



BENEMÉRITA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE PUEBLA

FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA
Secretaría de Investigación y Estudios de Posgrado

**“ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD DE UNA DISTRIBUIDORA DE
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS Y PARA EL CUIDADO DE LA
SALUD PARA LA ATENCIÓN DE PEQUEÑAS LOCALIDADES EN EL
ESTADO DE PUEBLA”**

DIRECTOR:

Dr. Axel Rodríguez Batres

TESIS

Para Obtener el Grado de
Maestro en Administración.

PRESENTA:

Miguel Fortiz Flores

Puebla, Pue. Marzo 2014



ÍNDICE

ÍNDICE	i
RESUMEN EJECUTIVO	iii
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	iv
II. JUSTIFICACIÓN.....	vi
III. OBJETIVO GENERAL.....	viii
IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	viii
V. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	x
VI. HIPÓTESIS	x
VII. DISEÑO METODOLÓGICO	xi
VIII. ALCANCES Y LIMITACIONES.....	xiii
CAPÍTULO 1.- INTRODUCCIÓN	1
1.1 Análisis de los recursos.....	3
1.2 Identificación de necesidades.....	5
1.3 Definición del objetivo general del proyecto	7
1.4 Planteamiento del problema.....	7
1.5 Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.....	8
1.6 Constitución y funcionamiento de la empresa	10
CAPÍTULO 2.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN	16
2.1 Descripción del producto	16
2.2 Descripción del proceso	17
2.3 Identificación de maquinaria y equipo	21
2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo	22
2.5 Depreciación de maquinaria y equipo	22
2.6 Valor de Salvamento	23
2.7 Descripción de Instalaciones.....	24
2.8 Organigrama.....	26
2.9 Presupuesto de personal.....	39
2.10 Análisis de localización del proyecto	40
2.11 Capacidad de producción.....	42
2.12 Presupuesto de costo de ventas	43
CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO	44

3.1	Situación actual de la industria o sector	45
3.2	Segmentación del mercado y definición del mercado meta	47
3.3	Análisis de la demanda	50
3.3.1	Investigación del mercado.....	50
3.3.2	Proyección de la demanda.....	52
3.4	Análisis de la oferta	53
3.5	Análisis de precios.....	56
3.6	Comercialización y canales de distribución	56
3.7	Presupuesto de ventas.....	57
CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.....		58
4.1	Presupuesto de Inversión Inicial.....	58
4.2	Presupuesto de operación.....	59
4.3	Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo	62
4.4	Punto de equilibrio.....	63
4.5	Cálculo e interpretación de indicadores financieros	64
4.5.1	Valor Actual Neto	64
4.5.2	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	64
4.5.3	Tasa Interna de Retorno	65
4.5.4	Índice del Valor Actual Neto	65
4.6	Análisis de Sensibilidad	66
CONCLUSIONES.....		67
RECOMENDACIONES		69
REFERENCIAS.....		70
DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....		71
ANEXOS		75

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está basado en información de varios autores del mismo tema, siguiendo la metodología del Dr. Axel Rodríguez, además de la información obtenida de diversas bases de datos que proporciona el Inegi y la Canifarma, por poner algún ejemplo, se recomienda consultarlos en la Bibliografía.

El sector al cual se enfoca es a la distribución de productos farmacéuticos, al principio de llevar a cabo la investigación se tenía suficiente información, sin embargo con las diferentes investigaciones se encontró más información con diferentes enfoques y muy interesantes.

Se logró tener al final del proyecto una visión general de todos los aspectos o departamentos de una empresa y como se relacionan para su funcionamiento eficiente.

El proyecto es positivo, sin embargo retomándolo y buscando nuevas alternativas que con el tiempo y con recomendaciones de terceros, se puede mejorar mucho, sin embargo alguna debilidad del proyecto es que puede ser copiado a la brevedad de la competencia, por lo que se deben tener ciertas estrategias para contrarrestarlo o aplazarlo.

Cada estudio se llevó a cabo con información precisa y real, cabe destacar que la información al inicio era nula, de hecho se carecía de objetivo, y no se tenía contemplado a donde dirigirse, lo cual lleva más tiempo de recabar la información y establecer un objetivo.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La búsqueda de crecimiento profesional, económico, personal y de conocimientos, así como la falta de seguridad en el aspecto laboral debido a los cambios constantes que enfrentamos, hacen que parte de la sociedad se abra a nuevos retos personales, teniendo la iniciativa de emprender cierto proyecto o idea.

Estos cambios globales a los cuales nos enfrentamos no son precisamente malos, ya que hacen que el esfuerzo se incremente en la búsqueda de nuevas alternativas para satisfacer las necesidades de las personas, siendo innovadores, observadores, inteligentes y planeando la idea.

En el presente proyecto, además de que se basa en factores como los antes mencionados, se piensa llevar a cabo por la experiencia que se tiene en el giro de la comercialización (distribución) de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud, donde se tiene conocimiento de los productos, su temporalidad, información de proveedores estratégicos y mercado abandonado donde se piensa enfocar para hacer realidad este proyecto.

El giro de la comercialización farmacéutica se encuentra creciendo en nuestro país, sin embargo se debe ir más allá de realizarlo en un punto de venta, que consistiría en vender lo que se solicita como lo práctica una farmacia establecida, por lo que se debe de adelantar para llegar al cliente anticipadamente, con ayuda de una distribución eficiente.

Las ventajas económicas y sociales de las grandes urbes hacen que los grandes corporativos se enfoquen principalmente en estas zonas con la estrategia de acaparar un buen mercado, sin embargo se puede observar todavía pequeñas localidades que no son tomadas en cuenta y que tienen necesidad de productos y servicios adecuados para una mejor calidad de vida.

De esta forma se pretende tener y comparar toda la información posible metodológicamente de los estudios correspondientes para tomar una decisión

correcta y de ser positivo el resultado, llevarlo a cabo a corto plazo para que la empresa inicie operaciones

II. JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto pretende aplicar los conceptos y conocimientos sobre la formulación y evaluación de proyectos financieros adquiridos en la maestría en administración de la Facultad de Contaduría de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y se encuentra dentro de las línea de investigación denominada Planeación Estratégica Organizacional.

La evaluación del proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla, pretende ser una guía metodológica para que cualquier persona o empresa que pretenda instalar una nueva unidad productiva.

Esta tesis plantea la visión necesaria para lograr la elaboración de un nuevo o producto en el mercado.

Por medio de esta evaluación se obtendrá un balance de las ventajas y desventajas de asignar al proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla los recursos necesarios para su realización.

Cuando se analizan las condiciones para una adecuada presentación de los proyectos conviene tener muy clara la noción de cuáles son las relaciones reales del proyecto con el desarrollo, dentro o fuera de un contexto de planificación o de programación de las inversiones. Estas relaciones se establecen debidamente a través de los resultados del proyecto. Para el adecuado establecimiento de estas relaciones, se requiere de la evaluación económica.

La justificación de este proyecto se basa en la utilidad que tiene la evaluación de proyectos, al analizar las acciones propuestas en el proyecto, a la luz de un conjunto de criterios. Este análisis estará dirigido a verificar la

viabilidad de estas acciones y comparar los resultados del proyecto, subproductos y sus efectos, con los recursos necesarios para alcanzarlos.

III. OBJETIVO GENERAL

- Determinar la factibilidad, técnica, de mercado, económica y financiera de proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar cuantificar y valorar los recursos necesarios para la apertura de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla

- Cuantificar la demanda potencial del proyecto de inversión de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla.

- Calcular el punto de equilibrio y los precios al cual el promotor del proyecto estaría dispuesto a vender el producto y los consumidores a adquirirlo, buscando el equilibrio entre la oferta y demanda.

- Identificar a los posibles competidores del proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla y establecer las estrategias basadas en publicidad y precio para la introducción en el mercado.

- Verificar la posibilidad técnica para la ejecución del proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla.

- Analizar y determinar el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptima requerida para el proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos

farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla.

- Identificar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto de inversión de análisis de factibilidad de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla
- Calcular el valor presente neto, la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión y demás indicadores financieros a fin de determinar la factibilidad financiera de llevar a cabo la inversión.

V. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Es factible desde el punto de vista técnico, comercial y económico el proyecto una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla?

VI. HIPÓTESIS

El proyecto de inversión de una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud para la atención de pequeñas localidades en el estado de Puebla, es técnica, comercial y financieramente factible.

VII. DISEÑO METODOLÓGICO

El presente proyecto de tesis se basa en la metodología del Dr. Axel Rodríguez Batres para la identificación, cuantificación y valoración de costos y beneficios asociados a la formulación y evaluación de un proyectos de inversión, la cual tiene como finalidad el mejoramiento de la calidad de los proyectos y el uso eficiente de los recursos disponibles en la sociedad para la generación de nuevas empresas.

La metodología constituye un instrumento técnico que facilita la tarea de análisis de alternativas de inversión y toma de decisiones. No obstante, la naturaleza y magnitud, así como la confiabilidad y profundidad de las variables que se analizan en el presente proyecto, son producto del autor del presente protocolo.

El diseño metodológico se resume en cinco capítulos, en donde el desarrollo de cada uno de ellos determina la viabilidad, factibilidad y utilidad de los bienes y servicios que se pretenden ofertar a la sociedad con la puesta en marcha del proyecto.

El primer capítulo comprende los estudios básicos que permiten definir el problema o necesidad a solucionar, analizar los recursos, escoger alternativas de solución, escoger la alternativa, así como definir los objetivos del proyecto.

El segundo capítulo desarrollo el estudio técnico el cual comprende la identificación de los medios de producción, así como la organización de la actividad productiva. En un enfoque sistémico, este estudio coadyuva a la definición de la función productiva y los requerimientos de materia prima e insumos para el desarrollo de los bienes y servicios.

El tercer capítulo, estudio de mercado, tiene como finalidad ratificar el número de individuos, empresas u organizaciones que, dadas ciertas condiciones, presentan una demanda que justifica la puesta en marcha del

proyecto; así como sus especificaciones, oferta, canales de distribución y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

En el estudio económico y financiero desarrollado en el cuarto capítulo, se definirá la viabilidad o no del mismo. Este estudio microeconómico toma en cuenta los efectos directos en los costos, gastos y beneficios identificados, cuantificados y valorados durante el estudio técnico y de mercado, dichos costos y beneficios serán sometidos a distintos indicadores financieros, como son el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión entre otros, a fin de emitir una opinión técnica sobre la conveniencia de ejecutar el proyecto.

Por último en el capítulo seis se emiten las conclusiones y recomendaciones finales del proyecto, que integran y sintetizan los resultados obtenidos en cada uno de los capítulos anteriores, con el fin de emitir la recomendación final en base a una viabilidad técnica, de mercado y financiera del proyecto propuesto.

VIII. ALCANCES Y LIMITACIONES

La formulación de Proyectos de Inversión, constituye un objeto de estudio bastante amplio y sumamente complejo, que demanda la participación de diversos especialistas, es decir, requiere de un enfoque multivariado e interdisciplinario.

Dentro de este proceso de formulación se debe considerar en primer lugar las etapas que conforman un proyecto de inversión, ya que estas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo. Y en segundo lugar, los documentos proyectados que brindarán la información primaria básica que se necesita para que el proyecto pueda ser evaluado, proveniente de la estimación de los principales estados financieros.

Según la Guía Metodológica General para la Preparación y Evaluación de Proyectos del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, ILPES, “un proyecto de inversión es una propuesta de acción que implica utilización de un conjunto determinado de recursos para el logro de unos resultados esperados”.

El Manual titulado “Los proyectos, la racionalización de inversiones y el control de gestión” define como inversión, el bienestar que la sociedad posterga a cambio de la expectativa de obtener más adelante un nivel de bienestar superior, convirtiendo en inversión el valor retirado del consumo”.

Teniendo en cuenta estos conceptos, se puede definir un Proyecto de Inversión, como la propuesta por el aporte de capital para la producción de un bien o la prestación de un servicio, mediante la cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios, también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que se denomina vida útil.

De esta forma un proyecto surge de la identificación de unas necesidades, consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos (incluyendo mercado) y financieros que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa. Su bondad depende, por tanto, de su eficiencia y efectividad en la satisfacción de estas necesidades, teniendo en cuenta el contexto social, económico, cultural y político.

En este proceso de la toma de la decisión de inversión intervienen tres niveles de análisis. Son estos: el mercado, el sistema financiero y la evaluación de inversiones. El primero de estos niveles, el mercado, explica los beneficios de la empresa, su crecimiento, en función de su posición en el mercado, posición esta que no depende sólo de hechos financieros, sino también de su desarrollo tecnológico, de la capacidad y experiencia de su equipo de dirección, de la calidad y aceptación de sus productos o servicios por los consumidores, de sus servicios de posventa, entre otros

Los proyectos nacen, se evalúan y eventualmente se realizan en la medida que respondan a una necesidad humana. Así, el proyecto se puede entender como el elemento básico de la implementación de políticas de desarrollo. Y forma parte de programas o planes más amplios, contribuyendo a un objetivo global de desarrollo. Es una forma de lograr los propósitos y objetivos generales.

La presente investigación está basada en un estudio a nivel de factibilidad, formulado con amplitud, claridad, y precisión suficiente para que los promotores tomen decisiones racionales respecto a dicho proyecto, en cuanto la información que da origen al proyecto se basa en estudios especializados para cada aspecto, y en abundante información secundaria y primaria que hacen que la factibilidad del proyecto sea cuantificable con un alto grado de certeza.

CAPÍTULO 1.- INTRODUCCIÓN

La búsqueda de crecimiento profesional, económico, personal y de conocimientos, así como la falta de seguridad en el aspecto laboral debido a los cambios constantes que enfrentamos, hacen que parte de la sociedad se abra a nuevos retos personales, teniendo la iniciativa de emprender cierto proyecto o idea.

Estos cambios globales a los cuales nos enfrentamos no son precisamente malos, ya que hacen que el esfuerzo se incremente en la búsqueda de nuevas alternativas para satisfacer las necesidades de las personas, siendo innovadores, observadores, inteligentes y planeando la idea.

En el presente proyecto, además de que se basa en factores como los antes mencionados, se piensa llevar a cabo por la experiencia que se tiene en el giro de la comercialización (distribución) de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud, donde se tiene conocimiento de los productos, su temporalidad, información de proveedores estratégicos y mercado abandonado donde se piensa enfocar para hacer realidad este proyecto.

El giro de la comercialización farmacéutica se encuentra creciendo en nuestro país, sin embargo se debe ir más allá de realizarlo en un punto de venta, que consistiría en vender lo que se solicita como lo práctica una farmacia establecida, por lo que se debe de adelantar para llegar al cliente anticipadamente, con ayuda de una distribución eficiente.

Las ventajas económicas y sociales de las grandes urbes hacen que los grandes corporativos se enfoquen principalmente en estas zonas con la estrategia de acaparar un buen mercado, sin embargo se puede observar todavía pequeñas localidades que no son tomadas en cuenta y que tienen necesidad de productos y servicios adecuados para una mejor calidad de vida.

De esta forma se pretende tener y comparar toda la información posible metodológicamente de los estudios correspondientes para tomar una decisión correcta y de ser positivo el resultado, llevarlo a cabo a corto plazo para que la empresa inicie operaciones

1.1 Análisis de los recursos

El capital de inversión puede venir de varias fuentes, estas pueden ser solicitadas por instituciones de crédito, aportación entre inversionistas, aportaciones de empresas o las mezcla de estas.

Para el caso del siguiente proyecto se tendrá un aporte entre inversionistas, estos tienen la necesidad de saber si el proyecto al cual le están apostando cumple sus expectativas, sin embargo como es su primer negocio, siempre hay desconfianza, por lo que es necesario detallar cada punto y área del proyecto para quitar dudas y o tomar las mejores decisiones en caso de que el proyecto se realice.

Para que la empresa inicie operaciones debemos saber con qué recursos contamos, contemplando recursos económicos y capacidades, como los siguientes:

Se cuenta con \$400,000.00

Se cuenta con los conocimientos en el giro farmacéutico, contacto con proveedores estratégicos, experiencia en administración.

De esta forma es importante saber los siguientes conceptos para tener una visión amplia de lo que se pretende como mínimo tener de rentabilidad al final del periodo o ciclo.

Costo de oportunidad

El costo de oportunidad puede definirse como el beneficio que se hubiese obtenido de haber utilizado un recurso en su segunda mejor alternativa. Utilizar un recurso para lograr determinado fin o satisfacer determinada necesidad implica que ese recurso ya no va a ser utilizado con otro fin, lo que obviamente implica incurrir en un sacrificio. No hay comida gratis (Economista, 2012).

Es importante tener presente el valor del dinero en el tiempo por lo que es importante saber que, los flujos de cada periodo no pueden compararse de igual manera debido a que se encuentran en diferentes momentos del tiempo , lo cual hace que el costo de oportunidad sea diferente para cada periodo. Además, la inflación hace que un monto de hoy no tenga el mismo poder adquisitivo que uno del pasado o del futuro. (Jairo Dario, y otros, 2011)

De acuerdo con esta información se identifica el costo de oportunidad que se puede obtener si el dinero se invierte a un plazo de cinco años, a la tasa pasiva mayor del mercado, plazo similar al que se pretende visualizar el presente proyecto.

Donde “tasa de interés pasiva” es la tasa de interés que un banco debe pagar por el dinero que recibe en préstamo. (Gonzalo, 1999)

En este caso se logró obtener una tasa de rendimiento mediante el Fondo Actiplad de 3.05% con una ganancia de \$64,745.00, siendo este nuestro costo de oportunidad.

Tabla 1.1 Costo de oportunidad

Fondo Actiplad (ver anexo Costo de oportunidad)			
	Valor Pasado	Valor Actual	Valor futuro
Tiempo	2008	2013	?
Monto	400,000.00	464,745.00	
	3.05%	3.05%	

Sin embargo esta información no es suficiente si se toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo, y un ejemplo de ello es la inflación que se produzca en el futuro y o algún cambio en el valor de la moneda, así que con el costo de oportunidad ya obtenido anteriormente se calcula la TREMA (Tasa de Rendimiento mínima Aceptada)

Spread del país

Spread: Diferencial entre oferta y demanda de la cotización de un valor. También diferencial entre tipos de interés con diferente nivel de riesgo crediticio. (Gómez Cáceres & López Zeballos, 2002)

Inflación

La inflación es la caída del poder adquisitivo del dinero o el aumento generalizado del nivel de precios de precios y servicios. Se define también como la caída en el valor del mercado o del poder adquisitivo de una moneda en una economía en particular. (Jairo Dario, y otros, 2011)

$$\text{TREMA} = i + f + if^1$$

Tabla 1.2 Cálculo de la TREMA

Cálculo de la TREMA (Actiplad)	
Costo de Oportunidad:	3.1%
Tasa libre de riesgo:	2.6%
Spread del país:	5.8%
Rendimiento Promedio de la industria:	14.7%
Premio al Riesgo:	6.3%
Tasa (i):	9.3%
Inflación:	3.5%
TREMA:	13.12%

1.2 Identificación de necesidades

La identificación de necesidades es la fase inicial del ciclo de vida del proyecto. Comienza con el reconocimiento de una necesidad, problema u oportunidad y termina con la emisión de una solicitud de propuesta. Se debe identificar una necesidad, problema u oportunidad para mejorar la manera de hacer las cosas y por tanto ve algún beneficio en emprender un proyecto que

¹ Donde i= Costo de oportunidad + premio al riesgo y f=inflación

provocará una mejora o ventaja sobre la condición ya existente (Jack & James P., 2012), en este caso las la operación inicial de la empresa.

Del promotor

Independencia económica: Tener alternativas para no solo depender de un solo ingreso económico, es decir tener autonomía económica.

Creer profesionalmente en base a estudios y experiencia: Con estas tomas de acciones incrementar en la práctica lo aprendido mejorando las experiencias día con día

Contribuir a la sociedad: El servicio a los demás y a las personas que más necesitan es una de las actividades más gratificantes que existen, estas pueden dividirse en clientes, empleados, colaboradores.

Desarrollo personal y familiar: Realizando las acciones se cree que se contribuye a las satisfacciones de familia y de pareja, contribuyendo a tener una calidad de vida mejor

Realizar viajes frecuentes: Darse algunos placeres como son los viajes con las personas que se estiman y quieren.

Ser dueño del tiempo propio: Una ventaja de tener un negocio propio es tener el tiempo en el momento que se desee para enfocarlo a los intereses propios, sin embargo al tener éxito el tiempo se incrementa.

Del entorno

Necesidad de contar con servicios de salud adecuados: Se observa que en diferentes poblaciones carecen de médico, clínica de salud y hospital.

Necesidad de productos para el cuidado de la salud: Se observa que se carece de productos básicos y necesarios para tratar algún síntoma de malestar.

Acceso a productos de calidad: La dificultad de transporte con las ciudades principales hacen difícil tener estos y otros productos.

Información de alternativas para el cuidado de la salud: Debido a la falta de atención a estas localidades, se carece de información de los diferentes productos que existen en el mercado

1.3 Definición del objetivo general del proyecto

Un proyecto tiene un objetivo claro que establece lo que se logrará. Es el producto final tangible que el equipo de proyecto debe producir y entregar. El objetivo del proyecto se define en términos de producto final o entregable, programa y presupuestos. (Jack & James P., 2012)

Los objetivos del presente proyecto son los siguientes:

Obtener una tasa de rendimiento mínima de 13.13% en un plazo de 5 años, partiendo del capital establecido de \$400,000.00

1.4 Planteamiento del problema

El problema inicia en ciertas zonas del estado y del país que carecen de atención por parte del gobierno y de otras organizaciones, ya que se enfocan a donde hay más población para satisfacer sus necesidades económicas.

El problema para los mayoristas es que se enfocan a ciudades cercanas a las vías de comunicación principal, por ejemplo, autopistas y carreteras federales, sin embargo entre estas y por las condiciones geográficas de nuestro país, muchas localidades no son atendidas como las grandes urbes.

Este tipo de localidades pueden o no tener pequeñas tiendas que suministran a la localidad, sin embargo por la falta de atención deben viajar al comercio más cercano para proveerse de sus productos básicos, ya que por la falta de información pueden dejar de consumir muchos productos que también son necesarios.

En las poblaciones a pesar de no estar comunicadas correctamente para ellas, sí es posible llegar a estas mediante vehículos correctos con bajo consumo de combustible.

1.5 Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas

Reforzando la única opción se considera el siguiente FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Tabla 1.3 FODA

Variables	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Organización	Conocimiento del producto y su desplazamiento o Contacto de proveedores potenciales Saber negociar con proveedores Se tiene disponibilidad de tiempo	Conocer más proveedores estratégicos y de otro giro Apoyo de personas para llevar a cabo el proyecto real	Falta de recursos (Infraestructura, equipo) Falta de Personal No se cuenta con almacén, oficina	
Mercado		Hay necesidad en las diferentes poblaciones. Mercado no explorado por la competencia	No hay una medición exacta del mercado	Mercado con recursos bajos. Mercados próximos lejanos Desconfianza del mercado (Cultura, educación)
Servicio	Conocimiento de precios a aplicar	Explorar mercados similares más lejanos para ir creciendo	Poder de compra bajo (baja negociación) Proceso sistematizado nulo	Falta de médicos para complementar el servicio, producto
Producto	Catálogo e información que se requiere	Además de enfocarnos a estos productos, podemos conocer más necesidades	No hay una información y o medición del costo de distribución	Productos perecederos
Competencia				Entrada de nuevas competencias

1.6 Constitución y funcionamiento de la empresa

En el Artículo 1o de la ley general de sociedades mercantiles se reconocen las siguientes especies de sociedades mercantiles:

Sociedad en nombre colectivo;

Sociedad en comandita simple;

Sociedad de responsabilidad limitada;

Sociedad anónima;

Sociedad en comandita por acciones, y

Sociedad cooperativa.

En el Artículo 6º la escritura constitutiva de una sociedad deberá contener:

Los nombres, nacionalidad y domicilio de las personas físicas o morales que constituyan la sociedad;

El objeto de la sociedad;

Su razón social o denominación;

Su duración, misma que podrá ser indefinida;

El importe del capital social;

La expresión de lo que cada socio aporte en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y el criterio seguido para su valorización.

Cuando el capital sea variable, así se expresará indicándose el mínimo que se fije;

El domicilio de la sociedad;

La manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores;

El nombramiento de los administradores y la designación de los que han de llevar la firma social;

La manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad;

El importe del fondo de reserva;

Los casos en que la sociedad haya de disolverse anticipadamente, y

Las bases para practicar la liquidación de la sociedad y el modo de proceder a la elección de los liquidadores, cuando no hayan sido designados anticipadamente (Federación, 1934)

Considerando de igual forma los aspectos legales siguientes:

Los distribuidores de fármacos, además de cumplir con las disposiciones legales aplicables, deberán:

8.1. Garantizar que el producto que se comercialice ha sido fabricado cumpliendo los requisitos establecidos en los numerales 6.1. y 7.1. de esta Norma, según corresponda al origen del producto.

8.2. Contar con la documentación técnica de liberación de cada lote, para los productos que comercialice.

8.3. Contar con la evidencia documental de los estudios que realice de acuerdo con su propio proceso de control de calidad.

8.4. Cuando se lo requiera un comprador, deberá expedir copia fiel de los certificados originales y, en su caso, el certificado del análisis que realice.

8.5. Conservar la documentación de identificación de las operaciones que realice.

8.6. Mantener los elementos de identificación de origen en los recipientes si no se realizan operaciones de trasvase.

8.7. Realizar en condiciones sanitarias adecuadas las operaciones de trasvase, así como identificarlas y documentarlas; los productos trasvasados deberán contener en sus etiquetas la información de origen y la del distribuidor.

8.8. Etiquetar los envases de los productos que se comercialicen con el nombre y domicilio del establecimiento fabricante, el número de lote y el nombre del producto.(NOM-176-SSA1-1998, 1997)

6.1. Fabricantes

Los fabricantes de fármacos además de cumplir con las disposiciones legales aplicables, deben:

6.1.1. Emitir el certificado de análisis correspondiente, firmado por el responsable sanitario para comprobar que la calidad de los fármacos que fabrican cumplen con las especificaciones establecidas en la edición vigente de la FEUM y sus suplementos. Cuando en la FEUM no aparezca la información, podrá recurrirse a farmacopeas de otros países cuyos procedimientos de análisis se realicen conforme a especificaciones de organismos especializados u otra bibliografía científica reconocida internacionalmente.

6.1.2. Cumplir con las Buenas Prácticas de Fabricación para Fármacos, en los términos de lo establecido en la NOM-164-SSA1-1998, Buenas prácticas de fabricación de fármacos.

6.1.3. Contar con la evidencia documental de los análisis, pruebas y evaluaciones que se hayan realizado para cada lote en las diferentes etapas del proceso.

6.1.4. Conservar la documentación de identificación de las operaciones que realice.

6.1.5. Etiquetar los envases de los productos que se comercialicen, con el nombre y domicilio del fabricante, el número del lote y el nombre del producto.

7.1. Para fármacos de origen extranjero, el importador deberá demostrar:

7.1.1. Que el fabricante del producto que comercialice cumple con las disposiciones sanitarias del país de origen.

7.1.2. Que cuenta con el certificado de análisis original del fabricante.

7.1.3. Que el fabricante cumple con las Buenas Prácticas de Fabricación de Fármacos.(NOM-176-SSA1-1998, 1997)

De los cuales se elige Sociedad Anónima (Ver anexo 5, acta constitutiva)

Para los aspectos legales necesarios y dar de alta la sociedad, así como trámites se toma en cuenta un monto de \$12,000.

Tabla 1.4 Presupuesto de constitución y trámites

Presupuesto de constitución y trámites	\$ 12,000.00
---	---------------------

Misión

El primer componente del proceso de administración estratégica es llegar a la declaración de misión de la organización, es decir, a una descripción o afirmación del porqué una empresa está en operación, lo cual proporciona el marco de referencias, o el contexto del cual se formulan las estrategias. (W. Hil & R. Jones, 2005)

Somos la empresa de nueva creación con las capacidades necesarias para abastecer las necesidades en productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud, dando un servicio de calidad a las diferentes localidades que se tienen por objetivo, teniendo a su personal capacitado profesionalmente y personalmente.

Visión

La visión es una declaración formal de lo que la empresa intenta lograr en el mediano a largo plazo. Su objetivo es proporcionar una plataforma para pensar en forma estratégica. (W. Hil & R. Jones, 2005)

Nos vemos como la primera opción de proveedor para surtir los diferentes productos en las diferentes localidades que lleguemos y ampliar nuestras rutas para continuar ofreciendo servicios de calidad e incrementar nuestras ventas y rentabilidad.

Objetivos

Un objetivo o una meta es un estado futuro deseado que la empresa intenta alcanzar. En este contexto, la finalidad de los objetivos es especificar con precisión qué es lo que se debe hacer si la empresa ha de lograr su misión o visión.

Las metas bien construidas deben tener cuatro características principales.

- Son precisas y medibles
- Se refieren a temas cruciales
- Son retadoras pero realistas
- Especifican un periodo. (W. Hil & R. Jones, 2005)

En el caso del presente proyecto se han fijado los siguientes objetivos.

- Tener las ventas que se tienen por objetivo según el plan.
- Tener el mejor personal capacitado.
- Tener el mercado que se estableció atendido.

CAPÍTULO 2.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN

2.1 Descripción del producto

Se define a la distribución como todas aquellas decisiones y actividades que desarrolla necesariamente una empresa para lograr la transferencia de los productos que elabora desde su lugar de origen hasta su lugar de uso definitivo, no siendo significativo el número de intermediarios que intervengan. (Juan José & Daniel Eduardo, 1997).

