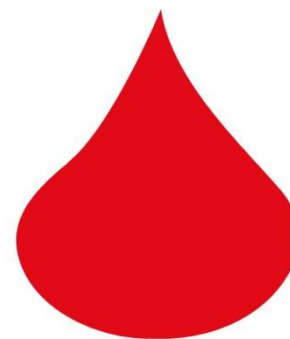


MEGA LTDA.



MEGA
Div. Pharma

Representante Exclusivo para Colombia de:



DIRECCION: CARRERA 5 No. 6-44 Torre A Oficina 805 Centro Metropolitano

TELEFONOS: 8712325 – 8721501 Fax: 8711860

E mail: german.melo@megaltda.com

Pagina Web: www.megaltda.com

**INFORME TECNICO ADMINSITRATIVO SOBRE EL ORIGEN,
DESARROLLO Y PROYECCION DE LA EMPRESA MEGA LTDA.**

GERMÁN ANTONIO MELO OCAMPO

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

NEIVA

2008

**INFORME TECNICO ADMINSITRATIVO SOBRE EL ORIGEN,
DESARROLLO Y PROYECCION DE LA EMPRESA MEGA LTDA.**

GERMÁN ANTONIO MELO OCAMPO

PROYECTO DE GRADO

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION

PROGRAMA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

NEIVA

2008

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. Historia de vida del fundador de MEGA LTDA	8
2. Identificación de la organización.....	14
2.1 Aspectos teleológicos	14
2.2 Misión	14
2.3 Visión	15
2.4 Valores	15
2.5 Imagen Corporativa	17
2.5.1 Logotipo	17
2.6 Descripción de la razón social	17
3. Análisis del sector externo	18
3.1 Situación de La Salud en Colombia	19
3.2 Demografía	34
3.3 Factor Cultura	21
3.4 Factor Político	22
3.5 Factor Legal	25
3.6 Investigación y Desarrollo	28
3.7 Análisis Proveedores	30
3.8 Análisis Competidores	37
3.9. Análisis de los Clientes	37
3.9.1 Segmentación	40
3.9.2 Sensibilidad a los Clientes	41
3.9.3 Expectativas de los Clientes	42

4. Análisis Interno	43
4.1 Gerencia	43
4.1.1 Planeación	43
4.1.2 Organización	44
4.1.3 Motivación	45
4.1.4 Personal	46
4.1.5 Control	46
4.1.6 Marketing	47
4.2 Instalaciones	48
4.3 Productos Mega Ltda.	48
4.3.1 Línea Toxicológica	49
4.3.2 Línea Oftalmológica	51
4.4 Calidad de Nuestros Productos	55
4.5 Procesos	56
5. Análisis Financiero	58
5.1 Indicadores de Liquidez	58
5.1.1 Razón Corriente	58
5.1.2 Prueba Acida	59
5.1.3 Capital de Trabajo	59
5.2 Razones de Endeudamiento	60
5.2.1 Razón deuda Activos Totales	60
5.2.2 Concentración Endeudamiento Corto Plazo	61
5.2.3 Indicadores Lverage	61
5.2.4 Lverage Corto Plazo	62
5.2.5 Lverage Financiero Total	62
5.3 Indicadores de Actividad	63
5.3.1 Rotación Cartera	63

5.3.2	Periodo Promedio de Cobro	64
5.3.3	Rotación de Inventario	64
5.3.4	Rotación Activos Totales	65
5.4	Indicadores de Rentabilidad	65
5.4.1	Margen Bruto	66
5.4.2	Margen Operacional	66
5.4.3	Margen Neto	67
5.4.4	Rendimiento Patrimonio	67
5.5	Crecimiento de la Empresa	68
6.	Matriz Dofa	69
7.	Plan de Acción	70

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

INDICE DE TABLAS Y GRAFICOS

TABLAS	Pág.
Tabla N° 1. Requisitos Productos Farmacéuticos	26
Tabla N° 2. Línea Toxicológica Lab. SERB	31
Tabla N° 3. Productos del Mercado Lab. SERB	31
Tabla N° 4. Otros Productos Lab. SERB	32
Tabla N° 5. Agentes de Diagnostico Lab. SERB	32
Tabla N° 6 Línea Oftalmológica TRB CHEMEDICA	35
Tabla N° 7 Línea Reumatológica TRB CHEMEDICA	35
Tabla N° 8 Empresas que Venden Carbón Activado	36
Tabla N° 9 Empresas que Venden Atropina	36
Tabla N° 10 Clientes Institucionales MEGA LTDA.	37
 GRAFICOS	
Grafico N° 1 Segmentación de Mercado	41
Grafico N° 2 Organigrama MEGA LTDA.	45
Grafico N° 3 Diagrama de Procesos MEGA LTDA.	57

1. HISTORIA DE VIDA DEL FUNDADOR DE MEGA LTDA.

En los años 60, época del auge algodonero en territorio del Municipio de Agustín Codazzi, Magdalena. (Para esta época, ya que en el año 64 es creado el nuevo Departamento del Cesar). En este tiempo inicia la Compañía Casa Inglesa, cuyos propietarios eran unos alemanes de apellido Hyuss. Quienes por conocimiento de la calidad de persona y de trabajador y por su liderazgo, nombran al Señor Arturo Melo Méndez como Gerente para esta zona del país. El Señor Melo se encontraba en la Ciudad de Neiva trabajando en la dirección del Almacén Ocampo y Arteaga de propiedad de la familia, más exactamente de su suegro el Señor Antonio María Ocampo López, de quien nos ocuparemos un poco más adelante. Don Arturo, casado con la señora Aminta Ocampo de Melo y de cuya unión nacerían los siguientes hijos de mayor a menor: María Ángela, Clara Inés, Gloria Elena, Arturo Francisco, Luis Javier y Germán Antonio Melo Ocampo.

El Señor Arturo Melo, no dudo un momento en aceptar el ofrecimiento de trabajo y se traslado de inmediato a la población de Agustín Codazzi, donde se radico por cerca de 6 años, época durante la cual nació su hijo menor, Germán Antonio, el día 20 de septiembre de 1963. En los siguientes tres años comenzó a disminuir la bonanza Algodonera y es así como en el año 1966 regresan a la Ciudad de Neiva, de donde no vuelven a salir hasta la fecha.

De nuevo en el negocio familiar continua su trabajo y logra sacar adelante su familia.

Esta Familia crece en un ambiente donde los negocios son la fuente principal de ingresos, desde los principios del abuelo el Señor Antonio María Ocampo López, quien era de una familia muy numerosa de Neira, Caldas. Su padre enviudo cuando el tenia tan solo 13 años y ya a los 15 años de edad, su padre decidió casarse de nuevo. Esto lo motivo a salir a buscar otros horizontes y es

como arriero que empieza a ganarse la vida. Se dirige hacia el sur del Tolima y es como empieza a tumbar montaña y a sembrar café, poco a poco empieza a obtener riqueza, regala pedazos de tierra a campesinos que llegaban a trabajar con él y logra fundar con ayuda de un Cura y de otro arriero trabajador de la época el Municipio de Planadas, Tolima. Cuando se inicia la producción de Café de toda esta zona el inicia un negocio en el cual comienza a obtener ganancias tanto para él como para las demás personas que producen el grano. En recuas de mulas bajaba el grano producido por ellos hasta Neiva y luego hasta Girardot, donde era vendido a las embarcaciones de la época que arrimaban a este importante puerto sobre el río Magdalena, allí mismo negociaba mercancías traídas de diferentes países entre esos Alemania, España etc. Por ejemplo compraba bajillas, textiles, cubiertos etc. Todas estas mercancías las negociaba nuevamente en Neiva. De allí nació su Almacén Ocampo y Arteaga, sin embargo regresaba a planadas con las mulas cargadas de abastecimientos y encargos hechos por los campesinos y amigos de la zona.

Este pequeño relato que hago es el preámbulo de lo que realmente puede vislumbrar una persona que crece en un ambiente donde la gran mayoría de las historias familiares que se cuentan a través del tiempo, siempre tienen como protagonista los negocios, ya que sus ancestros siempre han estado vinculados al comercio de una u otra forma.

Germán Antonio Melo Ocampo, comienza a tener uso de razón a la edad de 4 años cuando inicia sus estudios en el Colegio los Ángeles de Neiva, donde aprende sus primeras letras con la Profesora Julita Torres de Ocampo (Madre del Profesor Antonio Ocampo de la USCO) y los primeros Números con la Profesora Beatriz de Ramírez. (Madre de la Ex candidata Presidencial Socorro Ramírez).

Luego realiza su primaria y su bachillerato en el Colegio Cooperativo Salesiano San Medardo de Neiva, graduándose en el año de 1982.

Realizo un año de Derecho en la Universidad de la Sabana, pero siempre tuvo en mente estudiar medicina, aplico para la Universidad Juan N. Corpas en la cual estudio un año. Su padre tuvo problemas financieros en los cultivos, debido a esto suspendió su estudio por falta de recursos. Trabajo como obrero raso en las petroleras por un periodo corto mientras se presentaba a Medicina en la Universidad Surcolombiana. Estudio en la Usco varios semestres pero su vida agitada y poco concentrada no le valió para seguir esta carrera, su carácter inquieto y con ideas de superación y sueños por desarrollar lo llevaron a retirarse y a conocer nuevos horizontes y es como logra a través de una amiga conocer a una persona que marcaría su vida y la de sus negocios.

Estando en el Bachillerato unas amigas lo invitaron a ser parte de un Club de gente importante con liderazgo para crecer a través de la amistad con un interés muy especial, el de Servir a la Comunidad. Ese Club es el Club Interact de Neiva, del mundialmente conocido ROTARY INTERNATIONAL, se vinculo inmediatamente, luego pasaría al de Rotaract y actualmente es Rotario del Club Rotario Neiva "Las Ceibas" y presidente nominado para el periodo 2009-2010. Con principios intachables de una familia honesta y trabajadora y con los principios Rotarios que enaltecen y fortalecen las personas que pertenecen a este movimiento. En Interact fortaleció la amistad con muchas personas entre ellas con la persona que lo vinculo a la Industria Farmacéutica. Martha Yineth Pino Tejada, quien sería su primer Jefe en este nuevo Mundo, gracias a ella conoció al Señor Octavio Amaya Galarza, Gerente y propietario de la Compañía Amarey-Novamedical S.A. quien sería el gran maestro. Se inicio como visitador médico en la zona de Tolima, Huila y Caquetá, en el primer año tan solo subsistió con el básico pues no logro vender un solo medicamento, no fue por falta de tesón si no por ser productos de Tercera generación y poco conocidos por los facultativos y también por temor a usarlos, estos productos eran en esa época como del futuro, eran Inmunoglobulinas Humanas. Sin embargo la perseverancia y el deseo de triunfar hizo que poco a poco estos médicos perdieran el miedo a usarlos y que se atrevieran a no remitir estos pacientes a Bogotá si no que decidieran realizar los tratasmientos en sus propias ciudades.

Los pacientes que se comenzaron a atender sufrían de Miastenia Graves, Síndrome de Kawasaki, Síndrome de Guillen Barre, Lupus Eritematoso Sistémico, Hemofilia y otras enfermedades del sistema inmunológico. Ya al iniciarse el tratamiento y al ver los resultados tan sorprendentes comenzó a repuntar en las ventas, logrando el primer lugar en ventas en el país en el segundo año, esto hizo que las miradas tanto de la compañía como de la casa matriz en Alemania se fijaran en él, en el tercer año fue ascendido a Asistente de Gerencia en Bogotá. La compañía lo envió a realizar una negociación nueva con una compañía Alemana llamada Curasan Pharma. Esta compañía producía anestésicos, dicha negociación se llevo a cabo con éxito.

En Alemania estuvo cerca de un mes pues le ofrecieron una capacitación en Inmunología por 15 días, con los más prestigiosos médicos Alemanes entre los cuales se encuentra el Dr. Eugene Faist. Especialista en Sepsis¹ y el manejo del Pentaglobin®.²

Al regresar de Alemania, fue nombrado Gerente de Mercadeo a Nivel nacional de la Compañía, Cargo que desempeño por ocho años.

Recibió la compañía con ventas anuales de \$800'000.000.00 (Ochocientos millones de pesos) y el año en que se retiro, enero de 1998 se entrego el informe de ventas del año 1997 con ventas de \$4.400'000.000.00 (Cuatro mil cuatrocientos millones de pesos).

En ese enero de 1998 fue despedido sin justa causa, aparentemente se había convertido en una persona muy costosa para la compañía. Como es lógico fue indemnizado, dinero que sería aprovechado para el nacimiento de Mega Ltda.

¹ Sepsis Es una enfermedad grave causada por una abrumadora infección del torrente sanguíneo por parte de bacterias productoras de toxinas.

² Pentaglobin® es una solución de inmunoglobulinas humanas normales, preparada a partir de plasma de donadores sanos.

De la época de estudiante de Colegio y de la de Interact nació la amistad y el amor por su Esposa Liliana Patricia García Soto, odontóloga de profesión, su aliada, su socia y su cómplice en esta aventura de ser empresario. Tienen dos hijos Juan Sebastián y María Paula de 13 y 10 años respectivamente. María Paula nació el 11 de septiembre de 1998 cuando Germán cursaba Primer semestre de Administración de empresas y su empresa tan solo llevaba unos meses de creada.

Ese “fatídico” enero, y se escribe entre comillas fue el despegue, fue la liberación para demostrar toda la capacidad, la creatividad que había dentro de Germán. Fue el desespero también, fue el acabarse el Mundo porque no había empleo. Fue realmente el cohete que impulso el deseo de ser una persona diferente y se propuso dos objetivos, sueños que se cruzaron por la mente de Germán, Uno Estudiar y otra no ser mas empleado, ser independiente y generar sus propios recursos y generar empleo también.

La Compañía se crea con recursos propios, comprando medicamentos especializados dentro de Colombia y vendiéndolos a mejores precios, sin embargo el sueño era el de tener exclusividad para todo el territorio nacional. Con esta idea es como inicia una investigación de medicamentos que eran indispensables en nuestra región y gracias a las relaciones personales y comerciales comienza a preguntar a sus amigos médicos las necesidades que se les presentaban para el tratamiento de diferentes pacientes y es como en una charla con el Doctor Abner Lozano, le comenta que tienen serios problemas con pacientes intoxicados con Neguvon®³ (Organofosforados). Así se abre la posibilidad de buscar este producto o este antídoto para organofosforados. Una herramienta fundamental fue el Internet, gracias a este fueron apareciendo posibles productos hasta que después de varias semanas por no decir meses,

³ Neguvón ® fármaco organofosforado, es un antiparasitario de amplia acción para uso interno y externo en animales.

logro ubicar una compañía en Francia que producía algo como lo que se necesitaba. Logra contactar a su Amigo de Curasan Pharma de Alemania, el Sr. Werner Weber quien habla perfecto el Inglés, Francés y Español, le solicita de manera especial que le realice un acercamiento con esta compañía SERB de Francia, con tan buena fortuna que la gerente de exportaciones del momento era Española y que podía llamarla directamente. El Señor Melo realiza la llamada a Paris, directamente a la Compañía SERB y logra comunicarse con la Señora Christine García Gerente de Exportaciones, fue una conversación de aproximadamente 3 horas 15 minutos, con la que se consiguió crear una pequeña amistad que a la postre serviría para que un año y 8 meses después se firmara un Contrato Confidencial entre las dos Compañías, más adelante se firmo el contrato definitivo hasta el 2013, en el año 2004 se obtuvo el registro sanitario para iniciar las importaciones y la comercialización de los antídotos en Colombia. Hoy en día se tienen registrados más antídotos y se están iniciando negociaciones con Ecuador, Perú y todos los países Centroamericanos, sitios donde obtuvimos la exclusividad del Laboratorio Serb de Francia, también en este año iniciamos la comercialización de una línea Oftalmológica de la Compañía Suiza TRB Chemedica International con quien firmamos exclusividad para todo el territorio Nacional.

2. IDENTIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

2.1 Aspectos Teleológicos

Compañía de sociedad limitada, fundada en febrero de 1998 en la Ciudad de Neiva, Departamento del Huila, República de Colombia.

La Compañía se dedica exclusivamente a la importación, comercialización de productos farmacéuticos innovadores y especializados, satisfaciendo las necesidades de nuestro país.

Nuestros productos, Toxicológicos y oftálmicos en su mayoría, proporcionan un alto perfil terapéutico en las áreas de Urgencias, Cuidados Intensivos y cirugía.

2.2 Misión

Nuestra misión para el presente y el futuro es la de representar, tanto Nacional como Internacionalmente casas farmacéuticas que cumplan con los más estrictos controles de calidad en sus productos, que sean compañías innovadoras, y de gran proyección en el mercado global. Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes con el mejoramiento continuo de nuestros procesos de comercialización, brindando capacitación profesional tanto a su personal como al nuestro.

Es una organización inspirada por principios éticos, que promueve su trabajo con eficacia, oportunidad y calidad, buscando mejores dividendos a sus

asociados, mediante el compromiso de sus colaboradores. Eje primordial de la compañía.

2.3 Visión

En el 2010 Mega Ltda. Será una compañía sólida, líder en el mercado Nacional en la línea de productos farmacéuticos toxicológicos y oftalmológicos, siendo reconocida en los mercados latinoamericanos. Sustentada en la calidad de sus productos y en el profesionalismo de su recurso humano.

2.4 Valores

Para nosotros los valores son determinantes en el comportamiento de las personas.

Los valores de nuestra Compañía juegan un papel importante y trascendental en el comportamiento de nuestros Asociados, Empleados, Clientes y entes Gubernamentales.

Iniciamos a plantearnos la forma de obtener estos valores y propusimos inicialmente y de acuerdo a nuestras necesidades los siguientes: Para nosotros como asociados la prioridad es ser “Rentables” pero sin embargo debemos tener en cuenta otros valores para estar acordes a las tres variables restantes. Surgieron muchos valores, pero adoptamos los que más se asemejaban a nuestros principios y necesidades. Por consiguiente tenemos: La Etica, La Perseverancia, Compromiso, Sensibilidad y la Responsabilidad.

- **Rentabilidad:** Valor fundamental de nuestra Compañía. Gracias a esta rentabilidad podemos satisfacer las necesidades de la compañía, de sus asociados y de sus clientes internos.

- **Responsabilidad:** Con la Sociedad Colombiana, el Gobierno, los Clientes externos e internos y sus asociados, basados en el cumplimiento de sus obligaciones sociales, administrativas y fiscales.
- **Ética:** Se fundamenta en el comportamiento humano para trascender en el comportamiento Corporativo, cumpliéndole a la sociedad. Fundamentado en la prioridad del sentido de la Vida Humana a nivel individual y colectivo, regido por principios morales en sus acciones, buscando a su vez la satisfacción general.
- **Sensibilidad:** Valor que nos ha proporcionado la mayor cantidad de clientes. El desapego al “vender por vender” como simple hecho comercial, ha hecho de este valor un pilar fuerte dentro de nuestra compañía. Para nuestros asociados y empleados la prioridad es “La vida” y esta a su vez es la razón de ser de todos nuestros Clientes. (Clínicas y Hospitales). Primero ayudamos a salvar Vidas, luego realizamos los procesos administrativos.
- **Compromiso:** Valor personalizado, es el aporte personal que recibe la organización, es la entrega incondicional dada por cada persona de la compañía para el bienestar de la Comunidad empresarial y de la comunidad Colombiana en general.
- **Perseverancia:** Es la lucha diaria para cumplir nuestros sueños, es el motor que nos impulsa para cumplir nuestras metas, es darnos a conocer es buscar la excelencia es ser los primeros, es atender, es solucionar es reinventarnos cada día para ser diferentes.

2.5 IMAGEN CORPORATIVA

2.5.1 Logotipo



Nuestro logotipo lleva impreso el nombre de nuestra compañía con el tipo de sociedad que la constituye, así como también una gota de sangre en señal de vida, de preservación de la vida y preservación de la compañía. La palabra Mega y la división a la que se pertenece, en este caso La palabra Pharma para aclarar que es la línea farmacéutica. Se aclara la división a la que se pertenece por que aspiramos en un futuro desarrollar otras actividades de negocios como por ejemplo la División de Equipos Médicos.

2.6 Descripción de la razón social.

La palabra Mega es grandeza, Honestidad de Ángeles. También guarda relación a los apellidos de sus Socios, **ME**lo y **GA**rcía, de la misma forma con las letras iniciales del nombre de su gestor e ideólogo **ME**lo Ocampo **GA**rcía Antonio.

3. ANALISIS EXTERNO

El mundo industrializado en que vivimos, su acelerado desarrollo y los avances tecnológicos nos ponen de frente a nuevos riesgos de los que resulta difícil sustraerse. En los últimos decenios se ha incrementado la disponibilidad y el uso de sustancias químicas potencialmente tóxicas en la industria, el sector agrícola, farmacéutico y en nuestros hogares.

La manipulación inadecuada, la falta de elementos de protección, el descuido al dejar sustancias tóxicas al alcance de los niños, los hechos suicidas y delictivos, entre otras circunstancias, provocan emergencias toxicológicas que llegan a diario a los servicios de urgencias de las entidades hospitalarias de nuestro país, los principales agentes causantes de intoxicaciones son, los plaguicidas, los medicamentos, sustancias cáusticas y corrosivas, derivadas de hidrocarburos, las bebidas alcohólicas, los animales y las plantas venenosas.

Por lo tanto la intoxicación por organofosforados ocurre en todo el mundo, principalmente en países agrícolas y en vías de desarrollo. La exposición ocupacional y los intentos de suicidio son las principales causas de intoxicación por plaguicidas. Estos compuestos químicos son de uso diario y frecuente, principalmente en países en vía de desarrollo y de economía agrícola-pecuaria como Colombia. Es importante que el personal de los servicios de salud reconozca la clínica de la intoxicación, tanto de los casos leves como severos, estén preparados en forma óptima para el manejo de personas con intoxicación por organofosforados y de esta manera garantizar manejo clínico rápido y efectivo, que lleve a disminuir las complicaciones y secuelas producidas.

3.1 SITUACION DE LA SALUD EN COLOMBIA

La aproximación descriptiva de la situación de salud de los colombianos más actualizada que se dispone hoy se basa en los registros de estadísticas vitales, registros de salud, el sistema de vigilancia en salud, el Censo de Población DANE⁴ 2005, las encuestas de calidad de vida, el Estudio Nacional de Salud Mental Colombia 2003, la Encuesta Nacional de Demografía y Salud - ENDS 2005 y la Encuesta Nacional de Situación Nutricional Colombia – ENSIN 2005, entre otros. Adicionalmente, la Encuesta Nacional de Salud - ENS Colombia 2007 enfocada al levantamiento de datos poblacionales sobre morbilidad sentida e institucional, funcionamiento y discapacidad y caracterización de oferta y demanda de servicios de salud, se está ejecutando para completar el conjunto de datos necesarios.

Como base para el abordaje de los principales problemas de salud priorizados en el Plan Nacional de Salud Pública, se ha tenido en cuenta el conjunto de efectos y daños codificados como categorías de salud, enfermedades, trastornos o lesiones, disfunciones o discapacidades, de acuerdo con una clasificación determinada, que tienen una estructura causal común y que se pueden modificar a través de intervenciones sociales y sectoriales también comunes; además, que se pueden medir sistemáticamente desde el punto de vista de su magnitud, comportamiento, tendencia, severidad, características de los subgrupos de población afectados, e impacto sociales y económicos.

Desde esta perspectiva y de manera sintética se puede afirmar que la situación de salud de la población Colombiana plantea grandes problemas característicamente asociados a la transición demográfica propia de una sociedad en proceso de modernización con tasas de mortalidad, natalidad y

⁴ DANE- es la entidad responsable de la planeación, levantamiento, procesamiento, análisis y difusión de las estadísticas oficiales de Colombia.

crecimiento decrecientes; así como las características propias de la transición epidemiológica con una progresiva reducción de las enfermedades transmisibles, aunada a un incremento en las enfermedades crónicas no transmisibles, así como las características socioeconómicas de países en desarrollo en donde confluyen condiciones de salud de extrema pobreza con riesgos asociados a la industrialización y globalización, a los procesos de urbanización y distribución espacial de la población; con impactos generados por los cambios en hábitos de consumo y comportamiento, los cambios en los sistemas de salud y educación, los cambios en la estructura social y económica, y la situación de conflicto armado registrados en las últimas décadas.

3.2 DEMOGRAFIA

La evolución demográfica en Colombia se ha dado en un período corto de tiempo, mostrando grandes cambios en los componentes de la dinámica de crecimiento poblacional. En solo 20 años la fecundidad total descendió de 3,2 hijos por mujer en 1985 a 2,5 en 2005 (DANE), conjuntamente con la reducción de la mortalidad infantil de 42 a 15,5 por mil nacidos vivos en el periodo 1995 a 2005 (DANE). Esto ha generado un descenso en el crecimiento poblacional hasta alcanzar hoy niveles de 1,5% (DANE), lo cual significa que mientras en 1985 la población se duplicaba cada 23 años, hoy se necesitan más de 38 años para el mismo crecimiento.

No obstante, estos cambios no han sido uniformes en el territorio nacional, de tal forma que el análisis por regiones y grupos poblacionales revela diferenciales en los indicadores, que reflejan inequidades en los riesgos de enfermar y morir, y en consecuencia, en la esperanza y calidad de vida. Así por ejemplo, mientras en la zona urbana la tasa total de fecundidad es de 2,1 hijos por mujer, en la zona rural es de 3,4.

La distribución de la población dentro del territorio es una de las transformaciones más importantes, observándose en la última década una mayor concentración y urbanización como resultado de la intensa migración interna. Es así como en los tres últimos censos de población, la distribución cabecera– resto, ha pasado del 65% en 1985 a 68% en 1993 y a 72% en 2005 (DANE).

Otros cambios de la dinámica demográfica se expresan en la composición y tamaño de la familia Colombiana. El tamaño de los hogares pasó de 7,3 personas por hogar en 1905, a 6,0 en 1965 y 4,1 en el 2005 (DANE). Si bien las familias presentan un predominio de la jefatura masculina en el hogar, la proporción de hogares con jefatura femenina sigue en aumento pasando de 24% en 1995 al 30% en 2005.

3.3 FACTOR CULTURAL

La promoción de la salud y la calidad de vida constituye un proceso político y social que abarca las acciones dirigidas a fortalecer los medios necesarios para mejorar la salud como derecho humano inalienable, a consolidar una cultura de la salud que involucre a individuos, familias, comunidades y la sociedad en su conjunto, a integrar el trabajo de los sectores y las instituciones en un proceso orientado a modificarlos condicionantes o determinantes de la salud, con el fin de mitigar su impacto en la salud individual y colectiva.

Se asume la promoción de la salud y la calidad de vida como una dimensión del trabajo de salud que ubica su centro en la noción de salud, en su sentido positivo como bienestar y calidad de vida, que se articula y se combina con la acción preventiva. La promoción de la salud y la calidad de vida integran las acciones individuales y colectivas encaminadas a hacer que los individuos y las

colectividades estén en condiciones de ejercer un mayor control sobre los determinantes de su salud.

3.4 FACTOR POLÍTICO

El Ministerio de la Protección Social, como principal responsable y gestor de las acciones dirigidas a mejorar las condiciones de salud en la población, define las siguientes líneas para el desarrollo de la política en salud:

1. La promoción de la salud y la calidad de vida.
2. La prevención de los riesgos.
3. La recuperación y superación de los daños en la salud.
4. La vigilancia en salud y gestión del conocimiento.
5. La gestión integral para el desarrollo operativo y funcional del Plan Nacional de Salud Pública.

Estas líneas buscan armonizar y articular el Sistema de Protección Social para el logro de las metas y especialmente para reducir las brechas en salud existentes entre regiones y grupos poblacionales. Esto exige una articulación efectiva de esfuerzos del sector, entre la Nación, las entidades territoriales, las entidades promotoras de salud - EPS, las administradoras de riesgos profesionales - ARP, los prestadores de servicios de salud -IPS, la sociedad civil organizada, las sociedades científicas, las instituciones formadoras del talento humano en salud, los otros sectores de la sociedad y las entidades de cooperación técnica internacional.

En cuanto al TRATADO DE LIBRE COMERCIO: Tras el cierre de las negociaciones del TLC en febrero de 2006, las opiniones están divididas frente al tema de los medicamentos, Maria Claudia García G. Presidenta ejecutiva de la asociación de laboratorios Farmacéuticos de Investigación (AFIDRO), afirma que los medicamentos no van a subir de precio con la entrada en vigencia del

TLC, “El mercado farmacéutico colombiano es altamente competido, y para cada patología existen múltiples alternativas terapéuticas. En consecuencia los precios de los medicamentos, como en cualquier sector de la economía, los determinan las fuerzas del mercado y la dinámica de oferta y demanda. Así, ningún medicamento original, protegido o no por propiedad intelectual, podría llegar al mercado con un precio exagerado ya que el mismo mercado se encargaría de limitar su venta” de igual forma la Presidenta ejecutiva de AFIDRO sostiene “es falso que los medicamentos genéricos vayan a desaparecer del mercado. Ninguna norma que sea adoptada dentro del TLC podrá tener carácter retroactivo, por lo tanto la oferta de productos tanto genéricos como originales, disponible hoy para los colombianos, se mantendrá.”

Como contraparte Germán Holguín Zamorano director Misión Salud, hace énfasis en la restricción que constituyen para el acceso a medicamentos genéricos, las concesiones hechas por Colombia a las farmacéuticas estadounidenses en términos de propiedad intelectual, que demoran el ingreso de los genéricos, los cuales cuestan una quinta parte de los productos de marcas internacionales y abastecen el 70% del mercado nacional. Así, en el futuro los fármacos nuevos gozarán de más de 20 años de monopolio y los consumidores tendrán que esperar más para acceder a los genéricos.

Tomando como referencia los planteamientos anteriores, es posible elaborar dos escenarios futuros para el sector salud: en el primer escenario la producción de genéricos continúa sin ninguna restricción, y aquellos medicamentos importados tienden a bajar de precio ante el desmonte gradual de aranceles, al mercado nacional entran nuevos laboratorios farmacéuticos internacionales que para ganar participación en el mercado nacional deben contar con un portafolio de productos con alta competitividad en precios, que a su vez impide el incremento de los mismos por parte de los productores nacionales. Bajo estas condiciones los grandes beneficiados serían los usuarios, puesto que la disminución en los precios en un entorno altamente

competitivo como lo es el sector salud, se transfiere a lo largo de la cadena de valor hasta llegar al consumidor final, en lo que denominaremos un escenario optimista.

