

Universidad de El Salvador

FACULTAD DE QUIMICA Y FARMACIA



Aprovisionamiento de Medicamentos en las Farmacias Comerciales del Departamento de San Salvador

Presentado por:

EVA YANIRA VILLALTA QUINTANILLA
MARTA DINA MEJIA HERNANDEZ



Para Optar al Grado de:

LICENCIADO EN QUIMICA Y FARMACIA

ABRIL 1991

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTRO AMERICA

T
615.12
V 714 a

UES BIBLIOTECA CENT

INVENTARIO: 1010

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR.

RECTOR

DOCTOR FABIO CASTILLO FIGUEROA

SECRETARIO GENERAL

LICENCIADO MIGUEL ANGEL AZUCENA

FACULTAD DE QUIMICA Y FARMACIA

DECANO

LICENCIADO SALVADOR CASTILLO AREVALO

SECRETARIO

DOCTORA MARIA GLADIS DE MENA GUERRERO

ASESOR

LICENCIADA ROSA MARINA VASQUEZ DE MERLOS

JURADO Y CALIFICADOR EXAMINADOR

DOCTORA KENNY LUZ DE MARIA SOSA

LICENCIADA MARIA CRISTINA SEOANE DE RODRIGUEZ

LICENCIADA GLORIA BERSABE AGUILAR GUZMAN DE VELA

AGRADECIMIENTO

A NUESTRA ASESOR:

Lic. Rosa Marina Vázquez de Merlos.

Con cariño, por su esmero y el tiempo dedicado en guiarnos inteligentemente para realizar éste trabajo.

A LOS SEÑORES DEL JURADO CALIFICADOR Y EXAMINADOR

Dra. Kenny Luz de María Sosa

Lic. María Cristina Seoane de Rodríguez

Lic. Gloria Bersabé Aquilar de Vela

Por el tiempo brindado a la revisión de este trabajo.

Eva Yanira y Marta Dina.

A UN ASESOR MUY ESPECIAL
LIC. LEO MERLOS GUARDADO.

Por habernos dado las indicaciones y consejos necesarios en el momento oportuno, proporcionandonos su valioso tiempo cuando más lo necesitábamos, inspirándonos seguridad orientación y optimismo para salir adelante en el desarrollo de nuestro trabajo.

Eva Yanira y Marta Dina.

DEDICATORIA

A DIOS TODO PODEROSO Y A LA SANTISIMA VIRGEN MARIA:

por ayudarme e iluminarme en todo momento
y haberme permitido realizar este trabajo
por medio de sus bendiciones y sabiduría.

A MIS PADRES:

Haydeé Quintanilla de Villalta

Luis Heriberto Villalta.

Por haberme prodigado su amor, cariño,
comprensión y la fortaleza espiritual y
moral en todo momento.

A MI ESPOSO:

José Armando Escalante.

Con mucho amor y agradecimiento por su
apoyo, comprensión, cariño y fortaleza
brindada para alcanzar la culminación de
mi carrera.

A MIS HIJOS:

Sergio Eduardo Escalante Villalta

Wendy Beatriz Escalante Villalta

David Ernesto Escalante Villalta

Con amor, ternura por ser ellos parte de
la motivación que me impulsó hacia la

A MIS HERMANOS:

Luis Heriberto

Oscar Enrique y

Noé Mauricio.

Con mucho cariño por su apoyo moral.

A MIS FAMILIARES:

Con mucho cariño.

A MIS MAESTROS, COMPANEROS Y AMIGOS:

Que siempre me brindaron sus sabios
consejos así como afecto sincero.

EVA YANIRA

DEDICATORIA

A DIOS TODO PODEROSO:

Por haberme guiado en mi camino, permitiendome coronar mi carrera profesional.

A NUESTRA SEÑORA DEL PERPETUO SOCORRO:

Por todas sus bendiciones que me permitiera lograr mi propósito.

A MIS PADRES:

Manuel de Jesús Mejía

María Concepción Hernández de Mejía

Mi agradecimiento infinito por su amor, abnegación, comprensión, sacrificios, y haber sido la llama ferviente que siempre deseo mi superación personal.

A MI ESPOSO:

Gerber Eusebio Campos Girón.

Con amor, por haberme prodigado el cariño y comprensión que toda esposa anhela.

A MI HIJO:

Erick Ernesto Campos Mejía.

Con inmenso amor, quien me inspiró en todo

A MI HERMANA:

Sandra Concepción Mejía Hernández.

Por brindarme su apoyo incondicional.

A MIS FAMILIARES:

Con cariño y gratitud.

A MIS MAESTROS, COMPANEROS Y AMIGOS:

Que siempre me brindaron su oportuna asesoría
así como su afecto sincero.

MARTA DINA.

I N D I C E

	Página No.
INTRODUCCION.	
CAPITULO I. MARCO TEORICO	
1. Antecedentes Históricos	2
2. Análisis del entorno del sector farmacéutico	14
A. Análisis coyuntural	14
B. Características del entorno	17
C. Valoración del entorno	19
3. Conceptualización	21
A. Farmacia Comercial	21
1.1 Características	21
B. Canales de aprovisionamiento	24
1.1 Clasificación	24
1.2 Características	31
C. Medicamentos	32
1.1 Clasificación	32
4. Variables determinantes en la evolución del sector de aprovisionamiento de medicamentos	47
1. Demanda de Medicamentos	47
1.1 Crecimiento de la población.	47
1.2 Variaciones en el nivel de ingresos	47
1.3 Tendencias de las necesidades	47
1.4 Productos alternativos o complementarios de los medicamentos	48
1.5 Efecto del ingreso extraordinario de Medicamentos	59
1.6 Efecto depresivo	59

1.6.1	Aumento de la pobreza extrema	59
1.6.2	Aumento del desempleo	61
1.7	Causas de insatisfacción de la demanda de medicamentos en los sectores populares	62
2.	Tendencia de la oferta de medicamentos	62
2.1	Tendencia de los costos	62
2.2	Rivalidad Industrial	63
2.3	Efectos depresivos	64
2.3.1	Conflicto bélico	64
2.3.2	Ingreso extraordinario de Medicamentos	64
3.	Condicionantes de la evaluación del aprovisionamiento de medicamentos	65
3.1	Política Gubernamental	65
3.2	Regulaciones Legales del sector	67
CAPITULO II : INVESTIGACION DE CAMPO		70
1.	Métodos de Recolección de Información	70
1.1.	Determinación de las fuentes de información	70
1.2.	Métodos de recopilación de datos	70
2.	Determinación del Universo	72
2.1.	Identificación del Universo	72
2.2.	Universo de Estudio	73
3.	Determinación de la Muestra	73
3.1.	Método empleado	73
3.2.	CÁlculo de la muestra	73
3.3.	Diseño de la muestra	75

3.4. Farmacias encuestadas	75
4. Tabulación de datos, Análisis e interpretación de resultados	75
CAPITULO III: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
1. Conclusiones	125
2. Recomendaciones	129
Bibliografía	
Anexos	
Anexo 1	
Anexo 2	
Anexo 3	
Anexo 4	
Anexo 5	
Anexo 6	

CAPITULO I

MARCO TEORICO

CAPITULO I. MARCO TEORICO

1. ANTECEDENTES HISTORICOS

FARMACIA

En el año de 1758, en la providencia de San Salvador existía una pulperia propiedad de Don Bernabé De la Torre, negocio caracterizado por la venta de medicinas, comestibles y licores.

"En el siglo XIX comienza a funcionar el bachillerato en Farmacia, este adelanto científico - académico disminuyó en el uso generalizado de la Farmacopea Indígena y por consiguiente su desaparición".1/

En 1847, se estableció la cátedra de Medicina y era el médico quien manejaba los medicamentos, además, de los políticos; el 2 de Abril de 1848, el Claustro 2/ celebró una sesión en el cual se habla de la fundación de un Protomedicato 3/ y de una serie de estatutos, siendo de importancia mencionar el art. 329 de párrafo 2o. título 22, que dice:

Cortez, Alberto. Tesis "Alternativas estratégicas para la reactivación económica de El Salvador, priorizando la satisfacción de las necesidades básicas del sector medicamentos", U.C.A., Octubre 1989.

Claustro. Autoridad Máxima Universitaria.

Protomedicato. Organización Médica, establecida en 1848.

"Ninguno podrá ejercer las profesiones de Médico, Abogado, ni ordenarse de Presbítero, ni ser Escribano, Boticario, ni Agrimensor sin el grado de Licenciado o Doctor, según lo mandado en el art. 30 de la constitución".

Siendo hasta entonces y por primera vez que la palabra Boticario equivalente a la de Farmacéutico, aparece en los estatutos.

Al establecerse el Protomedicato; en 1849, uno de los requisitos para obtener la Licenciatura en Farmacia, era haber obtenido el grado de Bachiller en Filosofía.

En 1850, la Facultad de Farmacia se encontraba comprendida en las Ciencias Naturales y unida por consiguiente a la de Medicina; en ese mismo año se establece en San Salvador una Botica, propiedad del Sr. Angel Guirola en ella se elaboraban y dispensaban medicamentos.

El protomedicato tenía diferentes atribuciones:

- de extender los títulos a los Licenciados y sancionar con la suspensión en el ejercicio de su respectiva profesión,
- autorizaba la apertura de farmacias e incluso podía cerrarlas,

- castigaba a los licenciados en medicina que vendía medicamentos en sus casas,
- Tenía la facultad para instruir las primeras diligencias Médico y Farmacéuticos en los delitos faltas cometidas, remitiendo al juez competente,
- y otros.

Es decir, que el Protomedicato ejercía las funciones que hoy le son propias a la actual Junta de Vigilancia de la Profesión Farmacéutica; dentro de los acuerdos tomados por sus miembros en junta ordinaria del 24 de Diciembre de 1851 y decretados el 20 de Julio del año siguiente se encuentran:

DEL EJERCICIO DE FARMACIA

"Art. 33. El Protomedicato se reunirá al menos dos veces al año para proceder a la visita de las boticas; más la visita se podrá practicar por tres individuos de la Junta, el Protomedicato, el secretario y un Farmacéutico que se designe".

"Art. 34. Ningún Licenciado en Medicina podrá tener botica, preparar o vender remedios en su casa, si no tiene a su lado un Licenciado en Farmacia".

"Art. 35. Ningún Licenciado en Farmacia podrá ejercer la profesión de Médico, dar consultas en su casa o botica, recetar, etc."

"Art. 36. Ningún individuo podrá abrir botica, vender remedios, etc. si no posee el diploma de Licenciado en Farmacia; más en los lugares donde no hubiese facultativo en ese ramo, podrá tolerarse que un Médico o cualquier ciudadano honrado despache remedios simples y compuestos".

"Art. 37. Sólo los boticarios pueden vender por menor los medicamentos simples y compuestos. Más no se prohíbe el comercio por mayor con tal que se vendan sin preparación alguna, como su pulverización, etc".

"Art. 38. Los boticarios deberán conservar en un lugar especial y bajo llave las sustancias venenosas".

"Art. 39. El farmacéutico no podrá despachar ninguna receta si no está firmada por un facultativo".

"Art. 40. Es prohibido toda venta de remedio secreto".

"Art. 41. El protomedicato deberá denunciar a la autoridad superior todas las controversias

a los artículos anteriores".

En el mes de septiembre de 1868, se establece oficialmente la cátedra de farmacia en la Universidad Nacional, pero aún unida a la de Medicina. En noviembre de 1880, el Supremo Poder Ejecutivo decreta la Facultad de Farmacia y Ciencias Naturales, entrando en plena vigencia en 1881 con un plan de tres años.

En el año de 1889, la Facultad de Farmacia presentó el REGLAMENTO DE BOTICAS, decretado por el Poder Ejecutivo el 26 de octubre de ese año; quedando este reglamento sin efecto el 8 de mayo de 1893 con el REGLAMENTO DE FARMACIAS, éste último involucra a farmacéuticos y médicos en la tenencia de oficinas de farmacias.

Aproximadamente entre 1910 y 1920, aparecen las primeras farmacias Cosmos: en San Salvador.

En 1918, en consecuencia al decreto de Autonomía Universitaria la Facultad de Química y Farmacia fue independizada definitivamente de la de Medicina.

El 7 de junio de 1920 la Asamblea Legislativa decreta la 1a. LEY DE FARMACIA quedando derogado el antiguo Reglamento de

Farmacia que estaba vigente desde 1893.

El 30 de junio de 1927 fué decretada una nueva LEY DE FARMACIA y además quedó establecida la Escuela de Idoneos de Farmacia anexa a la de la facultad, estando bajo el control y dirección de la misma; más tarde, el 19 de julio de ese mismo año, aparecieron publicados dos artículos de la misma ley haciendo referencias a la responsabilidad de los farmacéuticos para la preparación y distribución de medicamentos.

El Art. 33 establecía en el segundo párrafo que:

"Las sustancias alterables se preparaban en el momento de su expendio y se tendrán como existentes, al practicar visita de inspección, siempre que existan las materias primas".

La misma Ley citada en su Art. 37 lo siguiente:

"Los farmacéuticos están en la obligación de dirigir en persona la preparación y distribución de los medicamentos magistrales y oficinales, por consiguiente, no podrán encargar a otra persona la inspección de esas operaciones".

Desde su promulgación la LEY DE FARMACIA de 1927 ha sido objeto de reformas que sólo han hecho variar algunas de sus disposiciones; sin afectar su parte legal; estas reformas son la del 13 de septiembre de 1928 y la del 6 de septiembre de 1932.

En 1930, surgió la Farmacia Santa Lucia; en Sonsonate Farmacia El Aguila, Farmacia Central, Farmacia Fernández y Farmacia Escalante (Aparecieron entre 1920 y 1940).

En San Miguel las farmacias pioneras fueron: Farmacia Gustave, Farmacia Chairlaix y Farmacia Cruz Roja; en Santa Ana se hace mención de la Farmacia Vides.

Como consecuencia de irregularidades funcionales de la Escuela de Idóneos; el Consejo Superior Directivo decretó la suspensión de la misma a partir de enero de 1934.

En 1940, surgió en el departamento de La Unión la Farmacia La unión.

En 1960, el Consejo Superior de Salud Pública comienza a llevar un registro público de los establecimientos autorizados para la fabricación y distribución de medicamentos de

uso humano y veterinario, así como las casas de representaciones de productos dentales.

Actualmente la farmacia se ha convertido en un depósito de medicinas ya preparadas y dosificadas, con indicaciones específicas por el Químico-farmacéutico, éste se ha recluido en los laboratorios en la preparación e investigación de nuevos medicamentos que vengan a proteger la salud de las personas.

DROGUERIA

En la década de los 30, la industria farmacéutica nacional había superado la etapa de las preparaciones en grandes cantidades de tinturas y extractos; formándose las droguerías, las cuales vendían sus productos farmacéuticos y veterinarios al por mayor y sin ninguna receta a las farmacias, para que estas dispensaran sus productos bajo receta médica.

"Así, en San Salvador estaba la Droguería Cosmos; en San Miguel se inició el proceso de industrialización gracias a las actividades de los doctores Angel Celeste Meardi y Alfonso Gustave". 4/

Cualquiera que sea el área de acción, las droguerías desempeñan un papel fundamental porque aseguran a las farmacias una fuente rápida y cómoda de productos provenientes de múltiples fabricantes.

Esto asegura un mejor servicio de la farmacia a sus clientes, en medicamentos que pueden ser esenciales para su bienestar; además agilizan la carga financiera, manteniendo un surtido completo y la facilidad de negociar con centenares de fabricantes.

Actualmente, las droguerías son establecimientos donde se almacenan y venden productos ya preparados como medicamentos, materias primas al por mayor, por consiguiente en esta clase de establecimiento no se despachan recetas ni se vende menudeo.

LABORATORIO QUIMICO - FARMACEUTICO

La característica peculiar del surgimiento de laboratorios en nuestro país fué la producción de medicamentos populares; cabe mencionar entre ellos el Laboratorio Cosmos en San Salvador, el cual lanzó al mercado productos como el "IPATOL" y la "NERVIOSINA", los cuales le dieron mucho prestigio en el mercado nacional.

El Laboratorio Arguello en San Miguel presentó productos como la "BISMUTINA", que tuvo bastante aceptación. En esa forma la población comenzó a contar con los primeros medicamentos que se vendieron en su respectivo envase y con etiqueta propia de identificación.

En el periodo comprendido entre 1930 y 1945 la capacidad productiva de la Industria Farmacéutica Nacional no experimentó grandes mejoras; hasta en 1935 se comienza a desplazar las primeras bicicletas para la entrega de los pedidos y posteriormente a la Segunda Guerra Mundial se utilizaron buses interdepartamentales en la entrega de los productos. En este periodo surge en el país la primera firma pionera de la Moderna Industria Farmacéutica Nacional, LABORATORIOS ARSAL, S.A. cuya producción se basó en medicamentos éticos y populares; fue el primero en fabricar soluciones inyectables, algunas vacunas; constituyéndose en el competidor nacional de la firma internacional ABBOT, en el envasado de penicilina.

Posteriormente a esa etapa de la industrialización se ha dado mejores oportunidades al avance tecnológico ya que en

1952 se creó la Ley de Fomento Industrial y tres años después el Instituto Salvadoreño de Fomento de la Producción, lo cual produjo mayor inversión en la industria farmacéutica; fundándose los Laboratorios López, posteriormente los Laboratorios de las Industrias Químicas, S.A., los laboratorios Ancalmo y más tarde Laboratorios Lainez..