Se defina distribuidor, a la persona física o moral dedicada a la compra, almacenamiento y venta de fármacos, a otros participantes del proceso de medicamentos de uso humano (NOM-176-SSA1-1998, 1997)

Fármaco (farmoquímico), a toda sustancia natural, sintética o biotecnológica que tenga alguna actividad farmacológica y que se identifique por sus propiedades físicas, químicas o acciones biológicas y que reúna condiciones para ser empleada como medicamento o ingrediente de un medicamento. (COFEPRIS, COFEPRIS, 2013)

De acuerdo con la información obtenida se desea que la empresa sea una distribuidora de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud en localidades desatendidas por el mayorista principal

El papel principal de la distribución se llevará a cabo mediante vehículos destinados al envío del producto dependiendo del volumen y peso de los pedidos previos a la solicitud del cliente para su venta, considerando que estos pueden ser: motocicletas adaptadas con una cajuela segura para el producto y para el piloto que haga uso de ella, automóviles de cuatro cilindros con asientos traseros abatibles para la carga del producto en dicho lugar, camionetas de cuatro cilindros con bodega libre y camper adaptado para la carga de productos de mayor volumen.

El envío del producto se destina principalmente a zonas no atendidas por el o los mayoristas por la dificultad geográfica y la distancia de las zonas urbanas, sin embargo el enfoque de destino no es estricto si existen ventas en zonas urbanas, es decir que se estará abierto a todo tipo de clientes y envío a cualquier parte de la república mexicana.

El servicio se dará mediante el chofer vendedor, previamente a la requisición de parte del cliente, los cuales pueden ser tiendas, misceláneas, farmacias, el cual surtirá los productos al siguiente día de recabar la información.

El catálogo de productos varía frecuentemente debido a que muchos de estos se descontinúan, se dejan de fabricar, se encuentran como faltantes en el laboratorio en caso negativo, sin embargo también se presentan productos nuevos al mercado, productos de temporalidad, promociones entre otros.

Se puede definir un catálogo de hasta 18 000 productos para comercializar y ofrecer al cliente previo a su solicitud, sin embargo se podrá tener un stock en inventario de 200 productos diferentes. (Anexo 6, Catálogo de productos)

2.2 Descripción del proceso

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir del insumo. (Baca Urbina, 2013)

De acuerdo con los procedimientos que se llevarán a cabo en la empresa serán los siguientes:

Recibo de orden de compra del cliente: El chofer vendedor acude al establecimiento del cliente, este puede ser una tienda o una farmacia, recibe o crea la orden de compra de acuerdo a las necesidades del cliente.

Envío de orden de compra al almacén: Se envía la orden de compra por parte del chofer vendedor, esta puede ser en el formato establecido y como alternativa por correo electrónico o vía telefónica al área de almacén de la empresa.

Estatus del producto: Almacén cataloga al producto con la leyenda “Surtido” o “No surtido”.

En el caso de ser un producto “Surtido”, se prepara con el empaque correspondiente y se envía al área de “Productos a surtir”.

En caso de ser un producto “No surtido”, se envía la requisición al área de compras con el formato correspondiente.

Compras realiza orden de compra: El área de compras envía la orden de compra o el pedido al proveedor correspondiente dependiendo el producto.

Recibo de producto: Almacén recibe el producto del proveedor el día siguiente y en ese momento envía los productos al área de “Productos a surtir”.

Facturación del producto: Contabilidad factura los productos a surtir y complementa el empaque.

Producto en tránsito: El chofer vendedor recibe el producto disponiendo de enviar el producto al cliente.

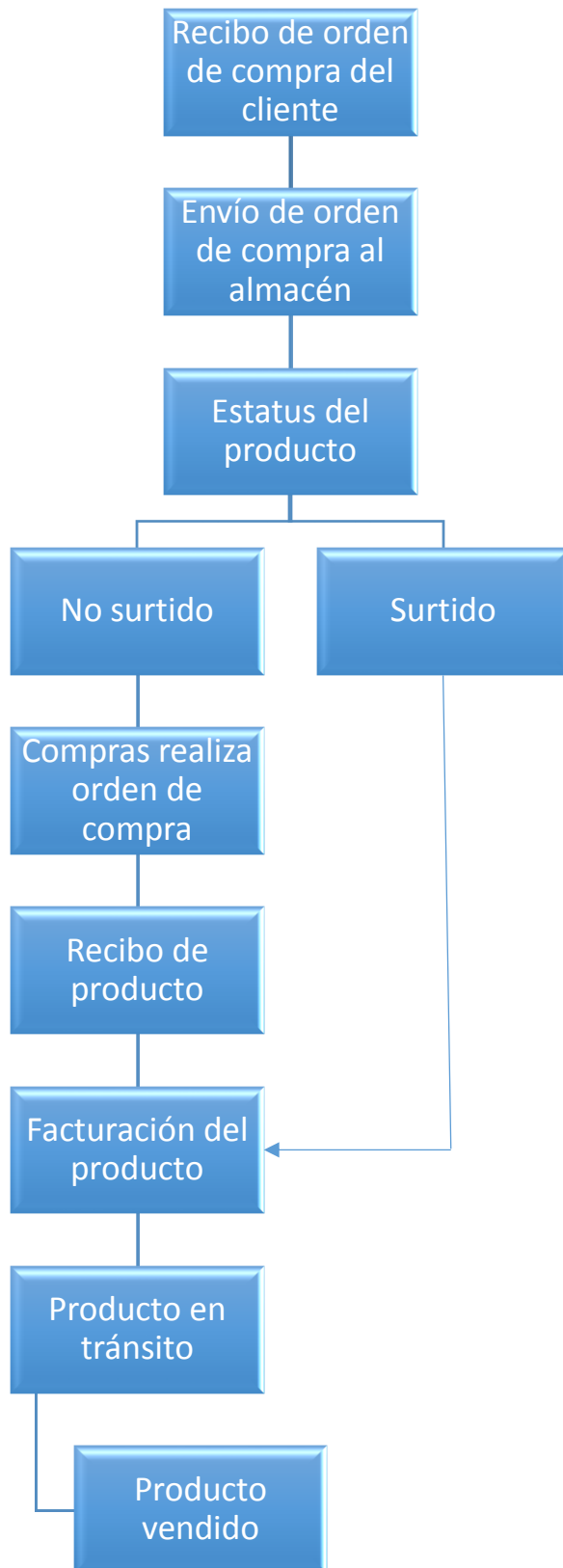
Producto vendido: El chofer vendedor entrega el producto al cliente y realiza nuevamente el proceso de recibo de orden de compra del cliente.

Para representar y analizar el proceso de distribución se utilizara diagrama de bloques. Es el método más sencillo para representar un proceso. Consiste en que cada operación unitaria ejercida sobre la materia prima se encierra en un rectángulo; cada rectángulo o bloque se une con el anterior y el posterior por medio de flechas que indican tanto la secuencia de las

operaciones como la dirección de flujo. En la representación se acostumbra a empezar en la parte superior derecha de la hoja. Si es necesario se pueden agregar ramales al flujo principal del proceso. En los rectángulos se anota la operación unitaria (cambio físico o químico) efectuado sobre el material y se puede complementar la información con tiempos y temperaturas. (Baca Urbina, 2013)

Después de El proceso de producción se realiza en diagrama de bloques como se muestra posteriormente

Figura 2.1 Proceso de producción



2.3 Identificación de maquinaria y equipo

Para la realización de las diferentes actividades del proceso de producción mencionado anteriormente es necesaria cierta maquinaria y equipo como en toda empresa, independientemente de su tamaño, en la siguiente tabla se identifica la actividad, el equipo requerido y el costo.

Tabla 2.1 Selección de maquinaria

Actividad	Descripción de actividad	Equipo necesario	Cantidad	Cantidad	Monto
1	Recibo de orden de compra del cliente	Equipo móvil para envío de información	6	\$ 1,000.00	\$ 6,000.00
2	Envío de orden de compra al almacén	Equipo de cómputo para área de almacén	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
3	Estatus del producto	Multifuncional uso rudo	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
4	En el caso de ser un producto "Surtido"				\$ -
5	En caso de ser un producto "No surtido"				\$ -
6	Compras realiza orden de compra	Equipo de cómputo para área de compras	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
7	Recibo de producto	Escaner de código de barras	2	\$ 200.00	\$ 400.00
8	Facturación del producto	Equipo de cómputo para área de Contabilidad	1	\$ 4,500.00	\$ 4,500.00
9	Producto en tránsito	Motocicleta con cajuela trasera	4	\$ 22,000.00	\$ 88,000.00
		Casco para motocicleta	4	\$ 800.00	\$ 3,200.00
		Automóvil pequeño de cuatro cilindros hatchback	1	\$ 88,000.00	\$ 88,000.00
		Camioneta de cuatro cilindros pick up	1	\$150,000.00	\$150,000.00
10	Producto vendido				\$ -
					\$352,100.00

A pesar de que los equipos son necesarios, las características no son estrictas, ya que en el mercado se pueden encontrar productos similares y dar el mismo funcionamiento, capacidad y duración del equipo, sin embargo a continuación se describe algunas marcas que se recomiendan por el acceso a estos, cabe destacar que estos se pueden encontrar en la misma localidad.

Tabla 2.2 Especificaciones de equipo

Ficha técnica				
Equipo	Características	Proveedor	Tamaño físico	Cantidad
Equipo móvil (Celular)	Samsung GT-S5360	Telcel	10cm x 1cm	6
Computadoras	HP AMD E1, Memoria 350 Gb y Disco Duro de 300 Gb	BicConsulting	40cm x 3cm	3
Escáner	Marca Symbol con interfaz USB	BicConsulting	15cm x 20 cm	2
Multifuncional	Marca HP, impresora y escaner	BicConsulting	40cm x 30cm	1
Motocicleta	Marca Honda 150 cc	Honda	2m x .50m	4
Automóvil	Marca Chevrolet Matiz 4 cilindros 1.0 L	Chevrolet	2m x 3.5m	1
Camioneta	Marca Saveiro VW 4 cilindros 1.6L	Volkswagen	2m x 4m	1
Cascos	Marca Nolan	Distribuidora de Accesorios	30cm x 20cm	4

2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo

Para el presupuesto de maquinaria y equipo, se considera los siguientes gastos, de acuerdo a la selección de maquinaria de la tabla anterior.

Tabla 2.3 Presupuesto de maquinaria y equipo

Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Equipo móvil (Celular)	Pza	6	\$ 1,000	\$ 6,000
Computadoras	Pza	3	\$ 4,500	\$ 13,500
Escáner	Pza	2	\$ 200	\$ 400
Multifuncional	Pza	1	\$ 3,000	\$ 3,000
Motocicleta	Pza	4	\$ 22,000	\$ 88,000
Automóvil	Pza	1	\$ 88,000	\$ 88,000
Camioneta	Pza	1	\$ 150,000	\$ 150,000
Cascos	Pza	4	\$ 800	\$ 3,200
			Total:	\$ 352,100

2.5 Depreciación de maquinaria y equipo

El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso de estos bienes valen menos; es decir, se deprecian. (Baca Urbina, 2013)

Depreciación: entendida como la pérdida de valor de un activo producida por factores como la edad y la obsolescencia, entre otros. (Jairo Dario, y otros, 2011)

La depreciación logra financiamiento interno por cuanto la compra del activo ocurrió en un tiempo anterior y con el valor de la depreciación se dispone del valor de descuento hasta cuando el activo se reponga. (Jairo Dario, y otros, 2011)

Artículo 40.

Los por cientos máximos autorizados, tratándose de activos fijos por tipo de bien son los siguientes:

25% para automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones, montacargas y remolques.

30% para computadoras personales de escritorio y portátiles; servidores; impresoras, lectores ópticos, graficadores, lectores de código de barras, digitalizadores, unidades de almacenamiento externo y concentradores de redes de cómputo. (ISR, 2012)

Basándose en la información de la Ley del Impuesto Sobre la Renta se calcula la depreciación siguiente:

Tabla 2.4 Depreciación y Valor de Salvamento

Concepto	Valor en libros	Tasa de Depreciación	Años a Depreciar	Depreciación Año 1	Depreciación Año 2	Depreciación Año 3	Depreciación Año 4	Valor de Rescate según su valor en el mercado después de cinco años
Equipo móvil (Celular)	\$ 6,000.00	30%	3.33	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 600.00	\$ -
Computadoras	\$ 13,500.00	30%	3.33	\$ 4,050.00	\$ 4,050.00	\$ 4,050.00	\$ 1,350.00	\$ 1,950.00
Escáner	\$ 400.00	30%	3.33	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 40.00	\$ -
Multifuncional	\$ 3,000.00	30%	3.33	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 900.00	\$ 300.00	\$ -
Motocicleta	\$ 88,000.00	25%	4	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 42,000.00
Automóvil	\$ 88,000.00	25%	4	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00	\$ 60,900.00
Camioneta	\$ 150,000.00	25%	4	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 37,500.00	\$ 84,100.00
Cascos	\$ 3,200.00	25%	4	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ -
				\$ 89,170.00	\$ 89,170.00	\$ 89,170.00	\$ 84,590.00	\$ 188,950.00

2.6 Valor de Salvamento

El valor de rescate o de salvamento se calcula restando al valor de adquisición la depreciación acumulada hasta ese periodo. A lo largo de todo el estudio se ha considerado un periodo de planeación de cinco años. Al término de éste se hace un corte artificial del tiempo con fines de evaluación. Desde este punto de vista ya, ya no se consideran más ingresos; la planta deja de operar y vende todos sus activos. Esta consideración teórica es útil, pues al suponer que se venden todos los activos se produce un flujo de efectivo extra en el último año, lo que aumenta la TIR o el VPN y hace más atractivo el proyecto. (Baca Urbina, 2013)

Valor de salvamento corresponde al valor que ingresará por la recuperación del activo fijo depreciable como valor de salvamento. (Jairo Dario, y otros, 2011)

Al corte de periodo de cinco años se calcula el valor de salvamiento de \$188,950.00

2.7 Descripción de Instalaciones

- Área de almacén

Una de las más áreas más importantes para el presente proyecto es el área de almacén, será el lugar en el que se harán más actividades de entrada, recibo, salida, envío y almacenamiento del producto; debido a que los productos que se manejarán son de volumen muy pequeño el tamaño de este no es muy grande comparado con otro tipo de almacenes.

El área de almacén debe contar con 8 metros de largo y 8 metros de ancho en total, de tal forma que se distribuyan los anaqueles en donde se almacenaran los productos, un área de dos metros lineales en la esquina para realizar sus procesos de entrada y salida de producto, así como el lugar de atención a los proveedores y choferes vendedores para realizas respectivo recibo y envío de productos.

- Área de estacionamiento

El área de estacionamientos debe contar con espacio para dos autos estacionados en batería, de esta forma agilizar la carga y descarga del producto, en dimensiones lo que se pide es un espacio de 6 metros de ancho y 5 metros de largo, en este mismo espacio o en otro más reducido debería haber espacio suficiente para estacionar las motocicletas al finalizar las actividades, ya que por el día estas estarán funcionando.

- Sanitarios

Se tiene visualizado un baño destinado para hombres y otro para mujeres con los servicios básicos, el área que se considera es de 2 metros cuadrados por cada uno de ellos, siendo en su totalidad de 4 metros de ancho por 2 de largo.

- Oficinas internas

Para las actividades de contabilidad, secretariado y del director se consideran en una oficina interna, donde las actividades se podrán realizar en un espacio previsto de 6 metros de largo y 6 metros de ancho, también se puede considerar un lugar para atención a clientes que así lo requieran, el espacio será siempre atendido principalmente por la secretaria.

De esta manera el espacio de las instalaciones se puede ver de la siguiente forma:

Figura 2.2 Localización de las instalaciones



2.8 Organigrama

Es necesario presentar un organigrama general de la empresa. De entre todos los tipos de organigrama que existen, como el circular, de escalera, horizontal, vertical, etc., se debe seleccionar el organigrama lineo-funcional o simplemente funcional. (Baca Urbina, 2013)

El objetivo de presentar un organigrama es observar la cantidad total de personal que trabajará para la nueva empresa, ya sean internos o como servicio externo, y esta cantidad de personal será la que se va a considerar en el análisis económico para incluirse en la nómina de pago. (Baca Urbina, 2013)

El caso del presente proyecto debido al tamaño de la empresa es que necesita de poco personal, pero multifuncional, es decir que algunos puestos los desempeñará la misma persona, de los cuáles serán los siguientes:

- **Gerente General**

Descripción del puesto

Objetivo del Puesto: Administrar el adecuado funcionamiento de la empresa, asegurando la optimización de sus recursos, manteniendo y mejorando la productividad, la eficiencia y la eficacia de sus procesos con el propósito de prestar servicios de calidad para los diferentes clientes de las localidades asegurando el surtimiento adecuado de los diferentes productos.

El puesto Reporta a: Consejo de Administración.

Personal a Cargo: Secretaria, Gerente de Ventas, Contabilidad y Almacénista.

Perfil de Puesto

Escolaridad: Lic. en Administración, Contador Público, Lic. en Marketing y Publicidad.

Experiencia: Experiencia Administrativa, Financiera y Publicitaria comprobada de por los menos 5 años.

Conocimientos:

- Interpretación de Estados Financieros
- Plan Administración Estratégica
- Ley General de Salud
- Legislación Fiscal
- Legislación Laboral.

Capacidades y Habilidades:

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Formador de Personal
- Manejo de conflictos
- Espíritu de servicio
- Actitud propositiva
- Organización
- Dirección
- Supervisión
- Honestidad
- Responsabilidad
- Tenacidad
- Afable

- Trabajo bajo presión
- Control emocional

Idiomas: Ingles Intermedio

Edad: 30 a 50 años.

Sexo: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

- **Jefe de Ventas**

Descripción de Puestos

Objetivo del Puesto: Ser el vínculo entre los clientes y la empresa, con el propósito de solucionar las necesidades sobre los productos farmacéuticos y cuidado para la salud para incrementar las ventas

El puesto Reporta a: Director General

Personal a Cargo: Chofer vendedor

Perfil de Puesto

Escolaridad: Lic. En Administración o Lic. En Mercadotecnia

Experiencia: Experiencia en ventas comprobada de por los menos 3 años.

Conocimientos:

- En las tecnologías de información de la función de comercialización.
- Contar con bases administrativas, que le permitan realizar funciones de planeación, organización y dirección dentro del área de comercialización.
- Estudios de mercado que permitan identificar las oportunidades comerciales de la empresa, las necesidades de los consumidores.
- Apoyar y orientar a la fuerza de ventas de las organizaciones para la comercialización exitosa de los diferentes productos.
- Capacidad de utilizar los recursos técnicos a su alcance, para diseñar, desarrollar, coordinar y dirigir las diversas actividades encaminadas a la correcta comercialización de los productos
- Definir e implementar técnicas de ventas, promover estrategias de negociación y
- Asesorar y capacitar a los choferes vendedores para incrementar las ventas continuamente para conocer los productos nuevos y los que van saliendo del mercado
- Incorporar el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación como herramienta necesaria para las transacciones electrónicas de bienes y servicios y para la interacción con clientes

Capacidades y Habilidades:

- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Formador de Personal
- Manejo de conflictos
- Espíritu de servicio
- Actitud propositiva
- Organización
- Dirección
- Supervisión
- Honestidad
- Responsabilidad
- Tenacidad
- Afable
- Trabajo bajo presión
- Control emocional

Idiomas: Inglés Básico

Edad: 28 a 50 años.

Sexo: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

- **Secretaria**

Descripción del Puesto

Objetivo del Puesto: Brindar apoyo secretarial a las labores administrativas de la dirección general, contabilidad y almacén, teniendo la información en tiempo y forma

El puesto Reporta a: Director General.

Personal a Cargo:

Perfil de Puesto

Escolaridad: Estudios secretariales con computación terminados.
Conocimientos para el manejo de computadora

Experiencia: 2 años de experiencia demostrable en diferentes puestos relacionados con recursos humanos, contabilidad, inventarios.

Conocimientos:

- Básicos de Recursos Humanos
- Básicos de Contabilidad
- Administración de Inventarios
- Informática Administrativa con Microsoft Excel
- Informática administrativa con Office
- Elaboración de facturas y notas de crédito
- Captura de información en sistema

Habilidades:

- Liderazgo
- Ordenado
- Responsable
- Creativo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Actitud propositiva
- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo bajo presión
- Control emocional
- Proactivo

Idiomas: Inglés Básico

Edad: 25 a 30 años.

Sexo: Femenino.

Estado Civil: Indistinto.

- **Chofer Vendedor**

Descripción del Puesto

Objetivo del Puesto: Dar un servicio personalizado a los clientes ofreciendo un producto y servicio de alta calidad, además de estar en comunicación continua para ofrecerle la entera satisfacción de sus necesidades.

Llevar a los clientes los diferentes productos cada día e incrementar tanto tamaño de venta como número de clientes.

Asesorar a los clientes de los diferentes productos para crear necesidades y satisfacciones de estos.

Retroalimentar a la empresa de todo lo que sucede con el cliente: inquietudes, quejas, sugerencias, reclamos, agradecimientos y otros de relevancia.

El puesto Reporta a: Jefe de ventas

Personal a Cargo:

Perfil de Puesto

Escolaridad: TSU

Experiencia: 3 años de experiencia demostrable en ventas del ramo farmacéutico, o alguna otra área, manejo de automóvil de 3 años o más.

Conocimientos:

- Prospectar clientes
- Venta de productos
- Cobranza
- Asesoría y atención a clientes
- Informática Administrativa con Microsoft Office
- Reportes de ventas
- Manejo de vehículo
- Reportes de unidades

Habilidades:

- Liderazgo
- Respeto
- Creativo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Actitud propositiva
- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo bajo presión
- Control emocional

Idiomas:

Edad: 22 a 45 años.

Sexo: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

- **Almacenista**

Descripción del Puesto

Objetivo del Puesto: Llevar a cabo un almacenamiento ideal en la bodega, teniendo actualizados los inventarios de acuerdo al flujo de entrada, salidas, devoluciones de los diferentes productos, teniendo registrado los diferentes tipos de salida y manteniendo el inventario físico de acuerdo al sistema.

Empaquetar y preparar los diferentes productos destinados a los clientes para ser trasladados por los chofer vendedor, cuidando todo el producto y toda la herramienta para llevar a cabo las diferentes actividades, así como reportar cualquier anomalía.

El puesto Reporta a: Director General.

Personal a Cargo:

Perfil de Puesto

Escolaridad: TSU

Experiencia: 3 años de experiencia demostrable en almacén.

Conocimientos:

- Administración de Inventarios
- FIFO O PEPS
- Manejo de paquetería office
- Trato especial con productos psicotrópicos, antibióticos y de especialidad.

Habilidades:

- Honesto
- Responsable
- Proactivo
- Creativo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Manejo de conflictos
- Actitud propositiva
- Trabajo bajo presión
- Control emocional

Idiomas:

Edad: 25 a 50 años.

Sexo: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

- **Contabilidad**

Descripción del Puesto

Objetivo del Puesto: Elaborar y ejecutar de manera permanente el plan financiero estratégico de la empresa mediante la implementación y supervisión del registro adecuado de las operaciones financieras y contables. Generar información de manera oportuna, confiable y veraz con sentido de transparencia que permita una adecuada y correcta toma de decisiones.

El puesto Reporta a: Director General.

Personal a Cargo:

Perfil de Puesto

Escolaridad: Licenciatura en contaduría, finanzas o economía

Experiencia: 4 años de experiencia demostrable en finanzas, fiscal y Recursos Humanos.

Conocimientos:

- Administración de Recursos Humanos
- Contabilidad Financiera
- Finanzas Corporativas
- Administración de la Logística Operacional
- Informática Administrativa con Microsoft Excel
- Interpretación de estados financieros
- Elaboración de presupuestos
- Análisis de flujo de efectivo
- Diseño y seguimiento a indicadores financieros
- Entrevista de Selección de Personal.
- Administración del proceso de compras

Habilidades:

- Liderazgo
- Creativo
- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Formador de Personal
- Manejo de conflictos
- Actitud propositiva
- Supervisión
- Honestidad
- Responsabilidad
- Trabajo bajo presión
- Control emocional

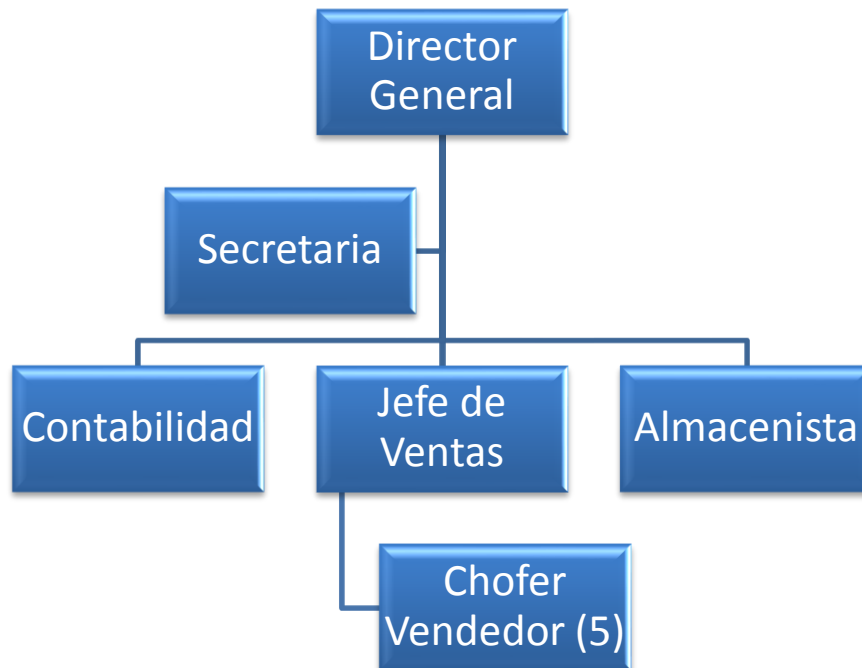
Idiomas: Ingles Básico

Edad: 29 a 50 años.

Sexo: Indistinto.

Estado Civil: Indistinto.

Figura 2.3 Organigrama



2.9 Presupuesto de personal

Debido a que la empresa iniciará operaciones y aún el personal que se tiene destinado es poco, este en algunos casos será multifuncional, por ejemplo la secretaria podría realizar las compras con algunos proveedores y el almacenista creara las facturas de venta, ya que el contador será contratado por outsourcing y no todos los días se encontrará en la oficina.

De la misma forma el Director General, desempeñara algunas actividades como negociación con proveedores, ventas y cobros y con más frecuencia, análisis de indicadores del desempeño de la empresa.

A continuación se presentan estimaciones de las remuneraciones de los colaboradores de manera anual. Se consideran prestaciones valuadas de un 35% sobre el sueldo base mensual. De la misma forma se enfatiza de que el contador se contratara por outsourcing, ya sea contrato por honorarios o a directamente a un despacho, el motivo de esto es porque las actividades son mínimas y sencillas de llevar y se considera un ahorro comparado si se tiene a un contador de tiempo completo.

El 35% de prestaciones incluyen las siguientes.

- Prestaciones Obligadas por la Ley
- Vale de despensa
- Fondo de ahorro

Tabla 2.5 Presupuesto de personal

Personal	Sueldo mensual	Sueldo anual con prestaciones	Cantidad	Importe anual
Secretaria	\$ 3,500.00	\$ 56,700.00	1	\$ 56,700.00
Almacenista	\$ 4,000.00	\$ 64,800.00	1	\$ 64,800.00
Jefe de Ventas	\$ 6,000.00	\$ 97,200.00	1	\$ 97,200.00
Chofer Vendedor	\$ 5,200.00	\$ 84,240.00	5	\$ 421,200.00
			Total:	\$ 639,900.00

2.10 Análisis de localización del proyecto

La localización óptima de un proyecto es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (Baca Urbina, 2013)

Se elige para realizar el análisis de localización del proyecto el método cualitativo por puntos ponderados donde asigna factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes (cualitativos) para la localización. (Baca Urbina, 2013)

Para definir la localización del proyecto se utiliza el método cualitativo por puntos ponderados, donde se asigna factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes (cualitativos) para la localización. (Baca Urbina, 2013)

Para la localización de la empresa se determinan las poblaciones de Puebla, Cholula y Atlixco

Se consideran para el proyecto las siguientes variables:

- Para la localidad de Puebla se abreviara con la letra “P”
- Para la localidad de Cholula se abreviara con la letra “C”
- Para la localidad de Atlixco se abreviara con la letra “A”
- Abastecimiento de producto: Se considera con un peso mayor, ya que de esta forma tenemos posibilidad de atender a los clientes casi instantáneamente con la posibilidad de surtimiento de un día a otro, el valor de referencia se considera la cantidad de proveedores que surten en estas poblaciones.
- Cercanía del mercado: Esta variable es importante para economizar combustible al momento de realizar las ventas y entrega de pedidos, pues se considera la zona mixteca de Puebla como primer mercado a atender, el valor de referencia se mide por kilómetros, siendo el menor la mejor opción.
- Mano de obra disponible: Este factor tiene un peso bajo porque las operaciones serán sistematizadas con el fin de facilitar la operación y tener un control bueno y eficiente, por lo que la mano de obra disponible por ejemplo de la secretaria y el almacenista la podrá realizar cualquier persona que se adecue a la capacitación principal para llevar a cabo las diferentes actividades.
- Mantenimiento de equipo: La cercanía con algún taller para darle mantenimiento a los diferentes vehículos es un tema indispensable, así como la cercanía que se conoce de taller a la

empresa, colocando con un peso razonable a este factor y midiendo la distancia en kilómetros.

