

R E V I S T A

OCTUBRE 2026

IMPULSO 360°

economía y negocios

ENVEJECER
CON
AUTONOMÍA

La ruta
de los
medicamentos



FÁRMACOS
BAJO
VIGILANCIA

MASCOTAS
CON MÁS
COBERTURA

TOP200

EMPRESAS DE MEDICINA Y SALUD

Ranking general / Sectores / Provincias / Distribución / Salud animal



La salud, nuestro propósito



Somos el grupo empresarial farmacéutico líder en Ecuador, trabajamos de manera ética y sostenible para ofrecer soluciones innovadoras y productos que mejoran la calidad de vida.

Unidos por un mundo saludable.



El nuevo ranking del sector salud muestra un mercado en expansión y con movimientos relevantes entre sus principales protagonistas. Distribución farmacéutica, comercio de medicamentos, laboratorios, medicina prepagada, hospitales y servicios especializados configuran un ecosistema cada vez más amplio y competitivo.

El mapa empresarial de la salud en Ecuador va mucho más allá de hospitales y clínicas. Detrás de la atención a pacientes existe una extensa cadena que incluye producción y comercialización de medicamentos, medicina prepagada, laboratorios clínicos, centros especializados, equipos e insumos médicos, logística farmacéutica y salud animal.

Esa diversidad queda reflejada en este Top 200 de empresas del sector salud, elaborado con información financiera correspondiente a 2025 reportada a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y revisada por MarketWatch. Para esta edición, las compañías fueron ordenadas según sus ingresos por ventas y clasificadas de acuerdo con su actividad dentro del ecosistema de salud.

Los datos dejan varias señales. En conjunto, las 200 empresas pasaron de registrar aproximadamente USD 7.930 millones en ventas en 2024 a USD 8.959 millones en 2025, un crecimiento cercano al 13 %.

El mayor peso está en la cadena que lleva medicamentos y productos hasta el mercado. Las empresas de distribución, logística y retail concentran cerca de USD 2.990 millones, mientras que el comercio farmacéutico supera los USD 2.467 millones. Los laboratorios farmacéuticos, por su parte, aportan más de USD 1.072 millones.

También se observa una importante concentración en la parte superior de la tabla: las primeras diez compañías reúnen cerca del 46 % de las ventas de todo el Top 200.

En las primeras posiciones, Difa-

Las 200 empresas del ranking de salud

facturan casi USD 9.000 millones en 2025

No.	Empresa	2024 Ventas en USD	2025 Ventas en USD
1	Distribuidora Farmaceutica Ecuatoriana (Difare) S.A.	911.755.586	910.415.423
2	Farmaenlace Cía. Ltda.	592.673.522	653.060.710
3	Farmacias y Comisariatos de Medicinas S.A. Farcomed	356.206.145	556.531.974
4	Leterago del Ecuador S.A.	455.068.639	546.460.648
5	Quifatex Sa	298.361.488	327.491.209
6	Ecuaquimica Ecuatoriana de Productos Quimicos C.A.	242.926.097	280.994.557
7	Saludsa Sistema de Medicina Pre-Pagada del Ecuador S.A.	232.888.759	261.819.231
8	Cresio Cía. Ltda.	123.672.291	231.029.150
9	Bmi Iguales Medicas del Ecuador S.A.	177.384.922	187.340.919
10	Megalabs-Pharma S.A.	133.868.962	159.581.440
11	Laboratorios Siegfried S.A.	139.705.945	152.203.609
12	Farmacias Santamartha S.A.	131.151.944	149.772.824
13	Dyvenpro Distribucion y Venta de Productos Sociedad Anónima	108.934.848	124.189.997
14	Medicamenta Ecuatoriana S.A.	101.944.664	123.370.974
15	Roche Ecuador S.A.	116.588.207	117.806.805
16	Medicina para el Ecuador Mediecuador-Humana S.A.	107.471.361	105.042.813
17	Laboratorios Bago del Ecuador S.A.	95.236.923	103.857.558
18	Hospital-Metropolitano S.A.S.	79.539.399	86.046.777
19	Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda.	83.520.377	85.425.085
20	Veris S.A.	81.855.429	83.191.778
21	Bayer S.A.	72.528.370	78.455.077
22	Corporacion Farmaceutica Farmcorp S.A.	67.023.868	72.971.735
23	Farmacias Keyla S.A. Farmakeyla	56.825.523	67.231.591
24	Confiamed S.A.	55.481.621	66.700.905
25	Ecuasanitas Sa	62.490.000	65.499.794
26	Corporación Hqv S.A.	56.026.708	64.490.857
27	Laboratorios Industriales Farmacéuticos Ecuatorianos Life	56.421.340	62.792.880
28	Distribuidora Jose Verdezoto Cía. Ltda.	47.371.376	57.803.124
29	Boehringer Ingelheim del Ecuador Cía. Ltda.	49.761.515	56.434.082
30	Farmayala Pharmaceutical Company S.A. (Fpc)	44.444.484	55.565.111
31	Simed S.A.	52.034.675	53.121.770
32	Gdfse S.A.S.	31.280.363	47.348.590
33	Tecnoquimicas Del Ecuador S.A.	39.465.812	47.231.478
34	Nefrocontrol S.A.	58.072.323	45.796.947
35	Best Doctors S.A. Empresa de Medicina Prepagada	42.525.059	45.572.239
36	Cadena de Farmacias Suiza Cadfas S.A.	35.644.058	45.025.559
37	Esculapio S.A.S.	27.095.627	44.049.665
38	Beiersdorf S.A.	40.241.319	43.908.401
39	Tecnandina S.A.	31.924.554	43.183.461
40	International Laboratories Services Interlab S.A.	37.475.872	43.130.684
41	Boticas Unidas del Ecuador Ca	35.200.317	40.212.275
42	Merck C.A	34.196.107	39.722.395
43	Hospital de Los Valles S.A. Hodevalles	35.192.975	39.487.326
44	Novartis Ecuador S.A.	58.148.210	39.205.172
45	Kenvue Ecuador S.A.	38.985.602	38.912.507
46	Ecuador Overseas Agencies C.A.	33.052.020	38.745.764
47	Indeurec S.A.	31.034.953	38.225.958
48	Ibenpharma S.A.	18.786.745	38.113.347
49	James Brown Pharma C.A.	31.294.342	36.127.317
50	Grunenthal Ecuatoriana Cía Ltda	36.692.205	35.578.170
51	Merck Sharp & Dohme (Inter American) Llc.	30.753.167	35.082.999
52	Teoton Servicios de Salud S.A.S.	37.839.149	33.536.792
53	Distribuidora Apromed S.A.S.	29.915.799	33.000.612
54	Laboratorio Clinico Ecu-American Lab.E.A. Cía. Ltda.	26.779.229	32.009.470
55	B.Braun Medical S.A.	28.431.846	30.489.497
56	Gettareq S.A.	26.981.377	30.084.721
57	Interhospial S.A.	29.239.715	29.910.458
58	Vegfarm S.A.S.	19.505.006	29.326.701
59	Medilabor S.A.	28.276.871	29.248.455
60	Manadialisis S.A	27.434.439	28.920.164
61	Servicios Hospitalarios S.A. Alboteoton	15.824.921	28.234.780
62	Alvarez Larrea Equipos Medicos Alem Cía. Ltda.	31.273.506	27.512.658
63	Farmadial S.A.	25.792.674	27.255.415
64	Zoetisecuador Cía. Ltda.	25.109.528	26.598.322
65	Siemens-Healthcare Cía.Ltda.	33.619.913	26.477.994
66	Glaxosmithkline Ecuador S.A.	23.426.053	26.318.876

re mantiene el liderazgo, con ventas superiores a USD 910 millones, seguida por Farmaenlace, con USD 653 millones. Una de las variaciones más visibles corresponde a Farcomed, que incrementó sus ventas en más de 56 % frente a 2024 y ascendió del cuarto al tercer puesto. Leterago, aunque registró un crecimiento de alrededor de 20 %, pasó del tercer al cuarto lugar.

Más que una fotografía de quién vende más, el Top 200 permite observar cómo se está redistribuyendo el negocio de la salud, qué segmentos ganan escala y cuáles compañías están modificando su posición dentro de uno de los sectores más relevantes de la economía ecuatoriana.

Datos

USD 8.959 millones

sumaron las ventas de las 200 empresas del sector salud en 2025.

13 %

crecieron en conjunto las ventas del Top 200 frente a 2024.

46 %

de las ventas del ranking se concentra en apenas las 10 empresas de mayor facturación.

