAIN CRE 2% x20GR	3,62	10,87	130,46	134,38	138,41	142,56	146,84
3	ZALAIN OVUx300MGx1	4,68	14,04	168,48	173,53	178,74	184,10	189,63
3	4-DERM CREx15GR	2,02	6,07	72,79	74,98	77,23	79,54	81,93
3	ABANIX SUSx100MG/5MLx30ML	2,24	6,71	80,57	82,99	85,47	88,04	90,68
3	ABANIX SUSx100MG/5MLx60ML	4,46	13,39	160,70	165,53	170,49	175,61	180,87
3	ABANIX TABx500MGx6	5,22	15,66	187,92	193,56	199,36	205,35	211,51
3	ACRO-B1-6-12 AMPx2CC+JERING	0,64	1,91	22,90	23,58	24,29	25,02	25,77
3	ACROBRONQUIOL JBEx4MGx120ML	0,96	2,88	34,56	35,60	36,66	37,76	38,90
3	ACROCEF-IM AMPx1GR	6,39	19,17	230,04	236,94	244,05	251,37	258,91
3	ACROGRIP-A JBEx120ML	1,45	4,36	52,27	53,84	55,46	57,12	58,83
3	ACROMAXFENICOL AMPx1GR	2,41	7,24	86,83	89,44	92,12	94,88	97,73
3	ACROMAXFENICOL CAPx500MGx50	4,75	14,24	170,86	175,98	181,26	186,70	192,30
3	ACROMIZOL CREx2%x20GRx1	0,55	1,64	19,66	20,25	20,85	21,48	22,12
3	ACROMONA OVUx500MGx60	4,65	13,95	167,40	172,42	177,59	182,92	188,41
3	ACROMONA SUSx125MGx120ML	1,10	3,29	39,53	40,71	41,94	43,19	44,49
3	ACROMONA-DC SUSx250MGx120ML	1,31	3,94	47,30	48,72	50,18	51,69	53,24
3	ACRONISTINA GOTx30ML	1,73	5,20	62,42	64,30	66,23	68,21	70,26
3	ACRONISTINA SUSx120ML	5,04	15,12	181,44	186,88	192,49	198,26	204,21
3	ACROSIN-B AMPx2ML+JERING	0,61	1,82	21,82	22,47	23,14	23,84	24,55
3	ACROTUSIN JBEx120ML	1,20	3,60	43,20	44,50	45,83	47,21	48,62
3	ACROXEN SUSx125MGx60ML	1,40	4,19	50,33	51,84	53,39	54,99	56,64
3	ADAZOL SUSx100MGx20ML	1,18	3,55	42,55	43,83	45,14	46,50	47,89
3	AKIM AMPx100MGx2ML	1,30	3,89	46,66	48,06	49,50	50,98	52,51
3	AKIM AMPx1GRx4MLx1	6,11	18,34	220,10	226,71	233,51	240,51	247,73
3	AKIM AMPx500MGx2ML	3,01	9,04	108,43	111,68	115,04	118,49	122,04
3	ALTROM AMPx30MGx2MLx3	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	ALTROM AMPx60MGx2MLx1	1,86	5,58	66,96	68,97	71,04	73,17	75,36
3	ALTROM COM-SUBx10MGx10	2,70	8,10	97,20	100,12	103,12	106,21	109,40
3	ALTROM COMx10MGx10	2,40	7,20	86,40	88,99	91,66	94,41	97,24

3	ALTROM COMx20MGx10	4,74	14,22	170,64	175,76	181,03	186,46	192,06
3	AMPLIURINA FORTE CAPx50	8,12	24,35	292,25	301,02	310,05	319,35	328,93
3	BROXOLAM AMPx2MLx10	2,60	7,81	93,74	96,56	99,45	102,44	105,51
3	BROXOLAM JBEx15MGx120ML	1,70	5,11	61,34	63,18	65,08	67,03	69,04
3	BROXOLAM TABx30MGx20	2,11	6,32	75,82	78,09	80,43	82,85	85,33
3	BROXOLAM-COM JBE-ADULTOx120ML	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	BROXOLAM-COM JBE-INFx120ML	0,95	2,84	34,13	35,15	36,21	37,29	38,41
3	BUENOX SUSx200ML	4,37	13,10	157,25	161,97	166,82	171,83	176,98
3	CLANIL SUSx250MGx60ML	9,36	28,08	336,96	347,07	357,48	368,21	379,25
3	CLANIL TABx500MGx10	6,13	18,38	220,54	227,15	233,97	240,99	248,22
3	GENTAMAX AMPx160MGx2MLx1	0,82	2,45	29,38	30,26	31,16	32,10	33,06
3	GENTAMAX AMPx280MGx2MLx1	0,77	2,32	27,86	28,70	29,56	30,45	31,36
3	GENTAMAX AMPx80MGx2ML	0,73	2,18	26,14	26,92	27,73	28,56	29,42
3	GENTAMAX CRE TUBOx0.1%x15GR	0,38	1,15	13,82	14,24	14,67	15,11	15,56
3	GIARAMEB SUSx500MGx15ML	1,64	4,93	59,18	60,96	62,79	64,67	66,61
3	KETOCON CAPx200MGx10	5,07	15,21	182,52	188,00	193,64	199,44	205,43
3	KETOCON CREx2%x15GR	1,13	3,38	40,61	41,83	43,08	44,37	45,70
3	LACTULOSA JBEx220ML ACRO	5,76	17,28	207,36	213,58	219,99	226,59	233,39
3	LALEVO COMx750MGx5	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	MAXIDERM CREx15GR	0,66	1,98	23,76	24,47	25,21	25,96	26,74
3	NEO-NYSTASOLONA CREx15GR	1,01	3,02	36,29	37,38	38,50	39,65	40,84
3	NYSTASOLONA CREx15GR	1,06	3,19	38,23	39,38	40,56	41,78	43,03
3	NYSTASOLONA OVUx60	6,55	19,66	235,87	242,95	250,24	257,74	265,48
3	ROIDIL CREx5%x5GR	3,96	11,88	142,56	146,84	151,24	155,78	160,45
3	ROIDIL TABx400MGx10	7,92	23,76	285,12	293,67	302,48	311,56	320,91
3	ROIDIL TABx800MGx10	14,62	43,85	526,18	541,96	558,22	574,97	592,22
3	SHAMP KETOCONx2%x120ML	7,20	21,60	259,20	266,98	274,99	283,23	291,73
3	TRI-GASTRO (EMPAQUE PACK)	14,09	42,26	507,17	522,38	538,05	554,20	570,82
3	URO-TRIMEZOL TABx50	8,52	25,56	306,72	315,92	325,40	335,16	345,22
3	ACETAMINOFEN GOTx100MGx30ML GENF	0,63	1,89	22,68	23,36	24,06	24,78	25,53
3	ACETAMINOFEN TABx500MGx100 GENF	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	ACICLOVIR SUSx100MGx90ML GENF	2,29	6,86	82,30	84,76	87,31	89,93	92,62
3	ACICLOVIR TABx200MGx25 GENF	4,65	13,95	167,40	172,42	177,59	182,92	188,41
3	ALBENDAZOL SUSx100MGx20ML	0,58	1,73	20,74	21,36	22,00	22,66	23,34
3	ALBENDAZOL TABx200MGx2 GENF	0,16	0,47	5,62	5,78	5,96	6,14	6,32
3	ALENDRONATO CAPx70MGx4 GENF	5,10	15,30	183,60	189,11	194,78	200,62	206,64
3	AMBROXOL JBEx30MGx120ML	0,99	2,97	35,64	36,71	37,81	38,94	40,11
3	AMLODIPINO TABx10MGx10	1,87	5,60	67,18	69,19	71,27	73,41	75,61
3	AMLODIPINO TABx10MGx10 PAG2LLE3 GEN	3,73	11,20	134,35	138,38	142,53	146,81	151,21
3	AMLODIPINO TABx5MGx10	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64

3	AMOXICILINA CAPx500MGx50	4,00	12,01	144,07	148,39	152,85	157,43	162,15
3	AMOXICILINA SUSx125MGx45ML	0,84	2,52	30,24	31,15	32,08	33,04	34,04
3	AMOXICILINA SUSx250MGx100ML GENF	1,68	5,04	60,48	62,29	64,16	66,09	68,07
3	AMOXICILINA SUSx250MGx45ML	1,16	3,47	41,69	42,94	44,23	45,55	46,92
3	AMPICILINA AMPx1GRx10	5,97	17,91	214,92	221,37	228,01	234,85	241,89
3	AMPICILINA SUSx3GRx60ML	0,85	2,56	30,67	31,59	32,54	33,52	34,52
3	ATORVASTATINA TABx10MGx10	4,24	12,71	152,50	157,07	161,78	166,64	171,64
3	ATORVASTATINA TABx20MGx10	7,50	22,50	270,00	278,10	286,44	295,04	303,89
3	AZITROMICINA TABx500MGx3	3,81	11,43	137,16	141,27	145,51	149,88	154,37
3	BETAMETASONA CREx0.1%x40GR	1,70	5,09	61,13	62,96	64,85	66,80	68,80
3	CALCIO TABx600MGx30 GENF	1,69	5,06	60,70	62,52	64,39	66,32	68,31
3	CALCIO VIT-D TABx600MGx30	1,95	5,85	70,20	72,31	74,48	76,71	79,01
3	CAPTOPRIL TABx25MGx30	1,74	5,22	62,64	64,52	66,45	68,45	70,50
3	CAPTOPRIL TABx50MGx30	3,06	9,18	110,16	113,46	116,87	120,37	123,99
3	CARBAMAZEPINA TABx400MGx30	2,62	7,85	94,18	97,00	99,91	102,91	106,00
3	CEFADROXIL SUSx250MG/5MLx80ML	2,24	6,71	80,57	82,99	85,47	88,04	90,68
3	CEFALEXINA CAPx500MGx10	1,69	5,08	60,91	62,74	64,62	66,56	68,56
3	CEFALEXINA SUSx250MGx60ML	1,33	4,00	47,95	49,39	50,87	52,40	53,97
3	CETIRIZINA TABx10MGx10	0,65	1,94	23,33	24,03	24,75	25,49	26,26
3	CIPROFLOXACINO TABx500MGx10	3,66	10,98	131,76	135,71	139,78	143,98	148,30
3	CLARITROMICINA TABx500MGx10	5,09	15,28	183,38	188,89	194,55	200,39	206,40
3	CLINDAMICINA AMPx600MGx2 GENF	2,71	8,14	97,63	100,56	103,58	106,69	109,89
3	CLINDAMICINA CRE-VAGx40GR+6APL	5,52	16,56	198,72	204,68	210,82	217,15	223,66
3	CLOPIDOGREL TABx75MGx14 GENF	6,24	18,72	224,64	231,38	238,32	245,47	252,83
3	CLOTRIMAZOL CRE-VAG+1 APLIC	1,67	5,00	60,05	61,85	63,70	65,62	67,58
3	CLOTRIMAZOL CREx1%x40GR	0,77	2,32	27,86	28,70	29,56	30,45	31,36
3	COMPLEJO-B TABx250	5,89	17,66	211,90	218,25	224,80	231,54	238,49
3	DESCLORATADINA JBEx60ML GENF	3,66	10,98	131,76	135,71	139,78	143,98	148,30
3	DESCLORATADINA TABx5MGx10 GENF	2,47	7,42	88,99	91,66	94,41	97,24	100,16
3	DEXAMETASONA AMPx8MGx2ML	0,42	1,26	15,12	15,57	16,04	16,52	17,02
3	DICLOFENACO AMPx75MGx3MLx5	1,27	3,80	45,58	46,94	48,35	49,80	51,30
3	DICLOFENACO GELx1%x50MG	1,75	5,26	63,07	64,96	66,91	68,92	70,99
3	DICLOFENACO TABx50MGx30	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64
3	DICLOFENACO-R TABx100MGx20	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	DICLOXACILINA CAPx500MGx50	6,01	18,04	216,43	222,92	229,61	236,50	243,60
3	DICLOXACILINA SUSx125MGx80ML GENF	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	DICLOXACILINA SUSx250MGx80ML	1,77	5,31	63,72	65,63	67,60	69,63	71,72
3	ENALAPRIL TABx20MGx20	1,25	3,74	44,93	46,28	47,66	49,09	50,57
3	ENALAPRIL TABx20MGx20 PAG2LL3 GENF	2,50	7,49	89,86	92,55	95,33	98,19	101,13
3	ENALAPRIL TABx5MGx50	2,10	6,30	75,60	77,87	80,20	82,61	85,09
3	ERITROMICINA CAPx500MGx50	8,40	25,20	302,40	311,47	320,82	330,44	340,35
3	ERITROMICINA SUSx250MGx60ML	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	FLUCONAZOL CAPx150MGx2	1,15	3,44	41,26	42,49	43,77	45,08	46,43

3	FLUCONAZOL CAPx200MGx4	1,70	5,11	61,34	63,18	65,08	67,03	69,04
3	FLUOXETINA TABx20MGx10	1,18	3,55	42,55	43,83	45,14	46,50	47,89
3	FUROSEMIDA AMPx20MGx10 GENF	1,91	5,72	68,69	70,75	72,87	75,06	77,31
3	FUROSEMIDA TABx40MGx100	1,18	3,55	42,55	43,83	45,14	46,50	47,89
3	GEMFIBROZILO TABx600MGx20	2,64	7,92	95,04	97,89	100,83	103,85	106,97
3	GINKO-BILOBA GOTx40MGx30ML	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	GINKO-BILOBA TABx40MGx20	1,06	3,19	38,23	39,38	40,56	41,78	43,03
3	IBUPROFENO TABx400MGx100	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	IBUPROFENO TABx800MGx50	3,60	10,80	129,60	133,49	137,49	141,62	145,87
3	ISOCONAZOL SOL-TOPx1% ¹ x20ML	1,27	3,82	45,79	47,17	48,58	50,04	51,54
3	KETOCONAZOL CREx2% ¹ x30GR	1,45	4,36	52,27	53,84	55,46	57,12	58,83
3	KETOCONAZOL TABx200MGx10	1,64	4,93	59,18	60,96	62,79	64,67	66,61
3	KETOROLACO AMPx30MGx5	2,07	6,21	74,52	76,76	79,06	81,43	83,87
3	KETOROLACO TABx10MGx10	0,72	2,16	25,92	26,70	27,50	28,32	29,17
3	KETOTIFENO JBE ¹ x1MGx100ML	1,56	4,68	56,16	57,84	59,58	61,37	63,21
3	KETOTIFENO TABx1MGx30	2,23	6,70	80,35	82,76	85,25	87,80	90,44
3	LANSOPRAZOL CAPx30MGx14	2,59	7,76	93,10	95,89	98,77	101,73	104,78
3	LANSOPRAZOL CAPx30MGx7	1,96	5,89	70,63	72,75	74,93	77,18	79,50
3	LINCOMICINA AMPx600MGx2MLx6	2,56	7,67	92,02	94,78	97,62	100,55	103,56
3	LORATADINA JBE ¹ x5MGx100ML GENF	1,32	3,96	47,52	48,95	50,41	51,93	53,48
3	LORATADINA TABx10MGx10	0,76	2,29	27,43	28,25	29,10	29,98	30,87
3	LOSARTAN TABx50MGx30	3,24	9,72	116,64	120,14	123,74	127,46	131,28
3	LOVASTATINA TABx20MGx10	2,12	6,35	76,25	78,54	80,89	83,32	85,82
3	MEBENDAZOL SUSx100MGx10FCOS	3,10	9,31	111,67	115,02	118,47	122,03	125,69
3	MEBENDAZOL TABx100MGx60	1,27	3,80	45,58	46,94	48,35	49,80	51,30
3	MELOXICAM AMPx15MGx1.5MLx3 GENF	2,08	6,25	74,95	77,20	79,52	81,90	84,36
3	METOCLOPRAMIDA GOTx4MGx30ML	0,99	2,97	35,64	36,71	37,81	38,94	40,11
3	METRONIDAZOL SUSx125MGx120ML	1,01	3,02	36,29	37,38	38,50	39,65	40,84
3	METRONIDAZOL SUSx250MGx120ML	1,44	4,32	51,84	53,40	55,00	56,65	58,35
3	METRONIDAZOL TABx500MGx100	2,88	8,64	103,68	106,79	109,99	113,29	116,69
3	MONTELUKAST TABx5MGx10 GENF	2,38	7,15	85,75	88,32	90,97	93,70	96,51
3	NAPROXENO TABx500MGx10	1,00	2,99	35,86	36,93	38,04	39,18	40,36
3	NIFEDIPINO RETARD CAPx30MGx10	2,12	6,35	76,25	78,54	80,89	83,32	85,82
3	NORFLOXACINA TABx400MGx14	1,82	5,45	65,45	67,41	69,43	71,52	73,66
3	OMEPRAZOL CAPx20MGx10	1,80	5,40	64,80	66,74	68,75	70,81	72,93
3	PENTOXIFILINA TABx400MGx30	6,10	18,31	219,67	226,26	233,05	240,04	247,24
3	PIRANTEL-PAMOATO SUSx250MG	0,85	2,54	30,46	31,37	32,31	33,28	34,28
3	PIROXICAM AMPx40MGx2MLx5	2,56	7,69	92,23	95,00	97,85	100,78	103,81
3	PIROXICAM CAPx20MGx10	0,64	1,93	23,11	23,81	24,52	25,26	26,01
3	PIROXICAM GELx0.5% ¹ x40GR	1,08	3,24	38,88	40,05	41,25	42,49	43,76

