



**Modelos para el Mejoramiento de la
Gestión de Compras de los Productos
del Servicio Farmacéutico de la Clínica
Cardiovascular de Medellín**

Jhoana Murillo Murillo

Institución Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Internacionales

Medellín, Colombia

2012

Modelos para el Mejoramiento de la Gestión de Compras de los Productos del Servicio Farmacéutico de la Clínica Cardiovascular de Medellín

Jhoana Murillo Murillo

Trabajo de investigación presentado para optar al título de:
Especialista en Logística Internacional

Decano Facultad de Estudios Internacionales
José Albán Londoño

Coordinador Facultad de Estudios Internacionales
Alejandro Rozo Villegas

Línea de Investigación:
Logística y gestión de cadena de abastecimiento

Institución Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Internacionales
Medellín, Colombia

2012

Agradecimientos

Agradezco ante todo a Dios por haberme brindado la oportunidad de desarrollar una carrera y colocarme en el lugar que estoy para identificar herramientas que he estudiado y colocarlas en práctica en mi lugar de trabajo. A mi familia, en especial a Edwin y a mi madre, las personas más importantes de mi vida y las cuales me han apoyado en todas las decisiones personales y profesionales que he tomado.

Un agradecimiento especial a la institución Universitaria Esumer y a todos sus docentes que me han brindado los mejores conocimientos y a todos y cada uno de mis compañeros de estudio, los cuales por medio de interesantes debates formados en clase complementan con sus experiencias el diario vivir de la logística y la gestión de compras en sus organizaciones.

Resumen

Este trabajo es una selección una serie de modelos los cuales buscan mejorar la gestión de compras de la Clínica Cardiovascular. Estos fueron:

Modelo de categorización ABC: el cual clasifica los productos y muestra los representativos en los costos totales de la institución. El Modelo sugerido de compras: este define las diferentes variables a tener en cuenta para la reposición de insumos tales como: demanda promedio, desviación estándar, tiempos de entrega del proveedor, nivel de seguridad, punto de reorden entre otros. El Modelo de demandas Adicionales: esquema que muestra las solicitudes actuales por medio del sistema de información contra los pedidos adicionales reportados diariamente de forma manual y por último el Modelo Matriz De Kraljic; con enfoque en las estrategias de negociación.

La unión de estos cuatro modelos se pretende mejorar el proceso de compras desde la parte operativa hasta la parte estratégica del suministro de medicamentos y de esta manera para aportar recomendaciones que conduzcan al mejoramiento de los procesos administrativos, el continuo suministro y apunten a la rentabilidad de la institución.

Palabras clave: Medicamentos, Modelo de categorización ABC, Modelo sugerido de compras, Matriz De Kraljic.

Abstract

This paper is a selection of a range of models which look to improve the procurement process at Clinica Cardiovascular.

ABC Categorization Model: which classifies and displays representative products in the total costs of the institution. The procurement suggested model: which defines different variables to consider for replenishment of inputs such as: average demand, standard deviation, supplier lead time, safety level, reorder point among others. The Additional Demands Model: presents current requests through the information system against additional manual orders reported daily. And Finally the Kraljic Matrix Model, which is focused on negotiation strategies.

The combination of these four models is intended to improve the procurement process from the operational to the strategic side of the supply of medicines and so to provide recommendations which lead to the improvement of the managerial processes, the continuous supply in order to improve the profitability of the institution.

Keywords: Medicines, ABC categorization model, The procurement suggested model, Kraljic Matrix.

Contenido

	<u>Pág.</u>
Agradecimientos.....	III
Lista de figuras	XI
Lista de tablas.....	XII
Introducción.....	1
1. Formulación del Proyecto.....	3
1.1 Antecedentes.....	3
1.1.1 Estado del Arte	4
1.2 Planteamiento del problema	5
1.3 Justificación	6
1.4 Objetivos.....	7
1.4.1 Objetivo general.....	7
1.4.2 Objetivos específicos	7
1.5 Marco metodológico.....	8
1.5.1 Método	8
1.5.2 Metodología.....	8
1.6 Alcances.....	9
2. Ejecución del Proyecto	10
2.1 Marco Teórico.....	10
2.1.1 Logística Hospitalaria.....	10
2.1.1.1 Las Compras	11
2.1.1.4 Los Proveedores.....	15
2.1.1.5 Nivel De Servicio	16
2.2 Diagnóstico Clínica Cardiovascular	17
2.2.1 Las Compras en la Clínica Cardiovascular	18
2.2.2 Proceso de Compra de Medicamentos en la Clínica Cardiovascular ..	20
2.2.3 ERP: Planificación De Recursos Empresariales	21
2.2.4 Gestión de Pedidos del Servicio Farmacéutico	22
2.2.5 Abastecimiento Estratégico.....	26
2.2.6 Seguimiento a Pedidos	27
2.2.7 Los proveedores de la Clínica Cardiovascular	27
2.2.8 Operadores logísticos	33
2.2.9 Nivel de Servicio de los Proveedores.....	33
2.3 Modelos para el Mejoramiento de la Gestión de Compras de los Productos del servicio Farmacéutico.....	37

2.3.1	Modelo de Clasificación ABC.....	37
2.3.2	Modelo sugerido de compra de productos para el servicio farmacéutico.....	39
2.3.3	Matriz de Kraljic	41
3.	Hallazgos.....	44
3.1	Cálculos Obtenidos con el Modelo de Categorización ABC	44
3.1.1	Productos tipo A	46
3.1.2	Productos tipo B	47
3.1.3	Productos tipo C	48
3.2	Pedidos Adicionales de Servicio Farmacéutico.....	50
3.3	Cálculos Obtenidos con Modelo Sugerido de compras.....	55
3.4	Cálculos obtenidos con la implementación de la Matriz de Kraljic.....	60
3.4.1	Productos cuello de botella	62
3.4.2	Productos Estratégicos	64
3.4.3	Productos Apalancados	66
3.4.4	Productos rutinarios	67
4.	Conclusiones y Recomendaciones	70
4.1	Conclusiones	70
4.2	Recomendaciones	73
	Referencias Bibliográficas	75
	A. Anexo: Modelo Propuesto de Seguimiento a Pedidos	78
	B. Anexo: Clasificación ABC	79
	C. Anexo: Demandas del servicio farmacéutico Julio-Diciembre 2011	93
	D. Anexo: Modelo sugerido de compras para el servicio farmacéutico.	107
	E. Anexo: Matriz de Kraljic Productos Tipo A.....	109
	F. Anexo: Plantilla Evaluación de Proveedores.....	110

Lista de figuras

	<u>Pág.</u>
Figura 1. Cadena de abastecimiento Servicio Farmacéutico de la Clínica Cardiovascular	18
Figura 2. Diagrama departamento de compras Clínica Cardiovascular	19
Figura 3. Clientes del departamento de compras	20
Figura 4. Proceso A (ERP Servinte) Solicitudes de medicamentos	24
Figura 5. Proceso B (Manual) Solicitudes de medicamentos	25
Figura 6. Cuadrantes Matriz de Kraljic	43
Figura 7. Distribución porcentual de las compras 2010-2011 del servicio farmacéutico.	45

Lista de tablas

	<u>Pág.</u>
Tabla 1. Indicadores del nivel de servicio.....	34
Tabla 2. Resumen categorización ABC Compras Clínica Cardiovascular.	45
Tabla 3. Cuadro Resumen Clasificación ABC.	49
Tabla 4. Resumen Demandas Adicionales Por Frecuencia Julio- Diciembre 2011.....	51
Tabla 5. Demandas adicionales por clasificación ABC según frecuencia segundo semestre 2011.....	51
Tabla 6. Pedido a Laboratorios Baxter por medio del ERP Servinte lunes 20 de Marzo de 2012.	52
Tabla 7. Pedido adicional a Laboratorios Baxter Marzo 22 de 2012.....	52
Tabla 8. Resumen Demandas Adicionales Por Frecuencia Enero-Abril 2012.	54
Tabla 9. Demandas adicionales por clasificación ABC según frecuencia Enero- Abril 2012.....	54
Tabla 10. Preguntas aplicadas a la Matriz de Kraljic.	61
Tabla 11. Estructura de puntos en la Matriz de Kraljic.....	62
Tabla 12. Productos Cuello de Botella.	63
Tabla 13. Productos Estratégicos.....	64
Tabla 14. Productos Apalancados.....	66
Tabla 15. Productos Rutinarios.	67
Tabla 16. Resumen de Estrategias por Cuadrante.....	69

Introducción

La compra de medicamentos en la Clínica Cardiovascular, es una actividad de gran importancia dentro de la logística hospitalaria, y es el punto de partida para el análisis de la cadena de abastecimiento, en la cual se debe observar tanto a proveedores, que en este caso son los laboratorios y distribuidores, como el servicio farmacéutico quien es el receptor y almacenador de la institución.

En la actualidad esta actividad no solo es competencia del departamento de compras, es una labor de sinergia entre este y el servicio farmacéutico, quien es el que hace la solicitud de reposición de insumos para ser tramitada.

Actualmente existe un proceso de compras establecido con ciertos aspectos a mejorar desde el punto de vista operativo y estratégico del suministro, temas que son objeto de estudio en el presente trabajo. Por esta razón se elabora un diagnóstico de la situación y se plantean modelos que permitan mejorar la gestión de compras de la institución, estos apuntan al adecuado suministro de medicamentos en cuanto al manejo adecuado de los inventarios, los tiempos de entrega y la negociación con los proveedores.

Como primer modelo propuesto se encuentra el Modelo de Categorización ABC, el cual muestra los productos más representativos sobre las compras totales de del servicio farmacéutico. El modelo de demandas adicionales evidencia los pedidos que se elaboran de forma manual más los elaborados por medio del sistema de información,

esto demuestra que la herramienta esta subutilizada y que no se tiene un correcto manejo de los inventarios. Además de esto, los pedidos urgentes en el transcurso de la semana, que se pueden evitar al tenerlos en cuenta en la reposición de insumos semanal.

Con esta problemática se plantea un modelo sugerido de compras; en el cual se tienen en cuenta elementos como: demanda promedio, desviación estándar, tiempos de entrega del proveedor, nivel de seguridad, niveles máximos y mínimos, punto de reorden y de esta manera tener un pedido acorde a las necesidades de la clínica.

El último modelo es la Matriz de Kraljic, la cual sirve como una herramienta estratégica para el suministro, que permite por medio de una muestra identificar los tipos de proveedores y de productos existentes y diseñar estrategias de abastecimiento y negociación para cada uno de ellos.

Cabe resaltar que el día a día de una institución de salud no es regular; continuamente llegan nuevos pacientes, nuevas patologías para las cuales se deben buscar nuevos medicamentos, tendencias de consumo inesperadas por lo cual los modelos son herramientas de ayuda para mejorar la gestión del suministro, sin embargo, como compradores es importante ver más allá de ellos con un conocimiento del entorno en el que se vive diariamente y se debe estar siempre dispuesto y atento a brindar solución a estos casos.

1. Formulación del Proyecto

1.1 Antecedentes

Como primera etapa del proceso de investigación se realizó una revisión bibliográfica sobre la gestión de compras en las organizaciones y se encontraron una serie de publicaciones, las cuales nos acercan y nos dan bases para el desarrollo del siguiente trabajo.

Se destaca el artículo "Purchasing Must Become Supply Management" de Peter Kraljic publicado en 1983 en la revista Harvard Business Review; el autor argumenta que la compañía requiere estrategias de suministro que dependen de dos factores:

1. La importancia estratégica de la compra en términos del valor agregado por línea de producto, el porcentaje de las materias primas en los costos totales y su impacto en la rentabilidad.
2. La complejidad de la oferta del mercado, el ritmo de la tecnología y/o materiales sustitutos, barreras de entrada, el costo o la complejidad logística y las condiciones de monopolio u oligopolio.

Luego se analiza el mercado de suministro de estos materiales, se determina la posición estratégica de la oferta y por último, se desarrollan estrategias y planes de acción.

Cuando hablamos de compra de medicamentos, hablamos de una actividad crítica por su impacto en la oportunidad de entrega, sus grandes costos y la vida útil de este tipo de productos. Una buena administración de los abastecimientos evita que se agoten las existencias de productos o que impacten las finanzas.

Es todo un proceso de planeación coordinado con todas dependencias del hospital, seguido por las actividades que conforman el ciclo de las adquisiciones para continuar con un manejo técnico y cuidadoso de inventarios, para ser enviados y luego suministrados a los pacientes. (Malagon, Galan y Ponton, 2008 p.421)

1.1.1 Estado del Arte

“Auditoria De Suministros De La Clínica Cardiovascular Santa María” es un informe de práctica, desarrollado por: Carolina Valencia Osorio de la Universidad EAFIT, en Medellín Antioquia en el año 2006. En este trabajo la autora evalúa el proceso logístico de suministros en la institución, así como verifica y brinda procesos de mejora.

Se realizó un análisis de los grupos de interés; las personas o grupos involucrados en el proceso y se destacaron el Departamento de Compras y el Servicio Farmacéutico.

En el servicio farmacéutico la autora identificó que no se tiene un adecuado control de inventario de medicamentos, originado en el cálculo del pronóstico de la demanda, el punto de reorden y cantidades.

En el análisis del Departamento de Compras, la autora identifica el volumen de solicitudes de insumos que realiza el servicio farmacéutico diariamente, y recomienda un ajuste en las políticas de compras, en el cual dicho departamento debe establecer fechas y horas de recibo de las solicitudes.

En este informe se resalta la importancia de crear grupos de trabajo entre el personal del servicio farmacéutico y las personas encargadas de tramitar los pedidos, de manera que se cree un espacio para mejorar la comunicación entre estos.

1.2 Planteamiento del problema

La Clínica Cardiovascular ubicada en la ciudad de Medellín - Antioquia, cuenta con 45 años de experiencia, se ha especializado en diagnósticos, tratamientos y urgencias en las áreas cardiovascular, torácica, pulmonar y neurovascular. La complejidad de estas especialidades y la alta cualificación del personal, la ubican como centro de IV grado de complejidad, la máxima categoría que en nuestro país tiene un hospital. Se ha destacado por ser pionera y líder en trasplantes de corazón y en pulmón en Colombia.

En la institución se realiza la gestión de compras por medio de un departamento encargado de gestionar negociaciones con diferentes proveedores. En el caso de los productos de servicio farmacéutico, se prioriza en los convenios con los principales laboratorios farmacéuticos y distribuidores, a fin de obtener medicamentos de excelente calidad a precios razonables. Sin embargo, también hay productos los cuales su adquisición es compleja por su alto costo, baja disponibilidad en el mercado o exclusividad de un solo proveedor.

El departamento también está encargado de recibir las solicitudes de compra del servicio farmacéutico con el fin de hacer reposición de insumos. Se tiene definida esta solicitud por medio del sistema de información de la empresa con una periodicidad de 8 días; sin embargo, diariamente se reciben pedidos adicionales por medio del correo electrónico, lo cual hace que en la labor del departamento de compras se generen re procesos. Esto evidencia que no se tienen definidos los parámetros para mantener un inventario óptimo.

Las preguntas que ayudaran a resolver este problema son:

- ¿Qué herramientas se pueden aplicar en la gestión de compras de la Clínica Cardiovascular?
- ¿Cuáles deben ser las estrategias que debe adoptar el departamento de compras para la adquisición de medicamentos para el servicio farmacéutico?

1.3 Justificación

Por medio de este trabajo se realizará un diagnóstico del proceso de compras de insumos para el servicio farmacéutico de la Clínica Cardiovascular, se identificarán puntos clave a mejorar en el proceso de adquisición y la utilización de los modelos de clasificación ABC, sugerido de compras y el Modelo de Kraljic, con los cuales se buscará identificar los medicamentos de acuerdo a su costo, riesgo en el suministro, máximos y mínimos de inventarios, punto de reorden; entre otros aspectos que podrán determinar estrategias que permitan mejorar el proceso actual de compra.

Justificación Teórica

Referente al aspecto disciplinar este proyecto de investigación servirá como material de referencia en cuanto al tema tratado, puesto que proporcionará fuentes bibliográficas y la demostración de cómo estos modelos puede ser llevados a la práctica.

Justificación Social

Luego del desarrollo de los modelos mencionados se ajustaran los productos y cantidades a solicitar, se evitara re procesos en los pedidos; permitiendo así garantizar el suministro de los recursos necesarios a tiempo, para la prestación de servicios de salud procurando ante todo la seguridad del paciente.

Justificación Personal

Este trabajo representa la aplicación de los conocimientos aprendidos durante el proceso de formación en la institución que me ha apoyado personal y laboralmente, aportando nuevas ideas para el mejoramiento continuo de los procesos y agregar elementos de valor que hagan diferenciadora a la Clínica cardiovascular y a mí como profesional del área.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Mejorar la gestión de compras de los productos del servicio farmacéutico de la Clínica Cardiovascular, determinando modelos que se pueden aplicar para que este proceso sea más eficiente, evitando desabastecimientos y pedidos de urgencia por medio de estrategias que sistematicen los procesos de adquisición en la institución.

1.4.2 Objetivos específicos

- Realizar una revisión bibliográfica referente a las compras, en especial en entidades de salud.
- Clasificar los productos del servicio farmacéutico por medio del sistema ABC
- Realizar un estudio sobre los pedidos realizados por el servicio farmacéutico al departamento de compras.
- Recopilar la información necesaria que permita implementar un modelo sugerido de compras.
- Clasificar los medicamentos según el modelo de Kraljic.
- Plantear estrategias de compra para cada una de las categorías entregadas por el modelo.

1.5 Marco metodológico

1.5.1 Método

El método que se desarrollará en esta investigación es el Método Analítico; en el cual se estudiarán las partes que componen el proceso de compra de insumos para el servicio farmacéutico de la Clínica Cardiovascular y se aplicarán modelos que permitan mejorar tanto el proceso de adquisición e inventario como la negociación con proveedores.

1.5.2 Metodología

- **Recolección de información primaria:** Se consultarán fuentes bibliográficas que permitan en primera medida conocer modelos para el mejoramiento de los procesos de compra, seguido de su contraste con el desarrollo que se realiza en la Clínica Cardiovascular.
- **Recolección de información secundaria:** la recopilación de los datos necesarios para implementar los modelos para la gestión de compra de los productos de servicio farmacéutico se realizará en el departamento de compras de la Clínica cardiovascular; generando informes de compras en el sistema de información que actualmente tiene la clínica, dicha información se transferirá a formato Excel para su análisis.
- **Construcción de Modelos:** en primera instancia se elaborará la clasificación ABC para determinar los productos que tienen más peso en las compras totales entre los periodos 2010 y 2011. Segundo, realizar un estudio de demandas adicionales que permita determinar cuáles son los productos que se solicitan con mayor frecuencia por esta vía. Luego el modelo sugerido de compras que permita ajustar los pedidos de acuerdo a parámetros como demanda promedio, máximos y mínimos, puntos de reorden entre otros. Finalmente se construirá la Matriz de Kraljic que permitirá aplicar diferentes estrategias de negociación al

proceso de compras de los productos del servicio farmacéutico de la Clínica Cardiovascular.

1.6 Alcances

Este proyecto será desarrollado en la Clínica Cardiovascular. Abarca la elaboración de un diagnóstico, la clasificación con el modelo ABC, el análisis de demandas adicionales, el modelo sugerido de compras y la Matriz Kraljic.

A partir de los resultados obtenidos se busca el mejoramiento del proceso de compras de los productos del servicio farmacéutico de la institución.

La ejecución de este proyecto inicia el 5 de marzo de 2012 y finaliza el 30 de septiembre 2012.

2. Ejecución del Proyecto

2.1 Marco Teórico

A continuación se mostrarán los elementos teóricos sobre la logística y cadena de abastecimiento estudiados durante este ciclo de especialización y que ayudarán a realizar un análisis más profundo el problema planteado.

2.1.1 Logística Hospitalaria

Una clínica u hospital es un centro de actividades que apuntan al mejoramiento de sus residentes. Todas estas actividades hacen parte de lo que se llama logística hospitalaria y estas actividades se definen como:

Servicios al paciente, programación de instalaciones, manipulación de materiales, previsiones, programación sala de operaciones, compra de medicamentos, expedientes médicos, gestión de inventario, programación de admisiones, urgencias, transporte, planificación de la capacidad, programación del material quirúrgico, preparación y entrega de comidas, suministros genéricos, programación enfermería, programación de urgencias. (Council of Logistics Management. Logistic in Service industries, 2000).

Sin embargo, en el desarrollo de este trabajo se hablará únicamente de la gestión de suministro de medicamentos cuyos actores principales son: Laboratorios, distribuidores, el departamento de compras y el servicio farmacéutico.

2.1.1.1 Las Compras

El departamento de compras en una organización se encarga de adquirir los bienes, materia prima e insumos necesarios para su funcionamiento; y en cuanto a las ventas, una adecuada gestión de compras genera importantes utilidades a esta.

Principales funciones de la gestión de compras:

- Análisis de cotizaciones.
- Negociación de descuentos y formas de pago.
- Búsqueda de fuentes de suministro – proveedores potenciales.
- Selección y evaluación de proveedores.
- Elaboración de pedidos y su seguimiento,
- Verificación de fechas de entrega y cantidades.
- Reportar novedades en entrega y gestionar devoluciones.
- Atención de proveedores.
- Visitas de a plantas e instalaciones de los proveedores.

A continuación se referencian varios autores y sus conceptos acerca del tema:

Las compras son una actividad altamente calificada y especializada que busca adquirir productos y/o servicios en la cantidad, calidad, momento, sitio, precio justo y con el proveedor adecuado para la organización. Esta actividad debe ser desarrollada por profesionales desarrolladores de estrategias que conduzcan a obtener beneficios a bajos costos. Así que las funciones del personal de compras están orientadas al análisis de ofertas comerciales productos, precios, condiciones de entrega y pago. Todo esto con el fin de tomar una decisión acertada. (Montoya, 1992, p.27)

El departamento de compras de una compañía debe ser un centro de producción de utilidades; es decir, debe estar totalmente orientado hacia la generación de utilidades y todas sus actividades deben estar encaminadas a este fin. Esto es igualmente valido en las

organizaciones sin ánimo de lucro, la diferencia es que en este caso en lugar de estar hablando de utilidades nos referimos a reducir los costos. (Anaya, 1998).

2.1.1.2 La Compra de Medicamentos

La compra de medicamentos es una actividad muy importante dentro de la logística hospitalaria, ya que tanto su calidad y su oportuno suministro son factores que junto al humano definen la calidad del servicio que prestan las instituciones de salud. Además comprende una gran responsabilidad, en la medida que estos productos involucran la salud de los seres humanos y es misión de las instituciones hospitalarias hacer una correcta gestión de abastecimiento.

A continuación se describen algunas de las actividades relacionadas a la compra de medicamentos enunciadas por algunos autores:

Mantener un adecuado suministro: La terminación de las existencias de un medicamento es intolerable, por tanto un adecuado nivel de inventario que evite faltantes durante el lapso que va desde el pedido hasta la fecha de entrega de los proveedores es indispensable.

Mantener la calidad: en el caso de la mayoría de medicamentos muchas de las marcas de los fabricantes aseguran una calidad uniforme, aunque en algunos casos esto no sea totalmente cierto (igual puede suceder cuando se trata de elementos quirúrgicos o alimentos).

Obtener el menor costo total posible: este costo total no necesariamente es el costo de compra; esto se puede obtener optimizando los procedimientos y volúmenes de compra. (Malagon, Galan y Ponton, 2008, p.421).

En relación al proceso de adquisiciones es indispensable buscar alianzas con los laboratorios fabricantes con el fin de obtener productos con los estándares de calidad establecidos por la institución y los tiempos de entrega que:

Corresponde al tiempo en días que se toma el proveedor en responder a una orden de compra desde el momento en el que esta es recibida por parte de él hasta la recepción

física de la mercancía en el lugar requerido por la empresa. Se requiere tener el tiempo mínimo que puede tomar la respuesta de una orden y su tiempo máximo. (Mora & Martiliano, 2010, p.12).

2.1.1.3 Dificultades en los procesos de compra de medicamentos.

La compra de medicamentos abarca gran cantidad de productos, concentraciones y formas farmacéuticas; en esta actividad puede existir un producto tanto en ampollas como tabletas o jarabe. También un sin número de referencias que deben ser tenidas en cuenta a la hora de realizar los pedidos.

Tener un control estadístico de los movimientos de inventario es determinante a la hora de la generación de pedidos además del análisis de tendencias que se generan durante los periodos analizados.

Malagon, Galan, y Ponton (2008), concluyen que “estimar los elementos a adquirir no es fácil, sobre todo si se trata de bienes de consumo repetitivo como medicamentos” (p.425). Sin embargo los autores resaltan la importancia de aspectos claves como los consumos estimados en el periodo, la determinación de mínimos y máximos de inventario, los imprevistos, el tiempo necesario para hacer el pedido entre otros.

Los autores también expresan las dificultades que se pueden presentar en la labor de compra de medicamentos, las cuales contrastaremos con las labores que se realizan en la Clínica Cardiovascular.

Compras descentralizadas: según Malagon, Galan y Ponton (2008): “se trata de compras no formales, cuando los vendedores no van al departamento de compras, sino a grupos de médicos para presionar el consumo de los elementos producidos por el laboratorio para el cual trabajan” (p.423). En el caso puntual de la clínica, en este aspecto es de resaltar que si existe visita por parte de los representantes de los laboratorios hacia los médicos, sin embargo, todo el proceso legal de adquisición se debe hacer por medio del departamento de compras.

Gasto excesivo de tiempo en el procedimiento de compras: según Malagon, Galan y Ponton (2008): “se necesita conocer los diferentes productos para tener una selección adecuada. Demasiado tiempo paraliza las compras” (p.423). Este concepto, está ligado con la función de adquisición en cuanto al volumen de referencias, por lo cual en el presente trabajo se plantean alternativas para segmentarlos y de esta manera aplicar estrategias que conduzcan al adecuado suministro y a evitar el desgaste operativo en pedidos adicionales.

Incumplimiento de los proveedores: Malagon, Galan y Ponton (2008) afirman que: “el incumplimiento de los proveedores con los subsecuentes problemas de suministro, que hacen que todo el sistema se encuentre en emergencia y las compras no sean eficientes, con épocas de escasez y de gran abundancia” (p.423).

El incumplimiento de los proveedores puede darse por diferentes factores como lo son agotamiento de producto, proceso de nacionalización de mercancías para el caso de importados, retraso por el mal estado de las vías, entre otros. Ante estos inconvenientes que se pueden presentar, es importante tener una lista de productos sustitutos para solucionar el tema referente a agotados y tiempos de entrega máximos y mínimos por lo que pueda acontecer en procesos internos y de transporte.

Devoluciones de productos no aceptados: muchas veces se solicitan productos en la clínica y cuando llegan deciden que no los van a utilizar, entre los argumentos manifiestan que el medico cambio el diagnostico o que al paciente le dieron de alta.

También se presentan devoluciones para los proveedores por defectos de calidad de los productos o averías en el transporte.

2.1.1.4 Los Proveedores

Son todas aquellas empresas o personas que suministran materias primas o insumos a las organizaciones para que estas puedan desarrollar su actividad de manera normal.

Montoya (1992). Afirma que :”Adicionalmente los proveedores ayudan en parte a financiar los inventarios, permiten presentar novedades a los clientes, asesoran en la comercialización de productos, participan en la capacitación y entrenamiento(..)” (p.41). Razón por la cual los proveedores también deben mirarse como socios estratégicos del negocio.

Seleccionar proveedores no es una tarea fácil, sin embargo, tampoco es imposible. Rojas, Guisao y Cano (2011) afirman que un estudio de mercado de proveedores “consiste en localizar los proveedores potenciales y seleccionar entre estos los que cumplan con las mejores condiciones exigidas por la empresa, basándose en principio, en criterios de políticas de compra, tales como distancia, canal de distribución entre otros” (p. 30). Los proveedores se pueden contactar por medio de convocatorias abiertas, revistas especializadas en proveedores, ruedas de negocios, viajes entre otros. Además de esto, también es importante agendar un día para la recepción de proveedores, de cualquier tipo de productos y levantar una base de datos alterna ya que en algún momento se puede necesitar de sus servicios.

También otros autores argumentan que:

El proceso selección y evaluación de proveedores permite asegurarse de que los proveedores con los que cuenta la compañía son los más idóneos para darle cumplimiento a las políticas de calidad y servicio pretendidas y aplica también para el ingreso de nuevos proveedores, ya que garantiza en gran medida contar con empresas confiables y eficientes (...) reduciendo así la incertidumbre que trae consigo un nuevo proveedor. (Mora & Martiliano, 2010, p.19)

2.1.1.5 Nivel De Servicio

Determinar el nivel de servicios para los productos comprados en una institución hace parte del proceso de adquisición, ya que establece parámetros y prioridades para cada grupo de productos, por eso es importante segmentarlos. También se resalta el compromiso de los proveedores por medio de acuerdos de niveles de servicio que van ligados de los tiempos de entrega que tenga establecido cada uno.

Otros conceptos sobre el nivel de servicio son:

El nivel de servicio es la probabilidad deseada de no quedarse sin inventario en ningún ciclo de pedido. Si un artículo tiene un nivel de servicio del 90 %, en este caso se desea que exista una probabilidad del 90% de que la demanda ese producto no sea mayor a la oferta durante el tiempo de entrega. La probabilidad de que un inventario se agote durante el tiempo de entrega, creándose así un faltante o una orden retrasada es solo del 10%. (Krajewski y Ritzman 2000 p.561).

Es el porcentaje de cumplimiento que determina la empresa en relación a pedidos, referencias y cantidades completas para cada línea de producto o categorización ABC de productos. Se establece un porcentaje para cada tipo, siendo el nivel de servicio de los tipo A el más alto y el de los tipo C el más bajo. (Mora & Martiliano, 2010, p.12)

2.2 Diagnóstico Clínica Cardiovascular

La cadena de abastecimiento de la Clínica Cardiovascular para los medicamentos está conformada por laboratorio fabricante, Distribuidores, transportadores, operadores logísticos, el departamento de compras y el servicio farmacéutico.

- **Laboratorio farmacéutico:** Es una empresa dedicada a la manipulación o elaboración de medicamentos y de materias primas para la elaboración de medicamentos.
- **Distribuidores:** Empresas que tienen relaciones comerciales con los laboratorios con el fin de distribuirlos localmente.
- **Operador Logístico:** Empresa que presta los servicios de la cadena de abastecimiento tales como: almacenamiento, gestión de Inventarios, transporte y distribución física de acuerdo a necesidades específicas de cada cliente. Estos son contratados directamente por el proveedor.
- **Compras:** Departamento comercial de la organización encargado de adquirir los bienes necesarios para su funcionamiento.
- **Servicio Farmaceutico:** Según el decreto N° 2200 de 2005 del Ministerio de protección social “Es el servicio de atención en salud responsable de las actividades, procedimientos e intervenciones de carácter técnico, científico y administrativo, relacionados con los medicamentos y los dispositivos médicos utilizados en la promoción de la salud y la prevención, diagnóstico, tratamiento y rehabilitación de la enfermedad, con el fin de contribuir en forma armónica e integral al mejoramiento de la calidad de vida individual y colectiva”.(p4)

En la Figura 1. Se puede observar la Cadena de abastecimiento de la Clínica Cardiovascular integrada por:

Figura 1. Cadena de abastecimiento Servicio Farmacéutico de la Clínica Cardiovascular

2.2.1 Las Compras en la Clínica Cardiovascular

Esta labor es desempeñada por el departamento de compras, conformado por un jefe de compras; quien se encarga de las negociaciones con los proveedores, manejo de indicadores y compra de tecnología.