- Tiempo de respuesta a pedidos urgentes: Se considera este factor por la facilidad de toma de decisiones ante cualquier emergencia, ya sean pedidos, operaciones, compras, etc, el valor de referencia es Bueno, Malo o Regular.

Para tener un estándar en las referencias se tiene por valor “Bueno” 10 puntos, “Regular” 7.5, Malo “5”.

Tabla 2.6 Evaluación de localización del proyecto

Factor / variable	Peso	Valor de referencia			Calificación			Calificación Ponderada		
		P	C	A	P	C	A	P	C	A
Abastecimiento del producto	30%	10	9	7	10.0	9.0	7.0	3.0	2.7	2.1
Cercanía del mercado	25%	15	40	50	10.0	3.8	3.0	2.5	0.9	0.8
Mano de obra disponible	10%	B	B	R	10.0	10.0	7.5	1.0	1.0	0.8
Mantenimiento de equipo	15%	20	10	3	1.5	3.0	10.0	0.2	0.5	1.5
Tiempo de respuesta pedidos urgentes	20%	B	R	M	10.0	7.5	5.0	2.0	1.5	1.0
	100%							8.73	6.59	6.10

El análisis obtenido del método de puntos ponderados da a elegir la ciudad de Puebla como mejor opción para ubicar la planta con un puntaje de 8.73 el cual es mayor que la ciudad de Cholula o Atlixco.

2.11 Capacidad de producción

Debido a que la empresa se dedica a la distribución y esta se basa en las ventas, se presentara una simulación de visita a los clientes, aproximando un monto de venta.

Tabla 2.7 Objetivo de Ventas

	Escenario pesimista	Escenario Normal	Escenario Optimista
Vendedores	6	6	6
Horas laborables	8	8	8
Clientes visitados por hora	1	1.5	1.5
Clientes visitados por día	8	12	12
Ventas por cliente (aproximadas)	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 350.00
Ventas por vendedor	\$ 2,000.00	\$ 3,000.00	\$ 4,200.00
Venta diaria	\$ 12,000.00	\$ 18,000.00	\$ 25,200.00
Venta mensual	\$ 360,000.00	\$ 540,000.00	\$ 756,000.00
Utilidad/Costo de venta 15%	\$ 54,000.00	\$ 81,000.00	\$ 113,400.00

2.12 Presupuesto de costo de ventas

El costo de ventas se basa en el costo de adquisición que maneja el proveedor, sin embargo se debe considerar gastos de consumo de combustible para la transportación de los productos, enfatizando que los productos no son de volumen grande y se pueden transportar muy fácilmente. Para ver el costo de ventas ver Anexo 6, Catálogo de productos

El costo que se presenta a continuación es el importe diario aproximado por día.

Tabla 2.8 Rendimiento de consumo de combustible

Rendimiento						
No de Vehículo	Vehículo	Km/Lt	Km al día	Consumo LT	\$ Gasolina	Importe
5	Consumo	30	125	4.17	\$ 12.02	\$ 250.42
1	Consumo	18.75	95	5.07	\$ 12.02	\$ 60.90
1	Consumo	13.07	80	6.12	\$ 12.02	\$ 73.57
					Total	\$ 384.89

CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO

México es uno de los principales mercados de insumos para la salud en el mundo y la Industria Farmacéutica establecida en el país es considerada sólida y competitiva a nivel regional.

En Latinoamérica México junto con Brasil cuentan con los mercados de medicamentos con mayor valor en la región.

Así, en la industria manufacturera de acuerdo con los Censos Económicos 2009 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en la clasificación de las 10 clases de actividad más importantes según la producción bruta total, la fabricación de preparaciones farmacéuticas es la novena actividad más importante de la economía mexicana y es la cuarta más destacada en el sector manufacturero.

La fabricación de preparaciones farmacéuticas se encuentra sólo por debajo de la refinación del petróleo, fabricación de petroquímicos básicos y de la fabricación de automóviles y camionetas, lo cual la constituye –si se exceptúan las actividades que realizan las empresas paraestatales- en la segunda actividad industrial del país del sector privado.

De la misma manera, la Industria Farmacéutica representa en promedio 1.2% del PIB nacional y 7.2% del PIB manufacturero.

La Industria Farmacéutica representada por CANIFARMA, registró ventas ex factory en 2010 de 128,074 millones de pesos (MDP); se estima que en 2011 haya alcanzado un valor de 135,190 MDP y de acuerdo con las estimaciones hechas por los propios laboratorios, en 2012 se registrará un crecimiento de 6% nominal, lo que se traducirá en ventas por más de 143,331 MDP.

De conformidad con datos del I Censo de la industria farmacéutica en México, el volumen de unidades desplazadas en 2010 por la industria de medicamentos afiliada a CANIFARMA fue de 2,526 millones de unidades (MDU), lo que representó el 90.3% del total de los medicamentos consumidos en el país. (CANIFARMA, 2013)

3.1 Situación actual de la industria o sector

Las actividades industriales de las empresas afiliadas a CANIFARMA consisten en la fabricación de medicamentos de uso humano, medicamentos de uso veterinario, y productos auxiliares para la salud y reactivos y sistemas de diagnóstico, conocidos como dispositivos médicos, rubros que en conjunto se denominan todas las especialidades.

La industria afiliada registró un comportamiento notable, pues de 2007 a 2010 creció, en términos nominales, más del 17%, en 2011 se calcula haya crecido en 6.4% y para 2012 se estima crezca 6.5%.

Figura 3.1 Historial de ventas de la industria farmacéutica

TABLA I.1 VENTAS TOTALES EX FACTORY DE TODAS LAS ESPECIALIDADES (MILLONES DE PESOS)					
2007	2008	2009	2010	2011e	2012e
147,008.20	151,780.39	160,062.39	172,263.51	183,222.23 ^A	195,197.03 ^A
% de la variación	3.2	5.5	7.6	6.4 ^A	6.5 ^A
^A Nota: Los datos de ventas estimados proceden de los montos de crecimiento declarados por las empresas en el cuestionario denominado "Dirección General".					
FUENTE : I Censo de la Industria Farmacéutica en México, CANIFARMA.					

En cuanto a las ventas por sector, público o privado, se encontró que existe un gran predominio del mercado privado, pues en promedio para el periodo 2007-2009, las ventas en valores abarcaron 73% del total.

Figura 3.2 Segmentación de ventas de la industria farmacéutica



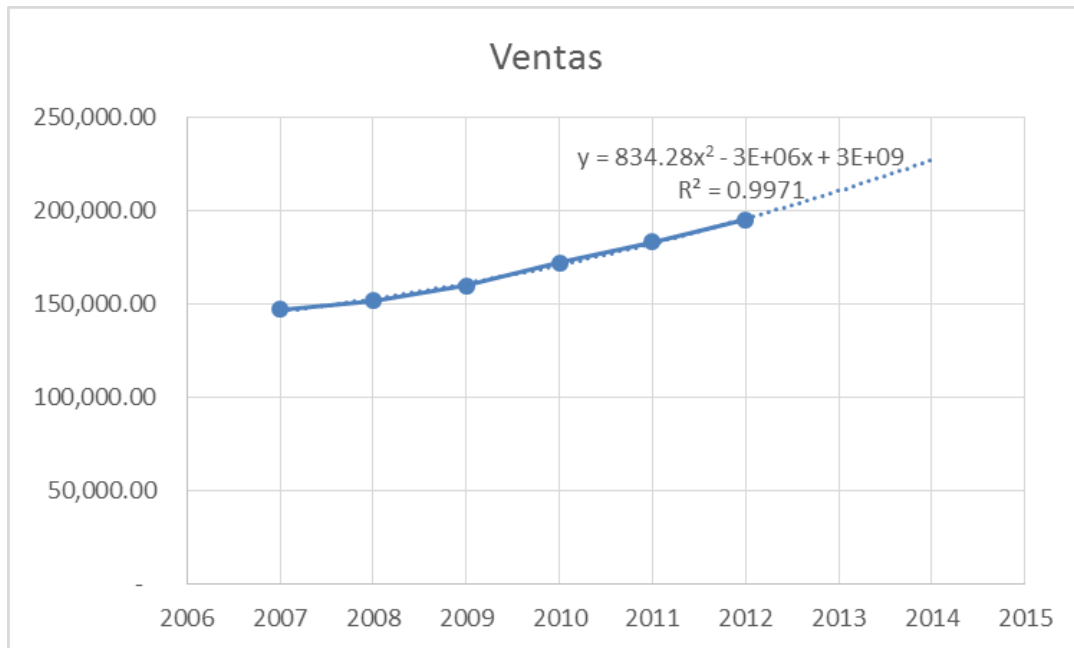
(CANIFARMA, 2013)

De acuerdo con los datos obtenidos se hace un concentrado de la información para agregar una gráfica de tendencia para el año que se está cursando y para el año siguiente, es decir 2013 y 2014.

Tabla 3.1 Ventas totales de la industria farmacéutica.

Ventas Totales de todas las especialidades (millones de pesos)						
Año	Ventas	Sector público	Sector Privado	% Sector público	% Sector Privado	% Variación
2007	147,008.20	39,264.60	107,743.60	73.3%	73.3%	
2008	151,780.39	38,821.18	112,959.21	74.4%	74.4%	3.14%
2009	160,062.39	44,681.33	115,381.06	72.1%	72.1%	5.17%
2010	172,263.51					7.08%
2011	183,222.23					5.98%
2012	195,197.03					6.13%

Gráfica 3.1 Tendencia de ventas de la industria farmacéutica



De esta forma se puede observar que la tendencia es positiva ya que cada año va creciendo constantemente y que el negocio de acuerdo a esta información es rentable en el país

3.2 Segmentación del mercado y definición del mercado meta

Se define a un segmento como a un grupo que comparte un deseo distinguible del resto del mercado. Los tipos de segmentación son: geográfica, demográfica, psicográfica o de comportamiento y por tipo de cliente. (Baca Urbina, 2013)

Para el presente proyecto la segmentación será geográfica y se utiliza esta dependiendo el grado de urbanización del Estado de Puebla,

En un estudio sobre el grado de urbanización manejó los siguientes indicadores:

- Población rural. Proporción de la población que habita en localidades menores a 5 mil habitantes.

- Población semirural. Proporción de la población que vive en localidades de 5 mil a menos de 15 mil habitantes.
- Población urbana. Población que vive en localidades mayores de 15 mil habitantes. (INEGI, 2013)

El estado de Puebla se divide bajo los anteriores conceptos en la siguiente cantidad:

Tabla 3.2 Segmentación de mercado

	No. De habitantes	%	Municipios	% Municipios
Población Total	5,779,829	100.00%	217	100.00%
Urbana	4,890,611	84.62%	81	37.33%
Semirural	738,232	12.77%	82	37.79%
Rural	150,986	2.61%	54	24.88%
Suma Semirural y rural	889,218	15.38%	136	62.67%

El tipo de población que se tomará en cuenta es la Semirural y Rural, que significa un 15.38% de la población del Estado y en cantidad de municipios será de 62.67% con una cantidad de habitantes de 889,218 habitantes.

Otro dato importante es saber si la población cuenta con algún tipo de Seguro Social, sí es el caso se descarta esa posibilidad para nuestro universo de información

Tabla 3.3 Características del mercado

Población total	889,218	100.00%
Derechohabientes	450,499	50.66%
No derechohabientes	438,719	49.34%
Tamaño de universo	438,719	

De esta forma se sabe directamente que cantidad de la población requiere de atención y servicios médicos, sin embargo el objetivo es llegar a través de farmacias establecidas que no pertenezcan a una cadena comercial importante, ya que estos se encuentran estructurados y sistematizados en su surtido de productos.

En México existen 2.14 farmacias por cada 10,000 habitantes, (COFEPRIS, COFEPRIS, 2013)

Tabla 3.4 Farmacias por habitante

Población	889,218
Farmacias por 10,000 Habitantes	2
Farmacias existentes	190

En conclusión el universo que se tiene son 190 farmacias para llegar a un aproximado de 438,719 habitantes de los 136 municipios siguientes que requieren algún servicio y o producto farmacéutico.

Municipio	Poblacion Total	Municipio	Poblacion Total
144 San Salvador Huixcolotla	13,541	176 Tilapa	8,401
102 Nealtican	12,011	066 Guadalupe	6,276
026 Calpan	13,730	147 Santa Inés Ahuatempan	5,944
124 San Gabriel Chilac	14,454	016 Aquixtla	7,848
138 San Nicolás de los Ranchos	10,777	033 Cohuecan	4,763
036 Coyomeapan	14,205	105 Ocoteppec	4,825
129 San José Miahuatlán	12,699	025 Ayototxco de Guerrero	8,153
152 Soltepec	11,706	113 Piaxtla	4,585
175 Tianguismanalco	9,807	082 Ixcaquixtla	8,093
089 Jopala	12,997	203 Xochitlán Todos Santos	6,049
008 Ahuazotepec	10,457	014 Amixtlán	5,004
063 Esperanza	13,785	155 Tecamatlán	5,420
213 Zihuateutla	12,530	120 San Antonio Cañada	5,110
122 San Felipe Teotlalcingo	9,426	027 Caltepec	4,177
060 Domingo Arenas	6,946	092 Juan N. Méndez	5,223
151 Santo Tomás Hueyotlipan	8,016	028 Camocuatla	2,476
157 Tehuizingo	11,328	182 Tlanepantla	4,833
137 San Nicolás Buenos Aires	9,185	200 Xochiapulco	3,911
023 Atzitzintla	8,408	062 Epatlán	4,594
022 Atzitzihuacán	11,684	079 Huitziltepec	5,306
204 Yaonáhuac	7,514	187 Tlaxco	5,415
040 Cuautinchán	9,538	018 Atexcal	3,734
038 Cuapiaxtla de Madero	8,709	168 Tepexco	6,580
145 San Sebastián Tlacotepec	13,534	130 San Juan Atenco	3,416
006 Ahuacatlán	14,754	080 Atlequizayan	2,833
117 Rafael Lara Grajales	14,052	031 Coatzingo	2,964
185 Tlapanalá	8,404	173 Teteles de Avila Castillo	5,689
125 San Gregorio Atzompa	8,170	101 Nauzontla	3,598
086 Jalpan	12,547	206 Zacapala	4,224
112 Petlalcingo	9,382	029 Caxhuacan	3,791
126 San Jerónimo Tecuanipan	5,826	055 Chila	4,699
057 Honey	7,463	139 San Pablo Anicano	3,554
167 Tepetzintla	10,240	171 Tepayahualco de Cuauhtémoc	3,365
136 San Miguel Xoxtla	11,598	141 San Pedro Yeloixtlahuaca	3,395

Municipio	Poblacion Total	Municipio	Poblacion Total
158 Tenampulco	6,772	201 Xochiltepec	3,187
061 Eloxochitlán	12,575	037 Coyotepec	2,339
093 Lafragua	7,767	088 Jonotla	4,598
068 Hermenegildo Galeana	7,718	007 Ahuatlán	3,403
012 Aljojuca	6,288	009 Ahuehuetitla	2,008
107 Olintla	11,641	042 Cuayuca de Andrade	3,062
078 Huitzilán de Serdán	13,982	162 Tepango de Rodríguez	4,244
128 San José Chiapa	8,087	160 Teotlalco	3,121
191 Tulcingo	9,245	192 Tuzamapan de Galeana	5,983
209 Zapotitlán	8,220	097 Mixtla	2,216
148 Santa Isabel Cholula	8,040	190 Totoltepec de Guerrero	1,155
075 Hueyapan	11,868	005 Acteopan	2,881
166 Tepeojuma	8,056	215 Zongozotla	4,599
091 Juan Galindo	10,213	059 Chinantla	2,468
123 San Felipe Tepatlán	4,120	210 Zapotitlán de Méndez	5,608
100 Naupan	9,707	081 Ixcamilpa de Guerrero	3,695
070 Huatlatlauca	6,643	131 San Juan Atzompa	872
202 Xochitlán de Vicente Suárez	12,249	096 Mazapiltepec de Juárez	2,633
150 Huehuetlán el Grande	7,060	196 Xayacatlán de Bravo	1,649
002 Acateno	8,916	030 Coatepec	758
103 Nicolás Bravo	6,009	198 Xicotlán	1,241
039 Cuautempan	9,212	216 Zoquiapan	2,639
087 Jolalpan	12,662	032 Cohetzala	1,283
193 Tzicatlacoyan	6,242	011 Albino Zertuche	1,770
020 Atoyatempan	6,426	146 Santa Catarina Tlaltempan	874
159 Teopantlán	4,024	024 Axutla	947
073 Huehuetlán el Chico	8,679	121 San Diego la Mesa Tochimiltzingo	1,132
084 Ixtepec	6,811	021 Atzala	1,228
181 Tlaltenango	6,269	095 La Magdalena Tlatlauquitepec	484
127 San Jerónimo Xayacatlán	3,777	165 Tepemaxalco	1,141
046 Chapulco	6,992	052 Chigmecatitlán	1,227
184 Tlapacoya	6,406	056 Chila de la Sal	1,237
098 Molcaxac	6,218	135 San Miguel Ixitlán	586
077 Hueytlalpan	5,734	133 San Martín Totoltepec	651

3.3 Análisis de la demanda

3.3.1 Investigación del mercado

Es un estudio que proporciona información que sirve de apoyo para la toma de decisiones, la cual está encaminada a determinar si las condiciones del mercado no son un obstáculo para llevar a cabo el proyecto.

El tamaño de la muestra es la selección de una pequeña parte estadísticamente determinada, para inferir el valor de una o varias características del conjunto, donde el número de encuestas a aplicar se determinará con la formula siguiente:

Figura 3.3 Formula del tamaño de la muestra

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

Donde:

n= Tamaño de la muestra.

N= Población Total

Z= Distribución normalizada. Si Z= 1.96 el porcentaje de confiabilidad es de 95%

p= Proporción de aceptación deseada para el producto.

q= Proporción de rechazo.

E= Porcentaje deseado de error.

El mercado meta es de 190 farmacias que representa nuestra población total (N), la distribución normalizada (Z) se considera de 1.96 con un porcentaje de confiabilidad del 95%, la proporción de aceptación de nuestro proyecto (p) de investigación es de un 50%, por consiguiente nuestra proporción de rechazo (q) corresponde al otros 50% y por último el porcentaje deseado de error (E) es de .05% respecto a nuestro índice de confiabilidad.

Por lo tanto sustituyendo los valores se determina una muestra de 128 encuestas para aplicar directamente a las farmacias en las zonas rurales y semirurales del Estado de Puebla

Las fuentes primarias de información están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo; ésta puede ser en tres formas:

- Observar directamente la conducta del usuario. Es el método de observación que consiste en acudir a donde está el usuario y observar su conducta.

- Método de experimentación. Aquí el investigador obtiene información directa del usuario aplicando y observando cambios de conducta.
- Aplicación de un cuestionario al usuario. Si en la evaluación de un producto nuevo lo que interesa es determinar qué le gustaría al usuario consumir u cuáles son los problemas actuales de en el abastecimiento de productos similares, no existe mejor forma de saberlo que preguntar directamente a los interesados por medio de un cuestionario. (Baca Urbina, 2013)

La fuente primaria para obtener la información será aplicación de un cuestionario al usuario. (Ver anexo 7)

3.3.2 Proyección de la demanda

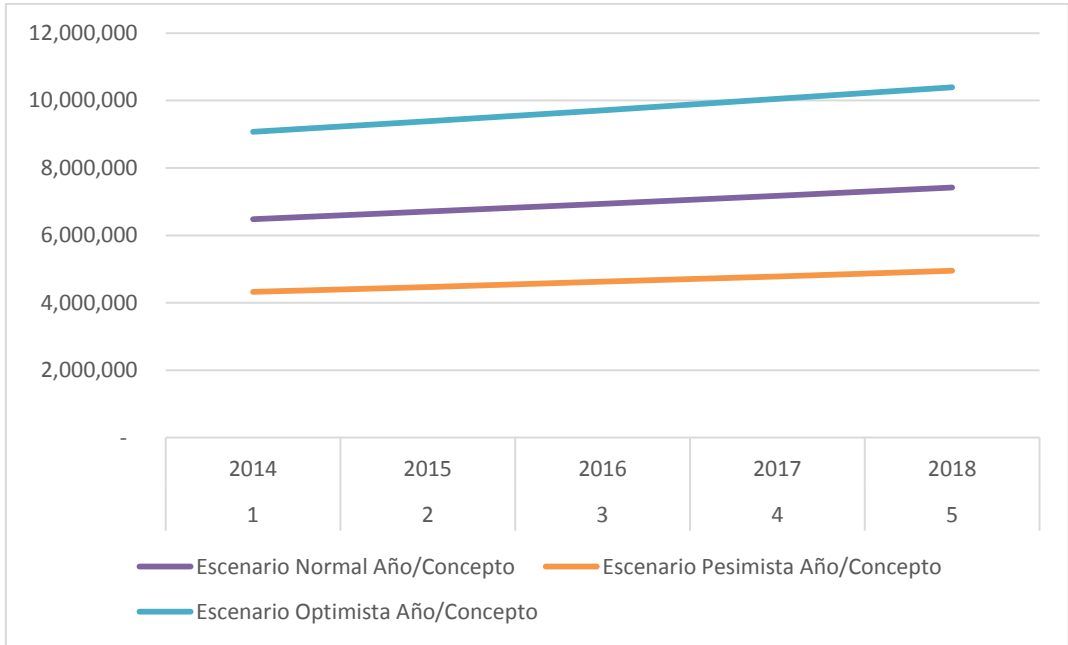
Se realiza una proyección de la demanda a 5 años en base a las ventas proyectadas en el escenario normal, pesimista y optimista con una inflación de 3.46% (Ver anexo 4) y un crecimiento constante según la industria 14.73% (Ver anexo 2)

Tabla 3.5 Diferentes escenarios de venta

Escenario Normal	1	2	3	4	5
Año/Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Venta promedio	\$ 250.00	\$ 258.65	\$ 267.60	\$ 276.86	\$ 286.44
Clientes anuales	25,920	29,738	34,118	39,144	44,910
Monto Venta Anual	\$ 6,480,000.00	\$ 7,691,737.84	\$ 9,130,066.51	\$ 10,837,357.72	\$ 12,863,906.55
Escenario Pesimista	1	2	3	4	5
Año/Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Venta promedio	\$ 250.00	\$ 258.65	\$ 267.60	\$ 276.86	\$ 286.44
Clientes anuales	17,280	19,825	22,746	26,096	29,940
Monto Venta Anual	\$ 4,320,000.00	\$ 5,127,825.23	\$ 6,086,711.01	\$ 7,224,905.15	\$ 8,575,937.70
Escenario Optimista	1	2	3	4	5
Año/Concepto	2014	2015	2016	2017	2018
Venta promedio	\$ 350.00	\$ 362.11	\$ 374.64	\$ 387.60	\$ 401.01
Clientes anuales	25,920	29,738	34,118	39,144	44,910
Monto Venta Anual	\$ 9,072,000.00	\$ 10,768,432.97	\$ 12,782,093.11	\$ 15,172,300.81	\$ 18,009,469.17

Teniendo los datos anteriores, se puede visualizar mediante la gráfica correspondiente.

Gráfica 3.2 Gráfica de diferentes escenarios



3.4 Análisis de la oferta

Empresas dedicadas a la distribución de medicamento a nivel Nacional se encuentran reconocidas 155, las cuales abarcan en todo lo largo y ancho del país, sin embargo se debe mencionar que el que en materia de distribución de medicamentos, los tres grandes grupos que controlan más de dos terceras partes del mercado son Casa Saba (31%), Nadro (23%) y Fármacos (14.5%), mientras que el resto se disemina con otras firmas mencionadas a continuación:

Tabla 3.6 Distribuidores de medicamento a nivel Nacional

DISTRIBUIDORES RECONOCIDOS	DISTRIBUIDORES RECONOCIDOS
Active Medical SA de CV	Grupo Farmaceutico de Tijuana SA de CV
Ana Yanci Angulo Gerardo	Grupo Farmacos Especializados SA de CV
Animofarma SA de CV	Grupo Gipson SA de CV
Aplicaciones Medicas Integrales SA de CV	Grupo Ulten SA de CV
Arsenal Medico SA de CV	Heartcat SA de CV
Articulos Medicos Hospitalarios SA de CV	Hi Tec Medical SA de CV
Artimedica SA de CV	Hipopak SA de CV
Audipharma SA de CV	Hisa Farmaceutica SA de CV
Baluart 33 SA de CV	Hospitales y Laboratorios del Sureste SA de CV
Bernie Medical SA de CV	Imedic SA de CV
Bioequivalentes de Oaxaca SA de CV	Importing & Exporting Sofing SA de CV
Bioma Farmaceutica SA de CV	Impulso Hospitalario SA de CV
Cadena Farmaceutica SA de CV	Jose Adrian Gamboa Morales
Canapharma SA de CV	Laboratorios Alpha SA de CV
Carmen de la Madrid Hernandez (Persona Fisica)	Laboratorios Autrey SA de CV
Carpinteiro Sanchez Georgina	Landsteiner Pharma SA de CV
Casa Marzam SA de CV	Leve Vision SA de CV
Cell Medicine Laboratories SA de CV	Lobo Farmaceutica SA de CV
Central Farmaceutica Merced SA de CV	Logistica Sia SA de CV
Centro de Productos Medicos SA de CV	Lomedic SA de CV
Codifarma SA de CV	Lorenzo Aurelio Morachis
Comercial GFC SA de CV	Lorenzo Morachis Izabal
Comercializadora Brissa de Mexico SA de CV	Marketing Medicinal SA de CV
Comercializadora de Medicamentos SA de CV	Maypo SA de CV
Comercializadora de Productos Especializados SA de CV	Medica Avanzada SA de CV
Comercializadora de Productos Institucionales SA de CV (CPI)	Medica Farma Arcar SA de CV (ARCAR)
Comercializadora Farmaceutica Gamma SA de CV	Medica Garca S de RL de CV
Comercializadora Gasapy SA de CV	Medical Life Supply SA de CV
Comercializadora Glavs SA de CV	Medical Presicion SA de CV
Comercializadora Hisa SA de CV	Medicamentos de Occidente (Lorenzo Aurelio Morachis Izabal)
Comercializadora Majtel SA de CV	Mediconsa SA de CV
Comercializadora Medica Culiacan SA de CV	Medigroup del Pacifico SA de CV
Comercializadora Medix SA de CV	Medinsumos y Equipos de Jalisco SA de CV
Comercializadora Pharmaceutica Compharma SA de CV (COMPHARMA)	Medsur SA de CV
Comercializadora Rugase SA de CV	Mendoza Macedo Rosario
Comercializadora y Distribuidora San Fer SA de CV	Mesalud SA de CV
Compañia Internacional Medica SA de CV (CIMSAS)	Mexfarma SA de CV
Consortio Hospitalario SA de CV	Multifarmacos de Occidente SA de CV
Corporacion Armo SA de CV	Mundo Medico del Norte SA de CV

Tabla 3.6 Distribuidores de medicamento a nivel Nacional

DISTRIBUIDORES RECONOCIDOS	DISTRIBUIDORES RECONOCIDOS
Daltem Provee Nacional SA de CV	Nadro SA de CV
Dibiter SA de CV	Operadora e Impulsora del Bajío y Occidente
Dimefar SA de CV	Osral Farmaceutica SA de CV
Dimesa SA de CV	Oxígeno Medicinal y Accesorios Medicos SA de CV
Dinamica de Farmacos SA de CV	Pego SA de CV
Disprofem SA de CV	Pharma Cientific SA de CV
Distribucion Farmacologica Mexicana SA de CV	Pharma Club SA de CV
Distribuidor Cadena Farmaceutica	Pharma Tyca SA de CV
Distribuidor de bienes Terapeuticos "Dibiter"	Presefa SA de CV
Distribuidor Nacional de Farmacos SA de CV	Prodifam SA de CV
Distribuidora de Farmacos y Fragancias SA de CV	Productos Biologicos y Farmaceuticos Probiofarma SA de CV
Distribuidora de Medicamentos y Equipo Medico SA de CV	Productos e Insumos para la Salud SA de CV
Distribuidora Disur SA de CV (DISUR)	Professional Pharmacy de Occidente SA de CV
Distribuidora Internacional de Medicamentos SA de CV	Proimmune de Mexico SA de CV
Distribuidora Internacional de Medicamentos y Equipo Medico SA de CV (DIMESA)	Pro-immune de Mexico SA de CV
Distribuidora Medher SA de CV	Proimmune SA de CV
Distribuidora PM de Occidente	Promotora Proidem SA de CV
Distribuidora Promedic SA de CV	Proquigama SA de CV
Distribuidora Raga SA de CV	Proquigama SA de CV (PROQUIGAMA)
Distribuidora Sevi SA de CV	Proveedora Especializada de Medicamentos SA de CV
Distribuidora y Comercializadora La Huasteca SA de CV	Proveedora Medica Bac Son SA de CV
Dora Ofelia Castro Garcia	Proveedora Medica del Noroeste SA de CV
Drogueria y Farmacia El Globo SA de CV	Proveedora Occidental de Medicamentos SA de CV
El Mercado Hospitalario SA de CV	Proveedores Especializados de Medicamentos SA de CV
Equimed del Centro SA de CV	Quimicos y Farmacos de Mexico SA de CV
Exclusivas Farmaceuticas SA de CV	Ragar SA de CV
Exfarma SA de CV	Ralca SA de CV
Fabriven SA de CV	RD Grupo Medico SA de CV
Farmaceutica Ago del Pacifico SA de CV	Reactivos y Quimicos SA de CV
Farmaceutico Empresarial Martinez SA de CV	Rex Farma SA de CV
Farmaceuticos de Occidente SA de CV	Rot Point Center SA de CV
Farmaceuticos Maypo SA de CV (MAYPO)	Sabi Distribuciones SA de CV (SAVI)
Farmacias de Genericos SA	Selecciones Medicas Del Centro SA de CV
Farmacias Nacionales SA de CV (Puebla)	Selecciones Medicas SA de CV
Farmacos Dinsa SA de CV	Servicios Selectivos II SA de CV
Farmacos Especializados SA de CV y/o Grupo Farmacos Especializados Sa de CV	Sevi Distribuciones SA de CV
Farmacos Nacionales SA de CV	Sky Medical SA de CV
Farmacos y Recursos Materiales Especializados SA de CV	Soluciones Tecnicas para la salud SA de CV (SOLUTESA)
Farmadro SA de CV	Solufam SA de CV
GFS Grupo Farmaceutico del Sureste SA	Soporte Medico Integral SA de CV
Govi Distribuciones Medicas SA de CV	Tiendas Soriana SA de CV
Grupo Casa Saba SA de CV	Vanguardia Medica Occidental
Grupo Ejecutivo Milenium SA de CV	Vitasanitas SA de CV
Grupo Emequr SA de CV	Zerifar SA de CV
Grupo Empresarial Ortiz Vejar SA de CV	

El tipo de oferta que existe en el mercado es oligopólica, la cual se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores, en este caso, distribuidores.