3	RANITIDINA AMPx50MGx2MLx5	2,19	6,57	78,84	81,21	83,64	86,15	88,74
3	RANITIDINA COMx150MGx30	1,84	5,53	66,31	68,30	70,35	72,46	74,63
3	RANITIDINA COMx300MGx10	1,32	3,96	47,52	48,95	50,41	51,93	53,48
3	SALBUTAMOL JBEx2MGx170ML	1,02	3,06	36,72	37,82	38,96	40,12	41,33
3	SALBUTAMOL TABx4MGx20	0,40	1,21	14,47	14,91	15,35	15,81	16,29
3	SECNIDAZOL TABx1GRx2 GENF	1,11	3,33	39,96	41,16	42,39	43,67	44,98
3	SECNIDAZOL TABx500MGx4	0,70	2,09	25,06	25,81	26,58	27,38	28,20
3	SECNIDAZOL-PED TABx250MGx4	0,44	1,33	15,98	16,46	16,96	17,47	17,99
3	SILDENAFIL TABx50MGx2 GENF	3,00	9,00	108,00	111,24	114,58	118,01	121,55
3	SILIMARINA CAPx150MGx20	1,85	5,54	66,53	68,52	70,58	72,70	74,88
3	SIMVASTATINA TABx20MGx10 GENF	2,16	6,48	77,76	80,09	82,50	84,97	87,52
3	SIMVASTATINA TABx40MGx10 GENF	2,73	8,19	98,28	101,23	104,27	107,39	110,62
3	SULFADIAZINA-PLATA CREx30GR	1,76	5,27	63,29	65,19	67,14	69,16	71,23
3	TERBINAFINA TABx250MGx14 GENF	6,89	20,66	247,97	255,41	263,07	270,96	279,09
3	TETRACICLINA CAPx500MGx100	5,39	16,16	193,97	199,79	205,78	211,95	218,31
3	TINIDAZOL TABx500MGx8	0,62	1,87	22,46	23,14	23,83	24,55	25,28
3	VERAPAMILO GRAx80MGx50	2,10	6,30	75,60	77,87	80,20	82,61	85,09
3	VERAPAMILO TABx120MGx30	1,62	4,86	58,32	60,07	61,87	63,73	65,64
3	VERAPAMILO-RETARD TABx240MGx10	1,81	5,44	65,23	67,19	69,20	71,28	73,42
	HONORARIOS PROFESIONALES	150,00	150,00	1800,00	1854,00	1909,62	1966,91	2025,92
TOTAL			15507,17	186086,00	191668,58	197418,64	203341,20	209441,44
RECARGO POR FRANQUICIA			1,50%	232,61	2791,29	2875,03	2961,28	3050,12
				15739,77	188877,29	194543,61	200379,92	212583,06

Anexo 5: Presupuesto de Ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS								
INGRESOS POR VENTA	VALOR	CANT.	ENERO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ANEMIDOX GOTx30ML	8,97	3	26,91	322,96	335,88	349,32	363,29	377,82
ANEMIDOX-FERRUM CAPx20	8,83	3	26,49	317,82	330,54	343,76	357,51	371,81
ARLIVO JBEx35MGx100ML	5,83	3	17,49	209,87	218,26	226,99	236,07	245,51
ARTREN AMPx75MGx3MLx1	1,06	3	3,18	38,10	39,63	41,21	42,86	44,57
ARTREN CAPx100MGx10	3,81	3	11,44	137,29	142,78	148,49	154,43	160,61
ARTREN GELx1%x30GR	4,09	3	12,27	147,27	153,16	159,29	165,66	172,28
ARTREN-SR CAPx150MGx10	11,16	3	33,49	401,89	417,97	434,68	452,07	470,15
CETIMER COMx5MGx10	9,95	3	29,84	358,04	372,36	387,26	402,75	418,86
CETIMER JBEx2.5MGx60ML	6,96	3	20,89	250,69	260,72	271,15	281,99	293,27
CILOSTAL TABx100MGx30	28,94	3	86,81	1.041,77	1.083,44	1.126,78	1.171,85	1.218,72
CILOSTAL TABx50MGx30	21,32	3	63,96	767,49	798,19	830,12	863,32	897,86
CONCOR TABx10MGx30	21,18	3	63,53	762,35	792,84	824,56	857,54	891,84
CONCOR TABx2.5MGx30	10,38	3	31,15	373,77	388,72	404,27	420,44	437,25
CONCOR TABx5MGx30	15,84	3	47,53	570,33	593,14	616,87	641,54	667,20
DIP MASTICABLE TABx1GRx30	7,99	3	23,97	287,58	299,09	311,05	323,49	336,43
DIP SUSx1GRx5MLx200ML	10,06	3	30,19	362,28	376,77	391,84	407,51	423,81
DOLOCITALGAN TABx350/175MGx20	6,13	3	18,40	220,75	229,58	238,77	248,32	258,25
DOLONEUROBION AMPx3	6,07	3	18,22	218,64	227,38	236,48	245,93	255,77
DOLONEUROBION GRAX30	14,15	3	42,44	509,24	529,61	550,80	572,83	595,74
DOMATRA-PLUS TABx37.5/325MGx10	3,93	3	11,79	141,52	147,18	153,07	159,19	165,56
ENCEFABOL FORTE GRAx200MGx20	12,22	3	36,67	439,99	457,59	475,90	494,93	514,73
ENCEFABOL SUSx200MGx5MLx90ML	12,12	3	36,36	436,36	453,82	471,97	490,85	510,48
ENCEFABOL-MD GRAX600MGx10	15,95	3	47,85	574,26	597,23	621,12	645,96	671,80
EUTIROX TABx100MGx50	3,35	3	10,05	120,66	125,48	130,50	135,72	141,15
EUTIROX TABx125MCGx50	4,51	3	13,53	162,39	168,88	175,64	182,67	189,97
EUTIROX TABx150MCGx50	7,08	3	21,24	254,92	265,12	275,72	286,75	298,22
EUTIROX TABx25MCGx50	2,02	3	6,07	72,88	75,79	78,83	81,98	85,26
EUTIROX TABx50MGx50	2,55	3	7,66	91,93	95,61	99,43	103,41	107,54
EUTIROX TABx75MCGx50	3,69	3	11,06	132,75	138,06	143,59	149,33	155,30
FLOGAM TABx50MGx20	3,49	3	10,48	125,80	130,83	136,06	141,51	147,17
FLORATIL CAPx200MGx6	7,24	3	21,72	260,67	271,10	281,94	293,22	304,95
FLORATIL PED TUTTI SOBx200MGx6	9,69	3	29,08	348,97	362,93	377,45	392,54	408,25
GLUCOFAGE COMx850MGx60	17,46	3	52,39	628,69	653,84	679,99	707,19	735,48
GLUCOFAGE TABx1000MGx30	11,29	3	33,87	406,43	422,68	439,59	457,17	475,46
GLUCOFAGE TABx500MGx60	14,62	3	43,87	526,48	547,54	569,44	592,22	615,91
GLUCOFAGE-XR COMx750MGx30	19,83	3	59,50	713,97	742,53	772,23	803,12	835,24
GLUCOFAGE-XR TABx500MGx30	14,88	3	44,63	535,55	556,97	579,25	602,42	626,52
GLUCOVANCE TABx250/1.25MGx30	5,62	3	16,86	202,31	210,40	218,81	227,57	236,67
GLUCOVANCE TABx5/500MGx30	9,15	3	27,44	329,31	342,49	356,19	370,43	385,25
GLUCOVANCE TABx500/2.5MGx30	7,54	3	22,63	271,56	282,42	293,71	305,46	317,68
HEPABIONTA GRAX50	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
HEPABIONTA-F AMP-HYPAKx2MLx1	2,44	3	7,33	88,00	91,52	95,18	98,99	102,95
HEPABIONTA-F AMPx2ML+JERING	0,73	3	2,19	26,31	27,36	28,46	29,59	30,78
ISMIGEN COMx50MGx30	39,79	3	119,37	1.432,47	1.489,77	1.549,36	1.611,33	1.675,79
NEUROBION 1000 AMPx3ML+JERIG	0,68	3	2,04	24,49	25,47	26,49	27,55	28,65
NEUROBION COMPUEST AMP+JER	0,68	3	2,04	24,49	25,47	26,49	27,55	28,65

NEUROBION GRAx200MGx20	2,03	3	6,10	73,18	76,11	79,15	82,32	85,61
NEUROBION HYPAK 10000 JER PRE	3,23	3	9,70	116,42	121,08	125,92	130,96	136,20
SISTALGINA AMPx2.25MGx2ML+JER	1,09	3	3,28	39,31	40,88	42,52	44,22	45,99
SISTALGINA TABx2MGx20	1,24	3	3,73	44,76	46,55	48,41	50,34	52,36
SISTALGINA-COM TABx2/500MGx20	3,88	3	11,64	139,71	145,30	151,11	157,15	163,44
ZIAC COMx2.5MG.X30	8,72	3	26,16	313,89	326,45	339,50	353,08	367,21
ZIAC COMx5MG.X30	13,74	3	41,23	494,73	514,52	535,10	556,50	578,76
CAVERTA TABx100MGx4	16,69	3	50,07	600,87	624,90	649,90	675,90	702,93
CAVERTA TABx50MGx4	12,42	3	37,27	447,25	465,14	483,75	503,09	523,22
COLCIBRA TABx200MGx10	7,85	3	23,54	282,44	293,74	305,49	317,71	330,42
CONTIFLO-OD CAPx0.4MGx10	7,06	3	21,17	254,02	264,18	274,74	285,73	297,16
ENHANCIN FCOx312.5MGx60ML	6,56	3	19,68	236,17	245,62	255,45	265,66	276,29
ENHANCIN TABx1GRx20	23,21	3	69,63	835,53	868,95	903,71	939,86	977,45
ENHANCIN TABx625MGx10	8,74	3	26,21	314,50	327,08	340,16	353,77	367,92
RACIPER TABx20MGx10	8,49	3	25,48	305,73	317,96	330,67	343,90	357,66
RACIPER TABx40MGx10	12,71	3	38,13	457,53	475,83	494,87	514,66	535,25
ACTEBRAL COMx200MGx20	3,29	3	9,88	118,54	123,28	128,21	133,34	138,68
ACTEBRAL-RETARD COMx400MGx20	8,05	3	24,14	289,70	301,29	313,34	325,87	338,91
ALLEGRA-D COMx120/60MGx10	9,53	3	28,60	343,22	356,95	371,23	386,08	401,52
AMARYL COMx2MGx15	6,51	3	19,53	234,36	243,73	253,48	263,62	274,17
AMARYL COMx4MGx15	11,49	3	34,47	413,68	430,23	447,44	465,34	483,95
AMARYL-M COMx2/1000MGx16	7,63	3	22,88	274,58	285,56	296,98	308,86	321,22
AMARYL-M COMx2/500MGx30	12,55	3	37,65	451,79	469,86	488,65	508,20	528,53
AMARYL-M COMx4/1000MGx16	13,09	3	39,26	471,14	489,98	509,58	529,97	551,17
AMENIDE SUSx50MGx5MLx30ML	4,57	3	13,71	164,51	171,09	177,93	185,05	192,45
AMENIDE TABx100MGx3	3,83	3	11,49	137,89	143,41	149,15	155,11	161,32
APROVEL TABx150MGx14	12,56	3	37,67	452,09	470,17	488,98	508,54	528,88
APROVEL TABx300MGx14	17,47	3	52,42	628,99	654,15	680,32	707,53	735,83
ARALEN TABx250MGx200	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
ASAWIN-PED TABx100MGx100	1,66	3	4,99	59,88	62,27	64,76	67,35	70,05
BI-PROFENID COMx150MGx10	9,54	3	28,63	343,53	357,27	371,56	386,42	401,88
CALCORT COMx30MGx10	28,06	3	84,17	1.010,02	1.050,42	1.092,43	1.136,13	1.181,58
CALCORT COMx6MGx10	9,86	3	29,58	355,02	369,22	383,99	399,35	415,32
CLEXANE AMPx40MGx2	17,93	3	53,80	645,62	671,45	698,31	726,24	755,29
CLEXANE AMPx60MGx2	20,78	3	62,34	748,14	778,06	809,19	841,55	875,22
CO-APROVEL COMx300/12.5MGx14	15,34	3	46,02	552,18	574,27	597,24	621,13	645,98
CO-APROVEL TABx150/12.5MGx14	12,75	3	38,25	459,04	477,40	496,50	516,36	537,02
CO-APROVEL TABx300/25MGx14	15,34	3	46,02	552,18	574,27	597,24	621,13	645,98
CORDARONE COMx200MGx30	16,38	3	49,14	589,68	613,27	637,80	663,31	689,84
DIGESPAR TABx200MGx20	7,91	3	23,74	284,86	296,26	308,11	320,43	333,25
ENTEROGERMINA AMP-BEBx5MLx10	6,35	3	19,05	228,61	237,76	247,27	257,16	267,45
ENTEROGERMINA CAPx2MILL/ULx12	8,48	3	25,43	305,12	317,33	330,02	343,22	356,95
ESENCIAL-FORTE CAPx40	6,68	3	20,03	240,41	250,02	260,03	270,43	281,24
FALMONOX SUSx5MGx5MLx90ML	3,06	3	9,17	110,07	114,48	119,06	123,82	128,77
FALMONOX TABx500MGx3	3,63	3	10,89	130,64	135,86	141,30	146,95	152,83
FLAGYL COMx500MGx30	3,96	3	11,87	142,43	148,13	154,05	160,21	166,62
FLAGYL NISTATINA OVUx500MGx10	5,09	3	15,27	183,25	190,58	198,21	206,14	214,38
FLAGYL SUSx125MGx120ML	3,64	3	10,91	130,94	136,18	141,62	147,29	153,18