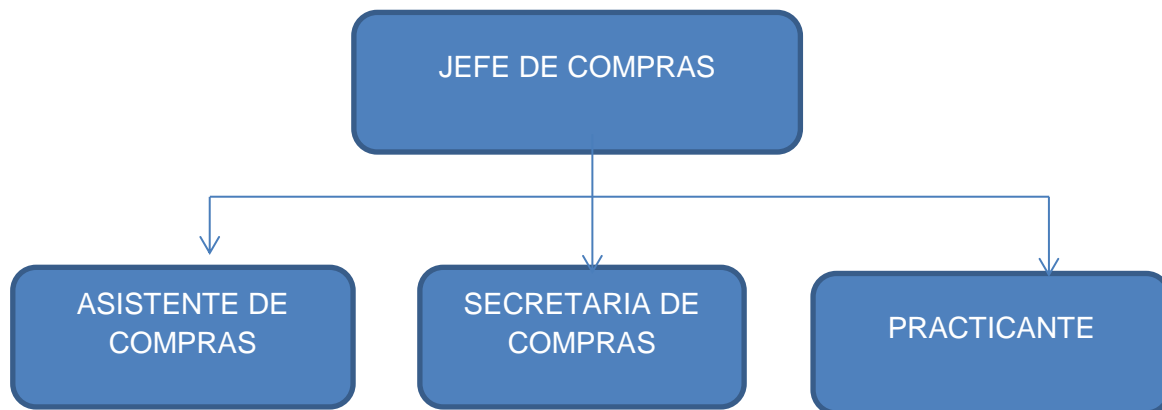
Una asistente de compras, quien se encarga de las compras del almacén general, mercancía en consignación y repuestos de mantenimiento.

Una secretaria de compras, quien se encarga de las compras de medicamentos y de productos no almacenados. Estos últimos se entienden por insumos que no tienen una posición de almacenamiento como lo son activos menores, mobiliario de oficina entre otros.

Un practicante de compras, quien reporta los consumos de consignación, bajo la supervisión de la asistente de compras. Esta persona también sirve de apoyo en las labores de archivo.

En la Figura 2. Se puede observar el diagrama de los integrantes del departamento de compras de la clínica Cardiovascular.

Figura 2. Diagrama departamento de compras Clínica Cardiovascular



Para la Clínica Cardiovascular el departamento y sus funciones son vitales, ya que se encarga de gestionar la consecución de los insumos necesarios para que la institución pueda prestar servicios de excelente calidad.

El departamento de compras también realiza alianzas comerciales con importantes proveedores de equipos especializados con los cuales se manejan contratos de comodato donde el proveedor suministra un bien; en este caso equipos médicos, los cuales serán utilizados para realizar diferentes exámenes de diagnóstico. Estos contratos incluyen la compra por parte de la clínica de sus consumibles para su correcta utilización y puesta en marcha.

La gestión de compras en la institución procura el beneficio institucional por medio de la búsqueda de productos que van directamente ligados con la salud y el bienestar de los pacientes. Compras también busca la generación de convenios con proveedores para que estos nos brinden un excelente precio y descuentos financieros.

También es de suma importancia la labor diaria de respuesta a los requerimientos y urgencias de producto por medio del correo electrónico, cuyo objetivo con el presente trabajo es que se presenten en menor cantidad.

En la figura 3 se presentan los clientes del departamento de compras.

Figura 3. Clientes del departamento de compras



2.2.2 Proceso de Compra de Medicamentos en la Clínica Cardiovascular

Anualmente, el departamento de compras de la Clínica Cardiovascular hace una invitación a cotizar para todos los proveedores. Esta se realiza por medio de la página de internet: www.lacardiovascular.org.co.

Allí se encuentran los formatos llamados Registro de Proveedor y Encuesta de selección. Adicional está un listado con todos los productos que consume la clínica y en el cual el proveedor hace su oferta en la que debe incluir precios y condiciones comerciales. Luego esta información se envía junto con los documentos legales de cada empresa al departamento de compras.

Es importante resaltar que la clínica cardiovascular no tiene la figura de licitación, por lo cual se puede cambiar de proveedor de acuerdo a las condiciones comerciales ofrecidas y a la disponibilidad de producto. Esto también permite que se reciban propuestas durante todo el año.

El jefe de compras realiza un análisis de todas las propuestas y una serie de comparativos para evaluar la variación de los precios ofertados respecto al año anterior. En el periodo de evaluación de las propuestas se presentan ajustes y re cotizaciones.

2.2.3 ERP: Planificación De Recursos Empresariales

Las herramientas informáticas son determinantes para lograr eficiencias en las labores diarias de las organizaciones. Enterprise resource planing (ERP) según Muñiz (2004). “Es un sistema de planificación de los recursos y gestión de información que, de una forma estructurada satisface la demanda de necesidades de la gestión empresarial.” (p.27).

El ERP permite automatizar e integrar los procesos de negocio de una compañía, compartir datos y prácticas comunes a través de toda la organización, producir y acceder a la información en un ambiente de tiempo real.

El software utilizado en la clínica Cardiovascular se llama SERVINTE, en el cual se encuentran los módulos para los clientes internos quienes acceden a él para la realización de pedidos, consulta de inventarios, movimientos entre otros.

Este sistema integra los procesos de pedidos, órdenes de compra, ingreso de mercancía y cuentas por pagar.

Otras instituciones que utilizan este ERP son:

- Clínica Soma – Medellín, Colombia
- Fundación Cardio Infantil – Santa fé de Bogotá, Colombia
- Hospital San Vicente de Paúl – Medellín, Colombia
- Clínica del Country – Santafé de Bogotá, Colombia.
- Centro Médico Paitilla – Ciudad de Panamá, Panamá
- Obras de la Congregación Mariana: Clínica diagnostica Especializada, Laboratorio clínico y Centro Odontologico.

2.2.4 Gestión de Pedidos del Servicio Farmacéutico

Después del análisis de las propuestas, el jefe de compras envía la información a la secretaria de compras quien se encarga de actualizar convenios, que son cotizaciones en el sistema Servirte de cada proveedor, las cuales permiten que al elaborar la orden de compra al proveedor asignado se conserve el precio pactado durante un periodo, que normalmente es un año.

Por otro lado, el servicio farmacéutico realiza semanalmente un pedido al departamento de Compras con el fin de hacer reposición de insumos. El pedido es realizado por medio del sistema de información (Servinte) que arroja un número de pedido, el cual es informado a Compras para que sea tramitado. Para comprenderlo de una mejor manera, en la figura 4 se denomina proceso A.

Seguido de éste; a lo largo del día de gestión del pedido y durante la semana, el servicio farmacéutico realiza constantes pedidos mediante el correo electrónico. Para comprenderlo de una mejor manera, en la figura 5 se denomina proceso B.

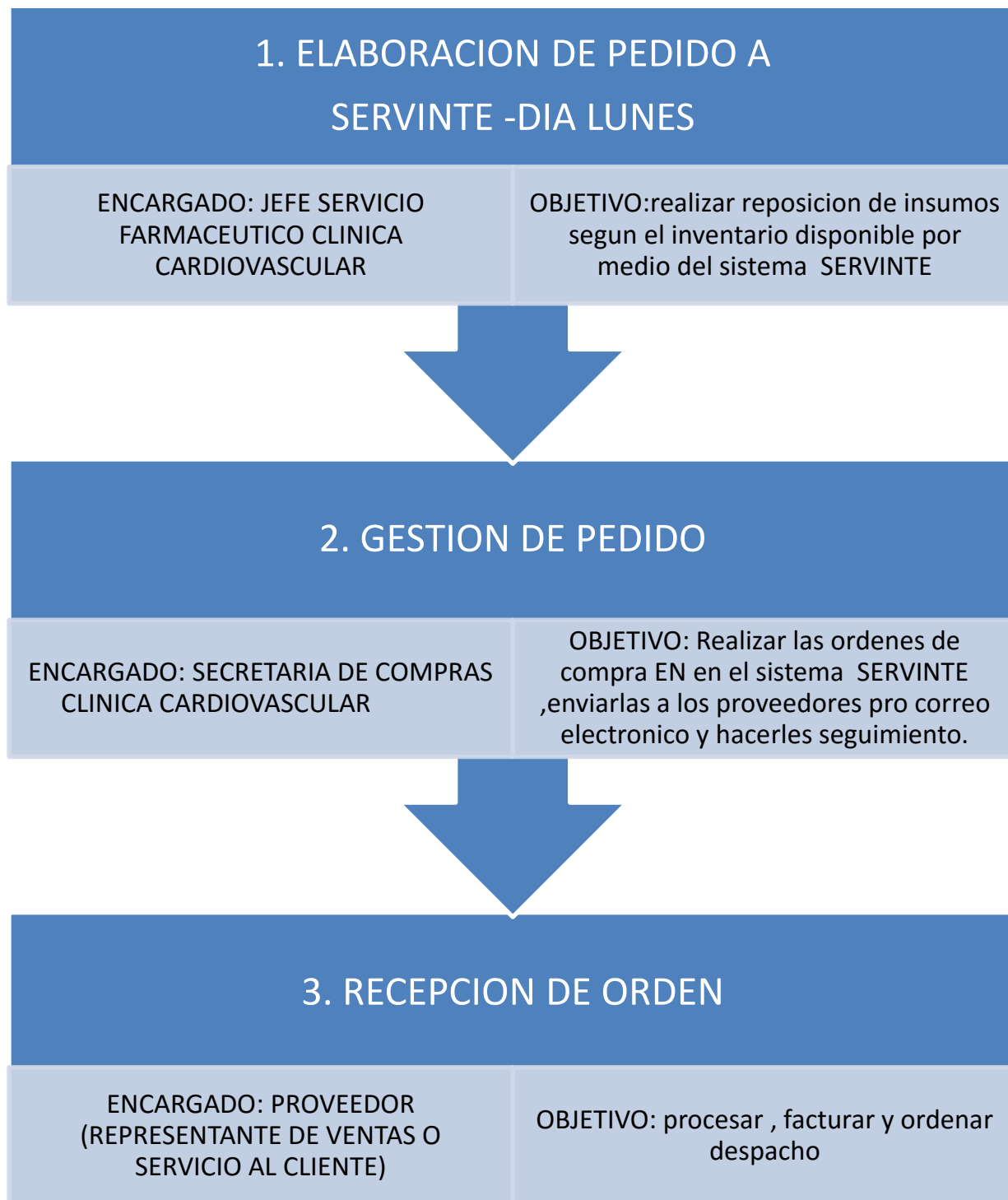
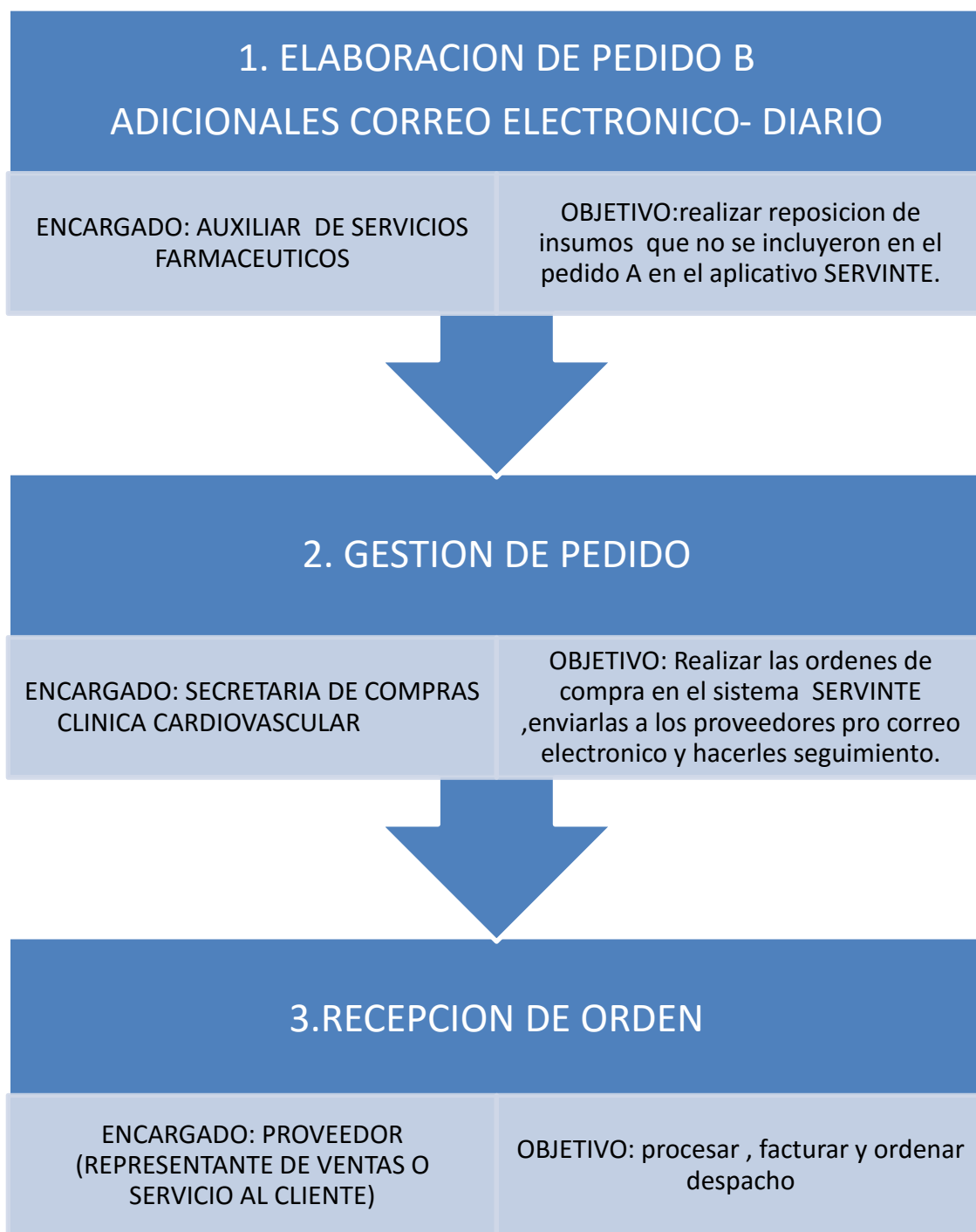
Figura 4. Proceso A (ERP Servinte) Solicitudes de medicamentos.

Figura 5. Proceso B (Manual) Solicitudes de medicamentos.



Ambos procesos tienen el mismo propósito; el cual es la realización de un pedido para hacer reposición de insumos, sin embargo, el proceso B manual evidencia la subutilización del sistema de información con el que actualmente cuenta la institución y que no se tiene control adecuado de los inventarios.

Un pedido adicional implica además una recepción técnica adicional en el servicio farmacéutico, una factura adicional; procesos que si se unifican al pedido principal, reducen procedimientos y mejoran la gestión de adquisición.

Es pertinente medir la frecuencia con la cual suceden estos pedidos adicionales, razón por la cual se plantea en el siguiente trabajo un modelo de demandas adicionales que permita determinar que artículos son los que más se solicitan por medio manual y complementado con un modelo ABC se identificará qué peso tienen dentro de las compras totales.

2.2.5 Abastecimiento Estratégico

Para lograr un abastecimiento estratégico se tiene desde el departamento de compras de la clínica cardiovascular, la base de datos consolidada Proveedor-Artículo, la cual ha sido diseñada por el personal de compras en formato Excel y suministrada al servicio farmacéutico con el fin de identificar los productos asignados a cada proveedor con el fin de:

1. Generar pedidos por proveedor de forma que en el transcurso de esa misma semana no se presenten pedidos adicionales. Esto en la actualidad no se cumple, ya que en el transcurso de la semana se generan constantes pedidos adicionales.

2. Consolidar una sola orden por proveedor con el tope mínimo en dinero que exige cada uno para realizar el despacho.

Pese a tener la información en esta base de datos, los pedidos adicionales por correo electrónico y los pedidos urgentes se siguen presentando, esto obliga muchas veces a adquirir medicamentos de laboratorio a distribuidor con un sobrecosto.

2.2.6 Seguimiento a Pedidos

La verificación del cumplimiento de las unidades solicitadas por el servicio farmacéutico se realiza los días jueves, día en el cual la mayoría de proveedores han entregado mercancía. Se verifican que facturas se han ingresado al sistema y cuáles son las pendientes, posterior a esto se genera un informe de pendientes por medio del ERP Servinte y se hace seguimiento.

En este aspecto, se plantea como medida de mejoramiento, una plantilla que permita tanto a la auxiliar de farmacia como al personal de compras hacer un seguimiento a la entrada de los productos solicitados en el pedido de la semana.

En el anexo A, se plantea un modelo para hacer seguimiento a los pedidos del servicio farmacéutico.

2.2.7 Los proveedores de la Clínica Cardiovascular

Los proveedores de la Clínica Cardiovascular deben cumplir no solo con las características logísticas para el suministro de medicamentos y dispositivos, sino también de condiciones médicas, científicas y legales las cuales garanticen la prestación de servicios de salud procurando ante todo la seguridad del paciente.

Se tienen negociaciones con los principales laboratorios farmacéuticos, quienes suministran sus productos (moléculas originales) para el beneficio de los pacientes hospitalizados. Los principales proveedores del servicio farmacéutico son:

Laboratorios Farmacéuticos

Son empresas multinacionales desarrolladores de moléculas originales para el mejoramiento de la salud. Brindan capacitación y apoyo en el funcionamiento del material comprado al personal médico y asistencial de la clínica.

Sanofi Aventis

Sanofi es una de las compañías líderes mundiales en la industria farmacéutica la cual desarrolla y distribuye moléculas originales. Brinda a la institución medicamentos de tipo cardiovascular y para la diabetes. (Sanofi, 2012)

También manejan un amplio portafolio de vacunas bajo el nombre de Sanofi Pasteur.

Descuento financiero 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 5 días.

Pfizer S.A.S.

Pfizer es quizás el laboratorio farmacéutico más conocido a nivel mundial, este laboratorio fue el encargado de la producción en masa de la Penicilina descubierta por el Dr. Alexander Fleming. También aporta medicamentos de tipo cardiovascular y antibacterianos. (Pfizer Colombia , 2008).

Principales áreas terapéuticas

- Enfermedades cardiovasculares y endócrino-metabólicas.
- Dolor
- Inflamación
- Enfermedades alérgicas y respiratorias

- Enfermedades infecciosas

Descuento financiero 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 5 días

Laboratorios Baxter S.A.

Productor de medicamentos premezclados y para reconstitución, viales y jeringas prellenados para medicamentos inyectables, bombas de infusión electrónica y otros productos utilizados para administrar líquidos y medicamentos a pacientes.

Nutrición parenteral, soluciones salinas (sueros), agentes para anestesia general y medicamentos de terapia intensiva. (Laboratorios Baxter, 2011)

Descuento financiero: 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 5 días.

Bayer S.A.

Laboratorio farmacéutico de reconocimiento mundial, investigan y fabrican productos innovadores con el fin de mejorar la salud humana y animal en todo el mundo. Fueron los sintetizadores del ácido acetil salicílico, analgésico el cual fue registrado el nombre comercial de Aspirina en 1899.

En 1931, este laboratorio lanza el AlkaSeltzer para el tratamiento de la acidez estomacal, dolor de cabeza y extremidades. (Bayer S.A.)

Actualmente nos proveen de medicamentos cardiovasculares y medios de contraste para imágenes diagnósticas.

Descuento financiero: 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 4 días

Merck S.A.

Merck S.A. es una compañía de origen familiar, con sede en Alemania, la cual logró expandirse en los años 50 y 60 después de readquirir subsidiarias perdidas en la segunda guerra mundial. Producto de esto, Merck S.A. se estableció en Colombia en el año de 1957. (Merck , 2010).

Descuento financiero: 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 5 días

Hospira

Hospira es una compañía de alta especialidad farmacéutica y de administración de medicamentos dedicada a Avanzar el Bienstar® a través del desarrollo, manufactura y comercialización de productos que ayudan a mejorar la productividad, seguridad y eficiencia del cuidado del paciente. En febrero 2007, Hospira adquirió MaynePharmaLimited para convertirse en el líder mundial en genéricos inyectables de especialidad. Hospira incluye una de las más amplias líneas de genéricos de alta especialidad, oncológicos inyectables, y soluciones integrales para la administración de medicación y terapia intravenosa. (Hospira, 2010)

Provee medicamentos como la Dobutamina, Dopamina y Precedex.

Descuento financiero 5% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 4 días

Distribuidores

Son los intermediarios comerciales entre el laboratorio y el cliente final y están ubicados en Medellín; los principales distribuidores que abastecen la Clínica son:

Comedica

Distribuidor de medicamentos de uso institucional y comercial, dispositivos médicos y nutrición tanto enteral y parenteral.

Descuento financiero 5% a 60 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días

Fabio Ramírez

Distribuidor de medicamentos de uso institucional y comercial, dispositivos médicos y nutrición tanto enteral y parenteral.

Descuento financiero 5% a 60 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días.

Fundación Nacional de Trasplantados

Distribuidor de medicamentos para pacientes trasplantados

Descuento financiero 3% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días

Grupo Afín Farmacéutica

Distribuidor de medicamentos

Descuento financiero 3% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días

Medihos

Distribuidor de medicamentos

Descuento financiero 3% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días

Redihos

Distribuidor de medicamentos y en especial los productos de la multinacional GlaxoSmithKline.

Descuento financiero 3% a 30 días

Tiempo de entrega (LT): 2 días

Los Depósitos de Drogas

Distribuidores al por mayor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador.

- Depósito de Drogas Mónaco:
Descuento financiero 5% a 30 días
Tiempo de entrega (LT): 2 días

- Depósito de Drogas Profesional
Descuento financiero 5% a 30 días
Tiempo de entrega (LT): 2 días

- Dropopular
Descuento financiero 5% a 30 días
Tiempo de entrega (LT): 2 días

A diferencia de los distribuidores anteriores, los depósitos de drogas no conservan los precios fijos durante un año, motivo por el cual, semanalmente se les envía un archivo en Excel con los requerimientos de la semana, en el cual cada proveedor hace su oferta.

Una vez llegan las cotizaciones diligenciadas por correo electrónico, se hace un cuadro comparativo y se determina el menor precio. Después de esto se procede con la elaboración de las órdenes de compra.

2.2.8 Operadores logísticos

Los operadores logísticos son contratados por el proveedor y se encargan de almacenamiento, gestión de inventarios, transporte y distribución física de la mercancía. Son importantes para la Clínica Cardiovascular ya que son los encargados de hacer la entrega de los medicamentos a la institución.

Por medio de sus plataformas en la web y vía telefónica, podemos identificar la fecha de despacho de la mercancía, fecha de llegada y si presenta algún retraso y su motivo.

La empresa Open Market S.A. es un operador logístico especializado en insumos en el área de la salud, este operador nos entrega mercancía de Pfizer, Sanofi, Hospira, Ropsohn Therapeutics y laboratorios Baxter.

Otros proveedores hacen sus despachos por medio de empresas de mensajería como Coordinadora Mercantil y Servientrega.

Los proveedores locales tienen sus propios camiones y personal motorizado para hacer el reparto.

2.2.9 Nivel de Servicio de los Proveedores

Se considera que un proveedor cumple con el servicio cuando los pedidos son entregados dentro de la misma semana de la generación de este. A continuación se

encuentra un cuadro resumen; el cual se puede generar por el sistema de información Servinte; y que arrojó los siguientes datos:

Tabla 1. Indicadores del nivel de servicio

INFORME ENTREGAS PERFECTAS 2011	
PFIZER	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	18,18%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	80,30%
SANOFI A VENTIS	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	943,00%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	86,79%
BA YER	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	14,61%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	95,51%
MERCK	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	4,17%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	66,71%
HOSPIRA	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	20,59%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	94,12%
COMEDICA	
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS A TIEMPO:	43,77%
% DE ORDENES DE COMPRA ENTREGADAS COMPLETAS:	84,51%

Los indicadores son muy malos según el informe generado y se analizaron las posibles causas.

Diferencia entre la cantidad solicitada y la entregada

La cantidad solicitada es diferente a la cantidad entregada por que no se ajustan los pedidos a las unidades de empaque, por lo cual, el proveedor despacha por debajo de la cantidad solicitada.

Ejemplo: El servicio farmacéutico elabora un pedido por 100 tabletas de Lipitor de 10 Mg y la unidad de empaque es caja por 30 tabletas; el proveedor despacha por debajo; en este caso despacha un total de 3 cajas, equivalentes a 90 tabletas.

La orden de compra queda con un pendiente de 10 unidades.

Falla en el indicador de entregas

La fecha de entrega no contempla la fecha máxima que el proveedor se toma para hacer la entrega del pedido, razón por la cual no se tiene información exacta.

Fecha de ingreso de la información al sistema:

La mercancía no es ingresada al sistema el mismo día que el proveedor hace la entrega; esto se puede dar por varios factores:

1. **Acumulación de facturas.** Las facturas se acumulan debido a que se le debe hacer una recepción técnica a la mercancía conforme a una tabla militar que indica de acuerdo al tipo de mercancía, las unidades que deben ser inspeccionadas. Luego deben ser acomodadas en el lugar indicado, motivo por el cual no se alcanza ingresar todas las facturas el mismo día.
2. **El valor de la factura no concuerda con el valor de la orden de compra:** En este caso se deben revisar los dos documentos y encontrar la diferencia. Generalmente se encuentra en las unidades despachadas y/o el precio.
3. **Mercancía no pasó la recepción técnica:** sucede cuando se encuentra mercancía averiada durante el proceso de recepción. En estos casos debe reportarse la novedad al proveedor, el cual indicará si se hace la reposición física del producto o si se elaborará devolución y nota crédito.

Debido a que la información de este indicador no es confiable por las razones expuestas previamente, actualmente funciona una plantilla para la evaluación de

proveedores en formato Excel con los siguientes aspectos. El formato de la plantilla se puede observar en el anexo F.

Disponibilidad, cumplimiento y calidad:

- ¿Cumple con las cantidades solicitadas?
- ¿En caso de no tener toda la cantidad solicitada, entrega parcialmente?
- ¿Cumple con las fechas pactadas en la entrega del pedido?
- ¿Los productos llegan en condiciones óptimas de calidad?

Oportunidad en la documentación y comunicación:

- ¿Presenta las facturas correcta y oportunamente de acuerdo a las órdenes de compra?
- ¿Avisa con antelación la demora en la entrega del producto?
- ¿Entrega oportunamente las notas crédito por concepto de devoluciones y/o faltantes?
- ¿El representante de ventas responde oportunamente a las llamadas?

Este análisis se le realiza mensualmente a cada proveedor y se le retroalimenta de su comportamiento.

Con la información encontrada se puede determinar que la forma actual de medirle el nivel de servicio a los proveedores es buena, ya que contempla aspectos como la oportunidad en las entregas, la información documental y la relación con el personal de ventas, mientras que la información del ERP Servinte solo se refiere a cantidades y entregas a tiempo. Sin embargo es importante que se ajuste el indicador del sistema en cuanto a las cantidades y a los tiempos de entrega de cada proveedor y así tener la información confiable en ambas fuentes.

2.3 Modelos para el Mejoramiento de la Gestión de Compras de los Productos del servicio Farmacéutico

Después del trabajo de campo realizado, al recolectar la información relacionada con el proceso de compra de medicamentos de la clínica cardiovascular, se proponen los siguientes modelos para mejorar el proceso de adquisición de insumos.

2.3.1 Modelo de Clasificación ABC

ABC es la clasificación de los productos de una empresa de acuerdo con las participaciones de cada ítem en las ventas totales. El objetivo principal de realizar este modelo, es determinar que productos son los que tienen más peso dentro de las compras totales de la institución.

Los productos tipo A son críticos para la compañía, los tipo B son esenciales, mientras que los tipo C son importantes para el funcionamiento de la empresa pero también pueden ser atípicos y son de menor participación en las ventas totales.

Esta clasificación busca determinar políticas de abastecimiento para su óptimo mantenimiento en el portafolio de la empresa.

Según Rojas, Guisao, & Cano (2011). "La clasificación ABC permite a la gerencia de las compras y suministros definir sus prioridades con respecto al control de inventarios"

Ballou (2004) argumenta que es una práctica común: "diferenciar los productos en un número limitado de categorías y después aplicar una política separada de inventarios" (p.376).

Productos tipo A

Referencias de alto costo o que son consideradas importantes estratégicamente debido a su criticidad en el proceso o que en el tiempo de entrega (lead time) es muy largo. Por lo general incluyen el 20% de las referencias de inventario y alcanzan el 80% del valor en el inventario. (Mora & Martiliano, 2010, p.27).

Productos tipo B

Son las referencias que aun son importantes, pero no son criticas y/o no se espera tener dificultades en su consecucion. Normalmente incluyen el 30% de las referencias en el inventario y alcanzan un 15% del valor otal del inventario. Justidican un menor control que el ejercido sobre los productos tipo A. (Mora & Martiliano, 2010, p.27).

Productos tipo C

Generalmente son el estándar de bajo costo, altamente competitivo y con alta disponibilidad, son poco críticos y justifican menor control sobre el ejercido sobre los productos tipo B. Normalmente incluyen cerca del 50% de las referencias y alcanzan un 5 % del valor en el inventario. (Mora & Martiliano, 2010, p.27).

Es esta parte del trabajo, se desarrolla un modelo de clasificación de medicamentos mediante el sistema ABC. Esta se realiza con base en las participaciones de cada ítem en el total de las compras realizadas en los años 2010 y 2011, la cual será determinada por el costo total de compra del producto y sus cantidades.

Por medio de este modelo se busca identificar cuáles son los productos críticos para la clínica; es decir; los que más inciden en el valor total comprado en el periodo analizado. También permite enfocar los esfuerzos para controlar los costos de compra sobre los

productos más representativos, los tipos A y B, así como también identificar a los tipo C los cuales resultan atípicos y no representan gran valor dentro de las compras totales.

El modelo de categorización ABC se realiza de acuerdo a los lineamientos encontrados en el libro Modelos de Optimización de la Gestión logística de Luis Aníbal Mora y Mauricio Martiniano, para aplicarlo en la Clínica Cardiovascular se definieron los siguientes datos, los cuales pueden ser observados en el anexo B

1. Listado de ítems

Listado de todas las referencias y sus códigos.

2. Compras por ítem

Valor en pesos por año de cada ítem según el total de las compras de los años 2010 y 2011.

3. Compras totales

Representa el total en pesos durante el periodo analizado.

2.3.2 Modelo sugerido de compra de productos para el servicio farmacéutico.

El modelo del cálculo sugerido de compras se realiza de acuerdo a los lineamientos encontrados en el libro Modelos de Optimización de la Gestión logística de Luis Aníbal Mora y Mauricio Martiniano. También se incluyen algunos parámetros del libro Administración Hospitalaria Malagon, Galan, & Ponton (2008).

Se determinó que este modelo es importante para el mejoramiento de la gestión de compras de los productos del servicio farmacéutico, porque de acuerdo con el

diagnóstico realizado y con el modelo de demandas adicionales se evidencia que no se están realizando los requerimientos de forma adecuada y el modelo tiene en cuenta parámetros importantes como lo son las fluctuaciones existentes en las diferentes variables de la demanda y tiempos de entrega, stock de seguridad y cobertura de los inventarios (duración en días) así como los niveles de servicio esperados por cada categoría de productos ya sea A, B o C.

Para realizar el modelo requerimos de los siguientes datos que se encuentran el anexo C, y los elementos necesarios para su realización son:

Listado de ítems:

Nombre del producto con su respectivo código

Clasificación ABC:

Clasificación de acuerdo al primer modelo realizado en este trabajo.

Demandas semanales:

Cantidades solicitadas cada semana por el servicio farmacéutico.

Proveedor:

Laboratorio o distribuidor que suministra el producto.

2.3.3 Matriz de Kraljic

En 1983 Peter Kraljic publicó en la revista Harvard Business Review el artículo "*Purchasing Must Become Supply Management*" donde plantea a que la estrategia de abastecimiento de una empresa depende de dos factores:

1. el porcentaje de las materias primas en los costos totales y su rentabilidad.
2. la complejidad del mercado (número de proveedores)

Con esto diseña una matriz con cuatro categorías donde cada una de ellas requiere un enfoque de compras diferente.

Mora (2008) referencia esta matriz al afirmar que: "el primer paso para mejorar la gestión de compras es clasificar el portafolio mediante un modelo de categorización como el modelo de Kraljic". (p.65). Este modelo dará un nuevo direccionamiento a la labor actual de compras, buscando continuo suministro y alianzas a largo plazo con productos críticos.