- Casa Saba:

Ubicación: Taxqueña, DF

Servicios: Distribución a toda la república mexicana de Lunes a Sábado de 6:00 a 14:00

Proceso sistematizado

Variedad de productos

- Nadro:

Ubicación: Central de Abastos, Puebla

Distribución a toda la república mexicana de Lunes a Sábado de 6:00 a 14:00

Proceso sistematizado

Variedad de productos

- Fármacos Nacionales (FANASA)

Ubicación: Delegación Cuauhtemoc, DF

Distribución a toda la república mexicana de Lunes a Sábado de 6:00 a 14:00

Proceso sistematizado

Variedad de productos

3.5 Análisis de precios

(Ver anexo 8) Análisis de precios

3.6 Comercialización y canales de distribución

La comercialización y la distribución se llevaran a cabo de una forma centralizada a las diferentes localidades en vehículos propios y de esta forma llegar a las farmacias que se tienen por objetivo, y canal de distribución será el siguiente:

Productores-minoristas-consumidores, lo cual es el canal común y la fuerza se adquiere al entrar en contacto con más minoristas que exhiban y vendan los productos.

3.7 Presupuesto de ventas

Para el presupuesto de ventas se tienen considerados los siguientes importes, ya que como se ha mencionado, la empresa se dedica a la distribución en base a la compra y venta de productos farmacéuticos, sin embargo es un estimado diario realizado en el momento de presentar el dato.

Tabla 3.7 Rendimiento de vehículos

Rendimiento						
No de Vehiculos	Vehiculo	Km/Lt	Km al día	Consumo LT	Gasolina	Importe
4	Consumo	30	125	4.17	\$ 12.02	\$ 200.33
1	Consumo	18.75	95	5.07	\$ 12.02	\$ 60.90
1	Consumo	13.07	80	6.12	\$ 12.02	\$ 73.57
					Total	\$ 334.81

Debido a que las actividades dependen del precio de la gasolina y este sufre cambios mensuales se consideran los importes respecto al último comunicado de la SHCP que el precio de la gasolina aumentará 11 centavos mensualmente, se muestra la tabla con los cambios correspondientes.

Tabla 3.8 Consumo en litros

Precio Gasolina	\$ 12.02
Aumento mensual gasolina	\$ 0.11
Lt diarios	27.85
Lt mensual	835.63
Lt Anual	10,027.52

Tabla 3.9 Gasto de Combustible por año

Mes	Gasolina	Importe	Importe anual
nov-14	\$ 13.34	\$ 11,147.26	\$ 127,700.46
nov-15	\$ 14.66	\$ 12,250.29	\$ 140,936.79
nov-16	\$ 15.98	\$ 13,353.31	\$ 154,173.11
nov-17	\$ 17.30	\$ 14,456.34	\$ 167,409.44
nov-18	\$ 18.62	\$ 15,559.37	\$ 180,645.76

CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

4.1 Presupuesto de Inversión Inicial

La inversión son las erogaciones en las que un inversionista incurre para crear una empresa nueva o para mejorar una existente. Estos costos se clasifican en los siguientes rubros generales: inversión en activos fijos, inversión en activos diferidos e inversión en capital de trabajo. (Jairo Dario, y otros, 2011)

En el caso del presente proyecto se ha determinado la maquinaria y equipo necesario para las diferentes actividades de la empresa.

Tabla 4.1 Presupuesto de maquinaria y equipo

Presupuesto de Maquinaria y Equipo				
Concepto	Unidad	Cantidad	P.U	Importe
Equipo móvil (Celular)	Pza	6	\$ 1,000	\$ 6,000
Computadoras	Pza	3	\$ 4,500	\$ 13,500
Escáner	Pza	2	\$ 200	\$ 400
Multifuncional	Pza	1	\$ 3,000	\$ 3,000
Motocicleta	Pza	4	\$ 22,000	\$ 88,000
Automóvil	Pza	1	\$ 88,000	\$ 88,000
Camioneta	Pza	1	\$ 150,000	\$ 150,000
Cascos	Pza	4	\$ 800	\$ 3,200
			Total:	\$ 352,100

De la misma forma se determina el presupuesto inicial de constitución y trámites para dar de alta la empresa ante los organismos correspondientes:

Tabla 4.2 Presupuesto de constitución y trámites

Presupuesto de constitución y trámites	\$ 12,000.00
---	--------------

Donde la suma de los dos conceptos da el monto siguiente:

Tabla 4.3 Presupuesto de inversión inicial

Suma MyE y Constitución	\$ 364,100
--------------------------------	------------

4.2 Presupuesto de operación

Para el presupuesto de operación es necesario saber la cantidad de kilómetros que se recorrerá día con día de cada unidad, ya que la actividad principal es el transporte de productos a diferentes destinos, sobre este kilometraje se puede saber, los tiempos de mantenimiento y los precios de los diferentes servicios, cabe mencionar que se da también un estimado de consumo de gasolina con el precio actual, sin embargo en sus momento se considerará el aumento de gasolina para tener la información más exacta.

Tabla 4.4 Rendimiento diario y consumo de combustible

Rendimiento						
No de Vehiculos	Vehiculo	Km/Lt	Km al día	Consumo LT	Gasolina	Importe
4	Consumo Motocicleta	30	125	4.17	\$ 12.02	\$ 200.33
1	Consumo Vehiculo	18.75	95	5.07	\$ 12.02	\$ 60.90
1	Consumo Camioneta	13.07	80	6.12	\$ 12.02	\$ 73.57
					Total	\$ 334.81

Con el dato de Km al día, se desglosa un kilometraje anual de cada unidad,

Tabla 4.5 Kilometraje recorrido anualmente

Kilometraje anual por unidad						
No de Vehiculos	Vehiculo	Km año 1	Km año 2	Km año 3	Km año 4	Km año 5
4	Consumo Motocicleta	40,000	80,000	120,000	160,000	200,000
1	Consumo Vehiculo	30,400	60,800	91,200	121,600	152,000
1	Consumo Camioneta	25,600	51,200	76,800	102,400	128,000

De la misma forma se tiene una cotización de los diferentes vehículos, en las agencias correspondientes, de acuerdo al kilometraje recorrido de cada unidad.

Tabla 4.6 Calendario de servicios

Servicio Honda			Servicio Matiz		Servicio Saveiro	
\$	Tiempo	Km	\$	Km	\$	Km
286.00	mes 1	1,000	609.00	5,000	974.40	5,000
384.00	mes 6	4,000	1,429.00	15,000	2,286.40	15,000
529.00	mes 12	8,000	2,589.00	30,000	4,142.40	30,000
463.00	mes 18	12,000	1,429.00	45,000	2,286.40	45,000
783.00	mes 24	16,000	2,589.00	60,000	4,142.40	60,000
384.00	mes 30	20,000	1,429.00	75,000	2,286.40	75,000
608.00	mes 36	24,000	2,589.00	90,000	4,142.40	90,000
384.00	mes 42	28,000	1,429.00	105,000	2,286.40	105,000
783.00	mes 48	32,000	2,589.00	120,000	4,142.40	120,000
463.00	mes 54	36,000	1,429.00	135,000	2,286.40	135,000
529.00	mes 60	40,000	2,589.00	150,000	4,142.40	150,000

De lo cual, se llega a la información final en montos económicos y considerando en este caso el total de las unidades, que se traduce como el mantenimiento de las unidades requerido.

Tabla 4.7 Mantenimiento requerido

Mantenimiento requerido						
No de Vehiculos	Vehiculo	Serv Año 1	Serv Año 2	Serv Año 3	Serv Año 4	Serv Año 5
4	Consumo Motocicleta	\$ 5,596.00	\$ 5,310.00	\$ 5,310.00	\$ 5,310.00	\$ 5,310.00
1	Consumo Vehiculo	\$ 4,627.00	\$ 4,018.00	\$ 4,018.00	\$ 4,018.00	\$ 4,018.00
1	Consumo Camioneta	\$ 3,260.80	\$ 6,428.80	\$ 6,428.80	\$ 6,428.80	\$ 6,428.80
6	Consumo Total	\$ 30,271.80	\$ 31,686.80	\$ 31,686.80	\$ 31,686.80	\$ 31,686.80
					Total	\$157,019.00

Para llevar a cabo las operaciones de traslado de producto y venta es necesario el uso de combustible, en este caso gasolina, así que teniendo los kilómetros que recorrerán las unidades y a su vez el rendimiento, se conocerá el monto necesario.

La gasolina en México tiende a subir mensualmente, y la última información por parte del gobierno es que subirá mensualmente 11 centavos de peso, sin embargo la información del gobierno no es definitiva y es muy seguro que cambie durante el proyecto, se deberán hacer las modificaciones correspondientes para tener el dato lo más real posible.

Tabla 4.8 Consumo de combustible en litros

Precio Gasolina	\$ 12.02
Aumento mensual gasolina	\$ 0.11
Lt diarios	27.85
Lt mensual	835.63
Lt Anual	10,027.52

Se muestra los diferentes precios para adquirir el combustible mensualmente durante el proyecto.

Tabla 4.9 Importe anual de combustible

Mes	Gasolina	Importe	Importe anual
nov-14	\$ 13.34	\$ 12,814.76	\$ 146,802.96
nov-15	\$ 14.66	\$ 14,082.79	\$ 162,019.29
nov-16	\$ 15.98	\$ 15,350.81	\$ 177,235.61
nov-17	\$ 17.30	\$ 16,618.84	\$ 192,451.94
nov-18	\$ 18.62	\$ 17,886.87	\$ 207,668.26

De la misma forma se consideran el monto necesario de los recursos humanos, este monto se considera para cada año que transcurra.

Tabla 4.10 Presupuesto de Administración

Personal	Sueldo mensual	Sueldo anual con prestaciones	Cantidad	Importe anual
Secretaria	\$ 3,500.00	\$ 56,700.00	1	\$ 56,700.00
Almacenista	\$ 4,000.00	\$ 64,800.00	1	\$ 64,800.00
Jefe de Ventas	\$ 6,000.00	\$ 97,200.00	1	\$ 97,200.00
Chofer Vendedor	\$ 5,200.00	\$ 84,240.00	5	\$ 421,200.00
			Total:	\$ 639,900.00

Para el presupuesto de operación total al final del periodo es de: \$4,269,533.00 que es la suma del importe de gasolina, mantenimiento y el recurso humano.

Tabla 4.11 Presupuesto de operación

Operación total	\$ 4,127,384.56
-----------------	-----------------

4.3 Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		\$ 6,480,000	\$ 7,691,738	\$ 9,130,067	\$ 10,837,358	\$ 12,863,907
Costo de Producción		\$ 5,508,000	\$ 6,537,977	\$ 7,760,557	\$ 9,211,754	\$ 10,934,321
Utilidad Marginal	\$ -	\$ 972,000	\$ 1,153,761	\$ 1,369,510	\$ 1,625,604	\$ 1,929,586
Costos de Administración		\$ 639,900	\$ 639,900	\$ 639,900	\$ 639,900	\$ 639,900
Costos de Venta		\$ 157,972	\$ 172,624	\$ 185,860	\$ 199,096	\$ 212,333
Otros Ingresos (VS)						\$ 188,950
Depreciación		\$ 89,170	\$ 89,170	\$ 89,170	\$ 84,590	\$ -
Utilidad Bruta	\$ -	\$ 84,958	\$ 252,067	\$ 454,580	\$ 702,017	\$ 1,266,303
ISR (30%)		\$ 25,487	\$ 75,620	\$ 136,374	\$ 210,605	\$ 379,891
Participación de Utilidades (PTU)		\$ 8,496	\$ 25,207	\$ 45,458	\$ 70,202	\$ 126,630
Utilidad Neta	\$ -	\$ 50,975	\$ 151,240	\$ 272,748	\$ 421,210	\$ 759,782
Inversión	-\$ 364,100					
Depreciación		\$ 89,170	\$ 89,170	\$ 89,170	\$ 84,590	\$ -
Flujo Neto de Efectivo	-\$ 364,100	\$ 140,145	\$ 240,410	\$ 361,918	\$ 505,800	\$ 759,782

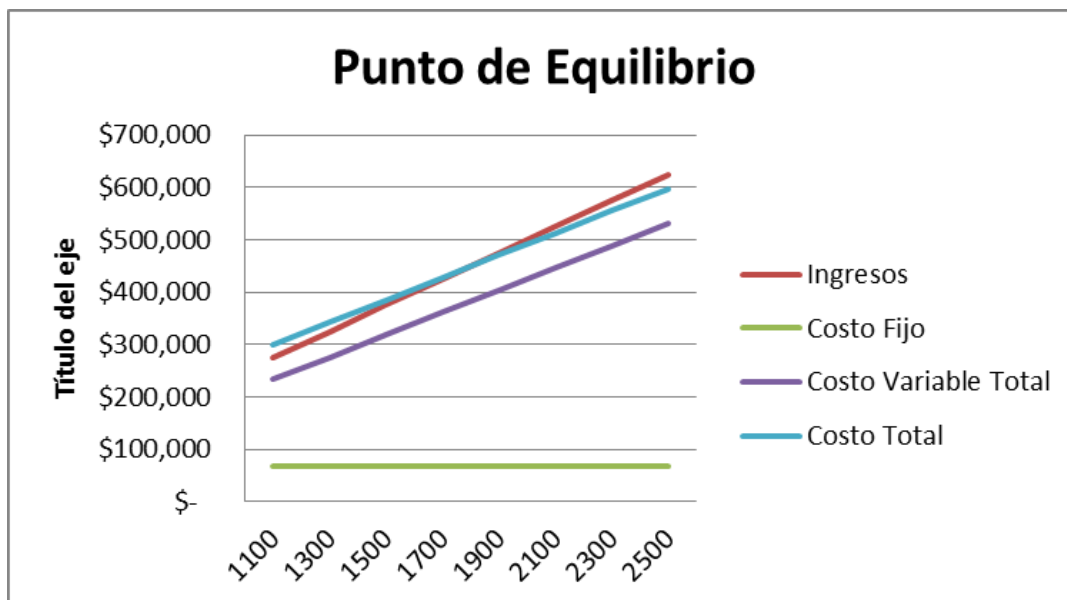
4.4 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. (Baca Urbina, 2013)

Tabla 4.12 Datos de punto de equilibrio

Gráfica del Punto de Equilibrio				
Cantidad	Ingresos	Costo Fijo	Costo Variable Total	Costo Total
1100	\$ 275,000	\$ 66,489	\$ 233,750	\$ 300,239
1300	\$ 325,000	\$ 66,489	\$ 276,250	\$ 342,739
1500	\$ 375,000	\$ 66,489	\$ 318,750	\$ 385,239
1700	\$ 425,000	\$ 66,489	\$ 361,250	\$ 427,739
1900	\$ 475,000	\$ 66,489	\$ 403,750	\$ 470,239
2100	\$ 525,000	\$ 66,489	\$ 446,250	\$ 512,739
2300	\$ 575,000	\$ 66,489	\$ 488,750	\$ 555,239
2500	\$ 625,000	\$ 66,489	\$ 531,250	\$ 597,739

Grafica 4.1 Punto de equilibrio



De acuerdo con los datos obtenidos el punto donde se recuperarán los costos de venta es en la venta 1773 teniendo ventas de \$250 o su equivalente, es decir se necesita vender \$446,262 para recuperar el costo de ventas, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 4.12 Punto de equilibrio

Costos Fijos	\$ 66,489
Costo Variable Unitario	\$ 213
Precio =	\$ 250
Punto de Equilibrio en \$=	\$ 443,262
Punto de Equilibrio en Unidades=	1,773

4.5 Cálculo e interpretación de indicadores financieros

4.5.1 Valor Actual Neto

Valor actual neto también conocido como valor presente neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Al sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. (Baca Urbina, 2013)

Donde:

$$VPN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5} + \dots$$

Tabla 4.13 Valor presente Neto

Valor Presente Neto	\$ 916,960.24
---------------------	---------------

4.5.2 Periodo de Recuperación de la Inversión

Este método que también se conoce como PP por sus siglas en inglés (Payback Period), consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto. (Baca Urbina, 2013)

El periodo de recuperación de la inversión es en el año 3, es el momento en que los gastos se pagan con las actividades del proyecto.

Tabla 4.14 Recuperación de la inversión

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor Actual de los Flujos de Efectivo	-\$ 364,100	\$ 123,895	\$ 187,891	\$ 250,057	\$ 308,947	\$ 410,271
Valor Actual Acumulado de los Flujos de Efectivo	-\$ 364,100	-\$ 240,205	-\$ 52,314	\$ 197,743	\$ 506,690	\$ 916,960

4.5.3 Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Baca Urbina, 2013)

En el caso del presente proyecto se obtiene la siguiente tasa:

Tabla 4.15 TIR

Tasa Interna de Retorno	68.18%
-------------------------	--------

4.5.4 Índice del Valor Actual Neto

El Índice del Valor Actual Neto muestra que por cada peso que se invierta al final del periodo que es de cinco años se recuperarán \$2.52, lo que cumple el objetivo inicial.

Tabla 4.16 IVAN

Índice del Valor Actual Neto	2.52
------------------------------	------

4.6 Análisis de Sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta o cuan sensible es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto. (Baca Urbina, 2013)

De acuerdo con los datos obtenidos se cumple con el primer objetivo de tener una mayor rentabilidad que la TREMA, la diferencia sería de 55.06% que a pesar de que es un dato mayor, se puede decir que es seguro.

Claro está en las debilidades reales del proyecto y al principio se mencionó que se tiene un objetivo en la ventas, lo cual al inicio por falta de publicidad y promoción las ventas sean menores, sin embargo las establecidas no son imposibles de alcanzar, y se puede trabajar por meta de ventas para incrementar la rentabilidad.

CONCLUSIONES

Al final del presente proyecto se puede definir y confirmar que el proyecto es rentable y que es posible llevarlo a cabo, pues se tiene un índice de valor actual neto de 2.52 , es decir, de cada peso que se invierta, al final se regresara al inversionista 2.52 pesos, por lo que al final habrá ganado 1.52 pesos.

También se hace la observación que se cumple el objetivo de tener una tasa de rendimiento mayor a la TREMA que es de 13.1%, por lo que el proyecto se acepta desde esta primera hipótesis.

Se concluye de la misma forma que los equipos de reparto como son las motocicletas, el automóvil y la camioneta se calcularon como valor de salvamento de acuerdo a los precios fijados en el libro azul que recomienda la industria de compra venta de vehículos, esto con el fin de incrementar este valor y el proyecto sea más interesante.

La diferencia entre el valor de rentabilidad que se ha obtenido y lo que se espera tener como mínimo es de 55.06%, lo que significa que es un valor considerable y atractivo para realizar y hacer funcionar el proyecto.

Se llega a la conclusión que para los inversionistas podrían recuperar su dinero entre el segundo y tercer año, ya que será el momento en el cual, si se cumplen los objetivos, se salden los gastos que hagan posible la realidad del proyecto.

Se demuestra que el giro de la comercialización de productos farmacéuticos y para el cuidado de la salud en el país está en crecimiento, esto se debe al crecimiento de investigación de los laboratorios para reducir los precios, por la alta publicidad y por el apoyo gubernamental en reformar ciertos criterios.

A pesar de que el presente proyecto se enfoca a lugares no atendidos por los mayoristas, quienes son los principales distribuidores en casi todo el país, y se podría decir que es un oligopolio, podrían entrar a nuestro mercado sin ningún problema, pues cuentan con toda la infraestructura necesaria para abarcar todos los lugares.

Se determinó que la localización del proyecto es mejor establecerla en la Ciudad de Puebla por los factores de cercanía, disponibilidad, infraestructura, escolaridad, clima y estímulos fiscales.

RECOMENDACIONES

Se hace el comentario que el precio de la gasolina se debe tener en cuenta siempre, pues hasta ahora no se tiene un dato exactamente real y este detalle afecta los resultados finales, por motivos fiscales en nuestro país tiende a subir el precio de la gasolina, sin embargo llegan haber anuncios en el diario oficial de la federación que estos cambios no siempre son iguales, así que se debe tener atención ante cualquier cambio que ocurra.

Las ventas que se definen se basan en un objetivo de ventas, llamado meta de ventas, el cual cada Chofer Vendedor junto con el Jefe de Ventas se deben comprometer a cumplir dicho objetivo, por lo que las ventas se basan en el dato fijado, si el dato y la realidad es mayor a lo estipulado, será más favorable para la empresa.

Se recomienda hacer uso de las motocicletas para llegar a lugares más alejados principalmente y hacer uso de los vehículos priorizando los pedidos de volumen mayor, conforme la venta incrementa se deberán hacer cálculos logísticos para que tener resultados eficientes.

Para la localización del proyecto se visualizó el mercado que se encuentra en la zona sur de la ciudad, que es la sierra Mixteca del Estado de Puebla, sin embargo para abarcar otras ciudades en otras regiones pueden cambiar los resultados dando otra localización de la empresa.

El estudio de mercado debe ser más especializado, en el presente proyecto se dan a conocer datos que son importantes y que sirven para que se enfoque hacia dónde va dirigida la investigación, sin embargo con un estudio riguroso y detallado con personal calificado ayudará a detallar la información que se requiere

REFERENCIAS

- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México DF: Mc Graw Hill.
- CANIFARMA. (22 de Octubre de 2013). *CANIFARMA*. Obtenido de CANIFARMA: <http://www.canifarma.org.mx/datoseconomicos.html>
- CNN. (23 de Mayo de 2013). *CNN*. Obtenido de CNN: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/05/23/mercado-farmaceutico-crecera-44>
- COFEPRIS. (02 de Septiembre de 2013). *COFEPRIS*. Obtenido de COFEPRIS: <http://www.cofepris.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>
- COFEPRIS. (25 de 06 de 2013). *COFEPRIS*. Obtenido de COFEPRIS: <http://www.cofepris.gob.mx/MJ/Paginas/NormasPorTema/Medicamentos.aspx>
- CONDUSEF. (10 de Julio de 2010). *CONDUSEF*. Obtenido de <http://portalif.condusef.gob.mx/>
- Economista, E. (6 de Febrero de 2012). *El Economista*. Obtenido de El Economista: <http://eleconomista.com.mx/foro-economico/2012/02/06/costo-oportunidad>
- Federación, D. O. (4 de Agosto de 1934). *Diputados*. Obtenido de Diputados: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144.pdf>
- Gómez Cáceres, D., & López Zeballos, J. (2002). *Riesgos financieros y operaciones internacionales*. Madrid: Esic.
- Gonzalo, C. O. (1999). *Prontuario Bursátil y Financiero*. México DF: Trillas.
- INEGI. (24 de 10 de 2013). *INEGI*. Obtenido de INEGI: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/articulos/sociodemograficas/urbano03.pdf>
- ISR. (25 de 05 de 2012). *LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA*. Obtenido de LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/82.pdf>
- Jack, G., & James P., C. (2012). *Administración exitosa de proyectos*. Edo. de México: Cengage Learning Editores SA de CV.
- Jairo Dario, M. M., Flor Nancy, D. P., Víctor, M. D., Jorge Alirio, O. C., Leonardo, S. V., Magda Rocio, G. R., . . . Carlos Alberto, B. C. (2011). *Proyectos Formulación y criterios de evaluación*. Bogotá, Colombia: Alfaomega.
- Juan José, O., & Daniel Eduardo, G. (1997). *Distribución y Marketing*. Buenos Aires: Macchi.
- NOM-176-SSA1-1998. (11 de Diciembre de 1997). *Secretaria de Salud*. Obtenido de Secretaria de Salud: <http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/176ssa18.html>
- W. Hil, C., & R. Jones, G. (2005). *Administración estratégica*. México, D.F.: McGraw-Hill.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Actividad económica. Conjunto de actividades y esfuerzos realizados por los seres humanos con el objeto de satisfacer sus necesidades materiales y espirituales, mediante la producción e intercambio de toda clase de bienes y servicios.

Análisis de sensibilidad. Se trata de una técnica analítica para someter a prueba de manera sistemática lo que ocurre con la rentabilidad de un proyecto si los acontecimientos difieren de las estimaciones hechas acerca de ellos en la planificación. Es un medio de abordar el problema de la incertidumbre con respecto a acontecimientos y valores futuros.

Capital de trabajo. Recursos financieros que demanda el proceso productivo de una empresa a determinado nivel de operaciones, los cuales pueden encontrarse bajo la forma de: efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Costo marginal. Es el costo de una unidad adicional que se produce o pretende producir.

Costo de oportunidad. Tasa de rendimiento de la mejor alternativa de inversión disponible; es decir, la tasa más alta de rendimiento que se dejará de percibir si los fondos se invierten en otro proyecto.

Costo total de operación. Son todos los costos y gastos en que se incurren en la operación de una empresa, incluyendo los costos directos, gastos de fabricación, gastos de administración, gastos de venta y gastos financieros.

Costos directos. Son aquellos rubros claramente asignables a un producto. Dichos rubros son: materias primas, mano de obra directa, prestaciones y otros recargos y materiales directos.

Costos fijos. Son aquellos en que incurre la empresa, independientemente del nivel de producción de la misma.

Costos variables. Son aquellos en que incurre la empresa en forma proporcional a su nivel de producción.

Capital social. Es aquél que está representado por las acciones emitidas por una empresa, que han sido suscritas por los accionistas.

Demanda. Son las diferentes cantidades de un bien o servicio que los consumidores estarían dispuestos y en condiciones de adquirir, en función de los diferentes niveles de precios posibles, en un determinado período de tiempo.

Empresa. Unidad económica organizada para alcanzar uno o varios objetivos relacionados con la producción y/o distribución de bienes y servicios. Por la calidad de sus propietarios, las empresas pueden clasificar como individuales, sociedades de hecho y sociedades de derecho.

Estudio de mercado. Es el estudio de la demanda y oferta de uno o varios productos, con el propósito de establecer los volúmenes con que podría participar el proyecto; así como el análisis de sus características, precios, comercialización y otros aspectos de dichos productos.

Efectivo. Son las disponibilidades monetarias que la empresa requiere para atender sus pagos al contado.

Estudio de factibilidad. Es aquel que establece la viabilidad o no de un proyecto, desde el punto de vista técnico, económico, financiero, legal, político y social.

Flujo de efectivo. Es una estimación pormenorizada de los ingresos y egresos en efectivo de una empresa (o proyecto) a generarse y ocasionarse en un período determinado, por las operaciones de los mismos.

Gastos de administración. Son aquellos en que incurre la empresa en sus funciones de establecer objetivos, planificar, organizar, motivar y controlar sus operaciones, tales como: sueldos y salarios, prestaciones y otros recargos, luz y teléfono, depreciaciones, papelería y otros gastos, alquileres,

amortización, gastos de organización y otros afines al área administrativa.

Gastos de fabricación. Son gastos de producción en que se incurre para la elaboración del producto, pero que se dificulta asignarlos directamente al mismo, tales como: materiales indirectos, empaque, combustible y lubricantes, mano de obra indirecta, prestaciones, papelería y otros gastos, alquileres, amortización, gastos de organización y otros afines al área administrativa.

Gastos financieros. Son aquellos derivados de la utilización de capital ajeno y de operaciones comerciales. Se considera en este rubro: intereses, comisiones y otros recargos sobre préstamos y avales.

Gastos de organización. Son los gastos en que se incurre en la organización de una empresa, tales como los gastos de honorarios a los abogados, derechos que deben pagarse al Estado y otros diversos gastos.

Gastos de pre inversión. Lo constituyen los gastos previos a la ejecución de un proyecto por concepto de elaboración de estudios de prefactibilidad y factibilidad, directamente vinculados con dicho proyecto.

Gastos de venta. Son gastos en que se incurre para hacer llegar los productos al consumidor o distribuidor. Estos gastos son: sueldos y salarios, prestaciones y otros recargos, comisiones, viáticos, transporte y flete, combustible y lubricantes, depreciaciones, publicidad, amortización, gastos de promoción y empaque, todos ellos relacionados con las ventas.

Investigación secundaria. Es la que se realiza valiéndose de información recopilada por otras entidades o personas.

Instalaciones. Construcciones utilizadas en la explotación para el manejo del ganado bovino, tales como establos, corrales, bodegas.

