Universidad Iberoamericana Puebla

Repositorio Institucional **http://repositorio.iberopuebla.mx**

Maestría en Dirección y Estrategias Financieras Tesis

Evaluación financiera para una empresa de servicios médicos y venta de medicamentos genéricos intercambiables

Muñoz Ortiz, Gerardo Javier

2017

http://hdl.handle.net/20.500.11777/3426

http://repositorio.iberopuebla.mx/licencia.pdf

UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA PUEBLA

Estudios con Reconocimiento de Validez Oficial por Decreto Presidencial del 3 de abril de 1981

EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UNA EMPRESA DE SERVICIOS MÉDICOS Y VENTA DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS INTERCAMBIABLES

DIRECTOR DEL TRABAJO
DR. AXEL RODRIGUEZ BATRES

ELABORACIÓN DE TESIS DE GRADO
que para obtener el Grado de
MAESTRÍA EN DIRECCIÓN Y ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Presenta

GERARDO JAVIER MUÑOZ ORTIZ

Puebla, Pue. 2018

ÍNDICE

ÍNDICE 2
RESUMEN EJECUTIVO 4
CAPÍTULO 1.- INTRODUCCIÓN 5
1.1 Análisis de los recursos 5
1.2 Identificación de necesidades 7
1.3 Definición del objetivo general del proyecto 7
1.4 Planteamiento del problema 7
1.5 Análisis de alternativas de solución 8
1.6 Selección de alternativa 8
1.7 Nombre y descripción de la empresa 9
1.8 Misión 10
1.9 Visión 10
1.10 Objetivos de la Empresa 10
CAPÍTULO 2.- ESTUDIO DE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN 11
2.1 Descripción del producto 11
2.2 Descripción del proceso 11
2.3 Identificación de maquinaria y equipo 12
2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo 13
2.5 Depreciación de maquinaria y equipo 13
2.6 Valor de Salvamento 14
2.7 Descripción de Instalaciones 14
2.8 Organigrama 15
2.9 Presupuesto de personal 16
2.10 Análisis de localización del proyecto 16
2.11 Capacidad de producción 16
2.12 Presupuesto de costo de ventas o costo de producción 16
2.13 Conclusiones del capítulo 16
CAPÍTULO 3.- ESTUDIO DE MERCADO 17
3.1 Situación actual de la industria o sector 17
3.2 Segmentación del mercado y definición del mercado meta 19
3.3 Análisis de la demanda 19
1.3.1 Investigación del mercado 19
1.3.2 Proyección de la demanda 22
3.4 Análisis de la oferta 22
3.5 Análisis de precios 23

3.6 Comercialización y canales de distribución 23
3.7 Estrategias de promoción y publicidad 24
3.8 Presupuesto de ventas 24
3.9 Conclusiones del capítulo 24
CAPÍTULO 4.- ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO 25
4.1 Presupuesto de Inversión Inicial 25
4.2 Presupuesto de operación 25
4.3 Tabla de amortización 26
4.4 Estado de resultados Pro-Forma y Flujos Netos de Efectivo 26
4.5 Punto de equilibrio 27
4.6 Cálculo e interpretación de indicadores financieros 27
4.6.1 Valor Actual Neto 27
4.6.2 Periodo de Recuperación de la Inversión 28
4.6.3 Tasa Interna de Retorno 28
4.6.4 Índice del Valor Actual Neto 29
4.7 Análisis de Sensibilidad 29
4.8 Conclusiones del capítulo 29
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES 30
REFERENCIAS 31
ANEXOS 32

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo desarrolla la evaluación financiera de un proyecto deinversión de una empresa de servicios de venta de medicamentos Genéricos Intercambiables y consulta médica con el fin de ofrecer productos de calidad comparable a bajo costo y acceso a atención médica básica para los hogares del municipio de Cuautlancingo de la ciudad de Puebla.

Se pretende iniciar la operación de la empresa con 3 empleados un Administrador un empleado (a) de mostrador y un médico con garantía de conocimientos en la salud (se realizará verificación de conocimientos) que brinden servicios por día completo con una jornada laboral de 8 horas. El servicio a brindar incluye venta de medicamentos GI y material de curación al menudeo con la normativa básica, de no despachar medicinassin recetas médicas, consulta médica general lacual estará orientada al chequeo integral del paciente que acude por cualquier motivo de consulta, durante la misma se realizará la evaluación específica del problema que aqueja al paciente, una vez completada esa revisión se procederá a la detección e identificación de factores de riesgo para enfermedades latentes o potenciales en el corto, mediano y largo plazo.

De acuerdo con el estudio de mercado se estima que se tengan ventas diarias de 30 productos y de cinco consultas diarias durante seis días a la semana. El primer año se desea iniciar operación con 3 empleadas con un objetivo de crecimiento de 1 empleado por año.

En relación al estudio económico y financiero se elaboró el Estado de Resultados Pro Forma el cual incluye la inversión inicial y los flujos de efectivo derivados de la operación en un horizonte de análisis de 5 años. Para el quinto año se proyecta una venta de 903 mil 369 pesos con una utilidad neta de 396 mil 562 pesos que representa un 44% sobre las ventas.

El proyecto arroja un Valor Actual Neto (VAN) de 934 mil 382 pesos, loque representa un beneficio promedio anual de 186 mil 876 pesos y beneficios promedios mensuales de 15 mil 573 pesos. La Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada es de 287.7% lo cual brinda un margen de seguridad de 273.7% considerando una Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada (TREMA) por losinversionistas de 13.98%. El Índice de Valor Actual Neto (IVAN) resultante es de 11.47 lo que nos indica que por cada peso invertido en el proyecto se obtienen 11.47 pesos de beneficio. El Plazo de Recuperación de la Inversión (PRI) se da a partir del primer año de operación.

De acuerdo al análisis de los indicadores financieros antes mencionados se determina que el proyecto es viable y seguro para llevar a cabo una inversión en elproyecto de la empresa de venta de medicamentos Genéricos Intercambiables y consulta médica.

CAPÍTULO 1.- INTRODUCCIÓN

1.1 Análisis de los recursos

Para el desarrollo de este proyecto se estima contar con un capital social de $100,000.00 MXN, cabe resaltar que la aportación solamente será en efectivo ya que no se cuenta con ninguna propiedad o aportación en especie.

Por lo anterior, será necesario calcular el costo de oportunidad del capital a invertir el cual nos indica lo que se podría dejar de ganar en alguna otra inversión por elegir el desarrollo de un proyecto específico, así como también la Tasa de Rendimiento mínima Aceptada (TREMA)[1]que se espera del proyecto.

Para el cálculo de la TREMA se considera la siguiente fórmula:

$$TREMA = i + f + if$$

Dónde:

i = Costo de Oportunidad + premio al riesgo
f = inflación

Es necesario determinar el costo de oportunidad (CO) y debido a que solo existe aportación para la inversión en efectivo, la tasa para tal caso se consideró como única y se toma como referencia las tasas de rendimiento de la siguiente tabla.

Tabla 1. Análisis de Tasa de rendimiento

Institución	Rendimiento
BANXICO (CETES)[2]	4.36%
VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES (Fondos de Inversión)[3]	4.75%
MI BANCO (PRLV)[4]	4.05%

A la variable de CO se le debe agregar un premio al riesgo (PR) en donde el inversionista requiere de un rendimiento mayor para compensar los riesgos corridos en el proyecto,

[1]Es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se exigirá al proyecto para cubrir la inversión inicial, los costos de operación, los impuestos y la rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido

[2]Certificados de tesorería emitidos por el Gobierno Federal en el marcado de dinero. La tasa de rendimiento es anual a un plazo de 28 días. Fuente (www.condusef.org.mx)

[3] Inversión Elite, tasa de interés Bruta anualizada, rango de saldo diario (MXP) $ 100,000 - $ 249,999 plazo a 28 días. Fuente (http://www.vwb.com.mx)

[4] Pagare de rendimiento Liquidable al Vencimiento con un rango de inversión de hasta $ 100,000 Fuente (https://www.bam.com.mx)

para tal fin se toma como referencia el rendimiento promedio del total de sectores evaluados de acuerdo a las calificaciones de riesgo de S&P 500[5] el cual es de 14.66% así como el spread[6] entre las tasas de los bonos gubernamentales de Estados Unidos (1.95%) y de México (7.18%)[7] a 5 años. Se toma como referencia a Estados Unidos por ser considerado el país con menor riesgo.

Para el caso del costo de oportunidad se considera la tasa con el mejor rendimiento la cual es la de fondos de inversión con Volkswagen FinancialServices a una tasa anualizada de 4.75% (*véase Tabla 1*).

De acuerdo al cálculo del premio al riesgo y tomando como referencia la información antes mencionada se desarrolla la siguiente fórmula:

PR = Tasa de Rendimiento del sector (Calificación de S&P 500) –Tasa de Rendimiento de Bonos Gubernamentales de México a 5 años + Tasa de Rendimiento de Bonos Gubernamentales de EUA a 5 años)

De tal forma que:

PR = 14.66% - (7.18% + 1.95%) = 5.53%
PR = 5.53%

Otro factor a considerar para definir la TREMA es la inflación (f), que de acuerdo al Banco de México[8] se encuentra situada en 3.36%.

Con la información anterior se tiene como resultado la siguiente tabla:

Tabla 2. Análisis de costo de oportunidad

Aportaciones	$ 100,000
Costo de Oportunidad (CO)	4.75%
Premio al riesgo (PR)	5.53%
CO + PR	10.28%
Inflación	3.36%

Sustituyendo la fórmula de TREMA:

TREMA = 10.28% + 3.36% + (10.28% * 3.36%) = 13.98
TREMA = 13.98%

[5]Standard and Poor's 500 (http://us.spindices.com/indices/equity/sp-500-top-50)
[6] Spread que hace referencia a la diferencia en el precio que se ofrece en un mercado para vender y comprar acciones, es una medida de liquidez para un determinado mercado.
[7]Spread del bono gubernamental a 5 años (https://mx.investing.com/rates-bonds)
[8]http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html

Por lo tanto tenemos como resultado una Tasa de Rendimiento Mínima aceptada para invertir en el proyecto de **13.98%**

1.2 Identificación de necesidades

Debido a que un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana, el análisis de las necesidades del promotor así como las de la sociedad deben llevarnos a la mejora del entorno y aprovechamiento de recursos tanto humanos como naturales y financieros para así buscar el bien común.

Del promotor

- Independencia económica
- Desarrollo profesional
- Solvencia económica
- Realización personal
- Tener un negocio para el futuro familiar

Del entorno

Actualmente la sociedad necesita empleos dignos y bien remunerados de acuerdo al grado de especialización de las personas para activar la economía. Así también, los empresarios deben buscar y desarrollar productos o servicios de utilidad general y con los estándares de calidad esperados por la sociedad así como los establecidos por la ley.

Uno de los temas centrales de la política pública en el mundo es asegurar que todos los ciudadanos tengan acceso a los medicamentos que necesitan para mantener y restaurar la salud, así como para aliviar las molestias derivadas de enfermedades. No obstante, y a pesar de los esfuerzos en la mayoría de las naciones,persisten grandes retos que aún no permiten garantizar el derechode todas y todos a la salud. Siendo una necesidad latente el acceso a medicamentos básicos que ayuden a las personas a curar enfermedades y aliviar las molestias de estas, por lo que al desarrollar este proyecto se busca cubrir esta necesidad con productos farmacéuticos de calidad a bajo costo.

1.3 Definición del objetivo general del proyecto

Obtener una tasa de rendimiento mínima (TREMA) de 13.98%, considerando un horizonte de flujos de efectivo durante 5 años con una inversión de $ 100,000 MXN generando empleos formales y dignos.

1.4 Planteamiento del problema

¿Qué proyecto de inversión se puede desarrollar con un capital social de $100,000 MXN que cubra las necesidades de solvencia e independencia económica y de realización personal y profesional del promotor así como las necesidades del entorno en cuanto a

generación de empleos, desarrollo de productos o servicios de utilidad y de calidad que ayude a las familias a tener acceso a medicamentos de calidad y bajo costo?

1.5 Análisis de alternativas de solución

- Micro laboratorio de desarrollo y producción de medicamentos GI. Es un micro laboratorio en donde estará profesionales, expertos en la investigación desarrollo y producir Medicamentos Genéricos Intercambiables[9] (GI).