Un segundo escenario esta constituido por la limitación a la producción de genéricos a partir de las concesiones hechas en propiedad intelectual, que incrementarían significativamente los precios ante la comercialización casi exclusiva de medicamentos de marca, *ocasionando un aumento del gasto en salud de cientos de millones de dólares anuales, lo que dejaría sin acceso a medicamentos a miles de colombianos, ante la insostenibilidad del régimen subsidiado de salud SISBEN⁵ y la inminente reducción en el POS (Plan Obligatorio de Salud) para el régimen contributivo; situación que podría favorecer a los distribuidores y droguistas independientes que tengan la capacidad financiera de mantener un inventario de mercancía con un costo exorbitante, ya que el sistema general de seguridad social creado con la ley 100 de 1993, sería inviable en lo referente al suministro de medicamentos, de tal forma que el estado tendría que optar por brindar seguridad social exclusivamente a los trabajadores, como sucedía antes de 1993 donde el núcleo familiar no estaba amparado por el sistema, incrementar el porcentaje mensual aportado al sistema a empresas y trabajadores, o eliminar del POS el suministro de medicamentos. Alternativas que implican un incremento en la demanda a nivel de droguerías como canal mayoritario de distribución para la industria farmacéutica; en un escenario que por la restricción en el acceso a los medicamentos para gran parte de la población denominaremos pesimista.*

⁵SISBEN Sistema de Identificación y Clasificación de Potenciales Beneficiarios para Programas Sociales, es un instrumento que permite el ordenamiento de personas y familias de acuerdo con su estándar de vida, medido por un número que varía entre 1 y 100, a partir de del uso de una serie de variables que identifican las condiciones de vida de los hogares

3.5 Factor legal

En Colombia con el decreto 1562, de junio de 1984, se establecen los Sistemas de Vigilancia Epidemiológica, como un proceso regular y continuo de observación e investigación de las principales características y componentes de morbilidad, mortalidad y otros eventos en salud en una comunidad, basada en la recolección y divulgación de la información epidemiológica. Desarrollando esto podemos iniciar un conjunto de actividades o medidas tendientes a evitar la presencia de la intoxicación por plaguicidas, como evento epidemiológico y al observar el comportamiento del mismo en un futuro, evaluar las medidas de intervención a implementar. Las fichas de notificación individual obligatoria, de caso de intoxicación por plaguicidas establecidas por el Sistema de Salud Colombiano deben ser diligenciadas a nivel nacional para poder tener una base de datos confiable y adecuada. En esto debemos colaborar todos los médicos y personal de salud para lograr implementar modelos de Vigilancia Epidemiológica Simplificada, Corriente o Clínica e intensificada en los distintos niveles contribuyendo así a mejorar la situación actual del país en este aspecto.

En cuanto al factor Legal, como somos una compañía que importamos productos farmacéuticos estamos regulados y controlados por el INVIMA⁶, creado mediante la Ley 100 de 1993 artículo 245, que inicio actividades el 2 de febrero de 1995, cuyos objetivos son ejecutar las políticas formuladas por el Ministerio de Salud en materia de vigilancia sanitaria y de control de calidad de los productos y actuar como institución de referencia nacional y promover el desarrollo científico y tecnológico del sector.

⁶ INVIMA Ente dedicado al control y vigilancia la calidad y seguridad de los productos farmacéuticos y alimenticios

De acuerdo a la información contenida en el estudio de Coinvertir de 2003, Colombia es el único país de América Latina que cuenta con las exigencias de calidad de la Organización Mundial de la Salud OMS. Igualmente, con la creación del Centro de la Ciencia y la Investigación Farmacéutica, los laboratorios están invirtiendo en investigación y desarrollo y mejorando las perspectivas de nuevos productos hacia el mediano plazo.

Como requerimientos de carácter legal y técnico se encuentran el permiso zoonosanitario (PZ) y la licencia de venta (LV) – (Ver cuadro 15).

Requisitos productos farmacéuticos

Partida	% Gravamen	Requisitos previos	Registro sanitario	Vistos Buenos
3002	5	PZ ICA (219)	INVIMA (220)	INVIMA (220)
3003	5	PZ ICA (219)	INVIMA (220)	INVIMA (220)
3004	5 - 10	LV ICA /217)	INVIMA (220)	INVIMA (220) – ICA (217)

Fuente Arancel Armonizado de Colombia

Por otra parte el sector farmacéutico está regido por la ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (www.who.int/es). Creada el 7 de abril de 1948, es el organismo de las Naciones Unidas especializado en salud, cuyo objetivo es que todos los pueblos puedan gozar del grado máximo de salud que se pueda lograr. Parte de esta misión se desarrolla desde 1987 a través de la publicación de Información farmacéutica obtenida o facilitada a la OMS por organismos de investigación y reglamentación de cualquier lugar del mundo. En la publicación se presentan regularmente estudios que son determinantes para discontinuar la producción y comercialización de alguna sustancia farmacéutica en particular, producto del análisis de efectos adversos del mismo en la salud del paciente y el ambiente.

Esta situación crea un riesgo de inventario para todos los participantes en el sector farmacéutico, en especial para el distribuidor, quien con el propósito de realizar los despachos oportunos de sus pedidos debe mantener un gran número de existencias de producto, que en un momento determinado puede ser declarado no apto para el consumo humano por la OPS, Organización Panamericana de la Salud (www.paho.org) como se conoce la oficina regional de la OMS para América.

En el tema de distribución y de dispensación podemos afirmar que la legislación sobre el sector farmacéutico colombiano se ha concretado en el tema de la producción, pero no en el de la comercialización, el almacenamiento, la distribución y la dispensación. Hace falta que se legisle y que se creen los mecanismos para la vigilancia en estos temas si se quiere asegurar la calidad de los medicamentos hasta que el usuario los consuma.

Los asuntos referidos a la distribución y dispensación de fármacos afectan de manera directa la productividad y la competitividad de este sector más que en ningún otro y fundamentalmente porque si no hay una política expresa en este campo la seguridad y la eficacia terapéutica se verían seriamente afectadas.

LEY 100 DE 1993

La Ley 100 de 1993 por la cual se crea el sistema de Seguridad Social Integral, establece una legislación nueva sobre Seguridad Social para Colombia, con énfasis en el Sistema General de Pensiones en el Libro Primero, en el Sistema General de Seguridad Social en Salud en el Libro Segundo, en el Sistema General de Riesgos Profesionales en el Libro Tercero y en Servicios Sociales Complementarios en el Libro Cuarto. En el presente proyecto se hará un análisis de la Ley y sus desarrollos en lo relacionado exclusivamente con el Sistema General de Seguridad Social en Salud.

La reforma de la Salud en el País se orientó en 3 direcciones: la desmonopolización de la seguridad social en salud para los trabajadores del sector privado al brindarle a todos los asalariados la opción de elegir la entidad que les preste el servicio de salud; la presencia del sector privado como opción adicional al Instituto de Seguros Sociales (ISS) y la aparición de un sector subsidiado que se sustenta en la creación de un Fondo de Solidaridad y Garantía, y que brinda aseguramiento a la población pobre del país.

El propósito fundamental de la Ley 100 de 1993 es alcanzar la cobertura universal en la prestación de los servicios asistenciales de salud. Se espera garantizar y financiar dicha cobertura mediante dos regímenes: el contributivo, autofinanciado totalmente con los aportes obligatorios obrero-patronales y que podría, según estimaciones preliminares, cubrir el 70 por ciento de la población colombiana; el de seguridad social, o subsidiado, con subsidios a la demanda de origen fiscal y de solidaridad parafiscal, que podría llegar a cubrir integralmente la meta del 30 por ciento, logrando una cobertura del 100% de la población antes del año 2001.

3.6 TECNOLOGÍA (Investigación y Desarrollo)

Una primera consideración sobre las características de la industria de los medicamentos es su carácter eminentemente innovador y de investigación y desarrollo. Por su complejidad en el desarrollo de productos nuevos e innovadores, por lo cual la industria farmacéutica es altamente intensiva en conocimiento, por una parte, y por otra incorpora tanto la investigación básica como la clínica, el desarrollo tecnológico y la innovación de productos y procesos. Al comparar esta industria con otros sectores manufactureros y de servicios, se encuentra que la investigación y desarrollo como porcentaje de los ingresos percibidos por las ventas represento el 12,8 %, mientras que el

promedio del sector manufacturero , excluyendo el sector de medicamentos, significo un 3,9 %, sin que ningún sector estuviera por encima del farmacéutico.

Por lo tanto la actividad de investigación es intensa en el sector farmacéutico. Las grandes empresas son, por lo general, aunque no siempre, las principales innovadoras, en el sentido de que crean grandes corrientes de fármacos comerciales. Sin embargo, se ha dicho a veces que los grandes centros de investigación no son tan rentables en término de la relación de innovación y gastos de investigación y desarrollo como los de dimensiones medias. En cualquier caso, se pueden señalar 3 aspectos del factor tecnológico que constituyen fuentes de poder de mercado para la gran empresa:

a) Los gastos de investigación y desarrollo realizados, están muy concentrados entre las empresas que dominan el mercado.

b) Las patentes sobre productos y proceso o sobre ambos a diferencia de lo que ocurre en muchos otros sectores que desarrollan una intensa actividad de investigación; la tecnología de la industria farmacéutica no es difícil de copiar, una vez producido un nuevo fármaco, resulta muy sencillo imitarla y por este hecho se hace necesario protegerse mediante la patente.

Otro punto importante dentro del sector es la investigación de mercado para la promoción del poder de mercado de la industria farmacéutica, en tanto que dicho poder, puede ser incluso más importante que la tecnología.

3.7 ANALISIS DE LOS PROVEEDORES

Actualmente MEGA LTDA cuenta con dos proveedores (Laboratorios SERB y TRB CHEMEDICAL), los cuales describiremos a continuación:

SERB LABORATORIOS

Nombre: SERB S.A.S.

Nombre comercial: Laboratoires SERB

Capital de trabajo: 3 000 000 €

RCS: Paris B 552 005 241 0001 3

Siret: 552 005 241 0001 3

Código APE: 244 C

TVA / UE: FR 16 552005241

Dirección: 53, rue Villiers de L'Isle-Adam - 75020 Paris

Tél: 00 33 (1) 44 62 55 00 - Fax: 00 33



Declaración de la misión de SERB: nuestra misión para el día de hoy y de mañana es el desarrollo y la licencia en los productos que complementan nuestro actual portafolio con el éxito de comercializar estos en hospitales dentro de los sectores de farmacia y sobre una base global, utilizando un innovador y progresista estilo de gestión a los interesados en el valor de retorno.

SERB Laboratorios, es una empresa privada fundada en 1955 en París, es de gran éxito internacional, se centró la atención sanitaria especializada en la investigación y el desarrollo, el registro global, la fabricación, comercialización, venta y distribución de productos innovadores farmacéuticos.

SERB tiene casi 50 años de experiencia en la investigación y el desarrollo, comercialización, venta y distribución de productos farmacéuticos de calidad en el mercado francés.

Los productos, que internamente han investigado y desarrollado, proporcionan beneficios de alto perfil en áreas terapéuticas incluyendo Toxicología y agentes de diagnóstico. En forma selectiva con licencia de los productos adquiridos y contribuir al portafolio de productos de SERB.

El éxito de SERB ha sido resultado de su equipo de gestión, que consta de individuos que tienen las habilidades, los conocimientos y la visión de construir marcas ganadoras. Los productos SERB se producen en sofisticadas instalaciones de fabricación de productos farmacéuticos y comercializados a los hospitales y farmacias de la comunidad internacional.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

A continuación relacionamos el portafolio de productos de Laboratorios **SERB**.

Tabla Nº 2 Línea Toxicológica

Productos Línea Toxicológica
B.A.L.
CALCIUM EDETATE OF SODIUM SERB 5%
CHELATRAN
CONTRATHION
HYDROCORTISONE UPJOHN 100 mg
HYDROCORTISONE UPJOHN 500 mg
KELOCYANOR
NARCAN
NALORPHINE SERB 5 mg/1 ml
SUCCICAPTAL
TOXICARB
VIBRAVEINEUSE
DIGIDOT

Tabla Nº 3 Productos del Mercado

Productos del Mercado
ANSATIPINE
ETILEFRINE SERB 10 mg / 1 ml
KANEURON
L THYROXINE SERB Oral drops
L THYROXINE SERB Ampoule
MYSOLINE
PAPAVERINE SERB 40 mg/1 ml
TIBERAL 500 tablet
TIBERAL 500 mg/3 ml
TIBERAL 1000 mg/6 ml

Tabla Nº 4 Otros Productos

Otros Productos
GAMMA-OH
DODECAVIT
MIDAZOLAM HAMELN 5 mg/5 ml
MIDAZOLAM HAMELN 5 mg/1 ml
MIDAZOLAM HAMELN 50 mg/10 ml
NALBUPHINE SERB 20 mg/2 ml
NALTREXONE SERB 50 mg
NITRIATE

Tabla Nº 5 Agentes de Diagnostico

Agentes de Diagnostico
FLUOCYNE 10%
INFRACYANINE
INUTEST

TRB CHEMEDICA

SEDE

TRB Chemedica International S.A.
12, rue Michel Servet
P.O. Box 352
1211 Geneva 12, SUIZA

Fax : +41 22 703 49 01

international@trbchemedica.com
www.trbchemedica.com



TRB Chemedica es una las pequeñas y medianas empresa farmacéutica de suiza, con un enfoque en la investigación, el desarrollo y comercialización de productos innovadores en determinadas áreas terapéuticas, incluida la reumatología, oftalmología y neurología. Estamos mercado una gama de

productos farmacéuticos éticos y dispositivos médicos, la mayoría de los cuales están patentados, en más de 40 países de todo el mundo.

TRB Chemedica es una creciente organización que actualmente emplean a más de 500 personas en todo el mundo. La sede internacional se encuentra en Ginebra, Suiza, con filiales en Argentina, Austria, Brasil, Francia, Alemania, Hong Kong, Hungría, Malasia, Mexico, Polonia, Singapur, Suiza, Tailandia y el Reino Unido. Su plan para el futuro es aumentar la capacidad de producción, continuar desarrollando las filiales, y ampliar la red de distribución para abarcar más países de todo el mundo.

TRB Chemedica se ha comprometido con el crecimiento en el ámbito internacional.

Lo que sigue es una breve historia de la empresa:

Período: 1980 – 1988

- Establecimiento de la empresa.
- Período de crecimiento constante, actuando como agentes en todo el mundo para Fidia Spa, Abano Terme, Italia.
- Establecimiento de la línea de Neurológicas Fidia Spa (Cronassial, Sygen, Bros).
- Desarrollo de una red mundial de la empresa (Argentina, Brasil, Singapur, Hong Kong, Tailandia, Malasia)

Período: 1989 - 1999

- Reorganización de las empresas del Grupo.

