



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
DIRECCIÓN GENERAL DE POSGRADOS
MAESTRÍA EN AUDITORÍA Y FINANZAS

**“EFICIENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA DEL SECTOR FARMACÉUTICO EN
EL ECUADOR.”**

Trabajo de Grado presentado como requisito parcial para optar al Grado de Magister
en Auditoría y Finanzas.

AUTOR:

JOSÉ VIDAL ORTIZ IDROVO

DIRECTOR:

FERNANDO MARCELO BORJA BORJA

Quito - Ecuador

Septiembre-2015

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO

Yo, José Vidal Ortiz Idrovo certifico que la tesis titulada “EFICIENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA DEL SECTOR FARMACÉUTICO EN EL ECUADOR” la cual presento como requisito para optar por el Grado de Maestría en Auditoría y Finanzas de la Universidad Tecnológica Equinoccial es el producto de mi labor investigativa, así mismo, doy fe de que este trabajo es uno original e inédito

Además, y que de acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual todos los derechos del presente Trabajo de Grado, por su reglamento y normatividad institucional vigente, pertenecen a la Universidad Tecnológica Equinoccial.

José Vidal Ortiz Idrovo

C.C. 1001866589

APROBACIÓN DEL DIRECTOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado que estuvo bajo mi dirección y asesoría fueron desarrollados cada uno de los capítulos de la tesis titulada “EFICIENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA DEL SECTOR FARMACÉUTICO EN EL ECUADOR”, realizado por el estudiante José Vidal Ortiz Idrovo, obteniendo un trabajo que cumple con todos los requisitos estipulados por Universidad Tecnológica Equinoccial para ser considerados como trabajo final de grado previo a la obtención del Grado de Magister en Auditoría y Finanzas.

Quito, D.M., 03 de septiembre del 2015

Ing. Fernando Marcelo Borja Borja MSc.
C.C. 1710455146

DEDICATORIA

Actuando con **R**espeto, **K**ariño y **A**mor se las dedico cada una de estas páginas de mi tesis a mi familia que hicieron todo en la vida para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

AGRADECIMIENTO

No dejaré de agradecer a la vida, al amor, al trabajo, al caminante, al maestro sembrador de valores en los hombres y a muchas personas especiales por su amistad, apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de mi vida. Algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en el corazón. Sin importar en dónde estén o si alguna vez llegan a leer este agradecimiento quiero darles las gracias por formar parte de mí, por todo lo que me han brindado y por todas sus bendiciones.

RESUMEN

El presente trabajo se ha realizado con el objeto de conocer la eficiencia de la gestión financiera del sector farmacéutico ecuatoriano, tanto en laboratorios nacionales, multinacionales y distribuidoras del país, a través de los diferentes índices financieros basados en datos reales y empíricos de las 15 farmacéuticas analizadas. La gestión financiera presenta aspectos administrativos, gerenciales y operativos, poniendo énfasis en el grado de efectividad y eficiencia con que se han utilizado los recursos materiales y financieros mediante políticas, controles operativos y acciones correctivas para identificar las causas operacionales adversas en el eficiente manejo de los medicamentos apegados a procedimientos y procesos técnicos estableciendo líneas estratégicas del negocio; finalmente con el uso de herramientas financieras se determina la rentabilidad que genera cada una de la empresas importadoras, exportadoras, distribuidoras o de producción nacional de fármacos de uso humano.

Se analiza la situación actual, reflejada en el impulso del plan del buen vivir del gobierno nacional en donde establecen líneas estratégicas del negocio de fármacos, es así como los laboratorios nacionales, extranjeros, distribuidoras farmacéuticas, farmacias, pretenden ser líderes competidores del mercado en continuo crecimiento enfocándose en una visión, misión y filosofía para el desarrollo de nuestro país, los mismos que se verán reflejados en los análisis de índices financieros y en los diferentes estados financieros de las compañías examinadas.

El trabajo de la industria farmacéutica del país se encuentra inmerso en un proceso que cambiará al sistema productivo nacional a través de la Matriz Productiva, el gobierno presenta proyectos en donde se sustituya las importaciones en un 25% con productos de fabricación nacional, a pesar de lo citado muchas compañías se consolidaron en un entorno competitivo, así lo demuestra los rankings tanto a nivel de ventas como de prescripciones.

La investigación efectuada en la industria farmacéutica se llevó a cabo con el efecto de conocer la eficiencia de la gestión financiera del sector farmacéutico ecuatoriano, se identificaron los principales componentes del sector, así como sus variables más relevantes comprendidas desde la importación de materias primas e insumos para la elaboración de los productos y exportación de los mismos. Los principales actores del sector comienzan por los laboratorios nacionales y multinacionales, distribuidoras farmacéuticas con sus cadenas de farmacias enfocadas al crecimiento progresivo de ventas.

Respecto a producción nacional de medicamentos de uso humano se puede decir que el sector farmacéutico ecuatoriano tiene un alto porcentaje de participación en la venta de sus productos para el gobierno, este resultado se observa en los diferentes índices financieros de los 5 laboratorios analizados, la deducción de este análisis realizado a través de ponderaciones de calificación de eficiencia se llegó a obtener que Qualipharm se encuentra calificada con nivel de eficiencia "A"; Laboratorios Indunidas (Industrias Reunidas de la ciudad de Guayaquil tiene un nivel de eficiencia "A"; Laboratorios H.G. posee una calificación con nivel "B" de eficiencia ; los laboratorios Farmayala y Acromax se encuentran calificados con nivel de eficiencia "C" ; todo este análisis se ha realizado en base a datos numéricos obtenidos en la Superintendencia de Compañías del periodo fiscal año 2014.

En cuanto a laboratorios farmacéuticos multinacionales de medicamentos de uso humano que son participativos dentro del mercado nacional , se puede señalar que estos tiene un valioso porcentaje de participación en la venta de sus productos que son comercializados en su mayoría a las distribuidoras mayoristas, por lo tanto el resultado reflejado en los diferentes índices financieros de los 5 laboratorios analizados, se concluye a través de ponderaciones de calificación de eficiencia, llegando a obtener estimaciones con nivel de eficiencia "C" para Laboratorios Abbot; calificación de eficiencia "D" Grupofarma; nivel de eficiencia "B" Bayer S.A.; nivel de eficiencia " C" para Roche Ecuador; nivel de eficiencia "C" para Novartis Ecuador ;

todo este análisis se ha realizado en base a datos numéricos obtenidos en la Superintendencia de Compañías del periodo fiscal año 2014.

Las Distribuidoras Farmacéuticas de nuestro país son las encargadas de la distribución de los fármacos a las diferentes farmacias, centros médicos, hospitales, clínicas, fundaciones y distribuidoras farmacéuticas que tienen sus propias cadenas de farmacias, todo esto nos llevó a determinar un resultado, a través de los diferentes índices financieros de las 5 distribuidoras analizadas, la deducción de este análisis realizado a través de ponderaciones de calificación de eficiencia se llegó a obtener que Difare se encuentra calificada con nivel de eficiencia “C”; Farcomed tiene un nivel de eficiencia “C”; Leterago del Ecuador posee una calificación con nivel de eficiencia “C”; Farmaenlace y Quifatex se encuentran calificados con nivel de eficiencia “B” ; todo este análisis se ha realizado en base a datos numéricos obtenidos en la Superintendencia de Compañías del periodo fiscal año 2014.

Finalmente se concluye que los objetivos trazados en la presente investigación se cumplieron y se desarrollaron de forma eficiente, los mismos que garantizarán como modelo de gestión farmacéutica en las diferentes áreas funcionales de investigación y desarrollo, gerencias generales y de producto, gerencias financieras y de producción, control de calidad, marketing, ventas, representación médica, relaciones, publicas, logística, operaciones y administración en general.

ABSTRACT

This work was carried out in order to know the efficiency of the financial management of the Ecuadorian pharmaceutical sector, both national and multinational distributors and laboratories in the country, through the various financial indices based on actual empirical data of 15 pharmaceutical analyzed. Financial management has administrative, managerial and operational aspects, emphasizing the degree of effectiveness and efficiency with which we have used the material and financial resources through policies, operational controls and corrective actions to identify adverse operating causes in the efficient management of drugs attached to procedures and technical processes to develop strategic lines of business; eventually using financial tools profitability generated by each one of the importers, exporters, distributors or domestic production of human drugs is determined.

The current situation, as reflected in the momentum of the good life plan of the national government where they establish strategic lines of business of drugs, this is how the national laboratories, foreign pharmaceutical distributors, pharmacies, leaders pretend to be analyzed continuously market competitors growth focusing on a vision, mission and philosophy for the development of our country, the same that will be reflected in the analysis of financial ratios and different financial statements of the companies surveyed.

The work of the country's pharmaceutical industry is undergoing a process that will change the national productive system through Productive Matrix, the government has projects where imports are replaced by 25% with locally manufactured products, despite I said many companies were consolidated in a competitive environment, it proves the rankings at both sales and prescriptions.

Research conducted in the pharmaceutical industry took place in order to know the efficiency of the financial management of the Ecuadorian pharmaceutical sector, the main components of the sector were identified, as well as its most important

variables involved from imports of raw materials and supplies for the development of products and export them. The key industry players begin by domestic and multinational pharmaceutical distributors with pharmacy chains focused on sales growth progressive laboratories.

Regarding domestic production of medicines for human use can be said that the Ecuadorian pharmaceutical industry has a high percentage of participation in the sale of their products to the government, this result is observed in different financial indices of the 5 laboratories analyzed deduction This analysis weights through efficiency rating was reached Qualipharm get that is qualified with efficiency level "A"; Indunidas Laboratories (Reunidas Industries of Guayaquil has an efficiency level "A"; Laboratories HG has a grade of "B" level of efficiency, the Acromax Farmayala and laboratories are qualified with efficiency level "C", all this analysis was performed based on numerical data obtained by the Superintendency of Companies of fiscal year 2014.

As for multinational pharmaceutical companies for medicines for human use are participatory in the domestic market, it can be noted that these have a valuable percentage of participation in the sale of its products that are marketed mostly to the wholesale distribution, therefore the results reflected in the various financial indices of the 5 laboratories analyzed, it is concluded through efficiency rating weights, obtaining estimates efficiency level "C" for Abbot Laboratories; efficiency rating "D" Grupofarma; efficiency level "B" Bayer S.A .; efficiency level "C" for Roche Ecuador; efficiency level "C" for Novartis Ecuador; this analysis has been performed based on numerical data obtained in the Superintendency of Companies of fiscal year 2014.

Pharmaceutical Distributors of our country are responsible for the distribution of drugs at different pharmacies, medical centers, hospitals, clinics, foundations and pharmaceutical distributors who have their own pharmacy chains, all this led us to determine a result, through of various financial indices of the 5 distributors analyzed, the deduction of that analysis through efficiency rating weights reached DIFARE get

that is qualified with efficiency level "C"; Farcomed has an efficiency level "C"; Leterago of Ecuador has an efficiency rating level "C"; Quifatex Farmaenlace and are qualified with efficiency level "B"; this analysis has been performed based on numerical data obtained in the Superintendency of Companies of fiscal year 2014.

Finally we conclude that the objectives in this investigation were met and developed efficiently, the same guarantee as a model of pharmaceutical management in the different functional areas of research and development, general management and product, financial managers and production, quality control, marketing, sales, medical imaging, services, public, logistics, operations and general management.