- Farmacia de Medicamentos GI. Cuya finalidad es la venta de Medicamentos GI, de calidad comprobable y bajo costo

- Consultorio médico. Se pretende contar con un médico en medicina general que consulte y revise a los pacientes, y de acuerdo al tipo de padecimiento recete medicamentos GI del cuadro básico.[10]

1.6 Selección de alternativas

Tabla 3. Análisis FODA

Alternativa 1. Micro laboratorio de desarrollo y producción de medicamentos GI

Variable de Análisis	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Disponibilidad de personal	Existe mercado laboral experto	Contar con las personas indicadas para desarrollar y producir los medicamentos GI	Que los expertos no estén disponibles	Que los profesionales decidan trabajar en un laboratorio con mayor tiempo en el mercado
Características del mercado		Existe nicho de mercado	Falta de conocimiento del proceso para crear un micro laboratorio	Existencia de grandes laboratorios
Inversión requerida	Se cuenta con un monto en efectivo para la inversión	Existe la posibilidad de solicitar un financiamiento externo	Se requiere de instalaciones y maquinaria especializada, no se cuenta con terreno o inmueble y el capital aun con un financiamiento externo no es suficiente	Que el financiamiento externo no sea autorizado
Logística	Se cuenta personal calificado para la elaboración de la logística	Desarrollar un sistema que permita el desarrollo y producción de medicamentos	Falta de experiencia en la industria farmacéutica	Que el método logístico desarrollado no sea el adecuado

[9]Los Medicamentos Genéricos Intercambiables son aquellos medicamentos que han demostrado, mediante pruebas específicas, que sustituyen eficazmente al original o innovador, es decir, que tienen la garantía de que se van a comportar en el organismo de la misma manera que una medicina de marca.http://www.salud.gob.mx/apps/htdocs/gaceta/gaceta_011002/pag13.htm

[10]El Cuadro Básico de Medicamentos es el documento que agrupa los fármacos que se pueden prescribir, de acuerdo a la indicación autorizada por el Consejo de Salubridad General; en el puedes consultar las claves, descripción, indicación, vía de administración, dosis, generalidades, efectos adversos, contraindicaciones, precauciones y riesgo durante el embarazo.
http://www.imss.gob.mx/profesionales-salud/cuadros-basicos/medicamentos

Alternativa 2. Farmacia de Medicamentos GI

Variable de Análisis	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Disponibilidad de personal	Existe mercado laboral de atención en mostrador	Ofrecer un trabajo digno y con prestaciones de ley	Falta de formación escolar básica y especializada en el sector	Falta de responsabilidad por parte de los empleados
Características del mercado		Ofrecer un trabajo competente	Falta de conocimiento del sector	Existencia de grandes cadenas farmacéuticas
Inversión requerida	Se cuenta con capital suficiente en efectivo para el proyecto	Posibilidad de solicitar un financiamiento externo	No se cuenta con inversión en especie	Que la operación de la farmacia requiera mayor inversión de la estimada
Logística	Se cuenta personal calificado para la elaboración de la logística	Realizar un estudio de mercado de empresas similares en la operación	Poca experiencia en el sector	Que el método logístico desarrollado no sea el adecuado

Alternativa 3. Consultorio médico

Variable de Análisis	Fortalezas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Disponibilidad de personal	Medicina es una de las carreras con mayor demanda y la oferta laboral no es tan amplia, por lo que existe personal disponible con la formación académica	Darse a conocer con los pacientes	La expectativa económica del personal sea mayor a la que se le ofrece	Que el o los trabajadores realicen trabajo por su cuenta
Características del mercado		Existe la necesidad de este servicio en el mercado	Amplia oferta de este servicio en el mercado	La perdida de pacientes debido a la gran oferta de este servicio en el mercado
Inversión requerida	El capital en efectivo con el que se cuenta es suficiente para llevar a cabo el proyecto	Posibilidad de asociarse con otro medico por ejemplo un dentista para recomendación de pacientes	Al no contar con un inmueble se deba realizar las adaptaciones necesarias lo cual implica mayor inversión	Que las adaptaciones al inmueble impliquen mucho tiempo
Logística	Con el uso de la tecnología actual sea mas rápida y fácil la logística	Desarrollar un sistema que permita un atención oportuna en tiempo y forma	Que una parte de la población no esta familiarizada o no hace uso de la tecnología	La ubicación del consultorio no sea la optima o influyan factores externos para que los pacientes puedan acceder

Conclusión: Después de haber realizado el análisis FODA se opta por realizar una combinación de las alternativas 2 y 3 puesto que se considera que con estas se podría ofrecer un mejor servicio.

1.7 Nombre y descripción de la empresa

Nombre de la empresa: Farmacia y Consultorio Médico Para Toda la Familiar

Una vez que ya se tiene el nombre de la empresa es importante definir el tipo de sociedad con la cual se va a constituir la Empresa, entendiendo como sociedad a un contrato entre 2 o más personas que se juntan para hacer un negocio. La intención de este contrato es que crea una persona jurídica distinta de los socios que constituyen la sociedad. Es más, esta persona jurídica tendrá un patrimonio propio, formado a partir de los aportes de los dueños, pero diferente al personal de cada uno de los socios individualmente considerados.

Existen tres tipos de sociedades que son las más utilizadas en nuestro país: la Sociedad Anónima, la Sociedad de Responsabilidad Limitada y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Para tal finalidad se opta por una Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)[11]por ser la más conveniente para dar de alta a la empresa como figura jurídica.Ladenominación de la sociedad será “Farmacia Para toda la Familia”, misma que siempre irá seguida de las palabras “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o de las abreviaturas S. de R.L.
El objeto de la sociedad será la venta de productos farmacéuticos GI a través de sus empleados a personas físicas, así como brindar consultas y dar atención médica.
La sociedad se encuentra formada por dos tres de nacionalidad mexicana y estará establecida en la Ciudad de Puebla municipio de Cuautlancingo, la duración de la misma será de 5 años contados a partir de la fecha de la firma del acta constitutiva.
El capital social será de $100,000 pesos mexicanos, representado por tres partes sociales con valor de $33,300 pesos mexicanos cada una, siendo de la propiedad de los tres socios respectivos.

1.8 Misión

Brindar a los clientes el cuadro básico de medicamentos GI de calidad comprobable y bajo costo, así como ofrecer consultas y atención médica; ofreciendo a los empleados de la empresa las condiciones necesarias para su desarrollo integral.

1.9 Visión

Expandir nuestros servicios y venta de medicamentos a otros municipios de la ciudad de Puebla, además ser la primera opción de atención medica primaria[12] de salud para las familias de Cuautlancingo.

1.10 Objetivos de la empresa

- Recuperar la inversión en al menos 1 año
- Tener flujos de efectivo positivos desde el primer año
- Generar por lo menos 3 empleos dignos
- Tener por lo menos 20 clientes fijos en el primer año
- Durante el primer año, tener por lo menos 10 clientes nuevos por recomendación de los clientes fijos**.**

[11]Sociedad de responsabilidad limitada es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece Ley http://www.siger.gob.mx/legismerc/LGSM.pdf

[12] Narro (2016) afirma: “La atención médica de primer nivel es la base de un sistema de salud, además de ser el mecanismo más cercano a la población para emprender acciones preventivas y curativas.”https://www.gob.mx/salud/prensa/la-atencion-primaria-base-de-un-sistema-de-salud-narro-robles-66567

CAPITULO 2.- ESTUDIO TECNICO DEL PRODUCTO

2.1 Descripción del servicio

El servicio a brindar consiste en la venta de medicamentos GI de calidad comprobable y bajo costo, así como atención y consulta médica primaria a los miembros de las familias que requieran atención a causa de algún padecimiento

Los servicios de Farmacia y Consultorio Médico a ofrecer son los siguientes:

- **Venta de medicamentos.** Venta de medicamentos GI y material de curación al menudeo con la normativa básica, de no despachar medicinassin recetas médicas, debido a que muchas personas, tienen la tendencia a auto medicarse, bien sea con medicamentos que les recetó el medico en alguna ocasión, un medicamento que toma algún conocido, o simplemente se dejan llevar por la publicidad que tenga algún medicamento. El solicitar receta médica será una garantía para el cliente, y para el personal que labora en la farmacia, puesto que la receta, permitirá verificar que la persona está tomando el medicamento que se adapta a su problema de salud, que la persona no se está auto medicando, y que la farmacia no corre el riesgo de despachar una medicina a un paciente y luego repercuta en problemas legales.

- **Consulta medica general.**La cual estará orientada al chequeo integral del paciente que acude por cualquier motivo de consulta, durante la misma se realizará la evaluación específica del problema que aqueja al paciente, una vez completada esa revisión se procederá a la detección e identificación de factores de riesgo para enfermedades latentes o potenciales en el corto, mediano y largo plazo. El objetivo de esta consulta no sólo será resolver el problema que afecta al individuo en un momento dado sino también detectar antes que aparezcan problemas médicos que podrían menoscabar la salud del paciente, esto se hará mediante la evaluación física exhaustiva, un interrogatorio detallado, información amplia al paciente sobre sus factores de riesgo según edad, sexo y carga genética para elaborar su expediente clínico.
  Una vez realizada la consulta médica y detectado el padecimiento, el medico emitirá la receta médica con los medicamentos indicados, para que el paciente pueda comprarlos en la farmacia de la propia empresa.

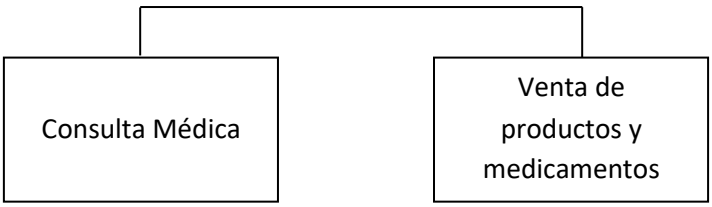
2.2Descripción del proceso

Se debe explicar de forma detallada y ordenada cada paso dentro de los procesos que se van a realizar para la prestación delos servicios por lo cual es necesario identificar primeramente los grandes procesos así como los componentes de éstos para poder elaborar una descripción adecuada y de fácil comprensión para llevar a cabo las actividades propias de cada servicio a prestar, las cuales se mencionan a continuación:

- Consulta Médica: El médico en turno realiza el chequeo integral del paciente que acude por cualquier motivo de consulta, durante la misma se realizará la evaluación específica del problema que aqueja al paciente, detectado el padecimiento, para que el médico expida la receta médica con los medicamentos que el paciente deberá tomar.

- Venta de Productos: El empleado(a) de mostrador, atenderá y venderá bajo receta médica (verificando fecha de expedición) los medicamentos a los clientes.

DIAGRAMA DE PROCESO



2.3 Identificación de maquinaria y equipo

Para poder realizar un adecuado presupuesto de maquinaria y equipo es necesario identificar, con la ayuda de la descripción de procesos, el material necesario para realizar las actividades de cada proceso descrito anteriormente, tomando como punto de referencia los modelos y precios de diferentes proveedores para tener diversos puntos de referencia.

Tabla 4. Maquinaria y equipo

Descripción	Material y equipo	Proveedores	Precio unitario
Equipo para consultorio	Bascula Mecánica con esta dímetro Mod. SM-420	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 3,100
	Juego de consultorio modelo Hamilton MMJMH01	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 9,200
	Archiveros de metal o madera de 3 gavetas MOAGV03	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 2,750
	Escritorio para doctor 126075M mod. MOEMD2	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 2,100
	Silla para paciente Brandon con brazos MOSBRA01	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 595
	Sillas (banca de 4 plazas) Brandon mod. MOBBRA04	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 2,400
	Silla secretarial Brandon con brazos mod. MOSBSCB	Grupo Somedica S.A. de C.V.	$ 1,000
Equipo de Farmacia	Entrepaño Cal. 24. 30 X .835 azul HJ	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 74
	Poste p/estantería Cal. 16 2.2 mts	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 73
	Tornillo hexagonal galv 1/4" X 1/2" C/TC	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 1
	Vitrina caj. Met .55X.95X1.80 mts C/32 CAJ	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 6,667
	Most con cancel de .55X.95X1.20 mts	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 6,461
	Silla visita 3 plastic	HJ exhibi muebles S.A. de C.V.	$ 924

2.4 Presupuesto de maquinaria y equipo

Tabla 5. Presupuesto de maquinaria y equipo

Mobiliario y equipo de consultorio

Concepto	Unidad	Cantidad	P. U.	Importe
Juego de consultorio	Lote	1	$ 9,200	$ 9,200
Bascula mecanica	Pieza	1	$ 3,100	$ 3,100
Archiveros de metal o madera	Pieza	1	$ 2,750	$ 2,750
Escritorio	Pieza	1	$ 2,100	$ 2,100
Silla para paciente	Pieza	2	$ 595	$ 1,190
Silla secretarial	Pieza	1	$ 2,400	$ 2,400
Silla Banca	Pieza	1	$ 2,400	$ 2,400
			Total	$ 23,140

Mobiliario y equipo de farmacia

Concepto	Unidad	Cantidad	P. U.	Importe
Entrepaños	Pieza	45	$ 74	$ 3,330
Poste para estantería	Pieza	20	$ 73	$ 1,460
Tornillos	Pieza	360	$ 1	$ 360
Vitrina	Pieza	1	$ 6,667	$ 6,667
Mostrador	Pieza	1	$ 6,461	$ 6,461
Silla	Pieza	1	$ 924	$ 924
			Total	$ 19,202

Total maquinaria y equipo $ 42,342

2.5 Depreciación de maquinaria y equipo

En la evaluación de cualquier proyecto se debe considerar la depreciación delos activos fijos que la empresa adquiera, entiendo a la depreciación como la pérdida o disminución del valor material o funcional del activo por el paso del tiempo o un proceso de distribución de manera sistemática y razonable del costo del activo.La Ley del Impuesto Sobre la Renta LISR en su artículo 32 nos hace saber que son los activos fijos, esta nos dice que es el conjunto de bienes tangibles que utilicen los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso en el servicio del contribuyente y por el transcurso del tiempo.