- Adquisición de tecnología patentada de universidades y científicos independientes.
- Elaboración de sus propios productos en áreas terapéuticas de nicho (reumatología, oftalmología y neurología):
 - Diacereína: inhibidor para su uso en el tratamiento de la artrosis,
 - Ácido hialurónico: para intra-articular de administración en el tratamiento de la artrosis.
 - Vislube y VISMED líneas: para uso tópico ocular como lubricantes en el tratamiento de las sensaciones de sequedad ocular.
 - Visiol: para intra-ocular uso durante la cirugía ocular.
 - GM-1: potencialmente un medicamento para el tratamiento de la enfermedad de Parkinson.
- Identificación y registro de nombres de marca para los productos mencionados.
- Adquisición de nuestra fábrica, TRB Chemedica SA, en Vouvry, Valais, Suiza.
- Creación de nuestra primera oficina comercial en la UE en Munich, Alemania.

Período: 2000 - 2007

- Finalización de nuestras inversiones en las instalaciones de producción en Argentina y Suiza.
- Se Invierte en una nueva línea de producción en la fábrica de Suiza.
- Se consolida nuestra organización de comercialización en Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Hungría, Países Bajos, países nórdicos, Polonia y Reino Unido.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

A continuación relacionamos el portafolio de productos de Laboratorios **TRB CHEMEDICA**.

Tabla N° 6 Línea Oftalmológica

Línea Oftalmológica
VISMED®
VISLUBE®
VISIOL®
LASERVIS®

Tabla N° 7 Línea Reumatología

LÍNEA REUMATOLOGIA
OSTENIL®
OSTENIL® Mini
VISCOSEAL®
DIACEREIN

3.8

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

En la actualidad, MEGA LTDA es la única compañía en Colombia que suministra la Pralidoxima en su producto Contrathion al igual que Carbón Activado en su forma líquida en Colombia, esto gracias a tener la representación exclusiva en Colombia por parte de laboratorios SERB, para lo cual podemos establecer la no competencia de productos, por lo tanto tomamos información de productos complementarios que son utilizados en caso de intoxicaciones, como lo es la Atropina y el Carbón Activado en Polvo, a continuación presentamos datos de empresas que suministran estos productos, esta información fue suministrada por el INVIMA.

Carbón Activado

Tabla Nº 8

Nombre del Producto	Registro Sanitario	Titular registro sanitario	Dirección	Modalidad
FIXER PLUS	INVIMA 2007M - 0007419	COLOMBIAN PRODUCTS LIMITED LTDA	AVENIDA 15 NO. 124 31 OF 406 D.C.	Importar y Vender
CAPSULAS DROPATICAS	M-013606	LABORATORIOS LEON LTDA.	CARRERA 25 No. 11-50 Bucaramanga	Fabricar y Vender
FLUDEX	INVIMA M-000769	PRODUCTORA DE CAPSULAS DE GELATINA S. A. "PROCAPS S. A."	CALLE 80 Nº 78 B – 201	Fabricar y Vender
KL B6	M-005876	PRODUCTORA DE CAPSULAS DE GELATINA S.A., PROCAPS S.A.	CALLE 80 Nº 78 B – 201 Bquilla.	Fabricar y Vender
FINIGAX(R)	INVIMA 2005M-0004520	LABORATORIO FRANCO COLOMBIANO LAFRANCOL S.A	CARRERA 1º Nº 46-84	Fabricar y Vender
METICON CÁPSULAS	INVIMA 2004 M-014578 R1	NEVOX FARMA S.A	CALLE 30 Nº 11G-46	Fabricar y Vender
FINIGAX	INVIMA M-000275	LABORATORIO FRANCO COLOMBIANO LAFRANCOL S.A	CARRERA 1º Nº 46-84	Fabricar y Vender
CARBON ACTIVADO U.S.P.	M-013959	IRENARCO EFREN DUARTE DUARTE Sociedad Industrial Farmacéutica LTDA.		Fabricar y Vender

Atropina

Tabla Nº 9

Nombre del Producto	Registro Sanitario	Titular registro sanitario	Dirección	Modalidad
ATROPINA SULFATO 1MG /1 ML	INVIMA 2002M-0001745	PROCLIN PHARMA S.A	Carrera 68 D No 98 A 73 Bta. D.C.	IMPORTAR Y VENDER
ATROPINA SULFATO	INVIMA 2006M-005277R1	LABORATORIOS BAXTER	CALLE 36 No. 2C-44	FABRICAR Y VENDER
DIFENOXILATO + ATROPINA	INVIMA M-001278	LABORATORIOS ERON S.A.	Colombia	IMPORTAR Y VENDER
DIFENOXILATO CLORHIDRATO	INVIMA M-001517	GENERICOS ESPECIALES S.A. GENES S.A.	Bogotá	FABRICAR Y VENDER
ATROPINA SULFATO 1 ML.	INVIMA M-010709	FARMIONNI SCALPI S.A.	CRA 129 Nº 22B-57 INTERIORES 1 AL 5	FABRICAR Y VENDER
ATROPINA SULFATO SOLUCION INYECTABLE 1 MG/ML	INVIMA 2003M-0002942	LABORATORIOS RYAN DE COLOMBIA S. EN C.	CARRERA 71 D No. 50 – 05	FABRICAR Y VENDER
COPROTEC TABLETAS	INVIMA M-000956	SERVICIOS FARMACEUTICOS SERVIFAR S.A.	CALI	FABRICAR Y VENDER
ATROPINA SULFATO 1MG/ML SOLUCION INYECTABLE	INVIMA 2006M-0005261	LABORATORIOS BUSSIE S.A.	DIAGONAL 21 NO. 37-41	FABRICAR Y VENDER
COLIRCUSI ATROPINA 1%	M-004170	LABORATORIOS ALCON DE COLOMBIA S.A	CARRERA 14 No. 94-81 Bta.	IMPORTAR Y VENDER
ATROPINA 1 MG/ML	INVIMA 2004M-	COLMED LTDA	CALLE 80 No. 78B – 201	FABRICAR Y

INYECTABLE	0003605		Bquilla.	VENDER
ACICLOLAB TABLETAS	INVIMA M- 006188	INTERNATIONAL LABORATORIES LTDA. LABINTER	BOGOTA	FABRICAR Y VENDER
DEMOTIL TABLETAS	M-004898 - R1	LABORATORIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS MEOZ LTDA	CARRERA 24 No. 71-48	FABRICAR Y VENDER
DIFENOXILATO + ATROPINA	M-014484	EMPRESA CUBANA IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE PRODUCTOS MEDICOS, MEDICUBA	Embajada de Cuba Bogotá	IMPORTAR Y VENDER

3.9 ANALISIS DE LOS CLIENTES

Hemos clasificado a nuestros clientes de la siguiente forma: Hospitales y Clínicas afiliadas a las diferentes EPS. De los cuales nos interesan los que se encuentran clasificados en Hospitales de 2°,3° y 4° nivel⁷, con Unidades de Cuidados Intensivos o intermedios, a continuación hacemos la relación de los clientes.

Tablas N° 10

DEPARTAMENTO DEL HUILA	
Hospital Universitario de Neiva	Neiva – Huila
E.S.E. Hospital San Vicente de Paul	Garzón – Huila
E.S.E. Hospital Dptal. San Antonio	Pitalito – Huila
Hospital Dptal San Antonio de Padua	La Plata – Huila
Clínica Medilaser	Neiva – Huila
Emcosalud Ltda.	Neiva – Huila

DEPARTAMENTO DEL TOLIMA	
E.S.E. Hospital Federico Lleras Acosta	Ibagué – Tolima
Medicina Intensiva del Tolima "UCI Hospital San Juan de Dios"	Honda – Tolima
Hospital Regional Líbano	Líbano – Tolima

⁷ Los hospitales públicos en Colombia se han clasificado en cuatro niveles, de acuerdo con la complejidad y nivel de atención.

DEPARTAMENTO DEL CAQUETA

E.S.E. Hospital María Inmaculada	Florencia – Caqueta
---	---------------------

BOGOTA - DPTO DE CUNDINAMARCA

E.S.E. Hospital Occidente de Kennedy III Nivel	Bogotá, D. C.
E.S.E. Hospital El Tunal III Nivel	Bogotá, D. C.
E.S.E. Hospital Santa Clara	Bogotá, D. C.
UT Hospital Cardiovascular del Niño de C/marca	Soacha - C/marca
E.S.E. Hospital San Rafael de Facatativa	Facatativa-C/marca
E.S.E. Hospital Meiseen II Nivel	Bogotá, D. C.
Hospital Universitario Clinica San Rafael	Bogotá, D. C.
Hospital Militar Central	Bogotá, D. C.
Instituto de Ortopedia Infantil Roosevelt	Bogotá, D. C.
Clinica Partenon Ltda.	Bogotá, D. C.
Clinica del Occidente S. A.	Bogotá, D. C.
Clinica de Marly S.A.	Bogotá, D. C.
Caja Colombiana de Subsidio Familiar "Colsubsidio"	Bogotá, D. C.
Genericos Esenciales S. A.	Bogotá, D. C.
Audifarma S. A.	Bogotá, D. C.
Hospital Engativa II Nivel E.S.E.	Bogotá, D. C.
E.S.E. Hospital San Rafael de Tunja	Tunja – Boyacá
Clinica Universitaria Santa Catalina	Tunja – Boyacá
Clinica de Especialistas	Sogamoso

DPTOS DEL META Y CASANARE

Hospital Dptal de Villavicencio	Villavicencio – Meta
Clínica Martha	Villavicencio – Meta
E.S.E. Hospital de Yopal	Yopal – Casanare

DEPTOS DE ANTIOQUIA Y MONTERIA

Hospital Universitaria San Vicente de Paul	Medellín
Hospital Pablo Tobón Uribe	Medellín
Hospital General de Medellín	Medellín
Clínica Los Conquistadores	Medellín
Serviucis S.A. (admonserviucis@une.net.co)	Rionegro – Antioquia
Clínica Monteria	Monteria – Córdoba
Clínica Umbral Oncologicos E.U.	Monteria – Córdoba

DPTOS DEL VALLE Y CAUCA

Hospital Universitario del Valle Evaristo García E.S.E.	Cali – Valle
Fundación Valle de Lili	Cali – Valle
Clinica Nuestra Sra. De los Remedios Instituto de Religiosas de San José de Gerona	Cali – Valle
Centro Medico Imbanaco	Cali – Valle
E.S.E. Hospital Unver. San José de Popayán	Popayán – Cauca
Hospital Infantil Los Angeles	San Juan de Pasto
E.S.E. Hospital Eduardo Santos	La Unión – Nariño
Clinica Las Lajas	Ipiales – Nariño
E.S.E. Hospital Francisco de Paula Santander	Santander de Quilichao
E.S.E. Hospital San Francisco de Asís	Puerto Asis – Putumayo

DEPTOS DE RISARALDA, QUINDIO Y CALDAS

E.S.E. Hospital Universitario San Jorge	Pereira – Risaralda
Clínica Comfamiliar Risaralda	Pereira – Risaralda
E.S.E. Rita Arango Álvarez del Pino "Clínica Villa del Pilar	Pereira – Risaralda
E.S.E. Hospital Dptal. Santa Sofía de Caldas	Manizales – Caldas
Clínica Manizales S. A.	Manizales – Caldas
Cruz Roja Colombiana Seccional Caldas Hospital Infantil	Manizales – Caldas
Clínica de la Presentación	Manizales – Caldas
Hospital San Marcos	Chinchina – Caldas
Clínica Central del Quindío S.A.	Armenia – Quindio

DPTOS DE SANTANDER Y NORTE DE SANTANDER Y ARAUCA

E.S.E. Hospital Universitario de Santander	Bucaramanga
E.S.E. Hospital San Juan de Dios – Floridablanca	Floridablanca
Fundación Cardiovascular de Colombia	Floridablanca

Fundación Oftalmológica de Santander Clínica Carlos Ardila Lülle – FOSCAL	Floridablanca – Stander
E.S.E. Hospital Emiro Quintero Cañizares	Ocaña No. Stader
E.S.E. Hospital Universitario Erasmo Meoz	Cúcuta - Norte De Stader
E.S.E. Hospital Regional Manuela Beltrán III Nivel	Socorro – Stander
E.S.E. Hospital San Vicente de Arauca	Arauca – Arauca
Clínica Laura Daniela	Valledupar – Cesar

3.9.1 SEGMENTACIÓN.

De acuerdo a nuestro portafolio de productos tan complejos y especializados de manejo intrahospitalario y de manera urgente como son los antídotos para Intoxicaciones, hemos clasificado nuestro segmento de atención en el mercado de la siguiente forma: Hospitales y Clínicas afiliadas a las diferentes EPS. De los cuales nos interesan los que se encuentran clasificados en Hospitales de 2°,3° y 4° nivel, con Unidades de Cuidados Intensivos o intermedios, tanto para adultos como niños. Las clínicas con Unidad de cuidado Intensivo y una excelente unidad de Urgencias.

Nuestro segmento es muy específico y cubre todo el territorio de la República de Colombia.

Para lograr el cubrimiento hemos realizado alianzas estratégicas con Universidades, Hospitales Universitarios, Ministerio de la protección Social en la oficina de atención de emergencias y desastres y a su vez pertenecemos a la red de urgencias del país.

Nuestros productos por ser de extremada urgencia se encuentran incluidos en el Plan Obligatorio de Salud (POS). Argumento que facilita la adquisición por parte de cualquier entidad que lo requiera y que este en capacidad de suministrarlo, de atender la emergencia y de salvar la vida del paciente.

El 80% de nuestros Clientes son los Hospitales de 3° y 4° Nivel y tan solo un 20% corresponden a Clínicas y Hospitales de 2° Nivel. La cadena de distribución es simple, tenemos unos stock de emergencias en las más importantes Ciudades del País: Bogotá, Cali, Medellín, Bucaramanga y Neiva.

Tenemos convenios con compañías como Deprisa y Aires quienes nos realizan los traslado en un día para la atención de emergencias en territorios aislados o retirados de las Ciudades.

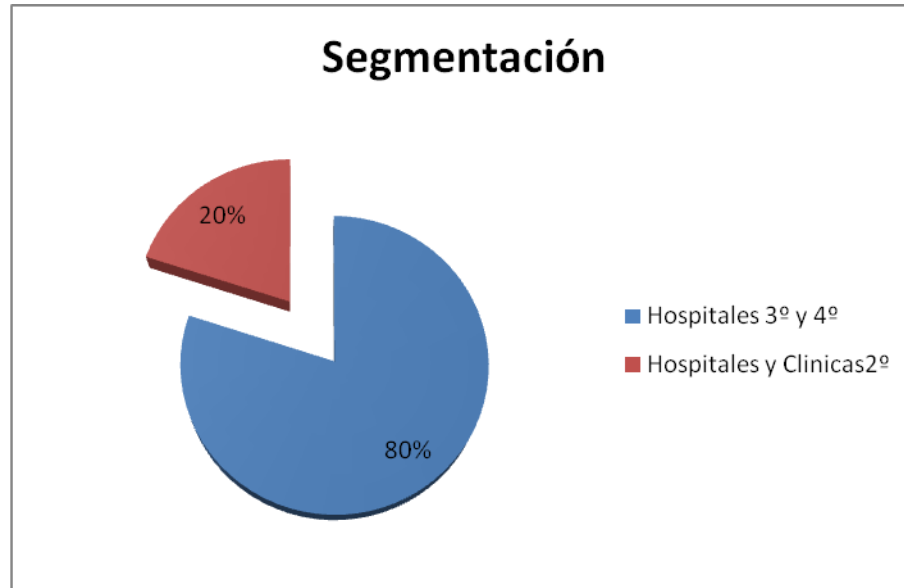


Gráfico N° 1

3.9.2 SENSIBILIDAD DE LOS CLIENTES

Nuestros Clientes están influenciados en su gran mayoría por la solución a una emergencia es algo que es prioritario es de toma de decisiones inmediatas, con base en esta premisa hemos iniciado nuestra relación proveedor, cliente. Lo primero que hacemos es dar solución a la emergencia luego una vez superada iniciamos la parte administrativa y legal. Esto nos ha posicionado en el primer lugar en atención de intoxicaciones, ya somos considerados como la compañía número uno en antídotos y nos ha representado la fidelidad de nuestros clientes, estamos recibiendo llamadas de toda Colombia alertándonos sobre intoxicaciones, manejamos un sistema de precio especial para todo el territorio nacional sin que se vea alterado por intermediarios, ni por la dificultad del transporte, esta basado en costo-beneficio el cual se le traslada directamente al cliente, a la EPS y al usuario final.