Difare

conserva el primer lugar, con USD 910,4 millones en ventas durante 2025.

Farcomed

creció 56,2 % y alcanzó USD 556,5 millones, uno de los movimientos más fuertes entre las empresas líderes.

Distribución, logística y retail es el mayor segmento, con casi USD 2.990 millones en ventas y un crecimiento de 18,7 % frente a 2024.



No.	Empresa	2024 Ventas en USD	2025 Ventas en USD
67	Sistemas Médicos Sime Simetecuida S.A.	23.808.941	26.177.136
68	Laboratorios Rocnarf S.A.	25.367.924	25.452.407
69	Synlab S.A.S.	20.917.099	24.730.439
70	Oftalvis S.A.	19.734.514	24.415.612
71	Centro Médico Ambulatorio Metroambulat S.A.	16.727.025	23.503.676
72	Acromax Laboratorio Químico Farmacéutico S.A.	31.727.075	23.486.715
73	Gfpharma Ecuador S.A.	20.237.736	23.211.398
74	Sandoz Ecuador S.A.	7.999.089	23.199.481
75	Centro de Servicios Médicos San Francisco (Cemefran) C.A.	20.386.787	23.117.591
76	Hospital del Río Hospirio S.A.	21.870.239	22.382.097
77	Tayana S.A.	18.915.678	22.054.623
78	Operfel S.A.	15.004.874	21.843.081
79	Nipro Medical Corporation	22.461.277	21.778.469
80	Disprovef Ecuador S.A.	21.197.147	21.733.512
81	Transcash S.A.	12.665.078	21.518.203
82	Vanttive Cía. Ltda.	19.947.714	21.083.997
83	Laboratorios Chalver del Ecuador Cía. Ltda.	23.252.786	20.629.392
84	Clinica de Especialidades Médicas Santa Ines S.A.	20.492.635	20.500.048
85	Genommalab Ecuador S.A.	18.507.711	19.893.065
86	Carvagu S.A.	13.948.375	19.766.488
87	Importadora Bohorquez Cía. Ltda.	19.038.697	19.627.148
88	Laboratorio Vida (Labovida) S.A.	19.887.869	19.529.720
89	Tadec Técnicos Agropecuarios del Ecuador Cía. Ltda.	16.058.304	18.832.881
90	Farbiopharma S.A.	16.750.894	18.650.175
91	Baxter Ecuador S.A.	29.627.585	18.419.176
92	Novaclinica S.A.	12.930.282	18.291.728
93	Farmavet Farmacos Veterinarios S.A.	14.186.780	18.269.795
94	Laboratorios Dr. A. Bjarnier C.A.	16.134.866	17.783.500
95	Vumilatina Medicina Prepagada S.A.	30.223.955	17.780.663
96	Pfizer Cía. Ltda.	17.866.128	17.776.956
97	Compania Anónima Clínica Guayaquil Servicios Médicos	16.725.731	17.249.810
98	Deposito Dental Neo-Tec Cía. Ltda.	17.575.658	17.170.420
99	Laboratorios La Sante Compañía Limitada	16.854.057	17.167.793
100	Endocar Cía.Ltda.	3.946.942	17.133.232
101	Hospifuturo S.A	16.241.704	16.964.483
102	Garcos S.A.	15.517.469	16.661.501
103	Laboratorio Farmacéutico Lamosan C.L.	15.354.754	16.648.188
104	Productos Y Distribuciones Medicas Andino (Prodimed) Cía. Ltda.	14.531.868	16.601.947
105	Berkanafarma S.A.	13.143.895	16.514.239
106	Homsí Hospital Monte Sinai S.A.	15.527.622	16.244.947
107	Distribuidora Comercial La Raíz Discomraiz S.A.	14.196.763	16.181.869
108	Johnson & Johnson (Ecuador) S.A.	16.131.148	16.160.704
109	Genfar Del Ecuador S.A.S.	13.962.328	15.729.125
110	Distribuidora Cadena Espinosa Cía. Ltda.	14.347.767	15.377.834
111	Impvet Importadora Veterinaria Cía. Ltda.	12.762.791	14.983.207
112	Comfarmalsa S.A.	15.711.696	14.890.156
113	Clinitsanantoniodepadua S.A.	10.547.158	14.675.948
114	Pharmedical Representaciones Andvf S.A.	14.360.001	14.360.001
115	Clinica del Sol Cía. Ltda. Clinisol	13.226.607	13.591.690
116	Asisken Asistencia Médica S.A.	13.022.461	13.584.179
117	Labsofia de Ecuador Cía.Ltda.	11.583.777	13.463.309
118	Centros Médicos Internacionales Intercentmed S.A.	11.135.825	13.433.937
119	Mediken Medicina Integral Kennedy Sa	11.643.650	13.033.546
120	Faes Farma del Ecuador S.A.	9.474.761	12.671.627
121	Armijos Romero Cía. Ltda.	13.100.345	12.572.249
122	Organon-Ecuador S.A.	18.502.399	12.570.635
123	Vimin Vitaminas Y Minerales C.A.	7.032.776	12.469.916
124	Goldhealth S.A.	8.950.840	12.374.998
125	Prophar S.A	10.411.335	12.061.506
126	Representaciones Pedro Araneda Ferrer e Hijos Cía. Ltda.	10.230.310	11.901.629
127	Renalpro C.A.	10.748.207	11.741.908
128	Farmacia Bravo Lopez Braloz Cía. Ltda.	11.203.304	11.695.458
129	Distribuidora Agropecuaria Productos Manabí Agroproman S.A.	11.765.802	11.624.991
130	Hospital Clínica San Agustín Cía. Ltda.	10.607.394	11.582.083
131	Medicopharma S.A.	11.416.271	11.578.978
132	Abad Hermanos Cía. Ltda.	9.454.488	11.393.263
133	Invimedic S.A.	10.923.121	11.115.725
134	Distribuidora Farmacéutica Superior - Superfar S.A.	19.859.271	11.097.975
135	Corporacion Magma Ecuador S.A	9.784.808	11.065.887
136	Roddome Pharmaceutical S.A.	8.891.835	11.057.270
137	Rapidiagnostics S.A.	10.942.392	11.004.325
138	Vibag C.A.	10.734.623	10.978.383
139	Audiovital Cía. Ltda.	9.396.639	10.811.634
140	Compañía de Medicina Prepagada Inmedical Medicina Internacional S.A.	10.688.544	10.734.849
141	Maximamedical S.A.S.	11.060.092	10.727.195
142	Medilink S.A.	8.397.278	10.663.220
143	Zurita & Zurita Laboratorios Cía. Ltda.	8.382.245	10.511.829
144	Proassislife S.A.	4.481.453	10.475.830
145	Sinaifarm S.A.	9.434.145	10.433.946
146	Difarmedic Cía.Ltda.	10.040.264	10.361.557
147	Welkomhs Health Services S.A.	7.604.436	10.115.923
148	Centro de Diálisis Contigo S.A. Dialicon	11.293.567	9.976.472
149	Clinmeyd S.A.	8.258.018	9.909.562

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; clasificación y revisión MarketWatch.