Materia prima. Bienes de cualquier origen, empleados para elaborar un producto y que al ser transformados pasan a formar parte esencial de este último.

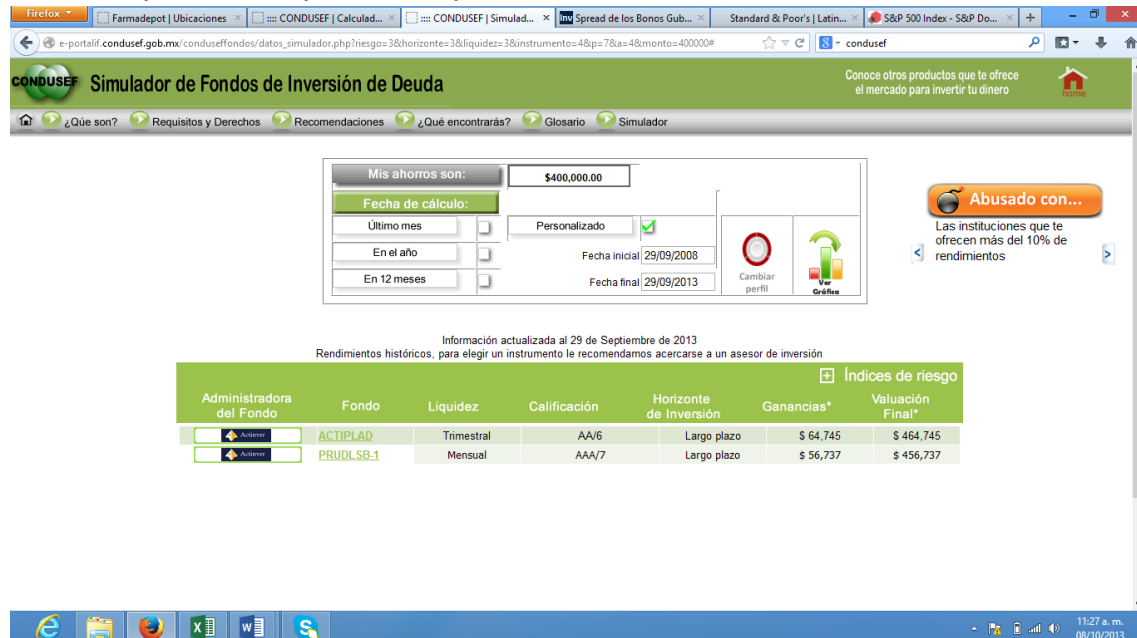
Punto de equilibrio. Es aquel nivel de venta de una empresa en el que no se obtienen ni utilidades ni pérdidas, es decir, cuando los ingresos totales son exactamente iguales a los costos totales de la empresa.

Proyecto. Es una inversión planeada de una actividad económica con el propósito de establecer una nueva empresa; o ampliar, modernizar o adecuar una ya existente.

Valor Presente Neto (VAN): Es una forma de estimación que le permite a las organizaciones determinar los beneficios financieros de proyectos a largo plazo. Esta técnica compara los flujos de caja actuales con los mismos en el futuro, tomando en cuenta la inflación y rendimientos. Esta metodología es ampliamente utilizada en proyectos de inversión.

ANEXOS

Anexo 1 (Costo de oportunidad)



Anexo 2 (Tasa libre de riesgo)



Anexo 3 (Spread del país)

Investing.com - Spread de los Bonos Gubernamentales

País	1953	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Dinamarca	1953	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Egipto	16.25	16.25	16.25	0.00	0.00%	1.444.1	1.362.2	2.02.51									
Eslovenia	6.80	6.82	6.77	-0.02	-0.28%	498.7	416.8	10:45:47									
España	4.307	4.307	4.219	0.008	0.19%	249.8	167.9	10:55:23									
Estados Unidos	2.627	2.659	2.614	-0.004	-0.13%	82.0	0.0	10:54:53									
Federación Rusa	7.270	7.270	7.270	0.000	0.00%	546.1	464.2	10:02:10									
Filipinas	3.89	3.89	3.89	-0.01	-0.31%	208.3	126.4	7:01:01									
Finlandia	2.041	2.075	2.038	-0.005	-0.24%	23.2	-58.7	10:53:42									
Francia	2.418	2.445	2.414	-0.002	-0.12%	60.9	-21.0	10:55:40									
Grecia	9.554	9.560	9.484	0.007	0.07%	774.5	692.6	10:54:29									
Holanda	2.194	2.220	2.191	-0.003	-0.14%	38.5	-43.4	10:35:41									
Hong Kong	2.132	2.132	2.119	0.001	0.05%	32.3	-49.6	7:01:01									
Hungría	5.810	5.810	5.810	-0.070	-1.19%	400.1	318.2	7:13:29									
India	8.499	8.499	8.497	-0.184	-2.12%	669.0	587.1	7:30:42									
Indonesia	8.09	8.15	8.09	-0.02	-0.27%	628.5	546.6	6:00:32									
Irlanda	3.77	3.78	3.71	0.02	0.54%	195.7	113.8	10:52:22									
Islandia	6.36	6.36	6.36	0.00	0.00%	454.6	372.7	5:52:53									
Israel	3.738	3.803	3.609	0.015	0.40%	192.9	111.0	10:46:56									
Italia	4.346	4.356	4.299	0.004	0.09%	253.7	171.8	10:55:06									
Japón	0.657	0.662	0.642	0.000	0.00%	-115.2	-197.1	10:15:20									
Kenia	12.57	12.57	12.21	0.36	2.97%	1,076.5	994.6	6:15:34									
Malasia	3.73	3.73	3.72	0.01	0.16%	192.1	110.2	4:08:46									
México	5.820	5.830	5.820	0.030	0.52%	401.1	319.2	10:46:43									
Noruega	2.985	2.999	2.985	0.005	0.17%	117.6	35.7	7:48:14									
Pakistán	13.03	13.03	13.03	-0.02	-0.00%	1,122.1	1,040.2	5:30:54									
Polonia	4.413	4.453	4.413	-0.003	-0.07%	250.4	178.5	10:36:44									

Anexo 4 (Inflación de México en Agosto 2013)

www.banxico.org.mx/portal-inflacion/

INFLACIÓN

Este portal concentra información estadística y documental sobre los indicadores de la inflación: el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) y el Índice Nacional de Precios Productor (INPP). Dicha información fue calculada y publicada por el Banco de México hasta el 14 de julio de 2011. A partir de dicha fecha la elaboración y publicación de estos indicadores corresponde al INEGI.

Inflación en: Ago 2013

Inflación medida por:	Mensual	Acumulada en el año	Anual
INPC índice general	0.28	1.56	3.46
INPC subyacente ^{1/}	0.09	1.78	2.37
INPC no subyacente	0.94	0.78	7.01

UDIS

Fecha	Valor	Fecha	Valor
08/10/2013	4.977713	25/09/2013	4.963188
		26/09/2013	4.964304
		27/09/2013	4.965420
		28/09/2013	4.966536
		29/09/2013	4.967653
		30/09/2013	4.968770
		01/10/2013	4.969887
		02/10/2013	4.971004
		03/10/2013	4.972122
		04/10/2013	4.973239
		05/10/2013	4.974357
		06/10/2013	4.975476
		07/10/2013	4.976594

Anexo 5 (Acta constitutiva)

Anexo 6 (Catálogo de productos)

Anexo 6 (Catálogo de producto)			
codigo	descripcion	proveedo	costo
3014260777128	CEP DENT ORAL-B CROSS A PRO SAL NO.35 BLIST 7128	ROMAN	14.06
7501165007413	ADEROGL 15 ORAL 3 ML AMP TRIPACK 7413	ROMAN	20.00
7501073025493	JGA DESECH PLASTIPAK 21X32 5 ML (Pieza)	ROMAN	1.11
7501123013302	BEDOYECTA-TRI 5X2ML AMP 3302	ROMAN	91.38
7501123013234	BEDOYECTA ORAL PED 30 TAB MAST 3234	ROMAN	57.98
7501122969808	IVEXTERM 6 MG ORAL 2 TAB 9808	ROMAN	40.66
7501123013111	DOLO BEDOYECTA 100MG/500MCG 1 AMP 3111	ROMAN	75.37
7501123013135	DOLO BEDOYECTA ORAL 30 TAB 3135	ROMAN	117.98
7501101623769	TIAMINAL B-12 50,000 5X3ML AMP 3769	ROMAN	106.05
7501122963028	ESPAVEN ENZIMATICO 130/40MG ORAL 50 GRAG 3028	ROMAN	56.36
41333001098	PILA DUR ALK AAA MN2400 B4 18	ROMAN	27.98
7501250810614	ARTRIDOL ORAL 20 CAP 0614	ROMAN	168.69
7501328977768	CONMEL PLUS 500 MG ORAL 20 TAB 7768	ROMAN	28.68
7501073025394	JGA DESECH PLASTIPAK 21X32 3 ML (Pieza)	ROMAN	0.98
7501073025417	JGA DESECH PLASTIPAK 22X32 3 ML (Pieza)	ROMAN	0.98
7501073025424	JGA DESECH PLASTIPAK 23X25 5X3ML (Hijo)	ROMAN	0.98
7501048780433	APLIC LIMPIECITOS 300 CAJA 0433	ROMAN	13.11
41333001029	PILA DURACELL AA 4 PZAS	ROMAN	27.33
7501125116810	AGRIFEN ORAL 10 TAB 6810	ROMAN	8.93
7501027272706	DESOD OBAO FRESCURA FLORAL MUJ 65 G R-ON 2706	ROMAN	10.51
7501027286024	DESOD OBAO ACTIVE F-MEN 65 G R-ON 6024	ROMAN	10.51
7501027278487	DESOD OBAO FRESCURA SVE MUJ 65 G R-ON 8487	ROMAN	10.51
7501027218353	DESOD OBAO SENS PASION MUJ 65 G R-ON 8353	ROMAN	10.51
7501027218377	DESOD OBAO SENS ANGEL MUJ 65 G R-ON 8377	ROMAN	10.51
7501027254436	DESOD OBAO FRESCURA INTENSA MUJ 65 G R-ON 4436	ROMAN	10.51
7501027286000	DESOD OBAO OCEAN MEN 65 G R-ON 6000	ROMAN	10.51
7501027293473	DESOD OBAO AUDAZ F-MEN 65 G R-ON 3473	ROMAN	10.51
7501839107852	DESOD OBAO BAMBOO BREEZE MUJ 65G R-ON 7852	ROMAN	10.51
7501027250612	DESOD OBAO PIEL DELIC MUJ 65 G R-ON 0612	ROMAN	10.51
7501027209184	TIN NUTRISSE ALMENDRA RUB NO.70 CRA 9184	ROMAN	30.65
7501027209542	TIN NUTRISSE CASTAÑO CL NO. 50 CRA 9542	ROMAN	30.65
7501027209566	TIN NUTRISSE NUEZ CAST CL DOR NO. 53 CRA 9566	ROMAN	30.65
7501027209580	TIN NUTRISSE MOCA CAST NO.40 CRA 9580	ROMAN	30.65
7501027209627	TIN NUTRISSE EXPRESO CAST OSC NO. 30 CRA 9627	ROMAN	30.65
7501027209641	TIN NUTRISSE MORA NEGRO AZUL NO.21 CRA 9641	ROMAN	30.65
7501027209658	TIN NUTRISSE EVANO NEGRO NO. 10 CRA 9658	ROMAN	30.65
7501027221780	TIN NUTRISSE VAINILLA RUB CEN NO.71 CRA 1780	ROMAN	30.65
7501027236081	TIN NUTRISSE AVELL CAST CL COB NO.55 CRA 6081	ROMAN	30.65
7501027236098	TIN NUTRISSE MACADAMIA CAS DOR NO.43 CRA 6098	ROMAN	30.65
7501027236111	TIN NUTRISSETAMARICASTCAOB45 269	ROMAN	30.65
7501839110258	TIN NUTRISSE CHTE NO. 67 CRA 0258	ROMAN	30.65
7501839129991	TIN NUTRISSE CAFE DELICIA NO. 41 CRA 9991	ROMAN	30.65
7506078959941	TIN NUTRISSE TE BLANCO 122	ROMAN	30.65
7509552901085	TIN NUTRISSE ARANDANO NO.5564 CRA 1085	ROMAN	30.65
7509552901092	NUTRISSE CLR TI 4460 BORGONA	ROMAN	30.65
7501022101681	REUMOPHAN-VIT ORAL 20 TAB 1681	ROMAN	65.08
7501165000315	NEO-MELUBRINA 250MG/5ML ORAL 100 ML JBE 0315	ROMAN	32.99
7501050622899	DESENFRIOL D ORAL AD 30 TAB 2899	ROMAN	25.00
7501165000308	NEO-MELUBRINA 300 MG REC INF 5 SUPS 0308	ROMAN	22.03
7502001163805	BARMICIL COMP CUT 30 G CRA 3805	ROMAN	11.67

Anexo 6 (Catálogo de producto)			
codigo	descripcion	proveedor	costo
7501073025431	JGA DESECH PLASTIPAK 23X25 5X3ML (PADRE)	ROMAN	6.15
7501073086159	JGA DESECH PLASTIPAK 21X32 5X3ML CAJA 6159	ROMAN	6.15
7501073086166	JGA DESECH PLASTIPAK 22X32 5X3ML CAJA 6166	ROMAN	6.15
7501072310392	MELOX PLUS CEREZA ORAL 360 ML SUSP 0392	ROMAN	36.09
7501073086173	JGA DESECH PLASTIPAK 21X32 5X5ML CAJA 6173	ROMAN	9.11
7501073086180	JGA DESECH PLASTIPAK 22X32 5X5ML (PADRE)	ROMAN	9.11
650240004223	TAS HUM ASEPXIA ANTI-IMPERFEC FAC 10 4223	ROMAN	18.80
7501165002890	MELOX PLUS CEREZA ORAL 50 TAB 2890	ROMAN	36.09
8000500142967	KINDER SORPRESA CHTE 12 NINA	ROMAN	82.02
354312225140	VITACILINA CUT 16 G UNG 5140	ROMAN	10.22
354312225164	VITACILINA CUT BEBE 50 G POM 5164	ROMAN	19.19
7501165002913	MELOX PLUS MENTA ORAL 50 TAB 2913	ROMAN	36.70
354312225133	VITACILINA CUT 28 G UNG 5133	ROMAN	17.25
7501070612368	TREDA ORAL 20 TAB 2368	ROMAN	64.91
7506078972261	DESOD OBAO FRESCURA SVE MUJ 150 ML SPRAY 2261	ROMAN	19.30
7506078972278	DESOD OBAO FRESCURA INTENSA MUJ 150 ML SPRAY 2278	ROMAN	19.30
7506078972285	DESOD OBAO FRESCURA FLORAL MUJ 150 ML SPRAY 2285	ROMAN	19.30
7501072310378	MELOX PLUS MENTA ORAL 360 ML SUSP 0378	ROMAN	37.32
7506078945869	TIN NUTRISSE CHTE SILVIA NO. 677 CRA 5869	ROMAN	30.65
7506078959989	TIN NUTRISSE FRESA NO.5562 CRA 9989	ROMAN	30.65
7506078959996	TIN NUTRISSE MANZANA 6660 534	ROMAN	30.65
7506078971028	TIN NUTRISSE VAINILLA SILVIA NO. 713 CRA 1028	ROMAN	30.65
7506078993235	NUTRISSE TI 77 AMBAR	ROMAN	30.65
7501299306277	ANALGEN 220 MG ORAL 20 TAB 6277	ROMAN	39.99
67238891190	JBN DOVE BARRA BLANCA 135G 189	ROMAN	9.98
7501300409423	MAGNOPYROL 500 MG ORAL 10 CPR 9423	ROMAN	22.72
7501027275080	TIN IMEDIA E CASTAÑO CLARO NO. 5 CRA 5080	ROMAN	44.76
7501027275110	TIN IMEDIA E CAST CL CAOBA NO. 5.5 CRA 5110	ROMAN	44.76
7501027275127	TIN IMEDIA E RUBIO OSCURO NO. 6 CRA 5127	ROMAN	44.76
7501027275295	TIN IMEDIA E CASTAÑO CL DOR NO. 5.3 CRA 5295	ROMAN	44.76
7501027275516	TIN IMEDIA E NEGRO ABS NO. 1.01 CRA 5516	ROMAN	44.76
7506078935495	TIN IMEDIA E OSCURO NO. 2.10 CRA 5495	ROMAN	44.76
7501027275042	TIN IMEDIA E CASTAÑO NO. 4 CRA 5042	ROMAN	44.76
7501027275097	TIN IMEDIA E CASTAÑO CL CZO NO. 5.15 CRA 5097	ROMAN	44.76
7501027275172	TIN IMEDIA E RUBIO CENIZO NO.7.1 CRA 5172	ROMAN	44.76
7501027275301	TIN IMEDIA E RUBIO NO. 7.0 CRA 5301	ROMAN	44.76
7506078944596	TIN IMEDIA E ROJO DESAFIANTE NO. 5.60 CRA 4596	ROMAN	44.76
7501027275387	TIN IMEDIA CAST OSC COB CAO NO. 4.45 CRA 5387	ROMAN	44.76
7506078993211	IMEDIA EXC PRO K TI 3.1 NEG OS	ROMAN	44.76
7501165000230	NEO-MELUBRINA 500 MG ORAL 10 CPR 0230	ROMAN	33.38
7501369200085	ESTOMAQUIL PVO 3G EXH SOB 10	ROMAN	24.07
7501070600556	SYNCOL ORAL 24 CPR 0556	ROMAN	41.59
7506078935907	TIN IMEDIA E RUB CL DORADO 8.3	ROMAN	44.76
7506078993204	IMEDIA EXC PRO K TI 2 NEG LUM	ROMAN	44.76
7501032940300	COLORFIEL CAFE OSCURO 60 ML LIQ 0300	ROMAN	6.19
7501032940102	COLORFIEL NEGRO 60 ML LIQ 0102	ROMAN	6.20
7501088617904	SOLUTINA F OFT 20 ML GTS 7904	ROMAN	31.89
7501064560194	MEJORALITO 80 MG ORAL PED 30 TAB 0194	ROMAN	22.49
7501027875754	EYE-MO 15 ML GTS 5754	ROMAN	12.75
7501370724686	CALMADOLORES UNG 27 G	ROMAN	23.09

Anexo 6 (Catálogo de producto)			
codigo	descripcion	proveedor	costo
650240010095	SUEROX MORA AZUL/YERBABUENA ORAL 500 ML SOL 0095	ROMAN	11.16
650240010101	SUEROX FRESAS/ANIS ORAL 500 ML SOL 0101	ROMAN	11.16
650240010163	SUEROX MANZANA/MANZANILLA ORAL 500ML SOL 0163	ROMAN	11.16
7501037908640	BUSCAPINA FEM 20/400MG ORAL 10 TAB 8640	ROMAN	63.35
7501034665553	PRODOLINA 500 MG ORAL 10 TAB 5553	ROMAN	28.57
7501000903269	GERBER 2A E PURE CIRUELA PASA100G	ROMAN	5.79
7501000913305	GERBER 2A E PURE DURAZNOS 100 G	ROMAN	5.79
7501000913312	GERBER 2A G PURE MZNA 100 G	ROMAN	5.79
7501400800564	AGIN ORAL 20 TAB 0564	ROMAN	50.50
7501400800571	DUALS NORDIN ORAL AD 10 PAST 0571	ROMAN	37.91
7509546000985	C D COLGATE TRIPLE ACCION 75 ML TBO 0985	ROMAN	6.80
7891024136379	ENJ BUCAL PLAX WHITENING 250 ML BOT 6379	ROMAN	21.10
7502250340620	VITACILINA ESENCIAL NEUTRO 100 G JBN 0620	ROMAN	10.51
7891010031053	AC JOHNSONS BABY 200 ML BOT 1053	ROMAN	19.13
7506078985131	DESOD BIO CLARIFY MINI MUJ 25 G R-ON 5131	ROMAN	8.21
7506078985155	DESOD BIO INVISIBLE MINI HOM 25 G R-ON 5155	ROMAN	8.21
7506078972292	DESOD OBAO PIEL DELICADA MUJ 150 ML SPRAY 2292	ROMAN	20.93
7501022101049	EXCELSIOR 40% CUT 8 G POM (Pieza)	ROMAN	14.86
7501072300133	TING CUT 28 G CRA 0133	ROMAN	33.83
75003852	666 KRISTAL CUT 78 G UNG 3852	ROMAN	17.93
7506078985124	DESOD BIO MINERAL DRY FRESH MINI MUJ 25G R-ON 5124	ROMAN	8.21
7501058368119	PRESERV SICO SENS 3 CART 8119	ROMAN	23.47
7501400800625	SULFATIAZOL FRANCO MEX CUT 25 G UNG 0625	ROMAN	23.41
7501108767619	ACROMICINA 250 MG TAB 20	ROMAN	115.18
7501050629355	AFRIN LUB 50 MG NAS AD 0ML S+DESDENFRIOLD24TAB9355	ROMAN	38.23
7501299301326	DAFLOXEN-F 2.5/2 G ORAL 100 ML SUSP 1326	ROMAN	56.75
7501046195215	DESOD MAJA MINI MUJ 30 ML R-ON 5215	ROMAN	7.03
7501299300909	DAFLOXEN-F ORAL 16 TAB 0909	ROMAN	62.05
7501839105223	SH FRUCTIS COLOR RESIST 350 ML BOT 5223	ROMAN	23.93
354312425052	DERMAN CUT 35 ML SOL 5052	ROMAN	23.39
7501400800403	NORDINET ORAL AD 20 TAB 0403	ROMAN	34.94
7501104200028	666 KRISTAL CUT 35 G UNG 0028	ROMAN	12.64
75018795	CRA HINDS INSPIRACION P/SECA 90 ML BOT 8795	ROMAN	6.18
7506078965539	SH FRUCTIS LISO ABSOLUTO ALACIADO 350 ML 5539	ROMAN	23.93
7501019006623	TAS SANIT SABA BUENAS NOCHES C/A 8 BSA 6623	ROMAN	14.79
7501400800595	CRA NORDIN BLANCA 40 G TARRO 0595	ROMAN	27.56
7501839191646	SH FRUCTIS STOP CAIDA 350 ML BOT 1646	ROMAN	23.93
7502216794887	COMPLEJO B/DICLOFENACO GRAG 30 PRIMER	ROMAN	17.29
7501095452147	TEMPRA 500 MG ORAL 20 TAB 2147	ROMAN	32.88
7791293009193	DESOD AXE VICE F-MEN 113 G SPRAY 9193	ROMAN	28.66
7501058367112	PRESERV SICO CART 3 CART 7112	ROMAN	22.78
7501299306352	SUPRADOL 10 MG ORAL 10 TAB 6352	ROMAN	61.47
7501048780006	CON ANT CUBRE BOCA BLANCO DESECH 150X1(PADRE)	ROMAN	48.16
7891010037185	CRA JOHNSONS BABY LIQ 200 ML BOT 7185	ROMAN	17.06
7501125103520	ELECTROLIT TORONJA 625 ML	ROMAN	13.73
7501125103582	ELECTROLIT PIÑA ORAL 625 ML SOL 3582	ROMAN	13.73
7501125104183	ELECTROLIT DX-5 DURAZNO ORAL 625 ML SOL 4183	ROMAN	13.73
7501125104268	ELECTROLIT DX-5 FRESA ORAL 625 ML SOL 4268	ROMAN	13.73
7501125104343	ELECTROLIT DX-5 MANZANA ORAL 625 ML SOL 4343	ROMAN	13.73
7501125104411	ELECTROLIT DX-5 COCO ORAL 625 ML SOL 4411	ROMAN	13.73

Anexo 6 (Catálogo de producto)				
codigo	descripcion	proveedor	costo	
7501125104688	ELECTROLIT DX-5 NJA/MAND ORAL 625 ML SOL 4688	ROMAN	13.73	
7503008336186	GEL EGO BLUE 500 ML TARRO 6186	ROMAN	17.72	
7503008336193	GEL EGO BLACK 500 ML TARRO 6193	ROMAN	17.72	
20800753050	PEPTO-BISMOL LIQ ORIG 236 ML	ROMAN	35.60	
7509546009179	C D COLGATE MAXIMA PROTEC 75 ML TBO 9179	ROMAN	9.30	
7501001165215	SH PANTENE 2EN1 CUID-CLAS-A 10ML 24X1 (PADRE)	ROMAN	26.60	
7501287630506	TERRAMICINA 125 MG ORAL 3X8 TROC (PADRE)	ROMAN	86.20	
7501287630926	TERRAMICINA 500 MG ORAL 2X8 CAP (PADRE)	ROMAN	117.49	
7509546026763	SH CAPRICE ESP MAXI GLOSS 800 ML BOT 6763	ROMAN	24.58	
729513100631	JGA PERA LE ROY NO. 3 HULE 0631	ROMAN	22.29	
7501095409004	GRANEODIN-B FRAMB 10 MG ORAL 24 PAST 9004	ROMAN	26.57	
7501095409035	GRANEODIN-B MANDARINA 10 MG ORAL 24 PAST 9035	ROMAN	26.57	
7501095409059	GRANEODIN-B MIEL LIMON 10MG ORAL 24 PAST 9059	ROMAN	26.57	
7501095409257	GRANEODIN-B 10 MG ORAL 24 PAST 9257	ROMAN	26.57	
7501000903283	GERBER 2A E JAMON C/VERDURA100G	ROMAN	5.79	
382903201754	AGUJA BD ULTRA FINE DESECH 31X8 C/10 1754	ROMAN	25.03	
7501095452505	TEMPRA FORTE 650 MG ORAL 24 GRAG 2505	ROMAN	46.82	
7501050619936	BIOMETRIX ORAL 30 CAP DUOPACK 9936	ROMAN	161.73	
7501027275226	TIN IMEDIA E RUBIO CL CENIZO NO. 8.1 CRA 5226	ROMAN	44.76	
7506078944602	TIN IMEDIA E ROJO CEREZA 6.60	ROMAN	44.76	
7501032900168	INSEC RAIDOLITOS ESPIRALES 12 CAJA 0168	ROMAN	9.04	
7501034690968	PHARMATON BANDA AZUL ORAL 30 CAP 1+1 0968	ROMAN	112.97	
7509546026879	SH CAPRICE ESP ACTI-CERAMIDAS 800 ML BOT 6879	ROMAN	24.88	
7509546026954	SH CAPRICE NATURALS MANZANA 800 ML BOT 6954	ROMAN	24.88	
7509546026961	SH CAPRICE NATURALS HERBAL 800 ML BOT 6961	ROMAN	24.88	
7509546026893	SH CAPRICE ANTICASPA 800 ML BOT 6893	ROMAN	27.94	
7502250340583	VITACILINA BEBE ACEITE 250 ML BOT 0583	ROMAN	16.07	
7502250340552	VITACILINA BEBE SH 250 ML BOT 0552	ROMAN	16.08	
7891010031046	AC JOHNSONS BABY 100 ML BOT 1046	ROMAN	10.40	
7501095452406	TEMPRA ES3 500/65MG ORAL 12 TAB 2406	ROMAN	25.75	
75038700	DESOD HINDS TEENS INTREPID MUJ 50 ML R-ON 8700	ROMAN	11.62	
75038724	DESOD HINDS HIDRAT EXTREMA MUJ 50 ML R-ON 8724	ROMAN	11.62	
75038731	DESOD HINDS NATURAL FRESCA MUJ 50 ML R-ON 8731	ROMAN	11.62	
7791293006406	DESOD AXE 2012 FINAL EDITION HOM 113 G AER 6406	ROMAN	28.56	
7791293020365	DESOD AXE EXCITE HOM 113 G AER 0365	ROMAN	28.66	
7509546043159	SH CAPRICE ESP LARGO PERFEC 800ML	ROMAN	25.27	
7502250340644	VITACILINA ESENCIAL ANTI-ACNE 100 G JBN 0644	ROMAN	11.58	
7502250340651	VITACILINA ESENCIAL EXFOLIANTE 100 G JBN 0651	ROMAN	11.58	
7501072300164	TING IR CUT 45 G PVO 0164	ROMAN	37.44	
382903267811	JGADESBDU-FINEIN 0.5ML31GX8MMC/30	ROMAN	55.11	
382903267828	JGADESUN-FINEINS 1 ML 30X13MMC/30	ROMAN	55.11	
7501046111093	JBN MAJA BAÑO RED C/JABONERA 140 G BARRA 1093	ROMAN	26.63	
7509546016085	FIJ CAPRICE NAT ALGAS 285 G SPRAY 6085	ROMAN	22.90	
7509546016108	FIJ CAPRICE NAT KIWI-LAV 285 G SPRAY 6108	ROMAN	22.90	
7509546016146	FIJ CAPRICE ESP CITRUS 285 G SPRAY 6146	ROMAN	22.90	
7509546051307	FIJ CAPRICE ESP RIZOS DEFINIDOS 372 ML SPRAY 1307	ROMAN	22.90	
7501048780488	APLIC LIMPIECITOS 100 BOT 0488	ROMAN	9.04	
7501943434684	PAÑAL K BBE SUAVEELASTIC MAX JUMB U-SEX 38 PAQ 4684	ROMAN	122.30	
354312225027	DERMAN CUT 50 G CRA 5027	ROMAN	25.36	
7702035468352	CRA LUBRIDERM UV FPS 15 240 ML TBO 8352 (NR)	ROMAN	23.45	