Productos Estratégicos:

- Productos de alto impacto de los beneficios y riesgos de suministro de alto.
- Críticos para el negocio y su rentabilidad
- Pocos Proveedores
- Pocos productos alternativos

Productos Cuello de botella:

- Productos de bajo impacto en la rentabilidad y el riesgo de suministro de alto.
- Productos complejos
- Proveedores específicos o únicos

- Pocas alternativas de producto
- Impacto directo en los costos

Productos de Apalancamiento:

- Productos con impacto alto en la rentabilidad y riesgo de suministro de bajo
- Variedad de proveedores
- Variedad de productos sustitutos
- Productos de compra rutinario y costo elevado

Productos No críticos:

- Productos con impacto bajo en la rentabilidad y riesgo de suministro de bajo
- Muchos productos sustitutos
- Gran cantidad de proveedores
- Producto con bajo impacto en los costos
- Productos de compra rutinario y costo bajo

Con la implementación de la matriz de Kraljic se puede obtener como resultado:

- Desarrollar estrategias diferenciadas por tipo de producto
- Generar evaluaciones detalladas y precisas
- Conocimiento y colaboración con el proveedor
- Conocimiento de la demanda
- Gestión de nuevos proveedores
- Relaciones comerciales a largo plazo .Mora (2011)

Figura 6. Cuadrantes Matriz de Kraljic

	Riesgo en el Suministro	Cuello de Botella	Estrategicos
Alto			
	Riesgo en el Suministro	Rutinario / No Critico	Apalancados
Bajo			
Matriz de Kraljic Productos Tipo A	Importancia Estrategica		
	Bajo	Alto	

3. Hallazgos

3.1 Cálculos Obtenidos con el Modelo de Categorización ABC

Participación por ítem: Este dato muestra en porcentaje la participación de cada ítem sobre el volumen de las compras realizadas en el periodo (2010-2011).

Participación acumulada: Es el porcentaje acumulado ítem por ítem hasta llegar a 100% que se obtiene luego de sumar la participación de cada ítem hasta el último de estos.

Desviación estándar: Es la fluctuación de los niveles de compra por ítem respecto al promedio general durante el periodo analizado (2010-2011).

Variabilidad: Nivel de variación de cada ítem obtenido de comparar la desviación estándar del mismo con su respectivo promedio. Esta variable se puede indicar en porcentaje.

La clasificación ABC se puede observar en el anexo B.

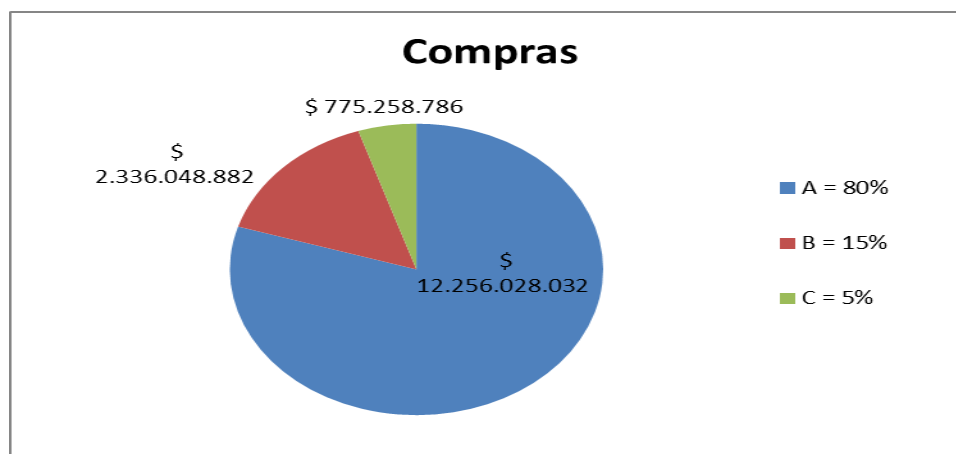
Clasificación: Es la asignación resultante de acuerdo con la participación de las compras de cada ítem sobre el total general del periodo, tal como lo muestra el siguiente cuadro resumen:

Tabla 2. Resumen categorización ABC Compras Clínica Cardiovascular.

Tipo	Contribución	Cantidad	Participación	Compras
A	80%	67	9%	\$ 12.256.028.032,00
B	15%	125	16%	\$ 2.336.048.882,00
C	5%	593	76%	\$ 775.258.786,00
	100,00%	785	100%	\$ 15.367.335.700,00

De acuerdo con los porcentajes de contribución de la ley de Pareto aplicados a este caso podemos decir que el total de las compras del periodo analizado (2010-2011) fueron por un total de \$ 15.367.335.700. Se tomaron en cuenta un total de 785 productos.

Figura 7. Distribución porcentual de las compras 2010-2011 del servicio farmacéutico.



La grafica representa el porcentaje que cada tipo de producto tiene y el valor en pesos de las compras realizadas durante el periodo analizado (2010-2011).

3.1.1 Productos tipo A

Son 67 productos los cuales constituyen el 9% del total de la muestra y el 80% de las compras totales, que corresponde en pesos a \$ 12.256.028.032.

Se caracterizan por su alto costo, su criticidad en cuanto a uso específico ya que son moléculas originales.

Realizando un filtro por proveedor, encontramos que se destacan principalmente los laboratorios, entre estos están: Sanofi Aventis, Pfizer, Bayer S.A., laboratorios Baxter, Amarey Novamedical, Boehringer Ingelheim entre otros. Con ellos se debe ejercer un gran poder de negociación, ya que son los productos más importantes para la clínica, y de la misma manera ésta es un importante cliente para ellos por su posicionamiento en el sector.

Se les debe exigir un excelente nivel servicio, en cuanto a entregas y a minimizar los agotados. En caso que exista este último, se debe notificar con anticipación.

Con estos proveedores se debe tener en cuenta que manejan un tiempo de entrega usual entre 4 y 5 días, y que a final de mes se debe anticipar el pedido o tener en cuenta que su tiempo de entrega aumenta en promedio a 7 días debido a su cierre mensual de facturación.

Para estos productos es necesario que se establezcan políticas internas de compra y de inventario estrictas, ya que inciden de manera significativa en las compras totales. Entre las cuales se recomienda comprar única y exclusivamente al laboratorio, o en su defecto al distribuidor autorizado ya que una compra por fuera de estos parámetros representa un aumento en los costos totales de compra.

Por su alto valor, el servicio farmacéutico debe procurar no hacer pedidos adicionales y vigilar permanentemente el inventario para que no se generen desabastecimientos o urgencias en este tipo de productos.

Se recomienda siempre tenerlos presentes en las solicitudes a compras semanales, esto con el fin de no tener agotados y de no incurrir en sobrecostos.

Para este tipo de productos se debe tener muy claro el tiempo de entrega del proveedor, el stock promedio, el punto de reorden y el stock de seguridad.

Solo se deberá comprar un proveedor diferente al asignado en casos extremos como el agotamiento por parte del el laboratorio.

3.1.2 Productos tipo B

Son 125 productos los cuales constituyen el 16 % del total de la muestra y el 15% de las compras totales, las cuales corresponden en pesos a \$ 2.336.048.882.

Estos productos, aunque son importantes, se les puede dar un menor control a diferencia de los tipo A. Realizando un filtro encontramos que los proveedores son en mayor parte distribuidores. Para estos se recomienda generar políticas de compra encaminadas a encontrar el mejor precio posible y poder sostenerlo durante un periodo, preferiblemente un año.

También es importante para este tipo de productos aplicar políticas de inventario, no tan severas como en los tipos A, pero que permitan tener un control adecuado de estos.

3.1.3 Productos tipo C

Son a 593 productos los cuales constituyen el 76% de la muestra y el 5% del total de las compras que corresponden en pesos a \$ 775.258.786 millones.

Aquí encontramos productos de todos los proveedores, tanto de laboratorio como de distribuidor, sin embargo, los más representativos son los de los depósitos mayoristas y principalmente a los medicamentos genéricos. Estos son generalmente de bajo costo y de alta disponibilidad.

Por el lado de los laboratorios encontramos moléculas originales pero su costo no es significativo respecto a las compras totales.

Con este tipo de productos las políticas de compras pueden ser más flexibles, ya que por su bajo costo no afectan significativamente el costo total de compra.

Entre los distribuidores mayoristas hay un buen numero para escoger, sin embargo se puede conservar el modelo actual para la compra con estos, el cual consiste en cotizar los artículos solicitados con mínimo tres proveedores de este tipo y de esta manera adjudicar la compra cada semana.

En la tabla 3, se encuentra un resumen de la clasificación ABC de los productos del servicio farmacéutico.

Tabla 3. Cuadro Resumen Clasificación ABC.

MODELO DE CLASIFICACION ABC DEL SERVICIO FARMACEUTICO			
CLASIFICACION ABC	TIPO		
	A	B	C
CARACTERISTICAS	Son el 20% de las los productos	Son el 30% de las los productos	Son el 50% de las los productos
	Representan el 80% de los costos de compra : \$ 12.256.028.032 millones	Representan el 15% de los costos de compra : \$ 2.336.048.882 millones	Representan el 5% de los costos de compra: \$ 775.258.786 millones.
	Alto Costo	Costo Medio	Bajo costo
	Productos Criticos : Moléculas originales incluidas en los protocolos terapeuticos de la clinica	Importantes pero no criticas	Alta disponibilidad ya que en genericos existen productos sustitutos; en este tipo la clinica prefiere las marcas Genfar, MK y Winthrop
	Productos de pedido directo a Laboratorio	Productos de pedido directo a distribuidor	Productos de pedido directo a Deposito Mayorista
POLITICAS	Pedido semanal	Pedidos quincenales	Pedidos mensuales
	Revision del inventario y del Stock de seguridad, determinacion de los tiempos de entrega por proveedor para evitar agotados, solo en este caso se autorizará la compra a distribuidor.	Revision del inventario y del Stock de seguridad, determinacion de los tiempos de entrega por proveedor para evitar agotado. Aseguramiento del precio fijo y disponibilidad por parte del proveedor.	Menos severidad en revision de inventario por su disponibilidad y bajo costo
	Nivel de servicio: 95%; Se les debe exigir un excelente servicio, debido al volumen de compra de productos importantes por su uso y precio En cuanto a entregas y a minimizar los agotados. En caso que exista este último, se debe notificar con anticipación.	Nivel de servicio: 90%; Se les debe exigir un excelente servicio, en cuanto a entregas y a minimizar los agotados. En caso que exista este último, se debe notificar con anticipación.	Nivel de servicio: 85%; Se les debe exigir un excelente servicio, sin embargo hay flexibilidad en cuanto a disponibilidad de productos y precio por su naturaleza de mayoristas y tambien por que con ellos no se tiene convenio

3.2 Pedidos Adicionales de Servicio Farmacéutico

En esta etapa se analizan los pedidos realizados por servicio farmacéutico al área de compras por medio del correo electrónico (Proceso B de compras) y con la previa clasificación ABC es posible darse cuenta que tipo de productos son los más frecuentes en repetirse y a cuales se les debe dar más control de inventario. El modelo se puede observar en el anexo C.

Se realizó un cuadro de demandas semanales desde julio hasta diciembre del año 2011 y la información de las demandas se recopiló de los pedidos realizados por medio del sistema (pedido semanal o pedido A) elaborado por la jefe del servicio farmacéutico y la consolidación de todos los correos electrónicos enviados por la persona encarga de la bodega (pedido B).

El cuadro se encuentra dividido por semanas y las columnas verdes representan los pedidos adicionales por unidades. En la tabla 3 se realizó por frecuencia de pedido y analizando ambos ejercicios se encontró que el artículo que más se repite en los pedidos adicionales es el CUSTODIOL HTK * 1000 ML, este producto solo fue solicitado solo una vez dentro del pedido normal, las demás ocasiones, este producto fue solicitado de manera adicional en lo que se puede concluir que este producto es solicitado en el transcurso de la semana. Cuando llega el día lunes, que es el día de pedido, la persona encargada de hacer el pedido ve en el sistema existencias de producto y por esto no se solicita, sin saber que durante de esa semana lo volverán a pedir de forma adicional.

Se determinó por medio de una función, que si el ítem se repite más de 5 veces en el semestre se considerara FRECUENTE. Este filtro da como resultado 21 productos con esta característica, los cuales se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

Tabla 4. Resumen Demandas Adicionales Por Frecuencia Julio- Diciembre 2011.

ITEM	PEDIDO	TIPO	CODIGO	SE REPITE	FRECUENTE
1	CUSTODIOL HTK * 1000 ML	A	9451	13	FRECUENTE
2	CANCIDAS 50 MG / 10ML AMP	A	11957	7	FRECUENTE
3	OCTAPLEX 500 FRASCO LIOFILIZADO FACTORES COA	A	15094	7	FRECUENTE
4	PREMIXED * 5000 ML SLN CT	A	14281	6	FRECUENTE
5	ISOPROTERENOL 0.2 MG / ML	A	2240	5	FRECUENTE
6	NIMOTOP 30 MG TABLETA RECUBIERTA	B	1566	8	FRECUENTE
7	SONDA GASTRICA OPACA SILICONA 16 FR	B	16332	8	FRECUENTE
8	MAQUINA DE AFEITAR	B	2361	5	FRECUENTE
9	RACEPINEFRINA 2.25 % SLN INHALAC. ORAL	B	2254	5	FRECUENTE
10	PIRACETAM 800 MG TABLETA	C	16599	8	FRECUENTE
11	CLORURO DE POTASIO 2 mEq / ML	C	1922	7	FRECUENTE
12	PLEGISOL * 1000 ML BOLSA	C	16752	7	FRECUENTE
13	AFLURIA 0.5 ML AMPOLLA	C	17144	6	FRECUENTE
14	TIOPENTAL 1 G	C	9988	6	FRECUENTE
15	CATETER BIOSEGURO INTROCAN N° 22	C	16763	5	FRECUENTE
16	EZ-PAQUE	C	13701	5	FRECUENTE
17	FRAGMIN 10000 UI	C	11622	5	FRECUENTE
18	SALOFALK 500 MG TABLETA	C	15283	5	FRECUENTE
19	STILNOX 10 MG TAB	C	6347	5	FRECUENTE
20	VASELINA PURA 60 G	C	2270	5	FRECUENTE
21	VIMPAT 100 MG TABLETA	C	16615	5	FRECUENTE

De esta muestra, tenemos 5 productos tipo A, los cuales representan el 24% de los productos adicionales, 4 productos tipo B, que representan el 19% de los adicionales y 12 productos tipo C que representan el 57% de los adicionales.

Con esto podemos concluir que los productos más solicitados en los pedidos adicionales son los tipo C, sin embargo se debe trabajar en metas que permitan disminuir los porcentajes de participación de los tipo A y B en este tipo de solicitudes.

Tabla 5. Demandas adicionales por clasificación ABC según frecuencia segundo semestre 2011.

Tipo	Items	%
A	5	24%
B	4	19%
C	12	57%
TOTAL	21	100%

Otro tema en el que se debe trabajar es en la consolidación de los pedidos que realiza el servicio farmacéutico, ya que se encontró que en ocasiones se realizan varias órdenes de compra a un proveedor durante la semana. En el siguiente cuadro se puede observar el pedido del día lunes 20 de Marzo de 2012 donde se envía una orden de compra a Laboratorios Baxter con los siguientes productos:

Tabla 6. Pedido a Laboratorios Baxter por medio del ERP Servinte lunes 20 de Marzo de 2012.

COD	PRODUCTO	UN	CANT	ORDÉ
1266	EQUIPO BOMBA INFUSION BAXTER	UN	200	37489
12680	NUTREN 1.0 * 250 ML LATA	LA	48	37489
1273	EQUIPO EXTENSION 81CM C0473	UN	100	37489
2273	DEXTROSA 5 % * 100 ML BAXTER	BO	100	37489
2275	SALINO 0.9 % * 100 ML. BAXTER	BO	100	37489
2276	DEXTROSA 5 % * 250 ML. BAXTER	BO	112	37489
2277	SALINO 0.9 % * 250 ML BAXTER	BO	168	37489
2291	SALINO 0.9 % * 500 ML BAXTER	BO	480	37489
2293	LACTATO DE RINGER 1000 ML BAXTER	BO	100	37489
2338	NUTREN 1.5 * 250 ML LATA	LA	144	37489
4180	EQUIPO EXTENSION 76 CM ARC0050	UN	100	37489
5193	SALINO 0.9 % * 1000 ML BAXTER	BO	300	37489

En esa misma semana, el día 22 de marzo, se vuelve a hacer pedido al mismo proveedor:

Tabla 7. Pedido adicional a Laboratorios Baxter Marzo 22 de 2012.

PEDIDO	CODI	UNIDADE	PROVEEDOR	O. COMPRA
2287 hartman 500 baxter bolsa # 280	2287	280	BAXTER	37510
1273 equipo de extension und # 300	1273	300	BAXTER	37510
11452 equipo bonba infusion opaco und # 80	11452	80	BAXTER	37510
4395 equipo macro baxter und # 180	4395	180	BAXTER	37510
1266 equipo bomba infusion baxter und # 400	1266	400	BAXTER	37510
1249 cystoflo und # 60	1249	60	BAXTER	37510
5431 equipo de nitroglicerina und # 40	5431	400	BAXTER	37510

Se recomienda hacer un pedido consolidado por proveedor, de esta manera se evita la emisión de varias órdenes de compra a un solo proveedor dentro de la misma semana, esto también representa una sola recepción y una sola factura. Se tendrá más eficiencia en la operación de abastecimiento.

En el caso de productos de carácter local, es decir, con proveedores en la ciudad de Medellín se recomienda hacer revisiones diarias al inventario, ya que en caso de necesitar producto, se puedan realizar estos pedidos en las horas de la mañana con entregas en las horas de la tarde. Se debe tener en cuenta que la ciudad de Medellín cada día tiene un tráfico más alto y es preferible que un proveedor realice una entrega que dos o tres en el mismo día.

Con este cuadro de demandas se puede observar que hay productos tipo C, que representan un bajo porcentaje sobre el costo total de compra y que además son de baja rotación. Estos por las condiciones antes descritas serán los únicos justificables para la realización de pedidos adicionales.

Adicionales 2011 vs 2012

Se hace un análisis de los pedidos adicionales realizados entre los meses de enero y abril de 2012 y se determina filtrar los productos que en el periodo se repiten hasta cuatro veces. En el cuadro resumen se observa que de los productos analizados, los tipo A corresponden a un 24%, los tipo B a un 35% y los tipo C un 41%, de lo cual se puede concluir que:

Tabla 8. Resumen Demandas Adicionales Por Frecuencia Enero-Abril 2012.

ITEM	CODIGO	PRODUCTO	TIPO	SE REPITE	FRECUENTE
1	9451	CUSTODIOL HTK * 1000 ML	A	6	FRECUENTE
2	2065	AZACTAM 1 G	A	5	FRECUENTE
3	4150	MAXIPIME 1 G	A	4	NO FRECUENTE
4	15052	ULTRAVIST 370MG*50ML	A	4	NO FRECUENTE
5	16332	SONDA GASTRICA OPACA SILI B	B	6	FRECUENTE
6	3762	VISCOTEARS 0.2 % * 10 G	GB	5	FRECUENTE
7	16208	CUBICIN 350 MG VIAL	B	5	FRECUENTE
8	1823	KEFLIN 1 G AMP	B	4	NO FRECUENTE
9	2147	VIREX 250 MG	B	4	NO FRECUENTE
10	14150	MONOGEN * 400 G TARRO LEB	B	4	NO FRECUENTE
11	12930	TRAVAD ORAL * 133 ML	C	5	FRECUENTE
12	1925	SULFATO MAGNESIO 20 % * 100 ML	C	4	NO FRECUENTE
13	13559	VAXIGRIP 0.5 ML CT	C	4	NO FRECUENTE
14	15049	ULTRAVIST 300MG*50ML	C	4	NO FRECUENTE
15	15226	APIDRA 100 UI / ML * 3 ML INS	C	4	NO FRECUENTE
16	16344	FITOSTIMOLINE CREMA 32 GR	C	4	NO FRECUENTE
17	17439	ALPROSTAPINT 500 MCG/ ML * C	C	4	NO FRECUENTE

Se mantiene la tendencia en la cual los productos tipo A son menores respecto a los tipo B y C en los pedidos adicionales. Los tipo C son los más frecuentes, lo que se ajusta a la política de compra propuesta, en la cual lo únicos justificables para los pedidos adicionales serían los de este tipo, por su baja rotación y costo.

Tabla 9. Demandas adicionales por clasificación ABC según frecuencia Enero- Abril 2012.

Tipo	Items	%
A	4	24%
B	6	35%
C	7	41%
Total	17	100%

De otro lado los tipo B pasan de un 18% en el último semestre de 2011 a un 35% en los primeros 4 meses del año en curso, lo que indica un incremento de este tipo de pedidos, aquí se deben aplicar las políticas de revisión de inventario para poder ajustar estas solicitudes a los pedidos semanales.

De nuevo se destaca en este análisis el producto CUSTODIOL HTK * 1000 ML, el cual fue el que más se repitió con un total de 6 pedidos. Definitivamente este es el producto que más se solicita por medio de los pedidos adicionales en ambos periodos.

3.3 Cálculos Obtenidos con Modelo Sugerido de compras.

Para el modelo se tuvo en cuenta la periodicidad con la que se debe hacer el pedido, la cual corresponde a 8 días. El desarrollo de este modelo se puede observar en el anexo D.

Desviación estándar diaria: Corresponde a las unidades por encima o por debajo del promedio.

Demanda Promedio día: Son las unidades promedio que se consumen de acuerdo a las solicitudes semanales.

Periodicidad de las órdenes: Para el ejercicio las órdenes de compra se realizan cada 8 días.

Nivel de Servicio: Es el porcentaje de cumplimiento que se le asigna de acuerdo a la clasificación ABC.

Factor de servicio: Corresponde a la cantidad de desviaciones estándar que modifican los niveles de inventario de seguridad de acuerdo con la distribución de probabilidades de cada porcentaje de nivel de servicio.

Consumo promedio semana: Es el promedio de unidades que se consumen semanalmente de acuerdo a la demanda diaria y a la periodicidad de las los pedidos (8días).

$$Cpsem = Dd \times Per$$

Donde:

Dd = Demanda diaria

Per = periodicidad de las ordenes

Tiempos de entrega (Lead Time): Es el tiempo en días que demora q proveedor se demora en responder una orden de compra desde el momento que es enviada hasta que se hace la recepción del producto. Para el modelo se determinaron tiempos de entrega máximos y mínimos.

Desviación estándar del tiempo de entrega: Es la fluctuación de los tiempos de entrega teniendo en cuenta sus máximos y mínimos.

Consumo durante el tiempo de entrega: Son las unidades necesarias en el inventario para afrontar la demanda de productos durante el tiempo de entrega. Se tomó en cuenta la demanda diaria y el tiempo usual de entrega del proveedor y se halla por medio de la siguiente formula:

$$CsLt = Dda * Ltu$$

Nivel o stock de seguridad: Es la cantidad de inventario necesaria para dar respuesta a las demandas que se puedan presentar por demoras en el tiempo de entrega y aumento de la demanda. Se realizó por medio de la siguiente formula:

$$SS = \sqrt{[Ltu (Dvdd)^2] + [(Dd)^2(Dv.Lt)^2]} \times Fc. Ser$$

Donde:

Ltu = Tiempo usual de entrega

Dvdd = Desviación de la demanda diaria

Dd = Demanda Diaria

Dv.Lt = desviación del tiempo de entrega

Fc. Ser = Factor de Servicio

Punto de re-orden: Es el nivel de inventario que determina el momento en el cual se debe hacer el pedido. Proviene del stock y la cantidad durante el tiempo de entrega y se halla por medio de la siguiente formula:

$$Pro = Cslt + SS$$

Nivel o stock Máximo: Es la cantidad de inventario máximo permitido de acuerdo a las demandas del periodo y se halla por medio de la siguiente formula:

$$NMáx = (Cpsem + Pro) - CsLt$$

Cantidad a pedir: Son las unidades que se deben solicitar en el nuevo pedido y se calcula por medio de la siguiente formula:

$$Q = Cpsem + Cslt + SS - Ex$$

Dónde:

Ex = existencias

La información se tomó de la solicitud de pedido por medio del sistema que el servicio farmacéutico realizó el lunes 14 de mayo de 2012, en la cual es posible ver las existencias de los ítems solicitados y los cuales serán evaluados. El modelo demuestra que es posible realizar un pedido con una periodicidad estipulada o cuando se llega al punto de re orden, de esta manera es posible tener siempre el mismo nivel máximo de inventario en ambas operaciones como lo muestra la siguiente tabla y se utiliza como ejemplo el producto CUSTODIOL HTK * 1000 ML, encontrando que:

Cuando se pide desde el punto de re orden, la cantidad a pedir es igual al consumo promedio semanal. (Ver anexo D).

PEDIDO DESDE EL PUNTO DE REORDEN	
	CANTIDAD
PUNTO DE REORDEN	9
CONSUMO PROM. SE	12
TOTAL	21
- CONSUMO LT	3
NIVEL MAXIMO	18

Cuando se hace un pedido antes de llegar al punto de reorden, primero se miran las unidades existentes en el inventario y luego se resta la cantidad del punto de re orden. (ver anexo D)

CALCULO SUGERIDO ANTES DE LLEGAR AL PUNTO DE REORDEN	
	CANTIDAD
EXISTENCIAS	2
- PUNTO DE REORDEN	9
=EXCESO	-7

Aquí se puede observar que las existencias están por debajo del punto de re orden, razón por la cual el exceso da negativo. El nivel de seguridad para este producto es de 6 unidades (ver anexo C).La cantidad a pedir es igual al consumo promedio semanal menos el exceso así:

CONSUMO PROM. SEMANA	12
- EXCESO	-7
CANTIDAD SUGERIDA	19

Y se demuestra que el nivel máximo se conserva de la siguiente manera:

CANTIDAD SUGERIDA	19
EXISTENCIAS	2
TOTAL	21
- CONSUMO LT	3
NIVEL MAXIMO	18

Hoy en día, en la clínica cardiovascular se realiza el pedido cada 8 días, sin embargo, se realizan pedidos constantes por medio del correo electrónico y con este modelo se

recomienda ajustar los máximos y mínimos de todo el inventario, determinar los stock de seguridad y los tiempos de entrega por proveedor en el sistema de información; esto con el fin que se realice un solo pedido y se minimicen las solicitudes adicionales.

Este modelo es ideal para aplicarlo en la gestión de compra del servicio farmacéutico porque tiene en cuenta la demanda de periódica de los productos durante el periodo analizado. Se adicionan factores como el tiempo de entrega, el cual puede fluctuar dependiendo de diferentes factores tales como, los cierres de ventas de los laboratorios, las demoras en las vías nacionales, etc.

También es una herramienta para analizar el comportamiento de los inventarios durante un periodo, se puede notar que las demandas no son constantes y el usuario de la información puede analizar qué factores pueden afectarlo, tales como: la inclusión de un nuevo medicamento, una nueva patología o perfil epidemiológico que incrementó la demanda de algún medicamento en particular.

Es importante tener en cuenta que para que el modelo sea más acertado, se deben tener las unidades de empaque de cada ítem.

3.4 Cálculos obtenidos con la implementación de la Matriz de Kraljic

Implementación

En esta etapa del trabajo, ya se han identificado los productos que más peso tienen en las compras totales. A estos; los tipo A, se les aplicará la matriz de Kraljic para identificar productos estratégicos, apalancados, cuello de botella y no críticos de acuerdo a su costo y riesgo en el suministro.

Esta etapa servirá de base para catalogar el resto de productos en los cuatro cuadrantes por medio de la identificación de proveedores y se formularan estrategias para asegurar una correcta negociación y el continuo abastecimiento.

Es importante recordar que la muestra son los productos A, los cuales contribuyen directamente a los costos totales de estos. Para los productos comprados directamente al laboratorio se partirá de la premisa que es único proveedor, ya que este es el que garantiza un precio razonable y se puede asegurar estabilidad en el precio durante los periodos de negociación que normalmente son de un año. En cambio los productos de distribuidor, si tendrán la posibilidad de varios proveedores.

Para los cálculos se formulan tres preguntas para el riesgo en el suministro y tres preguntas para la importancia estratégica. Cada uno lleva sus posibles respuestas y clasificación con peso numérico.

Tabla 10. Preguntas aplicadas a la Matriz de Kraljic.

	Nº	PREGUNTAS	POSIBLES RESPUESTAS			PUNTAJE		
IMPORTANCIA ESTRATEGICA	2	¿Cómo afecta el precio el producto sobre la compra total?	ALTO	MEDIO	BAJO	30	10	5
	3	¿Cuál es el impacto de la calidad de los producto sobre de la d	ALTO	BAJO		30	15	
	4	¿El proveedor pertenece al grupo de mejores proveedores de	SI	NO		30	15	
RIESGO EN EL SUMINISTRO	1	¿Cual es el tiempo de entrega?	1 DIA	ENTRE 1 Y 2 DI	ENTRE 3 Y	5	15	30
	2	¿Cuál es el número de posibles proveedores el producto en el	UN PROVEEDO	POCOS PROVEEDORE	GRAN CANTIDA D DE PROVEED	30	15	10
	3	¿Hasta qué punto la clinica depende del proveedor?	ALTO	BAJO		30	10	

Tabla 11. Estructura de puntos en la Matriz de Kraljic.

PRODUCTO	PREGUNTAS	TAZOCIN 4.5 G	MERONEM 1 G	COROTRO PE 10 MG	EQUIPO BOMBA INFUSION BAXTER	CLEXANE 40 MG	CLEXANE 60 MG	CLEXANE 80 MG	CUSTODIOL HTK * 1000 ML	ALBUMINA 20 %	CANCIDAS 50 MG / 10ML AMP	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
IMPORTANCIA ESTRATEGICA	¿Cómo afecta el precio el producto sobre la compra total?	2	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	
	¿Cuál es el impacto de la calidad de los producto sobre de la calidad del servicio?	3	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	BAJO	ALTO	ALTO	
	¿El proveedor pertenece al grupo de mejores proveedores de su tipo de la Clínica?	4	SI	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	
	Total		90	75	90	90	90	90	90	60	90	75
RIESGO EN EL SUMINISTRO	¿Cuál es el número de posibles proveedores el producto en el mercado?	2	ENTRE 3 Y 5 DÍAS	1 DIA	ENTRE 3 Y 5 DÍAS	ENTRE 3 Y 5 DÍAS	ENTRE 3 Y 5 DÍAS	ENTRE 3 Y 5 DÍAS	ENTRE 1 Y 2 DÍAS	ENTRE 1 Y 2 DÍAS	1 DIA	
	¿Hasta qué punto la clínica depende del proveedor?	3	UN PROVEEDOR	POCOS PROVEEDORES	UN PROVEEDOR	POCOS PROVEEDORES	UN PROVEEDOR	UN PROVEEDOR	UN PROVEEDOR	UN PROVEEDOR	POCOS PROVEEDORES	POCOS PROVEEDORES
	¿Hasta qué punto la clínica depende del proveedor?	5	ALTO	BAJO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	ALTO	BAJO	BAJO
	Total		90	30	60	60	60	60	60	75	25	30

Como resultado se obtiene un puntaje tanto para el riesgo en el suministro como para la importancia estratégica. Estas serán los puntos X y Y de un plano cartesiano donde se enlazan los puntos y se ubican los productos en los cuatro cuadrantes del mismo. El resultado de la matriz se puede observar en el anexo E.

3.4.1 Productos cuello de botella

Los productos cuello de botella se caracterizan por tener alto riesgo en el suministro debido a que el número de proveedores es muy limitado y de alta dependencia. Los productos de esta categoría en la clínica son:

Tabla 12. Productos Cuello de Botella.

ITEM	PRODUCTO	PROVEEDOR
8	CUSTODIOL HTK * 1000 ML	AMAREY NOVAMEDICAL
27	TRACLEER 125 MG	GRUPO AFIN
28	ACTILYSE 50 MG SOLUCIÓN PARA INFUSIÓN INTRA	BOEHRINGER INGELHEIM SA
53	SANDOGLOBULINA 6 G FRASCO CT	COMEDICA
64	ISUPREL 0.2 MG / ML AMP	RP PHARMA

En este cuadrante se encuentran productos básicos dentro del desarrollo de las actividades de la Clínica; como ejemplo el Custodiol, el cual es un medio de conservación de órganos. Su stock debe ser óptimo para poder desarrollar trasplantes en la institución así que es un producto de alta dependencia. Su proveedor; Amarey Novamedical cuenta con un excelente nivel de servicio, ya que los productos llegan a tiempo y en óptimas condiciones de calidad.