En cuanto a la calidad de los productos no tenemos ninguna duda pues la compañía cumple con todas las normas de la comunidad europea de Naciones para medicamentos y contamos con más de cuatro años de salvar vidas en Colombia.

3.9.3 EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES

Entre las expectativas de nuestros clientes esta el interés por la educación médica continuada, tema que es bien interesante tanto para ellos como para nosotros, y es la manera más fácil y efectiva de realizar publicidad a través de la capacitación. Es muy bien recibida por los directivos de las instituciones por el personal médico y paramédico y por el estado y los entes privados, ya que es obligación de estas dar capacitación a sus asociados y empleados sin embargo se ven beneficiados por que los costos de estas capacitaciones recaen en su totalidad en las Compañías Farmacéuticas.

4. ANALISIS INTERNO

4.1 GERENCIA.

4.1.1 PLANEACIÓN

Desde los inicios de MEGA LTDA, su gestor se propuso como objetivo, que la compañía fuera el representante exclusivo para Colombia de Laboratorios SERB de Francia, como también, lograr que la empresa fuera líder en medicamentos de la línea especializada en Toxicología y con el transcurso del tiempo se ha logrado, se tiene la representación exclusiva para Colombia y Latinoamérica de Laboratorios SERB de Francia, en cuanto a ser la compañía líder también se ha logrado, esto lo podemos establecer de acuerdo con el grado de participación y reconocimiento que tiene nuestros productos y la compañía, en cuanto a nuestros productos, se evidencia, ya que hemos posicionado nuestros productos en gran parte del territorio nacional, por otra parte el reconocimiento que tiene la compañía, se evidencia por el hecho pertenecer a la Red de Emergencia del Ministerio de la Protección Social que es un gran reconocimiento para la compañía; ahora uno de nuestros grandes retos es la incursión en el mercado extranjero, para lo cual ya se están iniciando estudios pertinentes para determinar hacia donde nos dirigimos con el ánimo de comenzar a abarcar y consolidar nuestros medicamentos en los mercados de países vecinos.

En la actualidad contamos también con la representación exclusiva del Laboratorio Suizo BRM CHEMEDICA para Colombia en la Línea Oftalmológica, y ese es uno de nuestro mayores retos, ya que comenzamos a incursionar en un nuevo campo, para lo cual debemos establecer estrategias competitivas que

nos permitan ingresar y consolidar nuestros medicamentos en este nuevo mercado, donde ya existen diversidad de productos.

Pese a que se han obtenido buenos resultados a nivel comercial, la formulación de objetivos, metas y políticas no se han desarrollado de forma formal, impidiendo a la compañía una adecuada formalización de presupuestos y asignación de recursos.

4.1.2 ORGANIZACIÓN.

Cuando hablamos de organización establecemos la coordinación de las actividades de todos los individuos que integran una empresa con el propósito de obtener el máximo de aprovechamiento posible de los elementos materiales, técnicos y humanos, en la realización de los fines que la propia empresa persigue.⁸

Por lo cual este proceso de organización de MEGA LTDA. se ha venido desarrollando acorde con el crecimiento que ha tenido la compañía desde sus inicios hasta la actualidad, aunque su estructura no se encuentra respaldada por un análisis y un diseño , esta responde coherentemente a las necesidades que se generan en el desarrollo de la actividad y los requerimientos exigidos legalmente.

A continuación se presenta un organigrama de la compañía.

⁸ Definición de organización por Isaac Guzmán Valdivia

ORGANIGRAMA MEGA LTDA.

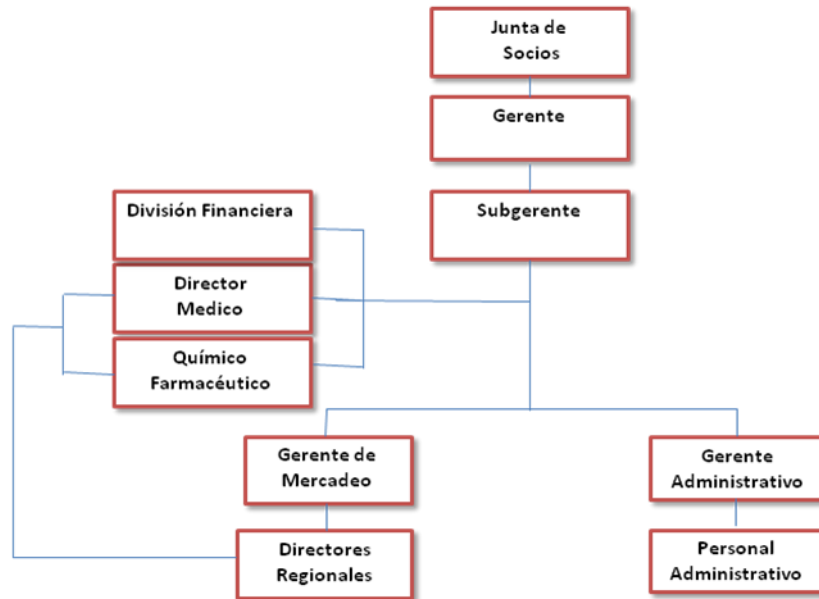


Grafico N° 2

4.1.3 MOTIVACIÓN.

En forma interna MEGA LTDA es una organización inspirada por principios Éticos, que promueve su trabajo con eficacia, oportunidad y calidad, buscando mejores dividendos a sus asociados, mediante el compromiso de sus colaboradores. Eje primordial de la compañía, para lo cual mantiene un clima laboral y un ambiente de trabajo sano y seguro para todos sus empleados con un alto grado de motivación, donde se percibe un alto grado de compromiso y responsabilidad de todos sus colaboradores para con la compañía en la contribución de los objetivos institucionales, teniendo en cuenta que esa es la esencia y factor por excelencia para el éxito, la productividad y la competitividad de cualquier empresa, buscando como objetivo el desarrollo integral del personal que conforma la compañía.

4.1.4 PERSONAL.

MEGA LTDA. cuenta con una planta de personal acorde con sus necesidades actuales, el día de hoy contamos con 13 empleados, por lo cual podemos catalogar a la compañía como una Pequeña empresa, en donde la labor de la gestión del talento humano ha venido desarrollándose bajo el liderazgo de su gerente y administrador.

Nuestros empleados son nuestros puntos fuertes, Sabemos que los conocimientos, el compromiso y la motivación de nuestros empleados son la clave para nuestro éxito empresarial. Una de nuestras principales tareas es, por tanto, a crear herramientas que fomenten estas cualidades, que promuevan la iniciativa y recompensar los logros.

4.1.5 CONTROL.

Cuando hablamos de control lo podemos definir como la función que le permite a la empresa tener un mayor grado de supervisión y poder comparar los resultados que se obtienen con los resultados que se habían esperado originalmente, lo cual asegura que las diferentes acciones que se generan dentro de la compañía estén acordes con los objetivos trazado por la organización.

El control que se lleva a cabo en la MEGA LTDA actualmente está dado específicamente para la función de ventas, para la cual se han establecido unas proyecciones de ventas anuales de cada uno de los productos que se maneja, los cuales en periodos de tiempos determinados se revisan y se analiza el comportamiento de ventas y se toman las acciones pertinentes, al

igual se ha planteado para futuro llevar a cabo una buena planeación sobre los diferentes aspectos que realiza la empresa (Ventas, Gastos, Participación en el mercado de los nuevos productos) con el fin de llevar un mejor control, debido a que se va incursionar en nuevos mercados, como también se va a realizar el lanzamiento de la nueva línea en oftalmología.

4.1.6 MARKETING

En el desarrollo de los mercados por parte de MEGA LTDA, que es uno de los procesos en los cuales se enfatiza la compañía para lo cual se han realizado alianzas estratégicas con Universidades, Hospitales Universitarios, Ministerio de la protección Social en la oficina de atención de emergencias y desastres y a su vez pertenecemos a la red de urgencias del país, lo cual nos ha ayudado a tener mayor reconocimiento comercial de nuestros productos en la línea toxicológica, el nuevo reto para la compañía es la incursión de productos de la línea oftalmológica al mercado nacional.

Por otra parte también se establecen proyecciones de ventas para tener un parámetro comparativo, y poder hacer los análisis correspondientes y tomar las medidas necesarias para el cumplimiento de los objetivos planteados en el área de mercadeo.

Otro aspecto que se lleva a cabo es la educación médica continuada a nuestros clientes con respecto a las líneas que maneja la compañía (Toxicológica y próximamente oftalmológica), propuesta con gran aceptación y es la manera más fácil y efectiva de realizar publicidad a través de la capacitación.

4.2 INSTALACIONES

La Compañía **MEGA LTDA.** actualmente cuenta con una oficina ubicada en la carrera 5ª. N° 6-44 Torre A Oficina 805 Centro Comercial Metropolitano en donde se llevan a cabo los procesos de importación y de comercialización de los productos farmacéuticos innovadores y especializados para todo el país.

En cuanto al grado de apropiación tecnológica de MEGA LTDA en los procesos es adecuado para el desarrollo eficiente de las funciones de la empresa, se cuenta con una red de computadores con acceso a Internet y el programa comercial SIIGO, con una leve implementación de herramientas Web, que se limita al correo electrónico y el MSN⁹ como tecnología en los sistemas de información, además cuenta con el registro de una página web (**www.megaltda.com**) pero que en el momento no se presta ninguna función especial.

4.3 PRODUCTOS MEGA LTDA

La Compañía MEGA LTDA actualmente ofrece medicamentos en lo referente a línea Toxicológica y próximamente en Oftalmología, con productos desarrollados con un alto perfil terapéutico en las áreas de Urgencias, Cuidados Intensivos y cirugía ocular, teniendo como ventaja que es la única empresa que los comercializa en Colombia; a continuación se presentan en una forma detallada los diferentes medicamentos ofrecidos a nuestros clientes de acuerdo a nuestras líneas.

⁹ MSN Messenger es un completo programa de mensajería instantánea que se puede instalar en cualquier equipo y permite usar fácilmente y con rapidez las características básicas de mensajería instantánea en un explorador Web, sin necesidad de instalar ningún software, para hablar conectado en tiempo real con una o varias persona en cualquier lugar del mundo.

4.3.1 LINEA TOXICOLOGICA (LABORATORIO SERB)

▪ **TOXICARB® (Carbón Activado Líquido)**

Suspensión Oral Frasco de 250 ml por 50 gramos.

Embalaje: 30 Unidades



Indicaciones terapéuticas

Intoxicaciones y sobredosis de drogas, mientras que los medicamentos que causan el efecto aún están presentes en el tubo digestivo después de una ingesta oral o por un metabolismo con enterohepática reciclado. El uso de carbón activado no elimina la utilidad de sintomático y de tratamientos específicos.

Propiedades Farmacodinámicas

Administrado por vía oral o sonda gástrica, carbón activado adsorbe las sustancias tóxicas y se opone a la resorción digestivo. La presencia de carbón activado en el tracto digestivo reduce la concentración en la sangre de algunas sustancias tóxicas.

▪ **CONTRATHION**

Polvo y Solvente para solución inyectable

Embalaje: 10 Ampollas Principio Activo y 10 Ampollas Solvente



Características del Medicamento

- **Principio Activo:** El ingrediente activo en el CONTRATHION es pralidoxima.
- **Propiedades Farmacodinámicas:** El pralidoxima es el antídoto para los productos organofosforados (venenos que actúan indirectamente sobre el sistema neurovegetativo por la inactivación a través de la fosforilación de las enzimas que participan en la regulación de los nervios de transmisión).
- **Propiedades farmacocinéticas:** La Pralidoxima es débilmente absorbido por el tracto gastrointestinal. Difusión en el sistema nervioso central es débil (la acción se limita a la regeneración de unión neuromuscular de enzimas).

El metabolismo es hepático. La excreción se hace a través de los túbulos renales resultando una rápida eliminación en pocas horas después de la administración.

4.3.2 LINEA OFTALMOLOGICA (LABORATORIO BRM CHEMEDICA)

Esta línea comenzara su comercialización a finales del 2008, en la actualidad se cuentan con algunos registros sanitarios de algunos de los productos, otras licencias se encuentran en espera, por parte del Invima, el objetivo es tener los registros de todos los productos ofrecidos por esta línea.

- **VISMED GEL**



VISMED ® gel es un conservante para la lubricación de los ojos en el caso de las sensaciones de sequedad, quemazón o fatiga ocular inducida por las condiciones ambientales, extendido uso de la pantalla del computador, uso de lentes de contactos.



- **VISMED**



VISMED ® es un único conservante libre de lubricante ocular gota que ofrece una inigualable combinación de larga duración de las sensaciones de alivio de la sequedad ocular con los ojos óptima comodidad



VISMED ® es compatible con todos los tipos de lentes de contacto (rígida o blanda) durante el desgaste.

- **VISMED MULTIPLE®**



VISMED múltiples® es una única gota de lubricante ocular en un innovador preservativo-libre, sistema de multidosis. Ofrece una inigualable combinación de larga duración de las sensaciones de alivio de la sequedad ocular y ojo óptima comodidad.



VISMED múltiples® es una formulación patentada hipotónico que contiene 0,18% hialuronato sódico, un polímero natural que también está presente en las estructuras de los ojos humanos, y la mayoría de los iones esenciales que están presentes en las lágrimas naturales.

- **VISMED LIGHT®**



VISMED luz es una multidosis lubricante de lentes de contacto que ofrece una alternativa económica a largo plazo en el alivio de las molestias oculares leves durante el tiempo en el que se lleva lentes de contacto.



VISMED® luz es un 0,1% solución de hialuronato sódico, un polímero natural que también está presente en las estructuras de los ojos humanos asociados con suave conservantes PHMB + EDTA.

• VISMED WASH ®



Solución de lavado para los ojos
VISMED ® de lavado: el primer
ojo enjuagando con solución de
ácido Hialurónico. Elimina en
una manera suave y elegante todo lo que no pertenece a
los ojos o la superficie del lente:

- Los desechos celulares
- Filamentos de moco
- Alérgenos
- Pequeños cuerpos extraños
- Agentes químicos
- Para el riego, rewetting y lubricación



• VISLUBE ®



Para la lubricación de todos los
lentes de contacto durante el
desgaste.