No.	Empresa	2024 Ventas en USD	2025 Ventas en USD
150	Ecuasurgical S.A.	8.019.636	9.714.637
151	Industrias Reunidas Cía. Ltda. Indunidas Laboratorios Indunidas	8.333.347	9.664.333
152	Medicina Prepagada Cruzblanca S.A.	9.946.909	9.575.926
153	Gimpromed Cía.Ltda.	9.989.471	9.408.283
154	Portugal Laboratorios del Ecuador Porladelcu S.A.S.	8.093.957	9.111.036
155	Conjunto Clínico Nacional Conclina C.A.	6.221.429	9.055.196
156	Sanfer-Bussie Ecuador S.A.	7.668.571	9.008.545
157	Acino-Pharma Ecuador S.A.	7.763.069	8.996.781
158	Chemical Pharm del Ecuador Cía. Ltda.	5.632.454	8.964.750
159	Kronos Laboratorios Cía. Ltda.	9.279.365	8.951.429
160	Bioelectronica Blanco-Blancosa S.A.	7.352.853	8.818.165
161	Gedeonrichter Ecuador S.A.	7.831.213	8.736.970
162	Incorazon S.A.	9.290.021	8.704.864
163	Renalcentro S.A.	8.413.830	8.696.380
164	Orimec, Oriental Medical del Ecuador C.A.	10.743.626	8.674.233
165	Servicios Médicos Angiomanabí Cía. Ltda.	7.633.151	8.606.807
166	Life & Hope Speciality Care S.A. Centro de Tratamientos Ambulatorios	8.224.637	8.551.970
167	Equinsa Equipos e Insumos S.A.	8.909.931	8.454.081
168	Punto Verde S.A. Punversa	5.246.940	8.410.378
169	Laboratorios Bi-Farma C.A.	7.631.761	8.376.495
170	Hospimedikka Cía. Ltda.	8.267.728	8.350.978
171	Nederagro S.A.	5.966.035	8.302.296
172	Galpe S.A.	8.297.113	8.297.113
173	Baxter-Healthcare Cía.Ltda.	0	8.169.949
174	Instituto de Ciencias Críticas Manabí Iccmanabí S.A.	9.304.772	8.151.458
175	Totalcare Pharma S.A.	6.335.681	8.063.965
176	Cedimed Cía. Ltda.	6.720.045	7.975.358
177	Medical Cubacenter S.A.	9.690.419	7.972.115
178	Ruthy Cía.Ltda.	9.688.643	7.961.677
179	Anders Ecuador Cía.Ltda.	6.994.869	7.961.645
180	Novaclinicadelvalle Cía.Ltda.	6.967.071	7.876.420
181	Clinica de Especialidades Gep Colonial Cía. Ltda.	8.679.362	7.870.648
182	Biodimed S.A.	8.367.051	7.797.331
183	Asociación Médica Renal Portoviejo Asmerp S.A.	7.137.451	7.790.343
184	Distribuidora de Productos de Laboratorio Ecuador Distprolabecuador S.A.	9.587.607	7.717.285
185	Dym Carmen Muñoz S.A.	7.272.236	7.710.295
186	Primepre S.A	7.261.599	7.690.486
187	Eurofarma S.A.	6.154.772	7.682.427
188	C.G.Med. S.A.	9.247.000	7.628.610
189	Pfizer Pfe Cía.Ltda.	8.093.413	7.622.719
190	Laboratorios Hg C.A.	6.929.779	7.565.231
191	Saleticlab S.A.	6.931.216	7.525.588
192	Carvalecuador S.A	6.665.537	7.417.402
193	Finistcorp S.A.	5.641.600	7.415.693
194	Laboratorios Biopas S.A.	5.830.756	7.405.246
195	Bio-In S.A. Sistemas Médicos	8.107.006	7.328.476
196	Sermens S.A.	6.547.184	7.265.448
197	Especialidades Farmacéuticas Farmacialidades S.A.	5.887.019	7.248.573
198	Savercorp S.A.	7.231.750	7.231.750
199	Bitrodiagnostico Cía. Ltda.	5.693.953	7.214.408
200	Climoder S.A	5.820.040	7.200.520



Se comparan las ventas de las mismas 200 empresas, seleccionadas por su facturación de 2025, con sus resultados de 2024.

SECTOR SALUD CAMBIA DE MAPA



¿Qué están revelando los movimientos empresariales sobre la transformación del negocio de la salud en Ecuador? Gonzalo Rueda, gerente general de MarketWatch, analiza las tendencias que están reconfigurando el sector y anticipa dónde podrían concentrarse las próximas inversiones.

El ranking que antecede estas páginas permite identificar quiénes lideran el mercado y cómo se movieron las empresas durante el último año. Pero la fotografía empresarial adquiere otra dimensión cuando se observan las razones detrás de esos cambios.

Para Gonzalo Rueda, gerente general de MarketWatch, firma responsable del Ranking de las 200 Empresas de Medicina y Salud que acompaña esta edición de Impulso 360, el sector está atravesando una transformación vinculada tanto a nuevas formas de consumo como a la expansión de servicios y a cambios en la estructura de los negocios.

Uno de los fenómenos más visibles es la búsqueda de cercanía, conveniencia y ahorro de tiempo. Farmacias, laboratorios y otros servicios médicos han ampliado su presencia en zonas comerciales y residenciales, acompañando una demanda que ya no se concentra exclusivamente alrededor de hospitales o grandes centros de atención.

Pero esa expansión no ocurre de la misma manera en todos los segmentos. Mientras algunos negocios responden a cambios sociales de largo plazo —como el crecimiento de la denominada pet economy—, otros dependen de ciclos de inversión, compras institucionales o renovación de infraestructura.

También hay movimientos empresariales que requieren una lectura más cuidadosa. Fusiones, adquisiciones y cambios en la forma de consolidar la

facturación pueden provocar saltos importantes dentro de una clasificación sin que necesariamente respondan a un crecimiento orgánico equivalente.

La mirada hacia los próximos años incorpora además otros factores: envejecimiento poblacional, digitalización, telemedicina, comercio electrónico, inteligencia artificial y regulación. Variables que, según Rueda, podrían modificar nuevamente el mapa empresarial de la salud ecuatoriana hacia 2027 y 2028.

“La expansión responde a una mayor demanda de servicios de salud”

¿Qué nos dice realmente este ranking sobre el sector?

El sector salud es relevante dentro de la economía ecuatoriana y su desempeño presenta cifras favorables. El ranking permite observar también cómo se distribuye el mercado. Hay que considerar, sin embargo, que esta clasificación tiene un enfoque en volumen de ventas y no en rentabilidad.

¿Qué está detrás del crecimiento que está experimentando el sector?

Es una combinación de factores. Existen nuevos hábitos de consumo que buscan conveniencia, cercanía y ahorro de tiempo y dinero. Esto se observa con el desarrollo de plazas comerciales en distintas ciudades del país, donde están presentes farmacias, laboratorios u otros servicios médicos. Ese crecimiento en cobertura y expansión responde a una mayor demanda.

¿Por qué algunos segmentos evolucionan de manera tan distinta?

El negocio de salud animal viene creciendo desde hace varios años y tuvo un impulso adicional durante la pandemia y la pospandemia. Continúa la tendencia de los hogares a tener más mascotas e incluso a “humanizarlas”. En cambio, equipos e insumos médicos es una actividad B2B y su demanda depende mucho más de ciclos de inversión.

¿Cómo deben leerse los fuertes movimientos de determinadas empresas dentro del ranking?

Hay casos puntuales vinculados con procesos empresariales. Farcomed consolidó su facturación incluyendo Sana Sana, que anteriormente reportaba como Econofarm. En Cresio se incorporan operaciones como Farmacias Mía, Farmacias San Gregorio, Tiendas

7D y Previtall. Es decir, algunos movimientos responden también a adquisiciones o cambios en la consolidación de los negocios.

¿Hacia dónde puede moverse el sector en los próximos años?

Hay varias tendencias importantes. El envejecimiento poblacional puede favorecer servicios especializados y medicina prepagada; la digitalización impulsará plataformas de salud, farmacias en línea y telemedicina; salud animal seguirá creciendo; y equipos médicos podría recuperarse si aumenta la inversión hospitalaria. Al mismo tiempo, la regulación y las compras públicas continuarán siendo factores determinantes.

MarketWatch: dos décadas observando el mercado ecuatoriano

MarketWatch es una empresa ecuatoriana fundada en 2005 y especializada en estudios, investigación e inteligencia de mercado. Durante más de 20 años ha analizado el comportamiento de sectores económicos, ciudades, hábitos de consumo y experiencia de clientes (CX).

Uno de sus enfoques es estudiar los mercados desde la realidad particular de cada ciudad. La firma sostiene que esa lectura territorial resulta especialmente relevante en Ecuador debido a las diferencias culturales, sociales y de consumo existentes entre sus cuatro regiones.

Gonzalo Rueda, gerente general de MarketWatch



El crecimiento del negocio de la salud tiene velocidades distintas dentro del Top 200. El Oro encabeza la variación porcentual, seguido de Cañar y Tungurahua. Sin embargo, el mayor aporte en dólares procede de Pichincha y Guayas: las compañías inscritas en ambas provincias suman USD 865,9 millones adicionales, equivalentes al 84,2 % del incremento del ranking.

Pichincha tiene el mayor peso en esa expansión. Sus 94 compañías alcanzan USD 4.574,4 millones en ventas durante 2025, tras añadir USD 534,2 millones frente al año anterior. Su crecimiento, del 13,2 %, se sitúa ligeramente por encima del resultado conjunto del Top 200. La provincia reúne casi la mitad de las empresas de la clasificación y más de la mitad de su facturación: su tamaño convierte incluso una variación moderada en un movimiento decisivo para el resultado general.