El desarrollo industrial del país se dió el 13 de diciembre de 1960, con la firma del Tratado de Integración Centroamericano cuyo objetivo principal es lograr el desarrollo económico y social de la región.

Este acontecimiento fué aprovechado por la industria farmacéutica y de hecho la creación de nuevos laboratorios dedicados a la fabricación de medicamentos cada vez más especializados; entre ellos:

Corporación Bonima (1963)

Se constituyó como el primer laboratorio extranjero radicado en nuestro país y dedicado a la fabricación y comercio de productos farmacéuticos identificándose a los mismos con nombres genéricos y oficiales, amparados bajo la marca "MACKESSON".

La llegada de este laboratorio extranjero

al país sirvió de incentivo para que los laboratorios nacionales se esforzaran para superar no sólo su equipo y calidad del mismo, sino también la capacitación de su personal técnico, con el objeto de mejorar la metodología de fabricación de sus productos y en poco tiempo podrian estar en condiciones competitivas con ésta poderosa firma.

LABORATORIOS BAYER DE CENTROAMERICA

Se inscribe oficialmente en 1966 ante el Consejo Superior de Salud Pública, exportando sus productos tanto al Área de centroamérica como la caribeña.

El desarrollo industrial se incremento durante la década de los 60, al establecerse los laboratorios Pharmedic, Morazán, Falmar, etc. en San Salvador; Laboratorios Fernández y Laboratorios Jovis en Santa Ana.

Los laboratorios farmacéuticos cuentan con un avance tecnológico notable y personal altamente especializado, lo cual va en beneficio de la salud de la población salvadoreña.

En la actualidad el país cuenta con 62 laboratorios legalmente establecidos.

2. ANALISIS DEL ENTORNO DEL SECTOR FARMACEUTICO

A. ANALISIS COYUNTURAL: PERIODO 1980 - 1989

La economía de nuestro país se ha caracterizado por un atraso tecnológico, que limita el progreso técnico en la producción de bienes y servicios. Esta situación tuvo sus posibilidades de superarse cuando se creó el Mercado Común Centroamericano en los años 60, al darse impulso a la industria para exportar al resto de los países de Centro América. En esa misma década se dió la apertura para el establecimiento de Zonas Francas, dando lugar a la transferencia de Tecnologías.

Antes del periodo coyuntural, en el país ya se daba una crisis económica - social, que fué profundizándose dadas las condiciones de alimentación, salud, educación y vivienda de las mayorías populares; esto provocó en la década de los 70' el descontento popular que se manifestó mediante la proliferación de problemas laborales en reclamos de mejores prestaciones. A raíz del descontento, a partir de 1980 los movimientos que se gestaron, llegaron a un punto en el cual se dá inicio al conflicto bélico actual.

A lo largo del periodo 1980 - 1989, las políticas económicas y los programas económicos impuestos por los diferentes gobiernos han estado orientados hacia la reactivación económica; esfuerzos que han tratado de sacar adelante al país de la profunda crisis en que se encuentra.

Tomando en cuenta la persistencia del conflicto armado, los desconciertos del gobierno en la economía y ultimamente los fenómenos naturales (como el pasado terremoto del 10 de octubre de 1986) han impedido que haya una coherencia en el desarrollo de las políticas gubernamentales, dándose emisión constante de decretos y aplicación deficiente de leyes, creando un ambiente de inseguridad jurídica que ha dado por resultado la creciente incertidumbre e inestabilidad en la actividad económica y estancamiento de nuevos proyectos de inversión farmacéutica.

Con todas las secuelas que afectan y restringen hasta cierto punto la inversión en el sector industrial y otros factores tales como la devaluación de la moneda, el incremento de impuestos entre otros, ha hecho que el sector productivo del país para seguir funcionando y realizándose debe incrementar las importaciones

y por ende sus productos; repercutiendo directamente en los consumidores finales (pueblo) debido al alza de los precios de los medicamentos; contribuyendo aún más al deterioro de la vida nacional, lo que implica una disminución en la capacidad de compra de la población, dando como resultado que el nivel de satisfacción de las necesidades básicas disminuya.

Los efectos de las crisis se han reflejado en una ampliación del déficit presupuestario debido a las circunstancias de guerra, dando lugar a la llamada Economía de Guerra, que ha obligado a asignar mayores recursos al Ministerio de Defensa y Seguridad Pública; mostrándose un alza en la participación de este sector en el presupuesto del gobierno central dado a que se tiene problemas más importantes como el de defensa de la soberanía nacional; mientras otros ramos de servicio social como educación, salud, obras públicas, justicia, agricultura y ganadería y vivienda; han sufrido una reducción en sus asignaciones, por esto difícilmente puede enfrentarse el proceso inflacionario sin afectar el nivel consumo y la satisfacción de las necesidades básicas.

Si bien el comportamiento de salud de la población puede conocerse por medio de índices como la nutrición, la morbilidad, el saneamiento ambiental, etc.

El propósito que se persigue en el análisis coyuntural no es únicamente conocer su estructura en todas sus facetas sino también el potencial que a corto y/o largo plazo afecta a todos los sectores; pero, para el caso del sector en estudio es esencial, ya que el APROVISIONAMIENTO DE MEDICAMENTOS se encuentra relacionado directamente a las necesidades básicas de salud de la población.

B. CARACTERISTICAS DEL ENTORNO

Son diversas las características que en conjunto han propiciado la actual situación socio - económica por la que atraviesa el país, permitiéndole que se agudice la crisis, originando un ambiente de inseguridad; afectando de esta manera a todos los sectores productivos:

Economía de Guerra

- Paro al transporte,
- Modificación de la concentración geográfica de la población (desplazamiento),
- reducción de las asignaciones presupuestarias a

- los ministerios que prestan servicio social (salud, educación, y otros),
- aumento presupuestario al Ministerio de Defensa Nacional y Seguridad Pública,
 - deterioro de la educación,
 - incremento de los impuestos para el sostenimiento de la guerra,
 - aumento en el consumo de medicamentos, debido a la influencia de guerra,
 - destrucción de centros de trabajo,
 - incremento del porcentaje de desempleo urbano y rural.

Crisis en el Mercado Común Centroamericano

Nacionalización de la Banca Inflación

- aumento de precios de los productos de consumo básico,
- incremento al costo de las importaciones,
- disminución de la capacidad adquisitiva de la población,
- aumento de los gastos financieros por los aumentos de la tasa de interés.

Devaluación

Crisis Internacional

- inestabilidad del valor del dolar con las monedas de otros países.

Discontinuidad Gubernamental

- incertidumbre para la aplicación de las leyes.

C. VALORACION DEL ENTORNO

Si bien se establece que antes del periodo coyuntural ya existía una profunda crisis económica - social que se ha visto incrementada por la situación de guerra interna, originando modificación de la concentración geográfica de la población y por consiguiente aumento del desempleo, elevación del costo de los bienes que conforman la canasta básica del consumidor, destrucción de la infraestructura, disminución de las exportaciones; contribuyendo a profundizar más la actual crisis que atraviesa el país creando un clima de incertidumbre, influyendo negativamente sobre los diversos sectores industriales y productivos, lo que al final viene a repercutir en una disminución en el volumen de bienes y servicios dada la inseguridad sobre los inversionistas.

Estos factores afectan el funcionamiento adecuado de los canales de aprovisionamiento y que en términos generales no existía un elevado nivel de eficiencia en los mismos, repercutiendo en la satisfacción de las necesidades básicas de la población, ya que

disminuye la capacidad adquisitiva de las mayorías.

Las deficiencias del servicio médico - hospitalario, el déficit de la oferta nacional de medicamentos del sector público, y el bajo nivel de ingreso de la población impide el acceso a estos servicios y a la compra de medicamentos en el sector privado (Farmacias Comerciales).

Por otra parte el desplazamiento de la población, en mayor o menor grado ha dado como resultado una disminución en la demanda de medicamentos en algunos lugares y un encarecimiento de los mismos en otros, en donde las redes de distribución no estaban preparadas para atenderlas.

3. CONCEPTUALIZACION

A. FARMACIA COMERCIAL

DEFINICION

La Farmacia Comercial es un establecimiento farmacéutico donde se dispensan medicamentos de diferente forma farmacéutica al por mayor y principalmente al detalle.

En estos establecimientos se despachan recetas y se vende al menudeo.

1.1 CARACTERISTICAS

Entre las características que presenta una farmacia comercial están:

1.1.1 Estructura Empresarial,

1.1.2 Tecnología empleada en el aprovisionamiento de medicamentos. (Ver anexo No.1).

1.1.1 Estructura Empresarial

Es de importancia esta característica ya que por medio de ella se permite conocer la capacidad financiera de la farmacia como empresa, y comprende:

- a) El monto de inventarios: ya que este rubro constituye el pilar de la actividad económica con que cuenta la empresa misma.
- b) Grado de Integración: indica el alcance de sus

operaciones dentro de los canales de aprovisionamiento. (ver anexo No.2).

- c) Número de empleados: el recurso humano con que cuenta la empresa designa la magnitud operativa de la misma.

1.1.2 Tecnología empleada en el aprovisionamiento de medicamentos.

a) Tecnología del Almacenamiento

Considerando:

- Almacenamiento adecuado: indica que la infraestructura debe cumplir con los requisitos establecidos sobre ventanas, la temperatura, prevención de plagas, energía eléctrica requerida, consideraciones de almacenaje especial para ciertos medicamentos, equipo y mobiliario adecuado.
- Rotación de Existencias: es importante que se almacenen los medicamentos de manera que los de vencimiento inmediato sean los primeros en salir de la farmacia, con el objeto de reducir las pérdidas por vencimiento y evitar daño a la población demandante.
- Saneamiento Ambiental: se encarga de mantener las áreas destinadas a los medicamentos en condiciones óptimas de orden y limpieza; eliminando plagas, malos olores y basura

acumulada en los alrededores; con el propósito de garantizar la estabilidad y presentación de los medicamentos almacenados.

- Estabilidad de los Medicamentos: para garantizar la salud de los consumidores, todo distribuidor de medicamentos está en el deber de velar por calidad y estabilidad del mismo, evitando que factores como la humedad, temperatura y la luz alteren las propiedades y características de estos productos durante su vida en los estantes (por su tiempo de almacenamiento).

b) Tecnología del Servicio.

La tecnología del servicio considera el grado de beneficios que una farmacia está en capacidad de proporcionar a sus clientes con los recursos humanos, económicos y técnicos que dispone:

- Orientación profesional: por el químico farmacéutico responsable, educando al paciente sobre la utilización correcta del medicamento que demanda.
- Surtido de Medicamentos: este servicio se canaliza por medio de una línea completa de productos farmacéuticos, de acuerdo a las necesidades básicas que el sector demanda.

- Personal de Experiencia: capacitado y tener conocimientos firmes sobre el manejo y utilización de los medicamentos.
- Servicios diversos a Clientes: como atención esmerada, servicios de ventas (descuentos, créditos, etc.).

B. CANALES DE APROVISIONAMIENTO

DEFINICION

Canal de Aproveccionamiento de medicamentos es un servicio básico por el cual se abastece toda la demanda por medio de pedidos que se realizen de los mismos en las mejores condiciones de estabilidad, con el fin de cubrir una de las necesidades principales de salud de la población salvadoreña.

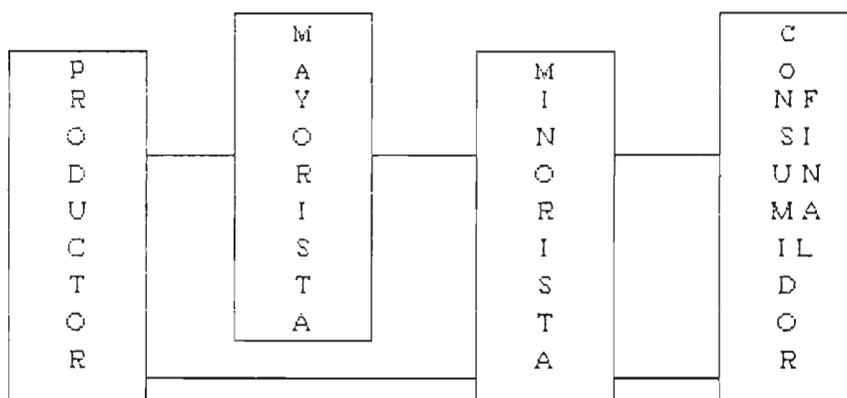
1.1 CLASIFICACION DE LOS CANALES DE APROVISIONAMIENTO

El sector de aprovisionamiento de medicamentos lo conforman los abastecedores del sector privado, sector salud gubernamental y las entidades de servicio; los cuales a partir de una oferta de estos productos se propone prevenir, crear o dar tratamiento a las diferentes enfermedades y problemas de salud de la población salvadoreña.

A continuación se estructura a los sectores aprovisionadores de medicamentos:

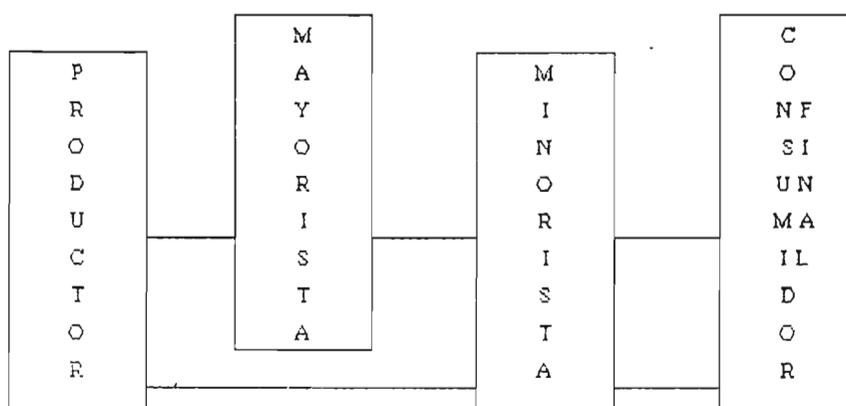
ESQUEMA No. 1

SECTOR PRIVADO



ESQUEMA No. 2

SECTOR SALUD GUBERNAMENTAL Y ENTIDADES DE SERVICIO



A continuación se define cada uno de los elementos que conforman los canales de aprovisionamiento de acuerdo a la naturaleza y alcance de sus operaciones: (ver anexo No. 3).

BUHONEROS: es el comerciante individual que se dedica a la compra - venta de medicamentos de venta libre, ya sea mediante una labor casa por casa o como agente viajero y vendedor ambulante.

CENTROS DE EMERGENCIA: son establecimientos de salud que ofrecen servicios que requieren atención inmediata.

CENTROS DE SALUD: establecimientos que proporcionan diversos servicios como consulta externa, ginecobstetricia, odontología, control de epidemias y vacunación; además desarrolla programas de saneamiento ambiental y educación para la salud.

CLINICAS PRIVADAS: infraestructuras técnicamente equipadas donde se presta atención médica a pacientes ambulatorios, atendidos por especialistas y médicos generales.

CODISTRIBUIDOR: son dos ó más distribuidores mayoristas oficiales que representan en forma directa a un mismo

laboratorio.

COMERCIANTE MAYORISTA DE MEDICAMENTOS: son abastecedores que se dedican a la reventa al por mayor de estos productos y facturan directamente a otro mayorista y/o minorista.

COMERCIANTE MINORISTA DE MEDICAMENTOS: abastecedores de estos productos que se aprovisionan de laboratorios o de intermediarios mayoristas; venden al menudeo y tienen relación directa con el consumidor.

CONSUMIDOR: es la persona que adquiere medicamentos que le son indispensables para cubrir sus necesidades principales de salud.

COOPERATIVAS DE FARMACIAS DETALLISTAS: grupo de abastecedores que se agrupan bajo una firma con el fin de lograr mejores condiciones en cuanto a precios, bonificaciones y condiciones de pago de los medicamentos.

Ej. ACOFARDES Y COFARSAL.

COOPERATIVAS DE CONSUMO FARMACEUTICO: son asociaciones que se dedican a la compra-venta de productos farmacéuticos con el propósito de beneficiar a un grupo determinado de consumidores.

Ej. CEL, COOPERATIVA DE LA FUERZA ARMADA.

DISPENSARIOS DE SALUD: son los establecimientos atendidos únicamente por auxiliares de enfermería permanente y dan asistencia de vacunación, alimentación complementaria, atenciones especiales y de urgencia, educación en salud.

DROGUERIAS: son establecimientos donde se venden medicamentos, insumos médicos y materias primas provenientes de múltiples fabricantes, por consiguiente no se despachan recetas, ni se vende al menudeo.

ENTIDADES DE SERVICIO: son organizaciones que canalizan diversos tipos de ayuda humanitaria, desde la oficina central hasta la población.

Ej. Secciones de la Cruz Roja, las Clínicas de la Orden de Malta, Club de Leones, Club Rotario.

FARMACIA MAYORISTA establecimiento donde se venden medicamentos o materias primas por mayor y principalmente al detalle; es decir se dispensan recetas y se vende al menudeo.

FARMACIA MINORISTA: establecimiento

farmacéutico que vende medicamentos al menudeo en forma directa al público consumidor.