Cualquier empresa que esté en funcionamiento, para hacer los cargos de depreciación correspondientes, deberá basarse en la ley tributaria con fundamento en los artículos 11 de la Ley General de Contabilidad Gubernamental, 12, fracción IV, y 64 del Reglamento Interior de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

La vida útil de cada activo es diferente, así como su tasa de depreciación ya que depende de la naturaleza del mismo, es por eso que el Gobierno a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) permite a las empresas, mediante depreciación fiscal, recuperar su inversión y tener reservas para sustituir sus activos y mantenerse vigentes en cuanto a equipos y herramientas de trabajo.

Para el cálculo de la depreciación se toma como referencia la "Guía de vida útil estimada y porcentajes de depreciación" publicada en el Diario Oficial de la SHCP[13], en donde se aplican las tasas de depreciación a los activos de la empresa como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 6. Depreciación de activos

Concepto	Tasa de depreciación	Años a depreciar	Depreciacion anual
Equipo de consultorio	20%	5	$ 4,628
Equipo de farmacia	10%	10	$ 1,920

2.6 Valor de Salvamento

El valor de salvamento o valor de rescate es aquel que se asigna a un activo totalmente depreciado si se desea vender.

Pero en la realidad no necesariamente se vende un activo completamente depreciado a su valor de rescate sino al valor que su propietario considere justo.

A lo largo del presente proyecto se ha considerado un periodo de planeación de cinco años por lo tanto, se hará un corte artificial del tiempo de este proyecto solo con fines de evaluación, considerando solamente el equipo de farmacia el cual se muestra en la tabla 4, ya que el equipo de consultorio estará totalmente depreciado.

Tabla 7. Valor de Salvamento

Concepto	Valor	Tasa de depreciación	Año 1	2	3	4	5	VS
Equipo de farmacia	$ 19,201.80	10%	$1,920	$1,920	$1,920	$1,920	$1,920	$9,601

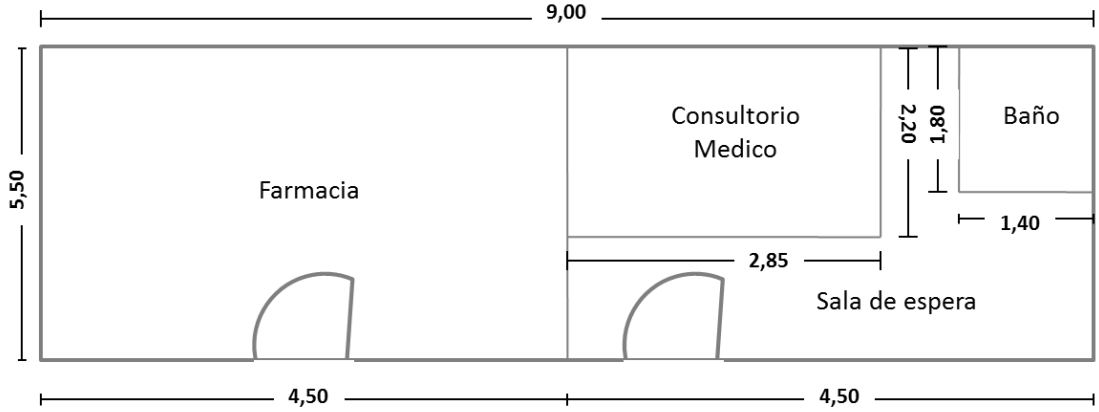
2.7 Descripción de instalaciones

Debido a que no se cuenta con un inmueble, será necesario rentar un local que se adapte a la descripción del proceso mencionado anteriormente:

- Consultorio médico: En este espacio se instalara el mobiliario y equipo de consultorio para cumplir con la Norma Oficial Mexicana NOM-178-SSA1-1998, establecida por la secretaria de salud[14]teniendo que considerar también el espacio para la sala de espera y un sanitario, por lo que se prevé necesario un espacio aproximado de 4,50 x 5,50 mts.
- Farmacia: Para la instalación de la farmacia en donde se colocara la estanteríay exhibidores parala venta de productos se prevé un espacio de 4,5 x 5,50 mts
- Sanitario: Para cumplir con laNOM-178-SSA1-1998 y con los señalamientos de la Ley Federal del Trabajo, ordenamiento que exige que exista un servicio sanitario completo por cada 15 trabajadores del mismo sexo o fracción mayor de siete[15]será necesario también considerar un espacio de 1,40 x 1,80 mts. para un baño unisex.

[13]http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5264340&fecha=15/08/2012
[14]NOM-178-SSA1-1998, que establece los requisitos mínimos de infraestructura y equipamiento de establecimientos para la atención medica de pacientes ambulatorios
http://www.salud.gob.mx/unidades/cdi/nom/178ssa18.html
[15]Baca Urbina, Gabriel

Figura 1. Descripción de instalaciones



El propósito es rentar un local que se encuentre en alguna plaza comercial pequeña y que sea de fácil acceso o se encuentre en alguna calle de alto tráfico en la zona de Cuautlancingo.

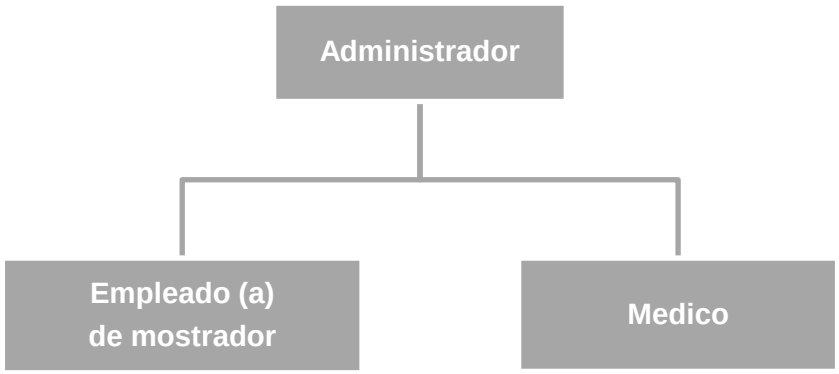
2.8 Organigrama

Es importante implantar un organigrama en la empresa para establecer las bases sobre las que soportar el buen funcionamiento y crecimiento de la misma.

El objetivo de presentar un organigrama es observar la cantidad total de personal que trabajará para la 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

En el organigrama se determinan los roles fundamentales que deben ser cubiertos en la empresa, y en el que se especifican claramente cuáles son las tareas y responsabilidades que deben ser realizadas o cubiertas por cada persona perteneciente a la organización.

Figura 2. Organigrama



2.9 Presupuesto de personal

Tabla 8. Presupuesto de Personal

Personal	Sueldo mensual [16]	Prestaciones[17]	Sueldo anual con prestaciones	Cantidad	Importe
Administrador	$ 7,340	$ 2,202	$ 114,504	$ 1	$114,504
Empleado (a) de mostrador	$ 3,544	$ 1,063	$ 55,286	$ 1	$ 55,286
Medico	$ 7,954	$ 2,386	$ 124,082	$ 1	$124,082
				Total	**$ 293,873**

Concepto	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Importe Anual
Mano de obra directa	Sueldo neto	2	$11,498.00	$ 275,952

Total $ 275,952

2.10Análisis de localización del proyecto

Para la localizacion de este proyecto de inversion que esta enfocado a un servicion no se requiere un lugar específico para el establecimiento, sólo se considera deseable el rentar un local (con las especificaciones físicas detalladas anteriormente), en alguna plaza comercial pequeña de fácil acceso, en la zona de Cuautlancingo debido a que fue la entidad con mayor calificación ponderada de acuerdo a la tabla siguiente.

Tabla 9. Calificación Ponderada

Factor	Peso	Unidad	Valor de referencia			Calificación			Calificación Ponderada		
			Puebla	Cuatlancingo	San Pedro Cholula	Puebla	Cuatlancingo	San Pedro Cholula	Puebla	Cuatlancingo	San Pedro Cholula
Carencia por acceso a los servicios de Salud	30%	% de población	19.39	20.80	27.4	7.1	7.6	10	2.12	2.28	3
Numero de hab.	15%	Núm.	6,168,883	112,225	129,032	10	0.18	0.21	1.5	0.03	0.03
Núm.. Farmacias	40%	Núm.	655	10	48	0.15	10	2.08	0.06	4.00	0.83
Viviendas	15%	Núm.	1,554,026	30,843	30,946	10	0.20	0.20	1.50	0.03	0.03
									5.18	6.33	3.89

2.11Capacidad de producción

La capacidad de los servicios a brindar es atender a los clientes tanto de la farmacia como del consultorio médico, en un horario de 9:00-19:00 hrs. de lunes a sábado. Se espera tener un flujo tanto de pacientes como de clientes en la farmacia de un 80% de los días (17 pacientes y 35 clientes)

[16]Los datos de salario son figuras aproximadas basadas en aportaciones de terceras personas a Indeed. Estos datos se ofrecen a los usuarios de Indeed para poder realizar comparaciones de forma aproximada. https://www.indeed.com.mx/cmp/Farmacias-Del-Ahorro/salaries?location=MX%2FPUE

[17]Se considera un 30% de prestaciones sobre el sueldo base mensual. Las prestaciones corresponden a las que establece la ley

2.12Presupuesto de costo de ventas.

Concepto	Unidad	Cantidad	Importe Anual
Productos y Medicamentos	Lote	1	$ 24,109

Total $ 24,109

2.13Conclusiones del capítulo

En este capítulo se propuso y analizo las diferentes opciones para producir los servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Además se identificaron los materiales y equipos, las instalaciones necesarias para el proyecto, el análisis organizativo y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

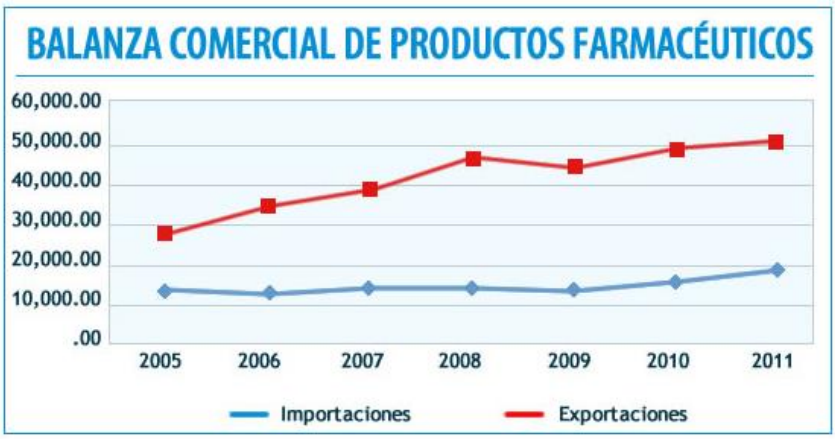
3. ESTUDIO DE MERCADO

3. 1 Situación actual de la industria o sector

El valor del mercado farmacéutico en México en el 2012 fue superior a 203,887[18]millones de pesos, cifra que representa más del 1.37% del PIB de ese año. El mercado total ha tenido un crecimiento ponderado en valor de 5.5% desde 2007 y se espera que siga aumentando a tasas similares en los próximos años.