Dentro de este grupo se encuentra un medicamento catalogado como vital no disponible llamado Isuprel que según el artículo 2 del decreto 481 de 2004 “Es un medicamento indispensable e irremplazable para salvaguardar la vida o aliviar el sufrimiento de un paciente o un grupo de pacientes y que por condiciones de baja rentabilidad en su comercialización, no se encuentra disponible en el país o las cantidades no son suficientes”.

En este tipo de productos se debe procurar por relaciones proveedor- cliente que genere compromiso en el suministro con los productos que se encuentran en este cuadrante o por el contrario, reducirla cambiando las especificaciones, evaluando la introducción de productos sustitutos.

3.4.2 Productos Estratégicos

Los productos estratégicos se caracterizan por tener alto riesgo en el suministro y alto impacto económico; es decir, que se tienen pocos proveedores certificados y su compra es crítica para la rentabilidad de la institución. No hay productos alternativos. Los productos de esta categoría en la clínica son:

Tabla 13. Productos Estratégicos.

ITEM	PRODUCTO	PROVEEDOR
1	TAZOCIN 4.5 G	PFIZER
3	COROTROPE 10 MG	SANOFI AVENTIS
4	EQUIPO BOMBA INFUSION BAXTER	LAB. BAXTER
5	CLEXANE 40 MG	SANOFI AVENTIS
6	CLEXANE 60 MG	SANOFI AVENTIS
7	CLEXANE 80 MG	SANOFI AVENTIS
11	UNASYN 1.5 G	PFIZER
13	ZYVOXID 600 MG /300 ML	PFIZER
14	ULTRAVIST 370MG*100M	BAYER S.A.
15	PREMIXED * 5000 ML SLN CT	LAB. BAXTER
16	SUPRANE 240ML BAXTER	LAB. BAXTER
18	EQUIPO ADAPT.CON JERING.NEONAT	LAB. BAXTER
19	VANCOGIN CP 500 MG (BAXTER)	LAB. BAXTER
20	PROSTIN V-R. 500 MCG / ML	PFIZER
21	ULTRAVIST 370MG*50ML	BAYER S.A.
23	DIFLUCAN 200 MG /100 ML	PFIZER
24	CIPRO 100 MG / 50 ML INFUSION	BAYER S.A.
26	EQUIPO BOMBA INFUSION OPACO	LAB. BAXTER
29	PLAVIX 75 MG	SANOFI AVENTIS
31	FRAGMIN 5000 UI	PFIZER
32	KEFZOL 1 G	LAB. BAXTER
35	ECALTA 100 MG VIAL	PFIZER
36	PRECEDEX 100 MG / ML	HOSPIRA
38	VFEND 200 MG VIAL	PFIZER
41	AZACTAM 1 G	MERCK
44	AVELOX 400 MG / 250 ML FCO	BAYER S.A.
52	VENTAVIS 10 MCG / ML * 2 ML SLN PARA INHALAC	BAYER S.A.
55	SALINO 0.9 % * 100 ML. BAXTER	LAB. BAXTER
56	EQUIPO ADMP/NITROGLIC.2C 7552	LAB. BAXTER
57	TYGACIL 50 MG CT	PFIZER
59	ULTRAVIST 300MG*100ML	BAYER S.A.
62	MAXIPIME 1 G	MERCK
63	OLICLINOMEL * 1000 ML	LAB. BAXTER
67	SOLUMEDROL 500 MG	PFIZER

Tanto los proveedores como los productos pertenecientes a este cuadrante son considerados aliados en la prestación de los servicios de la clínica, ambas partes deben procurar por el sostenimiento de la relación comercial.

Los proveedores pertenecientes a esta categoría son principalmente laboratorios, razón por la cual es necesario tener presente los tiempos de entrega de cada uno de los proveedores y vigilar continuamente las entregas y mantenerlos retroalimentados de su nivel de servicio para procurar siempre el suministro continuo. Se debe recordar que el tiempo de entrega está entre 4 y 5 días y con esta información ajustar los pedidos para no tener desabastecimientos.

Cuando el comportamiento del proveedor no es el adecuado en cuanto a entregas y calidad de producto, coloca en riesgo la prestación de servicio de la clínica; lo que da lugar a la evaluación de productos sustitutos que permitan el desarrollo normal de las actividades. Esta situación se presentó con los productos de Laboratorios Baxter como el Kefzol de 1g y la Vancomicina, que tuvieron grandes periodos de agotamiento lo que obligó al comité de farmacia a descodificarlos y a partir de febrero del presente año se empezó a manejar ZINACEF® de GlaxoSmithKline y Vancomicina de Hospira.

En este caso como la clínica no tiene relaciones comerciales con GlaxoSmithKline, su distribuidor, Redihos, pasa a convertirse en un proveedor estratégico por la importancia que tiene este producto en los procedimientos de la clínica.

Se debe ejercer el poder de compra y asegurar un precio fijo durante el periodo negociado, ya que en este cuadrante se ubican productos de alto valor sobre el costo total de compra.

En cuanto a la introducción de productos nuevos, si fuere el caso, este cuadrante nos da una nueva oportunidad al desarrollo continuo de proveedores en las cuales se pueden dar relaciones estratégicas o Gana- Gana.

3.4.3 Productos Apalancados

Los productos apalancados se caracterizan porque impactan económicamente en el negocio pero al contrario de los anteriores tienen diversos proveedores, lo que indica que su riesgo en el suministro es bajo. Son productos semi-complejos en su adquisición. Los productos de esta categoría en la clínica son:

Tabla 14. Productos Apalancados.

ITEM	PRODUCTO	PROVEEDOR
2	MERONEM 1 G	MEDIHOSP
9	ALBUMINA 20 %	BIOSPIFAR
10	CANCIDAS 50 MG / 10ML AMP	REDIHOS
17	OMNIPAQUE 350*50	GEMEDCO
22	OMNIPAQUE 350*100	GEMEDCO
25	CELLCEPT 500 MG TAB	FUNDACION NACIONAL DE TRANSPLANTADOS
30	PROGRAF 1 MG	FUNDACION NACIONAL DE TRANSPLANTADOS
33	GLUCERNA * 237 ML LATA	FABIO RAMIREZ
34	SEVORANE ABBOTT REF.4456 250ML	FABIO RAMIREZ
37	HEPARINA SODICA 5000 UI / ML * 5 ML	ABA CIENTIFICA
40	COLISTINA 100 MG / 2 ML AMPOLLA	RP PHARMA
45	NORCUROM 10 MG	COMEDICA
46	PROTAMINA 5000 UI / 5 ML	GRUPO AFIN
48	CYMEVENE 500 MG I.V	REDIHOS
49	TIENAM 500 MG / 500 MG * 20 ML	MEDIHOSP
50	FENTANYL 0.05 MG / ML * 10 ML	COMEDICA
51	SPORANOX 10 MG / ML * 150 ML SLN ORA	COMEDICA
54	MERONEM 500 MG	MEDIHOSP
58	INVANZ 1 G CT	MEDIHOSP
61	VALIXA 450 MG TABLETA RECUBIERTA	FUNDACION NACIONAL DE TRANSPLANTADOS
66	OCTOSTIM 15 MCG / ML	FUNDACION NACIONAL DE TRANSPLANTADOS

En este cuadrante están los principales distribuidores, esto quiere decir que se pueden obtener por medio del amplio portafolio de proveedores a un precio altamente

competitivo, se debe buscar los proveedores que puedan sostener el precio durante el periodo de la negociación, aunque no se requieren relaciones de largo plazo, sin embargo, considerando el los objetivos de la clínica, es mejor las relaciones sostenibles. Este tipo de relación proporciona continuo abastecimiento a costos racionales.

La competitividad de los proveedores se debe analizar con alta frecuencia; como es el caso del Meronem de 1g, producto el cual es constantemente ofertado por varios proveedores. En este cuadrante se ve mucho más la dependencia del proveedor con la clínica.

3.4.4 Productos rutinarios

Los productos rutinarios se caracterizan por tener gran cantidad de proveedores y son de bajo impacto en las compras totales. Además tienen un número elevado de transacciones. Los productos de esta categoría en la clínica son:

Tabla 15. Productos Rutinarios.

ITEM	PRODUCTO	PROVEEDOR
39	SALINO 0.9 % * 100 ML CORPAUL	CORPAUL
42	COZAAR 50 MG TABLETA RECUBIERTA	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
43	HALOPIDOL 5 MG / ML	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
60	BECLOFORTE 250 MCG INHALADOR	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
65	VALCOTE 500 MG / 5 ML	FABIO RAMIREZ

De la muestra tomada de los productos A, se puede encontrar que varios son de distribuidor mayorista, lo que quiere decir que las estrategias para este cuadrante se pueden aplicar a los productos similares.

Para los productos no rutinarios las estrategias apuntan a agrupar los productos en el menor número de proveedores posibles para disminuir los procesos administrativos, es decir pedidos continuos y órdenes de compra. El mejoramiento de estos procesos administrativos libera tiempo el cuál puede aplicarse en el desarrollo de otras tareas y en el análisis de indicadores de gestión. A continuación se presenta una tabla resumen con las estrategias a de cada cuadrante.

Tabla 16. Resumen de Estrategias por Cuadrante.

CUADRANTE	ESCENARIOS POSIBLES	PROVEEDORES	ESTRATEGIAS
Productos estrategicos	Para productos estrategicos se requieren socios estrategicos con compromiso cliente-proveedor con dependencia mutua	Laboratorios y distribuidores	Acuerdos a largo plazo
	Aceptacion de un socio forzoso con dependencia alta y con condiciones desfavorables		Negociacion tanto de precios como de tiempos de entrega
	Ruptura de relacion y busqueda de alternativas		Medicion continua del nivel de servicio
Productos Cuellos de Botella	Aceptar dependencia reduciendo riesgos, manteniendo stocks altos o acordar contratos que generen compromiso de suministro.	Laboratorios y distribuidores de productos vitales no disponibles	Mantener stock de seguridad
	Reducir el riesgo y dependencia del proveedor buscando alternativas de producto o cambiando de proveedor		Acuerdos a largo plazo
			Negociacion tanto de precios como de tiempos de entrega
			Medicion continua del nivel de servicio
			Mantener stock de seguridad
analisis de productos sustitutos			
Desarrollo de proveedores			
Productos Apalancados	Explotar el poder de compra buscando ofertas competitivas, se analizan la competitividad de la variedad de proveedores ya que es alta la dependencia del proveedor hacia el cliente	Distribuidores	Explotar el poder de compra y la alta competitividad
	Desarrollar un socio estrategico con una ventaja competitiva diferenciadora y una relacion de beneficio mutuo		Subastas a la inversa- a la baja
Productos Rutinarios	Agrupar proveedores pequeños en proveedores mayores para reducir la complejidad de la gestion y mejorar los costos. Optimizacion de los procesos administrativos.	Distribuidores y Depositos de Drogas Mayoristas	Desarrollo de proveedores
			Formar grupos de proveedores para reducir los tramites administrativos

4. Conclusiones y Recomendaciones

4.1 Conclusiones

La aplicación del modelo de clasificación ABC en la gestión de compras de los productos del servicio farmacéutico de la clínica cardiovascular permitió identificar los productos que más pesan sobre el total de las compras de los periodos 2010 y 2011, así como la definición de políticas en cuanto a revisiones de inventario y pedidos que prioricen la correcta adquisición de los productos:

Estas políticas son:

- Los productos tipo A siempre se tendrán en cuenta en las solicitudes de pedido y se debe hacer una revisión del inventario estricta.
- A los proveedores de productos tipo A se les debe exigir un excelente servicio, en cuanto a entregas y a minimizar los agotados. En caso que exista este último, se debe notificar con anticipación.
- Los tiempos de entrega para la mayoría de tipo A están entre 4 y 5 días.
- A fin de mes se debe tener en cuenta que los 7 días debido a su cierre mensual de facturación.
- La compra de los productos debe ser única y exclusivamente al laboratorio, solo en caso de agotamiento se recurrirá a distribuidor.

- El servicio farmacéutico debe procurar no hacer pedidos adicionales.
- Se recomienda siempre tenerlos presentes en las solicitudes a compras semanales, esto con el fin de no tener agotados y de no incurrir en sobrecostos.
- Se deben ajustar en el sistema de inventario del servicio farmacéutico los stock promedio, el punto de reorden y el stock de seguridad y tiempo de entrega.

Para los productos tipo B se aplicaran las políticas anteriores y adicional se seleccionara el distribuidor apto para adquirir los productos a un costo razonable y sostenerlo durante un periodo, preferiblemente un año.

Para algunos productos tipo C se permitirán pedidos adicionales ya que por su bajo costo y estacionalidad no afectan significativamente el costo total de compra y conservar la solicitud de cotización con mínimo tres proveedores para adjudicar la compra cada semanal.

Por medio del estudio de demandas se identificó la dificultad para realizar una correcta gestión de compras de los productos del servicio farmacéutico, se evidencia que los pedidos no son realizados correctamente y que a parte del sistema se utilizan pedidos manuales.

Es claro que no se tiene parametrizados los conceptos de stock de seguridad, consumo promedio, punto de re orden, el tiempo de entrega del proveedor, entre otros, lo que hace que se presenten urgencias y pedidos por fuera de los parámetros. Esto implica comprar localmente productos que son de laboratorio, incurriendo en altos costos. El modelo evidencia la problemática existente y en complemento con el modelo sugerido de compra se demuestra que al ajustar estos conceptos es posible realizar en

pedido semanal y no incurrir en tantos pedidos semanales y si adicionalmente se hace un filtro por proveedor, complementando con otros artículos que estén a punto de llegar a su punto de reorden se puede lograr una orden consolidada, sin pedidos dispersos durante el ciclo de pedido.

De la aplicación de la matriz de Kraljic a la muestra de los productos tipo A se concluye que da a comprender la complejidad de las operaciones de adquisición de los diferentes productos que maneja el servicio farmacéutico y permite una correcta toma de decisiones de acuerdo a cada cuadrante y cada proveedor.

En ella, encontramos productos de todos los tipos de proveedores; es decir, de laboratorios, distribuidores y depósitos de drogas; de tal forma que las estrategias de negociación de cada cuadrante apuntan no solo a la clase de producto, sino al tipo de proveedor, por lo cual las estrategias son perfectamente aplicables en este caso.

El ejemplo más notable fue el resultado con el medicamento Isuprel, en este caso un cuello de botella por ser un medicamento vital no disponible. Este cuadrante indica que con este proveedor y sus similares se deben aplicar estrategias tales como:

- Acuerdos a largo plazo
- Negociación tanto de precios como de tiempos de entrega
- Medición continua del nivel de servicio
- Mantener stock de seguridad
- Desarrollo de proveedores

En definitiva, hacer un diagnóstico del proceso de compra de medicamentos y la aplicación de los modelos propuestos ayudan a tener una visión sistémica y de ser llevados a la práctica en la institución, cambiarán no solo la manera operativa de

generación de pedidos, sino también de manera estratégica el proceso de abastecimiento.

4.2 Recomendaciones

- Para mejorar la solicitud de medicamentos del servicio farmacéutico se recomienda que los pedidos sean elaborados en conjunto por la jefe del servicio farmacéutico y la auxiliar de farmacia, esto con el fin de ajustar cantidades y evitar pedidos adicionales durante la semana.
- Se recomienda un comité de las áreas involucradas en el proceso; el servicio farmacéutico, compras y el departamento de sistemas, para hacer una evaluación al actual sistema de información con el fin de ajustar los conceptos vistos en el modelo sugerido de compras para que este pueda ponerse en marcha.
- En el momento de separación de pedidos (picking) los auxiliares de farmacia deben informar a la persona encargada de la bodega los productos a reponer y establecer horas de corte, una en la mañana y otra en la tarde para consolidar las solicitudes y realizarlas por medio de una solicitud de compras en el sistema de información Servinte.
- Es importante que en la consolidación de la base de datos se contemplen para los medicamentos ya establecidos y marcas sustitutas en caso de agotamiento, esto con el fin de tener una alternativa y no dilatar el proceso. Es importante tener en cuenta que ante esta situación, no solo la Clínica Cardiovascular tiene dificultades en la adquisición, también otras clínicas y hospitales buscan el

mismo producto y se deben tomar decisiones rápidas. Estar a la espera de un documento oficial del laboratorio fabricante resta oportunidad en la adquisición.

- Actualizar la base de datos con las unidades de empaque de todos los productos y ajustarlos al modelo sugerido de compras.
- Seguimiento a los pedidos: Una manera más sencilla de verificación de los pedidos se puede realizar teniendo el pedido en línea; es decir, crear una carpeta pública, solicitando colaboración al departamento de sistemas, en la cual se suba el pedido una vez esté procesado, allí estarán los ítems comprados, a que proveedor y su respectiva orden de compra. La auxiliar de servicios farmacéuticos, una vez llegue la mercancía la verificará y resaltará los ítems que han llegado. Esto nos brindará información en tiempo real ya que después ella procederá a hacer el ingreso de la mercancía al sistema y minimiza las constantes llamadas telefónicas.
- Implementar las estrategias de negociación de la matriz de Kraljic haciendo énfasis en los medicamentos cuello de botella, para mantener relaciones a largo plazo con los proveedores y garantizar el suministro de producto. Además, considerar manejar algunos productos en consignación.
- Con el fin de tener un conocimiento más profundo del mercado de proveedores se recomienda realizar un consolidado de las ofertas a fin de determinar el número de proveedores por producto, esto con el fin de tener alternativas de compra en el momento que el proveedor asignado no tenga disponibilidad de producto.
- En la respuesta a la invitación a cotizar de cada proveedor se le indicarán que productos ha clasificado y su cantidad promedio de compra para que de esta manera puedan ellos planear sus compras y garantizar el suministro.

Referencias Bibliográficas

Anaya, J. (1998). *La gestión operativa de la empresa: un enfoque de logística integral*. España: ESIC editorial.

Ballou, Ronald H (2004). *Administración de la cadena de suministro*. Mexico, Pearson Educación.

Bayer S.A. (s.f.). *Bayer HealthCare*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de <http://www.bayerandina.com>

Bowersox, D., Closs, D., & Cooper M Bixby, (2007). *Administración y Logística en la Cadena de Suministros*. McGraw Hill.

Hospira. (2010). *Acerca de Hospira*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de <http://www.hospira.com.co>

Laboratorios Baxter. *Resumen Corporativo: Laboratorios Baxter*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de Sitio web de Laboratorios Baxter: <http://www.latinoamerica.baxter.com>

Malagon Londoño, G., Galan Morera, R., & Ponton, G.(2008). *Administración Hospitalaria*. Bogotá: Editorial Medica internacional Ltda.

Merck . (15 de Septiembre de 2010). *Merck en Colombia*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de www.merck.com.co

Montoya Palacio, A. (1992). *Administracion de Compras*. Cali: Talleres graficos de XYZ impresores.

Mora Garcia, L. A., & Martiliano Martinez, M. (2010). *Modelos de Optimizacion de la Gestion Logistica*. Bogotá: Ecoe Editores.

Mora, L. A. (2011). *Gestion Logistica Integral*. ECOE Ediciones.

Muñiz, L. (2004). *Guia Practica Para La Seleccion e Imlantacion de un ERP*. España: Ediciones Gestion 2000.

Pfizer Colombia . (2008). *Pfizer en el Mundo*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de Sitio web de Pfizer Colombia: www.pfizer.com.co

Krajewski, Lee J. & Ritzman, Larry (2000) .*Administración de Operaciones*. México. Pearson Educación

Rojas, M. D., Guisao, E., & Cano, A. (2011). *Logistica Integral, Una propuesta practica para su negocio*. Bogota: Ediciones de la U.

Sanchez Gomez, G. (2008). *Cuantificacion de la cadena de suministro extendida*. Loen: De blanco Editores.

Sanofi. (2012). *El Grupo Sanofi*. Recuperado el 18 de Marzo de 2012, de Sitio Web de Sanofi :
<http://www.sanofi>.

YRIVERIT. (2012, 23 de marzo). *Kraljic matrix and Kraljic diagram in Excel*. Recuperado de
<http://yriverit.blogspot.com/2008/03/kraljic-matrix-and-kraljic-diagram-in.html>

Decreto N° 2200 de 2005 del Ministerio de proteccion social

ANEXOS

A. Anexo: Modelo Propuesto de Seguimiento a Pedidos

INFORMACION DEL PEDIDO					ENTREGAS					DOCUMENTACION	CALIDAD		PROCEDIMIENTO		
COD	MEDICAMENTO	UN	CANT	ORDEN	FECHA LLEGADA	FACTURA	COMPLETO	CANT ENTREGADA	CANT PEND	ERROR DOCUMENTAL	DESCRIPCION INCONVENIENTE DOCUMENTAL	CALIDAD	MOTIVO DEVOLUCION MATERIAL	N.C: NOTA CREDITO C.M.M:CAMBIO MANO MANO R.P: RECORDAR PENDIENTE	OBSERVACIONES
1739	NOVALGINA 1 G / 2ML	AM	100	36333	05/01/2012	3889	SI	100	0			OK			
2065	AZACTAM 1 G	VI	40	36334	06/01/2012	369842	NO	20	20			OK		R.P: RECORDAR PENDIENTE	
4150	MAXIPIPE 1 G	VI	20	36334	06/01/2012	369842	NO	10	10			OK		R.P: RECORDAR PENDIENTE	
10934	BOLSA TRAVOSORB 1 L	BO	100	36335	03/01/2012	8920	NO	30	70	SI	FACTURAN 100 UNIDADES-DES	OK			
2297	DIANEAL 2.5 % * 2000	BO	4	36335	03/01/2012	8920	NO	4	0			OK			

B. Anexo: Clasificación ABC

ABC		COMPRAS				UNIDADES				% PARTICIPACION		DESVIACION ESTANDAR		VARIABILIDAD		CLASIFICACION	PROVEEDOR
CODIGC	PRODUCTO	2.010	2.011	TOTAL	PROMEDIO	2010	2011	TOTAL	PROMEDIO	PARTICIPACION	PARTICIPACION ACUMULADA	DESVIACION ESTANDAR	VARIABILIDAD	CLASIFICACION	PROVEEDOR		
12290	TAZOCIN 4.5 G	512.020.000	417.499.800	929.519.800	464.759.900	9.186	7.620	16.806	8403,00	6,05%	6,05%	\$ 66.835.874,38	14,38%	A	PFIZER		
5599	MERONEM 1 G	463.120.000	380.463.000	843.583.000	421.791.500	4.620	3.800	8.420	4210,00	5,49%	11,54%	\$ 58.447.325,21	13,86%	A	MEDIHOSP		
4928	COROTROPE 10 MG	370.800.000	384.366.600	755.166.600	377.583.300	3.090	3.810	6.900	3450,00	4,91%	16,45%	\$ 9.593.034,86	2,54%	A	SANOPI AVENTIS		
1266	EQUIPO BOMBA INFUSION	388.960.000	301.727.500	690.687.500	345.343.750	20.800	15.850	36.650	18325,00	4,49%	20,95%	\$ 61.682.692,29	17,86%	A	LAB. BAXTER		
2039	CLEXANE 40 MG	251.937.280	286.761.568	538.698.848	269.349.424	7.616	8.444	16.060	8030,00	3,51%	24,45%	\$ 24.624.490,19	9,14%	A	SANOPI AVENTIS		
6672	CLEXANE 60 MG	216.952.300	236.719.900	453.672.200	226.836.100	5.780	6.140	11.920	5960,00	2,95%	27,40%	\$ 13.977.804,01	6,16%	A	SANOPI AVENTIS		
6931	CLEXANE 80 MG	184.630.380	198.918.768	383.549.148	191.774.574	4.510	4.728	9.238	4619,00	2,50%	29,90%	\$ 10.103.416,05	5,27%	A	SANOPI AVENTIS		
9451	CUSTODIOL HTK * 1000	143.795.012	232.333.500	376.128.512	188.064.256	188	327	515	257,50	2,45%	32,35%	\$ 62.606.165,26	33,29%	A	AMAREY NOVAMEDICAL		
2279	ALBUMINA 20 %	213.822.400	157.591.440	371.413.840	185.706.920	2.684	1.976	4.660	2330,00	2,42%	34,76%	\$ 39.761.293,13	21,41%	A	BIOSPIFAR		
11957	CANCIDAS 50 MG / 10ML	203.434.826	73.570.274	277.005.100	138.502.550	256	112	368	184,00	1,80%	36,57%	\$ 91.828.105,35	66,30%	A	REDIHOS		
1907	UNASYN 1.5 G	142.812.000	131.340.000	274.152.000	137.076.000	10.810	9.950	20.760	10380,00	1,78%	38,35%	\$ 8.111.928,99	5,92%	A	PFIZER		
2211	DORMICUM 5 MG AMP	170.872.000	98.217.000	269.089.000	134.544.500	56.200	36.500	92.700	46350,00	1,75%	40,10%	\$ 51.374.843,19	38,18%	A	BRAUN		
11378	ZYVOXID 600 MG /300 ML	125.573.100	118.008.765	243.581.865	121.790.933	796	830	1.626	813,00	1,59%	41,69%	\$ 5.348.792,57	4,39%	A	PFIZER		
15051	ULTRAVIST 370MG*100ML	134.734.031	105.263.142	239.997.173	119.998.587	1.286	1.075	2.361	1180,50	1,56%	43,25%	\$ 20.839.065,46	17,37%	A	BAYER S.A.		
14281	PREMIXED * 5000 ML SLN	113.484.980	102.870.276	216.355.256	108.177.628	2.098	1.731	3.829	1914,50	1,41%	44,66%	\$ 7.505.729,18	6,94%	A	LAB. BAXTER		
7799	SUPRANE 240ML BAXTER	79.946.400	132.720.000	212.666.400	106.333.200	186	316	502	251,00	1,38%	46,04%	\$ 37.316.570,43	35,09%	A	LAB. BAXTER		
9165	OMNIPAUQUE 350*50	98.020.000	108.400.000	206.420.000	103.210.000	1.885	2.070	3.955	1977,50	1,34%	47,38%	\$ 7.339.768,39	7,11%	A	GEMEDCO		
12760	EQUIPO ADAPT.CON	112.453.600	86.587.000	199.040.600	99.520.300	5.146	4.220	9.366	4683,00	1,30%	48,68%	\$ 18.290.448,27	18,38%	A	LAB. BAXTER		
1825	VANCOGIN CP 500 MG	113.461.600	82.498.000	195.959.600	97.979.800	8.650	6.250	14.900	7450,00	1,28%	49,95%	\$ 21.894.571,53	22,35%	A	LAB. BAXTER		
2117	PROSTIN V-R. 500 MCG / ML	88.684.000	78.741.081	167.425.081	83.712.541	200	200	400	200,00	1,09%	51,04%	\$ 7.030.705,45	8,40%	A	PFIZER		
15052	ULTRAVIST 370MG*50ML	85.263.990	71.561.795	156.825.785	78.412.893	1.380	1.270	2.650	1325,00	1,02%	52,06%	\$ 9.688.915,00	12,36%	A	BAYER S.A.		
9168	OMNIPAUQUE 350*100	93.160.000	60.622.500	153.782.500	76.891.250	1.360	870	2.230	1115,00	1,00%	53,07%	\$ 23.007.486,89	29,92%	A	GEMEDCO		
1891	DIFLUCAN 200 MG /100 ML	97.362.400	55.422.575	152.784.975	76.392.488	1.115	625	1.740	870,00	0,99%	54,06%	\$ 29.655.934,66	38,82%	A	PFIZER		
13296	CIPRO 100 MG / 50 ML	90.804.720	61.156.360	151.961.080	75.980.540	6.120	4.440	10.560	5280,00	0,99%	55,05%	\$ 20.964.556,41	27,59%	A	BAYER S.A.		
7307	CELLCEPT 500 MG TAB	63.413.000	74.016.900	137.429.900	68.714.950	6.450	8.850	15.300	7650,00	0,89%	55,94%	\$ 7.498.089,60	10,91%	A	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP		
11452	EQUIPO BOMBA INFUSION	59.899.500	75.687.160	135.586.660	67.793.330	2.215	2.740	4.955	2477,50	0,88%	56,82%	\$ 11.163.561,45	16,47%	A	LAB. BAXTER		
13623	TRACLEER 125 MG	53.839.266	81.043.875	134.883.141	67.441.571	240	480	720	360,00	0,88%	57,70%	\$ 19.236.563,50	28,52%	A	GRUPO AFIN		
8899	ACTILYSE 50 MG	52.107.440	79.781.340	131.888.780	65.944.390	24	36	60	30,00	0,86%	58,56%	\$ 19.568.402,35	29,67%	A	BOEHRINGER INGELHEIM SA		
8602	PLAVIX 75 MG	60.843.314	67.463.914	128.307.228	64.153.614	12.866	14.266	27.132	13566,00	0,83%	59,40%	\$ 4.681.471,16	7,30%	A	SANOPI AVENTIS		
12931	PROGRAF 1 MG	66.227.845	60.497.100	126.724.945	63.362.473	4.000	5.550	9.550	4775,00	0,82%	60,22%	\$ 4.052.248,65	6,40%	A	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP		
11621	FRAGMIN 5000 UI	63.724.320	60.179.760	123.904.080	61.952.040	5.960	5.630	11.590	5795,00	0,81%	61,03%	\$ 2.506.382,41	4,05%	A	PFIZER		
9702	KEFZOL 1 G	55.479.000	58.554.000	114.033.000	57.016.500	18.600	18.500	37.100	18550,00	0,74%	61,77%	\$ 2.174.353,35	3,81%	A	LAB. BAXTER		
3287	GLUCERNA * 237 ML LATA	58.023.787	53.870.800	111.894.587	55.947.294	8.684	7.828	16.512	8256,00	0,73%	62,50%	\$ 2.936.605,27	5,25%	A	FABIO RAMIREZ		
4822	SEVORANE ABBOTT	61.812.000	49.489.000	111.301.000	55.650.500	202	167	369	184,50	0,72%	63,22%	\$ 8.713.676,86	15,66%	A	FABIO RAMIREZ		
14260	ECALTA 100 MG VIAL	47.348.000	63.080.000	110.428.000	55.214.000	62	83	145	72,50	0,72%	63,94%	\$ 11.124.203,88	20,15%	A	PFIZER		
9256	PRECEDEX 100 MG / ML	51.321.000	59.056.200	110.377.200	55.188.600	680	730	1.410	705,00	0,72%	64,66%	\$ 5.469.612,37	9,91%	A	HOSPIRA		
9663	HEPARINA SODICA 5000 UI /	63.001.103	43.798.500	106.799.603	53.399.802	8.083	5.440	13.523	6761,50	0,69%	65,35%	\$ 13.578.290,80	25,43%	A	ABA CIENTIFICA		
12929	VFEND 200 MG VIAL	57.353.885	49.243.955	106.597.840	53.298.920	228	190	418	209,00	0,69%	66,05%	\$ 5.734.586,50	10,76%	A	PFIZER		
8021	SALINO 0.9 % * 100 ML	53.287.792	50.950.272	104.238.064	52.119.032	55.624	53.184	108.808	54404,00	0,68%	66,73%	\$ 1.652.876,24	3,17%	A	CORPAUL		
15166	COLISTINA 100 MG / 2 ML	53.010.000	48.000.000	101.010.000	50.505.000	360	320	680	340,00	0,66%	67,38%	\$ 3.542.604,97	7,01%	A	RP PHARMA		