Tabla de Contenido

CAPÍTULO I	1
1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Contextualización del Problema.....	1
1.2 Marco Teórico.....	2
1.3 Planteamiento del Problema	5
1.4 Sistematización de Problema.....	5
1.5 Objetivos de Investigación	5
1.5.1 Objetivo General	5
1.5.2 Objetivos Específicos.....	6
1.6 Proposiciones Ideas a Defender	6
1.7 Justificación	7
1.8 Metodología	8
CAPÍTULO II	11
2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL SECTOR FARMACÉUTICO ECUATORIANO	11
2.1 Antecedentes.....	11
2.1.1 Visión.....	12
2.1.2 Misión	12
2.1.3 Objetivos Empresariales	13
2.1.4 Debilidades y Fortalezas del Sector Farmacéutico.....	13
2.2 Análisis Situacional de la Gestión Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano.....	14
2.2.1 Análisis Externo	14
2.2.2 Factor Económico	15
2.2.2.1 Inflación	15
2.2.2.2 Índice de Precios al Consumidor.....	16

2.2.2.3 Tasas de Interés	17
2.2.2.3.1 Tasa de Interés Activa	17
2.2.2.3.2 Tasa de Interés Pasiva	17
2.2.2.4 Producto Interno Bruto (PIB)	18
2.2.2.5 Balanza Comercial	19
2.2.2.6 Exportaciones Farmacéuticas	20
2.2.3 Factores Políticos	21
2.2.3.1 Ambiente Político	22
2.2.3.2 Riesgo País	22
2.2.4 Factores Legales	24
2.2.5 Factor Social	24
2.2.5.1 Pobreza	25
2.2.5.2 Canasta Básica	25
2.2.5.3 Salario Mínimo Vital	26
2.2.5.4 Tasa de Desempleo	26
2.2.6 Factor Tecnológico	27
2.2.7 Factor Ambiental	28
2.2.2 Análisis Interno	28
2.2.2.1 Cultura Organizacional	29
2.2.2.2 Análisis de la Gestión Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano	29
2.2.2.2.1 Estados de Situación financiera	32
2.2.2.2.2 Estado de Resultados Integral	33
2.2.2.3 Análisis Vertical	35
2.2.2.4 Análisis Horizontal	36
2.2.2.5 Sistema Dupont	37
2.2.2.6 Apalancamiento	38

2.2.2.7 Indicadores	40
2.2.3 Análisis de la ejecución de Gastos de Marketing fundamentado en Matriz Foda para la formulación de estrategias.....	41
CAPÍTULO III	47
3 MATRIZ PRODUCTIVA.....	47
3.1 La Matriz Productiva del Sector Farmacéutico Ecuatoriano	47
3.2 Evolución de la Matriz Productiva Ecuatoriana.	47
3.3 Capacidad Productiva de los Medicamentos Genéricos en Plantas Farmacéuticas	49
3.4 Un Apunte sobre el Futuro Mundial de los Medicamentos	50
3.5 El Sector Público y Privado alineado para el Cambio de la Matriz Productiva.....	52
3.6 El Cambio de la Matriz Productiva Nacional según el Gobierno de Turno.....	53
3.7 El Cambio de la Matriz y el Horizonte Productivo.....	59
3.8 Primera Cumbre Internacional de Estrategias Sostenibles de Cambio de la Matriz Productiva.....	60
3.9 Reglamento de Fijación de Precios de Medicamentos de Uso Humano en el Ecuador... 62	
3.9.1 Situación hasta el Primer Semestre del año 2014.....	62
3.9.2 Situación Actual	63
CAPÍTULO IV.....	65
4 MODELO DE EFICIENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DEL SECTOR FARMACÉUTICO ECUATORIANO	65
4.1 Diseño o Modelos de Eficiencia de la Gestión Financiera Propuesta.....	65
4.2 Objetivo del Sector Farmacéutico Ecuatoriano	67
4.3 Estados Financieros del sector Farmacéutico Ecuatoriano	67
4.4 Análisis Financiero.....	72
4.4.1 Análisis Horizontal	72
4.4.2 Análisis Vertical.....	74
4.5 Indicadores Financieros	75

4.5.1 Indicadores de Liquidez	76
4.5.2 Indicadores de Solvencia	78
4.5.3 Indicadores de Gestión	80
4.5.4 Indicadores de Rentabilidad.....	82
4.5.5 Modelo Dupont.....	84
4.5.5.1 Interpretación al Modelo Dupont	84
4.5.6 Eficiencia de Indicadores no Financieros	85
4.6 Eficiencia de empleados	86
4.6.1 Distribuidoras Farmacéuticas.....	87
4.6.2 Laboratorios Farmacéuticos.....	87
4.7 Matriz de Eficiencia de Indicadores Financieros del sector farmacéutico Ecuatoriano ...	89
4.8 Productos del Sector Farmacéutico Ecuatoriano	98
4.9 Entrevista.....	100
4.9.1 Bodegas y Logística de una Distribuidora y Laboratorio Farmacéutico	102
CAPÍTULO V	104
5 Discusión	104
5.1 Conclusiones	104
5.2 Recomendaciones	105
FUENTES DE DOCUMENTACIÓN CONSULTADAS PARA LA ELABORACIÓN DEL TEMA.	106

Índice de Tablas

Tabla No 1: Inflación Mensual.....	15
Tabla No 2: Índice de Precios al Consumidor y sus Variaciones.....	16
Tabla No 3: Tasa de Interés Activa	17
Tabla No 4: Tasa de Interés Pasiva	18
Tabla No 5: Riesgo País	23
Tabla No 7: Evolución de la Remuneración Ecuador	26
Tabla No 8: Situación Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano	31
Tabla No 9: Retención Total de Riqueza.....	32
Tabla No 10: Estado de Resultados Abierto por Línea de Negocio.....	34
Tabla No 11: Análisis vertical de Laboratorios Y Distribuidoras año 2011	35
Tabla No 12: Total Ingresos de Laboratorios y Distribuidoras Farmacéuticas.....	36
Tabla No 13: Análisis Dupont.....	38
Tabla No 14: Matriz FODA de Laboratorios Roemmers	43
Tabla No 15: Laboratorios, Distribuidoras Farmacéuticos Nacionales y Multinacionales del Ecuador.	48
Tabla No 16: Estados de Situación Farmacéutica 2014	68
Tabla No 17: Análisis Horizontal Laboratorios Farmacéuticos Nacionales	72
Tabla No 18: Análisis Horizontal Laboratorios Farmacéuticos Multinacionales	73
Tabla No 19: Análisis Horizontal de Distribuidoras Farmacéuticas.....	73
Tabla No 20: Análisis Vertical del Sector Farmacéutico	74
Tabla No 21: Análisis Vertical en % por Tipo de Activo.....	75
Tabla No 22: Indicadores de Liquidez.....	76
Tabla No 23: Indicadores de Solvencia.....	79
Tabla No 24: Indicadores de Gestión	81
Tabla No 25: Indicadores de Rentabilidad	83

Tabla No 26: Indicadores de eficiencia no Financieros	86
Tabla No 27: Empleados de Farmacéuticas	88
Tabla No 29: Matriz de Eficiencia de Indicadores Financieras de Farmacéuticas del Ecuador.	90
Tabla No 30: Ranking Anual de Empresas Farmacéuticas más Grandes	97
Tabla No 31: Lista de Productos de Medicamentos	99
Tabla No 32: Precios Techo de Medicamentos.....	100

Índice de Gráficos

Gráfico No 1: Fórmulas Magistrales del Sector Farmacéutico.....	11
Grafico No 2: Producto Interno Bruto	19
Grafico No 3: Balanza Comercial Total del Ecuador	20
Grafico No 4: Exportaciones Sector Farmacéutico.....	21
Grafico No 5: Evolución de la Remuneración.....	26
Grafico No 6: Evolución de Indicadores Laborales.....	27
Gráfico No 7: Apalancamiento Financiero.....	39
Grafico No 8: Indicadores Financieros	40
Gráfico No 9: Ciudad del Conocimiento Yachay – Imbabura.....	52
Gráfico No 10: Sectores y productos priorizados para el cambio de Matriz Productiva.	55
Gráfico No 11: Sectores de sustitución de importaciones de la Matriz Productiva.	56
Gráfico No 12: Los Incentivos para las Inversiones	56
Gráfico No 13: Inversión en Matriz Productiva – Yachay	58
Gráfico No 14: Nuevo horizonte de Estrategias Nacionales de Matriz Productiva.....	60
Gráfico No 15: Modelo del Cambio del Sistema Productivo	61
Gráfico No 16: Fijación de Precios.....	64
Gráfico No 17: Modelo de Eficiencia Farmacéutica.....	65
Gráfico No 18: Variables Dependientes de una Organización.....	66
Gráfico No 19: Variables Independientes de una Organización	67
Gráfico No 20: Producción por Lotes	101

CAPÍTULO I

1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Contextualización del Problema

La presente situación económica que nos encontramos ha permitido que el sector farmacéutico ecuatoriano, y en concreto la gestión financiera del sector farmacéutico en el Ecuador, se esté enfrentando a nuevos retos y planteamientos desconocidos hasta ahora por el gobierno central.

En este ambiente obscuro, ha hecho que el sector a investigarse varíe mucho en su economía y en gran parte en las decisiones a tomarse, es por ello que corresponde analizar la situación económica por la cual han sido afectados por los nuevos reglamentos y leyes a los laboratorios farmacéuticos de producción nacional, multinacional y distribuidoras farmacéuticas que abastecen de fármacos al país.

Por lo antes expuesto el desarrollo de este trabajo se enfocará al estudio de la eficiencia de la gestión financiera del sector farmacéutico en el Ecuador, siendo la causa más significativa la obligatoriedad de cierta manera en no poder importar productos de marca sino en la fabricación de medicamentos genéricos en plantas nacionales, las mismas que no abastecen al mercado farmacéutico por no disponer de maquinaria necesaria ni tampoco con personal calificado y lo peor de no disponer de capital propio de trabajo. Todo esto conlleva a decir que el estado ecuatoriano promueve su propia planta farmacéutica que aún no comienza ni los cimientos para la fabricación de fármacos.

De manera objetiva se examinará cual será el impacto en el sector farmacéutico de los laboratorios nacionales, multinacionales y distribuidoras

farmacéuticas de acuerdo a su marco legal y vigente; de igual forma este sector puede perder oportunidades en lanzamientos de nuevos productos en el mercado ocasionando pérdidas de cifras económicas muy altas, este acontecimiento causaría la desvinculación en nuestro país.

1.2 Marco Teórico

El Marco Teórico en esta investigación constituirá el diagnóstico situacional del sector farmacéutico ecuatoriano conformado por el análisis externo e interno del sector averiguado, luego se procederá con el análisis teórico de la matriz productiva dentro de la industria de medicamentos, y para terminar se estructurará un modelo de eficiencia de gestión financiera de la industria farmacéutica, concluyendo con las conclusiones y recomendaciones adecuadas.

Para el análisis externo se utilizará el modelo de las 5 fuerzas de Michael Porter que será aplicado en Laboratorios Roemmers S.A., siendo esta una herramienta poderosa para identificar la competitividad en el mercado farmacéutico y así poder evaluar las fortalezas, que nos presenta cada una de ellas.

Se realizará una investigación basada en el modelo de cadena de valor de Porter que también formará parte del marco teórico, la misma que servirá para analizar e identificar las principales series de funciones y procesos en todas las actividades sean estas de apoyo o de soporte al sector farmacéutico ecuatoriano, también nos permitirán ver el desarrollo del producto, la logística, la comercialización y los diferentes servicios al sector de la salud.

Dentro del proceso de Cambio de la Matriz Productiva del sector farmacéutico es prioritario realizar una investigación del desarrollo y seguimiento de las diferentes actividades en los laboratorios que fabricarán productos farmacéuticos genéricos ya sean estos como sector privado o del estado con su nueva empresa ENFARMA que

se dedicará a fabricar medicamentos de uso humano para el país y con mira a exportar dichos productos, esto nos permitirá analizar y conocer si están en capacidad de abastecer el mercado de fármacos con su actual infraestructura y maquinaria, considerando que fabricarán productos farmacéuticos para la exportación y llegar a formar parte de una economía sólida dentro del mercado de Sudamérica.

La información histórica del sector farmacéutico nos servirá de base para el presente estudio, basados en los años 2011 al 2014, periodos que se puede percibir que han suscitado cambios radicales dentro del sector farmacéutico ecuatoriano.

Al realizar brevemente un análisis del mercado farmacéutico ecuatoriano se puede decir que está sujeto a cambios constantes de innovación, de calidad, de precio, de marketing, de manufactura y distribución, siendo todo esto un conjunto de estrategias agresivas y aplicadas al sector de la salud en la actualidad.