FLAGYL SUSx250MGx120ML	5,43	3	16,28	195,35	203,16	211,29	219,74	228,53
HIPERLIPEN TABx100MGx20	17,64	3	52,92	635,04	660,44	686,86	714,33	742,91
LACTACYD INFx200ML	6,72	3	20,16	241,91	251,59	261,65	272,12	283,00
LACTACYD SOL-FEM DELICATAx200ML	6,67	3	20,01	240,10	249,70	259,69	270,08	280,88
LACTACYD SOL-FEMx200ML	6,67	3	20,01	240,10	249,71	259,69	270,08	280,89
LANTUS AMPx100UIx10MLx1	42,34	3	127,01	1.524,10	1.585,06	1.648,46	1.714,40	1.782,98
LANTUS SOLOSTAR AMP-PRELENx100UIx1	13,37	3	40,12	481,42	500,68	520,70	541,53	563,19
LASIX COMx40MGx20	1,78	3	5,34	64,11	66,67	69,34	72,11	75,00
LUTOGYNESTRYL AMPx5/50MGx1MLx1	5,01	3	15,04	180,53	187,75	195,26	203,07	211,20
METFORMINA TABx850MGx30 SANW	6,18	3	18,55	222,57	231,47	240,73	250,36	260,37
MULGATOL JALEA BANANAx100GR	4,44	3	13,31	159,67	166,05	172,70	179,60	186,79
MULGATOL JALEA MANGOx100GR	4,44	3	13,31	159,67	166,05	172,70	179,60	186,79
MULGATOL JALEAx100GR	4,44	3	13,31	159,67	166,05	172,70	179,60	186,79
MUSCORIL AMPx4MGx2MLx6	5,53	3	16,58	198,98	206,94	215,22	223,82	232,78
MUSCORIL COMx8MGx10	5,42	3	16,25	195,05	202,85	210,96	219,40	228,18
NOVALGINA TABx500MGx100	7,53	3	22,60	271,25	282,10	293,39	305,12	317,33
PLAQUINOL TABx200MGx20	16,30	3	48,89	586,66	610,12	634,53	659,91	686,30
PLAVIX TABx75MGx14	25,19	3	75,57	906,90	943,17	980,90	1.020,14	1.060,94
PRIMPERAN AMPx10MGx2MLx6	4,54	3	13,61	163,30	169,83	176,62	183,69	191,03
PROFENID COMx100MGx30	12,29	1	12,29	147,47	153,37	159,50	165,88	172,52
PROFENID GELx30GR	3,98	1	3,98	47,78	49,69	51,68	53,75	55,89
QUEXEL TABx850MGx30	5,93	1	5,93	71,16	74,01	76,97	80,05	83,25
RIFOCINA SPRAY FCOx20ML	5,33	1	5,33	63,91	66,46	69,12	71,89	74,76
SECNIDAL COMx1GRx2	3,53	1	3,53	42,34	44,03	45,79	47,62	49,53
SECNIDAL COMx500MGx4	4,17	1	4,17	50,00	52,00	54,08	56,24	58,49
SECNIDAL SUSx900MG	5,41	1	5,41	64,92	67,51	70,21	73,02	75,94
SINOGAN COMx100MGx20	5,75	1	5,75	69,05	71,81	74,68	77,67	80,78
TRENTAL AMPx300MGx15MLx1	3,28	1	3,28	39,41	40,99	42,63	44,33	46,11
TRENTAL GRAx400MGx20	12,56	1	12,56	150,70	156,72	162,99	169,51	176,29
VALPAKINE GRAx500MGx40	17,14	1	17,14	205,63	213,86	222,41	231,31	240,56
VITAGENOL CAP-BLANDAx20	6,15	1	6,15	73,79	76,74	79,81	83,00	86,32
WINADEINE-F TABx30	3,02	1	3,02	36,29	37,74	39,25	40,82	42,45
WINTOMYLON JBEx120CCx1	3,23	1	3,23	38,81	40,36	41,97	43,65	45,40

WINTOMYLON TABx500MGx100	19,32	1	19,32	231,84	241,11	250,76	260,79	271,22
XATRAL-OD TABx10MGx30	33,53	1	33,53	402,39	418,49	435,23	452,64	470,74
3V AMPx3	3,07	1	3,07	36,89	38,37	39,90	41,50	43,16
3V TABx20	3,44	1	3,44	41,33	42,98	44,70	46,49	48,35
ARTROSAMIN-COMPLEX CAPx30	15,12	1	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
CEFRIN CAPx500MGx20	7,78	1	7,78	93,34	97,07	100,96	105,00	109,20
CEFRIN PPS SUSx250MGx60ML	3,87	1	3,87	46,47	48,33	50,26	52,27	54,36
CEFUZIME TABx250MGx10	7,90	1	7,90	94,75	98,54	102,48	106,58	110,85
CEFUZIME TABx500MGx10	15,29	1	15,29	183,46	190,79	198,43	206,36	214,62
CIPRAN TABx250MGx10	4,03	1	4,03	48,38	50,32	52,33	54,43	56,60
CIPRAN TABx500MGx10	7,53	1	7,53	90,32	93,93	97,69	101,59	105,66
CLAVOXINE 2X SUSx457MGx70ML	11,59	1	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
CLAVOXINE 2X TABx875/125MGx15	23,94	1	23,94	287,28	298,77	310,72	323,15	336,08
CLAVOXINE FORTE SUSx312,5MGx100ML	9,88	1	9,88	118,54	123,28	128,21	133,34	138,68
CLAVOXINE FORTE TABx625MGx20	21,83	1	21,83	261,98	272,46	283,36	294,69	306,48
CLOFEN AMPx75MGx5	5,04	1	5,04	60,48	62,90	65,42	68,03	70,75
CLOFEN GELxTUBx20GR	2,46	1	2,46	29,53	30,72	31,94	33,22	34,55
CLOFEN TABx50MGx20	4,33	1	4,33	52,01	54,09	56,26	58,51	60,85
GINSAVIT CAPx24	13,10	1	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
GYNO-MIKOZAL OVUx400MGx3	2,63	1	2,63	31,55	32,81	34,12	35,49	36,91
HEMOBLOCK TABx500MGx12	13,41	1	13,41	160,88	167,31	174,00	180,96	188,20
HEPAGEN CAPx75MGx30	9,83	1	9,83	117,94	122,65	127,56	132,66	137,97
INFLALID TABx100MGx24	9,63	1	9,63	115,52	120,14	124,94	129,94	135,14
ITRASPOR CAPx100MGx15	18,12	1	18,12	217,43	226,12	235,17	244,57	254,36
JULPHAMOX CAPx500MGx20	4,10	1	4,10	49,19	51,16	53,20	55,33	57,55
JULPHAMOX-PPS SUSx250MGx60ML	2,76	1	2,76	33,16	34,49	35,87	37,30	38,80
MEBO TUBx30GR	15,10	1	15,10	181,24	188,49	196,03	203,87	212,02
MELOXIGRAN TABx15MGx10	6,05	1	6,05	72,58	75,48	78,50	81,64	84,90
MELOXIGRAN TABx7,5MGx10	4,84	1	4,84	58,06	60,38	62,80	65,31	67,92
MIXAVIT CALCIO JBEx180ML	9,07	1	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
MIXAVIT CALCIO JBEx300ML	14,11	1	14,11	169,34	176,12	183,16	190,49	198,11
MIXAVIT-M CAPx24	11,89	1	11,89	142,73	148,44	154,38	160,55	166,98
NEUTROFER AMPx100MG/5MLx5	33,60	1	33,60	403,20	419,33	436,10	453,55	471,69
NEUTROFER JBEx50MGx100ML	7,98	1	7,98	95,76	99,59	103,57	107,72	112,03
NEUTROFER-FOL AMP-BEBx5MLx20	16,70	1	16,70	200,39	208,41	216,74	225,41	234,43
NEUTROFER-FOL COMx1500/5MGx30	8,32	1	8,32	99,79	103,78	107,94	112,25	116,74
NEUTROFER-FOL GOTx30ML	7,98	1	7,98	95,76	99,59	103,57	107,72	112,03
OSTEOFORM TABx70MGx4	9,74	1	9,74	116,93	121,61	126,47	131,53	136,79
PANDERM CREx15GR	2,86	1	2,86	34,27	35,64	37,07	38,55	40,09
PARALGEN TABx750MGx20	4,03	1	4,03	48,38	50,32	52,33	54,43	56,60
PROFIMAL SUSx100MGx5MLx100MLx1	1,85	1	1,85	22,18	23,06	23,99	24,94	25,94
PROFIMAL TABx400MGx24	3,58	1	3,58	42,94	44,66	46,44	48,30	50,23
PROFIMAL TABx600MGx20	5,33	1	5,33	63,91	66,46	69,12	71,89	74,76
REPOFLOR CAPx200MGx6	6,55	1	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
RISEK AMP-IVx40MGx1	11,76	1	11,76	141,12	146,76	152,64	158,74	165,09
RISEK CAPx20MGx14	10,55	1	10,55	126,60	131,67	136,94	142,41	148,11
SIMVAST TABx20MGx14	14,00	1	14,00	168,03	174,75	181,75	189,01	196,58
TRIAZONE-IM AMPx1GRx1	9,59	1	9,59	115,11	119,72	124,51	129,49	134,67
TRIAZONE-IV AMPx1GR	12,10	1	12,10	145,15	150,96	157,00	163,28	169,81
UNIGYN TABx1GRx2	2,90	1	2,90	34,78	36,17	37,61	39,12	40,68
ACICLOVIR TABx200MGx24 LSTE	5,63	1	5,63	67,54	70,24	73,05	75,97	79,01
ALBENDAZOL SUSx20MG LSTE	0,91	1	0,91	10,89	11,32	11,77	12,25	12,74
ALENDRONATO TABx70MG PAG1LL2 LSTE	7,43	1	7,43	89,21	92,78	96,49	100,35	104,36
AMBROXOL JBEx30MGx120ML LSTE	2,52	1	2,52	30,24	31,45	32,71	34,02	35,38
AMIODARONA TABx200MGx10 LSTE	2,86	1	2,86	34,37	35,75	37,18	38,66	40,21

AMLODIPINO TABx10MG COMBO 2+1 LSTE	4,33	1	4,33	51,91	53,99	56,15	58,39	60,73
AMLODIPINO TABx10MGx10 LSTE	2,17	1	2,17	26,01	27,05	28,13	29,25	30,42
AMOXICILINA SUSx125MGx45ML LSTE	1,23	3	3,68	44,15	45,92	47,75	49,66	51,65
AMOXICILINA SUSx250MGx100ML LSTE	2,35	3	7,06	84,67	88,06	91,58	95,24	99,05
AMOXICILINA SUSx250MGx45ML LSTE	1,06	3	3,18	38,10	39,63	41,21	42,86	44,57
AMPICILINA TABx1GRx100 LSTE	23,27	3	69,80	837,65	871,15	906,00	942,24	979,93
ATORVASTATINA TABx20MGx10 LSTE	10,50	3	31,50	378,00	393,12	408,84	425,20	442,21
AZITROMICINA SUSx200MG/5ML LSTE	5,88	3	17,64	211,68	220,15	228,95	238,11	247,64
CEFALEXINA CAPx500MGx20 LSTE	4,62	3	13,86	166,32	172,97	179,89	187,09	194,57
CETIRIZINA TABx10MGx10 LSTE	0,95	3	2,85	34,17	35,54	36,96	38,44	39,98
CLINDAMICINA AMPx600MGx2 LSTE	5,25	3	15,75	189,00	196,56	204,42	212,60	221,10
CLINDAMICINA TABx300MGx24 LSTE	7,35	3	22,05	264,60	275,18	286,19	297,64	309,54
CLOPIDOGREL TABx75MG PAG1LLE2 LSTE	12,60	3	37,80	453,60	471,74	490,61	510,24	530,65
CLOPIDOGREL TABx75MGx14 LSTE	12,60	3	37,80	453,60	471,74	490,61	510,24	530,65
DICLOFENACO AMPx75MGx3MLx5 LSTE	1,85	3	5,54	66,53	69,19	71,96	74,83	77,83
DICLOFENACO-R CAPx100MGx20 LSTE	3,89	3	11,67	140,01	145,61	151,44	157,49	163,79
DICLOXACILINA SUSx250MGx80ML LSTE	2,35	3	7,06	84,67	88,06	91,58	95,24	99,05
ENALAPRIL TABx20MG (COMBO 1+1) LSTE	2,49	3	7,46	89,51	93,09	96,81	100,69	104,71
ENALAPRIL TABx20MGx20 LSTE	2,49	3	7,46	89,51	93,09	96,81	100,69	104,71
FLUCONAZOL CAPx150MGx1 LSTE	0,84	3	2,52	30,24	31,45	32,71	34,02	35,38
GENTAMICINA AMPx160MGx1 LSTE	0,57	3	1,71	20,56	21,39	22,24	23,13	24,06
GENTAMICINA GOTx0.3%x10ML LSTE	2,21	3	6,63	79,53	82,71	86,02	89,46	93,04
KETOCONAZOL TABx200MGx10 LSTE	2,99	3	8,97	107,65	111,96	116,44	121,10	125,94
LANSOPRAZOL TABx30MGx28 LSTE	9,66	3	28,98	347,76	361,67	376,14	391,18	406,83
LORATADINA JBEx100ML LSTE	1,76	3	5,29	63,50	66,04	68,69	71,43	74,29
LORATADINA TABx10MGx10 LSTE	1,09	3	3,28	39,31	40,88	42,52	44,22	45,99
LOSARTAN+HCTZ TABx50/12.5MGx30 LSTE	12,10	3	36,29	435,46	452,87	470,99	489,83	509,42
LOVASTATINA TABx20MGx10 LSTE	2,94	3	8,82	105,84	110,07	114,48	119,06	123,82
MONTELUKAST TABx4MGx10 LSTE	2,83	3	8,49	101,91	105,99	110,22	114,63	119,22
NIMESULIDE TABx100MGx10 LSTE	1,48	3	4,44	53,22	55,35	57,57	59,87	62,26
NITAZOXANIDA COMx500MGx6 LSTE	5,25	3	15,75	189,00	196,56	204,42	212,60	221,10
RANITIDINA COMx150MGx30 LSTE	2,77	3	8,32	99,79	103,78	107,94	112,25	116,74
RANITIDINA COMx300MGx10 LSTE	1,86	3	5,57	66,83	69,50	72,28	75,18	78,18
SILDENAFIL MASx50MGx2 LSTE	4,76	3	14,29	171,46	178,32	185,45	192,87	200,58
TINIDAZOL TABx1GRx4 LSTE	0,62	3	1,86	22,38	23,27	24,20	25,17	26,18
VALSARTAN TABx160MGx14 LSTE	7,75	3	23,26	279,12	290,28	301,89	313,97	326,53
VERAPAMILLO TABx80MGx50 LSTE	2,77	3	8,32	99,79	103,78	107,94	112,25	116,74
VITAMINA-C NAR M-500MGx12(12) LSTE	12,69	3	38,08	456,93	475,20	494,21	513,98	534,54
AMPLIPEN TABx375MGx12	12,10	3	36,29	435,46	452,87	470,99	489,83	509,42
BENEURIL TABx300MGx20	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
BILIDREN ENZIMATICO TABx30	8,82	3	26,46	317,52	330,22	343,43	357,17	371,45
BUCLIXIN JBEx12.5MG/5MLx120ML	3,86	3	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
BUCLIXIN TABx25MGx36	4,84	3	14,52	174,18	181,15	188,40	195,93	203,77
CALCIVIT PED JBEx120ML	1,93	3	5,80	69,55	72,33	75,23	78,24	81,37
CARDIOVASC TABx100MGx30	18,90	3	56,70	680,40	707,62	735,92	765,36	795,97
CARDIOVASC TABx50MGx30	12,60	3	37,80	453,60	471,74	490,61	510,24	530,65
CARDIOVASC-H COMx50MGx30	15,12	3	45,36	544,32	566,09	588,74	612,29	636,78
CEFUR SUSx125MGx70ML	8,65	3	25,96	311,47	323,93	336,89	350,36	364,38
CEFUR TABx500MGx12	21,17	3	63,50	762,05	792,53	824,23	857,20	891,49
CONSILIU TABx10MGx30	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
CONSILIU TABx5MGx30	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
DOLOCOX CAPx200MGx12	8,57	3	25,70	308,45	320,79	333,62	346,96	360,84
ENALAPRIL TABx10MGx30	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
HAPECO-PLUS JBEx120ML	2,02	3	6,05	72,58	75,48	78,50	81,64	84,90
MUCOXIN RELAX JBEx30MG/5MLx120M	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
MUCOXIN-PED JBEx15MG/5MLx120ML	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
NEBULASMA EXP JBEx120ML	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
NEBULASMA JBEx2MG/5MLx120ML	2,44	3	7,31	87,70	91,20	94,85	98,65	102,59
NEBULASMA-PLUS JBEx120ML	4,87	3	14,62	175,39	182,41	189,70	197,29	205,18
NISTAT SUSx120ML	5,54	3	16,63	199,58	207,57	215,87	224,50	233,49