Anexo 6 (Catálogo de producto)				
codigo	descripcion	proveedor	costo	
7791293995755	DESOD AXE DARK TEMPTATION HOM 113G SPRAY 5755	ROMAN	28.66	
7509546026800	SH CAPRICE ESP CAIDA RESIST 800 ML BOT 6800	ROMAN	26.60	
20800753067	PEPTO-BISMOL LIQ ORIG 118 ML	ROMAN	24.30	
7509546026930	SH CAPRICE ESP RIZOS DEFINIDOS 800 ML BOT 6930	ROMAN	25.68	
7509546026886	SH CAPRICE HUMECTACION PRO-V800ML	ROMAN	25.69	
7501102630001	PLASTILOKA 20 G TBO 0001	ROMAN	8.20	
7791293014951	DESOD AXE TWIST HOM 113 G AER 4951	ROMAN	28.66	
7791293016573	DESOD AXE ANARCHY MUJ 160 ML AER 6573	ROMAN	28.66	
7501037908572	BUSCAPINA COMP 10/250MG ORAL 20 GRAG 8572	ROMAN	140.90	
7509546026978	SH CAPRICE ESP PLUS 2 EN 1 800 ML BOT 6978	ROMAN	25.83	
7501037908534	BUSCAPINA COMP 10/250MG ORAL 36 TAB 8534	ROMAN	201.69	
7506078971974	DESOD BIO MINERAL DRY FRESH MUJ 200 ML SPRAY 1974	ROMAN	31.28	
7501057002663	LOMOTIL 2 MG ORAL 8 TAB 2663	ROMAN	38.88	
7501125108457	BUCOMICINA 100 MG ORAL 20 CAP 8457	ROMAN	23.58	
7501056360429	TCO DESOD EFICC PIES CUT 200 G PVO 0429	ROMAN	22.82	
7791293005270	DESOD REXONA MEN SUPERHERO 105 G AER 5270	ROMAN	29.39	
7702018913688	DESOD GTTE 3X POWER RUSH INV GEL 82 G 3688	ROMAN	23.85	
7702006912921	SH SEDAL RIZOS OBEDIENTES 350 ML BOT 2921	ROMAN	20.65	
7501050661201	AFRIN LUB 25 MG NAS INF 20 ML SOL 1201	ROMAN	34.85	
7509546047874	CAPRICE ESPE SPRAY 372ML PROL	ROMAN	22.90	
7791293016566	DESOD AXE ANARCHY HOM 160 ML AER 6566	ROMAN	29.04	
736085278507	MANZANILLA SOPHIA OFT 15 ML GTS 8507	ROMAN	29.53	
7501001258023	PEPTO BISMOL ORAL 25X4 TAB MAST (PADRE)	ROMAN	138.99	
382903267781	JGA DESECH BD-FINE0.3ML31X8MMC/10	ROMAN	19.00	
382903267798	JGA DESECH BD U-FINE 31X8 10X0.05ML CAJA 7798	ROMAN	19.00	
7501298215099	SEDALMERCK MAX ORAL 24 TAB 5099	ROMAN	40.97	
7501370713574	ESPINICIDA CUT 19 G POM 3574	ROMAN	25.43	
7501370735798	CEREBRO NERVINA TONICO ORAL 180 ML JBE 5798	ROMAN	44.18	
7501064560156	IODEX NEGRO CUT 60 G UNG 0156	ROMAN	23.91	
7501064560163	IODEX CRISTAL CUT 60 G UNG 0163	ROMAN	27.64	
7501006713206	JBN ZEST AQUA HIDRATANTE VIT E 180 G BARRA 3206	ROMAN	8.10	
7501035908253	AC MENNEN 200 ML BOT 8253	ROMAN	23.05	
7501065044464	ANTISEP ASTRINGOSOL S/ALCOHOL 300 ML BOT 4464	ROMAN	19.84	
7501050613453	AFRIN 50 MG NAS AD 20 ML SOL 3453	ROMAN	35.31	
7501056360412	TCO DESOD EFICC PIES CUT 100 G PVO 0412	ROMAN	14.56	
354312425205	DERMAN FLORAL CUT 80 G PVO 5205	ROMAN	14.01	
354312425403	TCO DERMAN KIDS CHICLE 80 G PVO 5403	ROMAN	14.01	
354312425014	DERMAN CUT 80 G PVO 5014	ROMAN	26.47	
7501035908123	TCO MENNEN ROSA 100 G PVO 8123	ROMAN	14.88	
7503008336179	GEL EGO SILVER 500 ML TARRO 6179	ROMAN	17.72	
354312425106	DERMAN LAVANDA CUT 80 G PVO 5106	ROMAN	14.05	
354312425304	TCO DERMAN MTA FRESCA 80 G PVO 5304	ROMAN	14.05	
354312625018	ROCAINOL CUT 45 G UNG 5018	ROMAN	30.41	
7506192500821	GEL EGO POWER DARK 250 ML TARRO 0821	ROMAN	8.39	
650240007651	BIO ELECTRO ORAL 24 TAB 7651	ROMAN	40.17	
7501095452130	TEMPRA ORAL INF 120 ML JBE 2130	ROMAN	55.29	
7501287678034	BONADOXINA 25/50MG ORAL 25 TAB 8034	ROMAN	117.31	
7501007529745	TAS HUM JOHNSONS BABY RECIEN NAC 60 BSA 9745	ROMAN	19.16	
7501059315006	SH TRESEMME HIDRATACION PROF 450 ML BOT 5006	ROMAN	22.90	
7502250340309	VITACILINA BEBE NATURAL TALCO 80 G BOT 0309	ROMAN	9.33	

Anexo 6 (Catálogo de producto)			
codigo	descripcion	proveedor	costo
7501035908147	TCO MENNEN ROSA 200 G PVO 8147	ROMAN	27.34
7501059225237	LECHE NIDO KINDER 1600 G PVO LAT 5237	ROMAN	155.17
7501056359232	MJE A F PONDS CANELA C/ESPEJO 11 G PVO 9232	ROMAN	16.32
7501091440094	GRANEODIN-B FRAMBUESA 10 MG ORAL 8 TAB 0094	ROMAN	10.46
7501059313996	GEL VO5 X-STYLE FIJ-EXT 400 G TARRO 3996	ROMAN	12.29
7501008409534	SARIDON ORAL 10X10 TAB (PADRE)	ROMAN	108.09
7502009340161	PENPROCILINA 800,000 U.I. 2 ML F A 0161	ROMAN	50.91
7501056340124	CRA SEDAL P/PEINAR CERAMIDAS 300 ML BOT 0124	ROMAN	21.40
7501001116200	VICK 44 T/EXP ORAL INF 120 ML JBE 6200	ROMAN	51.65
7501102614322	PEGAMENTO KOLA LOKA BROCHA 5 G BLIST 4322 (NR)	ROMAN	12.77
7501369200016	ESTOMAUQUIL ORAL 10X2 SOB (PADRE)	ROMAN	48.40
7501059242166	LECHE NIDO 380 G PVO LAT 2166 (PRESENT ANT)	ROMAN	34.45
7501400800588	DUALS NORDIN ORAL INF 10 PAST 0588	ROMAN	23.41
7501298219134	SEDALMERCK 100 MG PED CARAMELO 20 ML SOL 9134(NR)	ROMAN	27.14
7501056340131	CRA SEDAL P/PEINAR RIZOS OBED 300 ML BOT 0131	ROMAN	21.40
7501048613908	GASA PROTEC EST 7.5X5CM 100X1 SOB (PADRE)	ROMAN	56.77
7502221181337	DESOD BRUT CLASSIC HOM 150 G SPRAY 1337	ROMAN	27.42
7501056359249	MJE A F POND S CARIBE C/ESPEJO 11 G PVO 9249	ROMAN	16.32
7501035911376	C D COLGATE TOTAL 150 ML TBO 1376	ROMAN	32.48
7791293884592	DESOD REXONA BAMBO MUJ 105 G SPRAY 4592	ROMAN	29.43
7501056330262	CRA CLARANT B3 NML/SECA 100 G TARRO 0262	ROMAN	30.96
7501056330309	CRA CLARANT B3 NML/GSA 100 G TBO 0309	ROMAN	30.96
7590002037157	VICK MIEL 44 EXP ORAL 120 ML JBE 7157	ROMAN	51.42
5900273001566	CEP DENT COLGATE EXTRA CLEAN MED BLIST 1566	ROMAN	11.20
99176316251	CEP DENT COLG TWISTER-FSH MD 561	ROMAN	13.14
7891024316160	CEP DENT COLGATE CAB GDE NO.360 BLIST 6160	ROMAN	28.30
300093642096	DRAMAMINE 50 MG ORAL 24 TAB 2096	ROMAN	51.48
7501943434660	PAÑAL K BBE SUAVELASTIC MAX GDE U-SEX 38 PAQ 4660	ROMAN	107.02
7501064560347	MEJORALITO 80 MG ORAL INF 25X4 TAB (PADRE)	ROMAN	85.08
7501056355586	MJE A F POND S NAT 1 C/ESPEJO 11G PVO 5586	ROMAN	16.32
7501056359089	MJE A F POND S BRONCEAD C/ESPEJO 11G PVO 9089	ROMAN	16.32
7501056359096	MJE A F POND S TROPICAL C/ESPEJO 11G PVO 9096	ROMAN	16.32
7501056359102	MJE A F POND S TOPACIO C/ESPEJO 11G PVO 9102	ROMAN	16.32
7501056359119	MJE A F POND S GITANO C/ESPEJO 11 G PVO 9119	ROMAN	16.32
7501001116187	VICK 44 T/T ORAL INF/AD 120 ML JBE 6187	ROMAN	51.65
7501059242180	LECHE NIDO 840 G PVO LAT 2180	ROMAN	77.36
714706100307	BRONCOLIN ORAL 140 ML JBE 0307	ROMAN	35.32
714706901300	BRONCOLIN NATURAL ORAL 10 G PALETA 1300	ROMAN	22.68
7506192500838	GEL EGO POWER PLAY 250 ML TARRO 0838	ROMAN	8.39
7506192500876	GEL EGO POWER ONE 250 ML TARRO 0876	ROMAN	8.39
7501056340025	CRA SEDAL SOS RECONST-ESTRU 300MLN	ROMAN	21.63
7501056340117	CRA SEDAL P/PEINAR LISO PERFECTO 300 ML BOT 0117	ROMAN	21.63
41333000985	PILA DURACELL D C/2 PZ	ROMAN	38.69
7501095452178	TEMPRA 80 MG ORAL 30 TAB MAST 2178	ROMAN	36.80
650240001635	X-RAY ORAL 40 CAP 1635	ROMAN	241.23
7791293011745	DESOD REXONA V12 AP HOM 105 G SPRAY 1745	ROMAN	31.26
7501008491966	ASPIRINA 500 MG ORAL AD 40 TAB 1966	ROMAN	18.62
354312225010	DERMAN CUT 25 G CRA 5010	ROMAN	16.00
7501101311086	GEL SUPER WET ROSCA ROJO 250 G TARRO 1086	ROMAN	6.08
7501101311093	GEL SUPER WET ROSCA ESMER 250 G TARRO 1093	ROMAN	6.08

Anexo 6 (Catálogo de producto)			
codigo	descripcion	proveedor	costo
7501008433553	CAFIASPIRINA FORTE ORAL 24 TAB 3553	ROMAN	28.73
7501001246563	VICK VAPORUB CUT 40X1 UNG (PADRE)	ROMAN	329.78
7503008336513	SH EGO BLACK 250 ML BOT 6513	ROMAN	25.77
6910021007206	CEP DENT COLGATE PREMIER ULTRA BLIST 7206	ROMAN	5.64
7501022105344	JBN GRISI RICITOS DE ORO LAVAN 90G BARRA 5344	ROMAN	9.65
7501022150412	JBN GRISI RICITOS DE ORO MIEL 90 G BARRA 0412	ROMAN	9.65
7702018023967	OLD SPICE SANTI SPRAY 103GEVER	ROMAN	27.10
7501035908925	DESOD LADY S S INV FLORAL MUJ 45G STICK 8925	ROMAN	28.26
7509546038339	DESOD SPEED S 24/7 WATERPROOF HOM 50 G STICK 8339	ROMAN	27.57
7509546043791	DESOD STEFANO FIRE HOM 125 G SPRAY 3791	ROMAN	31.76
7501022150177	JBN GRISI PEPINO 125 G	ROMAN	11.28
7501022107027	JBN GRISI PERRO CONSENTIDO 100 G BARRA 7027	ROMAN	12.31
7501943434646	PAÑAL K BBE SUAVELASTIC MAX MED U-SEX 38 PAQ 4646	ROMAN	97.46
7501008433515	CAFIASPIRINA ORAL 10X10 TAB (PADRE)	ROMAN	51.96
7501056332983	SH SEDAL BRILLO GLOSS 350 ML BOT 2983	ROMAN	20.65
7501056336394	SH SEDAL CRECIMIENTO FORTIFICADO 350 ML BOT 6394	ROMAN	20.65
7501056338633	SH SEDAL SOS RECONSTRUCCION 350 ML BOT 8633	ROMAN	20.65
7791293003283	SH SEDAL CERAMIDAS 350 ML BOT 3283	ROMAN	20.65
20800307642	DESOD OLD SPICE FSH-A ST60G 490	ROMAN	24.15
7509546009070	DESOD SPEED S 24/7 COOL FUS HOM 85G GEL 9070	ROMAN	27.42
7702035469151	CRA LUBRIDERM UV FPS 15 120 ML BOT 9151	ROMAN	13.62
7501035908116	TCO MENNEN AZUL 100 G PVO 8116	ROMAN	14.88
7501022105337	JBN GRISI CONCHA NACAR 100 G BARRA 5337	ROMAN	11.18
7501035908130	TCO MENNEN AZUL 200 G PVO 8130	ROMAN	27.34
7501022105962	JBN GRISI CONCHA NACAR 150 G BARRA 5962	ROMAN	12.86
7501022105030	JBN GRISI AC DE OLIVO 125 G BARRA 5030	ROMAN	11.28
7501022150047	JBN GRISI THERAPY MANZANILLA 125G	ROMAN	11.28
7501022150092	JBN GRISI LECHE BURRA 125 G BARRA 0092	ROMAN	11.28
7501022150160	JBN GRISI SAVILA 125G	ROMAN	11.28
7501022150207	JBN GRISI MIEL ABEJA-SUAV 125G	ROMAN	11.28
7501022150528	JBN GRISI JITOMATE 125 G	ROMAN	11.28
7501022150429	JBN GRISI NEUTRO ANTIBACTERIAL 125 G 0429	ROMAN	10.24

Anexo 7 (Cuestionario de mercado)

- 1.- ¿De qué forma surte los medicamentos para su negocio?
 - a. Los surte Nadro o Saba o Fanasa
 - b. Yo voy a algún Centro de Distribución por el producto
- 2.- ¿Cada cuando surte su negocio de productos farmacéuticos?
 - a. Menos de una vez a la semana
 - b. De una a tres veces a la semana
 - c. Todos los días
- 3.- ¿Cuál es la cantidad que usted compra en cada pedido?
 - a. Menos de 250 pesos
 - b. De 250 a 350 pesos
 - c. Más de 350 pesos
- 4.- ¿Qué es lo que busca usted de sus proveedores?
 - a. Precio
 - b. Servicio
 - c. Tiempo de entrega
- 5.- ¿Qué productos le interesaría comprar?
 - a. Genéricos
 - b. Patente
 - c. OTC
 - d. Perfumería
 - e. Abarrotes
- 6.- ¿Está dispuesto(a) conocer nuevos proveedores que le den mejor servicio?
 - a. Si
 - b. No

Anexo 8 (Análisis de precios)

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
75003852	S 666 UNG 78G	40	22.04	21.70	28.00	23.91	3.54	1.77	22.14	25.69
75018795	HINDS INSPIR CRA 90ML RESECA	9.02	7.85	7.38	7.85	7.69	0.27	0.14	7.56	7.83
75038700	HINDS TEEN ANTIP BOL 50ML INTE	16.71	14.20	13.04	14.20	13.81	0.67	0.33	13.48	14.15
75038724	HINDS ANTIP BOL 50ML HIDRA EXT	16.71	14.20	13.04	14.20	13.81	0.67	0.33	13.48	14.15
75038731	HINDS ANTIP BOL 50ML NAT FRESC	16.71	14.20	13.04	14.20	13.81	0.67	0.33	13.48	14.15
20800307642	OLD SPICE ANTIP SDO 50G FRESH	30.87	26.86	24.26	26.86	25.99	1.50	0.75	25.24	26.74
20800753050	PEPTOBISMOL SUSP 236ML	65.8	41.24	40.98	56.33	46.18	8.79	4.39	41.79	50.58
20800753067	PEPTOBISMOL SUSP 118ML	42.84	26.84	26.67	36.66	30.06	5.72	2.86	27.20	32.92
41333000985	DURACELL PILAS 1300 D 2	47.82	39.52	39.73	41.60	40.28	1.15	0.57	39.71	40.86
41333001029	DURACELL PILAS 1500 HC EX AA 4	49.97	43.48	44.25	43.48	43.74	0.44	0.22	43.51	43.96
41333001098	DURACELL PILAS 2400 AAA 4	58.81	51.17	49.15	51.17	50.50	1.16	0.58	49.92	51.08
67238891190	DOVE JBN 135G BCO	14.64	13.47	13.00	13.47	13.31	0.27	0.14	13.18	13.45
99176316251	CEPILLO D CGT TWISTER FRESH	17.28	15.03	13.54	15.03	14.53	0.86	0.43	14.10	14.96
300093642096	DRAMAMINE T 24 50MG	100.08	53.02	53.02	64.66	56.90	6.72	3.36	53.54	60.26
354312225010	DERMAN CRA 25G	26.38	16.28	16.30	20.68	17.75	2.54	1.27	16.48	19.02
354312225027	DERMAN CRA 50G	45.3	27.96	28.00	35.52	30.49	4.35	2.18	28.32	32.67
354312225133	VITACILINA UNG 28G	35.45	23.48	22.82	28.93	25.08	3.35	1.68	23.40	26.75
354312225140	VITACILINA UNG 16G	21.15	14.02	13.62	17.27	14.97	2.00	1.00	13.97	15.97
354312225164	VITACILINA BEBE POM 50G	43.18	26.29	25.54	32.39	28.07	3.76	1.88	26.19	29.95
354312425014	DERMAN PVO 80G	45.3	27.99	28.03	35.56	30.53	4.36	2.18	28.35	32.71
354312425052	DERMAN SOL 35ML	45.3	27.99	28.03	35.56	30.53	4.36	2.18	28.35	32.71
354312425106	DERMAN TCO DESOD 80G LAV	23.99	15.42	14.83	18.81	16.35	2.15	1.07	15.28	17.43
354312425205	DERMAN TCO DESOD 80G FLORAL	23.99	15.42	14.83	18.81	16.35	2.15	1.07	15.28	17.43
354312425304	DERMAN TCO DESOD 80G MENT FRES	23.99	15.42	14.83	18.81	16.35	2.15	1.07	15.28	17.43
354312425403	DERMAN TCO DESOD 80G KIDS CHIC	23.99	15.42	14.83	18.81	16.35	2.15	1.07	15.28	17.43
354312625018	ROCAINOL BMO 45G	49.86	32.07	32.12	40.74	34.98	4.99	2.50	32.48	37.47
382903201754	AGUJA BD UF JGA PLU 31G 8MM 10	56.22	29.34	28.48	38.43	32.09	5.51	2.76	29.33	34.84
382903267781	JERINGA BD INS UF0.3ML 10 31X8	44.95	22.31	20.38	29.22	23.97	4.65	2.32	21.65	26.30

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
382903267798	JERINGA BD INS UF0.5ML 10 31X8	44.95	22.31	20.38	29.22	23.97	4.65	2.32	21.65	26.30
382903267811	JERINGA BD INS UF 0.5ML30 31X8	123.39	61.24	74.37	80.20	71.94	9.71	4.86	67.08	76.79
382903267828	JERINGA BD INS UF 1ML 30 30X13	123.39	61.24	74.37	80.20	71.94	9.71	4.86	67.08	76.79
650240001635	X RAY C 40	304.4	245.80	245.80	258.74	250.12	7.47	3.73	246.38	253.85
650240004223	ASEPXIA TLLS H 10 LIMP PROFUND	31.55	25.48	25.48	26.82	25.93	0.77	0.39	25.54	26.31
650240007651	BIO ELECTRO T 24	52.4	42.31	42.31	44.54	43.06	1.29	0.64	42.41	43.70
650240010095	SUEROX SOL 500ML MORA AZ YERBA	17.16	13.86	13.86	14.59	14.10	0.42	0.21	13.89	14.31
650240010101	SUEROX SOL 500ML FSA ANIS	17.16	13.86	13.86	14.59	14.10	0.42	0.21	13.89	14.31
650240010163	SUEROX SOL 500ML MANZ MZLLA	17.16	13.86	13.86	14.59	14.10	0.42	0.21	13.89	14.31
714706100307	BRNCOLIN JBE 140ML	62.19	36.72	36.15	46.64	39.83	5.90	2.95	36.88	42.78
714706901300	BRNCOLIN PALETA 10 MIEL EUCAL	39.93	23.58	23.21	29.95	25.58	3.79	1.89	23.68	27.47
729513100631	JERINGA PERA HULE 3 LEROY	30.78	26.78	25.47	26.78	26.34	0.75	0.38	25.97	26.72
736085278507	MANZANILLA SOPHIA SOL 15ML	50.5	32.31	31.81	41.04	35.05	5.19	2.60	32.45	37.65
3014260777128	CEPILLO D ORAL B CROSS ACT 35	41.47	36.08	36.90	36.08	36.35	0.47	0.24	36.12	36.59
5900273001566	CEPILLO D CGT EX CLEAN MED	15.62	13.59	11.54	13.59	12.91	1.18	0.59	12.31	13.50
6910021007206	CEPILLO D CGT PREMIER ULTRAMED	6.61	5.75	5.68	5.75	5.73	0.04	0.02	5.71	5.75
7501000903269	GERBER FRUT CIRPASA 2A 100G	8.5	7.18	7.34	7.18	7.23	0.09	0.05	7.19	7.28
7501000903283	GERBER SOPA JAMON VER 2A 100G	7.8	6.59	7.00	6.59	6.73	0.24	0.12	6.61	6.85
7501000913305	GERBER FRUT DZNO 2A 100G	8.5	7.18	7.34	7.18	7.23	0.09	0.05	7.19	7.28
7501000913312	GERBER FRUT MANZ 2A 100G	8.5	7.18	7.16	7.18	7.17	0.01	0.01	7.17	7.18
7501001116187	VICK 44 JBE 120ML AD/INF CZA	87	58.59	53.00	74.43	62.01	11.11	5.56	56.45	67.57
7501001116200	VICK 44 EXPEC JBE 120ML INFCZA	87.01	58.59	53.65	74.43	62.22	10.86	5.43	56.79	67.65
7501001165215	PANTENE PRO V SH A SOB 24CLASI	35.18	30.96	30.59	30.96	30.84	0.21	0.11	30.73	30.94
7501001246563	VICK VAPORUB UNG 12G 40	540.26	363.75	333.04	462.08	386.29	67.41	33.70	352.59	419.99
7501001258023	PEPTOBISMOL T 100 MASTIC	260.33	161.58	149.31	205.26	172.05	29.41	14.70	157.35	186.75
7501006713206	ZEST JBN 180G AQUA HIDRA	9.38	8.63	8.98	8.63	8.75	0.20	0.10	8.65	8.85
7501007529745	JOHNSONS B TLLS H 60 REP RECIE	32.72	21.14	20.08	21.14	20.79	0.61	0.31	20.48	21.09
7501008409534	SARIDON T 100	178.2	116.64	112.54	148.17	125.78	19.49	9.75	116.04	135.53
7501008433515	CAFIASPIRINA T 100	82.67	54.11	52.22	68.74	58.36	9.04	4.52	53.83	62.88
7501008433553	CAFIASPIRINA FTE T 24	46	30.11	29.06	38.25	32.47	5.03	2.52	29.96	34.99

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501008491966	ASPIRINA T 40 AD	30.04	19.66	18.96	24.98	21.20	3.29	1.64	19.56	22.85
7501019006623	SABA B NOCHES TLLS 8 EX LARGA	19.52	17.57	17.69	17.57	17.61	0.07	0.03	17.58	17.64
7501022101049	EXCELSIOR POM 8G BL	30	18.14	18.04	24.00	20.06	3.41	1.71	18.35	21.77
7501022101681	REUMOPHAN VIT T 20	163.51	102.97	96.31	130.81	110.03	18.30	9.15	100.88	119.18
7501022105030	JABON GRISI 125G AC OLIVO	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501022105337	JABON GRISI 100G CONCHA NAC	12.99	11.20	11.26	11.43	11.30	0.12	0.06	11.24	11.36
7501022105344	RICITOS ORO JBN 90G LAV LECHUG	11.21	9.86	9.72	9.86	9.81	0.08	0.04	9.77	9.85
7501022105962	JABON GRISI 150G CONCHA NAC	14.93	12.88	12.95	13.14	12.99	0.14	0.07	12.92	13.06
7501022107027	PERRO CONSENTIDO JBN 100G	17.78	12.37	13.29	15.09	13.58	1.38	0.69	12.89	14.28
7501022150047	JABON THERAPY 125G MZLLA	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501022150092	JABON GRISI 125G LECHE BURRA	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501022150160	JABON GRISI 125G SAVILA	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501022150177	JABON GRISI 125G PEPINO	13.09	11.52	11.36	11.52	11.47	0.09	0.05	11.42	11.51
7501022150207	JABON GRISI 125G MIEL ABEJA	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501022150412	RICITOS ORO JBN 90G MIEL	11.21	9.86	9.72	9.86	9.81	0.08	0.04	9.77	9.85
7501022150429	NEUTRO-BAC GRISI JBN 125G ANTI	11.88	10.24	10.30	10.45	10.33	0.11	0.05	10.28	10.38
7501022150528	JABON GRISI 125G JITOMATE	13.09	11.29	11.36	11.52	11.39	0.12	0.06	11.33	11.45
7501027209184	NUTRISSE TI 70 ALMENDRA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209542	NUTRISSE TI 50 CAST CL	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209566	NUTRISSE TI 53 CAST CL DOR	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209580	NUTRISSE TI 40 MOCA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209627	NUTRISSE TI 30 CAST OBS ESPRES	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209641	NUTRISSE TI 21 NEG AZ MORA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027209658	NUTRISSE TI 10 EBANO NEG	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027218353	OBAO BOL 65G PASSION PIEL SENS	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501027218377	OBAO BOL 65G ANGEL PIEL SENS	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501027221780	NUTRISSE TI 71 RUB VLLNA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027236081	NUTRISSE TI 55 AVELLANA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027236098	NUTRISSE TI 43 MACADAMIA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501027236111	NUTRISSE TI 45 TAMARINDO	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501027250612	OBAO BOL 65G PIEL DELICADA	19.71	17.35	15.78	17.35	16.83	0.91	0.45	16.37	17.28
7501027254436	OBAO BOL FRESC 65G INTENSA	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501027272706	OBAO BOL FRESC 65G FLORAL	19.71	17.35	15.88	17.35	16.86	0.85	0.42	16.44	17.28
7501027275042	IMEDIA EXC TI 4 CAST	72.24	63.58	58.16	63.58	61.77	3.13	1.57	60.21	63.34
7501027275080	IMEDIA EXC TI 5 CAST CLARO	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7501027275097	IMEDIA EXC TI 5.1 CAST CL CEN	72.24	63.58	58.16	63.58	61.77	3.13	1.57	60.21	63.34
7501027275110	IMEDIA EXC TI 5.5 CAST CLCAOB	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7501027275127	IMEDIA EXC TI 6 RUB OBS	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7501027275172	IMEDIA EXC TI 7.1 RUB CENIZO	72.24	63.58	58.16	63.58	61.77	3.13	1.57	60.21	63.34
7501027275226	IMEDIA EXC TI 8.1 RUB CL CEN	72.24	50.86	58.09	63.58	57.51	6.38	3.19	54.32	60.70
7501027275295	IMEDIA EXC TI 5.3 CAST CL DOR	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7501027275301	IMEDIA EXC TI 7 RUB	72.24	63.58	58.16	63.58	61.77	3.13	1.57	60.21	63.34
7501027275387	IMEDIA EXC TI 4.45 CAST COB	72.24	63.58	58.09	63.58	61.75	3.17	1.58	60.17	63.33
7501027275516	IMEDIA EXC TI 1.01 NEG ABSOL	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7501027278487	OBAO BOL FRESC 65G SVE	19.71	17.35	15.88	17.35	16.86	0.85	0.42	16.44	17.28
7501027286000	OBAO BOL FOR MEN 65G OCEANICO	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501027286024	OBAO BOL FOR MEN 65G ACTIVE	19.71	17.35	15.88	17.35	16.86	0.85	0.42	16.44	17.28
7501027293473	OBAO BOL FOR MEN 65G AUDAZ	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501027875754	EYEMO SOL 15ML USO DIARIO	27.06	16.25	16.00	20.64	17.63	2.61	1.31	16.32	18.93
7501032900168	RAIDOLITOS ESPIRALES 12 VDE	16.28	10.25	10.45	13.02	11.24	1.54	0.77	10.47	12.01
7501032940102	COLORFIEL LIQ 60ML NEG	12.64	7.96	8.12	10.11	8.73	1.20	0.60	8.13	9.33
7501032940300	COLORFIEL LIQ 60ML CAFE OBS	12.64	7.96	8.12	10.11	8.73	1.20	0.60	8.13	9.33
7501034665553	PRODOLINA T 10	55.31	36.55	35.44	46.43	39.47	6.05	3.02	36.45	42.50
7501034690968	PHARMATON C 30 2 X 1	199.55	131.87	127.89	167.52	142.43	21.82	10.91	131.52	153.34
7501035908116	MENNEN BABY M TCO 100G AZUL	17.87	15.73	14.91	15.73	15.46	0.47	0.24	15.22	15.69
7501035908123	MENNEN BABY M TCO 100G ROSA	17.87	15.73	18.82	15.73	16.76	1.78	0.89	15.87	17.65
7501035908130	MENNEN BABY M TCO 200G AZUL	32.85	28.90	27.38	28.90	28.39	0.88	0.44	27.95	28.83
7501035908147	MENNEN BABY M TCO 200G ROSA	32.85	28.90	28.59	28.90	28.80	0.18	0.09	28.71	28.89
7501035908253	MENNEN AC 200ML REG	28.55	25.13	24.54	25.13	24.93	0.34	0.17	24.76	25.10
7501035908925	LADY SPEED SDO INVIS 45GFLORAL	32.34	28.46	28.79	28.46	28.57	0.19	0.10	28.47	28.67