La preparación de un modelo de gestión financiera dentro de un marco teórico para las empresas farmacéuticas en el Ecuador, permitirá una optimización en el uso de los recursos disponibles de las empresas y por consiguiente una mejor rentabilidad para la empresa. Al poner en marcha un nuevo modelo de gestión que integra la automatización de los procesos de perspectivas de venta, planificación de la producción, operaciones de logística de entrada y salida, el marketing farmacéutico, cambio de modelo cultural y empresarial, entorno económico y jurídico de habilidades de gestión proporcionando una visión global integradora al grupo empresarial ecuatoriano.

Debido a este diagnóstico, en el país ya hay un nuevo Reglamento de fijación de precios de medicamentos de uso y consumo humano para regular las medicinas del Cuadro Nacional de Medicamentos Básicos, los costos de los medicamentos se establecerá bajo la modalidad de la media y a partir de ello se determina un precio techo, proceso que permita garantizar efectivamente los mecanismos para que dichos precios sean ajustados en más o en menos.

La cultura organizacional dentro del sector farmacéutico ecuatoriano incluye el diseño y el estilo de administración, transmitiendo valores y filosofías, socializando a los miembros, motivando al personal y facilitando la afinidad del grupo y el compromiso con metas relevantes de pensar y hacer las cosas compartiendo en mayor o menor medida con los miembros de la organización, y que todos los miembros entrantes tienen que aprender y aceptar para ser aceptados como integrantes nuevos de la empresa, de tal manera que se quede sembrado un modelo de gestión eficiente.

Los trabajadores del sector estudiado moldearán las actitudes y el comportamiento de estilo de administración, en donde transmitan valores y filosofías, socializando al compromiso con metas relevantes, el papel de esta cultura como influencia en el comportamiento de un empleado parece ser cada vez más importante en esta década, el significado proporcionado por una cultura fuerte asegura que todos apunte en la misma dirección.

La evaluación financiera se llevará a cabo a través del análisis de los diferentes índices financieros de 15 empresas farmacéuticas seleccionadas de tal manera que conformarán 5 laboratorios de producción nacional, 5 laboratorios multinacionales y 5 distribuidoras farmacéuticas más reconocidas en el mercado local.

El análisis que se realizará estará fundamentado con datos reales obtenidos desde la superintendencia de compañías e inclusive con datos de laboratorios y distribuidoras en donde se ha podido obtener, los mismos que permitirán obtener una matriz de trabajo en donde se procederá a realizar ponderaciones que nos permitirá emitir argumentos de análisis económico para cada una de las empresas analizadas.

Todo esto permitirá al sector farmacéutico una mejora continua hacia el desarrollo institucional, enfrentando así a los desafíos del sistema de gestión y teniendo como resultado una imagen corporativa de gran amplitud encaminada al

logro de sus objetivos, adicionalmente es importante resaltar que la industria en general juega un rol muy importante en la salud de los ecuatorianos, bajo esta premisa los medicamentos deben ajustarse a un precio equitativo y de calidad en donde garantice el acceso a toda la población e inclusive haya una política de gratuidad que este dirigida a los más necesitados de nuestro país.

1.3 Planteamiento del Problema

Se desconoce el modelo que involucra el aporte de eficiencia de gestión financiera del sector farmacéutico en el Ecuador.

1.4 Sistematización de Problema

¿Cuáles son los antecedentes de la situación actual del sector farmacéutico en el Ecuador?

¿Qué aporte ha recibido el sector farmacéutico nacional y extranjero por parte del gobierno ecuatoriano en el proceso de cambio de la Matriz Productiva en el sector estudiado?

¿Cuál es el impacto de la estrategia de los modelos de la gestión financiera del sector farmacéutico por los nuevos precios techo de medicamentos y cuál será el marketing empelado en dicho sector?

1.5 Objetivos de Investigación

1.5.1 Objetivo General

Fundamentar el diseño del modelo que involucra el aporte de eficiencia de gestión financiera del sector farmacéutico en el Ecuador.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Realizar un análisis de la situación actual del sector farmacéutico en el Ecuador.
2. Determinar que aporte ha recibido el sector farmacéutico nacional y extranjero por parte del gobierno ecuatoriano en el proceso de cambio de la Matriz Productiva en el sector estudiado.
3. Analizar el impacto de la estrategia de los modelos de gestión financiera del sector farmacéutico por los nuevos precios techo de medicamentos y cuál será el marketing empleado en dicho sector.

1.6 Propositiones Ideas a Defender

En qué medida el análisis de la situación actual del sector farmacéutico en el Ecuador ayuda a la estrecha colaboración entre la economía y la dirección estratégica del sector farmacéutico ecuatoriano.

El incremento de participación de laboratorios farmacéuticos extranjeros y nacionales motivará a sus accionistas en invertir en la matriz productiva de fármacos en la industria ecuatoriana.

Al Analizar el impacto de la estrategia de los modelos de gestión financiera del sector farmacéutico por los nuevos precios techo de medicamentos, cuál será el marketing empelado en dicho sector.

1.7 Justificación

Los diferentes cambios en la economía del país y como consecuencia al sector farmacéutico ecuatoriano a través de sus nuevos reglamentos y leyes que se oficializaron a finales de julio del año 2014 en donde se expidió la versión más dura para este sector trajo un gran desconcierto durante todo el segundo semestre a esta industria, la misma que afectó por igual a todos los participantes del mercado farmacéutico, por tanto se generó una disminución importante de los precios de un gran número de productos.

Adicionalmente, la última semana de diciembre el Presidente expidió el Decreto 522, cuya interpretación es todavía muy oscura, pero con el que se busca desaparecer o darle un espacio muy pequeño a las marcas en los productos farmacéuticos. En otras palabras, la intención del gobierno es crear un mercado en el que solo compitan medicamentos genéricos. Como no puede ser de otra manera, este nuevo instrumento legal ha tenido el rechazo de toda la Industria, y están trabajando a fin de conseguir la anulación de este Decreto.

A pesar de lo citado, muchas compañías se consolidaron en los rankings, tanto a nivel de ventas como de prescripciones, aun cuando ciertos laboratorios tienen un negocio muy importante de productos de venta libre. Lo que en el primer momento fueron unas pocas decenas de miles de dólares, a finales del año la diferencia se situó ya en el orden de los millones de dólares.

En los Estados de Situación Financiera y Estado de Resultados de las compañías farmacéuticas ecuatorianas analizadas del año 2014 refleja que el negocio es rentable, así se demuestra en la tabla de indicadores financieros de eficiencia que operan bajo un competitivo modelo de negocios basado en un marco regulatorio eficiente, con certificaciones de calidad que han contribuido a un mercado muy importante para la industria farmacéutica, grandes firmas transnacionales como Roche, Novartis, Roemmers, Bayer entre otras, han encontrado en el país una zona

idónea de operar y manufacturar, gracias a la infraestructura, personal idoneo y costos de manufactura más bajos.

Finalmente el gobierno nacional manifiesta que las plantas farmacéuticas ecuatorianas existentes en nuestro país no alcanzan a cubrir el mercado con sus productos, por lo tanto prepara uno de los macro centros de producción en Yachay provincia de Imbabura que cubrirá el proyecto de fabricación y comercialización con la empresa ENFARMA propia del estado ecuatoriano.

1.8 Metodología

Diseño de la Investigación

Tipo de Estudio

Descriptivo

En esta investigación se describirán todas las debilidades detectadas a la gestión financiera del sector farmacéutico Ecuatoriano y de esta manera descubrir las causas que lo originan para poder realizar un modelo de gestión financiera del sector farmacéutico ecuatoriano, con un lenguaje sencillo o conceptualizado que brinde el análisis preciso del nuevo modelo investigado.

Explicativo

Utilizaré en la investigación este tipo de estudio para señalar las causas de las falencias en la utilización del modelo de gestión señalado.

Método de Investigación

La presente investigación utilizará el método inductivo, para detectar las debilidades en la utilización del modelo de gestión financiera del sector farmacéutico

en el Ecuador. Esta investigación se materializará a través de la aplicación de cuestionarios y entrevistas.

Población y Muestra

Población

Para esta investigación de la industria farmacéutica ecuatoriana se considerará como población a los actores o integrantes de las casas de representación farmacéutica, nacionales como internacionales que se encuentran en nuestro país.

Muestra

Se determinará la muestra utilizando la población a estudiarse, en el cuál se analizará por lo menos cuatro laboratorios o distribuidoras farmacéuticas ecuatorianas, sean estos nacionales o extranjeros.

Técnicas de la Recolección de Datos

Recopilación Documental Bibliográfica

Se elaborarán fichas nemotécnicas relacionadas con la investigación bibliográfica, esto se hará en libros de texto, diccionarios, enciclopedias, leyes, artículos, revistas, etc.

Recopilación Documental Magnética.

Se utilizarán los siguientes equipos: computadora, Internet, CD-ROM.

Encuestas.- Para conocer los criterios de los diferentes representantes del sector farmacéutico en el Ecuador.

Entrevistas.- Para recabar información de los diferentes procedimientos de gestión financiera farmacéutica ecuatoriana.

Instrumentos de la Investigación

Fichas bibliográficas

Fichas nemotécnicas de transcripción, de sinopsis, de diagramas conceptuales. Word, Excel donde se procesará la información, internet para buscar información más actualizada, Sector Farmacéutico del Ecuador.

Técnicas para el Análisis y Discusión de los Resultados

Para el análisis de la información de los datos de los cuestionarios y de las memorias técnicas serán tabulados en cuadros y en ventanas que se harán por cada laboratorio farmacéutico del Ecuador, se harán comentarios y conclusiones.

Los resultados de investigación serán discutidos con las Gerencias, Directores Ejecutivos o las personas que conocen más de la operativa del sector estudiado, con el Director de Tesis y finalmente con los profesores miembros del Tribunal Calificador y los que realicen la valoración del trabajo en su conjunto.

CAPÍTULO II

2 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL SECTOR FARMACÉUTICO ECUATORIANO

2.1 Antecedentes

La industria farmacéutica en el Ecuador, comenzó con pequeños emprendimientos familiares que pasaron de preparar fórmulas para convertirse en verdaderas industrias a finales de los años sesenta, en la actualidad se conoce que formará parte del sector farmacéutico la empresa ENFARMA, que empezará con la producción nacional de medicamentos genéricos y que abastecerá al mercado nacional según la propuesta del gobierno.

Gráfico No 1: Fórmulas Magistrales del Sector Farmacéutico



Fuente: Botica Alemana Quito.
Elaborado por: Autor

El sector farmacéutico del Ecuador está compuesto por laboratorios nacionales, multinacionales, distribuidoras farmacéuticas, sin embargo es importante resaltar que no necesariamente tienen una planta de producción en el país, sino más bien importan los medicamentos de diferentes países latinoamericanos o europeos con la finalidad de comercializar localmente.

Los laboratorios multinacionales, por lo general buscan tener comercializadoras o intermediarias en cada país, claramente siguiendo toda la normatividad del caso desde las buenas prácticas de manufactura hasta alcanzar las BPD (Buenas Prácticas de Distribución).

La gestión actual del gobierno en promover el buen vivir se ha visto perfectamente reflejada en un impulso para proporcionar los beneficios de atención médica y medicinas a todos los sectores populares.

2.1.1 Visión

Pretender ser líderes competidores en el mercado de la industria farmacéutica nacional con proyección internacional, utilizando todas las herramientas que faciliten obtener las metas oportunamente, siendo organizaciones innovadoras, en continuo crecimiento, ampliando su oportunidad de desarrollo, proporcionando productos de calidad a sus clientes, amplia oportunidad de desarrollo profesional y personal para sus empleados y accionistas, respetando las leyes, el medio ambiente y la comunidad.

2.1.2 Misión

Investigamos, desarrollamos, fabricamos, manufacturamos, importamos y comercializamos productos farmacéuticos innovadores de alta calidad, satisfaciendo las necesidades de médicos y pacientes, apoyados en el alto nivel profesional de nuestro recurso humano y tecnológico, bajo estrictos controles de calidad y orientado a la preservación del medio ambiente.