OMNIVIT CAPx20	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
OMNIVIT JBEx120ML	1,68	3	5,04	60,48	62,90	65,42	68,03	70,75
PARASIKIT SUSx400/500MG	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
PARASIKIT TABx400MG/1GRx6(3)	14,11	3	42,34	508,03	528,35	549,49	571,47	594,33
TENIBEX OVUx10	2,52	3	7,56	90,72	94,35	98,12	102,05	106,13
TENIBEX TABx1GRx12	3,53	3	10,58	127,01	132,09	137,37	142,87	148,58
TRICOXIN NISTATINA OVUx10	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
TRICOXIN-DC SUSx120ML	1,85	3	5,54	66,53	69,19	71,96	74,83	77,83
ALBENDAZOL TABx200MGx2 NIFA	0,34	3	1,01	12,10	12,58	13,08	13,61	14,15
AMBROXOL JBEx15MGx5ML NIF	1,26	3	3,78	45,36	47,17	49,06	51,02	53,06
AMOXICILINA GOTx100MG NIF	2,10	3	6,30	75,60	78,62	81,77	85,04	88,44
AMOXICILINA SUSx125MGx60ML NIF	1,47	3	4,41	52,92	55,04	57,24	59,53	61,91
AMOXICILINA SUSx250MGx60ML NIF	2,10	3	6,30	75,60	78,62	81,77	85,04	88,44
AMOXICILINA SUSx500MGx60ML NIF	2,94	3	8,82	105,84	110,07	114,48	119,06	123,82
AMOXICILINA TABx1GRx20 NIF	5,88	3	17,64	211,68	220,15	228,95	238,11	247,64
AMOXICILINA-SULB SUSx250MGx60M	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
AMPICILINA TABx1000MGx20 NIF	4,44	3	13,31	159,67	166,05	172,70	179,60	186,79
AZITROMICINA TABx500MGx3 NIF	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
CARBAMAZEPINA TABx200MGx20 NIF	2,02	3	6,05	72,58	75,48	78,50	81,64	84,90
CARBAMAZEPINA TABx400MGx20 NIF	3,36	3	10,08	120,96	125,80	130,83	136,06	141,51
CEFALEXINA CAPx500MGx20 NIF	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
CEFALEXINA SUSx125MGx5ML NIF	1,64	3	4,91	58,97	61,33	63,78	66,33	68,98
CEFALEXINA SUSx250MGx5ML NIF	1,89	3	5,67	68,04	70,76	73,59	76,54	79,60
IBUPROFENO TABx600MGx30 NIF	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
LORATADINA GOTx1MGx30ML NIFA	2,35	3	7,06	84,67	88,06	91,58	95,24	99,05
LORATADINA JBEx5MGx120ML NIFA	1,76	3	5,29	63,50	66,04	68,69	71,43	74,29
LORATADINA TABx10MGx10 NIFA	1,09	3	3,28	39,31	40,88	42,52	44,22	45,99
LOSARTAN TABx100MGx20 NIF	11,76	3	35,28	423,36	440,29	457,91	476,22	495,27
MELOXICAM TABx15MGx10 NIF	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
MELOXICAM TABx7.5MGx10 NIF	2,94	3	8,82	105,84	110,07	114,48	119,06	123,82
NAPROXENO-SOD TABx550MGx20	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
NIMESULIDA TABx100MGx20 NIF	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
OMEPRAZOL CAPx40MGx10 NIF	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
SECNIDAZOL TABx1GRx2 NIF	1,88	3	5,64	67,74	70,45	73,26	76,20	79,24
SILDENAFIL TABx50MGx2 NIF	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
TINIDAZOL TABx1GRx10 NIF	1,68	3	5,04	60,48	62,90	65,42	68,03	70,75
ALERCET CAP-LIQx10MGx10	3,60	3	10,79	129,43	134,60	139,99	145,59	151,41
ALERCET GOTx1%x15ML	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
ALERCET SUSx1MGx1MLx60ML	3,86	3	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
ALERCET TABx10MGx10	2,86	3	8,57	102,82	106,93	111,21	115,65	120,28
ALERCET-D CAPx5/120MGx10	4,62	3	13,86	166,32	172,97	179,89	187,09	194,57

ALERCET-D SUSx5/60MGx5MLx60ML	4,45	3	13,36	160,27	166,68	173,35	180,28	187,50
BIANOS SUSx500MGx18ML	2,35	3	7,06	84,67	88,06	91,58	95,24	99,05
BIANOS SUSx750MGx18ML	2,44	3	7,31	87,70	91,20	94,85	98,65	102,59
BIANOS TABx1GRx2	2,89	3	8,67	104,03	108,19	112,51	117,01	121,70
BIANOS TABx500MGx4	3,53	3	10,58	127,01	132,09	137,37	142,87	148,58
BIENEX AMPx15MGx1.5MLx1	3,41	3	10,23	122,77	127,69	132,79	138,10	143,63
BIENEX CAP-LIQx15MGx10	4,85	3	14,54	174,48	181,46	188,72	196,27	204,12
BIENEX CAP-LIQx7.5MGx10	3,86	3	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
BIENEX-SL CAP-LIQx15MGx10	3,73	3	11,19	134,27	139,64	145,22	151,03	157,07
BRONAIR CAPx8MGx20	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
BRONAIR JBEx4MGx120ML	3,93	3	11,79	141,52	147,18	153,07	159,19	165,56
CALSOLID CAP-BLANx0.50MGx30	10,23	3	30,69	368,32	383,06	398,38	414,31	430,89
CAPTURAN CAP-MASx10MGx10	4,54	3	13,61	163,30	169,83	176,62	183,69	191,03
CLINDANA OVUx100MGx3	4,38	3	13,15	157,85	164,17	170,73	177,56	184,67
DECAVIT-M CAPx30	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
DIGESTA CAPx250MGx20	4,35	3	13,05	156,64	162,91	169,43	176,20	183,25
ENERVIT GOTx10ML	3,19	3	9,58	114,91	119,51	124,29	129,26	134,43
ENERVIT JALEAx120ML	3,86	3	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
FLEXURE CAPx500/400MGx30	13,38	3	40,14	481,72	500,99	521,03	541,87	563,55
FLEXURE SOBx15	19,38	3	58,14	697,64	725,54	754,56	784,75	816,14
FLEXURE-DI SOBx8GRx15	18,30	3	54,89	658,63	684,97	712,37	740,87	770,50
FUGOS SUSx100MGx5MLx30ML	3,53	3	10,58	127,01	132,09	137,37	142,87	148,58
FUGOS TABx300MGx2	3,15	3	9,45	113,40	117,94	122,65	127,56	132,66
ISOFACE CAPx10MGx20	14,37	3	43,12	517,41	538,10	559,63	582,01	605,29
ISOFACE CAPx20MGx20	25,12	3	75,35	904,18	940,34	977,96	1.017,08	1.057,76
KOBIL-EMS CAPx80MGx30	13,86	3	41,58	498,96	518,92	539,68	561,26	583,71
LEVOCET CAP-BLANx5MGx10	4,12	3	12,35	148,18	154,10	160,27	166,68	173,34
LEVOCINA TABx500MGx10	7,81	3	23,44	281,23	292,48	304,18	316,35	329,00
MUVETT-RETARD TABx300MGx20	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39
OMEZZOL AMP-IVx40MGx1	5,46	3	16,38	196,56	204,42	212,60	221,10	229,95
OMEZZOL CAPx10MGx10	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
OMEZZOL CAPx20MGx10	5,80	3	17,39	208,66	217,00	225,68	234,71	244,10
OMEZZOL CAPx40MGx10	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
PERLAVIT CAPx1000UIx30	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
PERLAVIT CAPx200UIx30	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
PRENAFER CAP-LIQx150MGx30	4,61	3	13,83	166,02	172,66	179,56	186,75	194,22
PRENAVIT CAPx30	5,54	3	16,63	199,58	207,57	215,87	224,50	233,49
PROFLOX AMPx200MGx1	3,19	3	9,58	114,91	119,51	124,29	129,26	134,43
PROFLOX BOTTLEPACKx200MGx100ML	4,38	3	13,15	157,85	164,17	170,73	177,56	184,67

PROFLOX TABx250MGx10	5,46	3	16,38	196,56	204,42	212,60	221,10	229,95
PROFLOX TABx500MGx10	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
PROFLOX TABx750MGx6	7,06	3	21,17	254,02	264,18	274,74	285,73	297,16
PROFLOX-HC GOTx10ML	6,72	3	20,16	241,92	251,60	261,66	272,13	283,01
SUPRAVITAL CAPx30	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39
SUPRAVITAL-PLATINUM CAPx30	6,42	3	19,25	231,03	240,27	249,89	259,88	270,28
UMBRAL CAPx500MGx50	9,24	3	27,72	332,64	345,95	359,78	374,17	389,14
UMBRAL GOTx100MGx30ML	1,76	3	5,29	63,50	66,04	68,69	71,43	74,29
UMBRAL JBEx150MGx5MLx60ML	1,81	3	5,42	65,02	67,62	70,32	73,13	76,06
VITA-B-USD CAPx50	3,36	3	10,08	120,96	125,80	130,83	136,06	141,51
VITA-E CAPx400UIx50	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
ATOVAROL CAPx10MGx10	6,72	3	20,16	241,92	251,60	261,66	272,13	283,01
CRIOGEL CAPx10MGx10	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
DENSIBONE-D G-TABx1500MG/200UIx30	8,32	3	24,95	299,38	311,35	323,81	336,76	350,23
DENSIBONE-D PLUS TABx60	11,00	3	33,01	396,14	411,99	428,47	445,61	463,43
DENSIBONE-D SOYA TABx30	10,62	3	31,85	382,23	397,52	413,42	429,96	447,16
DENSIBONE-D SUSx120ML	7,17	3	21,52	258,25	268,58	279,32	290,50	302,12
DENSIBONE-D TABx315MGx30	6,72	3	20,16	241,92	251,60	261,66	272,13	283,01
EPAX CAP-LIQx720MGx30	6,80	3	20,41	244,94	254,74	264,93	275,53	286,55
ETRON OVUx500MGx10	4,37	3	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
ETRON SUSx125MGx120ML	4,12	3	12,35	148,18	154,10	160,27	166,68	173,34
ETRON SUSx250MGx120ML	5,21	3	15,62	187,49	194,99	202,79	210,90	219,33
ETRON TABx250MGx50	6,30	3	18,90	226,80	235,87	245,31	255,12	265,32
ETRON TABx500MGx50	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
ETRON-IV BOTTLE-PACKx500MGx100	4,96	3	14,87	178,42	185,55	192,97	200,69	208,72
ETRON-NISTATINA OVUx10	6,72	3	20,16	241,92	251,60	261,66	272,13	283,01
RHINODINA JBEx5MGx60ML	3,86	3	11,59	139,10	144,67	150,45	156,47	162,73
RHINODINA TABx10MGx10	2,86	3	8,57	102,82	106,93	111,21	115,65	120,28
RHINODINA-D JBEx5/60MGx60ML	4,45	3	13,36	160,27	166,68	173,35	180,28	187,50
RHINODINA-D TABx5/120MGx10	4,62	3	13,86	166,32	172,97	179,89	187,09	194,57
ACTOS TABx15MGx15	18,65	3	55,94	671,33	698,18	726,11	755,15	785,36
BLOPRESS TABx16MGx30	34,05	3	102,16	1.225,93	1.274,97	1.325,97	1.379,00	1.434,16
BLOPRESS TABx8MGx30	20,98	3	62,95	755,40	785,61	817,04	849,72	883,71
BLOPRESS-PLUS TABx16MGx30	41,82	3	125,45	1.505,35	1.565,56	1.628,18	1.693,31	1.761,04
CONTROLIP CAPx160MGx30	20,48	3	61,44	737,25	766,74	797,41	829,31	862,48
DAYAMINERAL-E JBEx240ML	4,24	3	12,73	152,71	158,82	165,17	171,78	178,65
DICETEL CAPx100MGx10	8,02	3	24,07	288,79	300,34	312,36	324,85	337,85
HYTRIN TABx2MGx14	6,00	3	17,99	215,91	224,55	233,53	242,87	252,59
HYTRIN TABx5MGx21	18,32	3	54,96	659,53	685,92	713,35	741,89	771,56
KLARICID SUSx125MG/5MLx50ML	10,76	3	32,28	387,37	402,87	418,98	435,74	453,17
KLARICID TABx500MGx10	26,63	3	79,88	958,61	996,95	1.036,83	1.078,30	1.121,44
LIPIDIL CAPx200MGx20	13,10	3	39,31	471,74	490,61	510,24	530,65	551,87

OGASTRO CAPx15MGx14	13,02	3	39,06	468,72	487,47	506,97	527,25	548,34
OGASTRO CAPx30MGx14	19,55	3	58,64	703,68	731,83	761,11	791,55	823,21
VALCOTE JBEx250MGx120ML	7,51	3	22,53	270,35	281,16	292,41	304,10	316,27
VALCOTE TABx500MGx30	18,73	3	56,20	674,35	701,33	729,38	758,55	788,90
BIALCOL SOLx200ML	1,48	3	4,44	53,22	55,35	57,57	59,87	62,26
CALCIUM SANDOZ EFER-NARANx10	3,13	3	9,40	112,80	117,31	122,00	126,88	131,95
COMTREX MAX-POTENCIA COMx100	21,98	3	65,95	791,38	823,04	855,96	890,20	925,80
COMTREX MAX-POTENCIA COMx20	4,37	3	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
COMTREX-JR TAB-MASTx20	1,79	3	5,37	64,41	66,99	69,67	72,45	75,35
COMTREX-JR TAB-MASTx200	18,20	3	54,61	655,30	681,51	708,77	737,12	766,61
ESPASMO-CANULASE TABx100	29,22	3	87,67	1.052,05	1.094,13	1.137,90	1.183,41	1.230,75
GAS-X TAB-MAS CEREZAx125MGx18	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
GAS-X TAB-MAS MENTAx25MGx18	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
LAMISIL CREx1%x15GR	6,38	3	19,15	229,82	239,02	248,58	258,52	268,86
LAMISIL DERMGEL 1%x15GR	6,05	3	18,14	217,73	226,44	235,49	244,91	254,71
LAMISIL POLVO-AEROSOLx90ML	10,28	3	30,84	370,14	384,94	400,34	416,35	433,01
LAMISIL SOLx1%x30ML	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
LAMISIL SPRAYx1%x30ML	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
MEBOLIMON TAB-MASTx96	16,93	3	50,80	609,64	634,02	659,38	685,76	713,19
PROCTO-GLYVENOL SUPx400/40MGx5	1,84	3	5,52	66,23	68,87	71,63	74,49	77,47
PRUEBA EMB CLEARBLUE COMPACx1	4,08	3	12,25	146,97	152,85	158,96	165,32	171,93
TAVEGYL AMPx2MGx5	7,66	3	22,98	275,79	286,82	298,29	310,22	322,63
TAVEGYL GRAx1MGx20	6,01	3	18,04	216,52	225,18	234,19	243,55	253,30
VENORUTON FORTE COMx500MGx30	14,31	3	42,94	515,29	535,90	557,34	579,63	602,82
VENORUTON GEL CREx40GR	4,57	3	13,71	164,51	171,09	177,93	185,05	192,45
VOLTAREN AEROSOL 1%x85MLx1	8,83	3	26,49	317,82	330,54	343,76	357,51	371,81
VOLTAREN DOLO COMx12.5MGx10	2,13	3	6,40	76,81	79,88	83,08	86,40	89,86
VOLTAREN EMULGEL TUBx60GR	9,05	3	27,14	325,68	338,71	352,26	366,35	381,01
VOLTAREN EMULGELx30GR	4,53	3	13,58	162,99	169,51	176,29	183,35	190,68
ADALAT CAPx10MGx20	10,80	3	32,41	388,89	404,44	420,62	437,44	454,94
ADALAT-OROS TABx20MGx8	8,50	3	25,50	306,03	318,27	331,00	344,24	358,01
ADALAT-OROS TABx30MGx8	12,13	3	36,39	436,67	454,13	472,30	491,19	510,84
ADALAT-OROS TABx60MGx8	18,33	3	54,99	659,84	686,23	713,68	742,23	771,92
AVELOX TABx400MGx7	47,28	3	141,83	1.701,91	1.769,98	1.840,78	1.914,41	1.990,99
BAYCUTEN-N TUBx20GR	6,35	3	19,05	228,61	237,76	247,27	257,16	267,45
BAYRO AMP-IMx1GRx2ML	4,23	3	12,70	152,41	158,51	164,85	171,44	178,30
BINOTAL COMx1GRx50	32,42	3	97,27	1.167,26	1.213,95	1.262,51	1.313,01	1.365,53
CARDIOASPIRINA TABx100MGx30	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
CIPROXINA TABx500MGx6	24,57	3	73,71	884,52	919,90	956,70	994,96	1.034,76
LEVITRA COMx10MGx1	5,39	3	16,18	194,14	201,91	209,98	218,38	227,12
LEVITRA COMx10MGx4	21,59	3	64,76	777,17	808,25	840,58	874,21	909,18
LEVITRA COMx20MGx1	8,79	3	26,36	316,31	328,96	342,12	355,81	370,04
LEVITRA-ODT COMx10MGx2	13,81	3	41,43	497,15	517,03	537,71	559,22	581,59
NIMOTOP LAQx30MGx20	18,35	3	55,04	660,44	686,86	714,33	742,91	772,62
PANKREOFLAT GRAx170/80MGx30	8,18	3	24,54	294,54	306,32	318,57	331,31	344,57
PARABAY TABx750MGx20	5,81	3	17,44	209,26	217,63	226,34	235,39	244,81
PRANEX CAPx60MGx10	9,24	3	27,72	332,64	345,95	359,78	374,17	389,14
PRANEX-LP CAPx90MGx10	12,20	3	36,59	439,08	456,65	474,91	493,91	513,67
PRIMOTESTON-DEPOT AMPx250MCG	3,41	3	10,23	122,77	127,69	132,79	138,10	143,63
ALTARGO UNGx5GRx1%x1	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39
AMOXIL CAPx500MGx30	8,08	3	24,24	290,91	302,55	314,65	327,23	340,32
AMOXIL SUSx250MGx120ML	4,17	3	12,50	149,99	155,99	162,23	168,72	175,47
ATARAX COMx10MGx25	3,49	3	10,48	125,80	130,83	136,06	141,51	147,17
AUGMENTIN SUSx250/62.5MGx100ML	9,88	3	29,64	355,62	369,85	384,64	400,03	416,03
AUGMENTIN TABx500MGx10	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39