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501035911376	CREMA D CGT 150ML TOTAL	39.56	35.60	33.51	35.60	34.90	1.21	0.60	34.30	35.51
7501037908534	BUSCAPINA COMP GRAG 36	342.55	226.38	219.53	287.57	244.49	37.46	18.73	225.76	263.22
7501037908572	BUSCAPINA COMP GRAG 20	239.82	158.49	153.70	201.33	171.17	26.23	13.11	158.06	184.29
7501037908640	BUSCAPINA FEM T 10 20MG/400MG	122.76	81.13	78.67	103.06	87.62	13.43	6.71	80.91	94.33
7501046111093	MAJA JBN REDONDO 140G C/JABONE	40.35	30.54	29.57	31.48	30.53	0.96	0.48	30.05	31.01
7501046195215	MAJA DESOD ANTIP BOL 30ML	11.24	8.43	8.49	8.43	8.45	0.03	0.02	8.43	8.47
7501048613908	GASA PROTEC 7.5X5 100 ESTER	74.61	64.91	58.64	64.91	62.82	3.62	1.81	61.01	64.63
7501048780006	CUBREBOCA DEGASA DESCH 150 BCO	74.27	64.61	56.03	64.61	61.75	4.95	2.48	59.27	64.23
7501048780433	LIMPIECITOS APL ALG 300	27.95	24.31	21.97	24.31	23.53	1.35	0.68	22.85	24.21
7501048780488	LIMPIECITOS APL ALG 100 TRO	19.19	10.02	15.08	16.70	13.93	3.49	1.74	12.19	15.68
7501050613453	AFRIN SPRAY 20ML AD	75.68	37.41	43.04	59.41	46.62	11.43	5.71	40.91	52.33
7501050619936	BIOMETRIX C 30 2 OTA PRECIO	302.32	186.82	183.92	237.32	202.69	30.03	15.01	187.67	217.70
7501050622899	DESENFRIOL D T 24 M 25% GRATIS	56.51	36.03	36.38	44.36	38.92	4.71	2.36	36.56	41.28
7501050629355	AFRIN LUB AD M DESENFRIOL D 24	88.03	54.40	45.93	69.10	56.48	11.72	5.86	50.62	62.34
7501050661201	AFRIN LUB SPRAY 20ML INF	76.15	37.65	42.12	59.78	46.52	11.70	5.85	40.66	52.37
7501056330262	PONDS CLARANT B3 CRA 100G S	41.7	36.28	31.92	36.28	34.83	2.52	1.26	33.57	36.09
7501056330309	PONDS CLARANT B3 CRA 100G G	41.7	36.28	31.92	36.28	34.83	2.52	1.26	33.57	36.09
7501056332983	SEDAL SH 350ML BRILLO GLOSS	27.14	23.61	20.75	23.61	22.66	1.65	0.82	21.83	23.48
7501056336394	SEDAL SH 350ML CRECIMIENTO FOR	27.14	23.61	20.75	23.61	22.66	1.65	0.82	21.83	23.48
7501056338633	SEDAL SH 350ML SOS RECONS ESTR	27.14	23.61	20.75	23.61	22.66	1.65	0.82	21.83	23.48
7501056340025	SEDAL CRA P 300MLRECONST NVA/P	29.06	25.28	22.10	25.28	24.22	1.83	0.92	23.30	25.14
7501056340117	SEDAL CRA P 300ML LISO PER NVA	29.06	25.28	22.10	25.28	24.22	1.83	0.92	23.30	25.14
7501056340124	SEDAL CRA P 300ML CERAMIDASNVA	29.06	25.28	22.22	25.28	24.26	1.76	0.88	23.38	25.14
7501056340131	SEDAL CRA P 300ML RIZOS O NVA	29.06	25.28	22.10	25.28	24.22	1.83	0.92	23.30	25.14
7501056355586	ANGEL FACE PVO NAT 1 C/ESPEJO	21.89	19.05	16.76	19.05	18.29	1.32	0.66	17.63	18.95
7501056359089	ANGEL FACE PVO BRONCEADO C/ESP	21.89	19.05	16.76	19.05	18.29	1.32	0.66	17.63	18.95
7501056359096	ANGEL FACE PVO TROPICAL C/ESPE	21.89	19.05	16.76	19.05	18.29	1.32	0.66	17.63	18.95
7501056359102	ANGEL FACE PVO TOPACIO C/ESPEJ	21.89	19.05	16.76	19.05	18.29	1.32	0.66	17.63	18.95
7501056359119	ANGEL FACE PVO GITANO C/ESPEJO	21.89	19.05	16.76	19.05	18.29	1.32	0.66	17.63	18.95
7501056359232	ANGEL FACE PVO CANELA C/ESPEJO	21.89	19.05	17.03	19.05	18.38	1.17	0.58	17.79	18.96

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501056359249	ANGEL FACE PVO CARIBE C/ESPEJO	21.89	19.05	16.84	19.05	18.31	1.27	0.64	17.68	18.95
7501056360412	EFFICIENT TCO PIES 100G	20.33	17.68	15.43	17.68	16.93	1.30	0.65	16.28	17.58
7501056360429	EFFICIENT TCO PIES 200G	31.9	27.76	24.75	27.76	26.76	1.74	0.87	25.89	27.63
7501057002663	LOMOTIL T 8	79.66	42.21	42.21	51.47	45.29	5.35	2.67	42.62	47.97
7501058367112	PREVO SICO SAFETY CART 3	38.33	26.72	28.29	32.58	29.20	3.03	1.52	27.68	30.71
7501058368119	PREVO SICO SENSITIVE CART 3	40.65	28.33	30.00	34.55	30.96	3.22	1.61	29.35	32.57
7501059225237	NIDO KINDER 1 MAS PVO 1600G	194.75	178.20	161.95	178.20	172.78	9.38	4.69	168.09	177.47
7501059242166	NIDO CLASICA PVO 380G	39.1	35.78	35.66	35.78	35.74	0.07	0.03	35.71	35.77
7501059242180	NIDO CLASICA PVO 840G	87.53	80.09	79.24	80.09	79.81	0.49	0.25	79.56	80.05
7501059313996	V O5 X STYLE GEL 400G EX DURAC	16.63	14.47	12.81	14.47	13.92	0.96	0.48	13.44	14.40
7501059315006	TRESEMME SH 450ML HIDRA PROFU	31.14	27.09	23.96	27.09	26.05	1.80	0.90	25.15	26.95
7501064560156	IODEX NEG POM 60G	44.77	25.88	25.47	32.87	28.07	4.16	2.08	25.99	30.15
7501064560163	IODEX CRISTAL UNG 60G	51.58	29.91	29.44	37.99	32.45	4.81	2.40	30.04	34.85
7501064560194	MEJORALITO T 30 PED	49.1	29.06	28.62	36.92	31.53	4.67	2.33	29.20	33.87
7501064560347	MEJORALITO T 4 EXH 25 PED CZA	164.03	87.38	95.60	123.34	102.11	18.84	9.42	92.69	111.53
7501065044464	ASTRINGOSOL 300ML SIN ALCOHOL	27.72	22.18	21.07	22.18	21.81	0.64	0.32	21.49	22.13
7501070600556	SYNCOL T 24	89	54.55	53.70	69.29	59.18	8.77	4.38	54.79	63.56
7501070612368	TREDA T 20	135	87.14	85.79	110.70	94.55	14.01	7.00	87.54	101.55
7501072300133	TING CRA 28G	70.94	41.07	45.94	59.28	48.76	9.43	4.71	44.05	53.48
7501072300164	TING PVO 45G	64.27	42.28	41.63	53.71	45.87	6.80	3.40	42.47	49.27
7501072310378	MELOX PLUS SUSP 360ML MENT	75.71	49.81	49.04	63.28	54.05	8.01	4.00	50.04	58.05
7501072310392	MELOX PLUS SUSP 360ML CZA	75.71	49.81	49.04	63.28	54.05	8.01	4.00	50.04	58.05
7501073025394	JERINGA BD 3ML 21X32	3.85	1.65	1.85	2.51	2.00	0.45	0.23	1.78	2.23
7501073025417	JERINGA BD 3ML 22X32	3.85	1.65	1.85	2.51	2.00	0.45	0.23	1.78	2.23
7501073025424	JERINGA BD 3ML 23X25	3.85	1.65	1.85	2.51	2.00	0.45	0.23	1.78	2.23
7501073025431	JERINGA BD 3ML 23X25 5	19.66	8.38	9.46	12.78	10.21	2.29	1.15	9.06	11.35
7501073025493	JERINGA BD 5ML 21X32	5.62	2.40	2.71	3.66	2.92	0.66	0.33	2.60	3.25
7501073086159	JERINGA BD 3ML 21X32 5	19.66	8.38	9.46	12.78	10.21	2.29	1.15	9.06	11.35
7501073086166	JERINGA BD 3ML 22X32 5	19.66	8.38	9.46	12.78	10.21	2.29	1.15	9.06	11.35
7501073086173	JERINGA BD 5ML 21X32 5	29.03	12.38	13.97	18.87	15.07	3.38	1.69	13.38	16.76

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501073086180	JERINGA BD 5ML 22X32 5	29.03	12.38	13.97	18.87	15.07	3.38	1.69	13.38	16.76
7501088617904	SOLUTINA F SOL	69.82	42.58	40.66	54.09	45.78	7.26	3.63	42.15	49.41
7501091440094	GRANEODIN B T 8 FRAMB	16.9	10.91	11.55	13.86	12.11	1.55	0.78	11.33	12.88
7501095409004	GRANEODIN B T 24 FRAMBU	46.9	30.28	32.05	38.46	33.60	4.30	2.15	31.44	35.75
7501095409035	GRANEODIN B T 24 MAND	46.9	30.28	32.05	38.46	33.60	4.30	2.15	31.44	35.75
7501095409059	GRANEODIN B T 24 MIEL LIMON	46.9	30.28	32.05	38.46	33.60	4.30	2.15	31.44	35.75
7501095409257	GRANEODIN B T 24 MENTOLEUCALIP	46.9	30.28	32.05	38.46	33.60	4.30	2.15	31.44	35.75
7501095452130	TEMPRA JBE 120ML INF	89.9	58.03	67.02	73.72	66.26	7.87	3.94	62.32	70.19
7501095452147	TEMPRA T 20 500MG	59.9	38.67	40.94	49.12	42.91	5.50	2.75	40.16	45.66
7501095452178	TEMPRA T 30 80MG INF UVA	63.9	37.50	47.64	52.40	45.85	7.61	3.80	42.04	49.65
7501095452406	TEMPRA ES3 T 12 500MG/65MG	44.9	28.98	30.69	36.82	32.16	4.12	2.06	30.10	34.22
7501095452505	TEMPRA FTE GRAG 24 650MG	82.5	53.26	56.39	67.66	59.10	7.57	3.79	55.32	62.89
7501101311086	SUPER WET PLUS GEL 250G ROJO	8.35	7.26	6.16	7.26	6.89	0.64	0.32	6.57	7.21
7501101311093	SUPER WET PLUS GEL 250G ESME	8.35	7.26	6.16	7.26	6.89	0.64	0.32	6.57	7.21
7501101623769	TIAMINAL B12 FA JGA 50000MCG	289	194.99	190.88	239.98	208.62	27.24	13.62	195.00	222.24
7501102614322	PEGAMENTO K KOLA LOKA BROCHA	21.05	13.26	13.52	16.84	14.54	2.00	1.00	13.54	15.54
7501102630001	PLASTI LOKA 20G	14.24	8.97	9.14	11.39	9.83	1.35	0.68	9.16	10.51
7501104200028	S 666 UNG 35G	26	15.35	15.11	19.50	16.65	2.47	1.23	15.42	17.89
7501108767619	ACROMICINA T 20 250MG ANT	215.52	141.38	138.56	172.42	150.79	18.79	9.39	141.39	160.18
7501122963028	ESPAVEN ENZIM GRAG 50	180.6	119.57	100.57	147.16	122.43	23.43	11.71	110.72	134.15
7501122969808	IVEXTERM T 2 6MG	130.2	82.36	75.56	101.36	86.43	13.37	6.69	79.74	93.11
7501123013111	DOLO BEDOYECTA AI JGA	245.35	162.44	136.62	199.92	166.33	31.83	15.91	150.42	182.24
7501123013135	DOLO BEDOYECTA T 30	384.03	254.25	213.84	312.91	260.33	49.81	24.91	235.43	285.24
7501123013234	BEDOYECTA T 30 PED	200.99	110.85	111.92	163.77	128.85	30.25	15.13	113.72	143.97
7501123013302	BEDOYECTA TRI JGA 5 50000	331.97	209.89	176.61	258.44	214.98	41.15	20.57	194.41	235.56
7501125103520	ELECTROLIT SOL 625ML TORONJA	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125103582	ELECTROLIT SOL 625ML PINA	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125104183	ELECTROLIT SOL 625ML DZNO	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125104268	ELECTROLIT SOL 625ML FSA	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125104343	ELECTROLIT SOL 625ML MANZ	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501125104411	ELECTROLIT SOL 625ML COCO	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125104688	ELECTROLIT SOL 625ML NJA MANDA	31.7	15.83	20.79	26.82	21.15	5.50	2.75	18.40	23.90
7501125108457	BUCOMICINA C 20	38.39	25.57	32.48	32.48	30.18	3.99	2.00	28.18	32.17
7501125116810	AGRIFEN T 10	21.25	14.15	13.66	17.98	15.26	2.37	1.18	14.08	16.45
7501165000230	NEOMELUBRINA T 10 500MG	50.81	43.24	43.24	43.24	43.24	-	-	43.24	43.24
7501165000308	NEOMELUBRINA SUPS 5 300MG INF	47.25	31.09	30.60	39.49	33.73	5.00	2.50	31.23	36.23
7501165000315	NEOMELUBRINA JBE 100ML INF	73.71	48.48	47.73	61.59	52.60	7.79	3.90	48.71	56.50
7501165002890	MELOX PLUS T 50 MASTIC CZA	75.19	49.47	48.70	62.84	53.67	7.95	3.98	49.69	57.65
7501165002913	MELOX PLUS T 50 MASTIC MENT	75.19	49.47	48.70	62.84	53.67	7.95	3.98	49.69	57.65
7501165007413	ADEROGL 15 AI 3ML NF 3X2	67.8	44.60	56.17	56.66	52.48	6.82	3.41	49.07	55.89
7501250810614	ARTRIDOL C 20	460	298.83	294.20	379.61	324.21	48.03	24.02	300.20	348.23
7501287630506	TERRAMICINA TROC T 24	153.89	100.95	98.93	123.11	107.66	13.41	6.71	100.96	114.37
7501287630926	TERRAMICINA C 16 500MG ANT	209.62	137.51	134.76	167.69	146.65	18.27	9.14	137.51	155.79
7501287678034	BONADOXINA T 25 25MG	191.43	125.58	123.07	153.15	133.93	16.69	8.34	125.59	142.28
7501298215099	SEDALMERCK MAX T 24	77.82	43.93	43.93	43.93	43.93	-	-	43.93	43.93
7501298219134	SEDALMERCK SOL 20ML INF CARAME	50.38	28.08	28.08	28.08	28.08	-	-	28.08	28.08
7501299300909	DAFLOXEN F T 16 300MG/275MG	120	75.50	74.33	95.91	81.91	12.14	6.07	75.85	87.98
7501299301326	DAFLOXEN F SUSP 100ML	110	69.21	68.14	87.92	75.09	11.12	5.56	69.53	80.65
7501299306277	ANALGEN T 20 MUSCULAR	84.5	53.17	52.34	67.54	57.68	8.55	4.27	53.41	61.96
7501299306352	SUPRADOL T 10 10MG	116	72.98	71.85	92.71	79.18	11.73	5.87	73.32	85.05
7501300409423	MAGNOPYROL T 10 500MG	48.3	30.19	29.59	30.19	29.99	0.35	0.17	29.81	30.16
7501328977768	CONMEL PLUS T 20 500MG	71.19	59.49	48.78	59.49	55.92	6.18	3.09	52.83	59.01
7501369200016	ESTOMAUQUIL SOB 20	91.5	50.19	59.29	76.50	61.99	13.36	6.68	55.31	68.67
7501369200085	ESTOMAUQUIL PVO 3G EXH SOB 10	58	31.16	36.81	47.50	38.49	8.30	4.15	34.34	42.64
7501370713574	ESPINICIDA CRA 19G	45.44	27.69	27.26	35.17	30.04	4.45	2.23	27.81	32.26
7501370724686	CALMADOLORES BMO 32G	47.82	29.15	28.70	37.03	31.63	4.69	2.34	29.28	33.97
7501370735798	CEREBRO NERVINA 180ML	78.76	48.06	47.31	61.05	52.14	7.72	3.86	48.28	56.00
7501400800403	NORDINET T 20 AD	64.7	42.45	41.79	53.92	46.05	6.82	3.41	42.64	49.46
7501400800564	AGIN T 20	97	63.32	62.34	80.44	68.70	10.18	5.09	63.61	73.79
7501400800571	DUALS NORDIN 10 DOSIS AD	72.75	47.48	46.75	60.32	51.52	7.63	3.82	47.70	55.33

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7501400800588	DUALS NORDIN 10 DOSIS INF	37.5	24.60	24.22	31.25	26.69	3.95	1.98	24.71	28.67
7501400800595	CREMA BCA NORDIN LIM 40G	71.2	35.03	32.55	44.50	37.36	6.31	3.15	34.21	40.51
7501400800625	SULFATIAZOL NOR UNG 25G	44.1	28.64	28.19	36.38	31.07	4.60	2.30	28.77	33.37
7501839105223	FRUCTIS SH 350ML CLR RESISTENT	35.65	31.37	28.64	31.37	30.46	1.57	0.79	29.67	31.25
7501839107852	OBAO BOL 65G BAMBOO BREEZE	19.71	17.35	15.85	17.35	16.85	0.87	0.43	16.42	17.28
7501839110258	NUTRISSE TI 67 CHTE INTENSO	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501839129991	NUTRISSE TI 41 CAFE DELICIA	57.06	50.21	45.99	50.21	48.80	2.44	1.22	47.59	50.02
7501839191646	FRUCTIS SH 350ML STOP CAIDA	35.65	28.23	28.67	31.37	29.42	1.70	0.85	28.58	30.27
7501943434646	KLEENBEBE SUAV MAX 38 MED UNIS	128.44	105.43	97.98	115.60	106.34	8.84	4.42	101.91	110.76
7501943434660	KLEENBEBE SUAV MAX 38 GDE UNIS	144.3	129.87	110.08	129.87	123.27	11.43	5.71	117.56	128.99
7501943434684	KLEENBEBE SUAV MAX 38 JBO UNIS	164.92	148.43	135.37	148.43	144.08	7.54	3.77	140.31	147.85
7502001163805	BARMICIL COMP CRA 30G	57	15.95	33.13	18.67	22.58	9.23	4.62	17.97	27.20
7502009340161	PENPROCILINA FA 800 ANT	74.5	52.90	52.89	52.90	52.90	0.01	0.00	52.89	52.90
7502216794887	COMPLEJO/DICLOF GRAG 30 GM 1ER	34	20.40	20.40	20.40	20.40	-	-	20.40	20.40
7502221181337	BRUT DESOD SPRAY 150G CLASSIC	34.72	29.64	28.32	30.56	29.51	1.13	0.56	28.94	30.07
7502250340309	VITACILINA BEBE TCO 80G	13.34	11.60	9.76	11.60	10.99	1.06	0.53	10.45	11.52
7502250340552	VITACILINA BEBE SH 250ML RELAJ	27.73	21.54	18.12	21.54	20.40	1.98	0.99	19.41	21.39
7502250340583	VITACILINA BEBE AC 250ML	27.73	21.54	18.12	21.54	20.40	1.98	0.99	19.41	21.39
7502250340620	VITACILINA E JBN 100G NEUTRO	18.71	14.54	12.88	14.54	13.99	0.96	0.48	13.51	14.47
7502250340644	VITACILINA E JBN 100G ANTIACNE	18.71	14.54	12.88	14.54	13.99	0.96	0.48	13.51	14.47
7502250340651	VITACILINA E JBN 100G EXFOL	18.71	14.54	12.88	14.54	13.99	0.96	0.48	13.51	14.47
7503008336179	EGO GEL 500ML SILVER	25.18	20.14	18.70	20.14	19.66	0.83	0.42	19.24	20.08
7503008336186	EGO GEL 500ML BLUE	25.87	21.47	20.40	21.47	21.11	0.62	0.31	20.80	21.42
7503008336193	EGO GEL 500ML BLACK	25.87	21.47	20.40	21.47	21.11	0.62	0.31	20.80	21.42
7503008336513	EGO SH 250ML BLACK	35.9	28.72	26.01	28.72	27.82	1.56	0.78	27.03	28.60
7506078935495	IMEDIA EXC TI 2.10 NEG AZ	72.24	63.58	58.22	63.58	61.79	3.09	1.55	60.25	63.34
7506078935907	IMEDIA EXC TI 8.3 RUB CL DOR	72.24	63.58	57.60	63.58	61.59	3.45	1.72	59.86	63.31
7506078944596	IMEDIA EXC TI 5.60 ROJO BORGON	72.24	63.58	58.09	63.58	61.75	3.17	1.58	60.17	63.33
7506078944602	IMEDIA EXC TI 6.60 ROJO CZA	72.24	50.86	58.09	63.58	57.51	6.38	3.19	54.32	60.70
7506078945869	NUTRISSE TI 677 CHTE SILVIA	57.06	40.17	45.99	50.21	45.46	5.04	2.52	42.94	47.98

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7506078959941	NUTRISSE TI 122 RUB EX CL	57.06	50.21	45.51	50.21	48.64	2.72	1.36	47.28	50.00
7506078959989	NUTRISSE CLR TI 5562 FRESA	57.06	40.17	45.99	50.21	45.46	5.04	2.52	42.94	47.98
7506078959996	NUTRISSE CLR TI 6660 RUB OBS R	57.06	40.17	45.99	50.21	45.46	5.04	2.52	42.94	47.98
7506078965539	FRUCTIS SH 350ML LISO ABSOLUTO	35.65	31.37	28.43	31.37	30.39	1.70	0.85	29.54	31.24
7506078971028	NUTRISSE 3A TI 713 VNLLA SILVI	57.06	40.17	45.90	50.21	45.43	5.04	2.52	42.91	47.94
7506078971974	BI-O ANTIPSPRAY 150ML MIN D FR	42.61	37.49	33.98	37.49	36.32	2.03	1.01	35.30	37.33
7506078972261	OBAO ANTIP SPRAY 90G FRESC SVE	31.61	27.81	25.41	27.81	27.01	1.38	0.69	26.32	27.70
7506078972278	OBAO ANTIP SPRAY 90G FRESC INT	31.61	27.81	25.41	27.81	27.01	1.38	0.69	26.32	27.70
7506078972285	OBAO ANTIP SPRAY 90G FRESC FLO	31.61	27.81	25.41	27.81	27.01	1.38	0.69	26.32	27.70
7506078972292	OBAO ANTIP SPRAY 90G PIEL DELI	31.61	27.81	25.41	27.81	27.01	1.38	0.69	26.32	27.70
7506078985124	BI-O ANTIP BOL 25G MIN DRY F	12.45	10.96	9.93	10.96	10.62	0.60	0.30	10.32	10.91
7506078985131	BI-O ANTIP BOL 25G CLARIFY	12.45	10.96	9.99	10.96	10.64	0.56	0.28	10.36	10.92
7506078985155	BI-O ANTIP BOL 25G INVIS HOM	12.45	10.96	9.99	10.96	10.64	0.56	0.28	10.36	10.92
7506078993204	IMEDIA EXC PRO K TI 2 NEG LUM	72.24	63.58	57.60	63.58	61.59	3.45	1.72	59.86	63.31
7506078993211	IMEDIA EXC PRO K TI 3.1 NEG OS	72.24	63.58	58.09	63.58	61.75	3.17	1.58	60.17	63.33
7506078993235	NUTRISSE TI 77 AMBAR	57.06	40.17	45.90	50.21	45.43	5.04	2.52	42.91	47.94
7506192500821	EGO POWER GEL 250ML DARK	11.21	9.31	8.84	9.31	9.15	0.27	0.13	9.02	9.29
7506192500838	EGO POWER GEL 250ML PLAY	10.34	8.79	8.58	8.79	8.72	0.12	0.06	8.66	8.78
7506192500876	EGO POWER GEL 250ML ONE	10.34	8.79	8.58	8.79	8.72	0.12	0.06	8.66	8.78
7509546000985	CREMA D CGT 75ML TRIPLE ACCION	9.87	8.88	8.36	8.88	8.71	0.30	0.15	8.56	8.86
7509546009070	SPEED S GEL 24/7 85G COOL FUS	31.29	27.54	33.62	27.54	29.57	3.51	1.76	27.81	31.32
7509546009179	CREMA D CGT 75ML MFP II	12.62	11.36	10.69	11.36	11.14	0.39	0.19	10.94	11.33
7509546016085	CAPRICE NAT SPRAY 285G ALGAS	29.16	25.67	25.39	25.67	25.58	0.16	0.08	25.50	25.66
7509546016108	CAPRICE NAT SPRAY 285G KIWI	29.16	25.67	25.39	25.67	25.58	0.16	0.08	25.50	25.66
7509546016146	CAPRICE ESPE SPRAY 285G CITRUS	29.16	25.67	25.39	25.67	25.58	0.16	0.08	25.50	25.66
7509546026763	CAPRICE ESPE SH 800ML MAXIGLOS	31.95	28.12	28.26	28.12	28.17	0.08	0.04	28.13	28.21
7509546026800	CAPRICE ESPE SH 800ML CAIDA RE	33.19	29.21	29.43	29.21	29.28	0.13	0.06	29.22	29.35
7509546026879	CAPRICE ESPE SH 800ML CERAM	31.95	28.12	28.57	28.12	28.27	0.26	0.13	28.14	28.40
7509546026886	CAPRICE ESPE SH 800ML HUME	31.95	28.12	28.26	28.12	28.17	0.08	0.04	28.13	28.21
7509546026893	CAPRICE ESPE SH 800ML ANTICASP	36.2	31.86	31.51	31.86	31.74	0.20	0.10	31.64	31.84

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7509546026930	CAPRICE SH 800ML RIZOS	31.95	28.12	28.26	28.12	28.17	0.08	0.04	28.13	28.21
7509546026954	CAPRICE NAT SH 800ML MANZ	31.95	28.12	28.26	28.12	28.17	0.08	0.04	28.13	28.21
7509546026961	CAPRICE NAT SH 800ML HERBAL	31.95	28.12	28.57	28.12	28.27	0.26	0.13	28.14	28.40
7509546026978	CAPRICE ESPE SH A 800ML PLUS	31.95	28.12	28.88	28.12	28.37	0.44	0.22	28.15	28.59
7509546038339	SPEED S ANTIP 24/7 50GWATERPRO	31.54	27.76	28.07	27.76	27.86	0.18	0.09	27.77	27.95
7509546043159	CAPRICE SH 800ML LARGO PERFECT	31.95	28.12	28.88	28.12	28.37	0.44	0.22	28.15	28.59
7509546043791	STEFANO DESOD SPRAY 125G FIRE	36.34	31.98	32.71	31.98	32.22	0.42	0.21	32.01	32.43
7509546047874	CAPRICE ESPE SPRAY 372ML PROL	28.07	24.70	24.84	24.70	24.75	0.08	0.04	24.71	24.79
7509546051307	CAPRICE SPRAY 372ML RIZOS	29.16	25.67	25.39	25.67	25.58	0.16	0.08	25.50	25.66
7509552901085	NUTRISSE CLR TI 5564 ARANDANO	57.06	50.21	45.51	50.21	48.64	2.72	1.36	47.28	50.00
7509552901092	NUTRISSE CLR TI 4460 BORGONA	57.06	50.21	45.51	50.21	48.64	2.72	1.36	47.28	50.00
7590002037157	VICKMIEL 44 EXP JBE 120ML	87.01	58.59	53.00	74.43	62.01	11.11	5.56	56.45	67.57
7702006912921	SEDAL SH 350ML RIZOS OBEDIENTE	27.14	23.61	22.33	23.61	23.18	0.74	0.37	22.81	23.55
7702018023967	OLD SPICE SANTI SPRAY 103GEVER	33.41	29.07	27.29	29.07	28.48	1.03	0.51	27.97	28.99
7702018913688	GILLETTE 3X ANTIP GEL82G POWER	31.61	27.50	25.81	27.50	26.94	0.97	0.49	26.45	27.42
7702035468352	LUBRIDERM CRA 240ML UV FPS 15	42.08	27.19	25.83	27.19	26.74	0.78	0.39	26.34	27.13
7702035469151	LUBRIDERM CRA 120ML UV FPS 15	22.26	14.38	13.66	14.38	14.14	0.42	0.21	13.93	14.35
7791293003283	SEDAL SH 350ML SOS CERAMIDAS	27.14	23.61	20.75	23.61	22.66	1.65	0.82	21.83	23.48
7791293005270	REXONA M ANTIPSPRAY105GSUPERHE	41.79	36.36	31.85	36.36	34.86	2.60	1.30	33.56	36.16
7791293006406	AXE MEN DESOD SPRAY 113GED2012	40.99	35.66	31.99	35.66	34.44	2.12	1.06	33.38	35.50
7791293009193	AXE DESOD SPRAY 113G VICE	40.99	35.66	33.68	35.66	35.00	1.14	0.57	34.43	35.57
7791293011745	REXONA V12 ANTIP SPRAY 105G	41.79	36.36	31.85	36.36	34.86	2.60	1.30	33.56	36.16
7791293014951	AXE DESOD SPRAY 113G TWIST	40.99	35.66	31.31	35.66	34.21	2.51	1.26	32.95	35.47
7791293016566	AXE ANTIP SPRAY 113G ANARCHY	40.99	35.66	31.31	35.66	34.21	2.51	1.26	32.95	35.47
7791293016573	AXE ANTIP SPRAY 113G MUJ ANARC	40.99	35.66	31.31	35.66	34.21	2.51	1.26	32.95	35.47
7791293020365	AXE DESOD SPRAY 113G EXCITE	40.99	35.66	31.99	35.66	34.44	2.12	1.06	33.38	35.50
7791293884592	REXONA ANTIP SPRAY 105G BAMBOO	39.84	34.66	30.37	34.66	33.23	2.48	1.24	31.99	34.47
7791293995755	AXE DARK ANTIP SPRAY 113G CHTE	40.99	35.66	31.48	35.66	34.27	2.41	1.21	33.06	35.47
7891010031046	JOHNSONS B AC 100ML	19.07	12.32	11.70	12.32	12.11	0.36	0.18	11.94	12.29
7891010031053	JOHNSONS B AC 200ML	37.95	24.52	23.29	24.52	24.11	0.71	0.35	23.76	24.47