La mayor parte del volumen de mercado se abastece de la producción local (más del 70% en 2012), sin embargo, las cifras oficiales demuestran una tendencia creciente en el valor de las importaciones de medicamentos y una contracción en el valor en dólares de la producción local.

Balanza Comercial de Productos Farmacéuticos en dólares
México 1992-2011



Fuente: WTO

Aunque México se ubica dentro de los 15 mercados farmacéuticos más relevantes del mundo y el segundo en importancia en Latinoamérica, su crecimiento es sustancialmente menor al de otros países emergentes (CAGR4 México: 3.9%, China: 17.3%, Brasil: 13.1% e India: 16.6%5)

Según análisis de perspectiva del mercado de IMS Health 2010, de no generar políticas y sinergias de impulso adecuadas, se espera que la importancia relativa de México siga retrocediendo debido al dinamismo en los otros mercados.

En este contexto, es posible competir con las industrias tradicionalmente concentradas y dominadas por cadenas globales a base de especialización, detección de nichos de mercado, uso del capital humano y conocimiento (Michael E. Best, 2001).

En México, las empresas que han tenido mayor crecimiento en su participación en el mercado, lo han hecho ampliando la presencia de genéricos, mezclas e innovación incremental. (IMS Health 2012). El mercado farmacéutico tiene expectativas de gran expansión a nivel mundial por las transiciones demográficas y epidemiológicas que

[18] Estimación según Knobloch incluyendo el mercado alterno, privado y público.

atraviesan diversos países, además del fortalecimiento de los sistemas de seguridad social.

Según el estudio de PriceWaterHouseCoopers (PWC), Pharma 2020: TheVisionWhichpathwilltake?, se espera que la industria crezca a más del doble para 2020, llegando a valores superiores a los $1.3 trillones de dólares. En el documento, se menciona que un factor crucial para este crecimiento es el incremento en la demanda de medicamentos en los países “E7”, que son Brasil, China, India, Indonesia, México, Rusia y Turquía.

Por lo anterior, el CFM (Consejo Farmacéutico Mexicano) tiene dentro de sus ejes rectores contribuir a la generación de políticas que impulsen la innovación, la vinculación del conocimiento con el sector productivo y la consolidación de un marco institucional y normativo para promover la inversión y crecimiento de la industria.

Empresas Establecidas en México

De acuerdo con INEGI, en México existen un total de 718 unidades económicas especializadas en el sector farmacéutico.

En el país se encuentran ubicadas 20 de las 25 empresas más importantes de la industria a nivel internacional, algunos ejemplos son Merck, BoehringerIngelheim, Schering Plough, Bayer, Astrazeneca, Pfizer, Glaxosmithkline, Baxter, Eli Lilly Company, Novartis. Dichas empresas se encuentran ubicadas principalmente en el Distrito Federal, Jalisco, estado de México, Puebla y Michoacán.

Inversión Extranjera Directa

El sector farmacéutico registró una inversión acumulada de 3,172 millones de dólares durante el período 2005-2014. Tan solo en 2013, la Inversión Extranjera Directa (IED) fue de 174 millones de dólares.

Fortalezas de México en el sector Farmacéutico

•Costos de manufactura. De acuerdo con el estudio CompetitiveAlternatives 2012 de KPMG, México ofrece 14.4% de ahorro en costos de manufactura de la industria farmacéutica, en comparación a EUA.

•Tamaño de mercado. El mercado mexicano de la industria farmacéutica es el segundo más grande de América Latina. Tan solo en 2014, el consumo por parte de la población mexicana en el sector fue de 17,612 millones de dólares.

•Marco regulatorio. México se encuentra entre los mercados más desarrollados de Latinoamérica en materia regulatoria, la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS), ha sido reconocida por la Organización Panamericana de Salud como autoridad de regulación, control y fomento sanitario en nuestro país.

•Plataforma de exportación. La ubicación de México permite ahorros considerables en materia de logística y supervisión cercana del proceso manufacturero; además, facilita la inspección de las plantas por parte de las autoridades sanitarias y permite responder rápidamente a cambios repentinos en las tendencias de la demanda.

3.2 Segmentación del mercado y definición del mercado meta

Los servicios de este proyecto se desean establecer en el Estado de Puebla, específicamente en el Municipio de Cuautlancingo. Se tomará como referencia el estudio realizado por el INEGI dentro del tercer trimestre de 2016 de la Población Económicamente Activa (PEA), así como la estadística de los hogares de acuerdo al último censo realizado en el año 2015 por el Instituto antes mencionado ya que el servicio que pretende ofrecer está dirigido principalmente a familias. A partir de esto se considera la siguiente información demográfica y socio gráfica:

Tabla 10. Información de la Población Económicamente Activa (PEA) del Estado de Puebla[19]

Población del estado de Puebla	Cantidad	% de representación
Población Total	6,262,207	
Población Económicamente Activa (PEA)	2,789,817	44.55% de la poblacion total
Población Económicamente Activa Ocupada	2,702,351	96.86% de la (PEA)
PEA con o menos de 10 Salarios Mínimos	2,194,342	81.20% de la PEA Ocupada

Partiendo de la información anterior se deriva la siguiente tabla:

Hogares	Cantidad	% de representación
Hogares del Estado de Puebla	1,553,451	
Hogares municipio de Cuautlancingo	19,830	1.27%

El segmento al que se desea dirigir el servicio es a las personas que tienen un poder adquisitivo de nivel medio a bajo por lo que se considera que deben percibir un ingreso de menos de 10 Salarios Mínimos. De tal modo que si se toman como referencia los datos anteriores estadísticos demográficos y socio gráficos, se determina que el mercado potencial de este servicio está representado por 19 mil 830hogares de los cuales 397 hogares se determinan como mercado potencial en el Municipio de Cuautlancingo.

3.3 Análisis de la demanda

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación en este caso del servicio, así como establecer la posibilidad de participación del servicio del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda está en función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población, y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias.

Para determinar la demanda se emplean herramientas de investigación de mercado, básicamente investigación estadística e investigación de campo[20].

1.3.1 Investigación del mercado

[19] http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/pdf/perfiles/perfil%20puebla.pdf
[20] Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. Séptima edición

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.[21]

Los objetivos de la investigación se pueden dividir en tres:

Objetivo social:

Satisfacer las necesidades del cliente, ya sea mediante un bien o servicio requerido, es decir, que el producto o servicio cumpla con los requerimientos y deseos exigidos cuando sea utilizado.

De acuerdo al informe anual sobre la situación de pobreza y rezago social 2017[22]realizado por la Secretaria de Desarrollo Social SEDESOL nos presenta en la siguiente tabla, la evolución de la carencia social en materia de acceso a los servicios de salud municipio de Cuautlancingo:

Tabla 11. Evolución de la carencia por acceso a los servicios de salud 1990-2015

Porcentaje de la población				
Estatal	Municipal			
2015	1990	2000	2010	2015
Carencia por acceso a los servicios de Salud				
19.39	N.D.	45.67	33	20.8

Fuente: SEDESOL /DGAP con información de las muestras censales 1990, 2000 y 2010, así como la Encuesta Intercensal 2015, INEGI

En la tabla anterior se puede observar que el indicador municipal del 2015 es mayor que el indicador estatal en el mismo periodo.

Así mismo en el mismo estudio pero del año 2010[23] se identificó que en Las unidades médicas en el municipio eran tres (0.3% del total de unidades médicas del estado), mientras que el personal médico era de diez personas (0.1% del total de médicos en la entidad) y la razón de médicos por unidad médica era de 3.3, frente a la razón de 7.5 en todo el estado.

Objetivo económico:

Determinar el grado económico de éxito o fracaso que puede tener este proyecto al momento de introducir un nuevo producto o servicio.

Con la finalidad de proporcionar a la población mexicana una oferta de medicinas de calidad comprobable a menor precio, la Secretaría de Salud, por medio del Programa de Medicamentos Genéricos Intercambiables (GI), cuenta ya con un catálogo de más de mil 600 medicinas del cuadro básico consideradas GI.

[21] http://www.contactopyme.gob.mx/promode/invmdo.asp
[22] http://diariooficial.gob.mx/SEDESOL/2017/Puebla_041.pdf
[23] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/37997/Puebla_041__1_.pdf

A partir del 7 de junio de este año, el Consejo de Salubridad General publicó el acuerdo mediante el que obliga al Sector Salud a adquirir únicamente medicamentos genéricos intercambiables.

En promedio, los GI representan un ahorro de **57 %** debido a que no cubren los gastos de investigación ni de publicidad que pagan los fármacos innovadores y actualmente representan seis por ciento del mercado de medicamentos en México[24].

1.3.2Proyección de la demanda

Con base en la investigación del mercado a continuación se presentan tres escenarios que van desde el optimista, normal y pesimista de la venta de medicamentos GI y la prestación de servicios:

Tabla 11. Escenarios proyección de la venta de medicamentos GI

Escenario	Venta Diaria Num de Prod	Año 1	2	3	4	5
Optimista	71	23260	24423	25644	26926	28272
Normal	30	9828	10319	10835	11377	11946
Pesimista	2	655	688	722	758	796

El escenario optimista representa tener ventas diarias de 60 articulos por 6 dias a la semana y las ventas por año incrementara de acuerdo a la demanda que se tenga, esperando que este incremento sea de por lo menos el 5% por año.

Para el caso del servicio de consultorio medico, a continuacion se muestra la tabla:

Tabla 12. Escenarios proyeccion de la demanda Consultorio Medico

Escenario	Consultas Diarias	Año 1	2	3	4	5
Optimista	16	5616	6240	6864	7488	8112
Normal	5	2184	2808	3432	4056	4680
Pesimista	2	1248	1872	2496	3120	3744

Con el medico que se tiene considerado en este proyecto se espera que de atencion medica a los clientes que lo requieran. En la tabla anterior se puede observar que la expecativa que se tiene es que el numero de pacientes incremente a 2 pascientes diarios contemplando los mismos 6 dias a la semana que se consideraron en la Tabla 11

3.4 Análisis de la oferta

Dentro de la oferta es importante conocer a la competencia, y los servicio que ofrecen así como los precios que tienen en el mercado, es por esto que a continuación se presenta una tabla detalla de los competidores formales encontrados en el municipio de Cuautlancingo de acuerdo al registro de la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios COFEPRIS[25].

[24] http://www.salud.gob.mx/apps/htdocs/gaceta/gaceta_011002/pag13.htm
[25] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/178298/farmacias_puebla.pdf

Tabla 13. Competidores

Nombre	Ubicación	Servicios	Direccion	Comentario
Cristal	Cuatlancingo	Farmacia	Corregidora #7	Venta de medicamentos GI y de patente, no cuenta con consultorio medico. En los casos de Farmatodo y Farmacias Guadalajara se tiene el servicio de minisuper, mientras que en Bodega Aurrera y Chedarui se tiene el servicio de supermercado, las anteriores son grandes cadenas que captan gran numero de clientes
Farmacia Leo	Cuatlancingo	Farmacia	Avenida Morelos # 1	
Farmacia del Centro	Cuatlancingo	Farmacia	AV. AYUNTAMIENTO # 1 L-B	
Tiendas Chedraui S.A de C.V.	Cuatlancingo	Farmacia y Super mercado	Blvd. Forjadores de Puebla No. 1009 Col. Centro	
Farmacia DON-ELY	Cuatlancingo	Farmacia	Moctezuma No. 2 Col. Centro	
Farma todo	Cuatlancingo	Farmacia y articulos varios	Autopista Mexico-Puebla Km 116 / Calzada Zavaleta No. 908 Santa Cruz Buena Vista / Blvd. Forjadores de Puebla No. 1009 Loc.9 y 10 Col Lomas de San Juan	
Farmacia Bodega Aurrera Cuautlancingo	Cuatlancingo	Farmacia y Super mercado	Avenida Mexico-Puebla No 1713 Col. Centro	
Farmacia Guadalajara S.A. de C.V.	Cuatlancingo	Farmacia y Minisuper	Aztecas sur No. 6664-B Reserva Territorial Quetzalcoatl / Calzada Zavaleta No. 1903 Loc. 3 Col. Santa Cruz Buena Vista /Rev. No. 19 Col. La trnidad Sanctorum	
Cessa Sanctorum	Sanctorum	Farmacia	Calle del Carmen esq. Calle Aldama s/n	

3.5 Análisis de Precios

El establecimiento del precio es de suma importancia, pues éste influye más en la percepción que tiene el consumidor final sobre el producto o servicio. Siempre se debe tener en cuenta a qué tipo de mercado está orientado el producto o servicio. Debe conocerse si lo que busca el consumidor es la calidad, sin importar mucho el precio o si el precio es una de las variables de decisión principales. En muchas ocasiones una errónea fijación del precio es la responsable de la mínima demanda de un producto o servicio. Para el caso de este proyecto que está orientado a un sector medio bajo, se establecerá el precio de los medicamentos con base en la sugerencia del distribuidor[26]*Ver anexo1*.