AUGMENTIN-BD TABx1GRx14	28,98	3	86,94	1.043,28	1.085,01	1.128,41	1.173,55	1.220,49
AUGMENTIN-ES SUSx600MG/42.9MGx100ML	13,69	3	41,08	492,91	512,63	533,13	554,46	576,64
AUGMENTIN-SR TABx1GRx28	20,46	3	61,39	736,65	766,11	796,76	828,63	861,77
AVAMYS SPRAY NASALx120DOSIS	10,33	3	31,00	371,95	386,83	402,30	418,40	435,13
AVODART CAPx0.5MGx30	32,76	3	98,28	1.179,36	1.226,53	1.275,60	1.326,62	1.379,68
CIPROLET TABx500MGx20	7,89	3	23,66	283,95	295,31	307,12	319,41	332,19
COMPLAN FRESAx450GR	12,47	3	37,40	448,76	466,71	485,38	504,80	524,99
COMPLAN VAINILLAx450GR	12,47	3	37,40	448,76	466,71	485,38	504,80	524,99
CUTIVATE CREx0.05%x15GR	8,10	3	24,29	291,51	303,17	315,30	327,91	341,03
DERMOVATE CREx0.05%x30GR	7,86	3	23,59	283,05	294,37	306,14	318,39	331,12
DERMOVATE LOC-CAPILARx25ML	4,57	3	13,71	164,51	171,09	177,93	185,05	192,45
FLIXONASE-AQUOSO INHx50MCx120D	10,33	3	31,00	371,95	386,83	402,30	418,40	435,13
FLIXOTIDE INHx50MCGx120DOSIS	17,14	3	51,41	616,90	641,57	667,23	693,92	721,68
LAMICTAL-DISPER TABx100MGx30	25,79	3	77,36	928,37	965,50	1.004,12	1.044,29	1.086,06
NOOTROPIL AMPx1GRx5MLx12	15,52	3	46,57	558,84	581,19	604,44	628,61	653,76
NOOTROPIL COMx1200MGx20	14,99	3	44,96	539,48	561,06	583,50	606,84	631,12
NOOTROPIL COMx800MGx30	16,07	3	48,21	578,49	601,63	625,70	650,72	676,75
PAXIL-CR TABx12.5MGx30	23,84	3	71,52	858,21	892,54	928,24	965,37	1.003,99
PIRSEC CAPx20/1100MGx30	20,66	3	61,99	743,90	773,66	804,61	836,79	870,26
PIRSEC CAPx40/1100MGx30	29,23	3	87,70	1.052,35	1.094,45	1.138,22	1.183,75	1.231,10
SELADERM UNGx2%x15GR	10,84	3	32,51	390,10	405,70	421,93	438,80	456,36
SERETIDE INHx25/125MCGx120DOSIS	20,97	3	62,90	754,79	784,98	816,38	849,04	883,00
SERETIDE INHx25/250MCGx120DOSIS	23,50	3	70,51	846,12	879,96	915,16	951,76	989,84
SERETIDE INHx25/500MCGx120DOSIS	16,71	3	50,12	601,47	625,53	650,55	676,58	703,64
VALTREX TABx500MGx10	22,98	3	68,95	827,37	860,46	894,88	930,67	967,90
VENTOLIN INHx100MCGx200DOSIS	8,79	3	26,38	316,61	329,28	342,45	356,15	370,39
VENTOLIN SOLx5MGx10ML	6,96	3	20,87	250,39	260,40	270,82	281,65	292,92
VENTOLIN TABx4MGx30	2,29	3	6,88	82,56	85,86	89,29	92,86	96,58
VENTOLIN-EXP JBEx120ML	8,11	3	24,34	292,12	303,80	315,96	328,59	341,74
VENTOLIN-SF JBEx2MGx200ML	4,16	3	12,47	149,69	155,68	161,90	168,38	175,11
VITAMAX-PLUS CAPx10	6,13	3	18,40	220,75	229,58	238,77	248,32	258,25
ZANTAC TAB-EFERx300MGx10	11,26	3	33,77	405,22	421,42	438,28	455,81	474,05
ZANTAC TABx150MGx20	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39
ZANTAC TABx300MGx10	7,64	3	22,93	275,18	286,19	297,64	309,54	321,93
ZENTEL SUSx400MGx1	2,07	3	6,22	74,69	77,68	80,79	84,02	87,38
ZENTEL TABx200MGx10	6,48	3	19,43	233,15	242,48	252,18	262,26	272,75
ZINNAT AMPx750MGx1	11,72	3	35,15	421,85	438,72	456,27	474,52	493,50
ZINNAT SUSx125MGx100ML	22,68	3	68,04	816,48	849,14	883,10	918,43	955,17
ZINNAT SUSx250MGx70ML	25,70	3	77,11	925,34	962,36	1.000,85	1.040,89	1.082,52
ZINNAT TABx250MGx10	17,51	3	52,54	630,50	655,72	681,95	709,23	737,60
ZINNAT TABx500MGx10	30,24	3	90,72	1.088,64	1.132,19	1.177,47	1.224,57	1.273,55
ZYRTEC COMx10MGx20	5,71	3	17,14	205,63	213,86	222,41	231,31	240,56
ZYRTEC GOTx10MGx10ML	3,36	3	10,08	120,96	125,80	130,83	136,06	141,51
ZYRTEC SUS-BEBx1MGx60ML	9,07	3	27,22	326,59	339,66	353,24	367,37	382,07

ALERGIN COMx10MGx20	5,85	3	17,54	210,47	218,89	227,64	236,75	246,22
ALZATEN GRAx20MGx30	2,89	3	8,67	104,03	108,19	112,51	117,01	121,70
AMEVAN SUSx125MGx5MLx100ML	1,86	3	5,59	67,13	69,82	72,61	75,52	78,54
AMEVAN SUSx250MGx5MLx120ML	2,73	3	8,19	98,28	102,21	106,30	110,55	114,97
AMEVAN TABx500MGx30	3,25	3	9,75	117,03	121,71	126,58	131,64	136,91
BAKNYL SUSx200MGx5MLx100ML	4,65	3	13,94	167,23	173,92	180,87	188,11	195,63
CIFLEX COMx500MGx10	5,46	3	16,38	196,56	204,42	212,60	221,10	229,95
COMPLEJO-B FCOx120ML	1,27	3	3,81	45,66	47,49	49,39	51,36	53,42
COMPLEJO-B GRAx20	1,16	3	3,48	41,73	43,40	45,14	46,94	48,82
DERMAFEN CREx15GR	2,68	3	8,04	96,47	100,32	104,34	108,51	112,85
DOLOVAN COMx500/10MGx20	2,76	3	8,27	99,19	103,15	107,28	111,57	116,03
LOCION-CAP KATRINA FCOx1%x60ML	2,12	3	6,35	76,20	79,25	82,42	85,72	89,15
MEPRIM FORTE CAPx10	3,44	3	10,31	123,68	128,63	133,77	139,12	144,69
MEPRIM FORTE SUSx120ML	3,51	3	10,53	126,40	131,46	136,72	142,19	147,87
MEPRIM SUSx100ML	2,17	3	6,50	78,02	81,14	84,39	87,76	91,27
MICOSIN COMx200MGx10	3,51	3	10,53	126,40	131,46	136,72	142,19	147,87
MICOSIN CREx2%x15GR	1,42	3	4,26	51,11	53,15	55,28	57,49	59,79
RELMEX COMx100MGx20	5,35	3	16,05	192,63	200,33	208,35	216,68	225,35
RELMEX GELx30GR	4,40	3	13,20	158,46	164,80	171,39	178,24	185,37
RELMEX SOBx100MGx30	16,38	3	49,14	589,68	613,27	637,80	663,31	689,84
SEIS-COPIN COMx100	14,43	3	43,29	519,52	540,30	561,92	584,39	607,77
SEIS-COPIN GOTx10ML	1,86	3	5,59	67,13	69,82	72,61	75,52	78,54
STOPTOS-EXP SUSx120ML	2,51	3	7,53	90,42	94,03	97,80	101,71	105,78
VENOSTASIN GELx40GR	3,60	3	10,81	129,73	134,92	140,32	145,93	151,77
VENOSTASIN GRAx150MGx50	4,89	3	14,67	176,00	183,04	190,36	197,97	205,89
VENOSTASIN RETARD CAPx300MGx20	6,84	3	20,51	246,15	256,00	266,24	276,89	287,96
VITAFEM COMx30	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
ACICLOVIR TABx200MGx25 MK	8,50	3	25,50	306,03	318,27	331,00	344,24	358,01
ACICLOVIR UNGx5%x10GR MK	5,18	3	15,55	186,58	194,04	201,81	209,88	218,27
ALBENDAZOL SUSx400MGx20ML MK	1,10	3	3,30	39,61	41,20	42,85	44,56	46,34
ALBENDAZOL TABx200MGx2 MK	0,26	3	0,78	9,37	9,75	10,14	10,54	10,97
AMBROXOL JBEx15MGx5MLx120ML MK	1,20	3	3,60	43,24	44,97	46,77	48,64	50,59
AMBROXOL JBEx30MG/5MLx120ML MK	1,79	3	5,37	64,41	66,99	69,67	72,45	75,35
AMLODIPINO TABx10MG PAG2LL3 MK	7,52	3	22,55	270,65	281,47	292,73	304,44	316,62
AMLODIPINO TABx10MGx10 MK	3,76	3	11,29	135,48	140,89	146,53	152,39	158,49
AMLODIPINO TABx5MG PAG2LL3 MK	6,28	3	18,85	226,20	235,24	244,65	254,44	264,62
AMLODIPINO TABx5MGx10 MK	3,14	3	9,42	113,10	117,62	122,33	127,22	132,31
AMOXICILINA CAPx500MGx60 MK	15,03	3	45,08	540,99	562,63	585,14	608,54	632,89
AMOXICILINA SUSx250MGx5MLx45ML	2,19	3	6,58	78,93	82,08	85,37	88,78	92,33
AMPICILINA CAPx500MGx100 MK	19,08	3	57,23	686,75	714,22	742,79	772,50	803,40
AMPICILINA TABx1GRx100 MK	32,43	3	97,30	1.167,57	1.214,27	1.262,84	1.313,35	1.365,89
ATORVASTATINA TABx10MGx10 MK	8,27	3	24,82	297,86	309,78	322,17	335,06	348,46
ATORVASTATINA TABx20MGx10 MK	11,59	3	34,78	417,31	434,00	451,36	469,42	488,20
AZITROMICINA SUSx200MGx5MLx15M	7,62	3	22,86	274,28	285,25	296,66	308,52	320,87
AZITROMICINA TABx500MGx3 MK	6,28	3	18,85	226,20	235,24	244,65	254,44	264,62
BENZOATO-BENCIOLO SUSx120ML	2,66	3	7,99	95,86	99,70	103,68	107,83	112,14
BROMHEXINA JBEx8MGx120ML MK	4,15	3	12,45	149,39	155,36	161,58	168,04	174,76
BROMHEXINA PEDx4MG/5MLx120ML MK	2,24	3	6,73	80,74	83,97	87,33	90,82	94,46
CEFALEXINA CAPx500MGx10 MK	2,49	3	7,46	89,51	93,09	96,81	100,69	104,71

CEFALEXINA SUSx250MG/5MLx60ML MK	1,85	3	5,54	66,53	69,19	71,96	74,83	77,83
CIPROFLOXACINA TABx500MGx6 MK	4,13	3	12,40	148,78	154,73	160,92	167,36	174,05
CLARITROMICINA TABx500MGx10 MK	12,52	3	37,55	450,58	468,60	487,34	506,84	527,11
COMPLEJO-B TABx250 MK	10,25	3	30,74	368,93	383,69	399,03	414,99	431,59
DECADRON AMPx4MG/ML(8MGx2ML)x1	2,05	3	6,15	73,79	76,74	79,81	83,00	86,32
DECADRON SOL-OFTx5MLx1	2,02	3	6,05	72,58	75,48	78,50	81,64	84,90
DICLOFENACO AMPx75MGx3ML MK	0,55	3	1,66	19,96	20,76	21,59	22,45	23,35
DICLOFENACO GELx1%x50GR MK	3,99	3	11,97	143,64	149,39	155,36	161,58	168,04
DICLOFENACO GRAGx50MGx20 MK	2,05	3	6,15	73,79	76,74	79,81	83,00	86,32
DICLOXACILINA CAPx500MGx16 MK	3,48	3	10,43	125,19	130,20	135,41	140,83	146,46
DIOSMINA TABx500MGx30 MK	11,29	3	33,87	406,43	422,68	439,59	457,17	475,46
ENALAPRIL TABx20MG PAG2LL3 MK	4,86	3	14,57	174,79	181,78	189,05	196,61	204,48
ENALAPRIL TABx20MGx20 MK	2,43	3	7,28	87,39	90,89	94,52	98,31	102,24
ENALAPRIL TABx5MGx50 MK	4,67	3	14,01	168,13	174,86	181,85	189,13	196,69
EPTAVIS SOB-GRANx1GRx6	10,28	3	30,84	370,14	384,94	400,34	416,35	433,01
EPTAVIS SOB-GRANx3GRx6	12,40	3	37,20	446,34	464,20	482,76	502,07	522,16
FLUCONAZOL CAPx150MGx1 MK	1,01	3	3,02	36,29	37,74	39,25	40,82	42,45
GEMFIBROZILO CAPx600MGx20 MK	6,31	3	18,93	227,10	236,19	245,63	255,46	265,68
GENTAMICINA AMPx160MGx2MLx1	0,57	3	1,71	20,56	21,39	22,24	23,13	24,06
GENTAMICINA AMPx20MGx2MLx1	0,46	3	1,39	16,63	17,30	17,99	18,71	19,46
GENTAMICINA AMPx40MGx1	0,50	3	1,51	18,14	18,87	19,62	20,41	21,23
GENTAMICINA AMPx80MGx2MLx1	0,56	3	1,69	20,26	21,07	21,91	22,79	23,70
GENTAMICINA GOTx0.3%x10ML MK	2,06	3	6,17	74,09	77,05	80,13	83,34	86,67
IBUPROFENO TABx800MGx50 MK	6,85	3	20,56	246,76	256,63	266,89	277,57	288,67
KETOCONAZOL TABx200MGx10 MK	3,12	3	9,37	112,49	116,99	121,67	126,54	131,60
KETOTIFENO JBEx1MGx100ML MK	2,65	3	7,94	95,26	99,07	103,03	107,15	111,44
LECHE MAGNESIA SUSx120ML	1,28	3	3,83	45,96	47,80	49,72	51,70	53,77
LEVOTIROXINA TABx100MCGx50 MK	2,57	3	7,71	92,53	96,24	100,09	104,09	108,25
LEVOTIROXINA TABx50MCGx50 MK	1,93	3	5,80	69,55	72,33	75,23	78,24	81,37
LINCOMICINA AMPx600MGx6	4,80	3	14,41	172,97	179,89	187,09	194,57	202,35
LOCION-CAP MINOXIDIL FCOx2%x60ML	11,09	3	33,26	399,17	415,13	431,74	449,01	466,97
LORATADINA JBEx1MG/MLx100ML MK	2,28	3	6,85	82,25	85,54	88,96	92,52	96,22
LORATADINA TABx10MGx10	1,47	3	4,41	52,92	55,04	57,24	59,53	61,91