Fuerzas de Venta Propia: son los canales por los cuales los laboratorios farmacéuticos impulsan sus productos mediante personal que ha sido previamente capacitado, promoviendo los medicamentos que ellos elaboran.

Hospitales: son establecimientos de salud que proporcionan diversos servicios como consulta externa, hospitalización, asistencia de partos, servicios odontológicos, epidemiología (vacunación y reportes), y desarrolla programas de educación para la salud. Los hospitales generales prestan servicios de medicina general, cirugía, ginecobstetricia, pediatría y especialidades.

Los hospitales especializados centran sus servicios en una afección muy particular, ej.: Hospital Neumológico, Psiquiátrico, de Maternidad, Especialidades.

Laboratorio Químico Farmacéutico: Son establecimientos en donde se elaboran medicamentos ya sea éticos y/o populares de diferente forma farmacéutica y productos químicos. No vende al menudeo.

Puesto Comunitario: estos establecimientos son visitados una o dos veces por semana, por un equipo formado por: un médico, auxiliar de enfermería e inspector de saneamiento. Entre los servicios que ofrecen están: consulta, vacunación, planificación familiar, saneamiento ambiental y educación en salud.

Puesto de Salud: en estos establecimientos se da atención solo a enfermedades comunes, por eso los servicios se centran en ofrecer medicinas de choque y consulta externa; y son visitados una o dos veces por semana por un equipo integrado por el médico, enfermera y a veces por inspectores de saneamiento; en estos puestos de salud permanece un auxiliar de enfermería.

Unidades de Salud: en ella se da asistencia a consultas externas, cuidados a embarazadas, infantiles y pre-escolares, servicios de odontología, atención a brotes epidémicos, control de enfermedades venéreas, tuberculosis, lepra, paludismo y otros, vacunación. Saneamiento ambiental y educación en salud.

Supermercados: son almacenes misceláneos con amplia operación y expenden variedad de productos de naturaleza diversa en la que se incluyen los medicamentos populares.

1.2 CARACTERISTICAS DE LOS CANALES DE APROVISIONAMIENTO

CANAL	CARACTERISTICAS
LABORATORIOS QUÍMICOS - FARMACEUTICOS	<p>CALIDAD: De insumos y productos terminados.</p> <p>TECNOLOGIA: Del proceso productivo y grado de innovación.</p> <p>MERCADO QUE CUBREN: Nacional y/o Extranjero.</p> <p>SOLIDEZ FINANCIERA: Capital de trabajo e inversión publicitaria.</p> <p>CAPACIDAD INSTALADA: Infraestructura física, maquinaria y equipo</p> <p>RED DE DISTRIBUCION: Propia</p> <p>PERSONAL ALTAMENTE CAPACITADO: Operarios, técnicos y cuerpo de ventas.</p>
Droguerías	<p>SERVICIOS A CLIENTES: Atención esmerada y servicio de entrega</p> <p>TIPO DE REPRESENTACIONES: Exclusividad y amplitud en números de líneas.</p> <p>PERSONAL CAPACITADO: Cuerpo de Ventas</p> <p>SOLIDEZ FINANCIERA: Capital de trabajo.</p> <p>CLIENTES SERVIDOS: Mayoristas. MSPAS, ETC.</p> <p>ADMINISTRACION DE INVENTARIOS: Rotación y vencimientos.</p>
Farmacias	<p>SERVICIO A CLIENTES: Orientación profesional, atención esmerada, descuentos, etc.</p> <p>AMPLIO SURTIDO: Medicamentos populares y de especialidades.</p> <p>UBICACION GEOGRAFICA: Afluencia de público.</p> <p>CAPACIDAD FINANCIERA: Capital de trabajo.</p> <p>ADMINISTRACION DE INVENTARIOS: Rotación y vencimientos.</p> <p>PERSONAL DE EXPERIENCIA: Químico - Farmacéutico y personal capacitado.</p> <p>Consumidor Final : Población Salvadoreña.</p>

C. MEDICAMENTOS.

DEFINICION.

Medicamento es todo principio activo o asociación de ellos con forma farmacéutica definida, de composición determinada y se emplea para tratar, atenuar prevenir o diagnosticar una enfermedad.

1.1. CLASIFICACION.

Los medicamentos se pueden clasificar a partir de:

- 1.1.1 Comercialización.
- 1.1.2 Diferentes puntos de vista.
- 1.1.3 Fluctuaciones en el Consumo.
- 1.1.4 Necesidades Básicas de Medicamentos.

1.1.1 Clasificación de los Medicamentos desde el punto de vista de la comercialización.

Los medicamentos se clasifican atendiendo a:

- a. Las preferencias del consumidor,
- b. Los esfuerzos de compra del consumidor,
- c. Los esfuerzos de mercadeo realizados por las empresas fabricantes para proporcionarlos.

a. Las preferencias del consumidor.

Con respecto a este punto, los medicamentos se consideran como como " Bienes de Consumo " y

Con respecto a este punto, los medicamentos se consideran como como " Bienes de Consumo " y se clasifican en tres tipos :

- i. Medicamentos de compra rápida.
- ii. Medicamentos de comparación,
- iii. Medicamentos de especialidad.

Y se definen :

- i. Medicamentos de compra rápida: son aquellos que el cliente adquiere en forma frecuente, inmediata y con el mínimo esfuerzo. Ej.: aspirinas, alkaseltzer, etc. (medicamentos populares, de batalla).
- ii. Medicamentos de comparación: son aquellos que el cliente, en el curso de selección y compra, compara en cuanto a sus características de, calidad, precio y estilo.

Ejemplo: ___ Ventolin (Glaxo) y el Salbutamol (Real)
___ Lidaprim (Ciba) y el Batrin (Roche)
___ Neurobiñ (Merck) y el Doceplex (Vijosa)

- iii. Medicamentos de Especialidad: son los que un grupo significativo de personas, está dispuesta a adquirir en forma habitual y por los cuales haría un esfuerzo especial para adquirirlos.

Ejemplos: Adalat y Cordarone _ Cardiovasculares.

Valpakine y Tegertol _Anticonvulsivantes

Inderal y Capoten _ Antihipertensivo.

b) Los esfuerzos de compra del consumidor.

En lo relativo a los esfuerzos de compra del consumidor, se pueden clasificar en dos categorías que son:

- i. Medicamentos que se compran previa investigación.
- ii. Medicamentos que se compran sin previa investigación.

Se definen :

- i. Medicamentos que se compran previa investigación:

Son aquellos en que el consumidor decide realizar la compra mediante una información previa. (Aquí el consumidor es el médico, automedicación)

Ejemplos :

- Antiinflamatorios: Tantum, Quimar, Varidasa.
- Antiartríticos : Artitrex, Feldene, Fastum.
- Antiparasitarios : Diodoquin, Metronidazole, Pirantel

- ii. Medicamentos que se compran sin previa investigación son aquellos por los cuales el consumidor elige comprarlos para dar solución a sus problemas, pues evalúa que estas

especialidades respondan a sus necesidades (alternativas de uso).

Ejemplos:

- Analgésicos : aspirinas, winasorb, etc.
- Antidiarréicos: yodoclorina, enteroguanil, etc.
- Antigripales : Virogrip, Contac, Desenfriol, etc.

c. Los esfuerzos de mercadeo realizados por las empresas fabricantes para ofrecerlos.

Al considerarse los esfuerzos de mercadeo efectuados por los laboratorios, los medicamentos se clasifican en:

- i. Medicamentos Populares (o de venta libre).
- ii. Medicamentos Eticos (o de venta bajo prescripción médica).

Se definen y se caracterizan así :

- i. Medicamentos Populares: Son preparaciones farmacéuticas de formulación simple o compuesta empleados para el tratamiento de enfermedades comunes de uso incotrolable; su empleo es de uso frecuente de dominio popular y no está supervisado por profesional médico alguno.

Caraterísticas:

- De venta libre.
- Su formulación es simple y/o compuesta;

- Son indicados para el tratamiento de enfermedades comunes.
- la decisión de compra reside en el consumidor.
Ejemplo: Ipatol, Vino de carne y hierro, Sal andrews, Sanoi, Tabcin, etc.

ii. MEDICAMENTOS ETICOS: formulación compleja, indicado en cuadros clinicos especiales y bajo vigilancia médica.

- Venta bajo prescripción médica,
- Tienen formulación específica,
- Se emplean en el tratamiento de enfermedades específicas,
- Su tratamiento debe ser bajo vigilancia médica.

Ejemplos:

- Valpakina-----Anticonvulsivos
- Moducrem-----Antihipertensivo
- Stugerón-----Oxigenador Cerebral
- Daonil-----Antidiabético.

1.1.2 Diferentes Puntos de Vista:

Los medicamentos se clasifican de acuerdo a diferentes puntos de vista por su origen, composición, preparación, a su aspecto, a la vía de administración y forma farmacéutica.

		Vegetales
	Naturales	Animales
		Minerales
- Por su Origen	Sintéticos	Sintéticos
		Semisintéticos
	Simple	
- Por su Composición	Compuestos	
	Galénicos	Oficiales
		Magistrales
- Por su preparación	Especialidades	Suero terapéuticos
		Opoterápicos
	Biológicos	Vacunoterápicos
		Bacterioterápicos
	Líquidos	
- Por su aspecto Físico	Semisólidos	
	Sólidos	
	Oral	
- Por su vía de Administración	Tópico	
	Parenteral	
	Aceites medicamentos	
	Aguas aromáticas	
	Antiodontálgicos	
	Cápsulas	
	Cataplasmas	
	Cremas	
	Duchas Vaginales	
	Elixires	
	Emulsiones	
	Enjugatorios	
	Espíritus	
	Gargarismos	
	Geles	
	Grazeas	
	Jarabes	
	Lápices medicinales	
- Por su forma Farmacéutica	Lavoretinos	
	Linimentos	
	Lociones	
	Magnas	
	Mieles	
	Mixturas	
	Obleas	
	Oleovitaminas	
	Ovulos	
	Pastillas	
	Píleras	
	Pólvos	
	Pomadas	
	Soluciones	
	Suspensiones	
	Susositorios	

A continuación se define la clasificación anterior:

Medicamento Natural: es todo producto de origen natural que puede o no poseer estructuras químicas definidas y tiene propiedades medicamentosas para curar o prevenir enfermedades.

Ejemplos: Cápsulas de Fenogreco, extracto de amamelis, etc.

Medicamento Simple: es aquel que está formado por un sólo principio activo.

Ejemplos: Difedrim, Metronidazole, Benadril, etc.

Medicamento Compuesto: es aquel en cuya formulación intervienen más de un principio activo.

Ejemplos: Ascriptin, Bronconovag, Gastrosorb, etc.

Medicamento Galénico: pueden ser oficinales y magistrales, y se definen:

"Medicamento Oficial" es todo medicamento de fórmula declarada, acción terapéutica comprobable, distinguido con un nombre genérico, oficial o no, y puede prepararse en la oficina de farmacia. Para su expendio, deberá presentar una forma farmacéutica estable, envasarse uniformemente". 6/

Ejemplos: Unguento de Metilo, Tintura de Yodo, Merthiolate, etc.

"Medicamento Magistral: es todo medicamento prescrito y preparado seguidamente para cada caso, detallando la composición cuali-cuantitativa, la forma farmacéutica y la manera de suministrarlo". 7/

Ejemplos: Preparados dermatológicos.

6/ Helman, José., "Farmacotécnica Teoría y Práctica", Editorial, S. A. de C.V. México, Tomo III, 1982

7/ Helman, José., "Farmacotécnica Teoría y Práctica", Editorial, S. A. de C.V. México, Tomo III, 1982

Medicamento de Especialidad: es todo medicamento de fórmula declarada, acción terapéutica comprobable y forma farmacéutica estable, envasado de modo uniforme y distinguido con un nombre convencional, es decir es exclusivo del fabricante; y la característica esencial es la novedad que se le asigna" 8/

Ejemplos: Yomesan, Adalat, Canesten, etc.

Medicamentos Biológicos: son todos los productos naturales originados del metabolismo animal, vegetal o microbiano; posee composición química compleja y no definida, cuya eficacia, seguridad e inocuidad se certifican comprobando su actividad terapéutica por la aplicación de métodos biológicos. Estos se dividen en:

Suero terapéuticos: son sueros sanguíneos que contienen anticuerpos o antitoxinas especiales con el fin de prevenir y/o combatir infecciones e intoxicaciones.

Ejemplo: Suero Antiofídico

Opoterápicos: son los extractos de órganos animales o sus enzimas.

Ejemplos: Onotón, Helopanflat, etc.

8/ Helnan, José., "Farmacotécnica Teoría y Práctica", Editorial, S. A. de C. V. México, Tomo III, 1982.

Vacunoterápicos: son productos biológicos constituidos de preparación microbiana atenuada en su virulencia que al inocularla se pretende inmunizar.

Ejemplos: Polio, DPT, BCG, etc.

Bacterioterápicos: son los medicamentos constituidos por cultivos de bacterias vivas o muertas o bien de sus productos de secreción.

Ejemplo: Elzym.

Medicamento Oral: Es aquel que entre por la boca y atravieza el tubo digestivo y para llegar hasta el sistema circulatorio.

Ejemplos: Tabletas, Jarabes, Suspensiones, etc.

Medicamento Tópico es aquel que se aplica directamente sobre la piel y cavidades naturales del organismo.

Ejemplos: cremas, pomadas, unguentos, ovulos, súpósitos, colirios, etc.

Medicamento Parenteral son preparados esteriles envasados en recipientes que

conservan su esterilidad y son introducidos al organismo por medio de aguja y jeringa.

Ejemplos: Inyectables, Sueros, Amilo plasma, etc.

Forma Farmacéutica es un producto farmacéutico proveniente de la transformación de un principio activo o de una asociación de los mismos mediante procedimientos técnicos específicos, a fin de prestarle características físicas y morfológicas particulares que faciliten su administración y acción farmacológica.

1.1.3 Clasificación de los Medicamentos desde el punto de vista de las fluctuaciones de consumo.

Se dividen en: a. Estacionales.

b. No estacionales.

a. Medicamentos Estacionales: son aquellos productos farmacéuticos cuyo consumo sufre variaciones durante ciertos periodos de tiempo predescibles, estos son constantes y obedecen

su comportamiento al aprarecimiento de enfermedades de tipo endémico, generalmente enfermedades comunes, las cuales se presentan durante ciclos repetitivos.

Ejemplos: Antidiarreicos, Antigripales, Antipalúdicos.

- b. Medicamentos No Estacionales: son los productos farmacéuticos de consumo constante o sostenido, no sufre variaciones de importancia y si estas se presentan obedecen al aparecimiento de enfermedades de tipo epidémico, las cuales aparecen espontáneamente, razón que motiva al incremento en la demanda.

Ejemplos: Antivirales, Antipireticos, Antialergicos.

1.1.4 Clasificación de los Medicamentos a partir de las necesidades básicas

En los años 1986 - 1988, el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social se vió en la tarea de actualizar su " Cuadro Básico de Medicamentos e Insumos Médicos ", con el objeto

de adecuarlo a las necesidades de salud de la población salvadoreña.

El " Cuadro Básico de Medicamentos " clasifica a estos productos en grupos terapéuticos de acuerdo a su acción farmacológica con énfasis en la atención primaria de salud, pero sin descuidar la atención secundaria y terciaria de las alteraciones de salud, sujetas a tratamiento farmacológico.

CODIGO	GRUPOS FARMACOLOGICOS.
01	Antiparasitarios
02	Antibióticos y Sulfonamidas
03	Antituberculosos y Antileprosos
04	Antimicóticos Sistémicos y Tópicos
05	Reservado.
06	Antisépticos y Analgésicos Urinarios Nitrofuranos.
07	Adrenérgicos.
08	Agentes de uso en cardiología.
09	Antihipertensivos
10	Antianginosos y Vasodilatadores.
11	Diuréticos.
12	Anticoagulantes, Antagonistas y Hemostáticos.

CODIGO	GRUPOS FARMACOLOGICOS.
13	Hematinicos.
14	Antiartríticos
15	Uricosúricos y Antigotosos.
16	Analgésicos no Narcóticos.
17	Analgésicos Narcóticos y Antagonistas
18	Anestésicos Generales.
19	Anestésicos Locales.
20	Relajantes Musculares.
21	Anticolinérgicos y Antiespasmódicos
22	Colinérgicos.
23	Antiasmáticos y Broncodilatadores.
24	Antitusígenos y Fludificantes
25	Antihistamínicos, Antieméticos y Antipruríticos.
26	Antiácidos, Antagonistas H ₂ y otros Agentes de acción a nivel Gastrointestinal.
27	Antisicóticos.
28	Sedantes, Hipnóticos y Ansiolíticos.
29	Antidepresivos.
30	Antiparkinsonianos.
31	Anticonvulsivos.

CODIGO	GRUPOS FARMACOLOGICOS.
32	Antimigrañosos.
33	Hormonas Hipotalámicos, Pituitaria y otros agentes.
34	Hormonas tiroideas y Drogras Antitiroideas.
35	Hormonas suprarenales, Andrógenos y Anabólicos.
36	Estrógenos, Progestágenos y Anovulares.
37	Hipoglucemiantes e Hipolipemiantes.
38	Citotóxicos y Antineoplásticos.
39	Vitaminas.
40	Electrolitos y soluciones Parenterales.
41	Biológicos, Vacunas, Toxoides y Antitoxinas.
42	Antídotos.
43	Preparaciones para uso en Oftalmología.
44	Preparaciones para uso en Dermatología.
45	Preparaciones para uso en Ginecología.
46	Misceláneos.