2.1.3 Objetivos Empresariales

El objetivo principal del gobierno es construir la planta de producción nacional de medicamentos genéricos en Yachay, cantón Urcuqui, provincia de Imbabura, “ciertamente, la inversión real, a través de su efecto multiplicador, dinamiza toda la economía de una nación y genera incrementos notables en el empleo y la producción”. (www.flacso.edu.ec)

Producir medicamentos que cubran las necesidades sanitarias de la población ecuatoriana, manteniendo el máximo grado de calidad beneficiando y dando prioridad en ayuda de miles de enfermos.

Consolidar el liderazgo y el prestigio de los productos y las marcas que han ubicado a muchas industrias farmacéuticas en el primer puesto de la industria, satisfaciendo la mayor demanda de sus productos en cada una de las regiones.

Desplegar una fuerte posición competitiva en el mercado privado versus el gobierno nacional que permitan acciones concretas a corto mediano y largo plazo con la producción de medicamentos genéricos liderado por el gobierno, se aportaría como contribución a su crecimiento económico del país.

2.1.4 Debilidades y Fortalezas del Sector Farmacéutico

Debilidades

Escaso nivel de desarrollo e investigación para un medicamento, dado la gran dependencia y alto costo de la tecnología y adelantos científicos, es decir se quebrantaría entre el mercado nacional y multinacional.

Insuficiente capacidad de plantas farmacéuticas, generando retrasos en la producción nacional y poca adopción de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) desde la producción hasta la distribución del medicamento, BPD (Buenas Prácticas de Distribución).

En cuanto se refiere a patentes los laboratorios multinacionales invierten grandes sumas de dinero a diferencia de los nacionales.

Trámites largos y demorados para poder registrar un medicamento ante el ARCSA (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria) y poderlo comercializar.

Fortalezas

Los laboratorios nacionales cada vez están más conscientes de la necesidad de adoptar buenas prácticas de manufactura para la producción de medicamentos, beneficiando no solo al mercado nacional, si no posesionándose en el mercado internacional dado al aumento de las exportaciones, en especial para Latinoamérica.

Especialmente nuestro país posee una muy buena mano de obra lo que garantiza una mejor producción garantizada a mejorar el sistema de salud.

2.2 Análisis Situacional de la Gestión Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

Con el propósito de efectuar un modelo eficiente de gestión financiera del sector farmacéutico ecuatoriano que permita una mejor toma de decisiones, es necesario realizar un diagnóstico situacional de laboratorios nacionales, transnacionales y distribuidoras farmacéuticas, mediante el cual podremos determinar los aspectos de fortaleza y aquellos que implican debilidades en el desarrollo de sus operaciones empresariales, tomando en cuenta la situación externa y la situación interna.

2.2.1 Análisis Externo

Todo el análisis del macro ambiente externo, el cual está formado en gran medida por la economía en su conjunto, los aspectos demográficos de la población, los valores sociales y estilos de vida, entorno político, los factores tecnológicos, así como por el entorno inmediato competitivo y la industria a la cual pertenece la

empresa, es decir este análisis tiene como objetivo detectar las oportunidades y amenazas que existen en el mismo.

2.2.2 Factor Económico

El empuje de este sector tiene relativa importancia dentro de la economía nacional, conviene señalar que la industria farmacéutica instalada en Ecuador logró un importante desarrollo hacia fines de los años setenta, permitiendo facilitar el acceso al sistema de salud y a los productos farmacéuticos de un importante segmento de la población ecuatoriana, que ha tenido la posibilidad real de acceder a medicinas los últimos años.

2.2.2.1 Inflación

La inflación es una medida económica que indica el desequilibrio entre la producción y la demanda o el crecimiento generalizado de los precios de bienes, servicios dentro de una economía en un periodo determinado.

Tabla No 1: Inflación Mensual

2015		2014	
Fecha	Inflación Mensual	Fecha	Inflación Mensual
junio	4,87%	diciembre	3,67%
mayo	4,55%	noviembre	3,76%
abril	4,32%	octubre	3,98%
marzo	3,76%	septiembre	4,19%
febrero	4,05%	agosto	4,15%
enero	3,53%	julio	4,11%
		junio	3,67%
		mayo	3,41%
		abril	3,23%
		marzo	3,11%
		febrero	2,85%
		enero	2,92%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

Como se puede observar en el gráfico el Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en el 2014 frente al 4,87% del 2015, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

2.2.2.2 Índice de Precios al Consumidor

El índice de Precios al consumidor (IPC), es un indicador mensual, nacional para las ciudades que mide los cambios en el tiempo del nivel general de los precios, la denominación precisa varía según el país.

Tabla No 2: Índice de Precios al Consumidor y sus Variaciones

Mes	Índice	Variación Mensual	Variación Anual	Variación Acumulada
jul-13	142,94	-0,02%	2,39%	0,92%
ago-13	143,19	0,17%	2,27%	1,10%
sep-13	144,00	0,57%	1,71%	1,67%
oct-13	144,59	0,41%	2,04%	2,09%
nov-13	145,16	0,39%	2,30%	2,49%
dic-13	145,46	0,20%	2,70%	2,70%
ene-14	146,51	0,72%	2,92%	0,72%
feb-14	146,67	0,11%	2,85%	0,83%
mar-14	147,69	0,70%	3,11%	1,53%
abr-14	148,12	0,30%	3,23%	1,83%
may-14	148,06	-0,04%	3,41%	1,79%
jun-14	148,22	0,10%	3,67%	1,90%
jul-14	148,81	0,40%	4,11%	2,31%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor

Los índices de precios al consumidor han sufrido una variación anual a julio 2014 de 2,31%, en comparación con el año anterior 2013 fue de 0,92%.

2.2.2.3 Tasas de Interés

La tasa de interés es el pago estipulado en cualquier producto, se cumple la ley de la oferta y la demanda; mientras sea más fácil conseguir dinero (mayor oferta, mayor liquidez).

2.2.2.3.1 Tasa de Interés Activa

Tasas de interés activas son porcentajes cobrados por las entidades financieras a los destinatarios finales del préstamo o crédito. Estas son dadas por las condiciones del mercado y las disposiciones del Banco Central del Ecuador.

Tabla No 3: Tasa de Interés Activa

Tasa Activa Referencial	% Anual	Tasa Activa Máxima	% Anual
Productivo Corporativo	8,54	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,78	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	11,1	Productivo PYMES	11,83
Consumo	15,78	Consumo	16,3
Vivienda	10,62	Vivienda	11,33
Microcrédito Acumulación Ampliada	4,88	Microcrédito Acumulación Ampliada	25,5
Microcrédito Acumulación Simple	24,98	Microcrédito Acumulación Simple	27,5
Microcrédito Minorista	26,91	Microcrédito Minorista	30,5

Fuente: Banco Central del Ecuador Jul-15

Elaborado por: Autor

2.2.2.3.2 Tasa de Interés Pasiva

Las tasas de interés pasivas es el porcentaje que pagan las entidades Financieras a quien deposita dinero, sean personas naturales o jurídicas.

Tabla No 4: Tasa de Interés Pasiva

Tasa Pasiva Referencial	% Anual
Depósitos a Plazo	5,54%
Depósitos Monetarios	0,61%
Operaciones de Reporto	0,08%
Depósitos de Ahorro	1,30%
Depósitos de Trajetahabientes	1,16%
Plazo 30 - 60	4,50%
Plazo 61 - 90	4,87%
Plazo 91 - 120	5,55%
Plazo 121 - 180	5,92%
Plazo 181 - 360	6,77%
Plazo 361 en adelante	7,74%

Fuente: Banco Central del Ecuador Jul-15

Elaborado por: Autor

Para el Ecuador las tasas de interés se les consideran como amenaza de alto impacto para el país y sus sectores económicos pues impiden notablemente su desarrollo.

2.2.2.4 Producto Interno Bruto (PIB)

El Producto Interno Bruto (PIB) es el valor de los bienes y servicios de uso final generados por los agentes económicos durante un período, es decir, mide el desempeño económico de un país, que el valor de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos en una nación durante un período, generalmente un año; también puedo argumentar que el PIB excluye la producción de las empresas en el extranjero.

Gráfico No 2: Producto Interno Bruto



Fuente: www.desdemitrinchera.com

2.2.2.5 Balanza Comercial

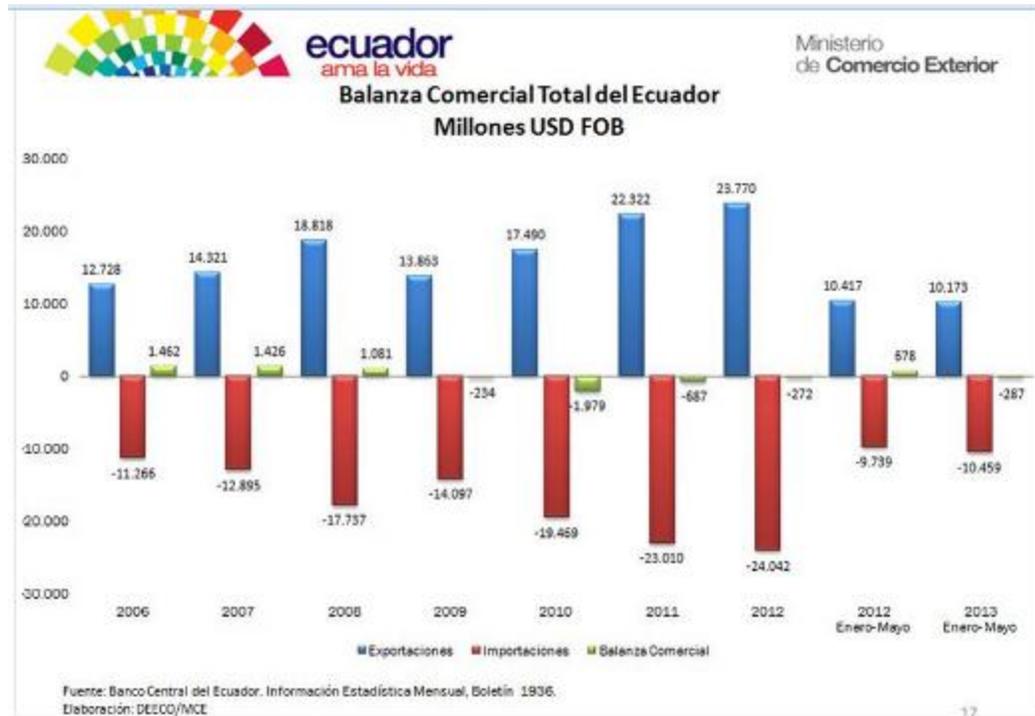
La balanza comercial es aquella que está compuesta por los productos que el Ecuador exporta hacia los diferentes países; así como también productos que importa para poder satisfacer una demanda interna.

$$\text{Balanza Comercial} = \text{Exportaciones} - \text{Importaciones}$$

La balanza comercial de 2014 cerró con un déficit de -\$ 727 millones, según cifras del Banco Central del Ecuador (BCE). El informe de la entidad destaca que este resultado muestra que el comercio internacional ecuatoriano tuvo una recuperación de 30,2%, si se compara con el saldo comercial de 2013, que fue de -\$ 1.041 millones (<http://www.telegrafo.com.ec>)

La balanza comercial petrolera entre enero y diciembre de 2014 presentó un saldo favorable de \$ 6.885,1 millones, 15,8% menor que el superávit obtenido el mismo período de 2013 (\$ 8.180,3 millones). (<http://www.telegrafo.com.ec>)

Grafico No 3: Balanza Comercial Total del Ecuador



Fuente: Banco Central del Ecuador

2.2.2.6 Exportaciones Farmacéuticas

Tras cumplir una misión comercial con algunos países de Sudamérica el sector farmacéutico nacional se encuentran realizando acercamientos para exportar alrededor de 200 fármacos entre antibióticos, multivitamínicos, antiparasitarios y otros.(www.bce.fin.ec)

Grafico No 4: Exportaciones Sector Farmacéutico



Fuente: Banco Central del Ecuador

En la gráfica del BCE, al primer trimestre del año 2014 se ha exportado productos farmacéuticos en miles de dólares FOB y en miles de toneladas a los diferentes países que se demuestra en el gráfico que se pudo apreciar anteriormente.