Guayas mantiene el segundo lugar, con 78 empresas y USD 3.550,9 millones en ventas. Aunque su crecimiento del 10,3 % es menor que el de Pichincha, aporta USD 331,7 millones adicionales, una cifra superior al incremento de las otras siete provincias juntas. Entre ambos grandes polos reúnen 172 compañías y el 90,7 % de la facturación. El mapa combina así una fuerte concentración empresarial con avances de distinta intensidad fuera de esos dos centros.

El Oro aumenta USD 105,6 millones y supera a Azuay en ventas agregadas, pese a tener dos empresas frente a once. El salto se concentra en Cresio, cuya facturación sube USD 107,4 millones. La otra compañía orense incluida, Ruthy, reduce sus ventas en USD 1,7 millones. El contraste explica por qué una tasa provincial elevada no necesariamente refleja una mejora compartida: en este caso, el avance de una empresa compensa ampliamente la caída de la otra.

En Cañar, el crecimiento corresponde únicamente a Cadfas, que añade USD 9,4 millones y eleva sus ventas un 26,3 %. En Tungurahua, Tadec aporta USD 2,8 millones adicionales, con una expansión del 17,3 %. Ambas tasas superan la media del ranking, pero reflejan la trayectoria de una sola compañía en cada provincia. Son movimientos relevantes dentro de la clasificación, aunque insuficientes para atribuir ese desempeño a todo el

El Oro lidera el crecimiento provincial del Top 200

Ventas del Top 200 por provincia de inscripción

Provincias	Empresas	Ventas 2024 USD	Ventas 2025 USD	Variación %
Pichincha	94	4.040.118.881	4.574.367.264	13,2
Guayas	78	3.219.215.267	3.550.881.979	10,3
Manabí	9	225.132.540	250.659.813	11,3
El Oro	2	133.360.934	238.990.827	79,2
Azuay	11	204.305.736	217.817.253	6,6
Cañar	1	35.644.058	45.025.559	26,3
Loja	2	40.523.193	44.582.695	10,0
Tungurahua	1	16.058.304	18.832.881	17,3
Imbabura	2	15.860.303	17.562.077	10,7
TOTAL	200	7.930.219.216	8.958.720.348	13,0

Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; clasificación y revisión MarketWatch.

mercado local de salud.

Manabí presenta el mayor volumen de ventas fuera de Pichincha y Guayas: sus nueve compañías alcanzan USD 250,7 millones, tras sumar USD 25,5 millones frente a 2024. Azuay reúne más empresas —once—, pero registra una facturación menor y el crecimiento porcentual más bajo de las nueve provincias, del 6,6 %. Loja e Imbabura

también avanzan, con incrementos de USD 4,1 millones y USD 1,7 millones, respectivamente. Tener más compañías en el ranking, por tanto, no garantiza vender más ni crecer a mayor velocidad.

La diferencia entre tamaño y dinamismo queda especialmente clara en El Oro: representa apenas el 2,7 % de las ventas del Top 200, pero explica el 10,3 % de su incremento anual. Esa

lectura permite identificar movimientos que pueden quedar ocultos detrás del liderazgo de Pichincha y Guayas. La comparación, sin embargo, corresponde a la provincia de inscripción de las sociedades: recoge la facturación total de cada compañía, incluidas sus operaciones en otros territorios. Muestra dónde se registra el negocio, sin equivaler a un mapa del consumo o de la atención sanitaria provincial.



Envejecer con autonomía exige anticipar el cuidado

La prevención y la atención coordinada pueden ayudar a conservar la funcionalidad de las personas mayores. En Ecuador, las necesidades de movilidad y cuidado plantean nuevos desafíos para los servicios de salud.

Caminar, mantener el equilibrio o desenvolverse en casa son capacidades que también necesitan seguimiento en la atención médica. El INEC señala que 459.218 personas de 65 años y más presentan alguna dificultad funcional, el 30,2 % de esta población. Los datos, correspondientes al Censo 2022, muestran una necesidad que va más allá del tratamiento de enfermedades: preservar la independencia en la vida cotidiana.

Diana Ramírez, directora de GERONTO, Centro Fisioterapéutico Integral para el Adulto Mayor, advierte que la atención suele llegar después de una caída, una fractura o una pérdida de memoria. Su planteamiento es intervenir antes, con una evaluación que permita identificar problemas de marcha, pérdida de masa muscular y cambios cognitivos que algunas familias consideran inevitables por la edad.

Para Ramírez, esa respuesta requiere distintas disciplinas trabajando alrededor de las necesidades de cada persona. La fisioterapia y el ejercicio de fuerza adaptado forman parte de su propuesta para conservar la movilidad. También observa un cambio entre familias que buscan acompañar la autonomía de sus personas mayores

y facilitar una vida más activa.

El médico Jorge Vittori Komi coincide en la necesidad de una atención integral. Señala que las consultas pueden fragmentarse cuando cada especialidad atiende un síntoma sin conectar la información de la persona. Propone considerar su entorno, sus emociones y sus hábitos, además de los diagnósticos, para orientar el cuidado hacia una mejor calidad de vida.

Ese enfoque encuentra respaldo en la Organización Mundial de la Salud. Su modelo de atención integrada para personas mayores, ICOPE, promueve la detección de disminuciones de las capacidades físicas y mentales, la identificación de necesidades de apoyo y un plan de cuidado personalizado. El objetivo es coordinar los servicios sanitarios y sociales para conservar la funcionalidad.

La respuesta también debe llegar al territorio. Vittori propone fortalecer la atención primaria domiciliaria y los espacios adaptados para trabajar fuer-

za, equilibrio y movilidad. Ramírez plantea programas comunitarios de actividad física y participación social. Son propuestas relevantes en un país donde, según el INEC, 276.084 personas mayores viven solas, el 18,2 % de ese grupo.

Para los servicios públicos y privados, estas necesidades plantean un desafío de organización: conectar la consulta, la rehabilitación y el seguimiento. La autonomía debe orientar tanto las decisiones clínicas como el acompañamiento familiar. Conservarla exige escuchar qué actividades valora cada persona y ofrecerle apoyos para seguir participando en su comunidad.

Datos Ecuador

1,52 millones

de personas de 65 años y más

- 9 % de la población
- 18,2 % viven solas

Fuente: INEC, Censo 2022.



Daniela Cabanilla:

el desafío de formar profesionales para un sistema de salud en transformación

“La tecnología debe ampliar las capacidades del profesional, no reemplazar su juicio ni su responsabilidad”.

Su apuesta combina rigor científico, trabajo interdisciplinario, tecnología y una premisa que considera irrenunciable: mantener a las personas en el centro del cuidado.

La medicina y la educación han marcado la trayectoria de Daniela Cabanilla Franco. Médica de formación, docente y gestora académica, hoy reúne esas experiencias desde el Decanato de Grado de la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil (UTEG), una institución de tradición familiar que atraviesa una etapa de ampliación de su oferta académica hacia nuevas áreas del conocimiento.

La salud ocupa un lugar central en ese proceso. Cabanilla ha participado en el desarrollo de carreras como Nutrición y Dietética, Enfermería, Fisioterapia y Psicología, además del proyecto de una futura carrera de Medicina. En ese escenario, plantea una formación que combine conocimiento técnico, capacidad de decisión, ética, comunicación y sensibilidad. La tecnología, sostiene, puede ampliar las posibilidades del ejercicio profesional, pero existen dimensiones del cuidado que ninguna herramienta puede reemplazar.

Usted se formó como médica. ¿En qué momento descubrió que formar profesionales podía ampliar también el alcance de esa vocación?

La medicina me enseñó que cada decisión tiene un impacto directo en la vida de una persona. La docencia amplió esa responsabilidad: cuando formamos a alguien, también influimos en las personas y comunidades que atenderá en el futuro. No sentí que dejaba una vocación para asumir otra. Entendí que podía unirlos y multiplicar su alcance desde la educación.

¿Qué llevó a la UTEG a apostar por una nueva área académica vinculada con la salud?

Partimos de una pregunta sencilla: ¿qué profesionales necesita realmente nuestra sociedad? La respuesta no podía reducirse a una sola carrera. El bien-



estar exige equipos capaces de prevenir, cuidar, rehabilitar, acompañar procesos de aprendizaje y responder a las distintas etapas de la vida. Por eso trabajamos en una propuesta interdisciplinaria, con programas que dialoguen entre sí y mantengan una conexión concreta con las necesidades del entorno.



“Una universidad no puede vivir de espaldas a su ciudad: debe investigar sus problemas, escuchar a sus actores y formar talento capaz de ofrecer respuestas”.