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
7891010037185	JOHNSONS B CRA 200ML	32.25	20.84	19.80	20.84	20.49	0.60	0.30	20.19	20.79
7891024136379	COLGATE PLAX ENJ B 250ML WHITE	30.41	26.45	25.88	26.45	26.26	0.33	0.16	26.10	26.42
7891024316160	CEPILLO D CGT 360 AD MED	43.22	37.60	29.15	37.60	34.78	4.88	2.44	32.34	37.22
8000500142967	KINDER SORPRESA CHTE 12 NINA	156	122.03	110.12	122.03	118.06	6.87	3.44	114.62	121.50
42126560	NIVEA ANTIP SDO 43G PEARL BEUT	33.63	29.60	27.25	29.60	28.82	1.36	0.68	28.14	29.49
42176152	NIVEA ANTIP SDO 43G DOUBLE EFF	32.31	28.43	27.54	28.43	28.13	0.51	0.26	27.88	28.39
42179023	ATRIX INTENSIVE CRA 100ML	28.6	25.17	23.64	25.17	24.66	0.89	0.44	24.22	25.10
42185123	NIVEA FM ANTIP SDO 43G DRY IMP	32.31	28.43	27.01	28.43	27.96	0.82	0.41	27.55	28.37
42185369	NIVEA FM ANTIP SDO 43G SILVER	33.63	29.60	26.71	29.60	28.64	1.67	0.83	27.80	29.47
42187363	NIVEA CRA 50ML TRO	20.7	18.22	16.44	18.22	17.63	1.03	0.52	17.11	18.14
42187783	NIVEA BODY S MILK CRA 75MLSECA	9.72	8.55	7.72	8.55	8.27	0.48	0.24	8.04	8.51
42195474	NIVEA ANTIP SDO 43G CALM CARE	32.31	28.43	26.16	28.43	27.67	1.31	0.65	27.02	28.33
42195504	NIVEA ANTIP BOL 25ML CALM CARE	13.92	12.25	12.14	12.25	12.21	0.06	0.03	12.18	12.25
42210191	NIVEA ANTIP SDO 43G EX ACL NAT	33.63	29.60	27.25	29.60	28.82	1.36	0.68	28.14	29.49
42213697	NIVEA INV ANTIP BOL 25ML CLEAR	13.94	12.27	11.07	12.27	11.87	0.69	0.35	11.52	12.22
42213703	NIVEA INV ANTIP SDO 40G CLEAR	33.63	29.60	26.71	29.60	28.64	1.67	0.83	27.80	29.47
42213710	NIVEA FM INV ANTIP BOL 25MLPOW	13.94	12.27	11.30	12.27	11.95	0.56	0.28	11.66	12.23
42213727	NIVEA FM INV ANTIP SDO 40GPOWE	33.63	29.60	27.25	29.60	28.82	1.36	0.68	28.14	29.49
75000950	NIVEA CRA 20G LT CH	8.79	7.73	7.06	7.73	7.51	0.39	0.19	7.31	7.70
75001049	VANART SH 225ML HIERBAS	9.09	7.60	6.78	8.00	7.46	0.62	0.31	7.15	7.77
75001117	VANART ENJ CRA 225ML ROSA	9.09	7.60	6.78	8.00	7.46	0.62	0.31	7.15	7.77
75001865	PALMOLIVE BRILL 115ML GDE	17.49	15.39	15.32	15.39	15.37	0.04	0.02	15.35	15.39
75001872	PALMOLIVE BRILL 52ML MED	10.37	9.12	9.08	9.12	9.11	0.02	0.01	9.10	9.12
75009328	ADVIL GRAG 12 200MG	35.43	23.10	21.40	28.17	24.22	3.52	1.76	22.46	25.98
75010416	HINDS NAT CRA 90ML RESECA	9.02	7.85	7.25	7.85	7.65	0.35	0.17	7.48	7.82
75010690	HINDS CRA 90ML ROSA RESECA	9.02	7.85	7.38	7.85	7.69	0.27	0.14	7.56	7.83
75025939	AXE DARK ANTIP SDO 54G CHTE	28.11	24.46	21.48	24.46	23.47	1.72	0.86	22.60	24.33
75035778	AXE DESOD SDO 54G EXCITE	28.11	24.46	21.48	24.46	23.47	1.72	0.86	22.60	24.33
75035983	REXONA M ANTIP SDO50GSUPERHERO	27.33	23.77	20.83	23.77	22.79	1.70	0.85	21.94	23.64
75036829	REXONA ANTIP SDO 50G SIN PERF	29.37	25.55	22.38	25.55	24.49	1.83	0.91	23.58	25.41

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
75038755	HINDS ANTIP BOL 50ML CLASICA	16.71	14.20	13.04	14.20	13.81	0.67	0.33	13.48	14.15
75038960	AXE ANTIP SDO 54G ANARCHY	28.11	24.46	21.48	24.46	23.47	1.72	0.86	22.60	24.33
75917265	OLD SPICE DESOD BOL 50ML FRESH	19.76	17.19	15.64	17.19	16.67	0.90	0.45	16.22	17.12
77011558	LEUKOPLAST TELA ADVA 2.5X.91	4.17	3.49	3.28	3.49	3.42	0.12	0.06	3.36	3.48
77011565	LEUKOPLAST TELA ADVA 1.25X4.57	7.92	5.97	6.22	6.63	6.27	0.33	0.17	6.10	6.44
77012661	SEDASIVA 2.5CMX1M	12.05	10.49	9.65	10.49	10.21	0.48	0.24	9.97	10.45
78912090	REXONA DESOD SDO 50G ACTIVEHOM	27.33	23.77	20.83	23.77	22.79	1.70	0.85	21.94	23.64
78923423	REXONA M DESOD BOL 50ML SENSI	21.47	18.68	#N/A	18.68	18.68	-	-	18.68	18.68
78928862	REXONA M ANTIP BOL50MLSUPERHER	21.47	18.68	16.37	18.68	17.91	1.34	0.67	17.24	18.58
78929166	AXE DESOD BOL 50ML EXCITE	22.04	19.17	16.83	19.17	18.39	1.35	0.67	17.72	19.07
78930858	AXE ANTIP BOL 50MLSECO ANARCHY	22.04	19.17	16.83	19.17	18.39	1.35	0.67	17.72	19.07
15228123462	FOLICURE SH 350ML REG	37.26	32.42	28.80	32.42	31.21	2.09	1.04	30.17	32.26
15228125114	FOLICURE MOUSSE 170G	36.44	31.70	28.17	31.70	30.52	2.04	1.02	29.50	31.54
20800722452	OLD SPICE DESOD SDO 60G I ROCK	30.87	21.49	24.26	26.86	24.20	2.69	1.34	22.86	25.55
41333000992	DURACELL PILAS 1400 C 2	45.9	39.94	38.13	39.94	39.34	1.04	0.52	38.82	39.86
41333001043	DURACELL PILAS 1604 9V	47.82	39.52	39.73	41.60	40.28	1.15	0.57	39.71	40.86
42700521072	PROTECT LACTAN EVF NAT 12	38.25	33.28	32.17	33.28	32.91	0.64	0.32	32.59	33.23
312547321808	LISTERINE ENJ B 250ML COOLMINT	38.33	24.77	23.53	24.77	24.36	0.72	0.36	24.00	24.71
312547321839	LISTERINE ENJ B 250MLFRESHMINT	38.33	24.77	23.53	24.77	24.36	0.72	0.36	24.00	24.71
312547321914	LISTERINE ENJ B 250ML ANTISA	41.55	26.85	26.85	26.85	26.85	0.00	0.00	26.85	26.85
312547323048	LISTERINE ENJ B 250ML NAT CITR	41.55	26.85	26.85	26.85	26.85	0.00	0.00	26.85	26.85
382906899033	BD TOALLITAS DE ALCOHOL 100	114.2	58.43	#N/A	74.23	66.33	11.17	5.58	60.75	71.92
650240004001	ASEPXIA SPOT GEL 28G TRANS	62.5	50.47	53.13	53.13	52.24	1.53	0.77	51.48	53.01
650240004278	ASEPXIA JBN 100G EXT HERBALES	17.16	14.84	14.83	15.62	15.10	0.45	0.23	14.87	15.32
650240004292	ASEPXIA JBN 100G FTE	17.16	14.84	14.83	15.62	15.10	0.45	0.23	14.87	15.32
650240004445	GOICOECHEA CRA 400ML U NUTRITI	67.76	54.71	54.71	57.59	55.67	1.66	0.83	54.84	56.50
650240004650	ASEPXIA JBN 100G ASTRING CREM	17.16	14.84	14.83	15.62	15.10	0.45	0.23	14.87	15.32
650240005398	SILKA MEDIC GEL 30G PIE ATLETA	73.4	59.27	59.27	62.39	60.31	1.80	0.90	59.41	61.21
650240006500	GOICOECHEA DIABET TX CRA 400ML	90.43	73.03	73.03	76.87	74.31	2.22	1.11	73.20	75.42
650240006623	PREVO M FORCE MAS MULTI O 3	36.98	29.86	29.86	31.43	30.38	0.91	0.45	29.93	30.84

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
650240009549	ASEPXIA MAQ PVO NAT MATE	76.81	66.41	66.41	69.90	67.57	2.02	1.01	66.56	68.58
650240009556	ASEPXIA MAQ PVO BEIGE MATE	76.81	66.41	66.41	69.90	67.57	2.02	1.01	66.56	68.58
650240009563	ASEPXIA JBN 100G NEUTRO	17.16	14.84	14.83	15.62	15.10	0.45	0.23	14.87	15.32
650240010125	SUEROX SOL 500ML MICHELADA	12.84	10.37	13.86	10.92	11.72	1.88	0.94	10.78	12.66
650240010132	SUEROX SOL 500ML SANGRIA	12.84	10.37	13.86	10.92	11.72	1.88	0.94	10.78	12.66
650240010736	TIO NACHO SH 415ML ANTI EDAD	77.5	66.94	66.94	70.46	68.11	2.03	1.02	67.09	69.13
650240011900	FLOR DE NJA AG COLN 115ML	41.55	35.92	35.92	37.81	36.55	1.09	0.55	36.00	37.10
650240011917	FLOR DE NJA AG COLN 202ML	54.22	46.87	46.87	49.34	47.70	1.42	0.71	46.98	48.41
650240013805	ALLIVIAX T 10 550MG	52.4	42.31	42.31	44.54	43.06	1.29	0.64	42.41	43.70
650240013911	TEATRICAL CRA 230G GDEROSA	41.55	35.92	35.92	37.81	36.55	1.09	0.55	36.00	37.10
650240014000	TEATRICAL CRA TB 50G AZUL	22.5	19.46	19.46	20.48	19.80	0.59	0.30	19.50	20.09
650240014024	TEATRICAL CRA TB 50G ROSA	22.5	19.46	19.46	20.48	19.80	0.59	0.30	19.50	20.09
650240014079	SANBORNS AG COLN 338ML LLUVIA	81.38	65.71	#N/A	69.17	67.44	2.45	1.22	66.22	68.66
650240015885	SUEROX SOL 500ML TE VDE	17.16	13.85	13.85	14.58	14.09	0.42	0.21	13.88	14.30
650240015892	SUEROX SOL 500ML MANGO	17.16	13.85	13.85	14.58	14.09	0.42	0.21	13.88	14.30
650240016950	TEATRICAL TERAP E JGA10ML OJOS	89.66	77.51	81.59	81.59	80.23	2.36	1.18	79.05	81.41
714706100109	BRONCOLIN JBE 250ML	101.76	60.08	59.14	76.32	65.18	9.66	4.83	60.35	70.01
714706100604	BRONCOLIN CAR 40G MIEL-EUCALIP	25.44	15.02	14.79	19.08	16.30	2.41	1.21	15.09	17.50
722776020029	SPLENDA ENDULZANTE SOB 100	72.34	46.74	38.33	46.74	43.94	4.86	2.43	41.51	46.36
734722456127	ETER PERL MYG SOB 50	330.9	208.39	205.16	264.72	226.09	33.49	16.75	209.34	242.84
734722456141	SULFATIAZOL MYG PVO 5G SALERO	14.06	8.86	8.72	11.25	9.61	1.42	0.71	8.90	10.32
734722456325	ALCANFOR MYG T 4 SOB 25	145.14	83.09	89.99	116.11	96.40	17.42	8.71	87.69	105.10
734722456356	BISMUTO SUBNITRATO MYG SOB 25	88.19	55.54	54.68	70.56	60.26	8.93	4.46	55.80	64.73
734722456400	OXIDO ZINC MYG SOB 25 10G	154.43	97.25	95.74	123.54	105.51	15.63	7.82	97.70	113.33
734722457117	CORTAUNAS AUDACE M300 EXH 12	96.31	77.05	#N/A	77.05	77.05	-	-	77.05	77.05
734722458008	RASTRILLO AUD MYG 5 TRI H M202	34.8	27.84	26.73	27.84	27.47	0.64	0.32	27.15	27.79
734722458039	CEPILLO D AUD MYG DUOKIDS M401	15.55	12.44	11.68	12.44	12.19	0.44	0.22	11.97	12.41
734722458152	CHUPON KARINO MYG TARJ 12 MIEL	44.32	35.45	#N/A	35.45	35.45	-	-	35.45	35.45
734722458169	CHUPON CHIQUIS MYG TARJ 12MIEL	59.66	47.73	44.80	47.73	46.75	1.69	0.84	45.91	47.60
734722458213	RASTRILLO AUD MYG LUJEXH24M200	129.55	103.64	#N/A	103.64	103.64	-	-	103.64	103.64

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
734722458282	CEPILLO D AUD MYG LIM TOT M403	13.42	10.74	10.31	10.74	10.60	0.25	0.12	10.47	10.72
734722458299	CEPILLO D AUD MYG CRISTAL M404	12.36	9.89	8.82	9.89	9.53	0.62	0.31	9.22	9.84
734722678246	HABA ALCANFORADA MYG SOB 25	90.28	56.85	55.97	72.22	61.68	9.14	4.57	57.11	66.25
736085132069	NAZIL SOL 15ML OFT	52.5	33.46	32.95	42.51	36.31	5.38	2.69	33.62	39.00
810508000415	JOHNSONS B TLLS H 50 MZLLA REP	27.2	17.57	16.69	17.57	17.28	0.51	0.25	17.02	17.53
4005800024108	PARCHE CURITAS GALLO 100	256.44	223.10	201.51	223.10	215.90	12.46	6.23	209.67	222.14
4005808177516	NIVEA JBN 90G ALOE V Y FLORES	5.38	4.95	4.82	4.95	4.91	0.08	0.04	4.87	4.94
4005808215256	NIVEASUN BRONC 200ML FPS6 FLIG	107.88	93.85	86.39	93.85	91.36	4.31	2.15	89.21	93.52
4005808225897	NIVEA BABY TLLS H 20 PURE REP	15.98	14.06	12.68	14.06	13.60	0.80	0.40	13.20	14.00
4005808225903	NIVEA BABY TLLS H 20 SOFT REP	15.98	14.06	12.68	14.06	13.60	0.80	0.40	13.20	14.00
4005808225934	NIVEA BABY TLLS H 63 SENSITIVE	35.74	31.45	27.18	31.45	30.03	2.47	1.23	28.79	31.26
4005808225941	NIVEA BABY TLLS H 63 SOFT REP	35.74	31.45	27.87	31.45	30.26	2.07	1.03	29.23	31.29
4005808225958	NIVEA BABY TLLS H 63 PURE REP	35.74	31.45	27.18	31.45	30.03	2.47	1.23	28.79	31.26
4005808284153	NIVEASUN BLOQ 200ML FPS50 FLIG	165.4	143.90	129.97	143.90	139.26	8.04	4.02	135.24	143.28
4005808289073	NIVEA B HAPPY T CRA 250ML NML	27.47	24.17	24.27	24.17	24.20	0.06	0.03	24.17	24.23
4005808293551	NIVEA FM ANTIP SPRAY 150ML DRY	42.93	37.78	34.11	37.78	36.56	2.12	1.06	35.49	37.62
4005808293834	NIVEA FM ANTIP BOL 50ML DRY IM	25.69	22.61	20.40	22.61	21.87	1.28	0.64	21.23	22.51
4005808296781	ATRIX INTENSIVE CRA 200ML	45.31	39.87	37.46	39.87	39.07	1.39	0.70	38.37	39.76
4005808297252	NIVEA FM ANTIPSPRAY150MLFRESHA	42.09	37.04	36.71	37.04	36.93	0.19	0.10	36.83	37.03
4005808300273	NIVEA FM ANTIP SPRAY150MLCOOL	42.93	37.78	34.11	37.78	36.56	2.12	1.06	35.49	37.62
4005808300341	NIVEA FM ANTIP BOL 50ML COOL K	25.69	22.61	20.40	22.61	21.87	1.28	0.64	21.23	22.51
4005808305766	NIVEA FM ANTIPSPRAY150MLSILVER	42.93	37.78	34.11	37.78	36.56	2.12	1.06	35.49	37.62
4005808306053	NIVEA FM ANTIP BOL 50ML SILVER	25.69	22.61	20.40	22.61	21.87	1.28	0.64	21.23	22.51
4005808307722	NIVEA FM ANTIP BOL 50ML FRESH	25.2	22.18	21.97	22.18	22.11	0.12	0.06	22.05	22.17
4005808364664	NIVEA BABY CRA LIQ 200ML HUME	34.23	30.12	27.19	30.12	29.14	1.69	0.85	28.30	29.99
4005808364695	NIVEA BABY SH 200ML BRILLO SED	34.23	30.12	27.18	30.12	29.14	1.70	0.85	28.29	29.99
4005808364923	NIVEA BABY SH 200ML EX SUAVE	34.23	30.12	27.18	30.12	29.14	1.70	0.85	28.29	29.99
4005808364930	NIVEA BABY SH 200ML CORP/CAB	36.65	32.25	29.12	32.25	31.21	1.81	0.90	30.30	32.11
4005808468195	LABELLO FRUITY S LL 4.8G GUAVA	26.33	22.91	21.21	22.91	22.34	0.98	0.49	21.85	22.83
4005808476039	NIVEASUN BLOQ 200ML FPS60 INF	165.83	144.27	132.82	144.27	140.45	6.61	3.31	137.15	143.76

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
4005808476244	NIVEASUN BLOQ 200ML FPS50 INVI	168.57	146.65	132.45	146.65	141.92	8.20	4.10	137.82	146.02
4005808490141	NIVEASUN BLOQ 200ML FPS 60 INF	182.41	158.70	146.10	158.70	154.50	7.27	3.64	150.86	158.14
4005808514939	LABELLO LL 4.8G GRANADA	26.33	22.91	20.66	22.91	22.16	1.30	0.65	21.51	22.81
4005808540105	NIVEA FM ESP 200ML AF SILVER P	44.03	38.75	35.67	38.75	37.72	1.78	0.89	36.84	38.61
4005808556489	LABELLO PURE NAT LL 4.8G MZLLA	26.33	22.91	20.66	22.91	22.16	1.30	0.65	21.51	22.81
4005808556687	LABELLO PURE NAT LL 4.8G MENT	26.33	22.91	20.66	22.91	22.16	1.30	0.65	21.51	22.81
4005808802005	NIVEA BODY CRA 125ML EX SECA	18.34	16.14	14.54	16.14	15.61	0.92	0.46	15.15	16.07
4005808802555	NIVEA BODY FORMEN CRA 250ML	31.27	27.52	25.92	27.52	26.99	0.93	0.46	26.52	27.45
4005808802814	NIVEA BODY S MILK CRA125MLSECA	18.34	16.14	14.54	16.14	15.61	0.92	0.46	15.15	16.07
4005808802821	NIVEA BODY S MILK CRA250MLSECA	28.39	24.99	22.51	24.99	24.16	1.43	0.72	23.44	24.88
4005808803002	NIVEA BODY S MILK CRA 125MLNML	17.75	15.62	13.08	15.62	14.77	1.47	0.73	14.04	15.51
4005808803019	NIVEA BODY S MILK CRA 250MLNML	27.47	24.17	19.01	24.17	22.45	2.98	1.49	20.96	23.94
4005808803033	NIVEA BODY S MILK CRA 400MLNML	40.73	35.85	28.20	35.85	33.30	4.42	2.21	31.09	35.51
4005808804535	NIVEASUN BRONC 200ML FPS 2	88.81	77.26	73.61	77.26	76.04	2.11	1.05	74.99	77.10
4005808805075	NIVEA BABY CRA 100ML	27.03	23.78	21.47	23.78	23.01	1.33	0.67	22.34	23.68
4005808816118	NIVEA ANTIP BOL 50ML DRY MUJ	25.69	22.61	20.40	22.61	21.87	1.28	0.64	21.23	22.51
4005808818525	NIVEA BODY CRA 250ML ACLAR NAT	37.27	32.80	29.00	32.80	31.53	2.19	1.10	30.44	32.63
4005808829675	NIVEA ANTIP SPRAY 150ML ACLNAT	42.93	37.78	34.32	37.78	36.63	2.00	1.00	35.63	37.63
4005808837311	NIVEA ANTIP SPRAY 150ML PEARL	42.93	37.78	34.11	37.78	36.56	2.12	1.06	35.49	37.62
4005808837359	NIVEA ANTIP BOL 50ML PEARL B	25.69	22.61	20.40	22.61	21.87	1.28	0.64	21.23	22.51
4005808837472	NIVEA ANTIP BOL 50ML ACL NAT	25.69	22.61	20.55	22.61	21.92	1.19	0.60	21.33	22.52
4005808854028	NIVEASUN BLOQ 200ML FPS30SPRAY	148.07	128.82	122.75	128.82	126.80	3.50	1.75	125.04	128.55
4005808856756	NIVEASUN BLOQ 125ML FPS 60 SEN	150.87	131.26	120.84	131.26	127.79	6.02	3.01	124.78	130.79
4005808856763	NIVEASUN BLOQ 125ML FPS 60 INF	150.87	131.26	118.53	131.26	127.02	7.35	3.67	123.34	130.69
4005808862733	NIVEA BABY JBN 90G CREMOSO	9.09	8.37	7.81	8.37	8.18	0.32	0.16	8.02	8.34
4005900010698	NIVEA ANTIP SPRAY 150ML CALM C	42.09	37.04	33.43	37.04	35.84	2.08	1.04	34.79	36.88
4005900031334	NIVEA INV ANTIP SPRAY 100MLCHI	27.3	24.02	21.68	24.02	23.24	1.35	0.68	22.56	23.92
4005900031341	NIVEA INV ANTIP BOL 50ML CHIC	25.2	22.18	21.97	22.18	22.11	0.12	0.06	22.05	22.17
4005900036605	NIVEA INV ANTIP SPRAY 150MLPUR	42.93	37.78	34.78	37.78	36.78	1.73	0.87	35.91	37.65
4005900036629	NIVEA INV ANTIP BOL 50ML PURE	25.69	22.61	20.81	22.61	22.01	1.04	0.52	21.49	22.53

Anexo 8 (Análisis de precios)										
Amecop	Producto	Precio publico	Costo SABA	Costo NADRI	Costo FANA	Promedio	Desv. Estand	Desv/2	Precio Menor	Precio Mayor
4005900036643	NIVEA INV ANTIP SPRAY 150MLCLE	42.93	37.78	34.11	37.78	36.56	2.12	1.06	35.49	37.62
4005900036698	NIVEA INV ANTIP BOL 50ML CLEAR	25.69	22.61	20.42	22.61	21.88	1.27	0.63	21.25	22.51
4005900036711	NIVEA FM INV ANTIPSPRAY150MLPO	42.93	37.78	34.78	37.78	36.78	1.73	0.87	35.91	37.65
4005900036742	NIVEA FM INV ANTIP BOL 50ML PO	25.69	22.61	20.81	22.61	22.01	1.04	0.52	21.49	22.53
7501001133276	HEAD S SH 400ML LIM RENOV	46.99	41.35	31.24	41.35	37.98	5.84	2.92	35.06	40.90
7501001147594	VICK T 20 MENTOL/EUCALIPTO	16.6	11.18	10.19	14.20	11.86	2.09	1.04	10.81	12.90
7501001158439	NATURELLA TLLS FLUJO M 10	9.7	8.73	7.55	8.73	8.34	0.68	0.34	8.00	8.68
7501001164645	PANTENE PRO V SH 400ML RIZOS	41.09	36.16	33.31	36.16	35.21	1.65	0.82	34.39	36.03
7501001165277	PANTENE PRO V SH A 400ML LISOS	41.09	36.16	28.03	36.16	33.45	4.69	2.35	31.10	35.80
7501001168995	PANTENE PRO V SH A 400ML CLASI	41.09	29.65	28.03	36.16	31.28	4.30	2.15	29.13	33.43
7501001170288	PANTENE PRO V SH A 200ML CLASI	24.18	21.28	20.22	21.28	20.93	0.61	0.31	20.62	21.23
7501001246730	VICK VAPORUB UNG 12G	13.51	10.08	110.69	12.80	44.52	57.32	28.66	15.86	73.18
7501001248062	VICK INHALADOR	39.18	24.35	264.30	30.93	106.53	136.68	68.34	38.19	174.86
7501001303464	PANTENE PRO V SH 400ML CAIDA	41.09	36.16	27.83	36.16	33.38	4.81	2.40	30.98	35.79
7501001309060	OLD SPICE DESOD SDO 60G AQUA E	30.87	21.49	24.77	26.86	24.37	2.71	1.35	23.02	25.73
7501001353377	PEPTOBISMOL T 24 MASTIC CZA	60	40.38	37.59	51.30	43.09	7.25	3.62	39.47	46.71
7501001394912	HERBAL ES ESP 227G RIZOS	36.33	25.58	31.81	31.97	29.78	3.65	1.82	27.96	31.61
7501007500843	COTONETES APL ALG 300	36.44	23.54	#N/A	23.54	23.54	-	-	23.54	23.54
7501007500911	COTONETES APL ALG 54	17.18	11.10	9.10	11.10	10.43	1.15	0.58	9.86	11.01
7501007501031	JOHNSONS B JBN 75G NEUTRO	12.85	8.30	8.30	8.30	8.30	-	-	8.30	8.30
7501007528441	LUBRIDERM CRA 400ML SECA	51.44	33.24	31.58	33.24	32.69	0.96	0.48	32.21	33.17
7501008409541	SARIDON T 20	51.43	33.66	32.48	42.76	36.30	5.63	2.81	33.49	39.11
7501008433676	CAFIASPIRINA T 40	39.01	25.54	24.64	32.44	27.54	4.27	2.13	25.40	29.67
7501008485057	TABCIN ACTIVE C 12	53.23	35.95	35.57	44.26	38.59	4.91	2.46	36.13	41.05
7501008485316	TABCIN T 12 EFER	26.58	17.40	16.79	22.10	18.76	2.91	1.45	17.31	20.22
7501008485378	TABCIN T 60 EFER	112.49	73.63	71.04	93.54	79.41	12.31	6.15	73.25	85.56
7501008495339	TABCIN 500 T 60 EFER	131.09	85.80	82.79	109.00	92.53	14.34	7.17	85.36	99.70
7501008496152	ASPIRINA T 100 500MG	66.04	43.23	41.70	54.91	46.61	7.23	3.61	43.00	50.23
7501008496725	ASPIRINA T 60 EFER AD	123.23	80.66	77.83	102.47	86.99	13.48	6.74	80.24	93.73
7501008497593	ALKASELTZER BOOST T 10	27.66	18.11	17.48	23.00	19.53	3.02	1.51	18.02	21.04