ENFARMA como parte integrante del gobierno nacional del mercado farmacéutico de medicamentos regulará el mercado y estimulará a la industria nacional para que mejore sus estándares de calidad y no solo fabricará medicamentos sino que patentará, registrará y comercializará (importación y exportación).

2.2.3 Factores Políticos

En este factor se analiza aspectos del entorno político que pueden afectar al punto de venta del sector farmacéutico ecuatoriano, es importante porque proporciona información para realizar un análisis de las decisiones que favorecen o perjudican al Estado, a sus habitantes y a las empresas; además permite conocer la

estabilidad política de los gobiernos, quienes son los que dirigen y toman las decisiones para mejorar la situación de un país.

El gobierno de turno sitúa como política principal desarrollar el complejo de Enfarma que tendrá cinco plantas de producción que irán habilitándose dentro de los próximos tres años y que solo en la primera planta se producirá cuarenta y seis medicamentos, en cambio el sector privado se enfocará a captar más del 25% del mercado que actualmente ocupa, todo esto significa un desafío que está concentrado en incrementar la producción nacional y sustituir las importaciones que superan los mil millones de dólares anuales.

2.2.3.1 Ambiente Político

Hay que tomar en cuenta que las variables políticas pueden influir en las actividades de toda organización, siendo el gobierno el encargado de restringir y regular las actividades que contemplan la suficiente sensibilidad para interpretar el sentir de la gente.

El tan esperado cambio ha contado a su favor con generar un nuevo modelo económico y una forma distinta de hacer política; como también un replanteamiento y profundización de la soberanía nacional y regional; la gestión y políticas públicas del gobierno de turno hacen poner en perspectiva distintas opiniones de los diferentes sectores incluido la industria farmacéutica.

2.2.3.2 Riesgo País

Es un índice que pretende exteriorizar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la deuda externa emitidos por gobiernos de países emergentes.

Comenzaremos preguntándonos ¿Qué es el índice EMBI Ecuador?, es el principal indicador de riesgo país.

El EMBI se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

(http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)

Explicaremos en este ejemplo considerando que el índice EMBI es de 4390 puntos, que rentabilidad mínima debería esperar obtener un inversionista que tiene como base un rendimiento de 4% en su país?

El índice EMBI, expresado en porcentaje de riesgo país sería 43,90%; si el rendimiento en su país es del 4% se debe calcular la tasa de interés:

$$i = e + i* + r$$

Dónde:

e = devaluación (0) i^* = interés externo (4%) r = riesgo país (43,9%)

$$i = 0 + 4\% + 43,90\% \quad i = 47,90\%$$

La rentabilidad mínima del inversionista es del 47,90%

Tabla No 5: Riesgo País

Fecha	Valor
julio-12-2015	852
julio-11-2015	852
julio-10-2015	852
julio-09-2015	865
julio-08-2015	909
julio-07-2015	894
julio-06-2015	896
julio-05-2015	831
julio-04-2015	831
julio-03-2015	831
julio-02-2015	831
julio-01-2015	826
junio-30-2015	824
junio-29-2015	821
junio-28-2015	791

Fecha	Valor
junio-27-2015	791
junio-26-2015	791
junio-25-2015	791
junio-24-2015	788
junio-23-2015	771
junio-22-2015	781
junio-21-2015	798
junio-20-2015	798
junio-19-2015	798
junio-18-2015	785
junio-17-2015	795
junio-16-2015	788
junio-15-2015	768
junio-14-2015	755
junio-13-2015	755

Fuente: Banco Central del Ecuador Jul-15

Elaborado por: Autor

En la práctica, más allá de cualquier explicación técnica, este "riesgo-país" se ha transformado en un indicador de la solvencia de un país y de la calidad de determinadas políticas económicas medidas (e incluso definidas) desde la lógica de los acreedores de la deuda externa.

2.2.4 Factores Legales

El sector farmacéutico ecuatoriano se encuentra controlado por diversas instituciones del Estado Ecuatoriano como: El Ministerio de Salud Pública, El Servicio de Rentas Internas, El Ministerio de Relaciones Laborales, El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, El Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso Humano, El Ministerio del Medio Ambiente, La Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Control del Poder de Mercado, El Servicio de Aduana del Ecuador, entre otras instituciones que regulan el mercado farmacéutico a nivel nacional.

2.2.5 Factor Social

El Factor social es un factor preponderante alrededor de muchas empresas, para analizar este factor es importante analizar el nivel de pobreza de la población, los sueldos que perciben y el emprendimiento a las actividades, deseos, expectativas, grados de inteligencia y educación de las personas de una determinada sociedad .

Esto ha permitido que conozcan diferentes culturas, distintas formas de ver la vida y solucionar las necesidades de la gente, pudiendo aplicar esas mejoras adaptándolas a sus países de origen. Un buen emprendedor capta todo lo que tiene a su alrededor, ya que nunca sabe dónde ni cuándo le puede ser útil, es como una esponja que absorbe todo lo que puede.

2.2.5.1 Pobreza

Los resultados orientados a la política del gobierno de turno evidencia en la Sexta Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), realizada entre noviembre de 2013 y noviembre de 2014, la pobreza por consumo se redujo a escala nacional en 32,6%, lo que representa que aproximadamente 1,3 millones de personas salieron de la pobreza, una reducción mayor a la registrada entre 1998 y 2006 cuando bajó en 14,5%. Guayas, Manabí y Carchi son las provincias que registraron mayor reducción de pobreza por consumo entre 2006 y 2014 con una variación relativa de 45,1%, 41,1% y 40,2% respectivamente. (<http://www.ecuadorencifras.gob.ec>)

2.2.5.2 Canasta Básica

El Diario el Universo en febrero del 2015 publica un artículo del Ingreso mensual, mayor que canasta básica, según INEC; en enero la canasta básica se ubicó en \$ 653,21, mientras el ingreso familiar mensual (que toma en cuenta lo que reciben 1,6 perceptores) es de \$ 660,80. Esto es un superávit de \$ 7,59 (www.eluniverso.com)

Tabla No 6: Ingreso Básico de una Familia

Remuneración Básica Unificada	
A mayo 2015	
Remuneración Básica Unificada	354,00
Ingreso Total Mínimo	354,00
Décima Tercera Remuneración	29,50
Décima Cuarta Remuneración	29,50
(=) Total Mínimo Mensual	413,00
Ingreso Familiar Mensual 1,60 perceptores	660,80

Fuente: Ecuador en Cifras INEC

Elaborado por: Autor

2.2.5.3 Salario Mínimo Vital

Para fijar los sueldos de los trabajadores para el año en curso, se conformaron 21 comisiones sectoriales que hace referencia el ingreso mínimo que requiere una persona para solventar o cubrir sus necesidades humanas básicas como la alimentación, vivienda, transporte, vestido, educación, salud, recreación entre otras.

Tabla No 7: Evolución de la Remuneración Ecuador

Evolución de la Remuneración en Ecuador	
Año	USD\$
2009	218,00
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00
2014	340,00
2015	354,00

Fuente: Dirección de Análisis Salarial

Elaborado por: Autor

Grafico No 5: Evolución de la Remuneración



Fuente: Dirección de Análisis Salarial

Elaborado por: Autor

2.2.5.4 Tasa de Desempleo

Ecuador en cifras presenta al desempleo nacional a partir de diciembre del 2009 presentaba una tendencia de reducción constante, hasta diciembre 2013 donde empieza un leve incremento. El desempleo nacional pasó de 3,91% en junio del 2013

a 4,65% en junio del 2014. El indicador presenta un incremento de 0,74 puntos porcentuales, esta variación es estadísticamente significativa. (http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo_junio_2014)

Grafico No 6: Evolución de Indicadores Laborales



Figura 2: Evolución de los indicadores laborales – Nacional
 FUENTE: Encuesta de Empleo, Subempleo y Desempleo, 2007-2014
 ELABORACIÓN: INEC

“En el período de junio del 2013 a junio del 2014, el subempleo a nivel nacional presenta una disminución de 5,3 puntos porcentuales, pasando de 56,39% a 51,07% respectivamente. Por otro lado, la ocupación plena aumenta 5,7 puntos porcentuales, pasando de 38,35% a 44,02% respectivamente. En ambos casos la variación es estadísticamente significativa a un 95% de confianza.” (http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo_junio_2014)

2.2.6 Factor Tecnológico

Algunas veces la tecnología nueva es un arma efectiva contra la inflación y la recesión, por otra parte la maquinaria nueva que reduce los costos de producción representa uno de los activos más valiosos del sector farmacéutico ecuatoriano, la enorme inversión en tecnología de la información ha ayudado a la Unión Americana a mantener baja la inflación, a sostener el crecimiento económico y a competir de manera eficaz en los mercados mundiales.

Los constantes cambios tecnológicos pueden hacer obsoletos de la noche a la mañana a los productos establecidos y crear simultáneamente innumerables posibilidades para nuevos productos, en el sector farmacéutico se utiliza Tablet, impresoras pequeñas, internet entre otras, que son utilizadas por los visitantes a médicos y asesores comerciales y que estos dispositivos nos permiten que la información sea oportuna.

Por ende, el cambio tecnológico puede ser creativo como destructivo, una oportunidad pero también una amenaza para la industria. Nuestro país lamentablemente, no es un país desarrollador de tecnología, a pesar de contar con profesionales altamente capacitados.

2.2.7 Factor Ambiental

El Ecuador cuenta con cuatro regiones naturales bien identificadas y en cada uno de ellas tenemos escenarios ecológicos inigualables que hacen del Ecuador un atractivo turístico para propios y extraños.

La situación geográfica del país ha permitido contar con microclimas y una atractiva luminosidad que proporcionan características únicas que han obligado al sector farmacéutico mantener sus productos de cadena de frío en grandes cuartos refrigerados, las bodegas deben tener temperaturas adecuadas para que el producto se conserve en buen estado y pueda salir a al consumo del ser humano.

2.2.2 Análisis Interno

El análisis del ambiente interno del sector farmacéutico ecuatoriano, se ha contemplado dentro de sus capacidades varios aspectos que resultan de gran importancia para la determinación de los factores de interés como son las fortalezas y debilidades que permitan identificar la calidad de recursos y capacidades de cada una de las compañías obteniendo ventajas competitivas.

2.2.2.1 Cultura Organizacional

La cultura organizacional será como referencia para los miembros que conforman el sector farmacéutico ecuatoriano y da las pautas acerca de cómo las personas deben conducirse en ésta. En muchas ocasiones la cultura es tan evidente que se puede ver que la conducta del personal que trabaja cambie en el momento en que traspasa las puertas de las empresas, es por eso que todo gerente general, gerente de producto, gerente de comercialización, gerente de marketing, gerente de producción deben propiciar con su gestión una cultura organizacional que favorezca a toda la organización, cultura que la deben manejar en pro del logro de los objetivos, metas establecidas, y sobre todo que sea auténtica de acuerdo a las características del lugar donde se desenvuelven.

2.2.2.2 Análisis de la Gestión Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

El sector farmacéutico establece líneas estratégicas del negocio que se concretarán en una serie de objetivos y resultados que se irán cumpliendo año a año, desarrollando la parte comercial, buscando las mejores alternativas en los diferentes canales de distribución, apoyados en el entrenamiento de su capital humano, el desarrollo de habilidades técnicas y de liderazgo y el desarrollo de sistemas de información ágil y confiable.

El análisis que se realizará a continuación consiste en localizar grupos homogéneos de empresas farmacéuticas con un parecido en la gestión entre sus principales indicadores.

Analizaremos estados financieros de los años terminados del 2011 al 2013 de laboratorios nacionales, multinacionales y distribuidoras farmacéuticas.