4. VARIABLES DETERMINANTES EN EVOLUCION DEL SECTOR DE APROVISIONAMIENTO DE MEDICAMENTOS

1. DEMANDA DE MEDICAMENTOS

1.1 CRECIMIENTO DE LA POBLACION

Las necesidades básicas de salud en El Salvador están en relación directa con el crecimiento demográfico pues a medida que aumenta, se incrementa la demanda tanto de servicios de salud como de medicamentos ya que para ambos aspectos no hay límite de edad ni diferencia de sexo en la población demandante.

1.2 VARIACIONES EN EL NIVEL DE INGRESOS

Actualmente existe desigualdad económica de ingresos salarial en los diferentes estratos sociales de la población salvadoreña, lo que hace variar la capacidad adquisitiva la forma de utilizar los mismos para satisfacer las necesidades básicas priorizadas: alimentación, vivienda, educación y salud; afectando de esta manera la salud de la población al no contar con los recursos económicos para solventar esta necesidad.

1.3 TENDENCIAS DE LAS NECESIDADES

Entre los factores que han propiciado aumento en la demanda de medicamentos desde la década de los ochenta, están:

- El crecimiento demográfico en el país, independiente de la situación crítica de salubridad, contaminación, violencia, etc.
- El conflicto bélico, provocando aumento en la demanda de algunos medicamentos en ciertos lugares y una disminución de los mismos en otros, debido al desplazamiento de la población de la zona rural a la ciudad y/o capital; así como el aumento de pacientes con trastornos neuróticos y depresivos.
- El apareamiento de enfermedades de carácter endémico y epidémico que muestran incremento en el consumo de medicamentos para tratarlas.

1.4 POSICION DE LOS PRODUCTOS ALTERNATIVOS O COMPLEMENTARIOS DE LOS MEDICAMENTOS.

A partir del siglo XIX comienza el descenso en el uso de la Farmacopea Indígena originado por diversas razones 9/

- El avance tecnológico alcanzado por los laboratorios farmacéuticos.
- Las regulaciones legales, los cuales prohíben la venta de medicamentos al estado natural de

9/ Cortez, Alberto. Tesis "Alternativas Estratégicas para la Reactivación económica de El Salvador, priorizando la satisfacción de las necesidades básicas del sector medicamentos, " U.C.A. Octubre, 1989.

uso delicado, excepto a los farmacéuticos legalmente establecidos y a los herboristas con autorización expresa de la Junta de Vigilancia de la Profesión químico farmacéutico.

Actualmente en nuestro país, el uso de la medicina natural no ha desaparecido pues aún cuando la población salvadoreña necesita de medicamentos éticos, una mayoría no puede comprarlos por su precio y sus limitados recursos económicos.

Se consideran como alternativos o complementarios de los medicamentos:

Productos de origen animal con propiedades curativas,

- Plantas con propiedades curativas (Naturopatía)
- Minerales con propiedades curativas.

Productos de origen animal con propiedades curativas.

Algunos estratos de la población salvadoreña emplea productos de origen animal para enfermedades o malestares físicos, así por ejemplo; el uso de manteca de zorrillo y el aceite de tiburón en el tratamiento de la tos y el asma.

Plantas con propiedades curativas (Naturopatía)

Estudio y aplicación de las propiedades curativas de las plantas; que tiende a producir mejoría general, con alivio sintomático.

Los tratamientos naturopatas curan la enfermedad como un proceso general, al organismo como unidad.

Los tratamientos van orientados a la restauración de un estado de homeostacia o equilibrio fisiológico normal del organismo, más que el ataque directo de los síntomas de la enfermedad. Se admite que esta mezcla, que contiene un espectro de componentes de la célula vegetal, es más fácilmente asimilable y da lugar a menores efectos colaterales que un principio puro aislado. Además, diversos componentes, cuyo papel puede aparecer como farmacológicamente inactivo, se combinan sinérgicamente para producir efectos terapéuticos.^{10/}

Medicamentos alternos utilizados por la medicina homeopática.

La Homeopatía es un sistema de la medicina que utiliza plantas y sus constituyentes, así

10/ Trease, George Edward/Evans, William Charles "Tratado de Farmacognosia" 12a. Edición, Editorial Interamericano, México D.F. 1987.

como productos animales y minerales, en el tratamiento de enfermedades. Al igual que en el sistema Ayurvédico, va dirigida al individuo completo, se considera esencial, previo al tratamiento, una completa comprensión integral del paciente.

Numerosos farmacéuticos dispensan prescripciones homeopáticas y proporcionan medicamentos a petición del interesado.

El Químico, Médico y Farmacéutico Samuel Hahnemann, insatisfecho por los efectos colaterales de las pautas de medicación entonces corrientes; inició el tratamiento de la enfermedad mediante dosis bajas de fármacos que por sí mismos producían (en individuos normales) síntomas similares a los de la propia enfermedad.

El principio del tratamiento "Lo semejante con lo semejante" es precisamente lo contrario al sistema alopático.

El tratamiento homeopático sirve para estimular las defensas propias y el proceso curativo.

Concretamente se considera, que a medida que es reducida la dosis de una droga, su

potencia (con respecto a la curación de la enfermedad se incrementa o en consecuencia, este proceso ya no fué denominado dilución sino potenciación. Una dilución de 1 en 10 de la droga en agua, alcohol o lactosa, por ejemplo es una décima potencia y así sucesivamente las restantes potencias, con diluciones del orden del 1 en 10^{200} . El tratamiento homeopático, junto a una historia detallada del paciente, constituye el empleo de fármacos, generalmente muy activos en dosis extremadamente bajas.

El paciente recibe un tratamiento personalizado mediante tratamiento homeopático y éstos poseen la clara ventaja de carecer de efectos colaterales. 11/

Además de los medicamentos alternos o complementarios existe diferentes ramas de la medicina que se utilizan en la curación de enfermedades:

- La Acupuntura.
- La musicoterapia.
- La quiropraxia.
- Iridología
- Diagnósis oriental.
- La quinesioterapia.

11/ Trease, George Edward/Evans, William Charles. Tratado de Farmacognosia. 12 Edición, Editorial Interamericana México, D.F. 1987.

La Acupuntura:

Es un procedimiento médico empleado por los chinos desde tiempos remotos; consiste en insertar agujas de metal, especialmente de plata, a una profundidad determinada para cada caso, en ciertos puntos específicos del cuerpo; con el fin de estimular y provocar un balance en la energía del cuerpo.

Estos puntos se localizan en unos canales bioeléctricos de energía a lo que los chinos llamaron Meridianos; la energía circula a través de todos los órganos y partes del cuerpo por los catorce meridianos principales.

Este procedimiento se basa en el hecho de que el trastorno anatómico o funcional de un órgano profundo, suele traducirse por vía refleja, en un dolor superficial con una localización bien determinada para cada viscera. La acupuntura trata de actuar por vía refleja sobre los órganos profundos, excitando la zona cutánea correspondiente a cada uno de ellos.

La acupuntura no sólo induce cambios de energía en el cuerpo sino también provoca cambios neurológicos, vasculares, químicos, musculares y otros.

El fundamento de la acupuntura está en el hecho, de que, muchos medicamentos tienden a sustituir sustancias similares que el cuerpo naturalmente crea, reprimiendo su producción en el organismo; la acupuntura por el contrario induce al cuerpo a sintetizarlas.

Otros métodos de estimulación de los puntos de acupuntura son:

- Presión con yemas de los dedos (digitopuntura
- calor,
- frío,
- estimulación eléctrica,
- uso del rayo laser (nuevo método en estudio). 12/

La Fisioterapia

Rama de la medicina recomendada en el tratamiento de diversas enfermedades e incapacidades físicas con agentes y métodos fijos como manipulaciones y ejercicios terapéuticos, aplicación de frío y calor (incluida onda corta, la microonda y la diatermia ultrasonica), hidroterapia,

estimulación eléctrica y luz como medida de rehabilitación y restablecimiento de la función normal de miembros y órganos afectados por diversas enfermedades como poliomielitis, artritis distrofia muscular, tumores del sistema nervioso y lesiones accidentales; logrando de ésta forma la recuperación total o parcial de parte del cuerpo completamente incapacitadas. 13/

La Musicoterapia

Es un método de tratamiento de enfermedades en la que se usa música como medio de recreación y comunicación, ejemplo es el caso de los niños autistas; y también de etiología psicógena como la hipocondría, pacientes deprimidos y psicóticos. 14/

Quiropraxia

Técnica empleada por los chinos, hindúes y egipcios antes de la era cristiana, la cual con el transcurso de los años se ha extendido al resto del mundo.

13/ Enciclopedia Familiar de la Medicina y la Salud, H.S. Stutman CO., Inc., Editores, Volumen 1, 1967.

14/ Enciclopedia Lexico Hispano, W.M. Jackson, Inc., Editores, México, D.F., Tomo 2o. 1978.

Llamada Espondiloterapia o Vertebroterapia u Osteopatía; consiste en una serie de manipulaciones y movimientos terapéuticos que aplicados al organismo son destinados a modificar las condiciones y función de determinada región del cuerpo para conseguir y conservar la salud.

Este tipo de terapia requiere un perfecto conocimiento de anatomía; para así precisar la localización de cada vértebra y por consiguiente de los puntos nerviosos de presión en los que se trata de actuar, así como la estructura y función del organismo.

En otras palabras se basa en la existencia de ciertos centros osteopáticos situados a lo largo de la columna vertebral; estos centros son nervios viscerales y nervios motores, los cuales producen modificaciones en las funciones del órgano correspondiente. 15/

La Iridología

Es la ciencia que se basa en el estudio de las estructuras tisulares en la región del iris; es decir que éste análisis se efectúa mediante un diagnóstico por métodos ortodoxos

en el cual se emplea una lupa que sirve para ampliar el campo de visión del ojo; por medio de esta técnica puede determinarse alguna enfermedad o alteración en algún órgano o miembro que el cuerpo humano presente.

Tal situación se compara en un mapa previamente establecido de cada uno de estos elementos que conforman nuestro organismo. 16/

Diagnósis Oriental

Esta terapia basa su empleo en el entendimiento del origen de la humanidad dentro del universo según las fuerzas contrarias del Yin y Yang que gobierna todos los fenómenos naturales y establece que la medicina occidental identifica una enfermedad observando sus síntomas; en cambio este método chino, afirma que se puede prever el desarrollo de la enfermedad antes de que el enfermo manifieste sintomatología específica de la misma.

Su utensilio principal es la fisonomía, empleando para ello los sentidos, revelando así que cada individuo representa una historia ambulante de su evolución.

16/ Jensen, Bernard, D.C., N.D., Iridology, "The Science and Practice in the Healing Arts", Volumen II, Bernard Jensen, Publisher, Ponte 1, Box 52, Excondido, C.A. 92025, 1982.

El secreto de la técnica está en reconocer la señal de alguna alteración que presente el organismo; por ejemplo, el hecho de conocer que se están formando piedras en los riñones, de que el corazón se está dilatando, o que se está formando un cancer.

El método empleado en la estructura del órgano se basa en una clasificación de los mismos; por ejemplo:

Yang - Organos sólidos y densos

Yin - Organos huecos

Corazón

Higado

Bazo

Estómago

Vejiga

Intestinos 17/

Quinesioterapia

La quinesioterapia es un método de tratamiento mediante movimientos activos o pasivos, empleando el masaje, la electricidad o la gimnasia terapéutica de recuperación funcional en el mantenimiento del atrofismo de los sistemas músculo - esquelético y vascular.

18/

17/ Kushi, Michio, Introducción a la Diagnósis Oriental, Sunwheel Publications, Primera Edición en España, Mayo 1979.

18/ Enciclopedia de Medicina y Enfermería Mosby, Grupo Editorial Océano, Tomo II, 1989.

1.5 EFECTO DEL INGRESO EXTRAORDINARIO DE MEDICAMENTOS

El ingreso normal de medicamentos al país se ha incrementado extraordinariamente bajo la forma de donaciones y contrabando, por la necesidad que de ellos tiene la población salvadoreña; debido a la incertidumbre económica de la guerra fratricida que genera aumento en los precios de los mismos, así la devaluación de la moneda; influye también en los precios de la materia prima y especialidades farmacéuticas importadas, lo que se agrava por la explotación del comerciante inescrupuloso a la población que demanda estos productos vendiéndolos a precios elevados donde no existen establecimientos de salud.

Este ingreso extraordinario hace que los medicamentos entren al país en condiciones inadecuadas que alteran su estabilidad, perdiendo su efectividad, provocado efectos nocivos en la salud de la población que los consume, a lo cual se suma el manejo indebido de los medicamentos que aumenta los daños a la salud.

1.6 EFECTO DEPRESIVO

1.6.1 Aumento de la Pobreza Extrema

El indicador de la situación económica social y

cultural de la población es la pobreza extrema existente en el país; la cual se ha visto incrementada a partir de 1990 con el conflicto bélico.

Los principales factores del bajo nivel de vida de la población son:

- el recrudecimiento de la guerra interna,
- la destrucción de fuentes de trabajo por acciones bélicas,
- la modificación de la concentración geográfica; la cual ha originado desplazamientos de las zonas rurales hacia la capital, con el apareamiento de zonas marginales (hoy llamadas Comunidades en vías de desarrollo),
- Incremento en la tasa de desempleo a causa del incremento geográfico de la población, y destrucción de fuentes de trabajo,
- Aumento de zonas productivas abandonadas y por ende disminución de la producción agrícola,
- elevación del costo de la canasta básica familiar,
- bajos salarios,
- atención en áreas de servicio social deficientes por el bajo presupuesto asignado a ellos,
- las medidas económicas de los diferentes gobiernos;

Estos factores propician condiciones precarias de vida a gran parte de la población salvadoreña, esto significa que no se satisfacen todas las necesidades básicas y a su vez se convierte en limitante para salir de esta situación frente a la posibilidad de movilidad social ascendente por medio de la educación y el trabajo.

Así, las personas que no tienen empleo y están en capacidad de prestar fuerza de trabajo, se encuentran más propensas a la pobreza, la insalubridad, el hambre, etc., influyendo en el aumento del nivel de morbilidad y mortalidad, lo que implica alto riesgo para la salud.

"Actualmente existe un 55 % de extrema pobreza en la población salvadoreña". 19/

1.6.2 Aumento del desempleo

La crisis actual ha agravado la situación de desempleo en el país; su causa principal la guerra interna que ha generado:

- Cierre de fuentes de trabajo por las incoasteables disposiciones económicas.

19/ Dato proporcionado por el Ministro de Salud Pública y Asistencia Social Cnel. y Dr. Gilberto Lizandro Vásquez, en Programa "De cara al país", Canal 12, día 14 de junio de 1990.

- La destrucción de centros de trabajo como consecuencia de acciones bélicas,
- El desplazamiento de la población campesina, generando un abandono de las zonas agrícolas, que aumenta el personal obrero no calificado y disminuye la oferta de trabajo,

Esto aumenta el índice de desempleo de la población.

1.7 CAUSAS DE LA INSATISFACCION DE LA DEMANDA DE MEDICAMENTOS EN LOS SECTORES POPULARES

Las causas fundamentales de la insatisfacción en la demanda de medicamentos para solventar las necesidades básicas de salud son:

- la extrema pobreza,
- el desempleo,
- el alza en el precio de los medicamentos,
- el crecimiento demográfico.

Causas que siempre han existido; pero actualmente se han incrementado por el conflicto armado que vive el país.

2. TENDENCIA DE LA OFERTA DE MEDICAMENTOS

2.1 TENDENCIA DE LOS COSTOS

La tendencia creciente de los costos en el sector aprovisionamiento de medicamentos viene del hecho de que la estructura de los costos de

las empresas que lo conforman, está afectada por :

- la devaluación de la moneda que influye directamente sobre los costos,
- costos por el uso de capital ajeno: en las empresas que utilizaron créditos del sistema financiero los cuales fueron afectados por el incremento en la tasa de interés.
- La modificación de la estructura tributaria, la creación de nuevos impuestos, llevo a elevar los costos de las empresas,
- energéticos, el incremento en la tarifa de energía eléctrica y los aumentos experimentados en los combustibles, lubricantes y accesorios; causaron el mismo efecto señalado en párrafo anterior.

2.2 RIVALIDAD INDUSTRIAL

Con el avance tecnológico del sector farmacéutico en el presente siglo, se busca la diferenciación en precio, calidad mercadeo y servicio de los canales de aprovisionamiento de medicamentos; así se tienen para cada sector en cuestión un tipo de competencia que prevalece:

CANAL	TIPO DE COMPETENCIA
Laboratorios	CALIDAD Y MERCADEO
Droguerías Farmacias Hospitales Privados	SERVICIO
Establecimientos de Venta Libre	PRECIO

2.3 EFECTOS DEPRESIVOS

2.3.1 Conflicto Bélico

Los efectos depresivos originados por el conflicto bélico son:

- atentado destrucción de los establecimientos,
- despido de personal,
- pérdida del mercado geográfico,
- disminución de ventas al cerrarse el establecimiento,
- boicot al transporte,
- corte de energía eléctrica, el cual afecta en gran medida la producción y conservación de los medicamentos,
- la incertidumbre en la inversión de los fabricantes de medicamentos, con plazos cortos para sus pagos y tasa de interés alta.