Nutrición y Dietética, Enfermería, Fisioterapia, Psicología y el proyecto de Medicina pertenecen a campos distintos. ¿Qué visión los conecta?

Los conecta la persona. Cada disciplina aporta desde un ámbito específico, pero ninguna debería trabajar de manera aislada. La enfermería acompaña de manera decisiva el cuidado; la fisioterapia permite recuperar movilidad, autonomía y calidad de vida; la psicología atiende la salud mental y acompaña a las personas en sus desafíos emocionales; y la medicina integra prevención, diagnóstico y tratamiento. La formación universitaria debe enseñar a colaborar, derivar responsablemente y mirar al ser humano de manera integral.

En un sector que cambia con rapidez, ¿qué distingue hoy a una buena persona profesional de la salud, además del conocimiento técnico?

El conocimiento científico es irrenunciable, pero no basta. Se necesita criterio para tomar decisiones, capacidad para comunicarse con claridad, disposición para trabajar en equipo y una ética muy sólida. También hace falta aprender durante toda la vida, porque la evidencia, las herramientas y las necesidades de las personas cambian. Y existe algo que no puede negociarse: tratar a cada persona con humanidad.

La inteligencia artificial y otras tecnologías ya están transformando tanto la educación como la salud. ¿Cómo

incorporarlas sin deshumanizar la atención?

La tecnología debe ampliar las capacidades del profesional, no reemplazar su juicio ni su responsabilidad. Puede ayudar a analizar información, simular escenarios, personalizar procesos de aprendizaje y mejorar el seguimiento; pero ninguna herramienta escucha el miedo de una persona, explica una decisión difícil o construye confianza por sí sola.

Formar bien implica enseñar a utilizar la tecnología con pensamiento crítico, criterios éticos y límites claros.

¿Qué significa construir esta propuesta académica desde Guayaquil?

Guayaquil necesita profesionales que entiendan su territorio, que puedan trabajar tanto en instituciones complejas como en comunidades y que vean la prevención y la educación como parte del cuidado. Una universidad no puede vivir de espaldas a su ciudad: debe investigar sus problemas, escuchar a sus actores y formar talento capaz de ofrecer respuestas.

¿Qué huella espera dejar como médica, docente y líder universitaria?

Me gustaría que la huella no se mida únicamente por las carreras creadas, sino por la calidad humana y profesional de quienes se gradúan. Si salen preparados para tomar buenas decisiones, servir con sensibilidad y mejorar la vida de otras personas, el esfuerzo habrá valido la pena.



Vidas que renacen

Los programas de trasplantes de los hospitales de la Junta de Beneficencia registran una sobrevida superior al 80 % durante el primer año y mayor al 60 % después de cinco años.

Detrás de cada cirugía existe una historia marcada por la espera, la solidaridad y el compromiso de equipos médicos altamente especializados. En ese desafío permanente, la Junta de Beneficencia, a través de su red hospitalaria integrada por los hospitales de Especialidades Paulson, Vernaza, Gilbert e Instituto de Neurociencias, constituye el complejo hospitalario de mayor capacidad resolutive y uno de los principales referentes nacionales en atención de alta complejidad.

La institución mantiene desde 2009 el programa de trasplantes con mayor trayectoria continua del país. A lo largo de estos años incorporó procedimientos renales, hepáticos, cardíacos, pulmonares y de córnea, alcanzando estándares internacionales de calidad. Hasta la fecha suman 894 trasplantes de

órganos sólidos y 329 trasplantes de córnea (desde el 2010).

El Dr. Gonzalo Benalcázar, jefe del Área de Trasplantes, explica que el Hospital Paulson concentra la acreditación para todos los programas de trasplante de órganos sólidos, convirtiéndose en el centro institucional de referencia para esta actividad de alta complejidad.

La fortaleza del programa también radica en una infraestructura diseñada para responder con rapidez y seguridad. Dispone de laboratorio clínico operativo las 24 horas, banco de sangre con disponibilidad inmediata, monitoreo intraoperatorio avanzado y la unidad de cuidados intensivos de mayor capacidad del país.

El crecimiento del programa continúa apoyado en la capacitación permanente del personal médico y quirúrgico. Para el Dr. Gonzalo Benalcázar, la actualización constante permite sostener elevados estándares asistenciales y preparar nuevos desafíos.

Entre las proyecciones institucionales figuran la acreditación del trasplante renopancreático y el desarrollo de programas de trasplante hepático y renal pediátrico, fortaleciendo el liderazgo y la capacidad resolutive de la institución.

Intervenciones desde 2009 al 2026

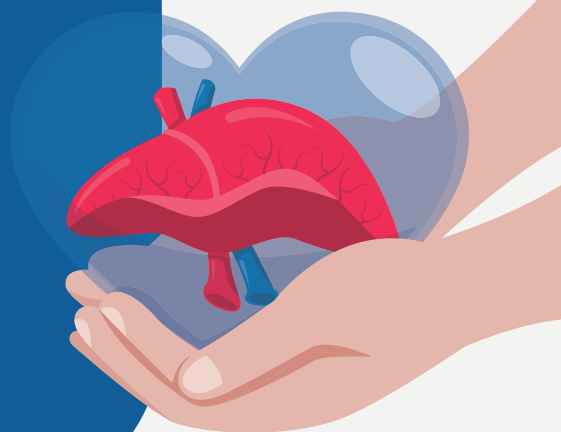
Trasplante	No. de procedimientos
Renal	361
Córneas	329
Hepático	180
Cardíaco	21
Pulmonar	3

SALUD

JUNTA DE
BENEFICENCIA

DONAR ORGANOS ES *REGALAR VIDA.*

En los hospitales de la Junta transformamos ese acto de amor en una nueva oportunidad para vivir.

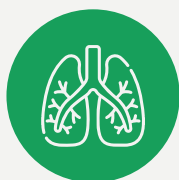


Realizamos programas de trasplante con equipos multidisciplinares altamente especializados y tecnología de vanguardia.

En el Hospital Paulson realizamos trasplante:



Cardíaco



Pulmonar



Hepático



Renal

En el Hospital Gilbert y Vernaza realizamos trasplante de:



Córnea en niños



Córnea en adultos

895 TRASPLANTES REALIZADOS

Cada uno representa una historia que continúa

Gracias a quienes dicen **SÍ** a la donación de órganos.
Porque un donante **puede cambiar la vida de muchas personas.**

Especialistas de alta complejidad •
Tecnología de vanguardia • Atención integral



Cómo crece la cadena de DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA EN ECUADOR

Las empresas que conectan la industria con las farmacias sostienen buena parte del negocio de la salud.

El crecimiento de sus ventas pone el foco en una operación que combina alcance comercial, abastecimiento y conservación de los productos.



Antes de llegar a una farmacia, un medicamento necesita una red que gestione su compra, almacenamiento y entrega. Esa operación tiene un peso decisivo en el Top 200: las 19 empresas clasificadas por MarketWatch en Distribuidora, Logística y Retail facturaron USD 2.990 millones en 2025, el 33,4 % de las ventas del ranking. El grupo añadió USD 471,8 millones frente a 2024 y creció 18,7 %.

La categoría reúne modelos distintos, incluidas cadenas de farmacias. Difare, Farmaenlace y Farcomed suman USD 2.120 millones, equivalentes al 70,9 % de las ventas de ese segmento. Sin embargo, su actividad no termina en el mostrador. Difare, por ejemplo, señala que abastece tanto a farmacias independientes como a grandes cadenas e instituciones médicas, desde un centro de distribución automatizado ubicado en la vía a Daule.

Otro eslabón es el Comercio Farmacéutico, que agrupa 52 empresas del Top 200 y registra USD 2.467,7 millones, con un aumento de 14,2 %. En él figuran Leterago, Quifatex y Ecuaquímica. Sus negocios incluyen representación, importación y comercialización; algunas compañías también manejan portafolios de consumo, veterinarios o agropecuarios. Sus ventas totales, por tanto, no corresponden exclusivamente a medicamentos para personas.