VISLUBE ® es un lubricante libre de conservante para
lentes de contacto, indicado para las sensaciones de sequedad ocular,
disminución de la comodidad y la visión borrosa durante duros y blandos usar
lentes de contacto.

Como VISLUBE ® tiene muchas características similares a las lágrimas



naturales, que alivia las sensaciones de irritación de los ojos experimentada por usar lentes de contacto.

VISLUBE ® es una formulación patentada hipotónico que contiene 0,18% hialuronato sódico, un polímero natural que también está presente en las estructuras de los ojos humanos, asociados con los iones esenciales.

• VISLUBE LIGHT®



Ajuste de la norma en la comodidad de lentes de contacto



VISLUBE luz ® es una multidosis lubricante para lentes de contacto que ofrece una alternativa económica a largo plazo en el alivio de las molestias oculares leves durante dura o blanda llevar lentes de contacto.

VISLUBE luz ® es una solución de 0,1% de hialuronato sódico, un polímero natural que también está presente en las estructuras de los ojos humanos, junto con suave conservantes PHMB + EDTA.

• VISIOL®



VISIOL ® es un ácido hialurónico-que contienen gel, para su uso como una ayuda quirúrgica en la cirugía ocular.



Ácido hialurónico (HA) es un biopolímero natural ya presente en el cuerpo incluyendo los ojos. Sus características específicas proporcionan una óptima protección de los tejidos oculares durante diversos procedimientos de cirugía ocular, como la cirugía de cataratas, implante de lente intraocular, la cirugía de trasplante corneal, glaucoma y la cirugía de filtrado de la retina embargo la cirugía.

• LASERVIS®



LASERVIS ® es una máscara y viscoso solución humectante para su uso durante la cirugía láser y otros procedimientos quirúrgicos.



LASERVIS ® contiene 0,25% de ácido hialurónico que, por sus características confieren propiedades importantes viscoelásticas con el producto y le permite ser utilizado como un agente viscoso de ocultación durante la cirugía láser y como una solución humectante en otros procedimientos quirúrgicos.

4.4 CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS

MEGA LTDA tiene el compromiso de proporcionar un servicio de dispensación de medicamentos médicos de manera oportuna y eficiente ofreciendo valor agregado de información farmacoepidemiológica a nuestros clientes y usuarios.

Para lo cual contamos con un talento humano competente, el cual labora en un adecuado ambiente de trabajo con recursos necesarios para dar cumplimiento a los requisitos legales y de nuestros clientes, garantizando así la satisfacción de sus necesidades y expectativas.

4.5 PROCESOS

En cuanto a los procesos que se llevan a cabo en la compañía MEGA LTDA para el desarrollo de su actividad económica se ha determinado los siguientes, como es la importación y comercialización de medicamentos.

Proceso de Importación:

- Se establecen el contacto con el laboratorio, y se lleva a cabo la orden de pedido, estableciendo la cantidad de producto a importar.
- Una vez la mercancía este en el país procedemos a la legalización para lo cual hacemos usos de las SIAS¹⁰, cuyo objetivo es facilitar el cumplimiento de las normas legales existentes en materia de importaciones y legalizar la mercancía en el país.
- En cuanto al papel de la empresa es autorizar al banco de realizar la transacción pertinente para el pago de la mercancía.
- Una vez legalizada la mercancía, es enviada a las instalaciones de la empresa, en donde una vez estando en las instalaciones se pasa a finalizar el proceso de legalización, llevando a la entidad financiera que llevo a cabo la transacción, la documentación exigida por estos, para su legalización.

¹⁰ Las Sociedades de Intermediación Aduanera "S.I.A" son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio de la Intermediación Aduanera, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.

Proceso de Comercialización

- MEGA LTDA cuenta con un grupo de visitadores médicos que cubren gran parte del territorio nacional, los cuales tienen por objeto dar a conocer el portafolio de productos ofrecidos por la empresa y ser el vínculo directo entre el cliente y la compañía.
- Una vez el cliente solicita un producto, ya sea a través del visitador médico o directamente con la compañía a través de un fax, estableciendo el producto a comprar y la cantidad.
- Una vez teniendo la orden, se procede a facturar (ver anexo de factura de MEGA LTDA) los productos estableciendo las condiciones de pago establecidas por la compañía, para luego ser alistados y despachados al lugar de donde fue emitida la orden de compra.

DIAGRAMA DE PROCESOS MEGA LTDA



Grafico N°3

5 ANALISIS FINANCIERO

Para el siguiente análisis sobre las finanzas de la sociedad MEGA LTDA., se han tomado los Estados Financieros básicos (Balance General y Estado de Resultados), correspondientes a los periodos fiscales 2006 y 2007, los cuales se anexan al final del trabajo.

5.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

Estos indicadores nos muestran la capacidad que tiene la sociedad para cancelar sus obligaciones de corto plazo, como también permite establecer la facilidad o dificultad que se puede presentar para pagar los pasivos en el corto plazo, con el producto de convertir a efectivo los activos corrientes.

5.1.1 RAZON CORRIENTE

ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE

2006			2007			VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
$\frac{210,017,641.56}{170,212,519.76}$	=	1.23	$\frac{494,125,079.17}{259,072,649.56}$	=	1.91	0.67	54.6%

Este indicador trata de verificar la disponibilidad del efectivo de la empresa en el corto plazo, para afrontar sus compromisos en el mismo periodo de tiempo. Esto quiere decir que por cada peso que la empresa debía en el corto plazo, contaba en el 2007 con \$1.91 y en el 2006 con \$1.23 en el 2007, para respaldar sus obligaciones en el corto plazo.

5.1.2 PRUEBA ACIDA

(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE

2006			2007			VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
210,017,641.56 - 9,900,125.00	=	1.18	494,125,079.17 - 23,696,935.78	=	1.82	0.64	54.4%
170,212,519.76			259,072,649.56				

Este indicador también se conoce con el nombre de liquidez seca, y se trata de una prueba muy rigurosa que pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes sin depender de la venta de sus inventarios (forma estática), y más en la sociedad MEGA LTDA. en donde los inventarios se venden incluso con créditos hasta de 90 y 120 días. En nuestro caso, quiere decir que por cada peso que la empresa debía o adeudaba, contaba en el 2006 con \$1.18 y en el 2007 con \$0.64 de activos corrientes de fácil realización para cancelar sus obligaciones en el corto plazo sin tener que recurrir a la venta de sus existencias.

5.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

AÑO 2006	210,017,641.56 - 170,212,519.76	=	39,805,121.80
AÑO 2007	494,125,079.17 - 259,072,649.56	=	235,052,429.61

No es propiamente un índice financiero, sino más bien una forma de apreciar en forma cuantitativa (en pesos) los resultados de la razón corriente. Lo anterior indica que la sociedad MEGA LTDA. al finalizar el año 2006, tenía \$ 39'805.122.00 y para finalizar el año 2007 tenía \$235'052.430.00 de sus activos corrientes, financiados con recursos del largo plazo. Un capital de de

trabajo positivo da un mayor respiro a la empresa en el manejo de la liquidez, la cual ayuda a cancelación de sus pasivos en el largo plazo.

5.2 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO O APALANCAMIENTO

Estos indicadores tienen como objetivo medir en que grado y de que forma los acreedores participan dentro del financiamiento de la empresa, al igual que trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores y el riesgo de los mismos dueños de la empresa.

5.2.1 RAZON DE DEUDA DE ACTIVOS TOTALES O NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
170,212,519.76	=65%	313,153,897.56	=59%	-0.06	-9.0%
262,238,657.56		530,139,360.17			

Este indicador establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Lo anterior indica que por cada peso que la MEGA LTDA., tiene en activos totales en el 2006, el 65% han sido financiados por los acreedores y en el 2007 el financiamiento de los acreedores disminuyó al 59%. Es decir en el 2006 el 65% le pertenecía a los acreedores y en el 2007 este dominio disminuyó al 59%, el excedente le pertenecía a los socios de la sociedad.

5.2.1 CONCENTRACION DE ENDEUDAMIENTO EN CORTO PLAZO

PASIVO CORRIENTE / TOTAL PASIVOS CON TERCEROS

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
170,212,519.76	=	259,072,649.56	=	-0.17	-17.3%
170,212,519.76	100%	313,153,897.56	83%		

Este indicador nos dice que porcentaje de los pasivos totales con terceros, tiene vencimiento corriente, o sea menos de un año. En el caso de MEGA LTDA., en el año 2006 la totalidad de los pasivos eran exigibles en un periodo de tiempo inferior a un año, mientras que para el 2007, solo el 83% era exigible en un año y el restante 17% financiado a un periodo mayor a un año. (Largo plazo)

5.2.3 INDICADORES DE LAVERAGE O APALANCAMIENTO

LAVERAGE TOTAL : PASIVO TOTAL / PATRIMONIO TOTAL

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
170,212,519.76	=1.85	313,153,897.56	=1.44	-0.41	-22.0%
92,026,137.80		216,985,462.61			

Este indicador compara el endeudamiento originado con terceros, con los recursos de los socios de la sociedad, con el fin de establecer cuál de los dos está corriendo mayor riesgo en el financiamiento de la empresa. Así las cosas,

en el 2006 cada peso de patrimonio social estaba comprometido en \$1.85 y para el 2007 ese compromiso disminuyo a \$1.44 pesos, con terceros.

5.2.4 LAVERAGE A CORTO PLAZO :

TOTAL PASIVO CORRIENTE / PATRIMONIO

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
170,212,519.76	=1.85	259,072,649.56	=1.19	-0.66	-35.4%
92,026,137.80		216,985,462.61			

Este índice nos indica que por cada peso de patrimonio de MEGA LTDA., tiene compromisos en un 1.85 para el 2006 y disminuye al 1.19 para el 2007, lo que quiere decir que el compromiso de los socios con terceros en el corto plazo disminuyo ostensiblemente.

5.2.5 LAVERAGE FINANCIERO TOTAL :

TOTAL PASIVOS CON ENTIDADES FINANCIERAS / PATRIMONIO

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
4,644,662.00	= 5%	90,135,412.00	=42%	0.36	723.0%
92,026,137.80		216,985,462.61			

Este índice establece una relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Lo anterior nos indica que cada peso que la sociedad tiene de patrimonio, lo tiene comprometido en un 5% para el 2006 y un 42% para el 2007 con entidades financieras. Este índice se elevó para el año 2007 debido a que la sociedad buscó fuentes de financiamiento externas

para poder financiar su reestructuración y ensanchamiento (crecimiento) de la que ha sido objeto y por ende también el incremento vertiginoso en sus ventas.

5.3 INDICADORES DE ACTIVIDAD

También llamados de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Cualquier compañía debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, y una de las formas de controlar dicha minimización de la inversión es mediante el cálculo periódico de la rotación de los activos, ya que un principio fundamental en el campo de las finanzas es que todos los activos de una empresa debe contribuir al máximo con el logro de los objetivos financieros de la misma.

5.3.1 ROTACION DE CARTERA

VENTAS A CREDITO EN EL PERIODO / CUENTAS POR COBRAR
PROMEDIO

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
634,190,000.00	=9.03	1,217,644,000.00	=4.13	-4.90	-54.3%
70,195,600.00	VECES	294,750,000.00	VECES		

Indica el número de veces que rota la cartera en un periodo de tiempo determinado, el cual generalmente es un año. Para el caso de MEGA LTDA., la cartera se recuperó 9.03 veces en el periodo 2006 y 4.13 veces en el año 2007, o sea que la cantidad de \$294`750.000.00 se convirtió a efectivo 4.13 veces durante el año 2007.

5.3.2 PERIODO PROMEDIO DE COBRO

CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO *365 /
VENTAS A CREDITO

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
25,621,394,000.	= 40.40 DIAS	107,583,750,000.00	= 88.35 DIAS	47.95	118.7%
634,190,000.		1,217,644,000.00			

Este índice quiere decir que durante el año 2006 MEGA LTDA., tardó 40.40 días en recuperar la cartera y durante el año 2007 tardó 88.35 días o que la totalidad de cartera se convirtió a efectivo en promedio cada 88.38 días. El incremento en este índice es lógico si se tiene en cuenta el incremento vertiginoso en ventas y más si se deduce que la mayoría de estas es con hospitales públicos, en donde la recuperación de cartera es un poco más lenta que en el sector privado pero de todas maneras es cartera sana, que es lo importante.

5.3.3 ROTACION DE INVENTARIOS

COSTO DE LA MERCANCIA VENDIDA / INVENTARIO PROMEDIO DE
MERCANCIAS

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
114,257,419.00	=11.54	120,577,386.22	=5.09	-6.45	-55.9%
9,900,125.00	VECES	23,696,935.78	VECES		

2006		2007		DIAS DE INVENTARIO A MANO
3,613,545,625.00	= 31.63 DIAS	8,649,381,559.70	=71.73 DIAS	
114,257,419.00		120,577,386.22		

Este índice nos indica que durante el año 2006 el inventario de mercancías roto 11.54 veces o que se convirtió 11.54 veces en efectivo o en cuentas por cobrar, y durante el año 2007 se convirtió a efectivo o en cuentas por cobrar 5.09 veces.

También decimos que durante el año 2006 la empresa tuvo en promedio mercancía para vender durante 31.63 días y durante el año 2007 el promedio de inventario a mano para la venta fue de 71.73 días. El incremento de inventario a mano para la venta de un periodo a otro obedeció a la consecución de nuevos clientes y al incremento en ventas que hizo necesario aumentar las existencias en bodega para poder suplir las necesidades de los clientes y máxime si se tiene en cuenta que son productos importados y que nuestros clientes se tienen es a nivel nacional. (Otros departamentos)

5.3.4 ROTACION DE ACTIVOS TOTALES

VENTAS / ACTIVOS TOTALES BRUTOS

2006		2007		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
<u>634,190,000.00</u>	= 2.42 VECES	<u>1,217,644,000.00</u>	=2.30 VECES	-0.12	-5.0%
262,238,657.56		530,139,360.17			

Este índice nos indica que por cada peso que MEGA LTDA., invirtió en activos, le generó en el 2006 ventas por valor de \$2.42 pesos y en el 2007 ventas por \$2.30 pesos.

5.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Se denominan también indicadores de rendimiento o lucratividad y sirven para medir la efectividad de la gerencia de la empresa para controlar sus costos y gastos y de esta manera convertir sus ventas en utilidades. Busca analizar cómo se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa.

5.4.1 MARGEN BRUTO

UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS

2006		2007	
<u>519,932,581.00</u>		<u>1,097,066,613.78</u>	
634,190,000.00	=82.0%	1,217,644,000.00	=90.1%

Nos indica que durante el año 2006 la rentabilidad bruta fue del 82% y durante el 2007 la rentabilidad bruta fue del 90.1%. Entiéndase utilidad bruta aquella que se obtiene de restar de las ventas, solamente el costo de la mercancía vendida. En el caso de MEGA LTDA., la rentabilidad bruta es bastante elevada, ya que se trata de productos medicamentos importados, los cuales el mayor costo es que se incurre se encuentra en el mercadeo y la distribución de los mismos.