2.3.2 Ingreso extraordinario de medicamentos

Las formas de ingreso extraordinario de medicamentos son:

- vía donaciones

- via del contrabando.

Ambas afectan en gran medida al mercado nacional, así como la salud de la población que los consume, debido a que ingresan para venderse a más bajo precio con respecto a los fabricantes en el país o al importado; a causa de la diferencia de cambio de la moneda y sobre todo a la evasión de impuestos.

3. CONDICIONANTES DE LA EVALUACION DEL APROVISIONAMIENTO DE MEDICAMENTOS

3.1 POLITICA GUBERNAMENTAL

Los diversos ajustes económicos implantados por los gobiernos en turno ha afectado en alguna medida a los sectores productivos del país; por tanto se hará énfasis en aquellas políticas establecidas y que han sido más relevantes para el sector en estudio.

Control de divisas

Durante el periodo en cuestión (desde 1980) la escases de divisas y la compra de las mismas en el mercado negro por la falta de moneda extranjera en el Banco Central de Reserva (B.C.R.), repercutió directamente en el precio de los medicamentos, afectando de ésta manera a la población que los consume.

Disponibilidad de Crédito Comercial.

La situación económica y de guerra que vive el país actualmente a limitado el crédito comercial concedido a la farmacia del sector privado, lo que ha propiciado que los abastecedores mayoristas (laboratorios, droguerías y farmacias mayoristas) consideraran un plazo máximo de crédito de 30 días reduciendo así la capacidad adquisitiva de medicamentos que se refleja en el poco surtido del establecimiento y como consecuencia la insatisfacción de las necesidades de medicamentos del consumidor.

Incentivos Fiscales

La finalidad de estos incentivos, consiste en poner al servicio de la población y a bajo precio los medicamentos que le son necesarios para la conservación de la salud.

Las empresas dedicadas a la producción, comercio y distribución de medicamentos se ha visto beneficiada en los últimos años por:

- estar exentas del pago de los impuestos del papel sellado y timbres,
- según la ley de Fomento y Exportación, durante diez años, los exportadores de productos químicos estarán exentos del pago de impuestos

sobre la importación de maquinaria, equipo e insumos, así como también exención del impuesto por Renta y Patrimonio.

Devaluación

La devaluación de la moneda ha tenido efecto directo en el incremento de los precios del producto terminado al consumidor.

Esta distorsión del mercado cambiario genera especulación e incertidumbre entre los agentes económicos y se presta a la manipulación del comercio internacional.

3.2 REGULACIONES LEGALES DEL SECTOR

Los decretos y leyes relacionados con el ramo de la salud han sido diversos como diferentes los gobiernos que los han establecidos.

Actualmente, la legislación del sector en estudio se basa en las regulaciones en el precio de los medicamentos.

En mayo de 1988, la Asamblea Legislativa aprueba el nuevo Código de Salud, sustituyendo el de 1930; el nuevo código desarrolla los principios constitucionales relacionados con Salud Pública y Asistencia Social de los

habitantes del país; considerando como sujetos del mismo al Consejo Superior de Salud Pública al Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social (M.S.P.A.S) y las juntas de vigilancia de las profesiones relacionadas con la salud. Para el caso la Junta de Vigilancia de la Profesión Químico Farmacéutico.

En mayo de 1990, se publica en los diarios nacionales el acuerdo concertado entre el Ministerio de Economía y miembros de INQUIFAR, donde estos últimos se comprometen a lanzar una amplia variedad de medicinas de intensa demanda por el público consumidor; con el fin de contribuir a que la población más necesitada adquiera tales productos a un costo del 20 o 30 % menos del precio normal; dichos productos son ofrecidos por la línea Cuadro Básico de Medicamentos (CBM).

CAPITULO II
INVESTIGACION DE CAMPO

CAPITULO II. INVESTIGACION DE CAMPO

1. METODO DE RECOLECCION DE INFORMACION.

1.1. DETERMINACION DE LAS FUENTES DE INFORMACION.

Las fuentes de información consideradas para el desarrollo de la investigación, se clasifican de la siguiente manera:

- a. Fuentes Primarias o de campo, y
- b. Fuentes Secundarias o Bibliográficas.

a. Fuentes Primarias.

Los datos primarios o de campo son los resultados organizados y formulados a partir de entrevistas y encuestas dirigidas a los participantes del sector en estudio (Farmacias Comerciales) que en el país se constituye como uno de los canales para la distribución completa y eficiente de medicamentos de tal manera que el consumidor pueda adquirirlos al más bajo precio y en condiciones de óptima calidad.

b) Fuentes Secundarias.

Se refiere a la documentación que sirve de apoyo bibliográfico a la investigación del sector en estudio, como complemento de la información de campo.

1.2. METODOS DE RECOPIACION DE DATOS.

Se utilizó el método combinado de recopilación de datos primarios y secundarios:

a) Métodos de recopilación de datos primarios.
La dinámica empleada para la obtención de estos datos fueron:

- Entrevista, y
- Encuestas.

Entrevista Dirigida.

El objetivo principal del guión de entrevista es cubrir la información no considerada en la elaboración de las encuestas. (Ver anexo No. 4).

Esta se orientó a personas vinculadas con el sector de aprovisionamiento.

Encuestas.

Se orientó a los propietarios o encargados de las farmacias comerciales con el fin de señalar características que nos permitan evaluar y analizar al sector en estudio.

El contenido básico de las encuestas es el siguiente:

- Introducción.

En la cual se menciona el tema del estudio en cuestión y la Universidad responsable del mismo.

- Generalidades de la empresa:

Este párrafo permite determinar la forma de operación de las farmacias comerciales,

ubicación geográfica y el tiempo de operación de las mismas.

- Cuestionario.

Es el cuerpo principal de la encuesta, y consta de una serie de preguntas cerradas y abiertas, las cuales se agrupan en los siguientes puntos: Ventas, Aprovisionamiento y personal. (Ver anexo No. 5).

b. Métodos de recopilación secundaria.

Se utilizó como método de investigación bibliográfica, tesis, libros, publicaciones en periódicos.

La información recabada de las fuentes secundarias permite abordar los antecedentes del sector.

2. DETERMINACION DEL UNIVERSO.

2.1 IDENTIFICACION DEL UNIVERSO.

El universo de trabajo está constituida por la población oferente de medicamentos, como lo son las Farmacias Comerciales; las cuales hacen llegar los productos farmacéuticos hasta los consumidores finales (población demandante) sin límite de edad, ni sexo para satisfacer las necesidades básicas de salud.

2.2 UNIVERSO DE ESTUDIO

Actualmente el número total de farmacias comerciales existentes en el Departamento de San Salvador es de 314. 20/

3. DETERMINACION DE LA MUESTRA.

3.1. METODO EMPLEADO

El método de muestreo empleado es el "Muestreo Aleatorio".

El muestreo Aleatorio: este método fue seleccionado dada la las dimensiones del universo, y a la importancia del sector en estudio, en vista a que estos establecimientos farmacéuticos (farmacias comerciales) hacen llegar los productos a los consumidores finales.

Se utilizó para ello las encuestas.

3.2. CALCULO DE LA MUESTRA

La fórmula estadística para encontrar la muestra de una población finita es:

$$n = \frac{z^2 p q N}{(N - 1) e^2 + z^2 p q}$$

donde: ,

n = tamaño de la muestra

N = universo de estudio

p = probabilidad de que respondan a el cuestionario

q = probabilidad de que no respondan a el cuestionario

e = nivel de error deseado (oscila entre 5% - 10%)

z = coeficiente de confianza, el valor se obtendrá de la campana de GAUST, si:

$$z = 1 = 68 \%$$

$$z = 2 = 95 \%$$

$$z = 3 = 99 \%$$

p.q = la sumatoria de p y q es igual a la unidad.

valores;

$$N = 314$$

$$p = 50 \%$$

$$q = 50 \%$$

$$e = 10 \%$$

$$z = 2 \%$$

$$n = \frac{(2)^2 (0.5) (0.5) \times 314}{(314 - 1) (0.1)^2 + (2)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{314}{4.13}$$

n = 76.2, aproximadamente 76 encuestas

Del universo de 314 farmacias, la muestra a investigar será de 76.

3.3 DISEÑO DE LA MUESTRA

Las farmacias a encuestar se eligieron al azar, del listado general, cada cuatro farmacias se encuestaba una.

3.4. FARMACIAS ENCUESTADAS

Del universo de 314 farmacias comerciales ubicadas dentro del departamento de San Salvador; únicamente serán encuestadas 76 de ellas; con el fin de obtener los datos imprescindibles que evalúan el sector en estudio, empleando para ello la entrevista dirigida y la encuesta. (ver anexo No. 4).

4. TABULACION DE DATOS, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

Para elaborar esta sección, se procedió de la siguiente forma:

a) Revisión de datos de campo:

Luego de finalizada la investigación de campo, se realizó una verificación de las encuestas recibidas.

b) Clasificación de la información:

Se agrupan los datos de campos de acuerdo a cada pregunta elaborada dentro del cuestionario.

c) Proceso de tabulación de datos:

consiste en ordenar los datos clasificados anteriormente en cuadros auxiliares de tabulación donde los resultados obtenidos aparecerán en forma concreta, ordenada y de fácil lectura vertical u horizontal en cuadros resúmenes.

d) Análisis de los resultados tabulados:

Estos valores fueron analizados en forma porcentual y de acuerdo con los objetivos planteados para el sector en estudio.

e) Interpretación de los resultados:

Es la explicación obtenida de los análisis de los cuadros resúmenes.

A continuación se presentan los cuadros resúmenes relacionados con la investigación de campo, de acuerdo a cada pregunta del cuestionario.

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

. Ubicación Geográfica

OBJETIVO: Conocer si existe centralización de la Farmacia Comercial en determinada área geográfica del Departamento de San Salvador.

CUADRO No. 1

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

MUNICIPIO	No. DE FARMACIAS	%
Aguilares	1	1.3
Apopa	2	2.6
Ayutuxtepeque	3	3.9
Ciudad Delgado	3	3.9
Duscatancingo	1	1.3
Huazapa	1	1.3
Ilopango	4	5.3
Mejicanos	3	3.9
Mejapa	1	1.3
Panchimalco	2	2.6
Rosario de Mora	0	0
San Marcos	4	5.3
San Martín	5	6.6
San Salvador	39	51.3
San Antonio Tomás	1	1.3
Soyapango	6	7.9
TOTAL	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: El 51.3 % de las farmacias comerciales encuestadas están establecidas en el área de la capital debido a la concentración geográfica que existe.

2. Tiempo de Operación de la Empresa.

OBJETIVO: Conocer si es relevante la apertura de establecimientos farmacéuticos dentro del período en estudio.

CUADRO No. 2

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76=100%

Alternativas a ñ o s	No. de Farmacias	%
a) de 1 a 10	47	61.84
b) de 11 a 20	17	22.37
c) de 21 a 30	9	11.84
d) Más de 30	3	3.95
TOTAL	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: Se observa que el 61.84 % de éstos establecimientos farmacéuticos han surgido dentro del período coyuntural en estudio, indicando con ello que son de apertura reciente o bien que sus actuales dueños tiene poco de haberlas tomado en propiedad.

Cargo que desempeña la persona que proporciona la información.

OBJETIVO: Obtener información confiable y veraz de parte del sector en estudio.

CUADRO No. 3

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
Administrativo	14	18.42
Propietario	22	28.94
Propietario - Regente	19	25
Dependientes	20	26.32
Propietario - Idoneo	1	1.32
TOTAL	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Tomando en cuenta la procedencia de las respuestas estas se consideran confiables, por haber sido contestadas por las encuestadas personas que conocen y permanecen en el establecimiento farmacéutico; como se observa el 28.94 % que respondió son los propietarios de las empresas.

4. COMO OPERA LA FARMACIA ?.

OBJETIVO: Conocer la forma de operación de las farmacias comerciales

CUADRO No. 4

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) En forma individual	70	92.1
b) Forma parte de una cadena	6	7.8
c) Forma parte de una Droguería	0	0.0
d) Forma parte de un Laboratorio	0	0.0
T O T A L	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Unicamente el 7.8% de las farmacias comerciales trabaja formando parte de una cadena de las mismas y el 92.1 % lo hace en forma individual, esto no facilita el intercambio de medicamentos con otros establecimientos farmacéuticos y por tanto la insatisfacción de las necesidades básicas de salud de la población.

III CUESTIONARIO DE VENTAS

1. Cuáles de las siguientes razones influyen en la actual ubicación geográfica ?.

OBJETIVO: Identificar las causas que han motivado a la apertura de los establecimientos farmaceuticos en determinada zona.

CUADRO No. 5

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas: 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Por beneficios Económicos	15	19.74
b) Por la afluencia de público	43	56.58
c) Por prestar un servicio social a la comunidad	43	56.58
d) Otros (zona hospitalaria, altos alquileres en otras zonas, por ser local propio, por ser casa propia, la presencia continua del profesional)	7	9.21

ANALISIS E INTERPRETACION: El 56.58 % de las farmacias, tienen una ubicación geográfica que les favorece para prestar un servicio social a la comunidad ya que hay gran afluencia de público, pues la farmacia comercial, se ha convertido en un centro de información, y es el lugar donde recurren primeramente las personas que no pueden pagar consulta médica.

1. Cómo considera la competencia dentro de su ubicación geográfica ?.

OBJETIVO: Establecer la Competencia existente entre las farmacias comerciales.

CUADRO No. 6

Número de Farmacias Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
) Grande	31	40.78
) Moderada	33	43.42
) Poca	6	7.89
) No existe	6	7.89
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: Como se puede observar el 7.89% de las farmacias comerciales establece que la competencia existente entre ellas es poca o nula; no así, el 43.42 % dice ser moderada, esto se debe a la concentración poblacional en determinadas zonas geográficas.

3. Cómo está compuesta su Clientela ?.

OBJETIVO: Determinar la población e instituciones que demandan los medicamentos.

CUADRO No. 7

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Público Consumidor	74	93.37
b) Unidades de Salud	14	18.42
c) I. S. S. S.	2	2.63
d) Hospital Militar	2	2.63
e) Entidades de Servicio	1	1.32
f) Clínicas Privadas	9	11.84
g) Hospitales Privados	5	6.58
h) Empresa Privada	2	2.63
i) Cooperativas	3	3.95
j) Hospitales de Gobierno	1	1.32

ANALISIS E INTERPRETACION : El 93.37% de las Farmacias Comerciales manifiestan que su clientela está constituida principalmente por público consumidor; además proporciona servicio a otras entidades de salud, lo cual significa que ésta beneficia a la población.

4. Cuál de los siguientes servicios prestan al público?

OBJETIVO: Definir el tipo de servicio que prestan los establecimientos farmacéuticos.

CUADRO No. 8

Número de farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Descuento	22	28.95
b) Servicio a domicilio	5	6.58
c) Servicio las 24 horas	4	6.58
d) Ofertas	1	5.26
e) Línea surtida de Medicamentos	37	48.68
f) Atención Profesional	31	40.79

ANÁLISIS E INTERPRETACION: El 48.68 % de las farmacias comerciales afirman que el éxito de sus empresas se debe principalmente a la diversidad de medicamentos que dispensa el público; y además un 40.79 % reafirma que es por la atención profesional que ofrecen, comprobándose con esto el importante servicio que estos establecimientos farmacéuticos aportan a la comunidad.

5. Cuál es su forma de venta al público ?.

OBJETIVO: Determinar la forma en que se realizan las ventas.

CUADRO No. 9

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Crédito	0	0.0
b) Contado	49	64.47
c) Ambos	27	35.53
T O T A L	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION

Como se observa, ninguna farmacia comercial opera exclusivamente a crédito; no obstante el 64.47% trabaja estrictamente al contado, dando lugar a que parte de la población no pueda adquirir tales productos debido a la situación económica que impera en el país.

6. Si su respuesta a la pregunta anterior fué el literal "c" cuáles son los plazos que conceden?

OBJETIVO: Establecer los períodos de crédito proporcionados por la farmacia.

CUADRO No. 10

Numero de Farmacias Comerciales que respondieron Literal "C" 27 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) 30 Días	24	88.89
a) 60 Días	---	---
a) 90 Días	----	----
d) Otros (2 semanas)	3	11.11
Total	27	100

ANALISIS E INTERPRETACION: De acuerdo a los resultados obtenidos, el 88.89 % de las empresas establecen que conceden a sus clientes un plazo no mayor de 30 días, a causa de la crisis económica que atraviesa el país, y el 11% corresponde a clientes que poseen tarjeta de Crédito.

De sus ventas que porcentaje es crédito y/o Contado ?

OBJETIVO: Analizar en forma porcentual el tipo de venta que se realiza.