3.6Comercialización y canales de distribución

La comercializacion es parte vital en el funcionamiento de una empresa. Se puede producir el mejor articulo en su genero y el mejor precio, pero si no se tienen los medios para hacerlo llegar al consumidor en forma eficiente, esa empresa ira a la quiebra.

La comercializacion no es la simple transferencia de productos hasta las manos del consumidor; esta actividad debe conferirle al producto los beneficios de tiempo y lugar; es decir, una buena comercializacion es la que coloca al producto en un sitio y momento adecuados, para dar al consumidor la satisfaccion que el espera con la compra.

Mientras que el canal de distribucion es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa

[26]Distribuidores: Luin Farmacéutica Domicilio: Reforma 3 La Paz, Puebla Pue. / Comercializadora Farmacéutica Maldonado Domicilio: Acatlán No. 3 B, La Paz, Puebla Pue.

trayectoria. En cada intermedirario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago o transaccion, ademas de un iontercambio de informacion[27]

En el caso de este proyecto el canal de distribución corresponde al de **Productores-mayoristas-minoristas-consumidores** ubicándonos como minoristas que haremos llegar el producto a los consumidores finales, este tipo de canal se da en las ventas de medicina que es el proyecto que se desea realizar.

3.7Estrategias de promoción y publicidad

Para este proyecto, la publicidad que se pretende realizar es mediante recomendaciones de boca en boca entre amigos, familiares y conocidos, por lo tanto no se planea realizar alguna inversión en lo que se refiere a promoción o publicidad. Se hará uso de los medios electrónicos actuales como (Twitter, Facebook e Instagram), así como volantes publicitarios a través de correo electrónico.

3.8Presupuesto de ventas

Considerando la proyección de la demanda mostrada en las tablas 11 y 12, se consideran los escenarios normales para realizar el presupuesto de ventas.

Tabla 14. Presupuesto de Ventas

	Año				
	1	2	3	4	5
Precio prom. por articulo	$ 49	$ 51	$ 54	$ 56	$ 59
Cantidad de articulos	9828	10319	10835	11377	11946
Subtotal	$ 483,243	$ 531,354	$ 584,256	$ 642,425	$ 706,384
Precio de la consulta	$ 35	$ 37	$ 38	$ 40	$ 42
Num. Consultas	2184	2808	3432	4056	4680
Subtotal	$ 76,440	$ 102,919	$ 131,727	$ 163,025	$ 196,985
Total ventas	$ 559,683	$ 634,273	$ 715,983	$ 805,450	$ 903,369

Para la realización de la tabla anterior se tomó en consideración, lo siguiente:

- Debido a la variedad de productos que se ofrecen se tomó un precio promedio de $ 49por producto.
- El precio de los productos incrementa cada año de acuerdo a la inflación, en este caso se tomó como referencia la inflación del 4.72% a Enero del 2017[28]

3.9Conclusiones del capítulo

En este capitulo se analizaron todas las bases y partes que comprenden el estudio de mercado y pudiendo observar que la localizacion del proyecto en el municipio de Cuautlancingo es viable debido a la carencia por acceso a los servicios de salud, el tipo de ingreso que se tiene en la zona y el numero de competidores que hay en la zona, llegando a la conclusion de que existe el mercado suficiente para seguir a delante con el proyecto.

[27]Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. Séptima edición
[28]http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html

4. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

4.1Presupuesto de Inversion Inicial

Según el monto de inversión inicial referido en el capítulo 1, como aportación de los socios, se elabora el presupuesto de inversión inicial considerando los siguientes rubros:

Tabla 15. Presupuesto de inversión Inicial

Concepto	Unidad	Cantidad	PU	Importe
Activos fijos	Lote	1	$ 42,342	$ 42,342
Gasto de operación (medicamentos)	Lote	1	$ 24,109	$ 24,109
Activos diferidos				
Licencias y permisos	Pago	1	$ 5,000	$ 5,000
Gastos notariales	Pago	1	$ 10,000	$ 10,000
			Total	**$ 81,451**

En el Capitulo 2 se desglosa el detalle de los activos fijos (mobiliario y equipo de consultorio) y tambien se puede observar el gasto de operación que corresponde a la inversion que se realizara en los productos y medicamentos para la farmacia.

Se consideran también la inversión para licencias y permisos de funcionamiento, así como los gastos notariales para la constitución de la empresa

4.2 Presupuesto de Operación

Debido a que esta empresa, será una empresa de servicios, no se determinan costos, si no gastos en donde se incluirán los sueldos con prestaciones de los empleados descritos en el Capítulo 2

Tabla 16. Presupuesto de Gasto directo de Venta

Empleado	Cantidad	Sueldo	1	2	3	4	5
Empleado (a) de mostrador	1	$ 4,607	$ 4,825	$ 5,052	$ 5,291	$ 5,541	$ 5,802
Medico	1	$ 10,340	$ 10,828	$ 11,339	$ 11,875	$ 12,435	$ 13,022
Gasto directo de venta		**$ 14,947**	**$ 15,653**	**$ 16,392**	**$ 17,165**	**$ 17,976**	**$ 18,824**

Existen tambien ciertos gastos administrativos que es importante considerar para poder operar la empresa

Tabla 17. Presupuesto de gastos de administración

Concepto	Unidad	Cantidad	PU	Importe
Sueldos Administrativo	Pago	1	$ 114,504	$ 114,504
Renta	Pago	12	$ 5,000	$ 60,000
Energía eléctrica	Pago	6	$ 300	$ 1,800
Recarga extintores	Pago	1	$ 600	$ 600
Fumigacion	Pago	1	$ 600	$ 600
Recoleccion res. Peligrosos	Pago	4	$ 360	$ 1,440
Permiso Ayuntamiento	Pago	1	$ 1,550	$ 1,550
			Total	**$ 180,494**

En el Capitulo 2 se puede observar el detalle de las percepciones del personal Administrativo.

Para la proyección anual del costo de venta y de los gastos administrativos se considera un incremento de la inflación del mes de enero 2017 del 4.72% de acuerdo a la información tomada del Banco de México.

4.3 Tabla de amortización

En el Capítulo 2 se puede observar con mayor detalle lo referente a la depreciación y amortización de maquinaria y equipo

Tabla 18. Depreciación y amortización

Concepto	Tasa de depreciación	Años 1	2	3	4	5
Equipo de consultorio	20%	$ 4,628	$ 4,628	$ 4,628	$ 4,628	$ 4,628
Equipo de farmacia	10%	$ 1,920	$ 1,920	$ 1,920	$ 1,920	$ 1,920
Total		**$ 6,548**	**$ 6,548**	**$ 6,548**	**$ 6,548**	**$ 6,548**

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

Una vez presentados los presupuestos anteriores a continuación se refleja el Estado de Resultado Pro-Forma con una proyección de 5 años

Tabla 19. Estado de resultados Pro-Formas y Flujos Netos de Efectivos

	Año 0	1	2	3	4	5
Ventas		$ 559,683	$ 634,273	$ 715,983	$ 805,450	$ 903,369
Gasto directo de venta		$ 15,653	$ 16,392	$ 17,165	$ 17,976	$ 18,824
Utilidad bruta		$ 544,030	$ 617,881	$ 698,818	$ 787,474	$ 884,545
Gastos de operación						
Gasto de admon		$ 180,494	$ 189,013	$ 197,935	$ 207,277	$ 217,061
Gasto indirecto de venta		-	-	-	-	-
Depreciacion		$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548
Utilidad de Operación		$ 356,988	$ 422,320	$ 494,335	$ 573,649	$ 660,936
Gastos financieros		-	-	-	-	-
Utilidad despues de financiamiento		$ 356,988	$ 422,320	$ 494,335	$ 573,649	$ 660,936
Otros ingresos		-	-	-	-	-
Utilidad antes de impuestos		$ 356,988	$ 422,320	$ 494,335	$ 573,649	$ 660,936
ISR		$ 107,096	$ 126,696	$ 148,300	$ 172,095	$ 198,281
PTU		$ 35,699	$ 42,232	$ 49,433	$ 57,365	$ 66,094
Utilidad Neta		**$ 214,193**	**$ 253,392**	**$ 296,601**	**$ 344,189**	**$ 396,562**
Utilidad neta sobre ventas		38%	40%	41%	43%	44%
Depreciacion		$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548	$ 6,548
Amortizacion de capital		-	-	-	-	-
Prestamos		-	-	-	-	-
Inversiones	$ 81,451					
Flujo neto de efectivo	**-$ 81,451**	**$ 220,741**	**$ 259,940**	**$ 303,149**	**$ 350,737**	**$ 403,110**
TREMA	**13.98%**					
VAN	**$934,382**					
IVAN	**11.47**					
TIR	**287.7%**					
Margen de seguridad	**273.7%**					
Periodo de Retorno de la Inversion PRI	**1 año**					

	Año 0	1	2	3	4	5
VA de los flujos de efectivo	-$81,451	$193,666	$200,086	$204,725	$207,811	$209,546
VA acumulado	-$81,451	$112,215	$312,301	$517,025	$724,836	$934,382

4.5 Punto de equilibrio

Para saber cuál es la cantidad mínima de productos que se deben vender para solventar los costos fijos y variables es importante calcular el punto de equilibrio

Debido a que existen dos precios en la prestación del servicio (uno el precio prom. de los medicamentos y el otro de precio de la consulta), se hace un promedio de ambos para realizar el cálculo delpunto de equilibrio, el cual se muestra a continuación:

Tabla 20. Punto de equilibrio

Concepto	Monto
Precio prom.	42.08
Costo variable	10
Costo fijo	180,494
Punto de equilibrio Economico	**236,758**
Punto de equilibrio Productivo	**5,626**

Como se puede observar en la tabla anterior, para poder cubrir los costos fijos y variables se deben vender por lo menos 5,626 productos al año a un precio promedio de $ 42

4.6 Cálculo e interpretación de indicadores financieros

Los indicadores financieros tienen el propósito de reflejar en forma objetiva el comportamiento de una empresa a partir de su información financiera. De esta forma se pueden obtener conclusiones sobre la viabilidad de un proyecto, y debido a esto es necesario utilizar los siguientes indicadores financieros como criterios de evaluación del presente proyecto de inversión.

4.6.1 Valor Actual Neto

El valor actual neto (VAN) es el procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de efectivo tomando como referencia una tasa de rendimiento específica.

Para el caso del presente proyecto se presentan a continuación los flujos de efectivo calculados para cada año durante un horizonte de proyección de 5 años.

Tabla 21. Flujos de efectivo del proyecto

	Año					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de efectivo	-$ 81,451	$ 220,741	$ 259,940	$ 303,149	$ 350,737	$ 403,110

Como se muestra en la tabla anterior, es necesario traer a valor actual neto los flujos de efectivo del proyecto, entendiendo que para el valor presente se considera la fecha en la que se realiza la inversión inicial (se muestra en negativo ya que es un desembolso se

dinero). La tasa a considerar para realizar el cálculo del VAN es la TREMA, la cual se definió en el capítulo 1 y corresponde a 13.98 %

El valor actual neto de los flujos de efectivo se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 22. Valor actual neto de los flujos de efectivo

	Año					
	0	1	2	3	4	5
VA de los flujos de efectivo	-$ 81,451	$ 193,666	$ 200,086	$ 204,725	$ 207,811	$ 209,546

VAN $ 934,382

De acuerdo a la VAN calculada, se determina que el proyecto es rentable ya que además de ser positiva, no sólo rebasa la tasa de rendimiento mínima aceptada sino que genera beneficios adicionales de 934 mil 382 pesos, lo que equivale a un beneficio anual de 186 mil 876 pesos y un beneficio mensual de 15 mil 573 pesos netos, es decir, libres de impuestos. Por este criterio el proyecto se acepta dado que el valor presente de los ingresos es mayor al valor presente de los egresos.

4.6.2 Periodo de recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la inversión es un indicador que permite calcular en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente, es decir, indica la fecha en la cual se cubre la inversión inicial en años.