LOSARTAN TABx50MG COMBO 2+1 MK	6,13	3	18,40	220,75	229,58	238,77	248,32	258,25
LOSARTAN TABx50MGx15	3,07	3	9,20	110,38	114,79	119,38	124,16	129,12
LOVASTATINA TABx20MGx10	4,74	3	14,21	170,55	177,38	184,47	191,85	199,52
MELOXICAM COMx15MGx10 MK	6,99	3	20,97	251,60	261,66	272,13	283,01	294,33
MELOXICAM COMx7.5MGx10 MK	4,33	3	12,98	155,74	161,97	168,44	175,18	182,19
METRONIDAZOL SUSx250MGx120ML MK	2,59	3	7,76	93,14	96,86	100,74	104,77	108,96
MONTELUKAST TABx5MGx10 MK	3,53	3	10,58	127,01	132,09	137,37	142,87	148,58
NIMESULIDA TABx100MGx10 MK	3,54	3	10,63	127,61	132,72	138,03	143,55	149,29
NORFLOXACINA TABx400MGx14 MK	3,47	3	10,41	124,89	129,89	135,08	140,49	146,11
OMEPRAZOL CAPx20MGx14 MK	5,85	3	17,54	210,47	218,89	227,64	236,75	246,22
PARACETAMOL GOTx30ML MK	1,72	3	5,17	61,99	64,47	67,05	69,73	72,52
PARACETAMOL JBEx150MGx120ML MK	1,55	3	4,64	55,64	57,87	60,18	62,59	65,09
PIROXICAM CAPx20MGx10 MK	0,92	3	2,75	32,96	34,28	35,65	37,08	38,56
RANITIDINA COMx300MGx10 MK	1,88	3	5,64	67,74	70,45	73,26	76,20	79,24
RANITIDINA TABx150MGx10 MK	1,14	3	3,43	41,13	42,77	44,48	46,26	48,11
SALBUTAMOL INHx200DOSIS	6,74	3	20,21	242,52	252,23	262,31	272,81	283,72
SECNIDAZOL COMx1GRx2 MK	2,59	3	7,76	93,14	96,86	100,74	104,77	108,96
SIMVASTATINA TABx20MGx10	9,03	3	27,09	325,08	338,08	351,61	365,67	380,30
TRIMETROPRIM SULF SUSx60ML MK	1,08	3	3,23	38,71	40,26	41,87	43,54	45,28
VITAMINA-C CERE M-500MGx12(12)	15,23	3	45,69	548,25	570,18	592,99	616,71	641,38
VITAMINA-C GOTx100MGx30ML	1,63	3	4,89	58,67	61,01	63,45	65,99	68,63
VITAMINA-C MAND EFEx1GRx10	1,92	3	5,77	69,25	72,02	74,90	77,90	81,01
VITAMINA-C MAND M-500MGx12(12)	15,23	3	45,69	548,25	570,18	592,99	616,71	641,38
VITAMINA-C NAR EFEx1GRx10	1,92	3	5,77	69,25	72,02	74,90	77,90	81,01
VITAMINA-C NAR M-500MGx12(12)	15,23	3	45,69	548,25	570,18	592,99	616,71	641,38
VITAMINA-C SOB-POPS CEREZx500MGx5	3,99	3	11,97	143,64	149,39	155,36	161,58	168,04
VITAMINA-C SOB-POPS NARx500MGx5	3,99	3	11,97	143,64	149,39	155,36	161,58	168,04
VITAMINA-C T-FR EFEx1GRx10	1,92	2	3,85	46,17	48,01	49,93	51,93	54,01
VITAMINA-C T-FR M-500MGx12(12)	15,23	2	30,46	365,50	380,12	395,33	411,14	427,58
Z-FULL POLVO FRESAx300GR	8,56	2	17,12	205,43	213,65	222,19	231,08	240,32
Z-FULL POLVO VAINx300GR	8,56	2	17,12	205,43	213,65	222,19	231,08	240,32
Z-FULL TABx60	7,56	2	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
BRAMEDIL GOTx1GRx20ML	1,71	2	3,43	41,13	42,77	44,48	46,26	48,11
BRAMEDIL-COM TABx10M/125MGx20	4,87	2	9,74	116,93	121,61	126,47	131,53	136,79
CLARITROL SUSx250ML	12,70	2	25,40	304,82	317,01	329,69	342,88	356,60
CLARITROL TABx500MGx10	10,51	2	21,02	252,20	262,29	272,78	283,69	295,04
DOSTOL SOB-GRAN 225MGx10	7,04	2	14,08	168,94	175,70	182,73	190,04	197,64
FLUIDASA GOTx20MGx20ML	2,45	3	7,36	88,30	91,83	95,51	99,33	103,30
FLUIDASA JBEx500MGx200ML	5,64	3	16,93	203,21	211,34	219,79	228,59	237,73
HEPA-MERZ SOB-GRANx10	19,92	3	59,77	717,29	745,98	775,82	806,86	839,13
MESULID SOB-GRANx100MGx30	17,17	3	51,51	618,11	642,83	668,54	695,28	723,10
MESULID TABx100MGx20	9,74	3	29,23	350,78	364,82	379,41	394,58	410,37
MICROSER COMx16MGx20	12,06	3	36,19	434,25	451,62	469,68	488,47	508,01
MICROSER COMx24MGx20	12,86	3	38,58	462,97	481,49	500,75	520,78	541,61
MICROSER GOTx12.5MGx20ML	5,37	3	16,10	193,23	200,96	209,00	217,36	226,06
SUPRAMYCINA TABx100MGx10	1,95	3	5,85	70,16	72,96	75,88	78,92	82,07
SUPRAMYCINA-FORTE TABx200MGx10	3,66	3	10,99	131,85	137,12	142,61	148,31	154,24
TOBIL CAPx500MGx3	12,65	3	37,95	455,41	473,63	492,58	512,28	532,77
TOBIL SUSx200MGx30ML	10,47	3	31,40	376,79	391,86	407,54	423,84	440,79
VERSATIS PARCHEx5%x700MGx5	28,27	3	84,82	1.017,88	1.058,59	1.100,94	1.144,97	1.190,77
VULAMOX-DUO SUSx400/57MGx70ML	7,41	3	22,23	266,72	277,39	288,48	300,02	312,02
VULAMOX-DUO TABx500/125MGx15	9,08	3	27,24	326,89	339,97	353,57	367,71	382,42
VULAMOX-DUO TABx875/125MGx10	10,46	3	31,37	376,49	391,55	407,21	423,50	440,44
ABRILAR COM-EFEx65MGx10	9,24	3	27,72	332,64	345,95	359,78	374,17	389,14

ABRILAR SUSx0.7GRx100ML	6,21	3	18,62	223,47	232,41	241,71	251,38	261,43
ABRILAR SUSx0.7GRx200ML	11,68	3	35,03	420,34	437,15	454,64	472,82	491,73
ACI-TIP COMx800/40MGx20	5,21	3	15,62	187,49	194,99	202,79	210,90	219,33
ACI-TIP SUSx200ML	5,17	3	15,50	185,98	193,42	201,15	209,20	217,57
ALENDRAL COMx70MGx4	14,28	3	42,84	514,08	534,64	556,03	578,27	601,40
AMPLIRON COMx10MGx20	12,11	3	36,34	436,06	453,50	471,64	490,51	510,13
AMPLIRON COMx5MGx20	7,56	3	22,68	272,16	283,05	294,37	306,14	318,39
ATLANSIL COMx200MGx20	8,82	3	26,46	317,52	330,22	343,43	357,17	371,45
BROCALCIO TAB-MASx500MGx24	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
BROCALCIO-D COM-MASx500MGx24	6,05	3	18,14	217,73	226,44	235,49	244,91	254,71
CEUMID TABx500MGx30	31,50	3	94,50	1.134,00	1.179,36	1.226,53	1.275,60	1.326,62
CHELTIN FOLIC TABx150MG/600x30	5,88	3	17,64	211,68	220,15	228,95	238,11	247,64
CHELTIN GOTx30ML	6,12	3	18,35	220,15	228,95	238,11	247,64	257,54
CIRIAX COMx500MGx10	14,87	3	44,60	535,25	556,66	578,92	602,08	626,16
COLUFASE FCOx100MGx60ML	6,27	3	18,82	225,89	234,93	244,33	254,10	264,26
COLUFASE SUSx100MGx30ML	3,13	3	9,40	112,80	117,31	122,00	126,88	131,95
COLUFASE TABx200MGx6	6,12	3	18,35	220,15	228,95	238,11	247,64	257,54
COLUFASE TABx500MGx6	7,34	3	22,02	264,30	274,87	285,86	297,30	309,19
CONVERTAL COMx100MGx15	11,97	3	35,91	430,92	448,16	466,08	484,73	504,12
CONVERTAL TABx50MGx15	8,69	3	26,08	312,98	325,50	338,52	352,06	366,15
CONVERTAL-D COMx100/25MGx10	8,15	3	24,44	293,33	305,06	317,26	329,95	343,15
CONVERTAL-D TABx12.5MGx20	11,76	3	35,28	423,36	440,29	457,91	476,22	495,27
CORENTEL TABx5MGx20	9,74	3	29,23	350,78	364,82	379,41	394,58	410,37
DEP AMPx50MGx1	10,92	3	32,76	393,12	408,84	425,20	442,21	459,89
DIAFORMINA TABx500MGx20	4,87	3	14,62	175,39	182,41	189,70	197,29	205,18
DIAFORMINA-LP TABx850MGx20	6,05	3	18,14	217,73	226,44	235,49	244,91	254,71
DIAFORMINA-PLUS COMPx2.5MGx30	7,41	3	22,23	266,72	277,39	288,48	300,02	312,02
DORIXINA AMPx100MGx2MLx6	6,80	3	20,41	244,94	254,74	264,93	275,53	286,55
DORIXINA GEL 5%x50GR	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
DORIXINA RELAX COMx10	5,46	3	16,38	196,56	204,42	212,60	221,10	229,95
E-ZENTIUS COMx10MGx28	31,75	3	95,26	1.143,07	1.188,79	1.236,35	1.285,80	1.337,23
E-ZENTIUS COMx20MGx28	62,09	3	186,28	2.235,34	2.324,75	2.417,74	2.514,45	2.615,03
ENDIAL COMx1MGx20	9,41	3	28,22	338,69	352,24	366,32	380,98	396,22
ESMIRTAL TABx10MGx30	42,34	3	127,01	1.524,10	1.585,06	1.648,46	1.714,40	1.782,98
GLAUCOTENSIL-T GOTx5ML	22,60	3	67,79	813,46	845,99	879,83	915,03	951,63
GOVAL COMx1MGx20	13,61	3	40,82	489,89	509,48	529,86	551,06	573,10

GOVAL COMx3MGx20	30,24	3	90,72	1.088,64	1.132,19	1.177,47	1.224,57	1.273,55
GOVAL GOTx0.1%x20ML	15,62	3	46,87	562,46	584,96	608,36	632,70	658,00
ISLA CASSIS COMx80MGx50	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
ISLA MINT COMx100MGx50	6,72	3	20,16	241,92	251,60	261,66	272,13	283,01
KALOBA GOTx20ML	8,16	3	24,49	293,93	305,69	317,92	330,63	343,86
KETONAL COMx1MGx20	9,25	3	27,75	332,94	346,26	360,11	374,51	389,50
KETONAL SUSx1MG/5MLx100ML	6,73	3	20,19	242,22	251,91	261,99	272,47	283,37
LANZOPRAL AMP-IVx30MGx5	25,20	3	75,60	907,20	943,49	981,23	1.020,48	1.061,30
LANZOPRAL CAPx15MGx14	10,00	3	29,99	359,86	374,25	389,22	404,79	420,98
LANZOPRAL CAPx30MGx14	19,99	3	59,98	719,71	748,50	778,44	809,58	841,96
LANZOPRAL HELI-PACKx10RIST	38,40	3	115,21	1.382,57	1.437,88	1.495,39	1.555,21	1.617,41
LIONDOX-PLUS CAPx10	10,79	3	32,36	388,28	403,81	419,97	436,76	454,23
LOTESOFOT GOTASx0.5%	7,52	3	22,55	270,65	281,47	292,73	304,44	316,62
LOTRIAL COMx10MGx20	4,87	3	14,62	175,39	182,41	189,70	197,29	205,18
LOTRIAL COMx20MGx30	12,85	3	38,56	462,67	481,18	500,43	520,44	541,26
LOUTEN GOTx0.05%	21,76	3	65,27	783,22	814,54	847,13	881,01	916,25
MAILEN JBEx0.5MG/MLx50ML	6,66	3	19,98	239,80	249,40	259,37	269,75	280,54
MAPESIL GOTx30ML	4,37	3	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
MAPESIL SOLx100ML	4,57	3	13,71	164,51	171,09	177,93	185,05	192,45
MARTESIA CAPx25MGx28	17,64	3	52,92	635,04	660,44	686,86	714,33	742,91
MEDOCOR COMx20MGx20	7,82	3	23,46	281,53	292,80	304,51	316,69	329,36
MICOLIS CREx1%x30GR	3,70	3	11,09	133,06	138,38	143,91	149,67	155,66
MICOLIS SOLx200MGx20ML	4,47	3	13,41	160,88	167,31	174,00	180,96	188,20
MIGRADORIXINA COMx20	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
NITRONAL SPRAYx0.4MGx1	20,08	3	60,23	722,74	751,65	781,71	812,98	845,50
ORSANAC COMx400MGx14	7,76	3	23,28	279,42	290,59	302,22	314,31	326,88
POENKERAT GOTASx15ML	8,36	3	25,07	300,89	312,92	325,44	338,46	352,00
POENTIMOL GOTx0.50%x5ML	6,86	3	20,59	247,06	256,94	267,22	277,91	289,03
POVIRAL COMx400MGx10	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
POVIRAL COMx800MGx10	20,65	3	61,94	743,30	773,03	803,95	836,11	869,55
POVIRAL CREx5%x5GR	7,94	3	23,81	285,77	297,20	309,09	321,45	334,31
PROXIDAL-DUO COMx875MGx14	4,70	3	14,11	169,34	176,12	183,16	190,49	198,11
PROXIDAL-DUO SUSx70ML	5,88	3	17,64	211,68	220,15	228,95	238,11	247,64
SERTAL-NF AMPx100/15MGx2MLx3	4,54	3	13,61	163,30	169,83	176,62	183,69	191,03
SERTAL-NF COMx125/10MGx20	5,64	3	16,93	203,21	211,34	219,79	228,59	237,73
TAURAL COMx150MGx20	6,55	3	19,66	235,87	245,31	255,12	265,32	275,94
TAURAL COMx300MGx30	17,39	3	52,16	625,97	651,01	677,05	704,13	732,29
TAURAL-IV AMPx50MGx6	10,03	3	30,09	361,07	375,51	390,53	406,15	422,40
UDOX SUSx200MGx5MLx30ML	8,32	3	24,95	299,38	311,35	323,81	336,76	350,23
ZENTIUS COMx20MGx15	11,35	3	34,05	408,54	424,88	441,88	459,55	477,94
ACETAGEN COMx1GRx20	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
ACETAGEN JBEx160MGx5MLx60ML	1,11	3	3,33	39,92	41,51	43,17	44,90	46,70
AMPIBEX AMPx1GRx2	2,89	3	8,67	104,03	108,19	112,51	117,01	121,70
AMPIBEX AMPx250MGx2	2,06	3	6,17	74,09	77,05	80,13	83,34	86,67
AMPIBEX AMPx500MGx2	2,37	3	7,11	85,28	88,69	92,24	95,92	99,76
AMPIBEX CAPx1GRx20	8,16	3	24,47	293,63	305,38	317,59	330,29	343,51
AMPIBEX CAPx250MGx120	16,24	3	48,71	584,54	607,92	632,24	657,53	683,83
AMPIBEX CAPx500MGx240	53,69	3	161,08	1.932,94	2.010,26	2.090,67	2.174,30	2.261,27
AMPIBEX SUSx1.5GRx60ML	2,02	3	6,07	72,88	75,79	78,83	81,98	85,26
AMPIBEX SUSx3GRx60ML	2,54	3	7,61	91,32	94,98	98,78	102,73	106,84
ANGIORETIC COMx50/12.5MGx20	10,25	3	30,74	368,93	383,69	399,03	414,99	431,59
ANGIORETIC-FORTE COMx100/25MGx20	17,64	3	52,92	635,04	660,44	686,86	714,33	742,91
ANGIOTEN COMx50MGx20	10,58	3	31,75	381,02	396,26	412,12	428,60	445,74
ANGIOTEN-FORTE COMx100MGx20	17,64	3	52,92	635,04	660,44	686,86	714,33	742,91
ASMALAIR TABx10MGx14	14,28	3	42,84	514,08	534,64	556,03	578,27	601,40
ASMALAIR TABx4MGx14	12,27	3	36,82	441,81	459,48	477,86	496,97	516,85