CUADRO No. 11

Número de Farmacias Comerciales que responden el literal "C" : 27=100 %

No. de Farmacias	% de Ventas		%
	Crédito	Contado	
16	10	90	56.26
5	15	85	18.52
5	20	80	18.52
1	30	70	3.7
27			100

ANÁLISIS E INTERPRETACION : De acuerdo al cuadro, el 59.26 % de las empresas que conceden crédito, establecen que éste no es mayor al 10% de sus ventas totales; lo que confirma que estos establecimientos farmacéuticos no poseen un potencial económico que les permita sostener la situación

8. Cuáles productos farmacéuticos tienen mayor demanda ?.

OBJETIVO: Conocer sobre la demanda de medicamentos eticos y populares.

CUADRO No. 12

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Medicamentos Eticos	17	22.37
b) Medicamentos Populares	24	31.58
c) Ambos	35	46.05
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 46.05 % de las farmacias comerciales establecen que ambos productos farmacéuticos tienen una demanda equitativa; esto depende de la ubicación geográfica de la empresa. Aunque también son cifras significativas tanto las que corresponden a la demanda de medicamentos populares 31.58%, como los que demandan medicamentos eticos 22.37%

. De las ventas, que porcentaje son medicamentos éticos y/o populares ?.

OBJETIVO: Establecer la estructura porcentual de ventas de medicamentos éticos y populares.

CUADRO No. 13

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

No. Farmacias	% de Ventas de Medicamentos		%
	Éticos	Populares	
3	0 - 10	90 - 100	3.95
2	10 - 20	80 - 90	2.63
15	20 - 30	70 - 80	19.74
14	30 - 40	60 - 70	18.42
27	40 - 50	50 - 60	35.53
2	50 - 60	40 - 50	2.63
2	60 - 70	30 - 40	2.63
7	70 - 80	20 - 30	9.21
3	80 - 90	10 - 20	3.95
1	90 - 100	0 - 100	1.32
76			100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: El 35.53 % de las farmacias tiene un porcentaje de ventas de medicamentos éticos que oscila entre el 40 al 50 y su diferencia respectiva corresponde a los productos farmacéuticos populares; lo que asegura que la demanda es mayor para estos últimos.

Es relevante también que el 1.32 % de las farmacias comerciales tienen un porcentaje de venta de medicamentos éticos que corresponde al rango entre el 90 - 100

10 De las ventas qué porcentaje son medicamentos nacionales y qué porcentaje medicamentos importados ?

OBJETIVO: Detectar la influencia de los medicamentos importados en las ventas totales.

CUADRO No. 14

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

No. Farmacias	% de Ventas de Medicamentos		%
	Nacionales	Importados	
1	0 - 10	90 - 100	1.32
6	10 - 20	80 - 90	7.89
4	20 - 30	70 - 80	5.26
10	30 - 40	60 - 70	13.16
26	40 - 50	50 - 60	34.21
15	50 - 60	40 - 50	19.74
7	60 - 70	30 - 40	9.21
4	70 - 80	20 - 30	5.26
3	80 - 90	10 - 20	3.95
--	90 - 100	0 - 10	--
76			100

ANALISIS E INTERPRETACION: Se observa que el 34.21% de los establecimientos farmacéuticos tienen un porcentaje de ventas mayor para medicamentos importados que corresponde a un 50 - 60 y su diferencia equivale a productos nacionales; indicando este resultado que el público consumidor considera a los primeros de mejor calidad.

11. De las ventas totales, qué porcentaje de medicamentos se dispensan al por mayor y/o al detalle ?

OBJETIVO: Definir la forma en que se verifica la distribución de medicamentos al consumidor.

CUADRO No. 15

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

No. Farmacias	% de Ventas de Medicamentos		%
	Al detalle	Al por mayor	
7	0 - 10	90 - 100	9.21
3	10 - 20	80 - 90	3.95
1	20 - 30	70 - 80	1.32
1	30 - 40	60 - 70	1.32
--	40 - 50	50 - 60	---
--	50 - 60	40 - 50	---
--	60 - 70	30 - 40	---
--	70 - 80	20 - 30	---
1	80 - 90	10 - 20	1.32
63	90 - 100	0 - 10	82.89
76			100

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN: Para el 82.89% de los establecimientos en cuestión, las ventas totales al detalle fluctúan entre 90 a 100; indicando que son farmacias minoristas. Tal resultado asegura que esta presta un servicio directo al público consumidor.

12. Elabora un presupuesto de compras de medicamentos ?.

OBJETIVO: Detectar si la farmacia comercial presupuesta capital para el aprovisionamiento de medicamentos.

CUADRO No. 16

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	30	39.47
b) No	46	60.53
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Unicamente el 39.47% de los establecimientos farmacéuticos encuestados sí elabora un presupuesto de compras; mientras que el 60.53% no lleva a cabo tal operación; a causa del nivel económico (capital de trabajo) con que cuenta, así como también a la demanda que presenten determinados medicamentos de parte del publico consumidor.

13. Cómo se determina los precios de ventas de los medicamentos ?.

OBJETIVO: Determinar la forma en que se establecen los precios de venta de los medicamentos ?.

CUADRO No. 17

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) De acuerdo a la competencia	3	3.94
b) Regulado por el estado	25	32.8
c) El sugerido por el laboratorio	48	63.15
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Solamente el 63.15% de las Farmacias comerciales realizan las ventas de los medicamentos de acuerdo al precio establecido por el laboratorio; por tanto éstos dependerán directamente de los costos de producción.

14. Considera que si el precio de los medicamentos es alto, las personas buscan productos alternativos y complementarios.

OBJETIVO: Conocer la conducta del consumidor ante el alto precio de los medicamentos.

CUADRO No. 18

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	56	73.68
b) No	20	26.31
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Para el 73.68% de las farmacias comerciales considera que a causa del alto costo de los medicamentos, muchos de los consumidores se han visto en la necesidad de buscar otros métodos de curación para sus enfermedades. A diferencia, el 26.31% niega que los consumidores apliquen a esta opción ya que expresan que las personas tratan de adquirir los medicamentos al precio que sea.

5. Afectan las donaciones de medicamentos a las farmacias.

OBJETIVO: Determinar si la farmacia comercial se ve afectada por donaciones de medicamentos.

CUADRO No. 19

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	26	34.21
b) No	50	65.78
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: El 65.78% de los establecimientos farmacéuticos niegan ser afectados económicamente por las llamadas donaciones; aunque sí afirman que medicamentos obtenidos por esa vía, ayudan en alguna medida a la población que los consume, principalmente cuando se trata de medicamentos con fechas de vencimiento próxima.

16. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, cómo les afecta?

OBJETIVO: Identificar en qué forma son afectadas las farmacias comerciales por las donaciones.

CUADRO No. 20

Número de Farmacias Comerciales Que Respondieron Si 26 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Competencia Desleal	7	26.92
b) Pérdida del Mercado	18	69.23
c) Reducción de ganancias	6	23.08

ANALISIS E INTERPRETACION: Para el 34.21% de las farmacias comerciales que son afectados por las donaciones, unicamente el 69.23% de ellas aseguran que tal situación obedece a que las empresas se encuentran cerca de comunidades en vías de desarrollo, entidades de servicio; produciéndose una reducción en el mercado y por consiguiente disminución en las ventas.

17. Considera que la farmacia comercial ha sido afectada fuertemente por:

OBJETIVO: Determinar la causa principal que ha afectado a la empresa farmacéutica.

CUADRO No. 21

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Contrabando	17	22.37
b) Venta de productos naturales	3	3.94
c) El valor fluctuante de las divisas	55	72.36
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Se observa que el 72.36% de los establecimientos farmacéuticos considera que la principal causa que le ha afectado en la economía de la empresa es el valor fluctuante de las divisas; este factor incide en el alto costo de los medicamentos, impidiendo que la farmacia adquiera mayor cantidad de los mismos y de esta manera cubrir las necesidades de la población demandante.

APROVISIONAMIENTO.

1 Qué tipo de empresa le provee de medicamentos ?.

OBJETIVO: Identificar los canales de aprovisionamiento utilizado por la farmacia comercial

CUADRO No. 22

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Laboratorios	57	75
b) Droguería	71	93.42
c) Farmacia Mayorista	14	18.42
d) Comerciante Individual	4	5.26

ANALISIS E INTERPRETACION: El 93.42% de las farmacias comerciales son abastecidas por droguerías, siendo este uno de los canales más utilizados en el aprovisionamiento de medicamentos.

2. Qué factores inciden en la frecuencia y volúmen de compras de los medicamentos?

OBJETIVO: Determinar la causa que define frecuencia y volumen de compra de medicamentos.

CUADRO No. 23

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Rotación de Inventario	34	44.74
b) Perecibilidad del medicamento	38	50
c) Por el bajo precio	13	17.1

ANALISIS E INTERPRETACION: El 50% de las farmacias considera que el principal factor que influye en la frecuencia y volúmen de la compra de medicamentos es la perecibilidad de los mismos; aunque el 17.1% manifiesta que es por su bajo costo.

Afirmando que la empresa farmacéutica carece de capacidad adquisitiva para la inversión en el establecimiento.

3. Qué factores determinan la decisión de compra de medicamentos para el abastecimiento de la farmacia?

OBJETIVO: Establecer el factor principal que determina la decisión de compra de medicamentos.

CUADRO No. 24

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Precio	27	35.53
b) Marca	16	21.05
c) Crédito Comercial	37	48.68
d) Demanda	7	9.21

ANALISIS E INTERPRETACION: Se observa que el 48.68% de las farmacias comerciales toman muy en cuenta el crédito comercial; ya que tal alternativa les permite proporcionar una amplia gama de medicamentos, logrando mayor satisfacción de las necesidades de la población demandante.

4. Qué facilidades o beneficios le otorgan los proveedores de medicamentos ?.

OBJETIVO: Identificar el principal beneficio otorgado por los proveedores de medicamentos a la farmacia comercial

CUADRO No. 25

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Crédito	74	97.37
b) Descuento	28	36.84
c) Bonificación en Productos	54	71.1
d) Servicio de Entrega	40	52.63
e) Propaganda	0	0.0
f) Ofertas	15	19.74
g) Pago a Plazos	11	14.74
h) Reintegro de medicamentos por vencimiento	1	1.32

ANALISIS E INTERPRETACION: El 97.37% de las farmacias comerciales, están concientes que los proveedores les ofrecen crédito con el cual les permite abastecerse de medicamentos; y únicamente al 1.32% les es reintegrado por vencimiento; esto indica que no existe políticas de devoluciones en las empresas proveedoras de medicamentos lo que da como consecuencia pérdida para el establecimiento farmacéutico.

5. Hay incremento en el precio de los medicamentos por el canal que se utilice

OBJETIVO: Determinar si existe incremento en los medicamentos generados por el sistema de aprovisionamiento.

CUADRO No. 26

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) SI	9	11.84
b) No	67	88.16
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 88.16% de los establecimientos farmacéuticos niega tener algún incremento; puesto que el servicio de entrega es una de las facilidades que el proveedor proporciona. No obstante, el 11.84% si incurre en el aumento del precio de los medicamentos, por ser estas farmacias las que acuden al proveedor y la transporta a su empresa

Encuentra todos los medicamentos en plaza ?.

JETIVO: Conocer si existe en plaza la cantidad de medicamentos necesarios para cubrir la demanda de las farmacias comerciales.

CUADRO No. 27

numero de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	22	28.94
b) No	54	71.06
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: Actualmente muchos de los medicamentos no se encuentran en plaza; tal y como lo afirman 71.06% de las farmacias, pues en algunos casos se debe a la falta de disponibilidad de productos extranjeros y en otros, a la carencia de materias primas por parte de los laboratorios nacionales.

Importa Medicamentos ?.

OBJETIVO: Determinar la disponibilidad de la farmacia comercial en El Salvador para la importación de medicamentos.

CUADRO No. 28

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	5	6.58
b) No	71	93.42
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION : Solamente el 6.58% de las Empresas en disponibilidad de importación, esto se debe a que poseen menor capacidad adquisitiva para obtener los medicamentos extranjeros, no así, el 93.42% no puede recurrir a este sistema por carecer de recursos económicos suficientes.

Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, que porcentaje proceden de?

OBJETIVO: Identificar la zona geográfica de la procedencia de los medicamentos importados.

CUADRO No. 29

Número de Farmacias Comerciales Que respondan Si a la Pregunta Siete :
= 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
Norteamérica	2	40
Centroamérica	3	60
Sur América	---	---
Europa	---	---
Resto del Mundo	---	---

ANÁLISIS E INTERPRETACION: De los medicamentos importados el 60% proceden del área Centroamericana; por la proximidad geográfica de ubicación de los laboratorios productores que satisfacen la demanda del consumidor Salvadoreño.

3. Considera que los productos farmacéuticos están al alcance de las mayorías populares ?.

OBJETIVO: Conocer la incidencia de los precios de los medicamentos en la población demandante.

CUADRO No. 30

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	6	7.89
b) No	70	92.11
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 92.11 % de las farmacias considera que los medicamentos no están al alcance de toda la población demandante a causa del factor económico imperante en el país, por el alto costo de los medicamentos principalmente si son importados.

10. Cada cuánto realiza su inventario ?.

OBJETIVO: Establecer la forma de control sobre la existencia de medicamentos en la farmacia comercial para satisfacer la demanda de los mismos

CUADRO No. 31

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) 3 Meses	2	2.63
b) 6 Meses	13	17.1
c) 1 año	61	80.26
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 80.26% de los establecimientos farmacéuticos realizan su inventario cada año, limitándose a esta forma el control de la demanda de medicamentos.

11. A cuánto asciende el inventario de medicamentos de la empresa ?

OBJETIVO: Establecer la participación de la farmacia comercial en la economía nacional.

CUADRO No. 32

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) 0 - 50,000	18	23.68
b) 50,000 - 100,000	27	35.53
c) 100,000 - 500,000	8	10.53
d) Más de 500,000	1	1.31
e) Abstenciones	22	28.95
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION : El 35.53% de Empresas Farmacéuticas afirman que la magnitud operatoria es de 50 mil a 100 mil colones; destacándose que la farmacia comercial es un pilar importante de la economía nacional.

NOTA: El resultado obtenido de la inversión económica en la farmacia comercial fue antes del alza de precio de medicamentos efectuado en mayo de 1991.

12. Qué porcentaje de medicamentos se le pierde por vencimiento ?.

OBJETIVO: Determinar el porcentaje de eficiencia en el control de fechas de vencimiento.

CUADRO No. 33

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) 0 a 5 %	46	60.52
b) 5 a 10 %	18	23.68
c) Mas de 10 %	10	13.16
d) Ninguno	2	2.64
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : Se observa que el 60.52% de los establecimientos farmacéuticos tienen un máximo de 5 % en pérdidas de medicamentos por vencimiento; esto es atribuible a la ausencia constante de un químico - farmacéutico que lleve un registro adecuado sobre la fecha de expiración de estos productos.

13. Proporcionan algún tipo de servicio social a la comunidad ?.

OBJETIVO: Determinar si la farmacia comercial se interesa en las necesidades de la comunidad.

CUADRO No. 34

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	37	48.68
b) No	39	51.32
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : Unicamente el 48.68% de las farmacias se les facilita prestar un servicio social a la comunidad; no así para el 51.32 % restantes, ya que aunque quisiera ofrecerlos carece de los recursos económicos necesarios.

14. Si la respuesta a la anterior pregunta es afirmativa, cual de los siguientes servicios sociales conceden?

OBJETIVO: Determinar que tipo de servicios sociales ofrece la farmacia comercial a la población.

CUADRO No. 35

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Donaciones	13	35.2
b) Colaboración a instituciones educativas y de salud.	20	54.05
c) Mantenimiento del ornato	4	10.8
Total	37	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 54.05% de las empresas que proporcionan servicio social, lo hace favoreciendo a Instituciones educativas y de salud.

15. Hace canjes de medicamentos con otras farmacias ?.

OBJETIVO: Conocer sobre las relaciones interempresariales de la farmacia comercial.

CUADRO No. 36

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	18	23.68
b) No	58	76.32
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : El 76.32% de los establecimientos farmacéuticos no realiza intercambio de medicamentos con otras farmacias, debido a que operan en forma individual; en cambio el 23.68% si trabaja de esta manera ya que sus propietarios son químicos farmacéuticos que carecen de suficiente capital lo que les impide surtir al 100% a su empresa.

16. Cómo se beneficiarían las farmacias y los consumidores en general, al integrarse éstas en asociaciones ?.

OBJETIVO: Evaluar las ventajas que obtendría la farmacia comercial al asociarse

CUADRO No. 37

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Adquisición de productos a bajo costo	52	68.42
b) Tener respaldos de una gremial	12	15.79
c) Poder de intercambio de productos con asociados	20	26.32

ANALISIS E INTERPRETACION: El 68.42% de las farmacias establece que obtendría ventajas al asociarse a otras empresas en la compra de los medicamentos a bajo costo; no por las utilidades económicas que le aportaría, sino por la contribución social que prestaría a la comunidad.

17. La crisis actual ha limitado la disponibilidad de crédito a su empresa?

OBJETIVO: Determinar el efecto que en las inversiones ha generado la situación económica del país.

CUADRO No. 38

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Sí	62	81.58
b) No	14	18.42
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : La no obtención de crédito para el 31.58% de las farmacias se debe principalmente a la escasez y elevado costo de las divisas limitantes en las importaciones por parte de los productores. Lo que ha reducido la disponibilidad de crédito de parte de los proveedores hacia la empresa farmacéutica.

18. Ha limitado la crisis económica el aprovisionamiento de los medicamentos?

OBJETIVO: Evaluar si la situación económica del país ha afectado el aprovisionamiento de medicamentos.