2065	AZACTAM 1 G	VI	22.894.260	75.996.376	98.890.636	49.445.318	495	1.831	2.326	1163,00	0,64%	68,03%	\$ 37.548.866,32	75,94%	A	MERCK
7230	COZAAR 50 MG TABLETA	TB	56.188.873	41.870.452	98.059.325	49.029.663	13.035	13.605	26.640	13320,00	0,64%	68,66%	\$ 10.124.652,58	20,65%	A	DEP DE DROG MONACO
1759	HALOPIDOL 5 MG / ML	AM	65.703.000	28.686.971	94.389.971	47.194.986	7.260	2.395	9.655	4827,50	0,61%	69,28%	\$ 26.174.285,12	55,46%	A	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
12928	AVELOX 400 MG / 250 ML	FR	62.091.519	30.567.680	92.659.199	46.329.600	482	260	742	371,00	0,60%	69,88%	\$ 22.290.720,33	48,11%	A	BAYER S.A.
3252	NORCURUM 10 MG	VI	14.305.898	75.227.380	89.533.278	44.766.639	380	1.940	2.320	1160,00	0,58%	70,46%	\$ 43.077.993,04	96,23%	A	COMEDICA
1950	PROTAMINA 5000 UI / 5 ML	AM	50.333.250	38.010.000	88.343.250	44.171.625	3.040	2.870	5.910	2955,00	0,57%	71,04%	\$ 8.713.853,64	19,73%	A	GRUPO AFIN
15094	OCTAPLEX 500 FRASCO	FR	40.450.000	46.800.000	87.250.000	43.625.000	32	36	68	34,00	0,57%	71,61%	\$ 4.490.128,06	10,29%	A	BIOSPFAR
478	CYMEVENE 500 MG I.V	VI	29.894.400	55.309.033	85.203.433	42.601.717	180	357	537	268,50	0,55%	72,16%	\$ 17.970.859,34	42,18%	A	REDIHOS
1853	TIENAM 500 MG / 500 MG *	VI	49.038.500	35.161.000	84.199.500	42.099.750	855	644	1.499	749,50	0,55%	72,71%	\$ 9.812.874,36	23,31%	A	MEDIHOSP
1754	FENTANYL 0.05 MG / ML *	AM	46.776.200	34.860.160	81.636.360	40.818.180	14.908	11.230	26.138	13069,00	0,53%	73,24%	\$ 8.425.912,69	20,64%	A	COMEDICA
12847	SPORANOX 10 MG / ML *	FR	43.488.740	33.875.180	77.363.920	38.681.960	112	85	197	98,50	0,50%	73,74%	\$ 6.797.813,47	17,57%	A	COMEDICA
13898	VENTAVIS 10 MCG / ML * 2	AM	35.807.850	39.669.378	75.477.228	37.738.614	390	570	960	480,00	0,49%	74,23%	\$ 2.730.512,63	7,24%	A	BAYER S.A.
9694	SANDOGLOBULINA 6 G	FR	42.900.000	30.951.950	73.851.950	36.925.975	33	38	71	35,50	0,48%	74,72%	\$ 8.448.547,18	22,88%	A	COMEDICA
8122	MERONEM 500 MG	VI	42.920.000	25.900.000	68.820.000	34.410.000	580	350	930	465,00	0,45%	75,16%	\$ 12.034.957,42	34,98%	A	MEDIHOSP
2275	SALINO 0.9 % * 100 ML.	BO	35.355.200	31.221.496	66.576.696	33.288.348	37.200	32.600	69.800	34900,00	0,43%	75,60%	\$ 2.922.970,13	8,78%	A	LAB. BAXTER
5431	EQUIPO	UN	32.003.780	31.428.743	63.432.523	31.716.262	1.420	1.386	2.806	1403,00	0,41%	76,01%	\$ 406.612,56	1,28%	A	LAB. BAXTER
13580	TYGACIL 50 MG CT	VI	31.575.000	30.667.260	62.242.260	31.121.130	210	220	430	215,00	0,41%	76,41%	\$ 641.869,11	2,06%	A	PFIZER
13537	INVANZ 1 G CT	FR	37.075.200	23.226.720	60.301.920	30.150.960	207	124	331	165,50	0,39%	76,81%	\$ 9.792.354,12	32,48%	A	MEDIHOSP
15050	ULTRAVIST 300MG*100ML	FR	26.683.754	31.209.800	57.893.554	28.946.777	302	380	682	341,00	0,38%	77,18%	\$ 3.200.397,82	11,06%	A	BAYER S.A.
15083	BECLOFORTE 250 MCG	FR	31.947.483	25.457.316	57.404.799	28.702.400	326	252	578	289,00	0,37%	77,56%	\$ 4.589.241,10	15,99%	A	DEP DE DROG MONACO
12791	VALXA 450 MG TABLETA	TB	30.600.862	20.437.880	51.038.742	25.519.371	360	300	660	330,00	0,33%	77,89%	\$ 7.186.313,49	28,16%	A	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP
4150	MAXIPIME 1 G	VI	13.400.000	36.729.000	50.129.000	25.064.500	420	1.300	1.720	860,00	0,33%	78,22%	\$ 16.496.094,10	65,81%	A	MERCK
13615	OLICLINOMEL * 1000 ML	BO	18.669.980	30.541.354	49.211.334	24.605.667	112	180	292	146,00	0,32%	78,54%	\$ 8.394.329,06	34,12%	A	LAB. BAXTER
2240	ISUPREL 0.2 MG / ML AMP	AM	22.950.000	24.055.000	47.005.000	23.502.500	270	283	553	276,50	0,31%	78,84%	\$ 781.352,99	3,32%	A	RP PHARMA
9274	VALCOTE 500 MG / 5 ML	VI	20.316.000	26.616.902	46.932.902	23.466.451	688	920	1.608	804,00	0,31%	79,15%	\$ 4.455.410,53	18,99%	A	FABIO RAMIREZ
13163	OCTOSTIM 15 MCG / ML	AM	18.461.884	28.234.637	46.696.521	23.348.261	164	206	370	185,00	0,30%	79,45%	\$ 6.910.379,92	29,60%	A	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP
2121	SOLUMEDROL 500 MG	VI	21.884.685	24.730.155	46.614.840	23.307.420	545	605	1.150	575,00	0,30%	79,75%	\$ 2.012.051,13	8,63%	A	PFIZER
9947	DOBUTAMINA 250 MG	VI	24.950.400	20.972.220	45.922.620	22.961.310	3.007	2.610	5.617	2808,50	0,30%	80,05%	\$ 2.812.998,05	12,25%	B	HOSPIRA
2242	NOREPINEPHRINE 4	AM	30.467.316	11.203.600	41.670.916	20.835.458	6.450	2.699	9.149	4574,50	0,27%	80,32%	\$ 13.621.504,21	65,38%	B	ALPHARMA
2038	CLEXANE 20 MG	JE	13.975.950	26.863.420	40.839.370	20.419.685	690	1.290	1.980	990,00	0,27%	80,59%	\$ 9.112.817,43	44,63%	B	SANOFI AVENTIS
2339	PEPTAMEN * 250 ML	LA	20.461.872	19.575.600	40.037.472	20.018.736	1.392	1.308	2.700	1350,00	0,26%	80,85%	\$ 626.688,94	3,13%	B	LAB. BAXTER
2332	ENSURE LIQUIDO * 237	LA	24.844.192	14.114.588	38.958.780	19.479.390	4.266	2.382	6.648	3324,00	0,25%	81,10%	\$ 7.586.975,75	38,95%	B	FABIO RAMIREZ
2277	SALINO 0.9 % * 250 ML	BO	23.184.000	15.131.088	38.315.088	19.157.544	16.632	10.640	27.272	13636,00	0,25%	81,35%	\$ 5.694.268,68	29,72%	B	LAB. BAXTER
1159	JERINGA X 2 cc	UN	19.261.104	18.267.216	37.528.320	18.764.160	151.100	145.000	296.100	148050,00	0,24%	81,60%	\$ 702.784,94	3,75%	B	RONELLY
1663	CORDARONE 150 MG	AM	14.052.173	23.356.332	37.408.505	18.704.253	2.682	2.766	5.448	2724,00	0,24%	81,84%	\$ 6.579.033,92	35,17%	B	SANOFI AVENTIS
8269	NIMBIUM 10 MG / 5 ML	AM	12.343.500	24.931.500	37.275.000	18.637.500	445	850	1.295	647,50	0,24%	82,08%	\$ 8.901.060,16	47,76%	B	REDIHOS
2291	SALINO 0.9 % * 500 ML	BO	24.740.400	11.471.200	36.211.600	18.105.800	16.920	7.800	24.720	12360,00	0,24%	82,32%	\$ 9.382.741,30	51,82%	B	LAB. BAXTER
1158	JERINGA X 10 cc	UN	19.388.630	16.745.296	36.133.926	18.066.963	93.161	87.600	180.761	90380,50	0,24%	82,55%	\$ 1.869.119,40	10,35%	B	RONELLY
15053	BOMBA INFUSION AMBUL	UN	17.400.000	18.212.000	35.612.000	17.806.000	2	2	4	2,00	0,23%	82,79%	\$ 574.170,71	3,22%	B	SERANEST FARMA
11692	VECURONIO BROMURO	VI	26.565.000	8.745.000	35.310.000	17.655.000	2.070	740	2.810	1405,00	0,23%	83,02%	\$ 12.600.642,84	71,37%	B	FABIO RAMIREZ
4003	KLARICID IV 500 MG	AM	20.375.000	14.341.000	34.716.000	17.358.000	685	533	1.218	609,00	0,23%	83,24%	\$ 4.266.682,32	24,58%	B	GRUPO AFIN
5193	SALINO 0.9 % * 1000 ML	BO	15.821.400	17.913.367	33.734.767	16.867.384	6.660	7.360	14.020	7010,00	0,22%	83,46%	\$ 1.479.244,05	8,77%	B	LAB. BAXTER
2293	LACTATO DE RINGER	BO	17.199.600	15.302.400	32.502.000	16.251.000	7.240	6.280	13.520	6760,00	0,21%	83,67%	\$ 1.341.522,99	8,26%	B	LAB. BAXTER
1273	EQUIPO EXTENSION 81CM	UN	18.505.000	13.972.700	32.477.700	16.238.850	12.870	9.150	22.020	11010,00	0,21%	83,88%	\$ 3.204.820,06	19,74%	B	LAB. BAXTER

9224	JERINGA DESECHBLE	UN	16.969.756	14.746.471	31.716.227	15.858.114	14.175	12.727	26.902	13451,00	0,21%	84,09%	\$ 1.572.099,90	9,91%	B	RONELLY
1162	JERINGA X 20 CC DES.CON	UN	14.365.102	16.070.292	30.435.394	15.217.697	15.497	17.550	33.047	16523,50	0,20%	84,29%	\$ 1.205.751,41	7,92%	B	RONELLY
14421	SALINO 0.9 % * 50 ML	BO	16.087.750	14.148.254	30.236.004	15.118.002	7.750	7.250	15.000	7500,00	0,20%	84,48%	\$ 1.371.430,77	9,07%	B	LAB. BAXTER
1010	JELCO #20	UN	24.908.000	5.165.220	30.073.220	15.036.610	21.350	5.278	26.628	13314,00	0,20%	84,68%	\$ 13.960.253,62	92,84%	B	INDUSTRIAS CARDIOMED
9871	GLYTROL * 250 ML	LA	18.376.941	11.484.085	29.861.026	14.930.513	3.104	1.957	5.061	2530,50	0,19%	84,87%	\$ 4.873.985,22	32,64%	B	LAB. BAXTER
10934	BOLSA TRAVOSORB 1 LTR	BO	15.110.624	14.241.923	29.352.547	14.676.274	1.980	1.800	3.780	1890,00	0,19%	85,07%	\$ 614.264,37	4,19%	B	LAB. BAXTER
11958	CANCIDAS 70 MG / 10ML	AM	19.821.500	9.501.388	29.322.888	14.661.444	25	12	37	18,50	0,19%	85,26%	\$ 7.297.421,18	49,77%	B	REDIHOS
12680	NUTREN 1.0 * 250 ML	LA	12.583.368	15.801.928	28.385.296	14.192.648	2.343	2.936	5.279	2639,50	0,18%	85,44%	\$ 2.275.865,60	16,04%	B	LAB. BAXTER
1654	NITROPRUSIATO 50 MG / 2	VI	13.769.000	14.130.000	27.899.000	13.949.500	1.580	1.570	3.150	1575,00	0,18%	85,62%	\$ 255.265,55	1,83%	B	HOSPIRA
1161	JERINGA X 5 cc	UN	15.485.652	12.267.464	27.753.116	13.876.558	94.900	88.300	183.200	91600,00	0,18%	85,80%	\$ 2.275.602,56	16,40%	B	RONELLY
15190	CUBICIN 500 MG VIAL	VI	6.261.815	20.874.285	27.136.100	13.568.050	25	82	107	53,50	0,18%	85,98%	\$ 10.332.576,63	76,15%	B	COMEDICA
1961	TRANEXAM 500 MG / 5 ML	AM	13.670.780	12.990.528	26.661.308	13.330.654	3.430	3.176	6.606	3303,00	0,17%	86,15%	\$ 481.010,80	3,61%	B	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
14962	FLOLAN 1.5 MG VIAL	VI	15.111.000	10.360.000	25.471.000	12.735.500	73	56	129	64,50	0,17%	86,32%	\$ 3.359.464,32	26,38%	B	SERANEST FARMA
13857	SEROQUEL 25 MG CT	TB	14.014.021	10.402.131	24.416.152	12.208.076	2.520	1.830	4.350	2175,00	0,16%	86,48%	\$ 2.553.991,91	20,92%	B	DEP DE DROG MONACO
2249	VASOPRESINA 20 UI / ML	AM	18.127.028	6.280.000	24.407.028	12.203.514	960	430	1.390	695,00	0,16%	86,64%	\$ 8.377.113,84	68,65%	B	JM SUMINISTROS
1157	JERINGA TAPON CAUCHO	UN	12.974.368	11.161.288	24.135.656	12.067.828	25.600	21.400	47.000	23500,00	0,16%	86,79%	\$ 1.282.041,16	10,62%	B	RONELLY
8008	DIPIRONA 1 G / 2 ML	AM	12.870.000	10.824.000	23.694.000	11.847.000	39.000	32.800	71.800	35900,00	0,15%	86,95%	\$ 1.446.740,47	12,21%	B	LAB. ECAR
13572	VOLLUVEN 6 % * 500 ML	BO	11.200.000	12.400.000	23.600.000	11.800.000	280	310	590	295,00	0,15%	87,10%	\$ 848.528,14	7,19%	B	FRESENIUS KABI
3289	BACTRIN 80 MG / 400 MG * 5	AM	16.066.390	6.303.400	22.369.790	11.184.895	880	320	1.200	600,00	0,15%	87,25%	\$ 6.903.476,43	61,72%	B	AMAREY NOVAMEDICAL
2287	LACTATO DE RINGER 500	BO	11.914.800	10.135.200	22.050.000	11.025.000	7.960	6.640	14.600	7300,00	0,14%	87,39%	\$ 1.258.367,23	11,41%	B	LAB. BAXTER
1921	BICARBONATO DE SODIO	AM	12.428.424	9.599.000	22.027.424	11.013.712	24.086	20.820	44.906	22453,00	0,14%	87,53%	\$ 2.000.704,90	18,17%	B	REDIHOS
1152	JERINGA 20CC	UN	11.748.828	9.560.082	21.308.910	10.654.455	30.790	28.560	59.350	29675,00	0,14%	87,67%	\$ 1.547.677,14	14,53%	B	RONELLY
1696	VENTILAN 20 MG / 200	FR	12.280.114	8.254.722	20.534.836	10.267.418	563	482	1.045	522,50	0,13%	87,81%	\$ 2.846.381,98	27,72%	B	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
15605	SANDOGLOBULINA 3 G /	FR	5.200.000	15.283.646	20.483.646	10.241.823	8	37	45	22,50	0,13%	87,94%	\$ 7.130.214,47	69,62%	B	COMEDICA
2245	NITROGLICERINA 50 MG /	VI	10.836.401	8.763.330	19.599.731	9.799.866	1.771	1.457	3.228	1614,00	0,13%	88,07%	\$ 1.465.882,56	14,96%	B	ALPHARMA
1212	ADAPTADOR P.R.N	UN	11.518.800	7.923.032	19.441.832	9.720.916	19.000	12.900	31.900	15950,00	0,13%	88,19%	\$ 2.542.591,94	26,16%	B	RONELLY
2278	AGUA DESTILADA 500 ML	BO	11.453.470	7.887.355	19.340.825	9.670.413	9.300	6.545	15.845	7922,50	0,13%	88,32%	\$ 2.521.624,10	26,08%	B	CORPAUL
6418	ATROVENT 0.025 %	FR	12.295.196	6.884.117	19.179.313	9.589.657	497	272	769	384,50	0,12%	88,44%	\$ 3.826.210,65	39,90%	B	REDIHOS
5771	ORAZOLE 40 MG INFUSIÓN	VI	10.400.070	8.728.400	19.128.470	9.564.235	836	773	1.609	804,50	0,12%	88,57%	\$ 1.182.049,19	12,36%	B	FABIO RAMREZ
1571	ATROVENT 20 MCG/ DOSIS	FR	10.381.328	8.620.940	19.002.268	9.501.134	447	360	807	403,50	0,12%	88,69%	\$ 1.244.782,29	13,10%	B	REDIHOS
7988	FUOSEMIDA 20 MG	AM	9.418.000	8.835.100	18.253.100	9.126.550	27.700	27.400	55.100	27550,00	0,12%	88,81%	\$ 412.172,54	4,52%	B	REDIHOS
15163	PROGRAF XL 1 MG CAPS	CP	2.038.532	16.109.500	18.148.032	9.074.016	150	1.600	1.750	875,00	0,12%	88,93%	\$ 9.949.676,89	109,65%	B	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP
2183	KETRON 30 MG / 2 ML	AM	8.405.674	9.685.085	18.090.759	9.045.380	1.320	1.540	2.860	1430,00	0,12%	89,05%	\$ 904.680,19	10,00%	B	FABIO RAMREZ
2230	ADENOSINE 6 MG/2ML AMP	VI	12.060.000	6.030.000	18.090.000	9.045.000	180	90	270	135,00	0,12%	89,17%	\$ 4.263.853,89	47,14%	B	BIOSPIFAR
1964	BETOPROLOL 1 MG / ML * 5	AM	8.983.071	8.702.195	17.685.266	8.842.633	2.487	2.077	4.564	2282,00	0,12%	89,28%	\$ 198.609,32	2,25%	B	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
6409	JELCO #22	UN	10.018.000	7.601.500	17.619.500	8.809.750	8.600	7.650	16.250	8125,00	0,11%	89,39%	\$ 1.708.723,54	19,40%	B	INDUSTRIAS CARDIOMED
13577	INSULINA LANTUS 100 UI/ML	VI	7.252.439	10.194.276	17.446.715	8.723.358	46	64	110	55,00	0,11%	89,51%	\$ 2.080.192,89	23,85%	B	SANOFI AVENTIS
8768	MEDIAS ANTIEMBOLICAS M-	PA	8.756.119	8.503.833	17.259.952	8.629.976	398	405	803	401,50	0,11%	89,62%	\$ 178.393,14	2,07%	B	COVDIEN
14230	KEPRA 500 MG TABLETA	TB	5.447.323	11.533.330	16.980.653	8.490.327	1.020	2.640	3.660	1830,00	0,11%	89,73%	\$ 4.303.456,82	50,69%	B	DEP DE DROG MONACO

2363	-PAÑALES PARA ADULTO	UN	9.961.056	6.798.816	16.759.872	8.379.936	5.040	3.440	8.480	4240,00	0,11%	89,84%	\$ 2.236.041,35	26,68%	B	URIBE GLORIA
1717	LANITOP 0.6 MG / ML	FR	8.613.758	8.034.547	16.648.305	8.324.153	184	177	361	180,50	0,11%	89,95%	\$ 409.564,03	4,92%	B	DEP DE DROG MONACO
2241	LABELTAL HCL 200MG /	VI	8.700.000	7.920.000	16.620.000	8.310.000	75	54	129	64,50	0,11%	90,06%	\$ 551.543,29	6,64%	B	BIOSPIFAR
4395	EQUIPO MACROGOTERO	UN	4.327.220	12.224.020	16.551.240	8.275.620	4.270	11.920	16.190	8095,00	0,11%	90,16%	\$ 5.583.880,83	67,47%	B	LAB. BAXTER
14442	CASLAN 90% 250 G	CJ	8.238.538	8.001.674	16.240.212	8.120.106	203	196	399	199,50	0,11%	90,27%	\$ 167.488,14	2,06%	B	DEP DE DROG MONACO
7911	EXTENSION SET 3.5	UN	8.011.215	8.222.965	16.234.180	8.117.090	1.265	1.305	2.570	1285,00	0,11%	90,38%	\$ 149.729,86	1,84%	B	RONELLY
1683	TRITICO 50 MG	TB	10.990.449	5.223.430	16.213.879	8.106.940	8.600	6.450	15.050	7525,00	0,11%	90,48%	\$ 4.077.898,24	50,30%	B	DEP DROGAS PROFESIONALES
1249	CVSTO FLO	UN	8.709.024	7.504.852	16.213.876	8.106.938	1.480	1.250	2.730	1365,00	0,11%	90,59%	\$ 851.478,19	10,50%	B	LAB. BAXTER
1331	TERMOMETRO ORAL	UN	9.624.767	6.510.964	16.135.731	8.067.866	8.653	6.400	15.053	7526,50	0,11%	90,69%	\$ 2.201.791,22	27,29%	B	ABA CIENTIFICA
1270	EQUIPO VENOCCLIS	UN	15.396.012	717.350	16.113.362	8.056.681	15.364	689	16.053	8026,50	0,10%	90,80%	\$ 10.379.381,44	128,83%	B	RONELLY
16208	CUBICIN 350 MG VIAL	VI	2.540.200	13.386.501	15.926.701	7.963.351	13	66	79	39,50	0,10%	90,90%	\$ 7.669.492,99	96,31%	B	COMEDICA
1953	ROCEFEN 1 G	VI	7.185.380	8.318.500	15.503.880	7.751.940	495	605	1.100	550,00	0,10%	91,00%	\$ 801.236,84	10,34%	B	AMAREY NOVAMEDICAL
13431	CERTICAN 0.75 MG	TB	1.780.200	12.905.526	14.685.726	7.342.863	60	540	600	300,00	0,10%	91,10%	\$ 7.866.793,46	107,14%	B	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP
7374	SALINO 0.9 % * 500 ML	BO	7.509.250	6.543.355	14.052.605	7.026.303	6.130	5.460	11.590	5795,00	0,09%	91,19%	\$ 682.990,90	9,72%	B	CORPAUL
2189	LIDOCAINA 2 % * 30 ML	TU	7.904.230	5.944.500	13.848.730	6.924.365	1.692	1.365	3.057	1528,50	0,09%	91,28%	\$ 1.385.738,37	20,01%	B	ROPSON THERAPEUTICS LTDA
7385	ENSURE FOS * 237 ML	LA	10.567.491	3.173.280	13.740.771	6.870.386	1.519	456	1.975	987,50	0,09%	91,37%	\$ 5.228.496,74	76,10%	B	FABIO RAMIREZ
7827	ULTIVA 2 MG	VI	5.805.000	7.905.000	13.710.000	6.855.000	135	185	320	160,00	0,09%	91,46%	\$ 1.484.924,24	21,66%	B	REDIHOS
13696	MYFORTIC 360 MG CT	TB	4.747.248	8.901.624	13.648.872	6.824.436	480	1.200	1.680	840,00	0,09%	91,55%	\$ 2.937.587,44	43,05%	B	FUNDACION NACIONAL DE TRANSP
8605	IOPAMIRON 370 MG / 50 ML	FR	0	13.095.000	13.095.000	6.547.500		270	270	270,00	0,09%	91,63%	\$ 9.259.563,30	141,42%	B	SISTEMAS MEDICOS
15106	ARIKTRA 7.5 MG/0.6 ML	AM	5.865.073	7.097.767	12.962.840	6.481.420	88	116	204	102,00	0,08%	91,72%	\$ 871.646,29	13,45%	B	REDIHOS
1949	PROSTIGMINE 0.5 MG / ML	AM	6.316.860	6.265.764	12.582.624	6.291.312	3.378	3.270	6.648	3324,00	0,08%	91,80%	\$ 36.130,33	0,57%	B	COMEDICA
13551	SERETIDE 50 MCG / 500	FR	2.382.045	10.044.357	12.426.402	6.213.201	17	69	86	43,00	0,08%	91,88%	\$ 5.418.072,77	87,20%	B	REDIHOS
11588	HIDROCORTISONA 100 MG	VI	7.477.950	4.945.797	12.423.747	6.211.874	3.143	3.130	6.273	3136,50	0,08%	91,96%	\$ 1.790.502,56	28,82%	B	REDIHOS
4533	BERODUAL 0.25 MG / 0.50	FR	7.724.387	4.568.094	12.292.481	6.146.241	298	169	467	233,50	0,08%	92,04%	\$ 2.231.836,18	36,31%	B	REDIHOS
6410	UELCO #18	UN	8.127.000	4.013.000	12.140.000	6.070.000	7.000	4.000	11.000	5500,00	0,08%	92,12%	\$ 2.909.037,30	47,92%	B	INDUSTRIAS CARDIOMED
1231	BURETROL	UN	7.230.800	4.680.600	11.911.400	5.955.700	3.850	2.720	6.570	3285,00	0,08%	92,20%	\$ 1.803.263,71	30,28%	B	RONELLY
2338	NUTREN 1.5 * 250 ML	LA	2.747.952	9.119.280	11.867.232	5.933.616	432	1.512	1.944	972,00	0,08%	92,27%	\$ 4.505.209,23	75,93%	B	LAB. BAXTER
14175	ALPROSTAPINT 20 UG/ ML	AM	5.250.000	6.497.724	11.747.724	5.873.862	35	37	72	36,00	0,08%	92,35%	\$ 882.274,10	15,02%	B	OFYDSA
1818	HUMULIN R 100 UI / ML *	VI	5.669.798	6.019.719	11.689.517	5.844.759	334	407	741	370,50	0,08%	92,43%	\$ 247.431,51	4,23%	B	PRODUCTOS HOSPITALARIOS
1823	KEFLIN 1 G AMI	VI	10.310.750	1.289.000	11.599.750	5.799.875	2.760	345	3.105	1552,50	0,08%	92,50%	\$ 6.379.340,60	109,99%	B	LAB. BAXTER
2254	PARACETAMOL 325 MG / 5 ML	FR	4.104.000	7.376.434	11.480.434	5.740.217	42	73	115	57,50	0,07%	92,58%	\$ 2.313.960,27	40,31%	B	JM SUMINISTROS
1153	JERINGA INSULINA	UN	6.034.320	5.206.602	11.240.922	5.620.461	29.200	25.700	54.900	27450,00	0,07%	92,65%	\$ 585.285,01	10,41%	B	RONELLY
14150	MONOGEN * 400 G	BO	4.370.300	6.635.200	11.005.500	5.502.750	16	37	53	26,50	0,07%	92,72%	\$ 1.601.526,15	29,10%	B	GRUPO AFIN
14698	WESCOHEX JABON BOLSA	TR	5.209.000	5.732.500	10.941.500	5.470.750	3.200	3.450	6.650	3325,00	0,07%	92,79%	\$ 370.170,40	6,77%	B	ELECTROQUIMICA WEST SA
2358	DUODERM PARCHE 10 CM	UN	4.747.160	6.093.330	10.840.490	5.420.245	345	416	761	380,50	0,07%	92,86%	\$ 951.885,94	17,56%	B	DEP DROGAS PROFESIONALES
1739	NOVALGINA 1 G / 2 ML	AM	3.690.471	7.105.633	10.796.104	5.398.052	2.210	4.350	6.560	3280,00	0,07%	92,93%	\$ 2.414.884,21	44,74%	B	SANOFI AVANTIS
5998	VENTILAN 5 MG / ML * 10	FR	5.939.322	4.780.723	10.720.405	5.360.023	424	350	774	387,00	0,07%	93,00%	\$ 819.253,21	15,28%	B	DEP DE DROG MONACO
3762	VISCOTEARS 0.2 % * 10 G	TU	5.872.231	4.821.910	10.694.141	5.347.071	177	145	322	161,00	0,07%	93,07%	\$ 742.689,10	13,89%	B	DEP DE DROG MONACO
8461	SALINO 0.9 % * 250 ML	BO	5.947.264	4.705.024	10.652.288	5.326.144	6.208	4.864	11.072	5536,00	0,07%	93,14%	\$ 878.396,33	16,49%	B	CORPAUL
1551	ADALAT OROS 30 MG	TB	4.559.140	6.050.068	10.609.208	5.304.604	1.152	1.528	2.680	1340,00	0,07%	93,21%	\$ 1.054.245,30	19,87%	B	BAYER S.A.
4623	IOPAMIRON 370 MG / 100 ML	FR	0	10.549.000	10.549.000	5.274.500		110	110	110,00	0,07%	93,28%	\$ 7.459.269,43	141,42%	B	SISTEMAS MEDICOS
15145	ENJUAGE BUCAL PLAKOS	FR	5.569.015	4.815.296	10.384.311	5.192.156	674	557	1.231	615,50	0,07%	93,35%	\$ 532.959,82	10,26%	B	DEP DE DROG MONACO
1239	CANULA OXIGENO ADULTO	UN	5.312.220	4.934.640	10.246.860	5.123.430	3.053	2.865	5.918	2959,00	0,07%	93,41%	\$ 2.066.989,38	5,21%	B	PROCIME
1566	NIMOTOP 30 MG TABLETA	TB	3.576.540	6.474.439	10.050.979	5.025.490	1.320	2.240	3.560	1780,00	0,07%	93,48%	\$ 2.049.124,03	40,77%	B	BAYER S.A.
5783	BOLSA DE	BO	6.099.570	3.948.390	10.047.960	5.023.980	205	130	335	167,50	0,07%	93,54%	\$ 1.521.113,97	30,28%	B	COMEDICA
13046	SOMAZINA 500 MG	AM	6.314.498	3.722.445	10.036.943	5.118.472	265	155	420	210,00	0,07%	93,61%	\$ 1.832.858,25	36,52%	B	COMEDICA
2161	BUPIROP 0.5 % * 20 ML	FR	4.875.954	5.052.300	9.928.254	4.964.127	594	623	1.217	608,50	0,06%	93,67%	\$ 1.24.695,45	2,51%	B	ROPSON THERAPEUTICS LTDA
9260	ENTEREX DIABETICO *	LA	3.173.760	6.664.070	9.837.830	4.918.915	456	1.034	1.490	745,00	0,06%	93,74%	\$ 2.468.021,87	50,17%	B	AMAREY NOVAMEDICAL
13630	SPIRIVA 18 MCG CAP. PARA	CP	2.113.704	7.709.097	9.822.801	4.911.401	390	1.430	1.820	910,00	0,06%	93,80%	\$ 3.956.540,33	80,56%	B	DEP DE DROG MONACO
4180	EQUIPO EXTENSION 76 CM	UN	6.133.400	3.656.300	9.789.700	4.894.850	4.280	2.480	6.760	3380,00	0,06%	93,86%	\$ 1.751.574,21	35,78%	B	LAB. BAXTER
1716	LANITOP 0.2 MG / 2 ML	AM	4.708.783	5.036.447	9.745.230	4.872.615	670	690	1.360	680,00	0,06%	93,93%	\$ 231.693,44	4,76%	B	DEP DROGAS PROFESIONALES
11620	FRAGMIN 2500 UI	JE	4.283.550	5.350.430	9.633.980	4.816.990	570	700	1.270	635,00	0,06%	93,99%	\$ 754.398,08	15,66%	B	PFIZER
17330	VOLIBRIS 5 MG TABLETA	TB	0	9.400.000	9.400.000	4.700.000		30	30	30,00	0,06%	94,05%	\$ 6.646.803,74	141,42%	B	DEP DE DROG MONACO
1580	CATAPRESAN 150 MCG	TB	5.535.085	3.800.977	9.336.062	4.668.031	5.540	4.060	9.600	4800,00	0,06%	94,11%	\$ 1.226.199,53	26,27%	B	DEP DE DROG MONACO
13561	VFEND 200 MG TABLETA	TB	2.164.750	7.149.256	9.314.006	4.657.003	28	84	112	56,00	0,06%	94,17%	\$ 3.524.577,99	75,68%	B	PFIZER
2361	MAQUINA DE AFEITAR	UN	5.128.080	4.154.497	9.282.577	4.641.289	3.009	2.142	5.151	2575,50	0,06%	94,23%	\$ 688.427,14	14,83%	B	DROPOPULAR
8609	ENSURE PLUS HN * 237	LA	2.936.560	6.216.116	9.152.676	4.576.338	548	1.120	1.668	834,00	0,06%	94,29%	\$ 2.318.996,29	50,67%	B	FABIO RAMIREZ
7605	PROPOFOL 10 MG / ML *	AM	7.599.000	1.494.000	9.093.000	4.546.500	1.140	200	1.340	670,00	0,06%	94,35%	\$ 4.316.886,90	94,95%	B	FRESENIUS KABI
2147	VIREX 250 MG	AM	5.351.443	3.554.472	8.905.915	4.452.958	310	228	538	269,00	0,06%	94,41%	\$ 1.270.650,38	28,53%	B	OFYDSA
14305	RESINCALCIO 15 G	SO	4.418.440	4.331.022	8.749.462	4.374.731	728	624	1.352	676,00	0,06%	94,47%	\$ 61.813,86	1,41%	B	DEP DE DROG MONACO
13528	SEROQUEL 100 MG CT	TB	5.087.117	3.607.662	8.694.779	4.347.390	660	480	1.140	570,00	0,06%	94,52%	\$ 1.046.132,66	24,06%	B	DEP DE DROG MONACO
13530	CONECTOR CLAVE	UN	254.100	8.247.735	8.501.835	4.250.918	77	2.545	2.622	1311,00	0,06%	94,58%	\$ 5.652.353,51	132,97%	B	HOSPIRA
16464	PROFOL 1 % * 10 ML VIAL	VI	0	8.423.520	8.423.520	4.211.760		1.840	1.840	1840,00	0,05%	94,63%	\$ 5.956.328,11	141,42%	B	REDIHOS
16332	SONDA GASTRICA OPACA	UN	0	8.422.880	8.422.880	4.211.440		296	296	296,00	0,05%	94,69%	\$ 5.955.875,57	141,42%	B	COVIDIEN
2273	DEXTRONA 5 % * 100 ML	BO	4.285.000	4.106.316	8.391.316	4.195.658	4.300	4.000	8.300	4150,00	0,05%	94,74%	\$ 126.348,67	3,01%	B	LAB. BAXTER