De forma vertical las empresas abarcan toda la cadena de distribución de los medicamentos, es decir son fabricantes, distribuidores y también tienen farmacias

para vender. Asimismo, a nivel horizontal compiten con marcas propias. Tienen una marca A y B para diferentes estratos de la sociedad y compiten entre ellos a pesar de formar parte de la misma empresa.

El sector farmacéutico ecuatoriano, posteriormente de pasar la transición de las Normas Internacionales de Información Financieras sus estados financieros son presentados en el portal de la página de la Superintendencia de Compañías, para autenticar la información, teniendo activos a valor actual, pasivos con realidad financiera en sus pagos, y de esta manera un patrimonio real.

De igual manera se aplica el mismo procedimiento en los otros balances, pero al aplicar las NIIF la Superintendencia de Compañías obligó la presentación del estado de Flujo de Efectivo, Estado de Evolución del Patrimonio y las notas explicativas ya considerados como balances, también hay que aclarar que por los cambios, todos los balances de los años anteriores deben ser consolidados para que proyecte una información financiera correcta.

En base a la información de la Superintendencia de Compañías se seleccionó 35 empresas farmacéuticas de mayor presencia en cuanto a ventas en el mercado ecuatoriano, de las 161 que se encuentran registradas en la Superintendencia de Compañías durante el año 2013.

Tabla No 8: Situación Financiera del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS FARMACÉUTICAS
(Año 2013 en miles de dólares)

ESTADOS FINANCIEROS								
No	EMPRESAS FARMACÉUTICAS	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO	PASIVO + PATRIMONIO	INGRESOS	COSTO + GASTO	RESULTADO
1	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA	31.550.282,36	14.845.094,04	16.705.188,32	31.550.282,36	72.328.260,39	69.599.079,97	2.729.180,42
2	ACROMAX S.A.	87.118.531,23	71.777.496,30	15.341.034,93	87.118.531,23	71.614.512,77	68.933.164,76	2.681.348,01
3	BAYER S.A.	53.804.048,68	29.168.592,09	24.635.456,59	53.804.048,68	104.938.094,92	100.223.958,56	4.714.136,36
4	BIOGEN LABORATORIO FARMACÉUTICO S.A.	31.559,35	16.250,19	15.309,16	31.559,35	82.281,56	83.742,10	(1.460,54)
5	BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR CIA. LTDA	25.997.668,55	19.915.542,94	6.082.125,61	25.997.668,55	38.793.092,44	38.020.210,52	772.881,92
6	DIFARE S.A.	195.394.287,58	166.047.767,24	29.346.520,34	195.394.287,58	552.921.806,73	541.511.958,80	11.409.847,93
7	FARCOMED S.A.	161.482.098,75	128.381.571,44	33.100.527,31	161.482.098,75	290.256.564,38	284.945.552,14	5.311.012,24
8	FARMAENLACE CIA.LTDA.	64.587.343,62	50.799.500,43	13.787.843,19	64.587.343,62	179.736.671,18	173.078.878,81	6.657.792,37
9	FARMAYALA PHARMACEUTICAL COMPANY S.A.	13.313.755,07	4.788.276,37	8.525.478,70	13.313.755,07	16.744.627,49	16.278.836,78	465.790,71
10	GLAXOSMITHKLINE ECUADOR S.A.	37.071.329,74	17.282.850,92	19.788.478,82	37.071.329,74	50.469.739,06	47.794.401,31	2.675.337,75
11	GRUNENTHAL ECUATORIANA CIA.LTDA	23.877.160,21	12.941.716,58	10.935.443,63	23.877.160,21	45.363.081,38	47.146.579,41	(1.783.498,03)
12	GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.	15.333.448,82	14.421.464,43	911.984,39	15.333.448,82	16.399.553,96	21.847.219,95	(5.447.665,99)
13	INDUSTRIAS REUNIDAS (INDUNDAS)	1.091.679,05	762.538,05	329.141,00	1.091.679,05	3.030.760,83	2.845.535,55	185.225,28
14	INTERPHARM DEL ECUADOR S.A.	9.692.131,64	1.678.963,73	8.013.167,91	9.692.131,64	11.062.440,97	10.320.335,81	742.105,16
15	JULPHARMA DEL ECUADOR S.A.	3.189.654,78	2.785.818,31	403.836,47	3.189.654,78	6.028.771,42	5.896.810,66	131.960,76
16	LAB. GENERICOS FARMACÉUTICOS ECUATORIANOS GENFAR S.A.	7.345.952,79	6.519.010,42	826.942,37	7.345.952,79	16.550.988,25	17.106.038,22	(555.049,97)
17	LABORATORIOS BAGO DEL ECUADOR S.A.	13.207.875,43	8.942.358,19	4.265.517,24	13.207.875,43	29.977.241,98	28.317.903,44	1.659.338,54
18	LABORATORIOS CHALVER DEL ECUADOR CIA.LTDA	7.968.098,90	5.534.431,64	2.433.667,26	7.968.098,90	16.161.892,37	15.681.590,20	480.302,17
19	LABORATORIOS H.G. C.A.	7.195.967,57	4.109.847,24	3.086.120,33	7.195.967,57	8.932.747,87	8.363.201,29	569.546,58

20	LABORATORIOS LA SANTE CIA.LTDA	9.058.444,69	7.520.733,85	1.537.710,84	9.058.444,69	11.560.003,34	11.388.983,26	171.020,08
21	LABORATORIOS SIEGFRIED	46.171.665,67	38.790.375,25	7.381.290,42	46.171.665,67	47.132.164,35	48.023.759,83	(891.595,48)
22	LABORATROIOS INDUSTRIALES FARMA	42.051.672,30	18.929.995,95	23.121.676,35	42.051.672,30	50.370.065,08	47.747.963,80	2.622.101,28
23	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.	139.856.376,59	109.437.552,54	30.418.824,05	139.856.376,59	267.882.784,64	263.126.012,12	4.756.772,52
24	MEDICAMENTA ECUATORIANA S.A.	27.900.613,99	22.362.376,30	5.538.237,69	27.900.613,99	49.586.185,07	47.458.669,93	2.127.515,14
25	MERCK C.A.	19.245.261,99	3.225.536,20	16.019.725,79	19.245.261,99	43.909.663,57	41.104.029,11	2.805.634,46
26	MERCK SHARP & DOHME	18.062.591,65	15.538.645,00	2.523.946,65	18.062.591,65	30.133.028,55	30.198.938,02	(65.909,47)
27	NOVARTIS ECUADOR S.A.	37.463.266,71	33.238.662,57	4.224.604,14	37.463.266,71	65.050.654,36	63.111.049,30	1.939.605,06
28	PFIZER CIA.LTDA.	46.489.131,87	14.008.054,17	32.481.077,70	46.489.131,87	78.223.639,53	92.045.106,26	(13.821.466,73)
29	QUALIPHARM LABORATORIOS FARMACEUTICOS S.A.	2.587.914,77	2.207.497,16	380.417,61	2.587.914,77	2.692.131,54	2.781.788,38	(89.656,84)
30	QUIFATEX S.A.	176.501.357,38	149.221.539,02	27.279.818,36	176.501.357,38	313.497.435,67	308.727.515,94	4.769.919,73
31	ROCHE ECUADOR S.A.	106.810.074,67	60.317.655,59	46.492.419,08	106.810.074,67	125.266.355,31	122.419.174,80	2.847.180,51
32	ROEMMERS S.A.	842.676,04	176.591,58	666.084,46	842.676,04	614.190,40	647.650,23	(33.459,83)
33	SANOFLAVENTIS DEL ECUADOR S.A.	21.887.493,09	21.608.305,45	279.187,64	21.887.493,09	43.063.791,01	51.153.587,92	(8.089.796,91)
34	SAVAL DEL ECUADOR LABSAVAL S.A.	10.243,44	-	10.243,44	10.243,44	-	1.000,75	(1.000,75)
35	SCHERING PLOUGH DEL ECUADOR S.A.	23.010.960,45	15.831.033,84	7.179.926,61	23.010.960,45	46.468.169,64	47.941.043,86	(1.472.874,22)

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Los datos presentados ponen de manifiesto, de manera clara y concreta el estado en que se halla el negocio, así como los resultados obtenidos en las operaciones, disponemos de información uniforme de los Estados de Situación Financiera y el Estado de Resultados Integral, que se encuentran al año 2013, nos orienta y nos permite realizar una interpretación y cruce de datos con la información proporcionada por el sector farmacéutico.

2.2.2.2.1 Estados de Situación financiera

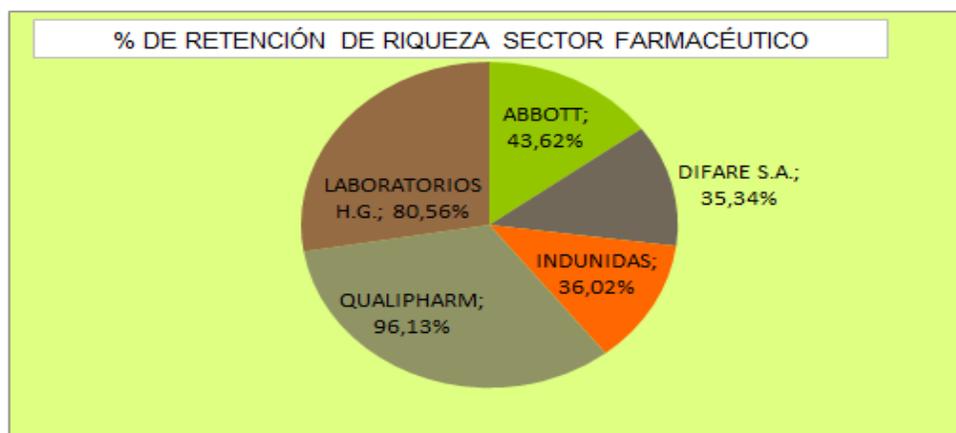
Al realizar el análisis de Estados Financieros de las empresas farmacéuticas ecuatorianas entre laboratorios, distribuidoras sean estos nacionales o multinacionales se observa que la retención total de riqueza representa un porcentaje con indicadores positivos.

Retención Total de Riqueza: $(\text{Activos Totales} / \text{Ingresos Totales}) * 100$

Tabla No 9: Retención Total de Riqueza

RETENCIÓN TOTAL DE RIQUEZA DE EMPRESAS FARMACÉUTICAS DEL ECUADOR

EMPRESA	ACTIVOS TOTALES	INGRESOS	%
ABBOTT	31.550.282,36	72.328.260,39	43,62%
DIFARE S.A.	195.394.287,58	552.921.806,73	35,34%
INDUNIDAS	1.091.679,05	3.030.760,83	36,02%
QUALIPHARM	2.587.914,77	2.692.131,54	96,13%
LABORATORIOS H.G.	7.195.967,57	8.932.747,87	80,56%



Fuente: Autor

En la tabla anterior se analiza el indicador de Retención de Riqueza a la multinacional Abbott, con el 43,62% resultado de Activos Totales dividido para los Ingresos y esto multiplicado por 100, para mi opinión le calificaría como buena su gestión; laboratorios Qualipharm representa el 96,13% de retención de riqueza que le calificaría como muy buena eficiencia de gestión, al igual que las otras farmacéuticas de la tabla en donde reflejan un crecimiento durante el año 2013.

2.2.2.2.2 Estado de Resultados Integral

El Estado de Resultados Integral en el sector farmacéutico ecuatoriano ofrece una opción de política contable de presentar el resultado integral total en un único estado o en dos estados separados, es decir un estado financiero de línea de farmacia y el otro estado financiero de consumo.

También exige la presentación de un desglose de gastos, utilizando una clasificación basada en la naturaleza o en la función de los gastos dentro de la entidad, lo que proporcione información que sea fiable y más relevante de una actividad económica ya ocurrida.