Si al valor de la inversión inicial se le restan los flujos de efectivo traídos a valor actual, se observa que en el segundo año de operación se recupera la inversión ya que el valor actual acumulado se vuelve positivo.

Tabla 23. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

	Año					
	0	1	2	3	4	5
VA de los flujos de efectivo	-$ 81,451	$ 193,666	$ 200,086	$ 204,725	$ 207,811	$ 209,546
VA acumulado	-$ 81,451	$ 112,215	$ 312,301	$ 517,025	$ 724,836	$ 934,382

PRI 1 año

De acuerdo a la tabla anterior este criterio se acepta el proyecto ya que el periodo de recuperación de la inversión se da desde el primer año de operación de la empresa.

4.6.3 Tasa interna de retorno

Un indicador importante que permite tomar la decisión de seguir adelante o nocon un proyecto de inversión es la tasa interna de retorno (TIR), la cual nos indica latasa que iguala el valor presente neto a cero.

La TIR se debe comparar con la TREMA del proyecto, si la tasa interna deretorno es mayor a la TREMA en por lo menos un 50% el proyecto se deberá aceptarpues se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, es decir, habrá un beneficiomarginal mayor al esperado.

La diferencia entre la TIR y la TREMA es el margen de seguridad del proyecto,entre más grande sea la diferencia más seguro será el proyecto.

Para el presente proyecto se calculó una TIR de **287.7%**, lo que indica que elmargen de seguridad y el beneficio marginal es de **273.7%**, por lo tanto se acepta elproyecto por ser rentable y seguro.

4.6.4 Índice del valor actual neto

El índice de valor actual neto (IVAN) es un indicador de rentabilidad el cual muestra la relación entre los flujos de efectivo en valor presente neto comparados con la inversión inicial. En el caso de este proyecto se calcula un IVAN de **11.47**, lo cual indica que por cada peso invertido al término de los 5 años se obtienen 11.47 pesos, tomando en cuento la TREMA de 13.98%. Al ser el IVAN mayor a 1 se acepta el proyecto.

4.7 Análisis de sensibilidad

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

El proyecto tiene una gran cantidad de variables, como son los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, tasa y cantidad de financiamientos, etc. El AS no está encaminado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. De hecho, hay variables que al modificarse afectan automáticamente a las demás o su cambio puede ser compensado de inmediato

4.8 Conclusiones del capitulo

En este capítulo pudimos identificar el VAN, los flujos de efectivo del proyecto, valor actual neto de los flujos de efectivo, periodo de recuperación de la inversión, tasa interna de retorno y el índice del valor actual neto, que nos llevaron a la conclusión de que es muy conveniente invertir en el presente proyecto de inversión.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES

Después de haber realizado el estudio de este proyecto se llegan a las siguientes conclusiones:

- El cálculo de la TREMA es de gran importancia para saber que 13.98% es la tasa mínima que se exige al proyecto para cubrir el capital invertido.
- El presente proyecto tiene la finalidad de cubrir las necesidades tanto del promotor, así como del entorno.
- Se opta por la creación de una empresa de servicio de consultorio médico y farmacia, ya que se detectó la necesidad de este servicio en el mercado.
- Se ofrecerán los servicios de consulta médica y venta de productos farmacéuticos genéricos intercambiables.
- Se establecerá un organigrama conformado solo por tres trabajadores (Administrador, Empleado (a) de mostrador y Medico).
- Con la realización del estudio de mercado se detectó la necesidad de este servicio debido a la carencia por acceso a los servicios de salud del 20.8 en el municipio de Cuautlancingo en el 2015.
- Se determina que el mercado potencial será de 397 hogares en el Municipio de Cuautlancingo.
- La proyección de la demanda se realizó con 3 escenarios (optimista, normal y pesimista optando por el escenario normal en donde se tendrán ventas de 30 productos y 5 consultas diarias.
- Se fija el precio de los productos de acuerdo a la sugerencia del distribuir de aproximadamente un 50% más del precio que se encuentra publicado en el empaque del medicamento.
- Derivado de los flujos netos de efectivo se realizó el cálculo de los siguientes indicadores financieros.
    - VAN: $ 934,382
    - PRI: Año 1
    - TIR: 287.7%
    - Margen de seguridad: 273.7%
    - IVAN 11.47
- Con los resultados de los indicadores antes mencionados se observa que el proyecto es viable y seguro por lo que se recomienda llevarlo a cabo.

Recomendaciones

Durante la realización de este estudio se identificaron algunas áreas de oportunidad, para las cuales se hacen las siguientes recomendaciones:

- Realizar un estudio de mercado mucho más profundo
- Realizar inversión de publicidad para dar a conocer los servicios y el posicionamiento sea más rápido.

Referencias

Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras (CONDUSEF) (https://www.condusef.org.mx)

Volkswagen FinancialServices(http://www.vwb.com.mx)

Mi Banco **(**https://www.bam.com.mx/)

Standard and Poor's 500 (http://us.spindices.com/indices/equity/sp-500-top-50)

Investing (https://mx.investing.com/rates-bonds)

Banco de México (http://www.banxico.org.mx/portal-inflacion/index.html)

Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de proyectos. Séptima edición

Secretaria de Salud
(http://www.salud.gob.mx/apps/htdocs/gaceta/gaceta_011002/pag13.htm)

Instituto Mexicano del Seguro Social IMSS
(http://www.imss.gob.mx/profesionales-salud/cuadros-basicos/medicamentos)

Secretaria de Economía (http://www.siger.gob.mx/legismerc/LGSM.pdf)

Portal del Gobierno (https://www.gob.mx/salud/prensa/la-atencion-primaria-base-de-un-sistema-de-salud-narro-robles-66567)

Soluciones Médicas(http://www.gruposomedica.com/equipo-medico

Diario Oficial de la Federación
(http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5264340&fecha=15/08/2012)

Indeed (https://www.indeed.com.mx/cmp/Farmacias-Del-Ahorro/salaries?location=MX%2FPUE)

Consejo Farmacéutico Mexicano (http://www.cofarmex.org.mx/mercado.html)

Comisión Nacional para el desarrollo de los pueblos indígenas
(http://www.cdi.gob.mx/cedulas/2000/PUEB/21041-00.pdf)

Cuéntame información por entidad
(http://www.cuentame.inegi.org.mx/monografias/informacion/pue/poblacion/default.aspx?tema=me&e=21)

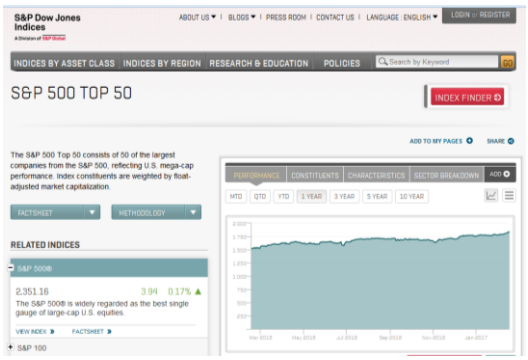
Secretaría de Desarrollo Social SEDESOL
https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/37997/Puebla_041__1_.pdf

SEDESOL (http://diariooficial.gob.mx/SEDESOL/2016/Puebla_140.pdf)

Depreciaciónhttp://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5264340&fecha=15/08/2012

Anexos

Calificación de riesgo S&P 500



Rendimiento en PRLV

CONDUSEF

Comparativo de rendimientos al invertir en Cetes, PRLV, Ahorro[1] y Cheques[1]

Instrumento	Monto Total	Tasa de Interés	GAT
cetesdirecto	$ 134,082.02	5.88%	6.04%
BANKAOOL	$ 134,215.51	5.90%	6.06%
VOLKSWAGEN BANK Hacemos Banco	$ 126,748.02	4.75%	4.85%
INBURSA Banco	$ 122,831.94	4.12%	4.20%
CIBanco	$ 122,709.59	4.10%	4.18%
Banca Mifel Grupo Financiero	$ 121,553.21	3.91%	3.98%
MI BANCO	$ 120,587.74	3.75%	3.82%
MULTIVA	$ 119,391.49	3.55%	3.61%
BANSI	$ 117,618.97	3.25%	3.30%

[1] Promedio mensual de tasas pagaderas a personas físicas y morales, antes de deducir la retención del impuesto sobre la renta. Fuente: Banco de México
Los rendimientos obtenidos no incluyen el descuento por impuestos y comisiones que apliquen.
Los rendimientos mostrados sólo son válidos si se mantiene la inversión por el plazo ya que si se liquidan antes se aplica una penalización.
Para las reinversiones, se considera la misma tasa de interés inicial

Inversión Elite VWFS

Volkswagen Financial Services

Inversión Elite

Tasa de interés Bruta Anualizada

Rango de Saldo Diario (MXP)			Plazo (Días)					
Desde		Hasta	1 - 6	7 - 13	14 - 27	28 - 90	91 - 179	180 - 360
$ 0.01	$	999.99	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
$ 1,000.00	$	24,999.99	0.00%	3.00%	3.30%	3.50%	4.00%	4.50%
$ 25,000.00	$	99,999.99	0.00%	3.30%	3.50%	4.00%	4.50%	5.00%
$ 100,000.00	$	249,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 250,000.00	$	499,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 500,000.00	$	999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 1,000,000.00	$	1,999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 2,000,000.00	$	2,999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 3,000,000.00	$	4,999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 5,000,000.00	$	6,999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 7,000,000.00	$	9,999,999.99	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%
$ 10,000,000.00		En adelante	0.00%	3.30%	4.00%	5.50%	6.00%	6.25%

Volkswagen Bank S.A., Institución de Banca Múltiple, es la entidad financiera que ofrece los productos mencionados en la presente página web. Volkswagen Bank S.A. Institución de Banca Múltiple es una entidad distinta a Volkswagen de México, S.A. de C.V. y a cualquiera de sus negocios afiliados.
Vigente del 1 de Febrero a 31 de Marzo de 2017.
Tasa fija calculada antes de impuestos, sujeta a variaciones por fluctuaciones en el mercado y/o causas de fuerza mayor y modificable de acuerdo a la oferta vigente.

Grupos terapéuticos del Cuadro Básico de Medicamentos

Grupos			
Analgesia	⬇	Neumología	⬇
Anestesia	⬇	Neurología	⬇
Cardiología	⬇	Nutriología	⬇
Dermatología	⬇	Oftalmología	⬇
Endocrinología y metabolismo	⬇	Oncología	⬇
Enfermedades infecciosas y parasitarias	⬇	Otorrinolaringología	⬇
Enfermedades inmunoalérgicas	⬇	Planificación familiar	⬇
Gastroenterología	⬇	Psiquiatría	⬇
Gineco-Obstetricia	⬇	Reumatología y traumatología	⬇
Hematología	⬇	Soluciones electrolíticas sustitutos del plasma	⬇
Intoxicaciones	⬇	Vacunas toxoides, inmunoglobulinas, antitoxinas	⬇
Nefrología y urología	⬇	Cuadro Básico de Medicamentos (completo)	⬇