CUADRO No. 39

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	56	73.68
b) No	20	26.32
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : En efecto, el 73.68% de los establecimientos farmacéuticos afirman haber sido afectados principalmente en el retraso de entrega de los medicamentos.

19. Qué efecto a producido la crisis económica del País sobre la Empresa?

OBJETIVO: Determinar el efecto principal producido por la crisis económica actual en la farmacia comercial.

CUADRO No. 40

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Aumento en las Ventas	1	1.32
b) Expansión de las Ventas	2	2.63
c) Disminución de las Ventas	66	86.84
d) Despido de personal	8	10.53
e) Atentados contra la empresa	7	9.21
f) Ninguno	2	2.63

ANALISIS E INTERPRETACION: El 86.84% de la empresa farmacéutica asevera que el principal efecto producido por la actual crisis económica es la reducción de las ventas, esto es debido al descenso en los ingresos de parte de la población más necesitada así como al alto costo de los medicamentos.

PERSONAL

1. Quién tiene la firma responsable del establecimiento Farmacéutico ?.

OBJETIVO: Identificar en forma porcentual a los Químicos Farmacéuticos propietarios de establecimientos farmacéuticos.

CUADRO No. 41

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Regente	52	68.42
b) Idóneo	3	3.95
c) Químico - Farmacéutico (Propietario)	21	27.63
Total	76	100

ANÁLISIS E INTERPRETACION: El 68.42% de las farmacias se encuentran en manos de no químicos farmacéuticos, lo que contribuye a la deficiencia de atención, educación almacenamiento y dispensación de medicamentos, viéndose afectados principalmente el consumidor final.

2. Con qué número de personas se inició la empresa ?.

OBJETIVO: Determinar el número de personas con que inicia sus operaciones la empresa farmacéutica

CUADRO No. 42

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Menos de 5	72	94.74
b) De 5 a 10	3	3.95
c) Más de 10	1	1.31
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : El 94.74% de las farmacias se inició con un número de empleados no menos de 5. lo cual indica que al comenzar a funcionar una empresa lo hace con el personal mínimo indispensable.

3. Cuántos empleados laboran actualmente en la farmacia ?.

OBJETIVO: Determinar la capacidad generadora de empleo de la empresa farmacéutica.

CUADRO No. 43

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Menos de 10	72	94.74
b) De 10 a 25	2	2.63
c) Más de 25	2	2.63
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Para el 94.74% de las farmacias, su personal no excede de 10. esto significa que no se ha presentado variación relevante desde que se inició la empresa pero a pesar de la crisis que vive el país, la Empresa Farmacéutica se considera fuente generadora de trabajo.

4. De los empleados cuántos son ?.

OBJETIVO: Identificar el cargo del personal empleado en la farmacia comercial.

CUADRO No. 44

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Administrativos	76	100
b) Académicos	58	76.32
c) Técnicos	8	10.53
d) Dependientes	174	229
e) Seguridad	4	5.26
f) Cajera	1	1.32
g) Ninguno	4	5.26

ANALISIS E INTERPRETACION: El análisis muestra que el 229% de los empleados son dependientes; esto es con el objetivo de proporcionar una mejor atención en el despacho de medicamentos.

NOTA: Los porcentajes elevados se deben a que se tomó como base que todas las farmacias comerciales tienen una persona encargada (100%) de las actividades administrativas no necesariamente tiene que ser una persona diferente al propietario, quien lo realice.

5. Da la empresa a sus empleados prestaciones adicionales a las dispuestas por la Ley ?.

OBJETIVO: Conocer sobre los beneficios adicionales a los empleados en la farmacia comercial.

CUADRO No. 45

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	38	50
b) No	38	50
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION : Unicamente el 50% de las farmacias sí proporcionan algún tipo de prestación adicional a los empleados, logrando en ellos estimulación y dedicación en sus labores y de esta forma se incrementan indirectamente las ventas.

6. Promueve la farmacia cursos de capacitación a sus empleados ?

OBJETIVO: Detectar la importancia que tiene la capacitación del personal sobre medicamentos.

CUADRO No. 46

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	14	18.42
b) No	62	81.58
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Se observa que el 81.58% de los establecimientos farmacéuticos no promueven ningún tipo de capacitación y/o enseñanza sobre los medicamentos a sus empleados; creando un estancamiento educacional para el personal y por consiguiente de la empresa misma.

7. Exige la farmacia conocimientos básicos sobre el funcionamiento y manejo de medicamentos ?.

OBJETIVO: Determinar si al personal por contratar se le exigen conocimientos básicos sobre medicamentos.

CUADRO No. 47

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Si	71	93.42
b) No	5	6.58
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: El 93.42% de los establecimientos farmacéuticos tienen por requisito indispensable que sus dependientes tengan como mínimo 2 años de experiencia en cuanto a conocimientos relacionados al funcionamiento y manejo de tales productos.

8. Ha considerado la necesidad de contratar mayor número de empleados?

OBJETIVO: Conocer si la farmacia comercial ha considerado dentro del marco de crecimiento empresarial, el contratar mayor número de empleados con el propósito de proporcionar mejor atención al público consumidor.

CUADRO No. 48

Número de Farmacias Comerciales Encuestadas : 76 = 100 %

Alternativas	No. de Farmacias	%
a) Para proporcionar mayor atención al público	34	44.74
b) Por el crecimiento del negocio	5	6.58
c) Por dar servicio a domicilio	3	3.95
d) Lo ha considerado pero no tiene la capacidad	34	44.74
Total	76	100

ANALISIS E INTERPRETACION: Para el 44.74% de las farmacias esta conciente que necesita mayor personal para proporcionar al público una mejor atención; aunque un porcentaje igual dijo no poseer la capacidad económica suficiente para sostenerla.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La apertura de establecimientos farmacéuticos en la última década es relevante, por el incremento de enfermedades y psicosis de guerra que demandan tratamiento de salud.

Existe competencia y rivalidad geográfica en el área urbana de San Salvador debido a la Centralización de farmacias comerciales y a la demanda de medicamentos.

La mejor estrategia de la empresa farmacéutica es una línea surtida de medicamentos que le permita cubrir la demanda de los mismos de acuerdo a su ubicación geográfica y a las necesidades de la población.

La farmacia comercial tiene recursos financieros limitados por lo que opera al contado y un mínimo porcentaje al crédito.

La demanda de medicamentos éticos y populares, nacionales e importados depende de la ubicación del establecimiento farmacéutico.

La crisis económica incide en el aprovisionamiento de medicamentos con una disminución en las ventas a causa del descenso en el nivel de ingreso de la población Salvadoreña, provoca insatisfacción de las necesidades básicas de salud.

La mayoría de empresas farmacéuticas están en manos de comerciantes, lo que ocasiona un manejo inadecuado de medicamentos y la comercialización ilícita de los mismos, actitud que perjudica al consumidor.

La farmacia comercial es un pilar en la economía del país por ser una empresa generadora de fuentes de trabajo, ya que cada una tiene al menos un empleado, colaborando de esta manera al sostenimiento de la familia salvadoreña.

Ningún establecimiento farmacéutico promueve cursos de capacitación a sus emplados con respecto al uso y manejo de los medicamentos.

La falta de confianza en la calidad del

producto nacional permite que el consumidor prefiera el medicamento importado.

El limitado capital de trabajo de la empresa farmacéutica nacional le permite únicamente mantener el stock de medicamentos, lo que impide presupuetar la compra de una línea variada de los mismos, provocando una demanda insatisfecha.

Parte de la población salvadoreña aún cuando necesitan medicamentos éticos, no es posible obtenerlos por su elevado precio y limitados recursos económicos; en consecuencia para cubrir las necesidades de salud recurren a la medicina alternativa.

El encarecimiento de los medicamentos éticos y populares nacionales e importados se debe a la inflación existente en el país, como a la devaluación de la moneda salvadoreña afectando a la población demandante.

La escases de divisas ha generado restricción de importaciones de medicamentos por parte de los proveedores.

RECOMENDACIONES

Las siguientes recomendaciones contribuirán a reactivar no sólo al aprovisionamiento de medicamentos sino las relacionadas con las demás necesidades básicas de la población.

- Que el laboratorio que realice los análisis físicos químicos de Control de Calidad de los medicamentos sea el del Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social; por contar con el material, equipo y reactivos necesarios para ello, ya que de esta manera se garantizará la calidad de los mismos, lo que daría lugar a que exista mayor confianza e incremento en la demanda de los productos nacionales.
- Que la empresa farmacéutica sea responsable del almacenamiento y distribución de medicamentos al consumidor; garantizando de esta forma la calidad de los mismos, lo que daría lugar a que exista mayor confianza e incremento en la demanda de los productos nacionales.
- Los establecimientos farmacéuticos deben promover la venta de medicamentos elaborados

en el país, ya que en la actualidad se cuenta con productos de calidad similar al extranjero, disminuyendo así la fuga de divisas.

- La inversión de la empresa farmacéutica debe adecuarse de tal manera que el aprovisionamiento de medicamentos cubra una amplia demanda permitiendo el control de fechas de vencimiento y la rotación de inventario.
- Que la estrategia a utilizar para la farmacia comercial sea una línea surtida de medicamentos ya que ello le permitiría que instituciones privadas y de gobierno tomen parte de su clientela.
- Exigir la presencia del profesional Químico Farmacéutico en la farmacia comercial, para lograr un mejor control general de los medicamentos, en cuanto a distribución, almacenamiento, ubicación, tomando en cuenta el formulario terapéutico, rotación de inventario permitiendo de esta manera educar al paciente en cuanto al uso y manejo de los mismos.

- Que los inventarios se realicen cada mes o de acuerdo a las necesidades que se tenga de éstos.
- La Farmacia comercial debe contar con personal altamente capacitado, que le permita proporcionar directamente un mejor servicio y orientación a sus clientes. La responsabilidad de la capacitación es del Químico Farmacéutico responsable de la empresa.
- La presencia del personal Químico Farmacéutico en la farmacia comercial beneficiaría no sólo a la población demandante sino además al establecimiento mismo permitiendo que la Auditoría de Calidad se realice con la finalidad de ofrecer productos en óptimas condiciones.
- Que la Facultad de Química y Farmacia incluya en su plan de estudios prácticas en farmacias comerciales, logrando de esta manera una completa preparación profesional.
- La farmacia comercial por ser un lugar de

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Dale, Ralph Alan. "Acupuntura con sus dedos" dielectic Publication, Inc. Surfide, Florida, 1987.
- Genaro, Alfaro R. Farmacia Práctica de Remington, 17a Edición, Editorial, S.A. DE C.V. México, 1982.
- Helman, José. "Farmacotecnia Teórica y Práctica", 3a. impresión, Editorial, S.A. de C.V. México, 1982.
- Jackson, W.M., "Enciclopedia Léxico Hispano", Inc. Editores, México, D.F. 1978.
- Jensen, Bernard, D.C., N.D. Iridology, "The Science and Practice in the Healing Artes", Volumen II, Bernard Jensen, Publisher, Ponte 1, Box 52, Escondido C.A. 92025, 1982.
- Kushi, Michio, "Introducción a la Diagnósis Oriental", Sunwheel Publications, Primera Edición en España, Mayo 1979.
- Mosby, "Enciclopedia de Medicina y Enfermería" grupo Editorial Océano, Edición 1989.
- Rosenstein, Emilio Dr. " Diccionario de Especialidades Farmacéuticas, 19a. Edición, Editorial Panamericana de Libro de Medicina, S.A. Panamá, 1980.
- Stoddard, Alan. "Manual de Técnicas de la Quiropraxiaa", Editorial JIMS, S.A., Barcelona, España, 1986.

- Stuman, H.S., "Enciclopedia Familiar de la Medicina y la Salud, INC. Editores, Volumen 1, 1967.
- Trease, J.E. "Tratado de Farmacognesia" Nueva Editorial Interamericana, S.A. DE C.V., 12a. Edición, México, D.F. 1987.
- Westing, J. H. Album Gerald. "Ideas Modernas sobre Mercadotecnia" Editorial Diana, México 1972.
- Anaya, Miguel Angel. "Posibilidades de que en un futuro nuestra Ley de Farmacia vigente, establezca la diferencia marcada entre droguería, Farmacia y Laboratorio Químico - Farmacéutico". Universidad de El Salvador. El Salvador, 1955.
- De la O Portillo, Cesar Augusto. "El comportamiento de la Industria Farmacéutica salvadoreña en la satisfacción de la necesidad básica de salud". Universidad Centroamericana José Simeón Cañas. El Salvador, 1980.
- Cortez, Alberto. "Alternativas estratégicas para la reactivación económica de El Salvador, priorizando la satisfacción de las necesidades básicas del sector medicamentos". Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, U.C.A., Octubre 1989.

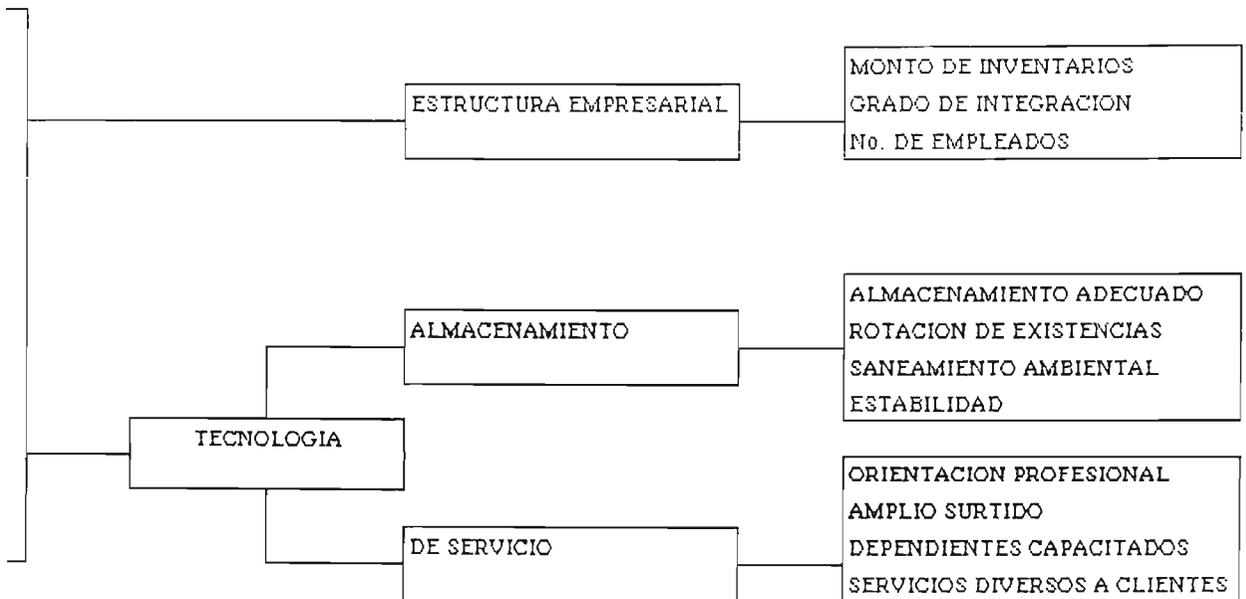
- Duarte Aguirre, Ana Francisca. "Diagnóstico del nivel de conocimiento de los dependientes de Farmacias Comerciales. Universidad de El Salvador. El Salvador, 1986.
- Flores de Díaz, Marina. "Estado actual de la Farmacia comercial en El Salvador, Características y funcionamiento". Universidad de El Salvador. El Salvador, 1980.
- Sermeño, Cármen. "Importancia del Control de Calidad de la Industria Farmacéutica. Universidad de El Salvador, El Salvador, 1970.
- Vivar Corado, María Elisa y Vásquez de Merlos, Rosa Marina. " Estudio sobre la Farmacia Hospitalaria Nacional, su organismo y funcionamiento. Universidad de El Salvador, El Salvador, 1980.
- Dato proporcionado por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social Cnel. y Dr. Gilberto Lizandro Vásquez en Programa "De cara al país", Canal 12, día 14 de Junio de 1990.