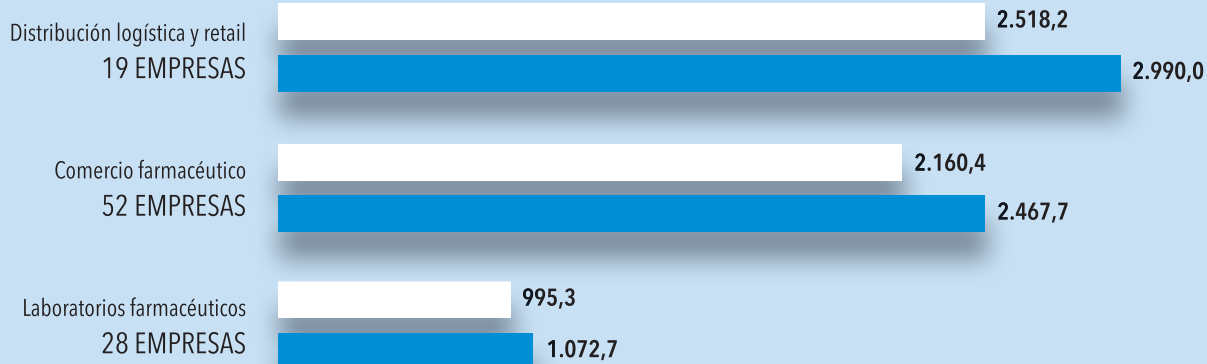
El caso de Quifatex ayuda a entender esa combinación de servicios. La empresa ofrece representación de marcas, ventas y distribución, además de logística, y reporta centros de distribución en Quito y Guayaquil. La operación comercial y el manejo físico de los productos pueden integrarse en una misma organización o contratarse por separado.

La relación entre estos negocios explica su presencia en la clasificación. Una marca necesita acceso a los canales de venta; una farmacia, reposición de inventario; y un establecimiento de salud, entregas acordes con sus necesidades. Las cifras reflejan las ventas de empresas que intervienen en distintos momentos de esa cadena.

Tres segmentos de la cadena farmacéutica

Ventas agregadas dentro del Top 200 - USD millones

2024 2024



Fuente: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; clasificación y revisión MarketWatch.

El abastecimiento exige conservar la calidad en cada entrega

La ampliación de un portafolio o de una red comercial también exige capacidad para conservar y entregar los productos. En sus buenas prácticas de almacenamiento y distribución, la Organización Mundial de la Salud identifica riesgos a lo largo de la cadena, desde la compra y el almacenamiento hasta el transporte. Recomendamos controles de temperatura, rotación por vencimiento y registros que permitan rastrear los lotes.

En Ecuador, ARCSA establece que los establecimientos que tercerizan almacenamiento, distribución o transporte deben notificar la contratación e identificar a la entidad certificada que manejará sus productos. Esa obligación muestra que la logística farmacéutica implica responsabilidades sanitarias, además de una relación comercial. El contrato debe precisar los servicios y los establecimientos involucrados.

La trazabilidad permite reconstruir el recorrido de un producto y localizar un lote si debe retirarse. Para los medicamentos que requieren condiciones especiales, también importa mantener y documentar la temperatura durante el almacenamiento y el traslado. La OMS señala que los registros de despacho deben facilitar el seguimiento y, cuando sea necesario, el retiro de productos.

Los laboratorios farmacéuticos forman parte de esa red. Dentro del Top 200, las 28 empresas asignadas a esta categoría por MarketWatch sumaron USD 1.072,7 millones en 2025, un aumento de 7,8 %. Veintitrés incrementaron sus ventas y cinco registraron

descensos. La clasificación empresarial reúne distintas formas de operar y no significa que todas fabriquen localmente la totalidad de su portafolio.

Siegfried, Dyvenpro, Roche, Bagó y Life encabezan ese subranking y acumulan USD 560,9 millones, el 52,3 % del segmento. Para Christian Konanz Schotel, gerente general de Dyvenpro, el desempeño de la compañía se explica por alianzas comerciales y nuevos lanzamientos acordes con la dinámica del mercado. También identifica la demanda de salud pública como un factor estratégico y ve oportunidades de expansión en Manabí y El Oro.

La experiencia de Bagó ilustra la importancia del canal farmacéutico. Según la información de la compañía, en 2025 el 96 % de sus ventas se canalizó por farmacias y el 4 % por el sector hospitalario. Su desempeño combina la consolidación de productos en el mercado privado con un portafolio de prescripción, venta libre y soluciones oncológicas.

El reto de las empresas consiste en acompañar esa actividad comercial con una operación capaz de responder a los pedidos y conservar la calidad.

Claves de la distribución

Conservación. Controlar las condiciones indicadas para cada producto y registrar la temperatura cuando corresponda.

Rotación. Priorizar la salida de los productos con fecha de vencimiento más cercana.

Trazabilidad. Registrar lotes y destinos para facilitar el seguimiento o retiro de productos.

Referencia: OMS, buenas prácticas de almacenamiento y distribución.





El valor de contar con respaldo médico: bienestar y tranquilidad para las familias

Hay decisiones que no siempre se valoran por cuánto se usan, sino por lo que permiten evitar, anticipar o proteger. Un plan de medicina prepagada entra en esa categoría. Aunque suele mirarse como un gasto fijo dentro del presupuesto, su verdadero peso aparece cuando una enfermedad, hospitalización o un tratamiento inesperado amenaza con alterar no solo el bienestar de la persona, sino también la estabilidad financiera de toda una familia. En un contexto en el que las enfermedades crónicas aparecen a edades cada vez más tempranas y los costos de atención pueden alcanzar varios miles de dólares, contar con respaldo médico deja de ser únicamente una cuestión de cobertura: se convierte en una inversión en prevención y tranquilidad.

La Organización Mundial de la Salud (OMS) señala que enfermedades como la hipertensión, la diabetes y las afecciones cardiovasculares representan cerca del **74% de las muertes a escala global**. En Ecuador, estas condiciones también se mantienen entre las principales causas de mortalidad, de acuerdo con información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

El dato no es menor, sobre todo porque estas enfermedades ya no corresponden exclusivamente a edades avanzadas. Información de Ecuasanitas evidencia que **personas entre 31 y 49 años ya presentan diagnósticos relacionados con hipertensión, colesterol elevado y otros trastornos metabólicos**, condiciones que antes se identificaban con mayor frecuencia después de los 50 años.

Esperar a que aparezca una condición para actuar puede tener consecuencias tanto médicas como económicas. De acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud (OPS), la detección temprana y el control oportuno de enfermedades crónicas pueden reducir significativamente los costos derivados de hospitalizaciones y complicaciones médicas.

Para Carla Sevilla, Gerente General de Ecuasanitas, esta realidad plantea una conversación distinta alrededor de la medicina prepagada. **“El valor de un plan no debería medirse únicamente cuando ocurre una emergencia. También está en la posibilidad de anticiparse, acceder oportunamente a atención médica y evitar que una condición avance hacia escenarios de mayor complejidad. Cuando eso ocurre, la medicina prepagada deja de ser vista como un gasto y se convierte en una herramienta de planificación y pro-**



tección para las familias”, señala.

El costo de no estar preparado

Una de las razones que refuerza esa lógica está en el impacto económico que puede generar una enfermedad inesperada. Datos de Ecuasanitas revelan que **una hospitalización o un tratamiento especializado puede representar desembolsos de entre USD 3.000 y USD 5.000** y, dependiendo de la complejidad del procedimiento, el monto puede superar los **USD 10.000**, e incluso llegar hasta los **USD 50.000**.

Para muchas familias, asumir un gasto de esa magnitud implica modificar prioridades, utilizar ahorros o postergar otras decisiones financieras. Por eso, contar con una cobertura médica también puede entenderse como una forma de reducir la vulnerabilidad frente a aquello que no siempre puede anticiparse.

“Una familia puede planificar su educación, su vivienda, sus vacaciones o sus metas de ahorro, pero una emergencia médica difícilmente llega en el momento previsto. Nuestro rol es contribuir a que esa eventualidad no se convierta también en una crisis financiera. La medicina prepagada permite trasladar parte de esa incertidumbre hacia una planificación más ordenada y sostenible”, explica Sevilla.

El valor empieza antes de una emergencia

Medir un plan únicamente por cuánto se utiliza frente a una enfermedad sería dejar fuera una parte importante de su propósito. Su valor también está en aquello que permite hacer antes: **acceder oportunamente**

a atención médica, mantener un seguimiento continuo e incorporar herramientas de prevención que ayuden a identificar riesgos antes de que evolucionen hacia escenarios más complejos.

Ahí también entra en juego el servicio. Cuando una persona necesita atención, especialmente ante una situación inesperada, no busca únicamente una cobertura. Necesita **una respuesta ágil, clara y cercana que facilite el acceso y reduzca la incertidumbre**. Desde esa perspectiva, el acompañamiento se convierte en una parte esencial de la experiencia y del valor que recibe el usuario.