ATROPINA AMPx1MGx10	4,35	3	13,05	156,64	162,91	169,43	176,20	183,25
B-DEX CON EQUIPO	2,10	3	6,30	75,60	78,62	81,77	85,04	88,44
BEMIN INHx100MCGx200DOS	4,85	3	14,54	174,48	181,46	188,72	196,27	204,12
BEMIN-EXP JBEx100ML	3,44	3	10,33	123,98	128,94	134,10	139,47	145,04
BICONCILINA-BZ AMPx1200UIx2	2,93	3	8,79	105,54	109,76	114,15	118,72	123,46
BICONCILINA-BZ AMPx2400UIx2	3,98	3	11,94	143,34	149,07	155,03	161,24	167,68
BICONCILINA-C AMPx4000UIx2	3,75	3	11,24	134,87	140,27	145,88	151,71	157,78
BLAQUETA TABx81MGx30	2,69	3	8,06	96,77	100,64	104,66	108,85	113,20
BUPREX GOTx40MGxMLx30ML	1,83	3	5,49	65,92	68,56	71,30	74,15	77,12
BUPREX MIGRA COMx20	4,37	3	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
BUPREX SUSx100MGx5MLx120ML	1,81	3	5,42	65,02	67,62	70,32	73,13	76,06
BUPREX-FEM COMx200/35MGx30	3,53	3	10,58	127,01	132,09	137,37	142,87	148,58
BUPREX-FEM COMx400/35MGx30	4,79	3	14,36	172,37	179,26	186,43	193,89	201,65
BUPREX-FLASH CAPx200MGx10	2,32	3	6,96	83,46	86,80	90,27	93,88	97,64
BUPREX-FLASH CAPx400MGx10	3,50	3	10,51	126,10	131,14	136,39	141,85	147,52
BUPREX-FORTE SUSPx120ML	2,57	3	7,71	92,53	96,24	100,09	104,09	108,25
CEFADIN CAPx500MGx120	43,96	3	131,87	1.582,46	1.645,76	1.711,59	1.780,05	1.851,25
CEFADIN COMx750MGx20	10,49	3	31,47	377,70	392,81	408,52	424,86	441,85
CEFADIN SUSx3GRx60ML	3,21	3	9,63	115,52	120,14	124,94	129,94	135,14
CEFADIN-FORTE COMx1GRx20	14,23	3	42,69	512,27	532,76	554,07	576,23	599,28
CEMIN AMPx500MGx5MLx10	4,52	3	13,56	162,69	169,20	175,97	183,01	190,33
CEMIN GOTx100MGxMLx30ML	1,08	3	3,23	38,71	40,26	41,87	43,54	45,28
CEMIN TAB-MASTx12	2,22	3	6,65	79,83	83,03	86,35	89,80	93,39
CEMIN-CAL SOBx10	3,90	3	11,69	140,31	145,93	151,76	157,83	164,15
CLORURO SODIO 0.9%500ML SOLUCL	1,24	3	3,73	44,76	46,55	48,41	50,34	52,36
CLORURO SODIO 0.9%x1000ML	2,00	3	6,00	71,97	74,85	77,84	80,96	84,20
CLORURO SODIO 0.9%x100ML	1,45	3	4,36	52,32	54,41	56,58	58,85	61,20
COMPLEJO-B JBEx120ML	1,68	3	5,04	60,48	62,90	65,42	68,03	70,75
COTALIL JBEx5MGx5MLx60ML	3,13	3	9,40	112,80	117,31	122,00	126,88	131,95
COXICAM AMPx15MGx1	2,52	3	7,56	90,72	94,35	98,12	102,05	106,13
COXICAM COMx15MGx10	5,21	3	15,62	187,49	194,99	202,79	210,90	219,33
COXICAM COMx7.5MGx10	3,23	3	9,68	116,12	120,77	125,60	130,62	135,85
DEXTROSA 5% EN AGUA FDAx1000ML LIFE	2,50	3	7,51	90,12	93,72	97,47	101,37	105,42
DEXTROSA 5% EN AGUA FDAx500ML LIFE	1,39	3	4,16	49,90	51,89	53,97	56,13	58,37
DEXTROSA 5% S-SAL FDAx1000ML LIFE	1,55	3	4,66	55,94	58,18	60,51	62,93	65,45
DIPINOX COMP-COMx20	4,37	3	13,10	157,25	163,54	170,08	176,88	183,96
DIPINOX GOTx20ML	2,64	3	7,91	94,95	98,75	102,70	106,81	111,08
EUCOR COMx10MGx20	3,57	3	10,71	128,52	133,66	139,01	144,57	150,35
EUCOR COMx20MGx20	5,60	3	16,81	201,70	209,77	218,16	226,89	235,96
EUCOR COMx5MGx20	1,83	3	5,49	65,92	68,56	71,30	74,15	77,12
FORTICAL-D COMx30	2,86	3	8,57	102,82	106,93	111,21	115,65	120,28
FURACAM COMx250MGx10	7,17	3	21,50	257,95	268,27	279,00	290,16	301,76
FURACAM COMx500MGx10	13,31	3	39,94	479,30	498,48	518,42	539,15	560,72
FURACAM SUSx125MGx5ML	8,62	3	25,86	310,26	322,67	335,58	349,00	362,96
FURACAM SUSx250MGx5ML	10,42	3	31,25	374,98	389,98	405,57	421,80	438,67

GENBEXIL AMPx10MGx1+JERING	0,53	3	1,59	19,05	19,81	20,61	21,43	22,29
GENBEXIL AMPx160MGx1+JERING	0,83	3	2,49	29,94	31,14	32,38	33,68	35,02
GENBEXIL AMPx280MG+JERING SEC	1,09	3	3,28	39,31	40,88	42,52	44,22	45,99
GENBEXIL AMPx40MGx1+JERING	0,67	3	2,02	24,19	25,16	26,17	27,21	28,30
GLINIL-MET TABx5/500MGx30	6,04	3	18,12	217,43	226,12	235,17	244,57	254,36
GLUQUINAL TABx850MGx30	6,38	3	19,15	229,82	239,02	248,58	258,52	268,86
IBRAC COMx150MGx1	27,69	3	83,06	996,71	1.036,58	1.078,04	1.121,16	1.166,01
LACTATO RINGER FDAx1000ML LIFE	2,00	3	6,00	71,97	74,85	77,84	80,96	84,20
NADIXA CREx1%x25GR	14,26	3	42,79	513,48	534,01	555,37	577,59	600,69
PAZIDOL 1-2 FORTE SUSx400/750MGx1	5,46	3	16,38	196,56	204,42	212,60	221,10	229,95
PAZIDOL 1-2 SUSx400MG/500MGx1	4,62	3	13,86	166,32	172,97	179,89	187,09	194,57
PAZIDOL 1-2 TABx400MG/1GRx3	2,85	3	8,54	102,51	106,61	110,88	115,31	119,93
PAZIDOL COMx1GRx2	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
PAZIDOL-N COMx200MGx6	4,03	3	12,10	145,15	150,96	157,00	163,28	169,81
PAZIDOL-N COMx500MGx6	7,12	3	21,37	256,44	266,69	277,36	288,45	299,99
PAZIDOL-N SUSx100MGx30ML	3,04	3	9,12	109,47	113,85	118,40	123,14	128,06
PAZIDOL-N SUSx100MGx60ML	6,09	3	18,27	219,24	228,01	237,13	246,62	256,48
PEITEL CREx30GR	8,35	3	25,05	300,59	312,61	325,11	338,12	351,64
PROBINEX COMx600MGx20	3,36	3	10,08	120,96	125,80	130,83	136,06	141,51
PROBINEX COMx800MGx20	4,03	3	12,10	145,15	150,96	157,00	163,28	169,81
PROTOLIF COMx40MGx100	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
PROTOLIF COMx80MGx100	14,28	3	42,84	514,08	534,64	556,03	578,27	601,40
ROJAMIN AMPx1000MCGx10	4,38	3	13,15	157,85	164,17	170,73	177,56	184,67
ROJAMIN JBEx120ML	1,48	3	4,44	53,22	55,35	57,57	59,87	62,26
ROJAMIN-REFOR AMPx1MLx10	4,40	3	13,20	158,46	164,80	171,39	178,24	185,37
SINERGIA COMx1GRx10	12,10	3	36,29	435,46	452,87	470,99	489,83	509,42
SINERGIA COMx625MGx10	9,06	3	27,17	325,99	339,03	352,59	366,69	381,36
SINERGIA SUSx250MGx100ML	9,90	3	29,69	356,23	370,48	385,30	400,71	416,74
SOLETROL-K AMPx1.49GRx10MLx10	5,29	3	15,88	190,51	198,13	206,06	214,30	222,87
SOLETROL-NA AMPx10MGx10	5,12	3	15,37	184,46	191,84	199,52	207,50	215,80
SUFTREX COMx400/80MGx100	10,92	3	32,76	393,12	408,84	425,20	442,21	459,89
SUFTREX SUSx200/40MGx5MLx100ML	1,38	3	4,13	49,59	51,58	53,64	55,79	58,02
SUFTREX-FORTE COMx100	15,96	3	47,88	574,56	597,54	621,44	646,30	672,15
SULTAMIX COMx375MGx10	11,91	3	35,73	428,80	445,96	463,79	482,35	501,64
SULTAMIX COMx750MGx10	23,06	3	69,17	830,09	863,29	897,82	933,74	971,09
SULTAMIX SUSx250MGx60ML	7,18	3	21,55	258,55	268,89	279,65	290,84	302,47
TENDIOL COMx100MGx30	12,93	3	38,78	465,39	484,01	503,37	523,50	544,44
TENDIOL COMx50MGx30	6,80	3	20,41	244,94	254,74	264,93	275,53	286,55
TENDIURETIC COMx50/12.5MGx30	7,26	3	21,77	261,27	271,72	282,59	293,90	305,65
TIOCTAN COMx600MGx30	33,84	3	101,53	1.218,37	1.267,10	1.317,79	1.370,50	1.425,32
TRICEL COMx10MGx10	5,23	3	15,70	188,40	195,93	203,77	211,92	220,40
TRICEL JBEx5MGx5MLx60ML	3,92	3	11,77	141,22	146,87	152,74	158,85	165,21
TRICEL-D CAPx20	6,55	3	19,66	235,87	245,31	255,12	265,32	275,94
VASOTOP TABx10MGx10	5,39	3	16,18	194,14	201,91	209,98	218,38	227,12
VITACAP-G CAP-BLANDAx30	9,65	3	28,95	347,46	361,36	375,81	390,84	406,48

XEX COMx50MGx2	8,40	3	25,20	302,40	314,50	327,08	340,16	353,77
ZALAIN CRE 2% x20GR	5,07	3	15,22	182,65	189,96	197,55	205,46	213,67
ZALAIN OVUx300MGx1	6,55	3	19,66	235,87	245,31	255,12	265,32	275,94
4-DERM CREx15GR	2,83	3	8,49	101,91	105,99	110,22	114,63	119,22
ABANIX SUSx100MG/5MLx30ML	3,13	3	9,40	112,80	117,31	122,00	126,88	131,95
ABANIX SUSx100MG/5MLx60ML	6,25	3	18,75	224,99	233,99	243,34	253,08	263,20
ABANIX TABx500MGx6	7,31	3	21,92	263,09	273,61	284,56	295,94	307,78
ACRO-B1-6-12 AMPx2CC+JERING	0,89	3	2,67	32,05	33,34	34,67	36,06	37,50
ACROBRONQUIOL JBEx4MGx120ML	1,34	3	4,03	48,38	50,32	52,33	54,43	56,60
ACROCEF-IM AMPx1GR	8,95	3	26,84	322,06	334,94	348,34	362,27	376,76
ACROGRIP-A JBEx120ML	2,03	3	6,10	73,18	76,11	79,15	82,32	85,61
ACROMAXFENICOL AMPx1GR	3,38	3	10,13	121,56	126,43	131,48	136,74	142,21
ACROMAXFENICOL CAPx500MGx50	6,64	3	19,93	239,20	248,77	258,72	269,07	279,83
ACROMIZOL CREx2%x20GRx1	0,76	3	2,29	27,52	28,62	29,76	30,95	32,19
ACROMONA OVUx500MGx60	6,51	3	19,53	234,36	243,73	253,48	263,62	274,17
ACROMONA SUSx125MGx120ML	1,54	3	4,61	55,34	57,55	59,85	62,25	64,74
ACROMONA-DC SUSx250MGx120ML	1,84	3	5,52	66,23	68,87	71,63	74,49	77,47
ACRONISTINA GOTx30ML	2,43	3	7,28	87,39	90,89	94,52	98,31	102,24
ACRONISTINA SUSx120ML	7,06	3	21,17	254,02	264,18	274,74	285,73	297,16
ACROSIN-B AMPx2ML+JERING	0,85	3	2,55	30,54	31,76	33,03	34,36	35,73
ACROTUSIN JBEx120ML	1,68	3	5,04	60,48	62,90	65,42	68,03	70,75
ACROXEN SUSx125MGx60ML	1,96	3	5,87	70,46	73,28	76,21	79,26	82,43
ADAZOL SUSx100MGx20ML	1,65	3	4,96	59,57	61,96	64,43	67,01	69,69
AKIM AMPx100MGx2ML	1,81	3	5,44	65,32	67,93	70,65	73,47	76,41
AKIM AMPx1GRx4MLx1	8,56	3	25,68	308,15	320,47	333,29	346,62	360,49
AKIM AMPx500MGx2ML	4,22	3	12,65	151,80	157,88	164,19	170,76	177,59
ALTROM AMPx30MGx2MLx3	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
ALTROM AMPx60MGx2MLx1	2,60	3	7,81	93,74	97,49	101,39	105,45	109,67
ALTROM COM-SUBx10MGx10	3,78	3	11,34	136,08	141,52	147,18	153,07	159,19
ALTROM COMx10MGx10	3,36	3	10,08	120,96	125,80	130,83	136,06	141,51
ALTROM COMx20MGx10	6,64	3	19,91	238,90	248,45	258,39	268,73	279,47
AMPLIURINA FORTE CAPx50	11,37	3	34,10	409,15	425,51	442,53	460,23	478,64
BROXOLAM AMPx2MLx10	3,65	3	10,94	131,24	136,49	141,95	147,63	153,53
BROXOLAM JBEx15MGx120ML	2,39	3	7,16	85,88	89,32	92,89	96,61	100,47
BROXOLAM TABx30MGx20	2,95	3	8,85	106,14	110,39	114,80	119,40	124,17
BROXOLAM-COM JBE-ADULTOx120ML	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
BROXOLAM-COM JBE-INFx120ML	1,33	3	3,98	47,78	49,69	51,68	53,75	55,89
BUENOX SUSx200ML	6,12	3	18,35	220,15	228,95	238,11	247,64	257,54
CLANIL SUSx250MGx60ML	13,10	3	39,31	471,74	490,61	510,24	530,65	551,87
CLANIL TABx500MGx10	8,58	3	25,73	308,75	321,10	333,94	347,30	361,19
GENTAMAX AMPx160MGx2MLx1	1,14	3	3,43	41,13	42,77	44,48	46,26	48,11
GENTAMAX AMPx280MGx2MLx1	1,08	3	3,25	39,01	40,57	42,19	43,88	45,64
GENTAMAX AMPx80MGx2ML	1,02	3	3,05	36,59	38,05	39,58	41,16	42,81
GENTAMAX CRE TUBOx0.1%x15GR	0,54	3	1,61	19,35	20,13	20,93	21,77	22,64
GIARAMEB SUSx500MGx15ML	2,30	3	6,90	82,86	86,17	89,62	93,20	96,93