16301	PULMOZYME 2.5 MG / 2.5 ML	AM	0	7.804.294	7.804.294	3.902.147		72	72	72,00	0,05%	95,01%	\$ 5.518.469,21	141,42%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
14262	BRAMITOP 300MG/4M	AM	0	6.861.288	6.861.288	3.430.644		56	56	56,00	0,04%	95,05%	\$ 4.851.663,27	141,42%	C	AMAREY NOVAMEDICAL
2221	MORFINA 10 MG / ML	AM	1.709.400	720.000	2.429.400	1.214.700	2.436	900	3.336	1668,00	0,02%	95,07%	\$ 699.611,45	57,60%	C	FONDO ROTATORIO DE ESTUPEFA
13106	NEXIUM 40 MG VIAL	VI	1.175.000	654.000	1.829.000	914.500	50	30	80	40,00	0,01%	95,08%	\$ 368.402,63	40,28%	C	MEDIHOSP
17389	FORTEO 250 MCG/ML * 2.4	JE	0	1.628.793	1.628.793	814.397		1	1	1,00	0,01%	95,09%	\$ 1.151.730,58	141,42%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
17433	TRANDATE 100 MG/20 ML	ML	0	1.040.000	1.040.000	520.000		20	20	20,00	0,01%	95,10%	\$ 735.391,05	141,42%	C	ADVANCED SCIENTIFIC
17334	CERTICAN 0.5 MG TABLETA	TB	0	1.009.435	1.009.435	504.718		60	60	60,00	0,01%	95,10%	\$ 713.778,33	141,42%	C	PANAGRO
1792	RYTMONORM 150 MG	TB	259.116	188.446	447.562	223.781	90	60	150	75,00	0,00%	95,11%	\$ 49.971,24	22,33%	C	DEP DE DROG MONACO
1584	FURACIN 0.2 G / 100 G * 40	TU	79.076	339.808	418.884	209.442	6	20	26	13,00	0,00%	95,11%	\$ 184.365,37	88,03%	C	DEP DE DROG MONACO
2092	WINADEINE 500 MG / 8 MG	TB	231.347	164.813	396.160	198.080	280	200	480	240,00	0,00%	95,11%	\$ 47.046,64	23,75%	C	SANOFI AVENTIS
9963	METADONA 10 MG	TB	254.000	117.000	371.000	185.500	140	60	200	100,00	0,00%	95,11%	\$ 96.873,63	52,22%	C	FONDO ROTATORIO DE ESTUPEFA
13542	ONNIC 0.4 MG CT	CP	198.413	165.114	363.527	181.764	50	40	90	45,00	0,00%	95,12%	\$ 23.545,95	12,95%	C	DEP DE DROG MONACO
15394	FITOSTIMOLINE GASA DE	UN	107.080	232.207	339.287	169.644	5	31	36	18,00	0,00%	95,12%	\$ 88.478,15	52,16%	C	GRUPO AFIN
13706	MIRAPEX 0.25 MG	TB	55.455	263.292	318.747	159.374	30	150	180	90,00	0,00%	95,12%	\$ 146.962,95	92,21%	C	DEP DE DROG MONACO
17329	KALETRA 200 MG/50 MG	TB	0	306.410	306.410	153.205		120	120	120,00	0,00%	95,12%	\$ 216.664,59	141,42%	C	COMEDICA
14268	SEROXAT 20 MG TABLETA	TB	0	257.653	257.653	128.827		30	30	30,00	0,00%	95,12%	\$ 182.188,18	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
2187	LIDOCAINA 2% CON	FR	186.000	30.000	216.000	108.000	60	10	70	35,00	0,00%	95,12%	\$ 110.308,66	102,14%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
13954	CEFRADINA 500 MG CT	CP	165.877	43.596	209.473	104.737	192	48	240	120,00	0,00%	95,13%	\$ 86.465,72	82,56%	C	DROPOPULAR
6955	FLUIMUCIL 200 MG	SB	171.354	29.440	200.794	100.397	180	30	210	105,00	0,00%	95,13%	\$ 100.348,35	99,95%	C	DEP DE DROG MONACO
17432	NOVORAPID FLEX PEN 100	AM	0	183.585	183.585	91.793		5	5	5,00	0,00%	95,13%	\$ 129.814,20	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
11082	SINGULAR 10 MG CT	TB	119.410	62.690	182.100	91.050	20	10	30	15,00	0,00%	95,13%	\$ 40.107,10	44,05%	C	DEP DE DROG MONACO
13541	ASTONIN H 0.1 MG CT	TB	67.821	74.598	142.419	71.210	50	50	100	50,00	0,00%	95,13%	\$ 4.792,06	6,73%	C	DEP DE DROG MONACO
2013	CELESTONE 4 MG /ML AMP	AM	112.096	11.100	123.196	61.598	11	1	12	6,00	0,00%	95,13%	\$ 71.414,96	115,94%	C	DEP DE DROG MONACO
2076	PENICILINA G SODICA	VI	79.440	26.681	106.121	53.061	100	30	130	65,00	0,00%	95,13%	\$ 37.306,25	70,31%	C	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
17384	STALEVO 100 MG / 25 MG /	TB	0	105.852	105.852	52.926		30	30	30,00	0,00%	95,13%	\$ 74.848,67	141,42%	C	DROPOPULAR
7986	AMIKACINA 100 MG / 2 ML	AM	74.864	19.075	93.939	46.970	120	30	150	75,00	0,00%	95,13%	\$ 39.448,78	83,99%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
2802	BOLSA DE COLON * 340	BO	0	80.300	80.300	40.150		2	2	2,00	0,00%	95,13%	\$ 56.780,67	141,42%	C	DROPOPULAR
14444	BATEN 50 MG/5 ML * 20 ML	FR	35.596	39.528	75.124	37.562	1	1	2	1,00	0,00%	95,13%	\$ 2.780,34	7,40%	C	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
16177	AVAXIM 160 U 0.5 ML	AM	0	72.700	72.700	36.350		1	1	1,00	0,00%	95,13%	\$ 51.406,66	141,42%	C	MEDIHOSP
15594	CLINDAMICINA 300 MG	CP	24.075	40.285	64.360	32.180	24	48	72	36,00	0,00%	95,14%	\$ 11.462,20	35,62%	C	DEP DE DROG MONACO
17225	GESLUTIN PNM200 MG	CP	0	61.400	61.400	30.700		10	10	10,00	0,00%	95,14%	\$ 43.416,36	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
17335	BENZAC AC 5 % * 60 G	TU	0	50.020	50.020	25.010		1	1	1,00	0,00%	95,14%	\$ 35.369,48	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
2151	ASPIRINA 500 MG	TB	38.105	6.000	44.105	22.053	230	30	260	130,00	0,00%	95,14%	\$ 22.701,66	102,94%	C	DEP DE DROG MONACO
17321	CITRO-K 1080 MG	TB	0	42.480	42.480	21.240		30	30	30,00	0,00%	95,14%	\$ 30.037,90	141,42%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
17224	CORTIOFTAL 1 %	FR	0	41.306	41.306	20.653		2	2	2,00	0,00%	95,14%	\$ 29.207,75	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
2215	FENOBARBITAL 0.4 % *	FR	9.600	25.900	35.500	17.750	3	7	10	5,00	0,00%	95,14%	\$ 11.525,84	64,93%	C	FONDO ROTATORIO DE ESTUPEFA
17234	CYTIL 200 MCG TABLETA	TB	0	30.846	30.846	15.423		7	7	7,00	0,00%	95,14%	\$ 21.811,42	141,42%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
17396	CEFADROXILO 500 MG	CP	0	20.400	20.400	10.200		12	12	12,00	0,00%	95,14%	\$ 14.424,98	141,42%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
2207	DEMEROL 100 MG / 2 ML	AM	10.300	9.000	19.300	9.650	12	10	22	11,00	0,00%	95,14%	\$ 919,24	9,53%	C	FONDO ROTATORIO DE ESTUPEFA
15960	DEPO- PROVERA 150 MG/	VI	9.230	10.000	19.230	9.615	1	1	2	1,00	0,00%	95,14%	\$ 544,47	5,66%	C	DROPOPULAR

17331	LAMIVUDINA 150 MG	TB	0	18.480	18.480	9.240		60	60	60,00	0,00%	95,14%	\$	13.067,33	141,42%	C	DROPOPOPULAR
13592	VERUM 8 MG TABLETA	TB	0	17.700	17.700	8.850		10	10	10,00	0,00%	95,14%	\$	12.515,79	141,42%	C	DROPOPOPULAR
17382	BISBACTER 1.7 % * 120 ML	FR	0	15.817	15.817	7.909		1	1	1,00	0,00%	95,14%	\$	11.184,31	141,42%	C	DROPOPOPULAR
17360	METOCLOPRAMDA 4 MG/	FR	0	9.932	9.932	4.966		4	4	4,00	0,00%	95,14%	\$	7.022,98	141,42%	C	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
16056	CETIRIZINA 10 MG / ML	FR	0	9.400	9.400	4.700		1	1	1,00	0,00%	95,14%	\$	6.646,80	141,42%	C	DROPOPOPULAR
16166	FENCAMFEN 1 MG + 100 MG	TB	0	8.560	8.560	4.280		20	20	20,00	0,00%	95,14%	\$	6.052,83	141,42%	C	DROPOPOPULAR
17332	CIPLAZIDOVIR 300 MG	TB	0	6.600	6.600	3.300		10	10	10,00	0,00%	95,14%	\$	4.666,90	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
2200	TEOLIXIR 80 MG / 15 ML*	FR	0	2.485	2.485	1.243		1	1	1,00	0,00%	95,14%	\$	1.757,16	141,42%	C	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
17246	AGUJA PARA PLUMA DE	UN	0	13.340	13.340	6.670		30	30	30,00	0,00%	95,14%	\$	9.432,80	141,42%	C	SUPPLIERS IN HEALTH
17144	AFLURIA 0.5 ML AMPOLLA	JE	0	164.000	164.000	82.000		8	8	8,00	0,00%	95,14%	\$	115.965,51	141,42%	C	SUPLIMED
2218	HIDRATO DE CLORAL 10%	FR	326.000	825.000	1.151.000	575.500	10	11	21	10,57	0,01%	95,15%	\$	352.846,28	61,31%	C	SUMMITALES
16913	E-Z- CAT 4.9% P/V * 225 ML	FR	0	1.882.800	1.882.800	941.400		84	84	84,00	0,01%	95,16%	\$	1.331.340,65	141,42%	C	SISTEMAS MEDICOS
13701	EZ-PAQUE	KG	0	434.050	434.050	217.025		28	28	27,88	0,00%	95,16%	\$	306.919,70	141,42%	C	SISTEMAS MEDICOS
15054	CASSETTE RESERVORIO	UN	2.746.068	1.851.360	4.597.428	2.298.714	39	24	63	31,50	0,03%	95,19%	\$	632.654,09	27,52%	C	SERANEST FARMA
15055	SET EXTENSION 55 PARA	UN	778.128	758.176	1.536.304	768.152	39	38	77	38,50	0,01%	95,20%	\$	14.108,19	1,84%	C	SERANEST FARMA
6347	STILNOX 10 MG TAB	TB	2.265.641	1.792.228	4.057.869	2.028.935	370	290	660	330,00	0,03%	95,23%	\$	334.753,54	16,50%	C	SANOFI AVENTIS
1736	LAXIS 20 MG	AM	657.879	698.490	1.356.369	678.185	230	250	480	240,00	0,01%	95,24%	\$	28.716,31	4,23%	C	SANOFI AVENTIS
8649	APROVEL 150 MG	TB	534.639	342.888	877.527	438.764	84	56	140	70,00	0,01%	95,24%	\$	135.588,43	30,90%	C	SANOFI AVENTIS
1809	PLASIL 4 MG / ML * 10 ML	FR	508.202	268.033	776.235	388.118	52	26	78	39,00	0,01%	95,25%	\$	169.825,13	43,76%	C	SANOFI AVENTIS
2044	FLAGYL 500 MG TABLETA	TB	252.029	363.872	615.901	307.951	290	390	680	340,00	0,00%	95,25%	\$	79.084,94	25,68%	C	SANOFI AVENTIS
1807	PLASIL 10 MG / 2 ML	AM	233.244	66.243	299.487	149.744	80	25	105	52,50	0,00%	95,25%	\$	118.087,54	78,86%	C	SANOFI AVENTIS
2060	SINOGAN 4 MG / ML SLN	FR	61.304	223.104	284.408	142.204	2	7	9	4,50	0,00%	95,26%	\$	114.409,88	80,45%	C	SANOFI AVENTIS
1744	TETANOL 40 UI / 0.5 ML	AM	120.556	131.861	252.417	126.209	11	13	24	12,00	0,00%	95,26%	\$	7.993,84	6,33%	C	SANOFI AVENTIS
2093	WINADEINE F 500 MG / 30	TB	96.605	153.761	250.366	125.183	90	170	260	130,00	0,00%	95,26%	\$	40.415,40	32,29%	C	SANOFI AVENTIS
1806	PLASIL 10 MG	TB	102.576	143.760	246.336	123.168	150	210	360	180,00	0,00%	95,26%	\$	29.121,49	23,64%	C	SANOFI AVENTIS
1805	NATURET * 130 G JALEA	FR	0	166.165	166.165	83.083		3	3	3,00	0,00%	95,26%	\$	117.496,40	141,42%	C	SANOFI AVENTIS
1741	NOVALGINA 500 MG	TB	48.838	90.960	139.798	69.899	80	160	240	120,00	0,00%	95,26%	\$	29.784,75	42,61%	C	SANOFI AVENTIS
2084	ARALEM 250 MG	TB	32.600	48.000	80.600	40.300	170	250	420	210,00	0,00%	95,26%	\$	10.889,44	27,02%	C	SANOFI AVENTIS
2058	SINOGAN 25 MG TABLETA	TB	20.600	41.700	62.300	31.150	20	40	60	30,00	0,00%	95,26%	\$	14.919,95	47,90%	C	SANOFI AVENTIS
2801	GASTROVIEW * 240ML	FR	3.175.200	1.852.200	5.027.400	2.513.700	24	14	38	19,00	0,03%	95,30%	\$	935.502,27	37,22%	C	RX S.A
2160	BUPIROP 0,5%	VI	2.582.715	2.542.320	5.125.035	2.562.518	865	856	1.721	860,50	0,03%	95,33%	\$	28.563,58	1,11%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
2188	LIDOCAINA 2% SIMPLE * 50	FR	3.497.838	717.640	4.215.478	2.107.739	1.545	315	1.860	930,00	0,03%	95,36%	\$	1.965.896,86	93,27%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
7972	BRYTEROL 4 MG / 2 ML	AM	1.719.164	2.331.480	4.050.644	2.025.322	1.029	2.050	3.079	1539,50	0,03%	95,38%	\$	432.972,80	21,38%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
1922	CLORURO DE POTASIO 2	AM	2.107.850	1.629.659	3.737.509	1.868.755	9.390	7.313	16.703	8351,50	0,02%	95,41%	\$	338.132,10	18,09%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
9919	LIDOCAINA 2% SIMPLE *	AM	867.078	2.840.862	3.707.940	1.853.970	2.004	6.813	8.817	4408,50	0,02%	95,43%	\$	1.395.676,05	75,28%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
2186	LIDOCAINA 1% SIMPLE *	FR	1.763.130	1.326.990	3.090.120	1.545.060	840	623	1.463	731,50	0,02%	95,45%	\$	308.397,55	19,96%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
2185	LIDOCAINA 1% CON	FR	1.478.350	1.575.000	3.053.350	1.526.675	424	525	949	474,50	0,02%	95,47%	\$	68.341,87	4,48%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
7917	LOVASTATINA 20 MG	TB	1.421.208	1.535.620	2.956.828	1.478.414	29.740	27.040	56.780	28390,00	0,02%	95,49%	\$	80.901,50	5,47%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
1925	SULFATO MAGNESIO 20 %	AM	1.110.725	792.320	1.903.045	951.523	4.680	3.590	8.270	4135,00	0,01%	95,50%	\$	225.146,33	23,66%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
9917	LIDOCAINA 1% SIMPLE * 10	AM	846.989	898.320	1.745.309	872.655	288	312	600	300,00	0,01%	95,51%	\$	36.296,50	4,16%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
1965	BETOPROLOL 50 MG	TB	717.918	479.160	1.197.078	598.539	26.781	21.780	48.561	24280,50	0,01%	95,52%	\$	168.827,40	28,21%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
1923	CLORURO DE SODIO 2	AM	542.088	405.875	947.963	473.982	2.408	1.840	4.248	2124,00	0,01%	95,53%	\$	96.317,14	20,32%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
2191	ROXICAINA 10 % SPRAY *	FR	410.042	319.775	729.817	364.909	19	16	35	17,50	0,00%	95,53%	\$	63.828,41	17,49%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
3384	TERBUROP 1 %	FR	177.127	77.287	254.414	127.207	38	42	80	40,00	0,00%	95,54%	\$	70.597,54	55,50%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
6710	ALSUCRAL 1 G	TB	56.060	149.246	205.306	102.653	360	730	1.090	545,00	0,00%	95,54%	\$	65.892,45	64,19%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
3583	SULFASALAZINA 500 MG	TB	26.130	37.472	63.602	31.801	80	60	140	70,00	0,00%	95,54%	\$	8.020,01	25,22%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
13608	LIDOPROCTO 10 G	TU	12.424	32.896	45.320	22.660	2	9	11	5,50	0,00%	95,54%	\$	14.475,89	63,88%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
15144	LIDOPROCTO	SU	12.890	15.800	28.690	14.345	5	5	10	5,00	0,00%	95,54%	\$	2.057,68	14,34%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
17031	TRANEXAM 500 MG	TB	0	10.420	10.420	5.210		10	10	10,00	0,00%	95,54%	\$	7.368,05	141,42%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA
17165	ANESTECIN 5 GR CREMA	TU	0	10.400	10.400	5.200		1	1	1,00	0,00%	95,54%	\$	7.353,91	141,42%	C	ROPSOHN THERAPEUTICS LTDA

10923	EQUIPO QUIRURGICO S/A	UN	1,949.640	5.310.624	7.260.264	3.630.132	1.130	3.227	4.357	2178,50	0,05%	95,58%	\$ 2.376.574,58	65,47%	C	RONELLY
9225	AGUJA DESECHABLE #18	UN	2.902.552	3.339.611	6.242.163	3.121.082	45.100	51.300	96.400	48200,00	0,04%	95,63%	\$ 309.047,38	9,90%	C	RONELLY
9227	AGUJA DESECHABLE #20	UN	521.652	1.569.016	2.090.668	1.045.334	8.000	24.200	32.200	16100,00	0,01%	95,64%	\$ 740.598,19	70,85%	C	RONELLY
1160	JERINGA DESECHABLE 50	UN	913.604	926.272	1.839.876	919.938	730	795	1.525	762,50	0,01%	95,65%	\$ 8.957,63	0,97%	C	RONELLY
1148	AGUJA DESECHABLE #24*1	UN	172.724	104.052	276.776	138.388	2.650	1.600	4.250	2125,00	0,00%	95,65%	\$ 48.558,44	35,09%	C	RONELLY
9229	AGUJA DESECHABLE #21	UN	77.024	122.496	199.520	99.760	1.200	1.900	3.100	1550,00	0,00%	95,65%	\$ 32.153,56	32,23%	C	RONELLY
4443	JERINGA DE 5 CC CON	UN	71.920	124.120	196.040	98.020	200	400	600	300,00	0,00%	95,66%	\$ 36.910,97	37,66%	C	RONELLY
9240	AGUJA DESECHABLE 22*1	UN	70.296	45.820	116.116	58.058	1.100	700	1.800	900,00	0,00%	95,66%	\$ 17.307,15	29,81%	C	RONELLY
9239	AGUJA DESECHABLE 22*1	UN	68.904	45.588	114.492	57.246	1.100	700	1.800	900,00	0,00%	95,66%	\$ 16.486,90	28,80%	C	RONELLY
9228	AGUJA DESECHABLE #21	UN	48.488	64.496	112.984	56.492	750	1.000	1.750	875,00	0,00%	95,66%	\$ 11.319,37	20,04%	C	RONELLY
9226	AGUJA DESECHABLE #20	UN	22.272	45.240	67.512	33.756	350	700	1.050	525,00	0,00%	95,66%	\$ 16.240,83	48,11%	C	RONELLY
1224	BOLSA RECOLEC ORINA	BO	0	59.434	59.434	29.717		210	210	210,00	0,00%	95,66%	\$ 42.026,18	141,42%	C	RONELLY
9230	AGUJA DESECHABLE	UN	19.604	13.224	32.828	16.414	300	200	500	250,00	0,00%	95,66%	\$ 4.511,34	27,48%	C	RONELLY
9231	AGUJA DESECHABLE #26*1	UN	14.674	12.992	27.666	13.833	200	200	400	200,00	0,00%	95,66%	\$ 1.189,35	8,60%	C	RONELLY
1575	BUSCAPINA 20 MG / ML	AM	3.474.720	3.325.125	6.799.845	3.399.923	1.092	1.014	2.106	1053,00	0,04%	95,70%	\$ 105.779,64	3,11%	C	REDIHOS
1694	FORTUM 1 G AMP	FR	2.800.000	3.920.000	6.720.000	3.360.000	100	140	240	120,00	0,04%	95,75%	\$ 791.959,59	23,57%	C	REDIHOS
15174	COMBIVIR 150MG + 300 MG	TB	3.458.530	2.599.064	6.057.594	3.028.797	720	720	1.440	720,00	0,04%	95,79%	\$ 607.734,24	20,07%	C	REDIHOS
13997	ARIXTRA 2.5 MG / 0.5 ML	JE	3.199.488	2.142.484	5.341.972	2.670.986	96	74	170	85,00	0,03%	95,82%	\$ 747.414,70	27,98%	C	REDIHOS
1576	BUSCAPINA COMPOSITUM	AM	2.080.363	2.657.310	4.737.673	2.368.837	630	786	1.416	708,00	0,03%	95,85%	\$ 407.963,14	17,22%	C	REDIHOS
16372	VALIXA 50 MG / ML	FR	0	3.584.790	3.584.790	1.792.395		3	3	3,00	0,02%	95,88%	\$ 2.534.829,32	141,42%	C	REDIHOS
1582	DILCOLAX 5 MG	GA	2.061.871	1.447.466	3.509.337	1.754.669	5.430	3.630	9.060	4530,02	0,02%	95,90%	\$ 434.449,94	24,72%	C	REDIHOS
9220	FRAXIHEPARINA 0.4 MG	JE	2.775.300	704.000	3.479.300	1.739.650	285	80	365	182,50	0,02%	95,92%	\$ 1.464.630,28	84,19%	C	REDIHOS
15175	STOCRIN 600 MG	TB	1.740.079	1.528.988	3.269.077	1.634.534	360	360	720	360,00	0,02%	95,94%	\$ 149.263,88	9,13%	C	REDIHOS
16303	SERETIDE 25 MCG/ 125	FR	0	2.345.770	2.345.770	1.172.885		17	17	17,00	0,02%	95,96%	\$ 1.658.709,87	141,42%	C	REDIHOS
14086	NEUPOGEN 300 MCG	AM	374.784	1.922.221	2.297.005	1.148.503	2	10	12	6,00	0,01%	95,97%	\$ 1.094.203,20	95,27%	C	REDIHOS
15853	SERETIDE DISK. 50 MCG /	UN	126.985	1.841.914	1.968.899	984.450	1	14	15	7,50	0,01%	95,98%	\$ 1.212.637,93	123,18%	C	REDIHOS
8906	TRAMADOL 100 MG / 2 ML	AM	822.440	513.510	1.335.950	667.975	1.660	1.230	2.890	1445,00	0,01%	95,99%	\$ 218.446,50	32,70%	C	REDIHOS
1588	LISALGIL. 2 G / 5 ML	AM	519.186	677.304	1.196.490	598.245	147	198	345	172,50	0,01%	96,00%	\$ 111.806,31	18,69%	C	REDIHOS
11573	METRONIDAZOL	BO	649.211	323.750	972.961	486.481	138	250	388	194,00	0,01%	96,01%	\$ 230.135,68	47,31%	C	REDIHOS
3245	BERODUAL 0.020 MG /	FR	0	819.697	819.697	409.849		15	15	15,00	0,01%	96,01%	\$ 579.613,31	141,42%	C	REDIHOS
5779	FRAXIHEPARINA 0.6 MG	JE	0	220.780	220.780	110.390		19	19	19,00	0,00%	96,01%	\$ 156.115,04	141,42%	C	REDIHOS
13283	ZINACEF 750 MG AMP	VI	114.148	57.074	171.222	85.611	4	2	6	3,00	0,00%	96,02%	\$ 40.357,41	47,14%	C	REDIHOS
1819	HUMULIN N 100 UI / ML * 10	VI	1.464.526	1.610.735	3.075.261	1.537.631	91	108	199	99,50	0,02%	96,04%	\$ 103.385,38	6,72%	C	PRODUCTOS HOSPITALARIOS
5982	HUMULIN 70 / 30 * 10 ML	VI	280.209	113.214	393.423	196.712	5	2	7	3,50	0,00%	96,04%	\$ 118.083,30	60,03%	C	PRODUCTOS HOSPITALARIOS
2159	AMPICILINA 1 G VIAL	VI	115.000	177.430	292.430	146.215	115	120	235	117,50	0,00%	96,04%	\$ 44.144,68	30,19%	C	DEPOSITO DE DROGAS MONACO
7309	CANULA OXIGENO	UN	809.680	609.174	1.418.854	709.427	295	230	525	262,50	0,01%	96,05%	\$ 141.779,15	19,99%	C	PROCIME
11451	CANULA DE OXIGENO	UN	211.120	261.000	472.120	236.060	74	90	164	82,00	0,00%	96,05%	\$ 35.270,49	14,94%	C	PROCIME
16942	CANULA NASAL OXIGENO	UN	0	426.300	426.300	213.150		49	49	49,00	0,00%	96,06%	\$ 301.439,62	141,42%	C	PROCIME
17145	PRIDAM 4 MG / 4 ML AMP	AM	0	3.495.000	3.495.000	1.747.500		1.650	1.650	1650,00	0,02%	96,08%	\$ 2.471.338,20	141,42%	C	PISA FARMACEUTICA
17434	PISDENO 6 MG/ 2 ML	AM	0	708.000	708.000	354.000		12	12	12,00	0,00%	96,08%	\$ 500.631,60	141,42%	C	PISA FARMACEUTICA
14750	LIPITOR 40 MG TABLETA	TB	2.667.855	4.543.052	7.210.907	3.605.454	320	694	1.014	507,00	0,05%	96,13%	\$ 1.325.964,51	36,78%	C	PFIZER
1865	EPAMIN PARENTERAL 50	AM	2.393.722	3.312.068	5.705.790	2.852.895	197	280	477	238,50	0,04%	96,17%	\$ 649.368,68	22,76%	C	PFIZER
1912	ZOLOF 50 MG	TB	1.676.892	2.864.462	4.541.354	2.270.677	180	270	450	225,00	0,03%	96,20%	\$ 839.738,80	36,98%	C	PFIZER
6330	LIPITOR 10 MG	TB	2.101.314	1.610.688	3.712.002	1.856.001	310	394	704	352,00	0,02%	96,22%	\$ 346.924,97	18,69%	C	PFIZER
12938	LYRICA 75 MG	CP	962.105	777.690	1.739.795	869.898	294	350	644	322,00	0,01%	96,23%	\$ 130.401,10	14,99%	C	PFIZER
1910	VIBRAMICINA 100 MG	TB	900.214	551.275	1.451.489	725.745	270	165	435	217,50	0,01%	96,24%	\$ 246.737,13	34,00%	C	PFIZER
2114	MOTRIN 400 MG	TB	601.400	585.711	1.187.111	593.556	820	700	1.520	760,00	0,01%	96,25%	\$ 11.093,80	1,87%	C	PFIZER
11622	FRAGMIN 10000 UI	JE	244.000	734.937	978.937	489.469	10	25	35	17,50	0,01%	96,26%	\$ 347.144,88	70,92%	C	PFIZER
1903	NORVAS 5 MG TAB	TB	0	747.645	747.645	373.823		130	130	130,00	0,00%	96,26%	\$ 528.664,85	141,42%	C	PFIZER
13940	LYRICA 150 MG CT	CP	110.556	547.169	657.725	328.863	28	140	168	84,00	0,00%	96,26%	\$ 308.732,01	93,88%	C	PFIZER
17062	VIAGRA 50 MG TABLETA	VI	0	569.515	569.515	284.758		20	20	20,00	0,00%	96,27%	\$ 402.707,92	141,42%	C	PFIZER
16395	SOLU-MEDROL 40 MG / ML	TB	0	567.518	567.518	283.759		28	28	28,00	0,00%	96,27%	\$ 401.295,83	141,42%	C	PFIZER
13823	LYRICA 300 MG CT	CP	80.736	484.437	565.173	282.587	14	84	98	49,00	0,00%	96,28%	\$ 285.459,71	101,02%	C	PFIZER
1863	EPAMIN 100 MG	CP	128.524	232.110	360.634	180.317	600	1.000	1.600	800,00	0,00%	96,28%	\$ 73.246,36	40,62%	C	PFIZER
1905	TERRAMICINA 10 G	TU	16.588	112.130	128.718	64.359	2	9	11	5,50	0,00%	96,28%	\$ 67.558,40	104,97%	C	PFIZER
16704	SANDOSTATINA 0,1 MG /	AM	0	3.958.790	3.958.790	1.979.395		170	170	170,00	0,03%	96,30%	\$ 2.799.287,25	141,42%	C	PANAGRO
17262	COMFEEL PLUS APOSITO	UN	0	167.580	167.580	83.790		10	10	10,00	0,00%	96,31%	\$ 118.496,95	141,42%	C	ORDENES Y SUMINISTROS
15662	GLUTAPAK R SOBRE * 15	SB	1.618.100	814.120	2.432.220	1.216.110	92	38	130	65,00	0,02%	96,32%	\$ 568.499,71	46,75%	C	MONACO
16568	KEPPRA 100 MG / ML * 300	VI	0	614.884	614.884	307.442		2	2	2,00	0,00%	96,33%	\$ 434.788,65	141,42%	C	MONACO
16302	PRADAXA 75 MG CAPSULA	CP	0	100.260	100.260	50.130		30	30	30,00	0,00%	96,33%	\$ 70.894,53	141,42%	C	MONACO
2072	KENACORT - A 10 MG/ML *	VI	684.804	1.107.057	1.791.861	895.931	47	76	123	61,50	0,01%	96,34%	\$ 298.577,96	33,33%	C	MERCK
5251	GLUCOPHAGE 850 MG	TB	2.412.099	1.847.448	4.259.547	2.129.774	1.440	1.320	2.760	1380,00	0,03%	96,37%	\$ 399.268,55	18,75%	C	MERCK
2071	FUNGIZON 50 MG	VI	2.876.000	706.185	3.582.185	1.791.093	51	15	66	33,00	0,02%	96,39%	\$ 1.534.290,90	85,66%	C	MERCK
2074	MICOSTATIN 100.000 UNI/ML	FR	1.733.888	1.250.572	2.984.460	1.492.230	114	93	207	103,50	0,02%	96,41%	\$ 341.756,02	22,90%	C	MERCK