ANEXOS

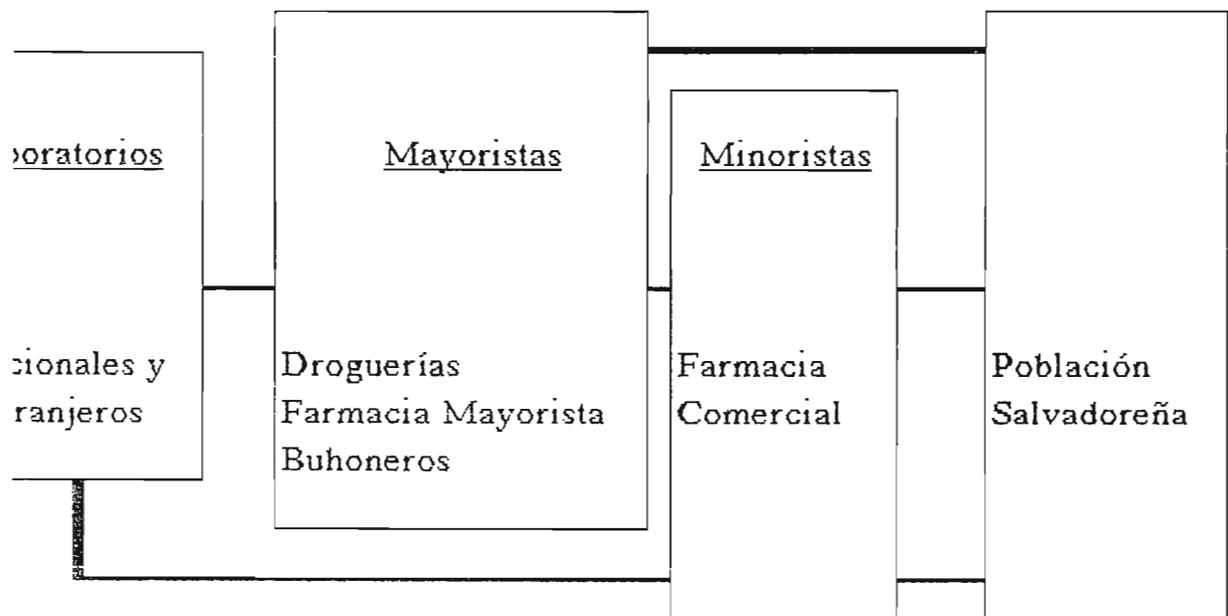
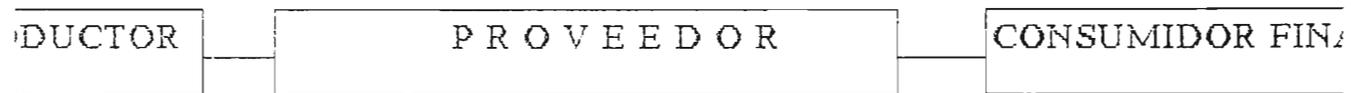
ANEXO No. 1

CARACTERISTICAS DE LA FARMACIA COMERCIAL



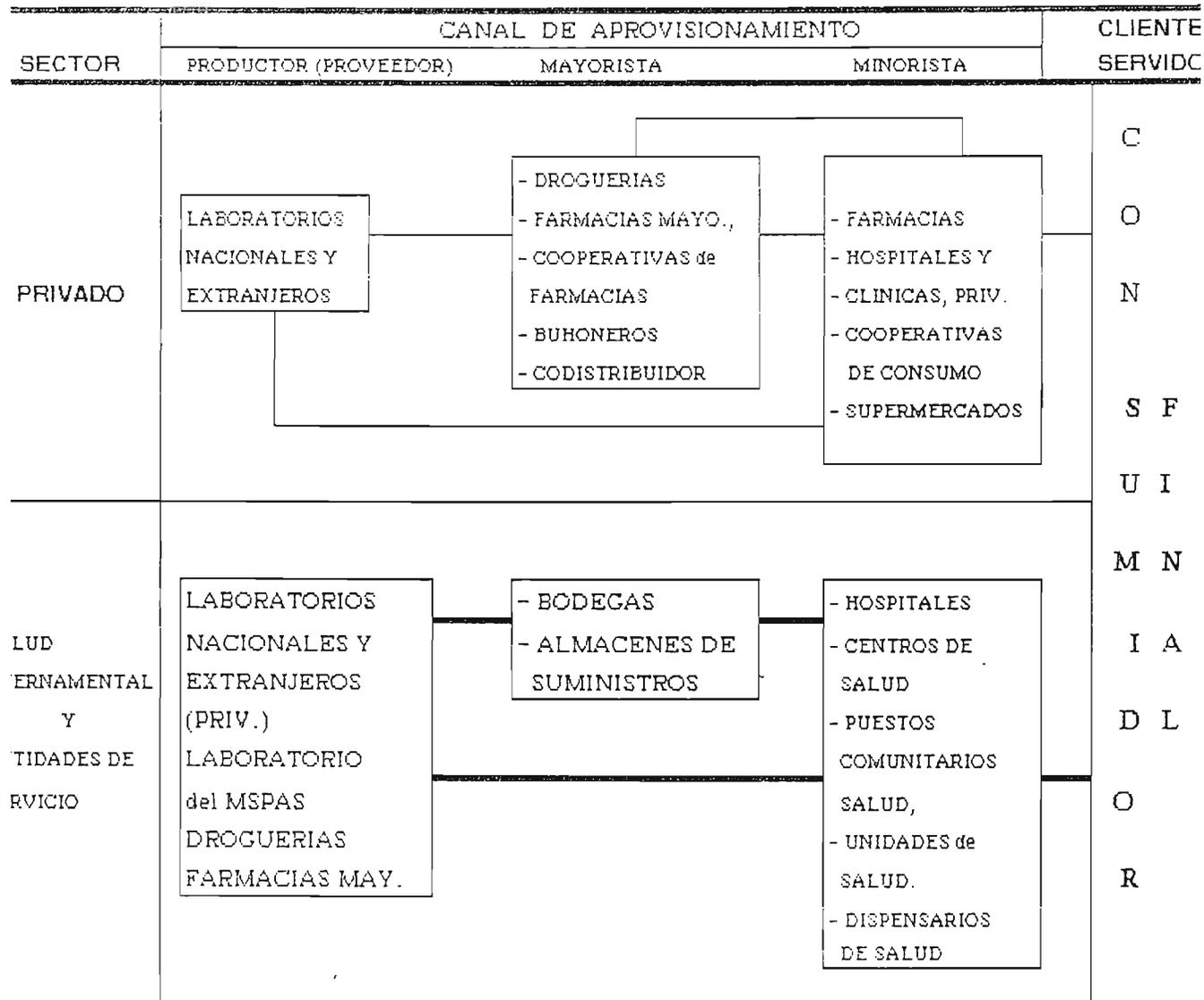
ANEXO No. 2

ESTADO DE INTEGRACION DE LA FARMACIA COMERCIAL



ANEXO No. 3

ELEMENTOS INTEGRANTES DEL APROVISIONAMIENTO DE MEDICAMENTOS EN EL SALVADOR



GUIÓN DE LA ENTREVISTA

Esta se orientó a las personas involucradas con el aprovisionamiento de medicamentos en las farmacias comerciales; cubriendo de esta manera información no considerada dentro de los cuestionarios.

Comprende una serie de Áreas como lo son: Ventas, competencia, aprovisionamiento, tipos de clientes, tipos de medicamento, los tipos de proveedores, los sustitutos, aportes que el establecimiento farmacéutico proporciona a la comunidad.

Guión de la entrevista

- Conocer las razones verdaderas que han llevado a la apertura de la empresa farmacéutica y descubrir si la finalidad ha sido prestar un servicio social a la comunidad.

- Tomando en cuenta la forma de venta al

público, analizar si la farmacia comercial sustituye un ente que ayude a minimizar las necesidades de salud de la comunidad.

- Determinar la línea de medicamento que proporciona el establecimiento farmacéutico y si ésta realmente cubre las necesidades básicas de salud.
- Evaluar de qué manera la farmacia ha sido afectada por la crisis económica que afronta la población Salvadoreña.
- Analizar los mecanismos por los cuales la empresa comercial se provee de medicamentos, así como también conocer los beneficios que los Proveedores les otorgan.
- Interpretar el sentir de los establecimientos farmacéuticos con respecto a que si los medicamentos están al alcance de la población más necesitada.
- Establecer los métodos empleados en el control de existencias y fechas de vencimiento de éstos productos.

ANEXO No. 5

ENCUESTA SOBRE EL APROVISIONAMIENTO DE MEDICAMENTOS

I. INTRODUCCION

Muy buenos días (tardes), somos estudiantes de la Facultad de Química y Farmacia de la Universidad de El Salvador, y estamos realizando un estudio sobre el "Aprovisionamiento de Medicamentos en Farmacias Comerciales en el departamento de San Salvador", por lo que necesitamos de su valiosa cooperación, la cual será de mucha ayuda.

Toda información proporcionada será manejada confidencialmente.

II. GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1. Ubicación geográfica

Municipio: _____

Dirección: _____

2. Tiempo de operación de la empresa: _____

3. Cargo que desempeña la persona que proporciona la información: _____

4. La farmacia opera:

a) en forma individual ()

b) formando parte de una cadena de farmacias ()

c) formando parte de una Droguería ()

d) formando parte de un laboratorio ()

III. CUESTIONARIO

VENTAS

1. Cuáles de las siguientes razones influyen en la actual situación de su empresa?.,
 - a) Por beneficios económicos ()
 - b) Por la afluencia de público ()
 - c) Por prestar servicio social a la comunidad ()
 - d) Otros (especifique) ()

2. Cómo considera la competencia dentro de su ubicación geográfica?.,
 - a) Grande ()
 - b) Moderada ()
 - c) Poca ()
 - d) No existe ()

3. Como está compuesta su clientela?.,
 - a) público consumidor ()
 - b) Unidades de Salud ()
 - c) I.S.S.S ()
 - d) Hospital Militar ()
 - e) Entidades de servicio ()
 - f) Clínicas Privadas ()
 - g) Hospitales Privados ()
 - h) Empresa Privada ()
 - i) Cooperativ ()
 - j) Hospitales del Gobierno ()

4. Cuales de los siguientes servicios prestan al público?
- a) Descuento ()
 - b) Servicio a domicilio ()
 - c) Servicio las 24 horas ()
 - d) Ofertas ()
 - e) Línea surtida de medicamentos ()
 - f) Atención profesional ()
5. Cuál es su forma de venta al Público?.
- a) Crédito ()
 - b) Contado ()
 - c) Ambos ()
6. Si su respuesta a la pregunta anterior fue el literal "c" cuales son los plazos que conceden?.
- a) 30 días ()
 - b) 60 días ()
 - c) 90 días ()
 - d) Otros (especifique) ()
7. De sus ventas qué porcentaje es crédito y/o contado?.
- a) Crédito _____%
 - b) Contado _____%
8. Cuales productos farmacéuticos tienen mayor demanda?.
- a) Medicamentos Eticos ()
 - b) Medicamentos populares ()
 - c) Ambos ()

9. De las ventas qué porcentaje son medicamentos éticos y/o populares?.
- a) Medicamentos éticos _____%
- b) Medicamentos Populares _____%
10. De las ventas, qué porcentaje son medicamentos nacionales y que porcentaje medicamentos Importados?.
- a) Nacionales _____%
- b) Importados _____%
11. De las ventas totales, qué porcentaje de medicamentos se dispensan al por mayor y/o al detalle?.
- a) Al por mayor _____%
- b) Al detalle _____%
12. Elabora un presupuesto de compras de medicamentos?.
- SI () NO ()
13. Cómo se determinan los precios de venta de los medicamentos?.
- a) De acuerdo a la competencia ()
- b) Regulado por el Estado ()
- c) El sugerido por el Laboratorio ()
14. Considera que si el precio de los medicamentos es alto, las personas buscan productos alternativos y complementarios?.
- SI () NO ()
15. Afectan las donaciones de medicamentos a las farmacias?.
- SI () NO ()

16. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, cómo les afecta?.

a) Competencia desleal

b) Pérdida de mercado

c) Reducción de ganancias

17. Considera que la Farmacia Comercial ha sido afectada fuertemente por:

a) Contrabando

b) Venta de productos naturales

c) El valor fluctuante de las divisas

APROVISIONAMIENTO

1. Qué tipo de empresa le provee de medicamentos?
 - a) Laboratorio ()
 - b) Droguería ()
 - c) Farmacia Mayorista ()
 - d) Comerciante individual ()

2. Qué factores inciden en la frecuencia y volumen de compras de Medicamentos?
 - a) Rotación de inventario ()
 - b) Percibibilidad del Medicamento ()
 - c) Por el bajo precio ()

3. Qué factores determinan la decisión de compra de medicamentos para el abastecimiento de la Farmacia?
 - a) Precio ()
 - b) Marca ()
 - c) Crédito Comercial ()
 - d) Demanda ()

4. Qué facilidades o beneficios le otorgan los proveedores de medicamentos?
 - a) Crédito ()
 - b) Descuento ()
 - c) Bonificaciones en productos ()

- d) Servicio de entrega ()
- e) Propaganda ()
- f) Ofertas ()
- g) Pago a Plazos ()
- h) Reintegro de medicamentos por vencimiento ()

5. Hay incremento en el precio de los medicamentos por el canal que se utilice?.

SI () NO ()

6. Encuentra todos los medicamentos en plaza?.

SI () NO ()

7. Importa Medicamentos?.

SI () NO ()

8. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, qué porcentaje procede de?.

- a) Norteamérica ()
- b) Centroamérica ()
- c) Suramérica ()
- d) Europa ()
- e) Resto del Mundo ()

9. Considera que los Productos farmacéuticos están al alcance de las Mayorías Populares?.

SI () NO ()

10. Cada cuánto realiza su inventario?.

- a) 3 meses
- b) 6 meses
- c) 1 año

11. A cuánto asciende el inventario de medicamentos de la empresa farmacéutica?.

- a) 0 - 50,000 ()
- b) 50,000 - 100,000 ()
- c) 100,000 - 500,000 ()
- d) más de 500,000 ()
- e) abstenciones ()

12. Qué porcentaje de medicamentos se le pierde por vencimiento?.

- a) 0 - 5 % ()
- b) 5 - 10 % ()
- c) más de 10 % ()
- d) Ninguno ()

13. Proporciona algún tipo de Servicio Social a la Comunidad?.

SI () NO ()

14. Si la respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, cuál de los siguientes servicios sociales conceden?.

- a) Donaciones ()

b) Colaboración a Instituciones Educativas
y de Salud ()

c) Mantenimiento del Ornato ()

15. Hace canjes de medicamentos con otras farmacias?.

SI ()

NO ()

16. Cómo se beneficiarían las farmacias y los consumidores en general, al integrarse éstas en Asociaciones?.

a) Adquisición de medicamentos a bajo costo ()

b) Tener respaldo de una gremial ()

c) Poder de intercambio de medicamentos con
Asociaciones ()

17. La crisis actual ha limitado la disponibilidad de crédito a su empresa?.

SI ()

NO ()

18. Ha limitado la crisis económica el aprovisionamiento de los medicamentos?.

SI ()

NO ()

19. Qué efecto a producido la crisis económica del País sobre la Empresa?.

a) Aumento en las ventas ()

b) Expansión de las ventas ()

c) Disminución de las ventas ()

d) Despido de personal ()

e) Atentado contra la empresa ()

f) Ninguno ()

P E R S O N A L

1. Quién tiene la firma responsable del establecimiento farmacéutico?
 - a) Regente ()
 - b) Idoneo ()
 - c) Químico Farmacéutico (Propietario) ()

2. Con qué número de personas se inicio la Empresa?
 - a) Menos de 5 ()
 - b) de 5 a 10 ()
 - c) Más de 25 ()

3. Cuántos empleados laboran actualmente en la Farmacia?
 - a) Menos de 10 ()
 - b) de 10 a 25 ()
 - c) más de 25 ()

4. De los empleados cuántos son:

a) Administrativos	_____	d) Dependientes	_____
b) Académicos	_____	e) Seguridad	_____
c) Técnicos	_____	f) Cajera	_____
		g) Ninguno	_____

5. Da la empresa a sus empleados prestaciones adicionales a las dispuestas por la Ley?

SI () NO ()

6. Promuebe cursos de capacitación a sus empleados?.

SI ()

NO ()

7. Exige la Farmacia conocimientos básicos sobre el funcionamiento y manejo de medicamentos?.

SI ()

NO ()

8. Ha considerado la necesidad de contratar mayor número de empleados?.

a) para proporcionar mayor atención al público ()

b) por el crecimiento del negocio ()

c) para dar servicio a domicilio ()

d) lo ha considerado pero no tiene la capacidad ()

ANEXO No. 6

FARMACIAS MUESTREADAS

MUNICIPIO	NOMBRE DE LA FARMACIA	No.
Aguilares	Nueva	1
Apopa	Nueva Santa Eugenia	2
Ayutuxtepeque	Central El Progreso San Antonio	3
Ciudad Delgado	El Milagro de la Fè María José María Auxiliadora	3
Cuscatancingo	La Buena Fè	1
Guazapa	El Còndor	1
Ilopango	Ester San Antonio San Cristobal Santa Julia	4
Mejicanos	Cecilia La Campana Montebello	3
Nejapa	San Jerònimo	1
Panchimalco	Los Planes Sofia	2
San Marcos	Aguila Libertad San Marcos Santa Maria	4
San Martìn	Americana Josué La Botica San Martìn	

	Santa Julia	5
San Salvador	Anavior	
	Ancora	
	Del Pueblo	
	Echeverria	
	El Milagro	
	Esmeralda	
	Guerrero	
	Holanda	
	La Geralda	
	Las Ramblas	
	La Salud	
	Leymar	
	Liceo	
	Malá	
	María	
	Médica	
	Multimed	
	Mundial	
	Modelo	
	Omnifar	
	Oriental	
	Popular	
	Primero Dios	
	Profesional	
	Reygon	
	Roosevelt	
	San José	
	San Lorenzo	
	San Miguelito	
	San Ricardo	
	Santa Bárbara	
	Santa Rita	
	Scala	
	Scandia	
	Secane	
	Su Salud	
	Universitaria	
	Vestal	
	Zurita	39
Santo Tomás	Santo Tomás	1
Soyapango	Emporium	
	El Carmen	
	Leiva	
	Reparto Morazán	
	Selecto	
	San Antonio	6

T O T A L		76