Tabla No 10: Estado de Resultados Abierto por Línea de Negocio

		ESTADO DE RESULTADOS ABIERTOS POR DIVISION DE VENTA			Total
		AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013			
		(Expresado en dólares estadounidenses)			
		Lineas de Producto			
		Farmacia	Consumo	Distribuidora	
		77.414.596,92	8.519.707,09	260.376.012,51	346.310.316,52
Ventas brutas					
Descuentos	Anexo 11	(11.243.138,43)	(1.237.340,89)	(11.329.228,05)	(23.809.707,37)
Devoluciones		(3.988.589,03)	(438.956,11)	(31.884.561,41)	(36.312.106,55)
Bonificaciones a Precio de Venta		(2.200.607,70)	(242.183,43)	(19.177.094,14)	(21.619.885,27)
Otros Ingresos Ordinarios		1.664.589,49	183.193,03	1.466.384,79	3.314.167,31
Ventas Netas		61.646.851,25	6.784.419,69	199.451.513,70	267.882.784,64
Costo de Productos Vendidos		(33.089.238,87)	(3.641.569,35)	(183.643.530,01)	(220.374.338,23)
Utilidad Bruta		28.557.612,37	3.142.850,35	15.807.983,69	47.508.446,41
Gastos Operacionales					
Administración		(2.210.025,66)	(243.219,91)	(6.770.999,19)	(9.224.244,76)
Comercialización o Ventas		(22.906.034,75)	(2.520.877,39)	(7.377.861,24)	(32.804.773,38)
Total Gastos Operación Farmacia y Consumo		(25.116.060,41)	(2.764.097,30)	(14.148.860,43)	(42.029.018,14)
Utilidad Operacional		3.441.551,96	378.753,05	1.659.123,26	5.479.428,27
Otros Ingresos y Gastos no Operacionales					
Gasto Financieros		(98.068,06)	(10.792,68)	(199.588,66)	(308.449,40)
Otros Netos		(369.094,91)	(40.619,99)	(718.007,32)	(1.127.722,23)
Total Otros (Gastos) / Ingresos Netos		(467.162,97)	(51.412,68)	(917.595,98)	(1.436.171,63)
Utilidad del Ejercicio		2.974.389,00	327.340,37	741.527,27	4.043.256,64
Impuesto a la Renta causado		(344.685,88)	(37.933,71)	(1.152.506,37)	(1.535.125,96)
Total		(344.685,88)	(37.933,71)	(1.152.506,37)	(1.535.125,96)
Utilidad Neta del Ejercicio		2.629.703,11	289.406,66	-410.979,10	2.508.130,68
Total Gastos de Operación Farmacia					(25.116.060,41)
Bonificaciones entregadas a no Distribuidores Farmacia					0,00
Costo de Productos Vendidos					(33.089.238,87)
(=) % GASTO OPERACIONAL 2013		23%	3%	74%	-75,90%

Fuente: Autor - Pharma Industria

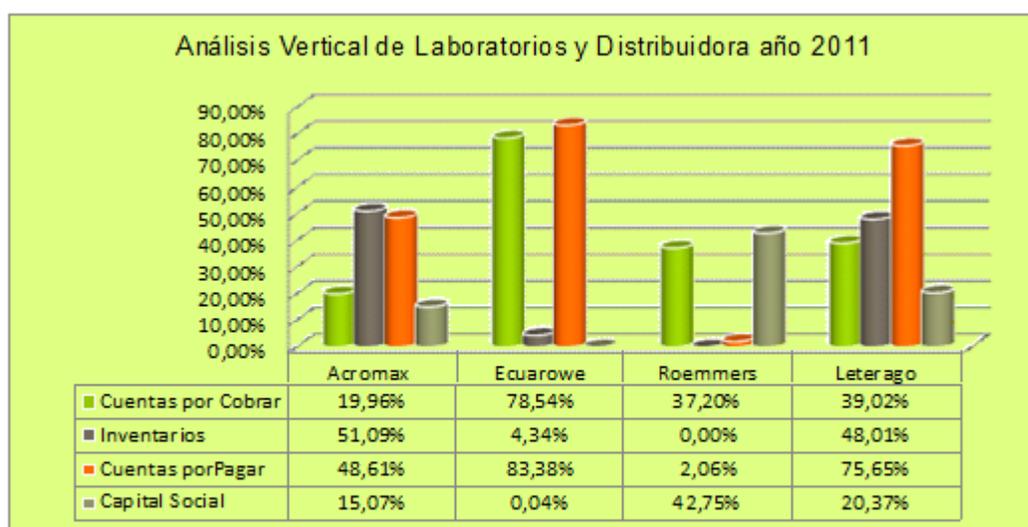
Por lo antedicho, demostrando el estado de resultados del sector farmacéutico sea este como laboratorio, distribuidora farmacéutica es la pieza clave de los "paquetes" de información de gestión y su confección debe ser cuidadosa y detallada, a fin de conformar información útil para la toma de decisiones, sean estas

por unidad o segmento de negocios, concepto que incluye la confección de estados de resultados por líneas de productos, zonas geográficas de ventas, canales de distribución, responsables comerciales, entre otros.

2.2.2.3 Análisis Vertical

Este tipo de análisis en el sector farmacéutico ecuatoriano nos permite establecer la proporción de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio con el total de activos en el caso del balance general y con relación a las ventas en el estado de resultados este tipo de análisis en proporciones permite analizar a la empresa comparándolas con otras del mercado y de la industria sobre una base porcentual del 100%.

Tabla No 11: Análisis vertical de Laboratorios Y Distribuidoras año 2011



Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

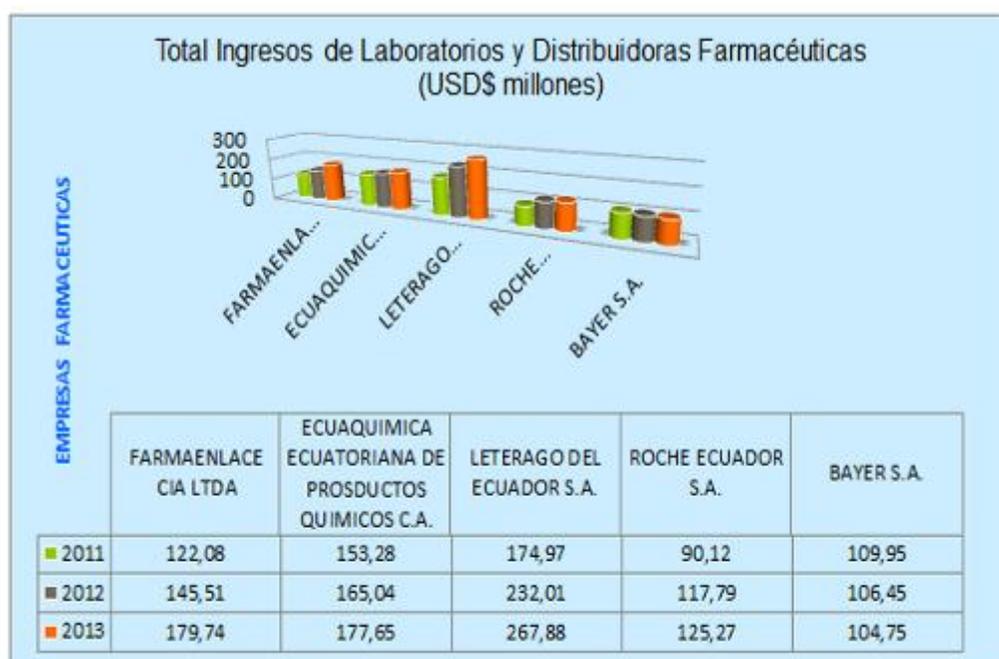
En la gráfica se analiza la composición de las cuentas contables más importantes de un grupo de empresas del sector farmacéutico ecuatoriano durante el año 2011 en donde refleja principalmente sus Cuentas por Cobrar en un porcentaje que va desde el 19,96% hasta el 78,54%, en relación a sus inventarios va desde el

4,34% hasta el 51,09%; en cambio sus pasivos inician con el 2,06% hasta el 75,65% y por último su capital social que representa en un máximo del 42,75%.

2.2.2.4 Análisis Horizontal

Este análisis financiero nos permite verificar la variación absoluta y la variación relativa que haya sufrido cada cuenta de un estado financiero con respecto de un periodo, a otro anterior. En otras palabras al análisis horizontal determina el aumento y disminución de una cuenta comparada entre dos periodos. El hecho de permitir la comparación de estados financieros de diferentes ejercicios le da la característica de análisis dinámico.

Tabla No 12: Total Ingresos de Laboratorios y Distribuidoras Farmacéuticas



Fuente: Servicio de Rentas Internas

Elaborado por: Autor

Como se puede apreciar en el gráfico los ingresos de distribuidoras farmacéuticas, laboratorios nacionales y extranjeros reflejan un crecimiento año tras año, a excepción de Bayer que ha sufrido un decremento en los dos últimos años.

2.2.2.5 Sistema Dupont

Es primordialmente una herramienta de planeación financiera de las compañías farmacéuticas ecuatorianas. El sistema Du Pont: conjuga, en un estudio completo, las razones de actividad (Rotación de Inventarios, periodo medio de cobro, rotación de activos fijos, rotación del Activo total) y el margen de utilidad sobre las ventas, y muestra la forma en la que estas razones interactúan para determinar la tasa de rendimiento sobre los activos. Cuando se emplea el sistema Du Pont para el control divisional, tal proceso se denomina a menudo control del rendimiento sobre los activos (ROA), donde el rendimiento se mide a través del ingreso en operación o de las utilidades antes de intereses e impuestos. (<http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/du-pont>)

El Cálculo del índice DUPONT Teniendo claro ya el significado de las dos variables utilizadas por el sistema DUPONT, miremos ahora como es su cálculo en su forma más sencilla.

Sistema DUPONT = (Utilidad neta/ventas)*(ventas/activo total) * (Multiplicador del capital)

Como se puede ver el primer factor corresponde a la primera variable (Margen de utilidad en ventas), el segundo factor corresponde a la rotación de activos totales (eficiencia en la operación de los activos) y el tercer factor corresponde al apalancamiento financiero. En base a la información financiera de la empresa Acromax Laboratorios Farmacéuticos, empresa nacional, tenemos la siguiente información financiera:

Tabla No 13: Análisis Dupont

Sistema Dupont de Acromax Laboratorios Farmacéuticos Año 2013		
ACTIVOS		87.118.531,23
PASIVOS		71.777.496,30
PATRIMONIO		15.341.034,93
VENTAS		71.614.512,77
COSTO DE VENTAS		60.275.290,74
GASTOS		8.657.874,22
UTILIDAD		2.681.348,01
 <i>Aplicando la fórmula nos queda:</i>		
1	Utilidad Neta / Ventas	3,7441
2	Ventas / Activo Fijo Total	1
3	(Multiplicador del Capital = Apalancamiento Financiero= Activos/Patrimonio)	5,68
 Dónde:		
		3,74 * 1 * 5,68 =
		17,48

Fuente: Superintendencia de Compañías
Elaborado por: Autor

Según la información financiera trabajada, el índice DUPONT nos da una rentabilidad del 17,48 %, de donde se puede concluir que el rendimiento más importante fue debido a la eficiencia en la operación de activos, tal como se puede ver en el cálculo independiente del segundo factor de la fórmula DUPONT.

2.2.2.6 Apalancamiento

El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación, es decir el grado que una empresa depende de la deuda, dando lugar a realizar una operación con fondos propios.

Gráfico No 7: Apalancamiento Financiero



Fuente: Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Elaborado por: Autor

En consecuencia es generar valor para el accionista, buscando mantener una actitud proactiva en base al conocimiento del negocio, evolución futura, tomando decisiones reales de las diferentes operaciones en proporción de su propio capital, logrando una adecuada gestión en beneficio de todo el equipo directivo.

En el mundo del negocio farmacéutico hay una serie de decisiones que son ineludibles para conseguir los recursos necesarios y poder financiar las diferentes operaciones que se requiera en esta industria investigada.

2.2.2.7 Indicadores

Es importante resaltar que las relaciones financieras expresadas en términos de indicadores o razones, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente no se pueden determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo.