2074	MICOSTATIN 100.000 UN/ML	FR	1.733.888	1.250.572	2.984.460	1.492.230	114	93	207	103,50	0,02%	96,41%	\$	341.756,02	22,90%	C	MERCK
16247	STOMAHESIVE 56.7 G	TU	54.363	104.063	158.426	79.213	1	2	3	1,50	0,00%	96,41%	\$	35.143,21	44,37%	C	DEP DE DROG MONACO
16246	STOMAHESIVE 28.3 G	FR	46.888	39.900	96.798	43.394	1	1	2	1,00	0,00%	96,41%	\$	4.941,26	11,39%	C	DEP DE DROG MONACO
13560	PNEUMO 23 0.5 ML CT	JE	1.353.200	2.354.400	3.707.600	1.853.800	17	29	46	23,00	0,02%	96,43%	\$	707.955,31	38,19%	C	MEDIHOSP
1760	HALOPIDOL 2 MG / ML * 15	FR	880.011	1.098.773	1.978.784	989.392	94	114	208	104,00	0,01%	96,45%	\$	154.688,09	15,63%	C	MEDIHOSP
7659	LEVAQUIN 500 MG / 100 ML	BO	1.220.100	502.644	1.722.744	861.372	15	6	21	10,50	0,01%	96,46%	\$	507.318,00	58,90%	C	MEDIHOSP
2051	NALOXONA 0.4 MG/ ML	AM	543.000	363.000	906.000	453.000	30	20	50	25,00	0,01%	96,46%	\$	127.279,22	28,10%	C	MEDIHOSP
13559	VAXIGRIP 0.5 ML CT	JE	388.700	418.600	807.300	403.650	13	14	27	13,50	0,01%	96,47%	\$	21.142,49	5,24%	C	MEDIHOSP
13558	RECOMVAX B 1 ML VIAL	VI	331.500	475.400	806.900	403.450	17	24	41	20,50	0,01%	96,47%	\$	101.752,67	25,22%	C	MEDIHOSP
1867	KETAMINA 500 MG / 10 ML	VI	307.500	270.000	577.500	288.750	41	36	77	38,50	0,00%	96,48%	\$	26.516,50	9,18%	C	MEDIHOSP
15525	VARICELA - BIKEN 3 ML	FV	98.200	299.500	397.700	198.850	1	3	4	2,00	0,00%	96,48%	\$	142.340,60	71,58%	C	MEDIHOSP
10904	AMIODARONA 200 MG	TB	2.922.037	4.541.319	7.463.356	3.731.678	3.460	4.640	8.100	4050,00	0,05%	96,53%	\$	1.145.005,28	30,68%	C	DROPOPULAR
12922	RIVOTRIL 2.5 MG / ML * 20	FR	3.252.442	3.039.804	6.292.246	3.146.123	83	79	162	81,00	0,04%	96,57%	\$	150.357,77	4,78%	C	DEP DE DROG MONACO
13618	SYMBICORT TURBUHALER	FR	2.329.182	3.913.699	6.242.881	3.121.441	14	22	36	18,00	0,04%	96,61%	\$	1.120.422,72	35,89%	C	DEP DE DROG MONACO
12933	SILDENAFIL 50 MG	TB	2.521.890	3.594.425	6.116.315	3.058.158	2.930	4.276	7.206	3603,00	0,04%	96,65%	\$	758.396,77	24,80%	C	DEP DE DROG MONACO
2328	CASLAN 90% * 120 G	UN	0	5.874.844	5.874.844	2.937.422		256	256	256,00	0,04%	96,69%	\$	4.154.142,03	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
11071	NEXIUM 40 MG	TB	3.546.549	2.149.453	5.696.002	2.848.001	434	266	700	350,00	0,04%	96,73%	\$	987.896,06	34,69%	C	DEP DE DROG MONACO
16615	VIMPAT 100 MG TABLETA	TB	0	5.639.420	5.639.420	2.819.710		980	980	980,00	0,04%	96,76%	\$	3.987.672,12	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
12939	MOLTOBEN 20 MG / 5 ML *	FR	3.147.025	2.202.991	5.350.016	2.675.008	61	48	109	54,50	0,03%	96,80%	\$	667.532,84	24,95%	C	FABIO RAMIREZ
2022	GARAMICINA 0.1 % * 40 G	TU	2.416.393	2.619.931	5.036.324	2.518.162	117	100	217	108,50	0,03%	96,83%	\$	143.923,10	5,72%	C	DROPOPULAR
1494	DEPAKENE 250 MG / 5 ML *	FR	1.493.494	3.234.216	4.727.710	2.363.855	99	200	299	149,50	0,03%	96,86%	\$	1.230.876,33	52,07%	C	FABIO RAMIREZ
16841	KEPPRA 500 MG / 5 ML	VI	0	4.585.880	4.585.880	2.292.940		80	80	80,00	0,03%	96,89%	\$	3.242.706,85	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
1796	HIDERAX 100 MG	AM	1.853.270	2.486.600	4.339.870	2.169.935	160	205	365	182,50	0,03%	96,92%	\$	447.831,94	20,64%	C	DROPOPULAR
13579	CRESTOR 20 MG CT	TB	1.539.817	2.726.185	4.266.002	2.133.001	168	294	462	231,00	0,03%	96,95%	\$	838.888,86	39,33%	C	DEP DE DROG MONACO
2196	RANITIDINA 150 MG	TB	2.259.263	1.946.866	4.206.129	2.103.065	26.550	17.970	44.520	22260,00	0,03%	96,97%	\$	220.898,04	10,50%	C	DEP DE DROG MONACO
2180	ION - K 31.2 % * 180 ML	FR	2.023.993	2.039.899	4.063.892	2.031.946	487	494	981	490,50	0,03%	97,00%	\$	11.247,24	0,55%	C	DEP DE DROG MONACO
2128	Z - BEC GRANULADO * 10	TR	2.790.970	1.226.596	4.017.566	2.008.783	122	53	175	87,50	0,03%	97,03%	\$	1.106.179,46	55,07%	C	DEP DE DROG MONACO
7929	OMEPRAZOL 20 MG	CP	1.739.718	2.249.754	3.989.472	1.994.736	20.114	21.590	41.704	20852,00	0,03%	97,05%	\$	360.649,91	18,08%	C	DEP DE DROG MONACO
16611	PULMICORT 0.5 MG / ML * 2	AM	752.508	2.999.645	3.752.153	1.876.077	40	155	195	97,50	0,02%	97,08%	\$	1.588.965,81	84,70%	C	DROPOPULAR
6116	EPOYET 2000 U.I	VI	2.206.188	1.256.250	3.462.438	1.731.219	229	125	354	177,00	0,02%	97,10%	\$	671.707,60	38,80%	C	DEP DE DROG MONACO
11658	ESPIRONOLACTONA 25	TB	1.552.912	1.809.899	3.362.811	1.681.406	9.060	10.020	19.080	9540,00	0,02%	97,12%	\$	181.717,25	10,81%	C	DEP DE DROG MONACO
8025	DEXAMETASONA 4 MG/ML	AM	1.210.724	2.124.429	3.335.153	1.667.577	2.650	3.390	6.040	3020,00	0,02%	97,14%	\$	646.087,00	38,74%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
2146	ACETAMINOFEN 500 MG	TB	1.843.902	1.426.445	3.270.347	1.635.174	62.100	49.300	111.400	55700,00	0,02%	97,16%	\$	295.186,68	18,05%	C	DEP DE DROG MONACO
12930	TRAVAD ORAL * 133 ML	FR	1.496.022	1.611.894	3.107.916	1.553.958	176	186	362	181,00	0,02%	97,18%	\$	81.933,88	5,27%	C	DEP DE DROG MONACO
1688	BECLLOVENT 50 MCG	FR	1.666.071	1.375.893	3.041.964	1.520.982	29	23	52	26,00	0,02%	97,20%	\$	205.186,83	13,49%	C	DEP DE DROG MONACO
13124	VASTAREL 35 MG	TB	948.426	2.003.662	2.952.088	1.476.044	400	780	1.180	590,00	0,02%	97,22%	\$	746.164,53	50,55%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
8024	AMLODIPINO 5 MG	TB	1.482.381	1.406.913	2.889.294	1.444.647	11.230	8.970	20.200	10100,00	0,02%	97,24%	\$	53.363,93	3,69%	C	DEP DE DROG MONACO
6143	DOLEX 500 MG	TB	1.623.224	1.251.390	2.874.614	1.437.307	6.300	4.600	10.900	5450,00	0,02%	97,26%	\$	262.926,34	18,29%	C	DEP DE DROG MONACO
1633	TEGRETOL 200 MG	TB	1.610.960	1.078.920	2.689.880	1.344.940	1.000	720	1.720	860,00	0,02%	97,28%	\$	376.209,09	27,97%	C	DEP DE DROG MONACO
15654	SABRIL 500 MG TABLETA	TB	1.177.740	1.250.400	2.428.140	1.214.070	120	120	240	120,00	0,02%	97,29%	\$	51.378,38	4,23%	C	DEP DE DROG MONACO
13576	HUMALOG 100 UI/ ML * 10	VI	1.284.972	1.078.820	2.363.792	1.181.896	13	13	26	13,00	0,02%	97,31%	\$	145.771,48	12,33%	C	DROPOPULAR
14046	SYMBICORT 160 / 4.5	FR	510.201	1.750.408	2.260.609	1.130.305	3	10	13	6,50	0,01%	97,32%	\$	876.958,78	77,59%	C	DEP DE DROG MONACO
13688	VYTORIN 10 MG / 40 MG	TB	1.467.398	769.118	2.236.516	1.118.258	196	98	294	147,00	0,01%	97,34%	\$	493.758,52	44,15%	C	DROPOPULAR
2150	ACIDO ACETIL SALICILICO	TB	1.193.269	1.033.051	2.226.320	1.113.160	26.320	20.600	46.920	23460,00	0,01%	97,35%	\$	113.291,23	10,18%	C	DEP DE DROG MONACO
13656	AKATINOL 10 MG TABLETA	TB	903.823	1.265.317	2.169.140	1.084.570	112	154	266	133,00	0,01%	97,37%	\$	255.614,86	23,57%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
16599	PIRACETAM 800 MG	TB	0	2.159.555	2.159.555	1.079.778		6.930	6.930	6930,00	0,01%	97,38%	\$	1.527.035,98	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
1946	LANEXAT 0.5 MG	AM	1.040.000	1.094.700	2.134.700	1.067.350	5	5	10	5,00	0,01%	97,40%	\$	38.678,74	3,62%	C	DROPOPULAR
1590	MACRODANTINA 100 MG	CP	1.223.451	866.097	2.089.548	1.044.774	1.120	880	2.000	1000,00	0,01%	97,41%	\$	252.687,44	24,19%	C	DEP DE DROG MONACO
14198	CLAVULIN 1 G TABLETA	TB	1.693.386	350.577	2.043.963	1.021.982	196	42	238	119,00	0,01%	97,42%	\$	949.509,35	92,91%	C	DEP DE DROG MONACO
2036	ZENTEL 200 MG	TB	1.004.115	989.154	1.993.269	996.635	222	252	474	237,00	0,01%	97,44%	\$	10.579,02	1,06%	C	DEP DE DROG MONACO
1999	METICORTEN 50 MG	TB	750.943	1.223.724	1.974.667	987.334	660	1.040	1.700	850,00	0,01%	97,45%	\$	334.306,65	33,86%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
14152	PROFENID 100 MG VIAL	VI	952.329	886.448	1.838.777	919.389	114	132	246	123,00	0,01%	97,46%	\$	46.584,90	5,07%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
15165	BACTROBAN 2 %	UN	1.076.860	733.997	1.810.857	905.429	24	16	40	20,00	0,01%	97,47%	\$	242.440,75	26,78%	C	DEP DE DROG MONACO
13959	MESTINON 60 MG	TB	778.759	953.240	1.731.999	866.000	220	280	500	250,00	0,01%	97,48%	\$	123.376,70	14,25%	C	DEP DE DROG MONACO
2131	ATIVAN 1 MG	TB	718.662	984.462	1.703.124	851.562	2.280	3.150	5.430	2715,00	0,01%	97,49%	\$	187.948,98	22,07%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
11011	PRAZOSIN 1 MG	TB	836.755	788.541	1.625.296	812.648	12.120	10.260	22.380	11190,00	0,01%	97,50%	\$	34.092,45	4,20%	C	DEP DE DROG MONACO
1875	MYLANTA 240 ML	FR	591.181	1.002.596	1.593.777	796.889	78	96	174	87,00	0,01%	97,52%	\$	290.914,34	36,51%	C	DEP DE DROG MONACO
13593	LEXAPRO 10 MG TAB CT	TB	838.922	667.015	1.505.937	752.969	112	84	196	98,00	0,01%	97,53%	\$	121.556,61	16,14%	C	DEP DE DROG MONACO
2106	CLINDAMICINA 600 MG AMP	AM	627.710	866.344	1.494.054	747.027	294	386	680	340,00	0,01%	97,53%	\$	168.739,72	22,59%	C	

7479	ENALAPRIL 20 MG	TB	697.256	678.025	1.375.281	687.641	9.901	7.900	17.801	8900,28	0,01%	97,58%	\$	13.598,37	1,98%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
13654	ATACAND 8 MG	TB	435.068	926.074	1.361.142	680.571	84	168	252	126,00	0,01%	97,59%	\$	347.193,67	51,02%	C	DEP DE DROG MONACO
1513	RIFAMPICINA 300 MG	CP	572.911	786.783	1.359.694	679.847	760	1.140	1.900	950,00	0,01%	97,60%	\$	151.230,34	22,24%	C	DEP DE DROG MONACO
2194	PREDNISOLONA 5 MG	TB	568.889	726.899	1.295.788	647.894	6.910	10.512	17.422	8711,00	0,01%	97,61%	\$	111.729,94	17,25%	C	DEP DE DROG MONACO
4702	CALCIOTRIOL 0,25 MCG	CP	648.672	642.077	1.290.749	645.375	810	960	1.770	885,00	0,01%	97,62%	\$	4.663,37	0,72%	C	DEP DE DROG MONACO
5138	BETALOC ZOK 100 MG	TB	492.507	760.948	1.253.455	626.728	126	182	308	154,00	0,01%	97,62%	\$	189.816,45	30,29%	C	DEP DE DROG MONACO
2132	ATIVAN 2 MG	TB	641.486	553.101	1.194.587	597.294	1.530	1.260	2.790	1395,00	0,01%	97,63%	\$	62.497,63	10,46%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
1791	REPARIL GEL N * 30 G	TU	577.293	609.248	1.186.541	593.271	26	27	53	26,50	0,01%	97,64%	\$	22.595,60	3,81%	C	DEP DE DROG MONACO
3919	LUBRIDERM CREMA * 240	FR	474.245	608.362	1.082.607	541.304	73	84	157	78,50	0,01%	97,65%	\$	94.835,04	17,52%	C	DROPOPULAR
2024	GARAMICINA 0,3 %	TU	708.089	371.760	1.079.849	539.925	61	47	108	54,00	0,01%	97,65%	\$	237.820,52	44,05%	C	DEP DE DROG MONACO
15283	SALOFALK 500 MG	TB	230.960	847.962	1.078.922	539.461	70	200	270	135,00	0,01%	97,66%	\$	436.286,30	80,87%	C	DEP DE DROG MONACO
2274	ENEMA TRAVAD RECTAL	BO	574.723	502.495	1.077.218	538.609	92	80	172	86,00	0,01%	97,67%	\$	51.072,91	9,48%	C	DEP DE DROG MONACO
7480	ENALAPRIL 5 MG	TB	564.258	489.422	1.053.680	526.840	10.470	8.900	19.370	9685,00	0,01%	97,67%	\$	52.917,04	10,04%	C	DEP DE DROG MONACO
3763	AMANTIX 100 MG	CP	495.400	558.111	1.053.511	526.756	100	140	240	120,00	0,01%	97,68%	\$	44.343,37	8,42%	C	DEP DE DROG MONACO
11117	OXYCONTIN 10 MG	TB	734.668	293.640	1.028.308	514.154	120	90	210	105,00	0,01%	97,69%	\$	311.853,89	60,65%	C	DEP DE DROG MONACO
15357	CYMBALTA 60 MG CAPSULA	CP	637.626	358.727	996.353	498.177	56	28	84	42,00	0,01%	97,69%	\$	197.211,37	39,59%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
14370	ACETAZOLAMIDA 250 MG	TB	481.957	458.487	940.444	470.222	600	460	1.060	530,00	0,01%	97,70%	\$	16.595,80	3,53%	C	DEP DE DROG MONACO
16652	PROCORALAN 5 MG	TB	0	921.158	921.158	460.579		364	364	364,00	0,01%	97,71%	\$	651.357,07	141,42%	C	DROPOPULAR
9946	OXACILINA 1 G VIAL	VI	579.180	276.640	855.820	427.910	588	364	952	476,00	0,01%	97,71%	\$	213.928,09	49,99%	C	DEP DE DROG MONACO
8288	AGUA OXIGENADA 4%	FR	380.316	467.893	848.209	424.105	259	308	567	283,50	0,01%	97,72%	\$	61.926,29	14,60%	C	DEP DE DROG MONACO
2096	DILTYASYN 60 MG	TB	396.668	446.107	842.775	421.388	340	280	620	310,00	0,01%	97,72%	\$	34.958,65	8,30%	C	SANOFI AVENTIS
7472	DINITRATO DE	TB	475.031	355.671	830.702	415.351	6.240	4.980	11.220	5610,00	0,01%	97,73%	\$	84.400,27	20,32%	C	DEP DE DROG MONACO
15082	HARMETONE	FR	430.172	385.032	815.204	407.602	10	9	19	9,50	0,01%	97,73%	\$	31.918,80	7,83%	C	DEP DE DROG MONACO
15226	APIDRA 100 UI / ML * 3 ML	AM	214.434	595.611	810.045	405.023	8	22	30	15,00	0,01%	97,74%	\$	269.532,84	66,55%	C	DEP DE DROG MONACO
13709	HIPERLIPEN 100 MG CT	TB	235.333	564.481	799.814	399.907	40	100	140	70,00	0,01%	97,74%	\$	232.742,78	58,20%	C	DROPOPULAR
6959	NEURONTIN 300 MG	CP	134.658	659.130	793.788	396.894	60	270	330	165,00	0,01%	97,75%	\$	370.857,71	93,44%	C	DEP DE DROG MONACO
2172	GENTAMICINA 20 MG / 2 ML	AM	418.252	360.249	778.501	389.251	187	198	385	192,50	0,01%	97,75%	\$	41.014,31	10,54%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
1803	LANTADIN 30 MG TABLETA	TB	277.460	499.691	777.151	388.576	20	30	50	25,00	0,01%	97,76%	\$	157.141,05	40,44%	C	DEP DE DROG MONACO
13995	SOMAZINA 500 MG CT	TB	362.700	409.760	772.460	386.230	40	40	80	40,00	0,01%	97,76%	\$	33.276,45	8,62%	C	DEP DE DROG MONACO
1666	DEBRIDAT 200 MG CT	TB	738.368	33.655	772.023	386.012	240	10	250	125,00	0,01%	97,77%	\$	498.307,34	129,09%	C	DEP DE DROG MONACO
13698	PRAVACOL 40 MG CT	TB	369.621	389.135	758.756	379.378	50	50	100	50,00	0,00%	97,77%	\$	13.798,48	3,64%	C	DEP DE DROG MONACO
11657	ESPIRONOLACTONA 100	TB	380.681	376.413	757.094	378.547	1.340	1.020	2.360	1180,00	0,00%	97,78%	\$	3.017,93	0,80%	C	DEP DE DROG MONACO
16052	MACALCIC 200 UI SPRAY	FR	0	753.079	753.079	376.540		4	4	4,00	0,00%	97,78%	\$	532.507,27	141,42%	C	DROPOPULAR
1718	LANITOP 0,1 MG	TB	634.437	114.420	748.857	374.429	820	140	960	480,00	0,00%	97,79%	\$	367.707,55	98,21%	C	DEP DE DROG MONACO
12937	AINEX 100 MG	TB	381.790	365.411	747.201	373.601	90	80	170	85,00	0,00%	97,79%	\$	11.581,70	3,10%	C	DROPOPULAR
1986	TAVEGYL 2 MG / 2 ML AMP	AM	360.779	382.038	742.817	371.409	77	56	133	66,50	0,00%	97,80%	\$	15.032,38	4,05%	C	DROPOPULAR
7124	DIOVAN 80 MG TABLETA	TB	384.895	343.692	728.587	364.294	70	84	154	77,00	0,00%	97,80%	\$	29.134,92	8,00%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
4360	SINEMET 25 MG / 250 MG	TB	413.170	296.474	709.644	354.822	180	120	300	150,00	0,00%	97,81%	\$	82.516,53	23,26%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
13611	VTORIN 10 MG / 20 MG	TB	425.038	282.300	707.338	353.669	70	42	112	56,00	0,00%	97,81%	\$	100.931,01	28,54%	C	DEP DE DROG MONACO
13609	MEDROL 16 MG CT	TB	572.906	132.748	705.654	352.827	126	28	154	77,00	0,00%	97,82%	\$	311.238,71	88,21%	C	DROPOPULAR
2145	ACETAMINOFEN 150 MG / 5	FR	342.353	320.984	663.337	331.669	407	331	738	369,00	0,00%	97,82%	\$	15.110,16	4,56%	C	DEP DE DROG MONACO
16614	ONBRIZE 150 MCG POLVO	CP	0	659.679	659.679	329.840		150	150	150,00	0,00%	97,83%	\$	466.463,49	141,42%	C	DROPOPULAR
2243	MINOXIDIL 10 MG	TB	216.396	442.226	658.622	329.311	300	540	840	420,00	0,00%	97,83%	\$	159.685,92	48,49%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
2124	ADVIL 200 MG GRAG CON	GA	384.050	222.364	606.414	303.207	948	540	1.488	744,00	0,00%	97,83%	\$	114.329,27	37,71%	C	DROPOPULAR
11370	CLOTRIMAZOL 1 %	TU	212.965	376.460	598.425	299.213	84	112	196	98,00	0,00%	97,84%	\$	109.244,46	36,51%	C	DEP DE DROG MONACO
13740	MINOCICLINA 100 MG	CP	113.975	474.597	588.572	294.286	50	250	300	150,00	0,00%	97,84%	\$	254.998,26	86,65%	C	DEP DE DROG MONACO
11067	LANSOPEP 30 MG	CP	331.651	254.579	586.230	293.115	56	42	98	49,00	0,00%	97,85%	\$	54.498,13	18,59%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
1940	BACTRIM 40 MG / 200 MG /	FR	280.084	299.836	579.920	289.960	10	10	20	10,00	0,00%	97,85%	\$	13.966,77	4,82%	C	DEP DE DROG MONACO
11443	TRAMADOL 100 MG / ML *	FR	254.709	300.152	554.861	277.431	72	60	132	66,00	0,00%	97,85%	\$	32.133,05	11,58%	C	DEP DE DROG MONACO
2177	HIDROCLOROTIAZIDA 25	TB	310.531	242.549	553.080	276.540	7.476	6.666	14.142	7071,00	0,00%	97,86%	\$	48.070,53	17,38%	C	DROPOPULAR
17193	INSULINA LEVEMIR	CR	0	549.504	549.504	274.752		10	10	10,00	0,00%	97,86%	\$	388.558,00	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
1763	MODIUM 2 MG	CP	375.712	166.338	542.050	271.025	222	96	318	159,00	0,00%	97,86%	\$	148.049,78	54,63%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
2238	IMURIUM 50 MG	TB	167.369	374.435	541.804	270.902	120	300	420	210,00	0,00%	97,87%	\$	146.417,77	54,05%	C	DEP DE DROG MONACO
1804	LANTADIN 6 MG TABLETA	TB	122.565	410.697	533.262	266.631	30	100	130	65,00	0,00%	97,87%	\$	203.740,09	76,41%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
4045	CEPILLOS DIENTES PRO	UN	270.936	268.591	529.527	264.764	122	106	228	114,00	0,00%	97,87%	\$	8.729,23	3,30%	C	DEP DE DROG MONACO
1527	MAXITROL 3,5 G	FR	202.423	307.810	510.233	255.117	9	13	22	11,00	0,00%	97,88%	\$	74.519,86	29,21%	C	DEP DROGAS PROFESIONALES
11006	FUROSEMIDA 40 MG	TB	199.790	308.890	508.680	254.340	8.300	8.860	17.160	8580,00	0,00%	97,88%	\$	77.145,35	30,33%	C	DEP DE DROG MONACO
8419	ERITROMICINA 250 MG *	FR	291.981	200.653	492.634	246.317	59	38	97	48,50	0,00%	97,88%	\$	64.578,65	26,22%	C	DEP DE DROG MONACO
13622	MICARDIS 80 MG CT	TB	321.040	168.952	489.992	244.996	56	28	84	42,00	0,00%	97,89%	\$	107.542,46	43,90%	C	#NA
11669	CALCIO CARBONATO 600	TB	337.813	151.330	489.143	244.572	1.650	1.380	3.030	1515,00	0,00%	97,89%	\$	131.863,39	53,92%	C	DEP DE DROG MONACO
16622	PROCORALAN 7,5 MG	TB	0	487.728	487.728	243.864		168	168	168,00	0,00%	97,89%	\$	344.875,78	141,42%	C	DEP DE DROG MONACO
2165	DECAMIL B-12 1 MG / ML *	VI	144.637	322.599	467.236	233.618	25	44	69	34,50	0,00%	97,90%	\$	125.838,14	53,86%	C	DEP DE DROG MONACO
11110	HIDROCORTISONA 1 % *	TU	201.618	258.683	460.301	230.151	158	176	334	167,00	0,00%	97,90%	\$	40.351,05	17,53%	C	DEP DE DROG MONACO

C. Anexo: Demandas del servicio farmacéutico Julio-Diciembre 2011

DEMANDAS DEL SERVICIO FARMACEUTICO JULIO-DICIEMBRE 2011 POR UNIDADES

COD	TIPO	PRODUCTO	UN	JULIO				AD	AGOSTO				AD	SEPTIEMBRE				AD	OCTUBRE				AD	NOVIEMBRE				AD	DICIEMBRE				AD	UNIDADES DE PEDIDOS POR	UNIDADES ADICIONALES	TOTAL UNIDADES	ADICIONALES SOBRE EL TOTAL	
				S	S	S	S		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4		S1	S2	S3	S4						S1
15094	A	OCTAPLEX 500 FRASCO L FR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	11	0	0	0	29	29	58	50%
9694	A	SANDOGLOBULINA 6 G F FR		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	4	0	0	0	8	8	16	50%	
9451	A	CUSTODIOL HTK * 1000 I BO		10	0	0	0	0	0	5	0	0	0	32	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	24	0	0	0	0	18	0	0	20	139	124	263	47%	
13623	A	TRACLEER 125 MG TB		0	0	0	0	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	120	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	0	300	240	540	44%	
8899	A	ACTILYSE 50 MG SOLUCIÓ FR		1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	4	0	2	0	0	0	0	0	10	7	17	41%		
2240	A	ISUPRELO.2 MG / ML A AM		0	0	0	0	0	0	0	25	0	25	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	75	200	125	325	38%		
11957	A	CANCIDAS 50 MG / 10ML AM		0	0	0	0	2	0	0	0	0	2	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	12	12	10	14	67	37	104	36%		
14281	A	PREMIXED * 5000 ML SLN BO		40	20	40	0	0	60	40	60	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	30	60	20	0	0	60	184	80	30	210	954	454	1408	32%	
15166	A	COLISTINA 100 MG / 2 M AM		10	0	0	10	50	20	30	40	30	20	40	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	250	90	340	26%	
13537	A	INVANZ 1 G CT FR		8	10	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28	10	38	26%		
12847	A	SPORANOX 10 MG / ML *FR		0	0	0	0	0	0	2	0	0	6	8	4	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	8	33	24%		
13163	A	OCTOSTIM 15 MCG / ML AM		0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	5	5	10	5	5	5	0	5	0	0	4	8	6	4	0	10	82	26	108	24%		
1853	A	TIENAM 500 MG / 500 N VI		30	0	0	0	0	30	30	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	60	50	0	60	50	0	0	0	0	0	0	0	360	100	460	22%		
13898	A	VENTAVIS 10 MCG / ML * AM		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	90	60	0	0	0	0	150	0	360	90	450	20%		
8122	A	MERONEM 500 MG VI		0	0	10	20	0	30	0	0	10	10	0	10	0	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	20	30	0	50	0	0	210	50	260	19%		
13296	A	CIPRO 100 MG / 50 ML I FR		0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	0	100	200	200	0	0	0	0	0	0	0	900	200	1100	18%		
1754	A	FENTANYL 0.05 MG / ML AM		400	400	0	0	400	400	0	300	400	0	300	0	0	0	0	300	0	0	0	0	0	0	0	0	400	1100	400	200	0	5000	1100	6100	18%		
7799	A	SUPRANE 240ML BAXTER FR		0	0	12	18	12	12	12	0	0	0	0	0	0	6	6	12	12	12	0	0	0	0	0	12	10	5	18	0	15	174	38	212	18%		
1825	A	VANCOCCIN CP 500 MG (B VI		0	0	0	0	0	150	0	0	0	400	0	0	0	200	0	100	100	150	0	100	0	300	200	0	0	300	0	500	2500	500	3000	17%			
15051	A	ULTRAVIST 370MG*100M FR		30	0	0	110	40	40	0	0	40	40	0	70	0	0	0	20	50	20	0	30	0	0	80	0	30	0	40	0	600	110	710	15%			
4822	A	SEVORANE ABBOTT REF.4 FR		0	6	0	0	0	0	0	6	0	12	0	0	0	6	6	12	6	0	0	0	6	6	0	0	6	0	0	0	66	12	78	15%			
2275	A	SALINO 0.9 % * 100 ML. BO	####	0	200	800	0	1500	800	0	0	0	0	1200	0	200	900	800	0	0	200	200	800	0	800	800	0	700	0	800	0	1500	13200	2300	15500	15%		
1891	A	DIFLUCAN 200 MG / 100 N FR		50	0	20	30	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	40	10	55	40	0	325	55	380	14%		
5431	A	EQUIPO ADMP/NITROGLIC UN		40	0	0	30	0	50	50	0	0	50	0	100	0	0	0	0	0	20	20	50	0	0	0	50	0	50	0	100	610	100	710	14%			
12760	A	EQUIPO ADAPT.CON JERIN UN		100	0	0	150	0	150	200	0	0	100	0	200	0	0	100	100	0	50	0	50	200	0	100	0	100	0	200	100	250	2150	350	2500	14%		
12931	A	PROGRAF 1 MG CP		200	100	0	0	0	200	0	0	0	0	0	100	0	0	100	100	0	0	0	50	0	100	0	100	400	200	100	0	1850	300	2150	14%			
6672	A	CLEXANE 60 MG JE		0	0	60	0	300	300	300	0	0	0	0	250	0	0	150	140	0	200	140	250	100	0	200	0	0	80	300	500	0	3270	520	3790	14%		
9702	A	KEFZOL 1 G VI		400	700	0	500	0	200	600	0	0	500	0	800	0	0	0	0	500	300	0	0	0	0	700	900	0	400	0	800	0	1300	8600	1300	9900	13%	
11452	A	EQUIPO BOMBA INFUSION UN		0	0	0	0	0	100	100	0	0	100	0	100	50	40	100	0	0	0	0	50	50	0	100	150	0	100	0	100	0	200	1340	200	1540	13%	
2279	A	ALBUMINA 20 % FR		100	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	200	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	60	30	50	0	250	150	1010	150	1160	13%		
2065	A	AZACTAM 1 G VI		0	0	0	100	0	200	100	0	0	15	0	0	0	30	110	100	0	0	0	30	0	30	0	20	0	40	150	0	925	125	1050	12%			
2039	A	CLEXANE 40 MG JE		200	0	0	0	180	300	200	0	200	150	250	300	0	0	100	70	200	100	100	200	150	0	250	200	0	300	100	350	850	4750	600	5350	11%		
6931	A	CLEXANE 80 MG JE		0	0	0	0	0	300	200	0	0	200	0	0	0	60	140	0	100	120	140	100	0	200	0	200	200	250	600	0	2810	340	3150	11%			
11378	A	ZYVOXID 600 MG / 300 M BO		30	0	10	40	0	50	40	0	0	0	0	0	10	30	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	0	260	30	290	10%		
8602	A	PLAVIX 75 MG TB		140	252	0	0	504	490	588	0	0	294	0	490	0	0	588	42	280	0	112	294	224	0	490	0	0	602	210	406	714	0	6720	756	7476	10%	