Maquinaria y Equipo

Precios de productos y medicamentos

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
ABATELENGUAS C/25 PZAS	1	$ 10.00
ACEITE DE ALMENDRAS DULCES VJ 60ML	1	$ 20.00
ACEITE DE RICINO VJ60ML	1	$ 20.00
ACETONIDO DE FLUOCINOLONA CREMA 100 GRS	1	$ 35.00
AC-FAST 500 MG C/10 TABS	1	$ 25.00
ACORTIZ 25 MG C/20 TAB	1	$ 80.00
ACROXIL-C CAPSULAS 500/8 CAJA C/12	1	$ 50.00
ACTIDINE ES SOL FCO C/120 ML (ESPUMA)	1	$ 50.00
ACTIQUIM 500 MG C/20 TABLS	1	$ 44.00
ADRECORT TABLETAS 1 MG C/20	1	$ 30.00
AFLUSIL SUSP 120 ML	1	$ 35.00
AGRIXAL C/14 CAPS 20 MG	1	$ 30.00
AGUA OXIGENADA 56ML	1	$ 6.00
AGUA OXIGENADA VJ 420ML	1	$ 20.00
ALBOZ 20 MG C/14 CAPS C/2 FCOS	1	$ 75.00
ALBOZ CAPS 20 MG C/7 X 2 FCOS	1	$ 65.00
ALCOHOL VJ 110ML	1	$ 10.00
ALCOHOL VJ 185ML	1	$ 15.00
ALCOHOL VJ 420ML	1	$ 25.00
ALDERAN 100 MG C/15 TABS	1	$ 70.00
ALDERAN 50 MG 30 TABLETAS	1	$ 60.00
ALEVARIN CAPS C/45	1	$ 85.00
ALGODÓN EN BOLSA 50 GRS	1	$ 15.00
ALGODON SOBRE DE 3 GR	1	$ 5.00
ALIVIN PLUS ADULTO INY C/1 AMP	1	$ 40.00
ALKA SELTZER 100 P	1	$ 3.50
ALKAGEL COMPLEX SUSP 360 ML	1	$ 49.00
AMCEF 1 GR INY I.M. 3.5 ML CHICO	1	$ 60.00
AMCEF INY 500 MG I.M.	1	$ 55.00
AMK 500MG/2 ML INY 1 AMP	1	$ 40.00
AMOXICILINA/AC CLAVULANICO 875/125 MG 10 TABS (CLAVUSER 12H)	1	$ 115.00
ANADIL C/20 GRAG	1	$ 50.00
ARGENTAL CREMA TUBO C/28 GRS	1	$ 40.00
ARNICA POMADA 30 GR (NARTEX)	1	$ 75.00
ARTROBEN 5% TUBO C/60 GR	1	$ 65.00
ARTROBEN SPRAY 45MG C/30 ML	1	$ 48.00
ASPIRINA /60 2 TABLETAS	1	$ 3.50
ASPIRINA 500 MG 100 TABS	1	$ 12.00
ATALAK RETARD 100 MG C/20 GRAG	1	$ 49.00
AXTIN 20 MG C/14 CAPS	1	$ 60.00
AZIBIOT TABS 500 MG C/3	1	$ 110.00
AZUFRE VJ C/25 SOBRES 15 GR 3X2	1	$ 4.00
AZURON C/20 TABS	1	$ 70.00
BACTOKINA 600 MG C/6 AMP 2 ML	1	$ 80.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
BACTROPRIN 160/800 MG C/14 TABS	1	$ 30.00
BACTROPRIN C/20 TAB 80/400 MG	1	$ 40.00
BACTROPRIN SUSP 120 ML	1	$ 34.00
BAÑO COLOIDE SOBRE 90 GRS	1	$ 50.00
BARMICIL CREMA TUBO C/30 GRS	1	$ 35.00
BECLOMETASONA AEROSOL 50 MCG 200 DOSIS	1	$ 250.00
BENCELIN COMBINADO SOL INY 1,200000	1	$ 35.00
BENCILPENICILINA PROC/CRIST 800,000 U (PENISODINA)	1	$ 20.00
BENZONATATO GI PERLAS 100 MG C/20	1	$ 40.00
BETAMETASONA 4 MG INY	1	$ 88.00
BIOXIL 25 MG C/30 TABS	1	$ 25.00
BIOXIL 50 MG 20 TABS	1	$ 27.00
BIXEN 550 MG 12 TABS	1	$ 36.00
BONAZIN INY 1 ML	1	$ 25.00
BREGAMIN FC TABLETAS C/10	1	$ 20.00
BRESALTEC SPRAY 20 MG C/200 DOSIS (JAYOR)	1	$ 50.00
BROMICOF SOL INFANTIL	1	$ 35.00
BROMOCRIPTINA 2,5 MG C/14 TAB (KRIPTISER)	1	$ 50.00
BRONAR GOTAS PEDIATRICAS	1	$ 39.00
BRONAR SOL FCO 120 ML	1	$ 36.00
BROXOFFLER SUSP 120 ML	1	$ 25.00
BRUCAM 20 MG 20 TAB	1	$ 25.00
BRUPACIL C/10 GRAG BUTILHIOSCINA GI	1	$ 17.00
BUSCONET 20 MG /2.5 G SOL INY 5 ML	1	$ 30.00
BUSCONET 250/10 MG C/10 TABLS	1	$ 35.00
BUTILHIOSCINA 10 MG C/10 TAB (SERRALPINA SIMPLE)	1	$ 35.00
BUTIMAXIL SUSP 250MG-5ML DICLOXACIG	1	$ 30.00
CAFIASPIRINA 40 TABLETAS	1	$ 15.00
CALADRYL 1 LOCION 180 ML	1	$ 60.00
CALCIV +D C/60 TABLS	1	$ 45.00
CANDIPHEN VDUAL 200 MG CLOTRIMAZOL	1	$ 50.00
CAPSICOF C/20 PERLAS	1	$ 60.00
CATETER INTRAVENOSO 18G X 33 MM VERDE	1	$ 15.00
CATETER INTRAVENOSO 22G X 25 MM AZUL	1	$ 15.00
CATETER INTRAVENOSO 24G X 19 MM AMARILLO	1	$ 15.00
C-DIABEN C/60 TABLS	1	$ 90.00
CEFAGEN SUSP 250 MG/5ML	1	$ 140.00
CEFALVER CAPS 500C/20 CEFALEXINA GI	1	$ 70.00
CEFALVER SUSP 90 ML 125 MG/5 ML	1	$ 50.00
CEFALVER SUSP 90 ML 250 MG/5 ML	1	$ 60.00
CHUPON CARTERA CON 24 PIEZAS	1	$ 5.00
CILOCID TABS 5 MG ACIDO FOLICO G.I.	1	$ 15.00
CINEPRAC C/20 TABS	1	$ 55.00
CIRULAN 10 MG C/20 TABS	1	$ 20.00
CIRULAN SOL GOTAS 20 ML	1	$ 20.00
CI-SON`S C/12 TABLETAS DE 500 MG	1	$ 85.00
CITRA 50 MG C/10 TABS	1	$ 61.00
CLAMOXIN 125/31.25 MG/ 5 ML SUSP C/60 ML	1	$ 60.00
CLAMOXIN 12H C/10 TABLS 875/125 MG	1	$ 105.00
CLAMOXIN 12H JUNIOR 400/57 MG/5	1	$ 75.00
CLAMOXIN 12H PEDI 200/28.5 MG	1	$ 57.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
CLAMOXIN C/10 TABLETAS 500 MG/125 MG	1	$ 82.00
CLAMOXIN S SUSP 250 MG 60 ML 62.5 MG	1	$ 75.00
CLAMOXIN S SUSP 600MG/42.9 MG/5ML	1	$ 85.00
CLONIXINATO DE LISINA 100 MG C/5 AMP	1	$ 50.00
CLONIXINATO DE LISINA 250 MG C/10 TABS (LONIXER)	1	$ 40.00
CLORANFENICOL SOL OFT 15 ML	1	$ 27.00
COBADEX SOL ADT	1	$ 34.00
COBADEX SOL INFANTIL	1	$ 32.00
CO-EXALIV JARABE 120 ML	1	$ 40.00
COLDAID GOTAS C/30 ML	1	$ 38.00
COLLIDIPIN TABLETAS 5 MG C/10	1	$ 35.00
COLLIFRIN SOL ADULTO FCO C/20 ML	1	$ 36.00
COLLIFRIN SOL INFANTIL FCO C/20 ML	1	$ 33.00
COLPRADIN TABLETAS 10 MG C/30	1	$ 48.00
CUBREBOCA PLISADO ESTRELLA C/150	1	$ 2.50
DALATINA GEL 30 GR 1%	1	$ 55.00
DALATINA V CREMA 40 GRS 2%	1	$ 85.00
DEBISOR 5 MG C/20 TABLS	1	$ 65.00
DECOREX SOL INY AMP 8 MG/2 ML	1	$ 18.00
DEGORFLAN SUSP 60 ML	1	$ 37.00
DERMANOL UNGUNETO C/20 GRS	1	$ 40.00
DERMOVAL CREMA TUBO 30 GRS	1	$ 65.00
DESTRALINA 300 MG C/16 CAPS	1	$ 70.00
DEXAMETASONA 8 MG/2 ML	1	$ 18.00
DEXIMET GRAGEAS	1	$ 60.00
DEXNE NASAL GOT C/10 ML	1	$ 30.00
DEXNE OFTALMICO GOT C/4 ML	1	$ 30.00
DIAPAR COMPUESTO SUSP	1	$ 40.00
DIMICAPS C/12 CAPS	1	$ 30.00
DIMOPEN 500 MG/5 ML SUSP AMOXICILINA G.I.	1	$ 50.00
DINAMAX JUNIOR 250 ML	1	$ 59.00
DIPERA 2 MG C/12 TABLS	1	$ 18.00
DIPRODOL C/10 TABS DE 800 MG	1	$ 35.00
DISTENTAL 100MG C/14 TABS	1	$ 55.00
DIURMESSEL 40 MG 20 TAB	1	$ 20.00
DNA UNIDOSIS 1.5 MG 1 TABLETA	1	$ 75.00
DOCSI 4 MG C/20 TABS	1	$ 14.00
DOLFLAM INY C/4 AMP	1	$ 60.00
DOLPRIN SUSPENSION 120 ML	1	$ 40.00
DOLXEN 20 TABLETAS 250 MG	1	$ 35.00
EASY TEST C/1	1	$ 45.00
ELECTROLITOS APO C/4 LIMA-LIMON	1	$ 40.00
ELECTROLITOS APO C/4 SOBRES NARANJA	1	$ 40.00
ELECTROLITOS APO C/4 SOBRES PIÑA	1	$ 40.00
EPICOL JBE. ADULTO FCO 120 ML	1	$ 35.00
EPICOL JBE. INFANTIL FCO 120 ML	1	$ 35.00
ERISPAN COMPUESTO SOL 60 ML	1	$ 80.00
ERITROLAT 250 MG C/12 CAP	1	$ 50.00
ESPABION SUSP 100 ML	1	$ 50.00
ESPADIVA BUTILHIOSINA/U BUPROFENO 20 MG/400 MG C/10	1	$ 60.00
ESPEJO VAGINAL MEDIANO ESTERIL DLP	1	$ 20.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
ESPRADEN C/30 TABS	1	$ 65.00
EUFENIL FORTE 400 MG 1X10 CAPS	1	$ 39.00
EUFLOXIN COMPR 500 MG C/12	1	$ 85.00
EUROLAT CMA. TUBO 49 GR	1	$ 34.00
EVADOL RETARD 100 MG 20 TABLETAS	1	$ 45.00
EXALVER G GRANULADO C/6 SOBRES	1	$ 60.00
EXALVER PEDIATRICO SOL 30 ML	1	$ 35.00
EXOFUR SUSP 120 ML	1	$ 35.00
EXPICIN CAPSULAS 500 MG C/20	1	$ 45.00
FAMTO SOL INY DE 1 G	1	$ 60.00
FARMIVER C/2 TABLETAS	1	$ 60.00
FARMIVER SUSP INFANTIL 10 ML	1	$ 50.00
FASICLOR SUSPENSION 125 MG/5 ML/75 ML	1	$ 90.00
FASICLOR SUSPENSION 250 MG/5 ML/75 ML	1	$ 110.00
FAZOLIN F GOTAS OFT 15 ML	1	$ 35.00
FAZOLIN SOL OFTALMICA	1	$ 35.00
FENICOL OFTALMICO GOT C/10 ML	1	$ 27.00
FERLOR A.F. C/30 TABS	1	$ 33.00
FEXOFENADINA 120 MG C/10 COMPR	1	$ 95.00
FEXOFENADINA 180 MG C/10 COMPR	1	$ 125.00
FIGRAL 100 MG C/4 TABS	1	$ 70.00
FIGRAL 50 MG C/4	1	$ 60.00
FINALAX POLVO C/200 GRS LIMA-LIMON	1	$ 60.00
FITOESTIMULINA 30 GRS CREMA	1	$ 250.00
FLAMIDE NIMESULIDA 100 MG 10 TABLETAS	1	$ 45.00
FLEXTRIN COMP C/30	1	$ 110.00
FLOSEP 400 MG C/8 TAB	1	$ 70.00