5.4.2 MARGEN OPERACIONAL

UTILIDAD OPERACIONAL / VENTAS NETAS

2006		2007	
<u>123,100,235.00</u>	=19.4%	<u>200,344,791.31</u>	=16.5%
634,190,000.00		1,217,644,000.00	

La utilidad operacional se obtiene de restar a utilidad bruta los gastos operacionales.

El índice nos indica que la utilidad operacional durante el 2006 fue del 19.4% y durante el 2007 fue del 16.5% de las ventas netas. Es decir que por cada pesos que se vendió en el 2007, se reportaron utilidades por valor de 16.5 centavos de peso de utilidad operacional.

5.4.3 MARGEN NETO

UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS

2006		2007	
54,413,644.22	=8.6%	93,115,462.61	=7.6%
634,190,000.00		1,217,644,000.00	

Este índice quiere decir que la utilidad de MEGA LTDA., durante el año 2006 fue del 8.6% y durante el año 2007 fue el 7.6%. La disminución en el margen obedece al incremento en los gastos, ya que la empresa se encuentra en periodo de ensanchamiento y crecimiento, o que ha generado grandes erogaciones y de los cuales se espera recibir sus frutos en periodos fiscales venideros.

Es de tener en cuenta que el margen neto está influenciado por los costos de ventas, los gastos operacionales, al igual que los otros ingresos y los otros egresos.

5.4.4 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO

UTILIDAD NETA / PATRIMONIO

2006		2007	
54,413,644.22	=59.1%	93,115,462.61	=42.9%
92,026,137.80		216,985,462.61	

Los resultados anteriores nos indican que los socios o dueños de la empresa obtuvieron un rendimiento sobre su inversión del 59.1% para el año 2006 y del 42.9% para el año 2007.

5.5 CRECIMIENTO DE LA EMPRESA

Haciendo un análisis comparativo (dinámico) de los años 2006 al 2007, del Estado de Resultados, encontramos un crecimiento en las ventas netas por valor de \$583`5 millones, lo cual representa un incremento relativo del 92%, fruto de la apertura de nuevas zonas como la del eje cafetero y los santanderes, añadido a la apertura de hospitales como nuevos clientes a nivel nacional.

Igualmente los gastos operacionales tuvieron un incremento significativo del 126% debido a la inversión que se hizo en estudio y ejecución de programas de mercadeo en hospitales a nivel nacional, en lo que se invirtió cerca de \$130 millones, trabajo que ya empezó a dar sus frutos y se espera que los siga dando en periodos venideros, y que redundaran en excelentes crecimiento en ventas a nivel nacional.

Por otra parte, se nota en MEGA LTDA., un incremento en las utilidades del periodo 2006 al periodo 2007 del 71.1% , representado esto en un crecimiento de utilidades en pesos de \$38`7 millones.

Si hacemos un análisis comparativo de la situación financiera de la empresa, y analizamos el balance comparativo de los periodos 2007-2006, encontramos un crecimiento en los activos del totales del 102%, siendo el más relevante el incremento de los deudores (cartera) y más si se tiene en cuenta que el 100% es una cartera sana.

Los pasivos tuvieron un crecimiento por debajo del crecimiento de los activos, lo cual redundo en un crecimiento del 135.8% en el patrimonio de los socios, lo que indica que la inversión realizada por cada socio en MEGA LTDA., ha tenido una rentabilidad excelente y ha tenido una buena valorización en el valor de sus acciones.

Lo anterior demuestra por parte de la Gerencia, las excelentes gestiones administrativas, para administrar los recursos económicos de la empresa, la cual se ha esmerado en maximizar el valor de la empresa.

La gerencia ha realizado en el periodo 2007 algunas inversiones en proyectos de mercadeo, que dándose las cosas redundaran en un futuro muy cercano en mayores ventas y mejores utilidades y con mayor rentabilidad.

6. MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS – F	DEBILIDADES – D
	<ul style="list-style-type: none"> • Exclusividad en la representación del laboratorio en Colombia. • Exclusividad en los productos. • Alta capacidad en atención a emergencias. • Stocks de Inventarios suficientes para atender emergencias en todo el país. • Inscritos a la Red de Emergencia del Ministerio de la Protección Social y Universidades Estatales. • Nuestros productos se encuentran certificados por la Comunidad Europea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia de terceros para la entrega de los medicamentos. • Subutilización de la pagina Web de la Compañía • Planta física insuficiente al crecimiento de la compañía. • Carencias de procesos administrativos definidos oficialmente.
OPORTUNIDADES – O	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> • Grandes Compañías Farmacéuticas se retiran del país. • Desarrollo de nuevos mercados en los países vecinos. • La Toxicología en los países latinoamericanos no es vista comercialmente. • Deficiencia de antidotos debido a pocos medicamentos para el área de toxicología 	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar el mercado, ampliando cobertura tanto nacional como internacional. • Establecer nuevas líneas farmacéuticas. • Aprovechar los registros Sanitarios otorgados por Colombia para realizar exportaciones a países vecinos que tengan tratados internacionalmente vigentes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un Stock de Inventarios con cada Unidad Regional que posee la compañía. • Activar y fortalecer la pagina web, e inscribiéndonos en los buscadores. • Estudio de factibilidad para el rediseño de la planta física o adquisición de una nueva sede. • Lograr la certificación de calidad.
AMENAZAS – A	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> • Variación del Euro frente al peso colombiano. • Producción de Antídotos Genéricos en Colombia. • TLC (Ingreso de Compañías Norteamericanas al Mercado Nacional.) • El contrabando de medicamentos. • Diferencia entre conceptos técnicos entre países para el registro del producto. • Lentitud en la obtención del Registro Sanitario por parte del INVIMA. 	<ul style="list-style-type: none"> • Abrir una cuenta de compensación en Euros. • Contratar a un grupo interdisciplinario para la obtención de registros que busquen una unificación de criterios. • Realizar Trabajos de implementación de confianza en la calidad de los productos con nuestros clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dar valor agregado a los productos, a través de la capacitación de las diferentes instituciones. • Formalizar la estructura organizacional de la empresa MEGA LTDA a través de la elaboración y formalización de los manuales de funciones y procedimientos con el fin de obtener la acreditación.

7. PLAN DE ACCION

OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Rediseñar o Adquirir para inicios del año 2009 la sede para la compañía 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un estudio de factibilidad para el rediseño o adquisición de una sede para la compañía. 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • La sede debe estar lista antes del lanzamiento de la nueva línea en oftalmología. • La sede debe estar acorde con los nuevos requerimientos tecnológicos. 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de factibilidad para el rediseño o adquisición de la sede MEGA LTDA 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal contratado por la empresa para su elaboración.
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la Propuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
<ul style="list-style-type: none"> • Puesta en marcha de la decisión tomada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente y Personal contratado por la empresa para su ejecución
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Doscientos millones de pesos \$200'000.000 	

OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Formalizar la estructura organizacional para el primer semestre de 2009 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Formalizar la estructura organizacional de la empresa, junto a los diferentes procesos y funciones desarrolladas, con el objeto de facilitar el proceso de certificación. 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer a los miembros de la compañía el diseño organizacional implantado para conocimiento general. 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la estructura organizacional actual. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal externo como Personal interno.
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de la formalización de la estructura organizacional de la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal especializado
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y Evaluación de la propuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
<ul style="list-style-type: none"> • Implantación del diseño de la estructura organizacional al personal de la compañía. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente, Personal Administrativo
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Un millón de pesos (\$1.000.000) 	

OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de Nuevos Mercados a nivel internacional para el primer semestre del 2009. 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar la posibilidad de incursionar en mercados extranjeros específicamente en Perú, Ecuador, Panamá y Países Centro Americanos 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Conformar un comité interdisciplinario para evaluar las diferentes alternativas 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la situación actual de los países de estudio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo Interdisciplinario.
<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de las propuestas 	<ul style="list-style-type: none"> • Grupo Interdisciplinario
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de propuestas 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente, administrador y Personal financiero
<ul style="list-style-type: none"> • Puesta en Marcha de la propuesta 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Diez millones de pesos (\$10.000.000) 	

OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Posicionar la línea farmacéutica de oftalmología en 10 % para el año 2009 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer estrategias competitivas que nos permitan incursionar y posicionar los medicamentos de la nueva línea oftalmológica. 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar a cabo el presupuesto de venta y gastos de la nueva línea. • Analizar trimestralmente el comportamiento de ventas de la línea oftalmológica con respecto a lo pronosticado. 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los productos actuales en el mercado Colombiano. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dirección Científica: Medico Dir. Científico y Químico Farmacéutico.
<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en los productos y conocimiento de los productos actuales en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dirección Científica y Especialista en Oftalmología Adscrito.
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de Presupuestos de Ventas y sus gastos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente, Asistente Administrativo, auxiliar contable y Directores Regionales.
<ul style="list-style-type: none"> • Negociación de términos de referencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Cuatro millones de pesos (\$4.000.000) 	

OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Poner en funcionamiento para enero del año 2009 la página web de la compañía. 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Construir un sitio Web para la compañía, con el fin de que se tenga más conocimiento y un contacto directo con la empresa. 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la página Actual, su modernización y puesta en marcha. • El proceso de selección y contacto de personas capacitadas para este fin, el contacto directo con los buscadores reconocidos para aparecer en la primera hoja de búsqueda para el primer trimestre de 2009. • La evaluación de la página y su actualización permanente de estar disponible para mayo de 2009. 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la situación actual de la página Web. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente, Asistente Administrativo, Dir. Regional Occidente y personal externo especializado.
<ul style="list-style-type: none"> • Adecuación, actualización y puesta en funcionamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal Externo Especializado
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y mantenimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente, Asistente Administrativo y Director Medico.
<ul style="list-style-type: none"> • Negociación de términos de referencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente y Asistente administrativo.
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Tres millones de pesos (\$3.000.000) 	


OBJETIVO	
<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de Cuenta de Compensación en Euros a inicios del próximo año (2009) 	
ESTRATEGIA	
<ul style="list-style-type: none"> • Abrir cuenta de compensación en Euros con alguna entidad bancaria que preste este servicio. 	
POLITICAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Establecer a una persona encargada exclusivamente en el manejo de la cuenta. • Mantener la información actualizada sobre la declaración de cambio y sobre la utilización de las divisas. • Envió oportuno de informes al Banco de la República sobre el manejo de la cuenta de compensación. 	
ACTIVIDADES	RESPONSABLE
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar qué entidad bancaria presta dentro de su portafolio de servicio las cuentas de compensación 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistente Administrativo
<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de cuenta 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente.
<ul style="list-style-type: none"> • Determinación de persona encargada de manejar la cuenta 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerente.
PRESUPUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> • Veinte millones de pesos (\$20.000.000) 	

BIBLIOGRAFIA

- Dane. Índice de Precios al Consumidor. IPC Agosto 1998 – Agosto 2002
- Dane. Índice de Precios al Consumidor. Grupo Salud. Subgrupo Medicamentos. Agosto 1998 – Agosto 2002.
- Plan Nacional de Salud Pública – Ministerio de La Protección Social, 2007.
- Guía Para el manejo de Urgencias Toxicológicas, 2005
- Mercados de Medicamentos, Regulación y Políticas públicas (Hernán Jaramillo, Jasé Manuel Restrepo, Catalina Latorre Santos),2003
- El Sector de Productos Farmacéuticos Para Uso Humano en Colombia, Febrero de 2005.
- El nuevo SISBEN: situación actual y perspectivas, Departamento Nacional de Planeación. 2006
- www.invima.gov.co
- www.trbchemedica.com
- www.serb-labo.com

ANEXOS

Registro Cámara de Comercio


CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA
CAMARA
SEDE PRINCIPAL DE NEIVA

Fecha : 20080828 Hora Certificado : 14:53:29
Operacion: 01AF1082801808AF1081 PAGINA No. 1

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL O INSCRIPCION DE DOCUMENTOS.
LA CAMARA DE COMERCIO DE NEIVA , CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL,
CERTIFICA :

NOMBRE : MEGA LTDA.
N.I.T.:0813002705-2
DIRECCION COMERCIAL: CARRERA 5 NO. 6-44 TORRE A OFICINA 805
DOMICILIO : NEIVA
TELEFONO COMERCIAL: 8711860
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CARRERA 5 NO. 6-44 TORRE A OFICINA 805
MUNICIPIO JUDICIAL: NEIVA
TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 8711860

CERTIFICA :

MATRICULA NO. 00087073
FECHA DE MATRICULA EN ESTA CAMARA: 19 DE FEBRERO DE 1998
RENOVO EL AÑO 2008 , EL 18 DE MARZO DE 2008

CERTIFICA :

CONSTITUCION : QUE POR ESCRITURA PUBLICA NO. 0000198 DE NOTARIA 60 DE BOGOTA D.C. DEL 10 DE FEBRERO DE 1998 , INSCRITA EL 19 DE FEBRERO DE 1998 BAJO EL NUMERO 00011498 DEL LIBRO IX, SE CONSTITUYO LA PERSONA JURIDICA: MEGA LTDA.

CERTIFICA

VIGENCIA: QUE LA PERSONA JURIDICA NO SE HALLA DISUELTA. DURACION HASTA EL 10 DE FEBRERO DE 2018 .

CERTIFICA :

OBJETO SOCIAL: LA SOCIEDAD TENDRA COMO OBJETO PRINCIPAL, LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: LA PROMOCION Y COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, EN LA LINEA HOSPITALARIA ESPECIALIZADA, ODONTOLOGICA MEDICA, EQUIPOS MEDICOS Y CUALQUIER

*** CONTINUA ***

<p style="text-align: center;">NEIVA</p> <p>Cra. 5 No. 10-38 L. 103 / 3Piso PBX 871 3666 Tels.: 871 1633 / 871 3740 A.A. 157 Fax: 871 3666 Ext. 162 / 109</p>	<p style="text-align: center;">PITALITO</p> <p>Av. Pastrana 11Sur No. 2-47 Tels.: 836 0721 / 836 5963 Fax: 836 0612</p>	<p style="text-align: center;">GARZÓN</p> <p>C.C. Paseo El Rosario L. 210 Tel.: 833 2637</p>	<p style="text-align: center;">LA PLATA</p> <p>Calle 7 No. 2-25 Tel.: 837 0895</p>
--	--	---	---

www.ccneiva.org

MEGA LTDA.