KETOCON CAPx200MGx10	7,10	3	21,29	255,53	265,75	276,38	287,43	298,93
KETOCON CREx2% ^x 15GR	1,58	3	4,74	56,85	59,13	61,49	63,95	66,51
LACTULOSA JBEx220ML ACRO	8,06	3	24,19	290,30	301,92	313,99	326,55	339,61
LALEVO COMx750MGx5	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
MAXIDERM CREx15GR	0,92	3	2,77	33,26	34,59	35,98	37,42	38,91
NEO-NYSTASOLONA CREx15GR	1,41	3	4,23	50,80	52,84	54,95	57,15	59,43
NYSTASOLONA CREx15GR	1,49	3	4,46	53,52	55,67	57,89	60,21	62,62
NYSTASOLONA OVUx60	9,17	3	27,52	330,22	343,43	357,17	371,45	386,31
ROIDIL CREx5% ^x 5GR	5,54	3	16,63	199,58	207,57	215,87	224,50	233,49
ROIDIL TABx400MGx10	11,09	3	33,26	399,17	415,13	431,74	449,01	466,97
ROIDIL TABx800MGx10	20,46	3	61,39	736,65	766,11	796,76	828,63	861,77
SHAMP KETOCONx2% ^x 120ML	10,08	3	30,24	362,88	377,40	392,49	408,19	424,52
TRI-GASTRO (EMPAQUE PACK)	19,72	3	59,17	710,04	738,44	767,97	798,69	830,64
URO-TRIMEZOL TABx50	11,93	3	35,78	429,41	446,58	464,45	483,03	502,35
ACETAMINOFEN GOTx100MGx30ML GENF	0,88	3	2,65	31,75	33,02	34,34	35,72	37,15
ACETAMINOFEN TABx500MGx100 GENF	2,52	3	7,56	90,72	94,35	98,12	102,05	106,13
ACICLOVIR SUSx100MGx90ML GENF	3,20	3	9,60	115,21	119,82	124,62	129,60	134,78
ACICLOVIR TABx200MGx25 GENF	6,51	3	19,53	234,36	243,73	253,48	263,62	274,17
ALBENDAZOL SUSx100MGx20ML	0,81	3	2,42	29,03	30,19	31,40	32,66	33,96
ALBENDAZOL TABx200MGx2 GENF	0,22	3	0,66	7,86	8,18	8,50	8,84	9,20
ALENDRONATO CAPx70MGx4 GENF	7,14	3	21,42	257,04	267,32	278,01	289,14	300,70
AMBROXOL JBEx30MGx120ML	1,39	3	4,16	49,90	51,89	53,97	56,13	58,37
AMLODIPINO TABx10MGx10	2,61	3	7,84	94,05	97,81	101,72	105,79	110,02
AMLODIPINO TABx10MGx10 PAG2LLE3 GEN	5,22	3	15,67	188,09	195,62	203,44	211,58	220,04
AMLODIPINO TABx5MGx10	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
AMOXICILINA CAPx500MGx50	5,60	3	16,81	201,70	209,77	218,16	226,89	235,96
AMOXICILINA SUSx125MGx45ML	1,18	3	3,53	42,34	44,03	45,79	47,62	49,53
AMOXICILINA SUSx250MGx100ML GENF	2,35	3	7,06	84,67	88,06	91,58	95,24	99,05
AMOXICILINA SUSx250MGx45ML	1,62	3	4,86	58,36	60,70	63,13	65,65	68,28
AMPICILINA AMPx1GRx10	8,36	3	25,07	300,89	312,92	325,44	338,46	352,00
AMPICILINA SUSx3GRx60ML	1,19	3	3,58	42,94	44,66	46,44	48,30	50,23
ATORVASTATINA TABx10MGx10	5,93	3	17,79	213,49	222,03	230,92	240,15	249,76
ATORVASTATINA TABx20MGx10	10,50	3	31,50	378,00	393,12	408,84	425,20	442,21
AZITROMICINA TABx500MGx3	5,33	3	16,00	192,02	199,70	207,69	216,00	224,64
BETAMETASONA CREx0,1% ^x 40GR	2,38	3	7,13	85,58	89,00	92,56	96,26	100,12
CALCIO TABx600MGx30 GENF	2,36	3	7,08	84,97	88,37	91,91	95,58	99,41
CALCIO VIT-D TABx600MGx30	2,73	3	8,19	98,28	102,21	106,30	110,55	114,97
CAPTOPRIL TABx25MGx30	2,44	3	7,31	87,70	91,20	94,85	98,65	102,59
CAPTOPRIL TABx50MGx30	4,28	3	12,85	154,22	160,39	166,81	173,48	180,42
CARBAMAZEPINA TABx400MGx30	3,66	3	10,99	131,85	137,12	142,61	148,31	154,24
CEFADROXIL SUSx250MG/5MLx80ML	3,13	3	9,40	112,80	117,31	122,00	126,88	131,95
CEFALEXINA CAPx500MGx10	2,37	3	7,11	85,28	88,69	92,24	95,92	99,76
CEFALEXINA SUSx250MGx60ML	1,86	3	5,59	67,13	69,82	72,61	75,52	78,54
CETIRIZINA TABx10MGx10	0,91	3	2,72	32,66	33,97	35,32	36,74	38,21
CIPROFLOXACINO TABx500MGx10	5,12	3	15,37	184,46	191,84	199,52	207,50	215,80
CLARITROMICINA TABx500MGx10	7,13	3	21,39	256,74	267,01	277,69	288,79	300,35
CLINDAMICINA AMPx600MGx2 GENF	3,80	3	11,39	136,68	142,15	147,84	153,75	159,90
CLINDAMICINA CRE-VAGx40GR+6APL	7,73	3	23,18	278,21	289,34	300,91	312,95	325,46
CLOPIDOGREL TABx75MGx14 GENF	8,74	3	26,21	314,50	327,08	340,16	353,77	367,92

CLOTRIMAZOL CRE-VAG+1 APLIC	2,34	3	7,01	84,07	87,43	90,93	94,56	98,35
CLOTRIMAZOL CREx1%x40GR	1,08	3	3,25	39,01	40,57	42,19	43,88	45,64
COMPLEJO-B TABx250	8,24	3	24,72	296,65	308,52	320,86	333,70	347,04
DES Loratadina JBEx60ML GENF	5,12	3	15,37	184,46	191,84	199,52	207,50	215,80
DES Loratadina TABx5MGx10 GENF	3,46	3	10,38	124,59	129,57	134,76	140,15	145,75
DEXAMETASONA AMPx8MGx2ML	0,59	3	1,76	21,17	22,01	22,90	23,81	24,76
DICLOFENACO AMPx75MGx3MLx5	1,77	3	5,32	63,81	66,36	69,01	71,77	74,64
DICLOFENACO GELx1%x50MG	2,45	3	7,36	88,30	91,83	95,51	99,33	103,30
DICLOFENACO TABx50MGx30	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
DICLOFENACO-R TABx100MGx20	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
DICLOXACILINA CAPx500MGx50	8,42	3	25,25	303,00	315,12	327,73	340,84	354,47
DICLOXACILINA SUSx125MGx80ML GENF	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
DICLOXACILINA SUSx250MGx80ML	2,48	3	7,43	89,21	92,78	96,49	100,35	104,36
ENALAPRIL TABx20MGx20	1,75	3	5,24	62,90	65,42	68,03	70,75	73,58
ENALAPRIL TABx20MGx20 PAG2LL3 GENF	3,49	3	10,48	125,80	130,83	136,06	141,51	147,17
ENALAPRIL TABx5MGx50	2,94	3	8,82	105,84	110,07	114,48	119,06	123,82
ERITROMICINA CAPx500MGx50	11,76	3	35,28	423,36	440,29	457,91	476,22	495,27
ERITROMICINA SUSx250MGx60ML	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
FLUCONAZOL CAPx150MGx2	1,60	3	4,81	57,76	60,07	62,47	64,97	67,57
FLUCONAZOL CAPx200MGx4	2,39	3	7,16	85,88	89,32	92,89	96,61	100,47
FLUOXETINA TABx20MGx10	1,65	3	4,96	59,57	61,96	64,43	67,01	69,69
FUROSEMIDA AMPx20MGx10 GENF	2,67	3	8,01	96,16	100,01	104,01	108,17	112,50
FUROSEMIDA TABx40MGx100	1,65	3	4,96	59,57	61,96	64,43	67,01	69,69
GEMFIBROZILLO TABx600MGx20	3,70	3	11,09	133,06	138,38	143,91	149,67	155,66
GINKO-BILOBA GOTx40MGx30ML	2,52	3	7,56	90,72	94,35	98,12	102,05	106,13
GINKO-BILOBA TABx40MGx20	1,49	3	4,46	53,52	55,67	57,89	60,21	62,62
IBUPROFENO TABx400MGx100	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
IBUPROFENO TABx800MGx50	5,04	3	15,12	181,44	188,70	196,25	204,10	212,26
ISOCONAZOL SOL-TOPx1%x20ML	1,78	3	5,34	64,11	66,67	69,34	72,11	75,00
KETOCONAZOL CREx2%x30GR	2,03	3	6,10	73,18	76,11	79,15	82,32	85,61
KETOCONAZOL TABx200MGx10	2,30	3	6,90	82,86	86,17	89,62	93,20	96,93
KETOROLACO AMPx30MGx5	2,90	3	8,69	104,33	108,50	112,84	117,35	122,05
KETOROLACO TABx10MGx10	1,01	3	3,02	36,29	37,74	39,25	40,82	42,45
KETOTIFENO JBEx1MGx100ML	2,18	3	6,55	78,62	81,77	85,04	88,44	91,98
KETOTIFENO TABx1MGx30	3,12	3	9,37	112,49	116,99	121,67	126,54	131,60
LANSOPRAZOL CAPx30MGx14	3,62	3	10,86	130,33	135,55	140,97	146,61	152,47
LANSOPRAZOL CAPx30MGx7	2,75	3	8,24	98,88	102,84	106,95	111,23	115,68
LINCOMICINA AMPx600MGx2MLx6	3,58	3	10,74	128,82	133,98	139,33	144,91	150,70
LORATADINA JBEx5MGx100ML GENF	1,85	3	5,54	66,53	69,19	71,96	74,83	77,83
LORATADINA TABx10MGx10	1,07	3	3,20	38,40	39,94	41,54	43,20	44,93
LOSARTAN TABx50MGx30	4,54	3	13,61	163,30	169,83	176,62	183,69	191,03
LOVASTATINA TABx20MGx10	2,97	3	8,90	106,75	111,02	115,46	120,08	124,88
MEBENDAZOL SUSx100MGx10FCOS	4,34	3	13,03	156,34	162,59	169,10	175,86	182,90
MEBENDAZOL TABx100MGx60	1,77	3	5,32	63,81	66,36	69,01	71,77	74,64

MELOXICAM AMPx15MGx1.5MLx3 GENF	2,91	3	8,74	104,93	109,13	113,50	118,04	122,76
METOCLOPRAMIDA GOTx4MGx30ML	1,39	3	4,16	49,90	51,89	53,97	56,13	58,37
METRONIDAZOL SUSx125MGx120ML	1,41	3	4,23	50,80	52,84	54,95	57,15	59,43
METRONIDAZOL SUSx250MGx120ML	2,02	3	6,05	72,58	75,48	78,50	81,64	84,90
METRONIDAZOL TABx500MGx100	4,03	3	12,10	145,15	150,96	157,00	163,28	169,81
MONTELUKAST TABx5MGx10 GENF	3,33	3	10,00	120,05	124,85	129,85	135,04	140,44
NAPROXENO TABx500MGx10	1,39	3	4,18	50,20	52,21	54,29	56,47	58,73
NIFEDIPINO RETARD CAPx30MGx10	2,97	3	8,90	106,75	111,02	115,46	120,08	124,88
NORFLOXACINA TABx400MGx14	2,55	3	7,64	91,63	95,29	99,10	103,07	107,19
OMEPRAZOL CAPx20MGx10	2,52	3	7,56	90,72	94,35	98,12	102,05	106,13
PENTOXIFILINA TABx400MGx30	8,54	3	25,63	307,54	319,84	332,64	345,94	359,78
PIRANTEL-PAMOATO SUSx250MG	1,18	3	3,55	42,64	44,34	46,12	47,96	49,88
PIROXICAM AMPx40MGx2MLx5	3,59	3	10,76	129,12	134,29	139,66	145,25	151,06
PIROXICAM CAPx20MGx10	0,90	3	2,70	32,36	33,65	35,00	36,40	37,85
PIROXICAM GELx0.5%x40GR	1,51	3	4,54	54,43	56,61	58,87	61,23	63,68
RANITIDINA AMPx50MGx2MLx5	3,07	3	9,20	110,38	114,79	119,38	124,16	129,12
RANITIDINA COMx150MGx30	2,58	3	7,74	92,84	96,55	100,41	104,43	108,61
RANITIDINA COMx300MGx10	1,85	3	5,54	66,53	69,19	71,96	74,83	77,83
SALBUTAMOL JBEx2MGx170ML	1,43	3	4,28	51,41	53,46	55,60	57,83	60,14
SALBUTAMOL TABx4MGx20	0,56	3	1,69	20,26	21,07	21,91	22,79	23,70
SECNIDAZOL TABx1GRx2 GENF	1,55	3	4,66	55,94	58,18	60,51	62,93	65,45
SECNIDAZOL TABx500MGx4	0,97	3	2,92	35,08	36,48	37,94	39,46	41,04
SECNIDAZOL-PED TABx250MGx4	0,62	3	1,86	22,38	23,27	24,20	25,17	26,18
SILDENAFIL TABx50MGx2 GENF	4,20	3	12,60	151,20	157,25	163,54	170,08	176,88
SILIMARINA CAPx150MGx20	2,59	3	7,76	93,14	96,86	100,74	104,77	108,96
SIMVASTATINA TABx20MGx10 GENF	3,02	3	9,07	108,86	113,22	117,75	122,46	127,36
SIMVASTATINA TABx40MGx10 GENF	3,82	3	11,47	137,59	143,10	148,82	154,77	160,96
SULFADIAZINA-PLATA CREx30GR	2,46	3	7,38	88,60	92,15	95,83	99,67	103,65
TERBINAFINA TABx250MGx14 GENF	9,64	3	28,93	347,16	361,04	375,48	390,50	406,12
TETRACICLINA CAPx500MGx100	7,54	3	22,63	271,56	282,42	293,71	305,46	317,68
TINIDAZOL TABx500MGx8	0,87	3	2,62	31,45	32,71	34,02	35,38	36,79
VERAPAMILO GRx80MGx50	2,94	3	8,82	105,84	110,07	114,48	119,06	123,82
VERAPAMILO TABx120MGx30	2,27	3	6,80	81,65	84,91	88,31	91,84	95,52
VERAPAMILO-RETARD TABx240MGx10	2,54	2	5,07	60,88	63,32	65,85	68,49	71,22
TOTAL DE INGRESOS			20.175,56	242.106,76	251.791,03	261.862,68	272.337,18	283.230,67