Para una compañía de medicina prepagada, esto implica ir más allá de administrar coberturas. Significa diseñar una experiencia que reduzca fricciones, facilite la orientación y genere confianza en cada punto de contacto. **Cuando el servicio funciona bien, el usuario no solo percibe respaldo frente a una eventualidad; también siente que tiene un aliado para gestionar su bienestar a lo largo del tiempo.**

Por eso, la medicina prepagada adquiere una dimensión cotidiana: su valor no está únicamente en cuánto cubre, sino en cómo acompaña, facilita decisiones y fortalece una relación más preventiva con el cuidado personal.

Tranquilidad financiera: parte de un bienestar integral

El impacto de una enfermedad, además, no termina en la factura médica. La incertidumbre frente a gastos inesperados puede generar estrés, ansiedad y afectar la dinámica familiar y laboral. La relación entre bienestar emocional y estabilidad económica es cada vez más evidente.

Por eso, la prevención ya no puede entenderse únicamente como una decisión clínica. También forma parte de una cultura de planificación y autocuidado que incorpora la tranquilidad financiera dentro de la conversación sobre bienestar.

“Cuando una persona sabe que cuenta con respaldo, cambia la forma en la que enfrenta una eventualidad. No elimina la preocupación que puede generar un diagnóstico, pero sí reduce una parte de la incertidumbre asociada al acceso y al costo de la atención. Ese es uno de los valores más relevantes de la medicina prepagada: dar capacidad de respuesta y mayor tranquilidad en momentos que suelen ser especialmente sensibles para una familia”, sostiene la representante de Ecuasanitas.

La discusión, entonces, no debería centrarse únicamente en cuánto cuesta un plan, sino en **qué riesgo ayuda a administrar, qué decisiones permite anticipar y qué estabilidad puede proteger**. Bajo esa mirada, la medicina prepagada empieza a ocupar un lugar parecido al de otras decisiones financieras de largo plazo: no se contrata pensando en utilizarla todos los días, sino en tener una estructura de respaldo cuando realmente se necesita.

Y ahí radica la diferencia entre entenderla como un gasto o como una inversión. Si bien la medicina prepagada no evita que ocurra una enfermedad, sí puede evitar que una contingencia médica se convierta también en una contingencia financiera. Su verdadero valor está en esa capacidad de proteger, al mismo tiempo, el bienestar, el patrimonio y los planes de una familia.

Acerca de Ecuasanitas:

Nuestro compromiso en Ecuasanitas es ofrecer un sistema de medicina prepagada, que garantice el cumplimiento de los servicios contratados por nuestros afiliados; sustentados en la honestidad, experiencia, trabajo en equipo y personal calificado, a través del mejoramiento continuo e innovación de la infraestructura, tecnología, proceso y productos. Ecuasanitas impulsa un ambiente de seguridad y bienestar a nuestros colaboradores y personal externo por medio de la prevención de riesgos en la empresa, cumpliendo con la normativa legal vigente.

Tu bienestar no es un gasto. **Es la inversión que sostiene tus planes.**

**Contar con medicina prepagada es invertir en tranquilidad,
respaldo y cobertura para seguir con tu vida,
incluso cuando aparece un imprevisto en el camino.**



Medicina prepagada junto a ti por generaciones

Ecuador analizó más de seis mil reportes de

REACCIONES A MEDICAMENTOS

La seguridad de un fármaco se sigue evaluando cuando llega a las farmacias y hospitales. El balance de Arcsa revela la escala de ese seguimiento, mientras una nueva normativa fija plazos para notificar posibles daños.



Más de 6.300 reportes de reacciones adversas a medicamentos llegaron al sistema de vigilancia ecuatoriano en 2025 y fueron analizados por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (Arcsa). A ellos se sumaron 359 eventos adversos asociados a dispositivos médicos. Las cifras muestran el volumen de notificaciones examinadas; por sí solas no permiten calcular cuántas personas sufrieron daños ni la frecuencia de una reacción entre quienes recibieron un tratamiento, pero sí dan señales de la necesidad de hacer un seguimiento detallado.

Arcsa también informó que capacitó a más de 25.000 profesionales en farmacovigilancia y tecnovigilancia. La agencia relaciona el aumento de las notificaciones con esa formación y con la posibilidad de reportar mediante Arcsa Móvil. Una mayor cantidad de avisos puede reflejar que se está detectando mejor lo que antes pasaba inadvertido.

La aprobación de un medicamento deja preguntas que se responden únicamente durante su uso cotidiano. La Organización Mundial de la Salud (OMS) explica que los ensayos clínicos estudian grupos seleccionados durante períodos limitados. Algunos efectos aparecen después, cuando el producto se utiliza durante más tiempo o en personas con otras enfermedades. La farmacovigilancia permite investigar esos riesgos.

En las empresas, esa tarea exige conectar la información recibida con las áreas que pueden examinarla. Laboratorios Bagó, por ejemplo, señala que su gestión de reclamos reúne a Farmacovigilancia, Aseguramiento de la Calidad, Asesoría Médica y Dirección Técnica. Esos equipos evalúan cada caso de manera particular para responder al problema comunicado.

Una notificación registra una sos-

pecha; demostrar la relación con un fármaco requiere más evidencia. El Uppsala Monitoring Centre (UMC), centro colaborador de la OMS, examina otras posibles causas y contrasta los casos con estudios científicos. Para detectar señales, consulta VigiBase, la base mundial de reportes sobre medicamentos y vacunas, que reúne alrededor de 40 millones de notificaciones, según su descripción del sistema.

La normativa ecuatoriana de farmacovigilancia prevé que los establecimientos de salud y quienes ejercen profesiones sanitarias notifiquen las sospechas de reacciones graves a medicamentos en un máximo de 48 horas desde que las conocen. El resultado de una investigación puede modificar la forma de usar un medicamento. Según el UMC, las autoridades pueden actualizar la información para pacientes, emitir advertencias o retirar un producto, si la evaluación lo justifica. Así, lo observado durante un tratamiento puede servir para revisar las condiciones de uso del mismo fármaco en otras personas.

Cifras

Más de
6.300 reportes
de reacciones adversas a medicamentos
analizados por Arcsa.

Más de
25.000 profesionales
recibieron capacitación en
farmacovigilancia y tecnovigilancia.

295 inspecciones
a establecimientos de salud.

118 inspecciones
a locales farmacéuticos.

Ecuador, 2025. Fuente: Arcsa



Interlab: 30 años de diagnóstico, innovación y confianza

De los procesos manuales a la genética y la automatización, el laboratorio celebra tres décadas de trayectoria con una nueva matriz en Guayaquil y planes para ampliar en Ecuador el acceso a pruebas de alta complejidad.

Tres décadas pueden transformar por completo la medicina. Cuando Interlab inició sus operaciones, en 1996, trabajaba con un equipo pequeño, procesos manuales y un portafolio limitado de pruebas. Treinta años después, la organización celebra su aniversario convertida en un laboratorio que ha acompañado la evolución del diagnóstico clínico en Ecuador y que proyecta desde Guayaquil una nueva etapa de crecimiento tecnológico.

El cambio puede medirse en su nivel de automatización: actualmente, alrededor del 95 % de las pruebas se procesa de manera automatizada, según explica el Dr. Jorge Macías Loo, director técnico de Interlab. Esto permite manejar mayores volúmenes de muestras, reducir la intervención manual y mejorar tanto los tiempos de respuesta como la trazabilidad de los procesos.

A esta transformación se suman hitos vinculados con la calidad. La implementación de ISO 9001, el trabajo bajo ISO 15189 y la



acreditación de pruebas marcaron, de acuerdo con Macías, el tránsito hacia procesos cada vez más estandarizados y orientados a entregar resultados seguros y confiables. La incorporación de biología molecular y genética abrió también

nuevas posibilidades para diagnósticos especializados y una medicina progresivamente personalizada.

Esa capacidad fue puesta a prueba durante la pandemia. Interlab adaptó su operación, imple-

mentó la atención en auto para disminuir el contacto y mantuvo sus servicios en uno de los períodos más complejos para el sistema sanitario del país. La experiencia, sostiene su director técnico, reforzó la capacidad humana, tecnológica y organizacional para responder ante emergencias sanitarias.

Ahora, la nueva matriz de Guayaquil abre la cuarta década. Entre las prioridades están profundizar el trabajo en genética y biología molecular –especialmente en oncología– e incorporar localmente pruebas de alta complejidad que todavía deben procesarse fuera de Ecuador. El objetivo es reducir costos y, sobre todo, acortar tiempos para que profesionales de la salud y pacientes dispongan más rápidamente de información clave para las decisiones clínicas.