CAMARA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL PAGINA No. 2
Fecha : 20080828 Hora : 14:53:29 Operacion: 01AF1082801808AF1081

OTRA ACTIVIDAD RELACIONADA CON SU OBJETO SOCIAL. EN DESARROLLO DEL OBJETO SOCIAL PODRA: LA COMPRA, VENTA, IMPORTACION Y EXPORTACION DE TODA CLASE DE BIENES; REPRESENTACION DE CASAS NACIONALES O EXTRANJERAS, LA PRESTACION DE TODA CLASE DE SERVICIOS DE ASESORIAS E INVESTIGACION Y EFECTUAR TODA CLASE DE TRANSACCIONES COMERCIALES Y DE SERVICIOS. ADEMAS LA SOCIEDAD PODRA EJECUTAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS O CONVENIENTES PARA SU LOGRO Y DESARROLLO; PODRA EFECTUAR LA COMPRA Y PERMUTA DE BIENES MUEBLES CON EL ANIMO DE VENDERLOS, PERMUTARLOS O EXPLOTARLOS; LA COMPRA O PERMUTA DE BIENES INMUEBLES, EXPLOTARLOS Y/O VENDERLOS, ADQUIRIR EN ARRENDAMIENTO; SUBARRENDAR BIENES RAICES, ADQUIRIR MAQUINARIA, MERCANCIA, ADQUIRIR EN ARRENDAMIENTO, SUBARRENDAR BIENES RAICES, ADQUIRIR Y/O GRAVAR BIENES RAICES, OPERACIONES DE CREDITO COMO DEUDORA O ACREEDORA CON GARANTIA O SIN ELLA, FORMAR PARTE DE OTRAS SOCIEDADES, CUANDO ESTAS TENGAN ACTIVIDADES SEMEJANTES, COMPLEMENTARIAS O ACCESORIAS AL OBJETO SOCIAL DE LA COMPANIA, PODRA ABSORBERLAS O FUSIONARSE CON ELLAS SEGUN EL CASO, EJECUTAR EN GENERAL TODOS LOS ACTOS COMPLEMENTARIOS O ACCESORIOS DE LOS ANTERIORES QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON EL OBJETO PRINCIPAL DE LA SOCIEDAD, PODRA TOMAR, O DAR DINERO EN MUTUO, CON O SIN INTERESES, CON GARANTIAS REALES O PERSONALES O SIN ELLAS; PODRA CELEBRAR CONTRATOS CIVILES O COMERCIALES CON PERSONAS NATURALES O JURIDICAS SEAN ESTAS DE DERECHO PRIVADO O JURIDICO O DERECHO PUBLICO, CONVENIENTE PARA EL DESARROLLO DE LOS FINES SOCIALES; PODRA EFECTUAR OPERACIONES DE PRESTAMOS, CAMBIO, DESCUENTO, O CUENTA CORRIENTE, OBRANDO O RECIBIENDO GARANTIAS REALES O PERSONALES, INCLUSIVE HIPOTECARLOS, PODRA GIRAR, ENDOSAR, DESCONTAR, INSTRUMENTOS NEGOCIABLES; ADQUIRIR Y NEGOCIAR CREDITOS DE CUALQUIER INDOLE, CEDULAS O BONOS, SUSCRIBIR, ADQUIRIR, ENAJENAR ACCIONES EN TODA CLASE DE SOCIEDADES CON ARREGLO A LA LEY Y A LOS REGLAMENTOS DE LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES; ADEMAS LA SOCIEDAD PODRA EJECUTAR LOS ACTOS Y CELEBRAR TODOS LOS CONTRATOS DE CARACTER CIVIL, MERCANTIL ADMINISTRATIVO Y LABORAL QUE TIENDAN DIRECTAMENTE A LA REALIZACION DEL OBJETO SOCIAL Y QUE SE RELACIONEN CON LA EXISTENCIA Y FUNCIONAMIENTO DE LA SOCIEDAD. LA SOCIEDAD NO PODRA CONSTITUIRSE EN GARANTE DE OBLIGACIONES AJENAS, DE EXTRANOS O DE SUS SOCIOS, NI CAUCIONAR CON SUS BIENES SOCIALES, OBLIGACIONES DISTINTAS DE LAS SUYAS PROPIAS.

CERTIFICA :

*** CONTINUA ***

www.ccneiva.org

NEIVA
Cra. 5 No. 10-38 L. 103 / 3Piso PBX 871 3668
Tels.: 871 1833 / 871 3740 A.A. 157
Fax: 871 3668 Ext. 162 / 109

PITALITO
Av. Pastrana 11 Sur No. 2-47
Tels.: 836 0721 / 836 5963
Fax: 836 0612

GARZÓN
C.C. Paseo El Rosario L. 210
Tel.: 833 2637

LA PLATA
Calle 7 No. 2-25
Tel.: 837 0895

MEGA LTDA.

CAMARA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL PAGINA No. 3
Fecha : 20080828 Hora : 14:53:29 Operacion: 01AF1082801808AF1081

CAPITAL Y SOCIOS : \$ 20,000,000.00 DIVIDIDO EN 4.00 CUOTAS CON
VALOR NOMINAL DE \$ 5,000,000.00 CADA UNA, DISTRIBUIDO ASI:
- SOCIOS CAPITALISTA(S)
MELO OCAMPO GERMAN ANTONIO C.C. 00012123393
NO. CUOTAS: 2.00 VALOR:\$10,000,000.0
GARCIA SOTO LILIANA PATRICIA C.C. 00036180771
NO. CUOTAS: 2.00 VALOR:\$10,000,000.0
TOTALES
NO. CUOTAS: 4.00 VALOR :\$20,000,000.00

CERTIFICA :

** NOMBRAMIENTOS : **

QUE POR ESCRITURA PUBLICA NO. 0000198 DE NOTARIA 60 DE BOGOTA
D.C. DEL 10 DE FEBRERO DE 1998 , INSCRITA EL 19 DE FEBRERO DE
1998 BAJO EL NUMERO 00011498 DEL LIBRO IX , FUE(ON) NOMBRADO(S):

NOMBRE	IDENTIFICACION
GERENTE MELO OCAMPO GERMAN ANTONIO	C.C.00012123393
SUBGERENTE GARCIA SOTO LILIANA PATRICIA	C.C.00036180771

CERTIFICA :

REPRESENTACION LEGAL: LA SOCIEDAD TENDRA UN GERENTE DE
LIBRE NOMBRAMIENTO Y REMOCION DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, EL
CUAL TENDRA UN SUBGERENTE, QUE LO REEMPLAZARAN EN SUS FALTAS
ABSOLUTAS, TEMPORALES O ACCIDENTALES, CON LAS MISMAS
FACULTADES Y CUYA DESIGNACION Y REMOCION CORRESPONDERA
TAMBIEN A LA JUNTA. EL GERENTE TENDRA UN PERIODO DE UN (1)
ANO, SIN PERJUICIO DE QUE PUEDA SER REELGIDO INDEFINIDAMENTE
O REMOVIDO EN CUALQUIER TIEMPO.

FACULTADES DEL REPRESENTANTE LEGAL: EL GERENTE ES EL
REPRESENTANTE LEGAL DE LA SOCIEDAD, CON FACULTADES, POR LO
TANTO, PARA EJECUTAR TODOS LOS ACTOS Y CONTRATOS ACORDES CON
LA NATURALEZA DE SU ENCARGO Y QUE SE RELACIONEN DIRECTAMENTE CON
EL GIRO ORDINARIO DE LOS NEGOCIOS SOCIALES. EN ESPECIAL, EL
GERENTE TENDRA LAS SIGUIENTES FUNCIONES: A. USAR DE LA FIRMA O
RAZON SOCIAL, B. DESIGNAR AL SECRETARIO DE LA COMPANIA QUE LO
SERA TAMBIEN DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. C. DESIGNAR LOS

*** CONTINUA ***

NEIVA
Cra. 5 No. 10-38 L. 103/3Piso PBX 871 3886
Tels.: 871 1833 / 871 3740 A.A. 157
Fax: 871 3886 Ext. 162 / 109

PITALITO
Av. Pastrana 11Sur No. 2-47
Tels.: 836 0721 / 836 5983
Fax: 836 0612

GARZÓN
C.C. Pasaje El Rosario L. 210
Tel.: 833 2837

LA PLATA
Calle 7 No. 2-25
Tel.: 837 0895

www.cceiva.org



CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL PAGINA No. 4
Fecha : 20080828 Hora : 14:53:29 Operacion: 01AF1082801808AF1081

EMPLEADOS QUE REQUIERA EL NORMAL FUNCIONAMIENTO DE LA COMP;ANIA
Y SENALARLES SU REMUNERACION, EXCEPTO CUANDO SE TRATE DE
AQUELLOS QUE POR LEY O POR LOS ESTATUTOS DEBAN SER DESIGNADOS
POR LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS. D. PRESENTAR UN INFORME DE SU
GESTION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS EN SUS REUNIONES
ORDINARIAS Y EL BALANCE GENERAL DE FIN DE EJERCICIO CON UN
PROYECTO DE DISTRIBUCION DE UTILIDADES; E. CONVOCAR A LA
JUNTA GENERAL DE SOCIOS A REUNIONES ORDINARIAS Y
EXTRAORDINARIAS. F. NOMBRAR LOS ARBITROS QUE CORRESPONDAN
A LA SOCIEDAD EN VIRTUD DE COMPROMISOS, CUANDO ASI LO AUTORICE
LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, Y G. CONSTITUIR LOS APODERADOS
JUDICIALES NECESARIOS PARA LA DEFENSA DE LOS INTERESES SOCIALES.

CERTIFICA :

QUE LA PERSONA JURIDICA TIENE MATRICULADOS LOS SIGUIENTES
ESTABLECIMIENTOS :

NOMBRE : MEGA LTDA.
MATRICULA NO. 00087074
RENOVACION DE LA MATRICULA : EL 18 DE MARZO DE 2008
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2008

CERTIFICA :

QUE NO FIGURAN INSCRIPCIONES ANTERIORES A LA FECHA DEL PRESENTE
CERTIFICADO, QUE MODIFIQUEN TOTAL O PARCIALMENTE SU CONTENIDO.

!!! NOTIFICACION !!!

LOS DOCUMENTOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME
CINCO DIAS HABILES DESPUES DE SU INSCRIPCION EN EL LIBRO RES-
PECTIVO, SIEMPRE Y CUANDO NO SE PRESENTE NINGUN RECURSO
POR LA VIA GUBERNATIVA.

CERTIFICADO SIN COSTO PARA EL AFILIADO

DE CONFORMIDAD CON EL ARTICULO 12 DEL DECRETO 2150 DE 1995
LA FIRMA MECANICA QUE APARECE A CONTINUACION TIENE PLENA VALIDEZ
PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES.

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,

*** CONTINUA ***

www.cnelva.org

NEIVA
Cra. 5 No. 10-38 L. 103 / 3Piso PBX 871 3666
Tels.: 871 1833 / 871 3740 A.A. 157
Fax: 871 3666 Ext: 182 / 109

PITALITO
Av. Pastrana 11Sur No. 2-47
Tels.: 836 0721 / 836 5963
Fax: 836 0612

GARZÓN
C.C. Paseo El Rosario L. 210
Tel.: 833 2637

LA PLATA
Calle 7 No. 2-25
Tel.: 837 0895



MEGA LTDA.

CAMARA

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION LEGAL PAGINA No. 5




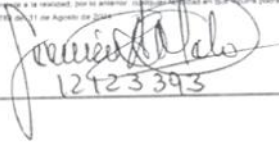

Fecha : 20080828 Hora : 14:53:29 Operacion: 01AF1082801808AF1081

San Marcos Koller

<p>NEIVA Cra. 5 No. 10-38 L. 103/3Piso PBX 871 3686 Tels.: 871 1833 / 871 3740 A.A. 157 Fax: 871 3686 Ext. 162 / 109</p>	<p>PITALITO Av. Pastrana 11 Sur No. 2-47 Tels.: 836 0721 / 836 5963 Fax: 836 0612</p>	<p>GARZÓN C.C. Paseo El Rosario L. 210 Tel.: 833 2637</p>	<p>LA PLATA Calle 7 No. 2-25 Tel.: 837 0895</p>
---	--	--	--

www.ccnelva.org

Registro Único Tributario

		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		001	
Espacio reservado para la DIAN 			4. Número de formulario:  (415)7707212484(8020)001404457912 0		
5. Número de identificación Tributaria (NIT):		6. DV:	12. Administración:	14. Buzón electrónico:	
8 1 3 0 0 2 7 0 5		- 2	1 3		
IDENTIFICACION					
24. Tipo de contribuyente:		25. Tipo de documento:		27. Fecha expedición:	
Persona jurídica 1		1			
28. País:		29. Departamento:		30. Ciudad/Municipio:	
C O L O M B I A		H U I L A		N E I V A	
31. Primer apellido:		32. Segundo apellido:		34. Otros nombres:	
M E G A L T D A					
35. Razón social:				37. Sigla:	
MEGA LTDA					
36. Nombre comercio:				38. Dirección:	
MEGA LTDA				C R 5 6 4 4 T O A O F 8 0 5	
UBICACION					
38. País:		39. Departamento:		40. Ciudad/Municipio:	
C O L O M B I A		H U I L A		N E I V A	
41. Dirección:		43. Apeado street:		45. Teléfono 2:	
C R 5 6 4 4 T O A O F 8 0 5		9 8 8 7 1 2 3 2 5		9 8 8 7 2 1 5 0 1	
42. Correo electrónico:		44. Teléfono 1:		46. Teléfono 3:	
MEGALTA@HOTMAIL.COM		9 8 8 7 1 2 3 2 5		9 8 8 7 2 1 5 0 1	
CLASIFICACION					
Actividad económica:				Ocupación:	
Actividad principal:		Actividad secundaria:		Otras actividades:	
48. Código:	47. Fecha inicio actividad:	49. Código:	46. Fecha inicio actividad:	50. Código:	51. Código:
5 2 3 1	1 9 9 8 0 2 1 9			1	2
Responsabilidades					
53. Código: 0 5 0 8 0 7 0 9 1 1 1 0 1 4					
05. Impuesto sobre la renta y complementarios; 09. Retención en la fuente en el impuesto sobre; 14. Informante de exógena					
06. Retención libre nacional; 11. Ventas régimen común					
07. Retención en la fuente a título de renta; 10. Usuario aduanero					
Usuarios aduaneros			Exportadores		
54. Código: 2 2 2 3			55. Forma: 56. Tipo: Servicio: 1 2 3; 57. Modo: 58. CPG:		
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexo: SI X NO		60. No. de Folios: 5		61. Fecha: 2006 07 18	
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia comprometerá exclusivamente a la entidad por la entidad obligada en el momento de suscribirse. Artículo 13 Decreto 2760 de 2000 y 11 de Agosto de 2005. Firma del solicitante:  12423393			En presencia de los verificadores que la DIAN designe. Firma de funcionario autorizado:  64. Nombre: Mireya Hernandez Muñoz 65. Cargo: TIP, IV 28-18		

Factura Comercial MEGA LTDA.

MEGA LTDA.

Carrera 5 N° 6-44 Torre A Oficina 805 C.C. Metropolitano
Teléfono: 871 2325 8721501 Fax: 8711860
Neiva - Huila
E- mail: german.melo@megaltda.com



FACTURA DE VENTA



Facturación Autorizada 0001 - 2000
Resolución No. 13000005666 Febrero 20 de 1998

MEGA
Div. Pharma

Cliente: _____

Teléfono: _____ Dirección: _____

Nit: _____

Día	Mes	Año	Descuento	Condiciones	Fecha de Vencimiento	Código Cliente

Referencia	Descripción	Cantidad	Precio Público	Precio Unitario	Total

	Subtotal	<input type="text"/>
	Otros	<input type="text"/>
	I.V.A.	<input type="text"/>
	TOTAL	<input type="text"/>

Favor cancelar esta factura con cheque
cruzado a nombre de MEGA LTDA.

I.V.A.
REGIMEN COMUN

Impuesto Industria y Comercio
Actividad 5138 / 3 x 1.000

La cancelación de esta factura después de su vencimiento causará interés por mora del 2.5 % conforme al Artículo 884 del C.C. y se asimila para sus efectos legales a una Letra de Cambio, según el Artículo 774 del Código de Comercio