FLUNADRINA C/10 TABLS	1	$ 15.00
FLUXOL SOL 120ML	1	$ 35.00
FUCEROX 750 MG PVO SOL INY FCO	1	$ 60.00
INDUMIR C/30 CAPS	1	$ 40.00
IRONDEX INY C/4 AMPOLLETAS 100 MG	1	$ 90.00
ITAMOL 262 MG C/24 TABS	1	$ 30.00
JERINGA 1ML INSULINA NIPRO C/100	1	$ 3.00
JERINGA 3 ML PEDITARICA NIPRO 23 G X 1 C/100	1	$ 3.00
JERINGA 5 ML NIPRO 22G X 1 1/4 C/100	1	$ 3.00
KENZOFLEX 250 MG 1X12	1	$ 55.00
KENZOFLEX 500 MG 1X12	1	$ 90.00
KENZOFLEX OFTALMICO SOL 5 ML	1	$ 90.00
KIUTS CARTERACON 20 BOLSAS	1	$ 5.00
KROBICIN SUSP 250 MG C/60 ML	1	$ 150.00
K-Y-6 10 TAB	1	$ 20.00
LA FEMME C/30 CAPS	1	$ 125.00
LACINEY 120 MG C/21 CAPS	1	$ 150.00
LACTIV KIDS C/30 TABLS MASTICABLES	1	$ 45.00
LACTIV KIDS C/6 SOBRES	1	$ 60.00
LADIADES 1.5 MG C/1 TAB	1	$ 75.00
LAMBLIT TABS 500 MG C/30	1	$ 25.00
LARITOL 10 MG C/10 TABLS	1	$ 33.00
LARITOL EX SOL 100/600 MG FCO 120 ML	1	$ 36.00
LARITOL G GRANULADO C/6 SOBRES	1	$ 60.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
LATOTRYD 500 MG C/20 TABS	1	$ 125.00
LAXACAPS C/30 CAPS	1	$ 70.00
LECHE DE MAGNESIA NORMEX SUSP. 180 ML	1	$ 29.00
LESACLOR SUSP 200MG/5ML	1	$ 75.00
LETINNOV C/21 GRAGEAS	1	$ 70.00
LOFFYXMIXX OVUL. C/7 400/100 MG	1	$ 70.00
LORATADINA/BETAMETASONA SOL 60 ML (TAMEX)	1	$ 70.00
LOROTEC-F 30 MG C/4 TABS SUBLINGUAL	1	$ 40.00
LOVARIN-EX SOLUCION 120 ML	1	$ 33.00
LUGAXIL INY 400,000 U	1	$ 20.00
M.V.I. 12 INY ADULTO C/1 AMP	1	$ 100.00
MACLOV TABS 400 MG C/35	1	$ 120.00
MACROFURIN 100 MG C/40 CAPS	1	$ 63.00
MAFENA GEL TUBO C/60 GRS	1	$ 40.00
MAGNIL JARABE INF 100 ML	1	$ 45.00
MAVICAM 15 MG C/10 TABS	1	$ 42.00
MAVIDOL 10 MG 10 TAB	1	$ 45.00
MAVIDOL C/3 AMP 30 MG	1	$ 40.00
MAVIDOL TR 10 MG/25 MG C/10 CAPS	1	$ 60.00
MAVIGLIN 500/2.5 MG C/30 GRAGEAS	1	$ 39.00
MAVIGLIN 500/5 MG C/60 GRAGEAS	1	$ 75.00
MECLISON C/20 TAB	1	$ 25.00
MECLISON GOTAS 15 ML	1	$ 20.00
MELIDEN 100 MG 10 TABLETAS	1	$ 35.00
MERTODOL BLANCO S/C 40ML	1	$ 15.00
METAMIZOL SODICO INY C/3	1	$ 40.00
METOCLOPRAMIDA GI INY 10 MG C/6 AMP 2 ML	1	$ 48.00
METRECINA C/16 CAPS 250 MG	1	$ 35.00
METROSON 250 MG C/20 TAB	1	$ 15.00
METROSON SUSP 250 MG FCO 120 ML	1	$ 30.00
MICROGOTERO 60 GTS	1	$ 35.00
MICROPORE 1" (BLANCO)	1	$ 25.00
MICROPORE 125 CM (BLANCO)	1	$ 15.00
MIDOLEN C/30 TAB. PEDIATRICO 100 MG	1	$ 15.00
MINRAAM 500 MG C/30 TABLS	1	$ 28.00
MOMETASONA .05%	1	$ 260.81
MOTILAXIL T C/20 TABLS	1	$ 35.00
MUPIROCINA 2% UNG TUBO 15 GR	1	$ 130.00
MYCINADOL CREMA 1.5/100G TUBO C/60 GR	1	$ 60.00
NALIXONE 500/50MG C/20 TAB	1	$ 80.00
NASALUB ADULTO FRASCO 30 ML	1	$ 45.90
NASALUB INFANTIL FRASCO NEBULIZADOR 30 ML	1	$ 45.90
NAXILAN PLUS	1	$ 80.00
NORQUINOL 400 MG C/20 TAB	1	$ 90.00
NOVAKOSID C/20 TABS	1	$ 20.00
NYLON 2-0 SUTURA	1	$ 55.00
OCTEX SUSP	1	$ 39.00
OCTIBAN SUSP 100 ML	1	$ 39.00
ONGICIL 100 MG C/10 CAPS	1	$ 95.00
ORTOCOL FORTE 50/50/50 MG C/30 GRAG	1	$ 49.00
OTILIN SOLUCION 20 ML	1	$ 25.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
OTOLONE GOTAS C/5 ML	1	$ 37.00
OXIDO DE ZINC PASTA 30 GRS G.I.	1	$ 20.00
OXITAL-C 1GR C710 COMP. EFERVEC.	1	$ 70.00
PALETOSITO C/16PIEZAS	1	$ 3.00
PARACETAMOL C/3 SUPOSITORIOS	1	$ 15.00
PENTICLOX C/12 CAPS 500 MG	1	$ 55.00
PERLUDIL INY	1	$ 47.00
PICOT SAL DE UVAS	1	$ 2.50
PIOKLEAN GEL 150 GRS REPELENTE	1	$ 25.00
PIOKLEAN SHAMPOO 150ML	1	$ 60.00
PISACAINA 2% I FCO	1	$ 35.00
PLUS GEL SUSP 360 ML	1	$ 50.00
POMADA PARA LABIOS VITROLERO C/60	1	$ 3.00
PORAL GOTAS	1	$ 42.00
PORAL OPTICO SOL C/10 ML	1	$ 33.00
PRECICOL C/20 TABS 500 MG/10 MG	1	$ 50.00
PRESERVATIVO PRUDENCE CLASICO/20	1	$ 140.00
PREVEPOST 1 FA 50/5 MG	1	$ 38.00
PROMIBASOL PLUS 10 OVULOS	1	$ 70.00
PRONOSTIC PRUEBA DE EMBARAZO	1	$ 35.00
PROPANOLOL 40 MG C/30 TAB (SINTASER)	1	$ 30.00
PROSXAFLO 500 MG C/7 TABLS	1	$ 110.00
PROXALIN PLUS C/10 TABS	1	$ 40.00
PROXALIN PLUS C/16 TABS	1	$ 50.00
PROXALIN PLUS SUSP 100 ML	1	$ 49.00
PURIBEL 300 MG 20 TABLS ALOPURINOL GI	1	$ 32.00
QUIMTULAC JARABE 125 ML	1	$ 87.00
QUITADOL 750 MG C/10 TABS	1	$ 20.00
QUITADOL TABS 500 MG C/10	1	$ 15.00
RASPISONS CREMA 28 GRS	1	$ 25.00
RAUDIL 150 MG C/20 TABS	1	$ 20.00
REVENOX TABS	1	$ 76.00
RIDIN JARABE ADULTO C/120 ML	1	$ 35.00
RIDIN JARABE INFANTIL	1	$ 30.00
ROSEL SOL INFANTIL 60 ML	1	$ 48.00
ROSEL-T C/15 TABS	1	$ 30.00
SANARUB 60 GR	1	$ 30.00
SICALAN SUSP 30 ML	1	$ 109.00
SIPAROX SUSP 120 ML	1	$ 20.00
SOLUCION CS INY FLEX-O-VAL 500 ML	1	$ 39.00
SOLUCION DELMED SIX GLUCOSA AL 5% 1000 ML	1	$ 39.00
SOLUCION DX-CS INY FLEX-O-VAL 500 ML	1	$ 39.00
SOLUCION HT INY FLEX-O-VAL 500 ML	1	$ 39.00
SOLURAL 500 ML MANZANA	1	$ 20.00
SOLURAL 500 ML NARANJA-MANDARINA	1	$ 20.00
SOLURAL 500 ML SABOR COCO	1	$ 20.00
SOLURAL 500 ML SABOR FRESA	1	$ 20.00
SOLURAL PEDIATRICO FRESA 300 ML	1	$ 16.00
SOLURAL PEDIATRICO MANZANA 300 ML	1	$ 16.00
SOLURAL PEDIATRICO UVA 300 ML	1	$ 16.00
SOLVIN BUCOFARINGEA FCO C/120 ML (ESPUMA)	1	$ 45.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
SON´S PIRAL JBE. INFANTIL SOL 120 ML	1	$ 30.00
SON'SSIMET SOL OFT C/5 ML	1	$ 125.00
SOVICLOR CREMA 5 GRS	1	$ 25.00
STERIVENT SOL INHALAR 0.5/2.5 C/10 AMP	1	$ 230.00
SUEROX CHICLE 500 ML NUEVA IMAGEN	1	$ 25.00
SUEROX FRESAS CON ANIS NUEVA IMAGEN	1	$ 25.00
SUEROX MANZANA C/MANZANILLA SOLUCION 500 ML NUEVA IMAGEN	1	$ 25.00
SUEROX MORA AZUL CON YERBABUENA NUEVA IMAGEN	1	$ 25.00
SUNDIR 100 MG C/10 TABS	1	$ 40.00
SUPRACOF INF 50 MG C/6 SUPS	1	$ 30.00
SURDRIL AD 1 JBE 100/7.5/120 ML	1	$ 50.00
SURDRIL INF 1 JBE 100/7.5/120 ML	1	$ 45.00
SUTURA SEDA CALIBRE 2,1/2 CIRCULO AHUSADA 26 MM	1	$ 50.00
TAMEX 5MG/0.25MG C/10 TABLS	1	$ 80.00
TELA ADHESIVA 25 CM	1	$ 29.00
TEMPIRE GOTAS 30 ML	1	$ 25.00
TERMOMETRO CLINICO DIGITAL C/1PZA	1	$ 75.00
TEROXINA 500 MG 16 CAP CEFRADOXILO GI	1	$ 100.00
TINIAZOL SHAMPOO 120 ML	1	$ 55.00
TOPIRAMATO 20 TAB 100 MG	1	$ 160.00
TRIBEDOCE 50000 INY C/5	1	$ 70.00
TRIBEDOCE COMPUESTO SOL INY	1	$ 55.00
TRIBEDOCE DX COMPUESTO SOL INY	1	$ 55.00
TRIBEDOCE KID´S ELIXIR 240ML	1	$ 60.00
TRIOFTIN SOL OFT 15 ML	1	$ 50.00
TRIXONA I.M. SOL INY 2 ML	1	$ 60.00
TRIXONA SOL INY 500 MG I.M.	1	$ 70.00
TRIXONA SOL INY I.M. 1 GR	1	$ 75.00
TROCILETAS B LIMON C/10 TABS	1	$ 25.00
ULGASTRIN 300 MG C/10 TABS	1	$ 25.00
UNIQUIN 750 MG C/7 TABLETAS	1	$ 170.00
VALTROVER M (MASTICABLE) 5 MG C/20 TABLETAS	1	$ 160.00
VASELINA DE BEBE TARRO 30 GRS	1	$ 10.00
VASO PARA ANALISIS 100 ML	1	$ 7.00
VENDA DE COMPRESION DE 10 CMS	1	$ 24.00
VENDA DE COMPRESION DE 5 CMS	1	$ 15.00
VENDA DEL NUMERO 25 JALOMA	1	$ 30.00
VENDA DEL NUMERO 5 JALOMA	1	$ 10.00
VENDA DEL NUMERO 7 JALOMA	1	$ 12.00
VENDA DEL NUMERO10 JALOMA	1	$ 20.00
VENDITAS ADHESIVAS C/100	1	$ 10.00
VENDITAS ADHESIVAS INFANTIL C/100	1	$ 10.00
VERMISEN SOL 20 ML	1	$ 15.00
VERMISEN TABS 200 MG C/6	1	$ 15.00
VEXOTIL 10 MG 30 TABS	1	$ 26.00
VICZEN 600 MG C/20 TABLS	1	$ 40.00
VI-DEA-C GOTAS 25 ML VIT A-D-C GI	1	$ 30.00
VIKROL 250 MG C/10 TABS	1	$ 69.00
VIKROL TABS 500 MG C/10	1	$ 120.00
VOMISIN GOTAS 15 ML	1	$ 39.00
XL-3 ANTIGRIPAL TABLETAS	1	$ 22.00

Descripcion	Cantidad	Precio de Venta
ZOLDICAM 150 MG C/1 CAPS	1	$ 55.00
ZOLPEPTID 40 MG C/14 TABS	1	$ 90.00