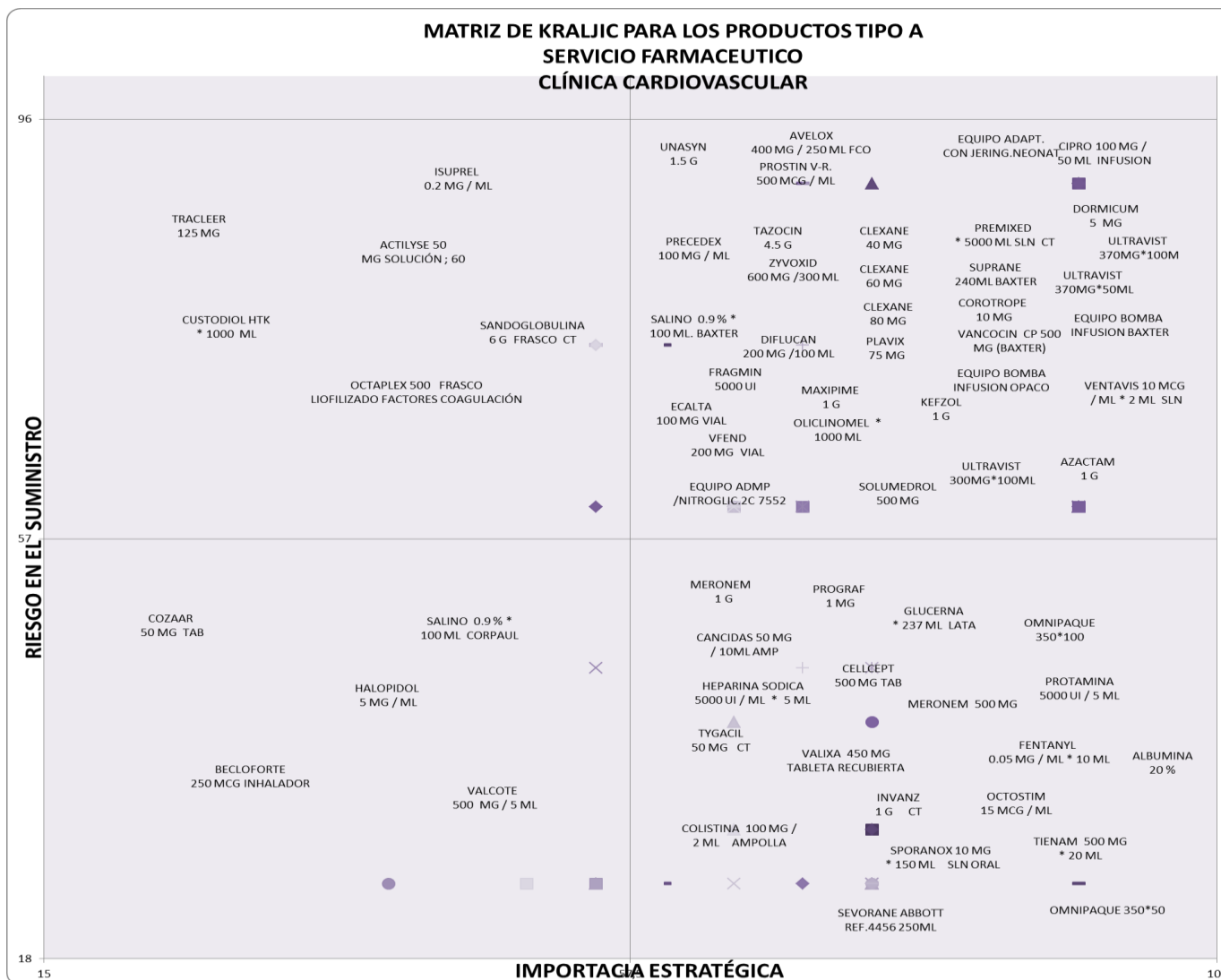
1161	B	JERINGA X 5 cc DESECHAB UN	1500	1000	0	2500	0	2000	5000	0	0	2000	0	3000	0	1000	2000	0	0	1500	1500	1500	2000	0	3000	2000	1500	2000	0	3000	0	0	38000	0	38000	0%
14962	B	FIOLAN 1.5 MG VIAL VI	10	12	0	10	0	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38	0	38	0%
13857	B	SEROQUEL 25 MG CT TB	50	300	0	0	0	200	200	0	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	850	0	850	0%	
2249	B	VASOPRESINA 20 UI / ML AM	20	0	0	0	0	0	40	0	0	20	0	0	20	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	20	20	0	0	200	0	200	0%	
1157	B	JERINGA TAPON CAUCHO UN	1000	0	0	0	0	1000	1000	0	0	400	0	1000	0	0	400	0	400	400	300	100	600	0	1000	800	0	1000	0	1000	0	0	10400	0	10400	0%
3289	B	BACTRIN 80 MG / 400 M ^c AM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1921	B	BICARBONATO DE SODIO AM	400	400	0	0	0	500	1500	600	1000	600	0	500	0	0	0	0	0	500	0	0	700	0	800	0	0	800	0	1200	0	9500	0	9500	0%	
1696	B	VENTILAN 20 MG / 200 D FR	20	20	0	0	0	20	30	0	0	10	0	20	0	0	10	0	15	0	0	0	10	0	15	0	12	12	0	10	0	204	0	204	0%	
2245	B	NITROGLICERINA 50 MG / VI	0	80	0	0	0	100	0	0	0	50	0	0	0	40	0	50	0	0	40	0	50	0	100	0	0	50	0	50	0	570	0	570	0%	
2278	B	AGUA DESTILADA 500 ML BO	100	100	0	0	0	300	200	0	140	280	0	280	0	0	0	0	0	210	0	0	140	0	0	0	210	245	0	315	0	2520	0	2520	0%	
7988	B	FUROSEMIDA 20 MG AM	0	0	0	300	0	1500	1000	0	0	1000	0	600	0	0	700	0	0	500	200	0	500	0	1300	0	0	1000	0	500	500	9600	0	9600	0%	
15163	B	PROGRAF XL 1 MG CAPS CP	100	0	0	0	0	100	100	100	100	200	0	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800	0	800	0%	
2183	B	KETRON 30 MG / 2 ML AM	40	30	40	60	0	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	40	50	30	0	100	40	660	0	660	0%	
1964	B	BETOPROLOL 1 MG / ML * AM	60	0	40	100	0	50	100	0	0	90	0	30	0	100	50	0	100	0	0	40	80	0	100	0	0	40	0	100	0	1080	0	1080	0%	
1717	B	LANITOP 0.6 MG / ML SO FR	0	8	0	0	0	10	20	0	0	10	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	4	0	5	0	72	0	72	0%	
2241	B	LABETALOL HCL 200MG / VI	0	0	0	0	0	0	10	10	0	13	20	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	63	20	83	24%		
14442	B	CASILAN 90% 250 G POLCJ	0	0	0	20	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	5	10	0	10	0	0	0	0	6	5	0	0	0	0	5	66	0	66	0%	
1683	B	TRITICO 50 MG TB	300	0	0	0	0	500	500	0	0	0	0	200	0	0	0	0	200	200	90	0	180	0	200	0	90	90	0	240	0	2790	0	2790	0%	
1331	B	TERMOMETRO ORAL UN	100	0	0	300	0	0	200	0	200	0	300	0	100	200	0	300	0	0	0	200	0	300	200	0	100	0	200	0	2700	0	2700	0%		
1270	B	EQUIPO VENOCLISIS MACI UN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
1953	B	ROCEFIM 1 G VI	0	0	0	0	0	30	30	40	20	30	0	0	0	0	20	0	0	40	30	0	20	0	40	50	0	0	0	0	0	350	0	350	0%	
7374	B	SALINO 0.9 % * 500 ML C BO	300	200	0	0	0	200	200	0	0	0	140	105	0	105	0	140	175	175	0	0	0	280	0	0	140	0	140	210	2510	0	2510	0%		
2189	B	LIDOCAINA 2 % * 30 ML TU	40	0	0	20	0	30	60	0	20	60	0	90	0	0	0	0	30	20	15	40	60	0	40	0	0	50	0	100	0	675	0	675	0%	
7385	B	ENSURE FOS * 237 ML LA	48	72	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	72	96	0	0	0	0	48	0	0	0	0	0	336	0	336	0%		
13696	B	MYFORTIC 360 MG CT TB	0	0	0	60	0	50	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	140	0	140	0%		
1949	B	PROSTIGMINE 0.5 MG / A AM	100	0	120	50	0	200	100	0	0	200	0	0	0	0	200	0	0	100	0	0	60	0	70	0	0	100	0	100	50	1450	0	1450	0%	
11588	B	HIDROCORTISONA 100 ML VI	100	0	0	150	0	400	0	0	0	150	0	0	0	0	200	0	100	0	0	0	0	0	0	200	100	0	100	0	1500	0	1500	0%		
14698	B	WESCOHEX JABON BOLSA BO	80	0	50	120	0	100	100	0	100	80	0	200	0	0	120	0	40	50	80	0	100	0	150	50	50	100	0	80	0	1650	0	1650	0%	
8461	B	SALINO 0.9 % * 250 ML BO	100	0	0	0	0	300	300	0	0	0	0	0	64	0	128	0	64	128	0	56	64	0	256	0	0	192	0	256	0	1908	0	1908	0%	
1551	B	ADALAT OROS 30 MG TA TB	0	0	0	50	0	100	0	0	20	100	0	80	0	0	0	0	20	20	0	0	0	20	40	0	40	0	0	30	0	520	0	520	0%	
15145	B	ENJUAGUE BUCAL PLAKO ^s FR	20	0	0	0	0	10	30	0	20	25	0	30	0	0	20	0	30	0	0	0	0	10	30	0	0	0	0	20	0	245	0	245	0%	
5783	B	BOLSA DE ALIMENT. ENTERO ^s BO	0	10	0	0	0	0	0	10	0	10	0	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	50	0%	
2161	B	BUPIROP 0.5 MG * 20 ML FR	0	0	50	50	0	80	0	0	0	20	0	0	0	0	0	0	90	48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	338	0	338	0%		
1716	B	LANITOP 0.2 MG / 2 ML AM	0	0	0	0	0	30	30	0	0	30	0	30	0	0	20	0	30	0	10	0	50	0	30	0	0	0	0	30	30	0	320	0	320	0%
17330	B	VOIBRIS 5 MG TABLETA F TB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
1580	B	CATAPRESAN 150 MCG TB	200	300	0	0	0	400	400	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	90	60	150	0	60	0	0	0	0	0	100	0	1860	0	1860	0%	
7605	B	PROPOFOL 10 MG / ML * AM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
17437	B	DAXIM 2.5 MG / ML * 5 M VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
16455	C	BENZETACIL 2.400.000 UI VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
14262	C	BRAMITOP 300MG/4M S AM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2	50%		
3862	C	POLYMIXIN B 500.000 UI VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15	15	30	50%		
8798	C	ACTISORB PLUS-10.5 * 10.5 UN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	10	10	20	50%		
15174	C	COMBIVIR 150MG + 300 TB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	120	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	120	0	0	0	0	0	0	240	240	480	50%		
2801	C	GASTROVIEW * 240ML FR	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	4	50%		
15054	C	CASSETTE RESERVORIO DE UN	0	0	0	0	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18	18	36	50%		
15175	C	STOCRIN 600 MG COMPI TB	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	120	120	240	50%		
15662	C	GLUTAPAK R SOBRE * 15 SB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	6	0	11	11	22	50%		
13549	C	AVELOX 400 MG CT TABI TB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	38	38	76	50%	
15380	C	ESMOLOL 100 MG / 10 M VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	22	22	44	50%		
1946	C	LANEXAT 0.5 MG AM	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	5	10	50%			
14125	C	AQUACEL AG 10 CM * 10 UN	0	0</																																

D. Anexo: Modelo sugerido de compras para el servicio farmacéutico.

CODIGO	TIPO	NIVEL	FACTOR	PRODUCTO	UN	ENERO					FEBRERO					MARZO					ABRIL					MAYO					CALCULOS DEMANDAS				LT PROVEEDOR					PARA REALIZAR EL PEDIDO ANTES DE LLEGAR AL PUNTO DE ORDEN DE COMPRA																			
						S1	S2	S3	S4	AD	S1	S2	S3	S4	AD	S1	S2	S3	S4	AD	S1	S2	S3	S4	AD	S1	S2	S3	S4	AD	S1	S2	S3	S4	AD	DESVIACION DIARIA	DEMANDA PROM DIARIA	PERIODO	CONSUMO PROM	PROVEEDOR	MINIMO	MAXIMO	USUAL	ACCION	CONSUMO	NIVEL DE SEGURIDAD	PUNTO DE REORDEN	NIVEL MAXIMO	EXISTENCIAS MAYO 14	EXCESO	CANTIDAD A PEDIR	PRUEBA NIVEL MA	PEDIDO MAYO 14						
4928	A	95%	1,64	COROTROPE 10 MG	VI	60	0	0	0	0	0	0	0	0	80	50	80	150	50	150	80	80	50	7,2	7,9	8	63,2	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	40	45	85	109	198	113	-50	109	60																		
1266	A	95%	1,64	EQUIPO BOMBA INFUS	UN	0	100	300	600	0	200	500	300	400	300	200	300	400	400	200	500	100	24,9	40,3	8	322,7	LAB. BAXTER	3	5	4	1	161	124	286	447	332	46	277	447	300																			
2039	A	95%	1,64	CLEXANE 40 MG	JE	0	0	0	100	0	200	400	200	100	200	500	400	350	200	300	100	23,3	26,3	8	210,7	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	132	150	281	360	297	16	195	360	100																				
6672	A	95%	1,64	CLEXANE 60 MG	JE	0	0	0	200	0	0	200	100	150	200	300	100	100	100	100	100	14,0	15,3	8	122,4	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	77	88	164	210	133	-31	154	210	100																				
6931	A	95%	1,64	CLEXANE 80 MG	JE	0	0	0	200	0	150	150	200	200	50	200	200	200	100	100	12,7	14,9	8	119,0	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	74	84	158	203	312	154	-35	203	50																					
9451	A	95%	1,64	CUSTODIOL HTK *1000	BO	0	0	0	10	24	0	0	0	8	6	0	40	20	0	0	1,9	1,5	8	12,3	AMAREY NOVAM	1	3	2	1	3	6	9	18	2	-7	19	18	10																					
15052	A	95%	1,64	ULTRAVIST 370MG*50	FR	0	0	0	20	0	0	40	30	80	100	250	100	120	120	10,6	8,9	8	71,0	BAYER S.A.	3	5	4	1	36	41	76	112	52	-24	95	112	100																						
13623	A	95%	1,64	TRACLEER 125 MG	TB	0	0	0	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0	0	3,2	1,2	8	9,8	GRUPO AFIN	1	3	2	1	2	8	11	18	84	73	-64	18	120																						
8602	A	95%	1,64	PLAVIX 75 MG	TB	0	210	196	910	0	0	490	420	210	350	616	630	210	308	38,0	48,8	8	390,4	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	244	267	511	657	953	442	-52	657	224																						
3287	A	95%	1,64	GLUCERNA * 237 ML	LA	0	240	120	288	0	0	120	96	336	360	96	504	288	216	22,0	27,2	8	217,5	FABIO RAMIREZ	1	3	2	1	54	81	136	299	117	-19	236	299	216																						
12929	A	95%	1,64	VFEND 200 MG VIAL	VI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	0	0	0	0	0,5	0,2	8	1,6	PFIZER	3	7	5	3	1	2	3	4	13	10	-8	4	15																						
3252	A	95%	1,64	NORCUROM 10 MG	VI	0	100	80	150	0	100	150	0	0	150	150	50	0	8,6	13,3	8	106,3	COMEDICA	1	3	2	1	27	37	63	143	38	-25	132	143	30																							
12947	A	95%	1,64	SPORANOX 10 MG / MUJER	200	0	0	0	6	0	3	2	0	0	3	3	3	0	8,2	2,6	8	21,0	COMEDICA	1	3	2	1	5	20	25	41	2	-23	44	41	4																							
13537	A	95%	1,64	INVANZ 1 G CT	FR	0	0	0	0	20	20	10	20	0	10	0	0	0	1,3	1,3	8	10,3	MEDIHOSP	1	3	2	1	3	4	7	14	11	4	6	14	6																							
13615	A	95%	1,64	OLICLINOMEL * 1000	BO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0	0,0	8	0,0	LAB. BAXTER	3	5	4	1	0	0	0	0	6	6	-6	0	5																							
1159	B	90%	1,28	JERINGA X 2 cc DESECH	UN	0	5000	3000	0	1000	0	3000	3000	0	700	2500	3000	1000	217,6	253,1	8	2024,5	RONELLY	1	3	2	1	506	605	1111	2829	1398	287	1738	2529	800																							
1158	B	90%	1,28	JERINGA X 10 cc DESECH	UN	0	2000	2000	2000	2000	1000	2000	2000	3000	800	3000	3500	1000	130,1	264,8	8	2118,1	RONELLY	1	3	2	1	530	536	1064	2653	1435	371	1747	2653	600																							
1273	B	90%	1,28	EQUIPO EXTENSION 81	UN	0	0	200	500	0	0	200	200	300	200	100	500	300	400	23,9	28,6	8	228,6	LAB. BAXTER	3	5	4	1	114	80	195	309	211	16	212	309	100																						
1162	B	90%	1,28	JERINGA X 20 CC DES. CO	UN	100	200	500	200	0	600	1000	1000	0	600	800	1000	0	52,4	75,0	8	600,0	RONELLY	1	3	2	1	150	166	316	766	402	86	514	766	400																							
9871	B	90%	1,28	GLYTROL * 250 ML	LA	0	0	0	72	72	120	192	120	192	72	168	120	96	9,3	13,2	8	105,8	LAB. BAXTER	3	5	4	1	53	34	87	140	104	17	89	140	120																							
1161	B	90%	1,28	JERINGA X 5 cc DESECH	UN	0	1000	2000	1000	3000	2000	3000	1000	3000	1000	2500	4000	2000	159,9	270,4	8	2163,3	RONELLY	1	3	2	1	541	568	1109	2732	157	-952	3116	2732	4000																							
1961	B	90%	1,28	TRANEXAM 500 MG / 5	AM	6	0	0	150	0	80	50	150	22	250	0	100	0	11,7	10,5	8	83,9	ROPSOHN THERA	3	5	4	1	42	36	78	120	1	-77	161	120	240																							
1157	B	90%	1,28	JERINGA TAPON CAUCH	UN	20	700	400	1000	0	0	1000	500	1000	0	600	1200	600	58,8	84,9	8	679,2	RONELLY	1	3	2	1	170	187	357	866	576	219	460	866	500																							

2287	B	90%	1.28	LACTATO DE RINGER	BO	0	40	0	400	120	120		240	160		120			280	280	280	200											17,4	24,6	8	196,9	LAB. BAXTER	3	5	4	1	98	63	161	260	246	85	112	260	80			
1921	B	90%	1.28	BICARBONATO DE SODI	AM	0	0	0	300	0	500	500	900	300				1000	280	600														49,5	53,6	8	428,6	REDIHOS	1	3	2	1	107	132	239	561	645	406	23	561	600		
1152	B	90%	1.28	JERINGA 20CC DESECHA	UN	0	900	800	1000	0	1000	500	500	1000				600	2000	1000														74,1	106,6	8	852,7	RONELLY	1	3	2	1	213	236	449	1088	699	250	602	1088	300		
5771	B	90%	1.28	ORAZOLE 40 MG INFUSI	VI	15	60	0	70	0	0			10																				3,5	3,0	8	24,0	FABIO RAMIREZ	1	3	2	1	6	8	14	32	26	12	12	32	70		
13577	B	90%	1.28	INSULINA LANTUS 100	VI	0	3	7	10	2	0	4	10	8																				0,6	0,9	8	7,6	SANOFI AVENTIS	3	7	5	3	5	4	9	11	3	-6	13	11	3		
14230	B	90%	1.28	KEPRA 500 MG TABLET	TB	6	0	0	0	0	0																							0,6	0,3	8	2,6	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	0	1	1	4	30	29	-26	4	30		
4395	B	90%	1.28	EQUIPO MACROGOTERUN	UN	0	0	0	300	180	200	200		200					360	180															16,9	21,7	8	173,3	LAB. BAXTER	3	5	4	1	87	58	145	232	46	-99	272	232	360	
1249	B	90%	1.28	CVSTOFLO	UN	0	0	30	80	0	20		40	30																				3,8	4,5	8	36,4	LAB. BAXTER	3	5	4	1	18	13	31	49	7	-24	60	49	30		
1331	B	90%	1.28	TERMOMETRO ORAL	UN	40	200	0	200	0	200	200		200																					14,0	24,6	8	196,9	ABA CIENTIFICA	1	3	2	1	49	51	101	248	217	116	80	248	200	
2189	B	90%	1.28	LIDOCAINA 2% * 30 M	TU	0	0	0	30	30	20	50	15	20	15	20																			2,4	3,3	8	26,4	ROPSOHN THERA	3	5	4	1	13	9	22	35	51	29	-3	35	30	
1818	B	90%	1.28	HUMULIN R 100 UI / M	VI	0	8	5	20	0	0	7	10	10																					0,9	1,2	8	9,5	PRODUCTOS HOE	2	4	3	1	4	3	6	12	9000	8994	-8984	12	5	
1153	B	90%	1.28	JERINGA INSULINA DES	UN	0	600	600	1000	0	1000	1000		500																					76,8	103,6	8	828,6	RONELLY	1	3	2	1	207	234	441	1062	907	466	362	1062	300	
2358	B	90%	1.28	DIJODERM PARCHÉ 10	UN	0	30	0	30	20	0	10		20																					1,6	2,1	8	17,1	DEP DROGAS PRO	1	2	1,5	1	3	3	6	20	12	6	11	20	10	
1239	B	90%	1.28	CANULA OXIGENO ADU	UN	10	100	50	100	0	0	100		100																					6,8	9,1	8	73,0	PROCIOME	1	3	2	1	18	21	39	94	61	22	51	94	50	
13630	B	90%	1.28	SPIRIVA 18 MCG CAP. P	PCP	0	90	30	180	90	0		60																						7,6	7,3	8	58,2	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	11	14	25	72	30	5	53	72	20	
4180	B	90%	1.28	EQUIPO EXTENSION 76	UN	0	0	0	100	0	0	100		100																					8,3	8,4	8	67,1	LAB. BAXTER	3	5	4	1	34	26	60	93	64	4	63	93	100	
1580	B	90%	1.28	CATAPRESAN 150 MCG	TB	0	100	50	200	0	50	100	150	250																					15,3	19,0	8	152,4	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	29	30	58	182	172	114	39	182	200	
2147	B	90%	1.28	VIREX 250 MG	AM	0	0	0	0	70	0	20		60																					5,6	5,8	8	46,6	OYIOSA	1	2	2	1	9	10	19	57	20	1	46	57	120	
16332	B	90%	1.28	SONDA GASTRICA OPAC	UN	40	15	0	0	0	0			20																					2,7	2,9	8	23,5	COVIDIEN	2	4	3	1	9	8	17	32	4	-13	36	32	20	
2273	B	90%	1.28	DEXTROSA 5% * 100	BO	0	100	0	100	100	0	200																							10,0	13,0	8	103,9	LAB. BAXTER	3	5	4	1	52	35	87	139	176	89	15	139	100	
2276	C	85%	1.04	DEXTROSA 5% * 250	BO	0	0	0	112	0	56	112		112																					10,0	11,7	8	93,5	LAB. BAXTER	3	5	4	1	47	27	74	121	244	170	-77	121	112	
15400	C	85%	1.04	AGUA ESTERIL PARA I	RRBO	220	0	0	0	0	0			18																					10,2	4,6	8	36,6	LAB. BAXTER	3	5	4	1	18	22	40	59	7	-33	70	59	18	
2198	C	85%	1.04	RANITIDINA 50 MG / 2	AM	0	0	0	500	0	0	300	200	400																					51,0	41,8	8	334,1	CORPAUL	2	3	2,5	1	104	69	193	423	696	503	-169	423	300	
11071	C	85%	1.04	NEXIUM 40 MG	TATB	0	28	28	30	14	28																								4,9	5,7	8	45,5	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	9	7	16	53	70	54	-9	53	30	
13196	C	85%	1.04	VENOFER 100 MG / 5	AM	0	0	0	10	5	0																									0,6	0,4	8	2,9	COMEDICA	1	3	2	1	1	1	2	4	3	1	2	4	5
16841	C	85%	1.04	KEPRA 500 MG / 5 ML	VI	0	0	0	0	0	0																									1,1	0,4	8	3,3	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	1	1	2	5	4	2	1	5	40
1912	C	85%	1.04	ZOLOF 50 MG	TB	0	0	0	0	0	0																									0,5	0,2	8	1,6	PFIZER	3	3	3	0	1	1	2	3	0	-2	3	3	20
2196	C	85%	1.04	RANITIDINA 150 MG	TB	0	400	400	1000	0	0	500		800																						45,8	64,3	8	514,3	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	96	75	171	589	776	605	-90	589	300
9919	C	85%	1.04	LIDOCAINA 2% SIMPLE	AM	0	0	0	0	0	768	700	700																							42,7	34,8	8	278,1	ROPSOHN THERA	3	5	4	1	139	102	241	380	1530	1289	-1011	380	168
9220	C	85%	1.04	FRAXIHEPARINA 0.4	MJE	0	0	0	0	0	20	10																								4,6	3,6	8	29,1	REDIHOS	1	3	2	1	7	9	16	38	63	47	-18	38	40
11658	C	85%	1.04	ESPIRONOLACTONA 25	TB	0	300	200	600	0	200	400	100	500																						29,0	40,8	8	326,5	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	61	47	109	374	265	156	170	374	200
6911	C	85%	1.04	DILATREND 25 MG	TB	0	100	0	0	0	0	56																								6,3	6,1	8	48,4	GRUPO AFIN	1	3	2	1	12	13	25	61	37	12	36	61	28
2185	C	85%	1.04	LIDOCAINA 1% CON EP	FR	0	0	0	0	0	0	50																								2,6	1,6	8	12,7	ROPSOHN THERA	3	5	4	1	6	6	12	19	800	788	-775	19	48
3243	C	85%	1.04	NIMOTOP 10 MG / 50	FR	20	0	0	0	0	0																									1,1	0,4	8	3,6	BAYER S.A.	3	5	4	1	2	2	4	6	0	-4	8	6	4
2150	C	85%	1.04	ACIDO ACETIL SALICIL	TB	0	500	400	1000	0	0	700		700																						66,0	79,8	8	638,1	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	120	102	222	740	310	88	550	740	300
1920	C	85%	1.04	ATROPINA SULFATO 1	NAM	2	40	40	160	0	0	100	80	80																						9,5	10,7	8	85,4	CORPAUL	2	3	2,5	1	27	17	44	103	30	-14	100	103	80
2036	C	85%	1.04	ZENTEL 200 MG	TB	0	0	0	0	0	0																									1,0	0,9	8	6,9	DEP DE DROG M	1	2	1,5	1	1	1	3	8	8	5	2	8	20
8770	C	85%	1.04	MEDIAS ANTIEMBOLICA	PA	0	0	0	0	0	0																									0,9	0,6	8	4,8	COVIDIEN	2	4	3	1	2	2	4	7	0	-4	8	7	6
16765																																																					

E. Anexo: Matriz de Kraljic Productos Tipo A



F. Anexo: Plantilla Evaluación de Proveedores

ITEM	1	50%	1,1	13%	1,2	4%	1,3	13%	1,4	20%	2	50%	2,1	12%	2,2	12%	2,3	12%	2,4	14%	TOTALES	100%		
PROVEEDOR / CONCEPTO	DISPONIBILIDAD, CUMPLIMIENTO Y CALIDAD		Cumple con las cantidades solicitadas?		En caso de no tener toda la cantidad solicitada, entrega parcialmente?		Cumple con la fechas pactadas en la entrega del pedido?		Los productos llegan en condiciones optimas de calidad?		OPORTUNIDAD EN LA DOCUMENTACION Y LA COMUNICACIÓN		Presenta las facturas correcta y oportunamente de acuerdo a las órdenes de compra?		Avisa con antelación la demora en la entrega del producto?		Entrega oportunamente las notas crédito por concepto de devoluciones y/o faltantes?		El representante de ventas responde oportunamente a las llamadas?					
1 ABA CIENTIFICA	3,88	1,94	3,50	0,46	4,00	0,16	4,00	0,52	4,00	0,80	4,00	2,00	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,56	3,94	3,94
2 ADVANCED SCIENTIFIC	3,92	1,96	4,00	0,52	4,00	0,16	3,67	0,48	4,00	0,80	4,00	2,00	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,56	3,96	3,96
3 ALPHARMA	4,00	2,00	4,00	0,52	4,00	0,16	4,00	0,52	4,00	0,80	4,00	2,00	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,56	4,00	4,00
4 AMAREY NOVAMEDICAL	4,00	2,00	4,00	0,52	4,00	0,16	4,00	0,52	4,00	0,80	3,96	1,98	4,00	0,48	4,00	0,48	3,83	0,46	4,00	0,56	3,98	3,98		
5 ARROW MEDICAL	3,33	1,67	3,33	0,43	3,33	0,13	3,33	0,43	3,33	0,67	3,33	1,67	3,33	0,40	3,33	0,40	3,33	0,40	3,33	0,47	3,33	3,33		
6 BAYER	3,96	1,98	4,00	0,52	4,00	0,16	3,83	0,50	4,00	0,80	3,96	1,98	4,00	0,48	3,83	0,46	4,00	0,48	4,00	0,56	3,96	3,96		
7 BIOSPIFAR	4,00	2,00	4,00	0,52	4,00	0,16	4,00	0,52	4,00	0,80	4,00	2,00	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,56	4,00	4,00
8 BOEHRINGER ING.	3,94	1,97	4,00	0,52	4,00	0,16	3,75	0,49	4,00	0,80	4,00	2,00	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,48	4,00	0,56	3,97	3,97		
9 BRAUN MEDICAL	3,88	1,94	3,83	0,50	4,00	0,16	3,67	0,48	4,00	0,80	3,92	1,96	4,00	0,48	3,67	0,44	4,00	0,48	4,00	0,56	3,90	3,90		