A los 30 años, Interlab mira así hacia una siguiente frontera: fortalecer la capacidad diagnóstica del país y avanzar hacia servicios especializados que, en el futuro, puedan convertirlo también en un laboratorio de referencia regional.

TRES DATOS

30 AÑOS

Interlab inició operaciones en 1996 y celebra tres décadas de trayectoria en Ecuador.

95 %

de sus pruebas se procesa actualmente de manera automatizada.

Menos muestras al exterior

Uno de sus objetivos es incorporar en Ecuador pruebas de alta complejidad que todavía deben enviarse a otros países para su procesamiento.

(P)

Detrás de cada resultado, hay personas.

Personas que esperan, que confían y que buscan respuestas.

En **Interlab**, cada muestra, cada análisis y cada resultado es parte del camino para cuidar su salud.



Precisión y seguridad para acompañarlos con confianza.



¿NECESITAS UN EXAMEN?
Encuentra tu punto INTERLAB



www.interlab.com.ec



099 216 1438

solo msn de WhatsApp

LAS MASCOTAS

GANAN NUEVAS COBERTURAS EN ECUADOR

Saludsa y Zurich ofrecen productos para animales de compañía, mientras el grupo que integra a Ecuasanitas anuncia un desarrollo veterinario. El ranking muestra un subsector con ventas en aumento.

Las 12 empresas clasificadas en veterinaria y salud animal dentro del Top 200 sumaron USD 167,6 millones en ventas en 2025. El avance fue de 13,6 % frente a 2024, equivalente a USD 20,1 millones adicionales. Zoetisecuador encabeza el segmento y las cinco primeras compañías concentran el 62,1 % de su facturación.

Estas cifras corresponden a las ventas totales de las empresas del subsector, que incluye actividades veterinarias y vinculadas a la producción agropecuaria. Y, en paralelo, las ofertas de atención y protección para animales de compañía suman opciones desde empresas de salud y aseguradoras.

El grupo MMhealth, que integra a Ecuasanitas, Clínica Internacional y Praxmed, menciona entre sus nuevos desarrollos a OttoKare, un ecosistema veterinario para el cuidado integral de las mascotas.

Saludsa Pets y Pets Plus, servicios adicionales al plan médico de Saludsa, anuncia chequeo preventivo, orientación veterinaria telefónica y consulta por emergencia, sujetos al plan contratado.

Zurich ofrece Mascota Protegida, una póliza que contempla gastos médicos por accidente o enfer-

medad y responsabilidad civil por daños a terceros, según las condiciones y los límites contratados. Su propuesta combina estas coberturas con asistencias para el animal y su cuidado.

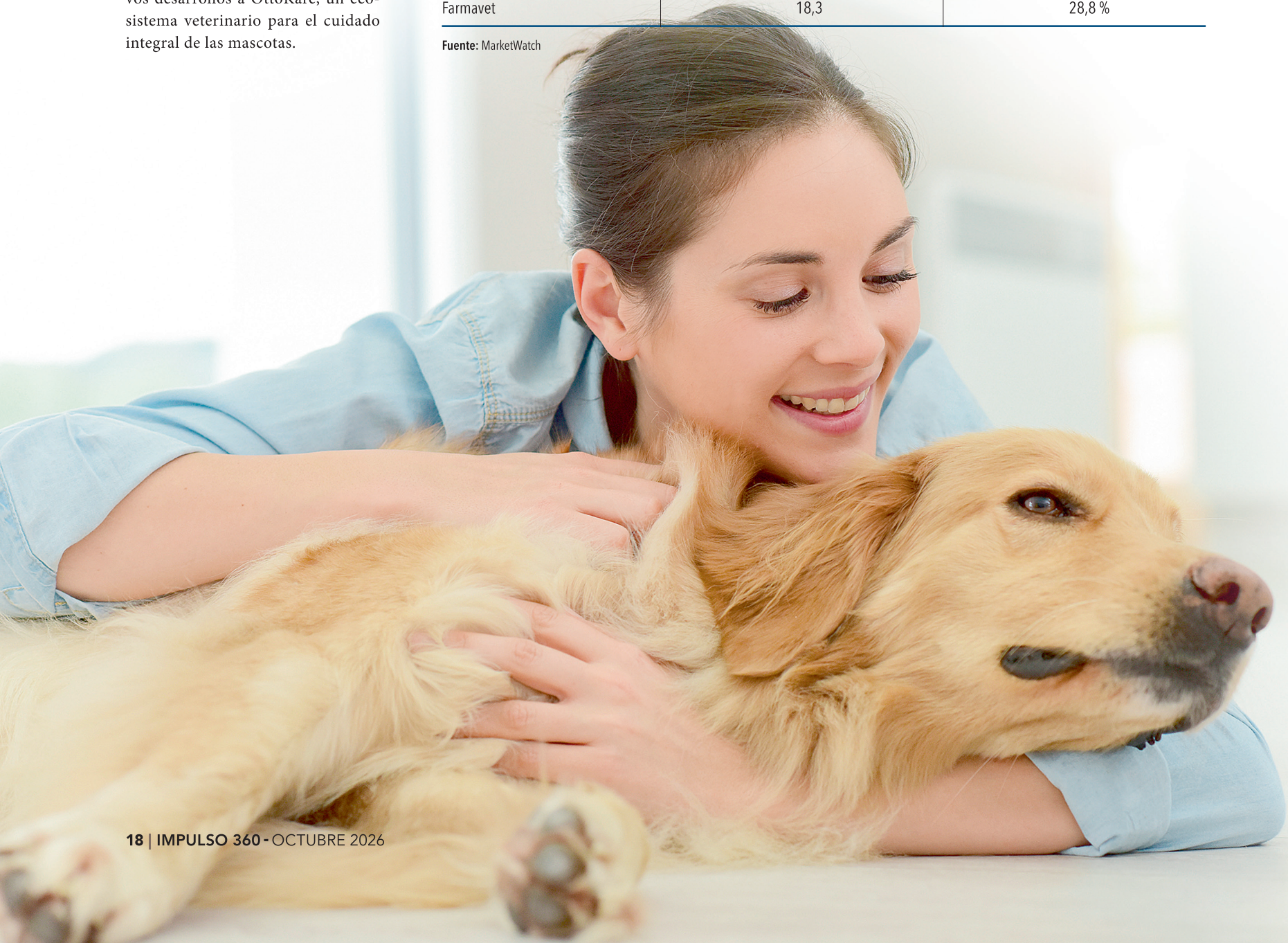
La comparación exige mirar qué financia cada producto, qué servicios presta y bajo qué condiciones.

Los montos cubiertos, las exclusiones, los períodos de espera y la red disponible determinan la respuesta ante una necesidad veterinaria. La oferta comercial amplía las alternativas para las familias; el ranking, por su parte, permite observar la escala de las empresas de salud animal.

Las cinco mayores empresas de salud animal del Top 200

Empresas	Ventas 2025 - USD millones	Variación - 2025 / 2024
Zoetisecuador	26,6	5,9 %
Disprovef Ecuador	21,7	2,5 %
Tadec	18,8	17,3 %
Farbiopharma	18,7	11,3 %
Farmavet	18,3	28,8 %

Fuente: MarketWatch





AMA
América Seguros
ECUADOR

Los Seguros de los Profesionales de la Salud

Más de 10 años ofreciendo
**respaldo y
solidez**
a los profesionales de la salud.



Seguro de Responsabilidad
Penal y Civil Profesional



Seguro
Vehicular

Calificación



Máxima distinción
emitida por *Class International Rating*

info@amaseguros.ec

QUITO

Av. Orellana E11-75 y Av.
Coruña, Edf. Albra. Bajo.
Tel.: +593 (2) 382 6137
+593 (2) 382 6127
1800 AMA AMA (262 262)
098 307 4971

GUAYAQUIL

Av. Francisco de Orellana,
Edf. Word Trade Center
Local 54 - planta baja
Guayaquil - Guayas.
Tel.: 099 2839 708
+593 (4) 395 1539

MANTA

Vía. Barbasquillo
Hospital Umiñamed,
Of. 204
Tel.: +593 (5) 245 2425
096 259 7561

CUENCA

Tel.: 095 882 3854

Síguenos en:



@amasegurosec

REVISTA
IMPULSO 360°
economía y negocios

EDICIÓN ESPECIAL

Las marcas que dejan huella.

Rankings y cobertura especial
de Ecuador Brands 360°.



CIRCULACIÓN • JUEVES 22 DE OCTUBRE