Grafico No 8: Indicadores Financieros

INDICADORES FINANCIEROS

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente 2. Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$ $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo 2. Endeudamiento Patrimonial 3. Endeudamiento del Activo Fijo 4. Apalancamiento 5. Apalancamiento Financiero	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$ $\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$ $(\text{UAI} / \text{Patrimonio}) / (\text{UAI} / \text{Activos Totales})$
III. GESTIÓN	1. Rotación de Cartera 2. Rotación de Activo Fijo 3. Rotación de Ventas 4. Período Medio de Cobranza 5. Período Medio de Pago 6. Impacto Gastos Administración y Ventas 7. Impacto de la Carga Financiera	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$ $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$ $\frac{(\text{Cuentas por Cobrar} * 365)}{\text{Ventas}}$ $\frac{(\text{Cuentas y Documentos por Pagar} * 365)}{\text{Compras}}$ $\frac{\text{Gastos Administrativos y de Ventas}}{\text{Ventas}}$ $\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}}$

IV. RENTABILIDAD	1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) 2. Margen Bruto 3. Margen Operacional 4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto) 5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio 6. Rentabilidad Financiera	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$ $\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$ $\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$ $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$ $(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})$ $(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) *$ $(\text{Activo} / \text{Patrimonio}) * (\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$
-----------------------------	---	--

Fuente: Superintendencia de Compañías.

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAI: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

2.2.3 Análisis de la ejecución de Gastos de Marketing fundamentado en Matriz Foda para la formulación de estrategias.

Una estrategia promocional muy dinámica dentro del sector farmacéutico ecuatoriano diversifica sus ventas junto con las grandes inversiones en los medios de comunicación masivos, el apoyo importante brindado a las sociedades médicas, a través de su presencia activa en varios congresos científicos que se llevan a cabo en el país y en el extranjero y las garantías de los productos han sido la base para el crecimiento del mercado farmacéutico.

El FODA es una habilidad sencilla que permite analizar la situación actual de una empresa, con el fin de obtener conclusiones que permitan superar esa situación en el futuro. La técnica del diagnóstico FODA permite también conocer el entorno o elementos que están alrededor de la empresa.

Este análisis se realizó en Laboratorios Roemmers y se fundamenta en cuatro parámetros que son:

Fortalezas.- Son los elementos positivos de la industria farmacéutica.

Debilidades.- Son los factores negativos de la industria farmacéutica que una vez identificado se pueden ir corrigiendo y eliminando para alcanzar las metas deseadas.

Oportunidades.- Son situaciones de ambiente positivo, son logros que se convertirán en oportunidades en los diferentes tipos de ambientes, así podemos destacar en el sector farmacéutico el reconocimiento en el lanzamiento de un medicamento nuevo en el mercado.

Amenazas.- Son los factores del ambiente o hechos externos que pueden llegar a constituir un peligro para el logro de los objetivos.

Tabla No 14: Matriz FODA de Laboratorios Roemmers

MATRIZ FODA PARA LA FORMULACIÓN DE ESTRETEGIAS

	FORTALEZAS - F	DEBILIDADES - D
INTERNO	<p>1.- Tener puntos de ventas estratégicos, es decir excelente relación con las cadenas farmacéuticas, es decir farmacias y distribuidoras a nivel nacional.</p> <p>2.- Mantener una alta calidad de nuestros productos a través de la preservación del medio y que sean únicos en el mercado y con gran aceptación en el público.</p> <p>3.- Capacidad económica para poder aplicar un modelo de Responsabilidad Social Empresarial que se adapte a las necesidades sociales actuales del país.</p> <p>4.- La empresa tiene una estructura organizativa flexible, organigrama, responsabilidad, autonomía descentralizada, la tecnología que ofrece el servicio al médico, al cliente, al proveedor, a los hospitales, clínicas, etc; son de alta calidad social y humana.</p> <p>5.- Los Visitadores a Médicos están adecuadamente formados, tienen suficientes conocimientos médicos, técnicos con la finalidad de transmitir información veraz sobre los productos de la compañía, manteniendo una relación profesional con los médicos objeto de visita.</p> <p>6.- Los medicamentos de Roemmers S.A. son garantizados por los Médicos de la salud ecuatoriana dando seguridad en el mercado nacional.</p>	<p>1.- Poco capital o presupuesto disponible para la inversión de publicidad, el plan de marketing no está bien estructurado.</p> <p>2.- No tiene una buena capacitación del personal de Visita Médica sobre la empresa y sus productos.</p> <p>3.- Trámites largos y demorados para poder registrar un medicamento en el Instituto Nacional de Higiene, entidad del Gobierno.</p> <p>4.- Cambio constante del personal de Visita a Médicos</p> <p>5.- El crecimiento real en ventas de este sector en los últimos años ha venido decreciendo dado a todas las reformas y temas a nivel del sector salud que han venido ocurriendo y esto ha generado un gran problema durante los últimos años.</p>
EXTERNO		<p>6.- Poca o ninguna experiencia en materia de Responsabilidad Social Empresarial para el personal que labora en Roemmers S.A.</p>

MATRIZ FODA PARA LA FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS		
OPORTUNIDADES - O	Estrategias -FO	Estrategias -DO
<p>1.- Conseguir el respaldo del mayor número de médicos posibles para que receten los productos de marca Roemmers.</p> <p>2.- Ser el primer Laboratorio en prescripciones Médicas.</p> <p>3.- La compañía requiere invertir en Registros Sanitarios para nuevos medicamentos sustitutos, es decir a los innovadores , una vez lanzado al mercado deberá demostrar la capacidad para generar un nivel de ventas la inversión requerida.</p> <p>4.- Posibilidad de incremento en la utilidades económicas de la empresa gracias a la alta motivación que puede generar en los empleados este nuevo modelo de trabajo en equipo.</p> <p>5.- Crecimiento en capacitación científica a a Médicos especialistas en los diferentes clínicas y hospitales.</p> <p>6.- La Industria Nacional aún no esta capacitada para abastecer un mercado que se ha manejado con un 80% de productos importados.</p>	<p>1.- Los productos de la marca Roemmers son de calidad, es decir de alta competencia mundial, garantizando la salud y seguridad del paciente ecuatoriano. (F6-02)</p> <p>2.- El crecimiento de capacitación científica para los Médicos y Visitadores a Médicos por parte de la compañía hace que el laboratorio farmacéutico traiga a los mejores médicos de otros países para dictar congresos en en nuestro país. (F5-02)</p> <p>3.- La relación y calidad de producto con las cadenas farmacéuticas hace que el Laboratorio tenga mejores puntos de venta estratégicos y por lo tanto mejores ingresos económicos. (F1-04)</p> <p>4.- La relación y calidad de producto hace que el Laboratorio tenga mejores puntos de venta estratégicos en relación a los productos nacionales y por lo tanto como laboratorio no se puede sentir afectado en la baja de sus importaciones. (F1-06)</p> <p>5.- La inversión en Registros Sanitarios para importar nuevos productos al mercado ecuatoriano, demuestra que el Laboratorio aplica su lema "Conciencia por la Vida" como empresa líder dedicada al cuidado de la salud. (F4-03)</p> <p>6.- El laboratorio luchará con sus productos de marca Roemmers para estar en primer lugar en prescripciones médicas en el país. (F2-02)</p>	<p>1.- La marca Roemmers es de calidad, es decir de alta competencia mundial, demostrando en el cuerpo médico con apoyos en congresos internacionales. (D1-02)</p> <p>2.- La capacitación científica para los Visitadores a Médicos por parte de la compañía hace que el Laboratorio farmacéutico tenga buena acogida en clínicas, hospitales, centros médicos, sub centros de</p> <p>3.- El Laboratorio en los últimos años ha tenido algunas bajas en ventas de productos específicos por las nuevas políticas de reformas que ha dictado el gobierno ecuatoriano a través de la SENAE y Consejo Nacional de Precios. (D5-04)</p> <p>4.- Los trámites demorados en el INH hace que el Laboratorio tenga bajas en sus importaciones y se quede sin inventario para la venta y distribución. (D3-06)</p> <p>5.- El proceso para importar un nuevo producto es primero solicitar en el INH el Registros Sanitario correspondiente, esto lleva mucho tiempo en esta institución del estado, esto complica para poder fijar precios, debido a que el segundo paso es solicitar precios en el Consejo Nacional de Precios. (D3-03)</p> <p>6.- El Laboratorio con su lema "Conciencia por la Vida" motivará al médico a que tome conciencia en lo que respecta a responsabilidad social hacia el paciente. (D6-01)</p>

AMENAZAS - A	Estrategias -FA	Estrategias -DA
<p>1.- El Gobierno a limitado el incremento de los costos con el control del precio a través del Consejo Nacional de Precios.</p> <p>2.- El apoyo por parte del gobierno a los Laboratorios farmacéuticos nacionales en la industrialización y calidad de productos para sustituir las importaciones y generar competitividad estimulando de esta manera a la industria nacional.</p> <p>3.- Mayor número de empresas farmacéuticas implementando o profundizando el Rol de Responsabilidad Social Empresarial.</p> <p>4.- Lenta aprobación de moléculas para productos genéricos y de marca</p> <p>5.- Los crecientes retrasos en emitir los Registros Sanitarios, la competencia desleal pública en el establecimiento de políticas unilaterales en el Instituto Nacional de Higiene.</p> <p>6.- Ingreso de nuevos médicos al país, traídos por el Gobierno desde Cuba</p>	<p>1.- El Laboratorio luchará con sus productos de marca Roemmers por más que el gobierno quiera sustituir las importaciones y generar competitividad con Laboratorios Nacionales. (F2-A2)</p> <p>2.- Roemmers S.A., se encuentra en capacidad de implementar el rol de Responsabilidad Social Empresarial y así competir con los demás Laboratorios Nacionales e Internacionales. (F3-A3)</p> <p>3.- El Laboratorio garantizará sus productos por más que la aprobación de sus nuevos productos de marca sean lentos por parte de las entidades del gobierno. (F6-A4)</p> <p>4.- Los médicos traídos por el gobierno recetarán o prescribirán productos nacionales o de su país, debido a que el gobierno comprará productos a Cuba, por lo tanto los productos del laboratorio no tendrán mucha tendencia a la baja por ser minoría en médicos cubanos prescribiendo. (F6-</p> <p>5.- El Laboratorio capacitará a sus Visitadores a Médicos y a al cuerpo Médico Ecuatoriano, mediante Congresos a nivel Internacional. Y no dejarse quitar el mercado nacional por los colegas Cubanos (F5-A6)</p> <p>6.- La empresa realiza obsequios de medicamentos a sus empleados y fundaciones que le soliciten, así es como aplica la Responsabilidad Social Empresarial y de esta manera competir con los demás Laboratorios Nacionales e Internacionales. (F4-A3)</p>	<p>1.- El Laboratorio tiene atrasos en el lanzamiento de sus nuevos productos por la demora en la fijación de precios por parte del Consejo Nacional de Precios, entidad del gobierno. (D3-A3)</p> <p>2.- La empresa no tiene a la fecha implementado la Responsabilidad Social Empresarial, no por incapacidad de pago, si no más bien por falta de contratación de gente especializada en Desarrollo Organizacional. (D6-A3)</p> <p>3.- El laboratorio realiza muchos cambios en el personal de Visita a Médicos por motivo que los visitadores cometen errores muy graves a sabiendas que no lo pueden hacer. (D4-A3)</p> <p>4.- La compañía deberá capacitar en las diferentes ramas terapéuticas al personal de Visita a Médicos de esta manera implementa la Responsabilidad Social Empresarial. (D2-A3)</p> <p>5.- Los empleados del Laboratorio deberán capacitarse en lo que respecta a la Responsabilidad Social Empresarial. (D6-A3)</p> <p>6.- El nivel de ventas por parte del laboratorio era normal hasta cuando llegaron los médicos cubanos y recetaron productos genéricos ya no de marca y por ende bajaron sus ventas en ciertos productos. (D5-A6)</p>

Fuente: Dpto. Marketing de Laboratorios Roemmers S.A.

Elaborado por: Autor

En el mercado farmacéutico ecuatoriano se considera los siguientes elementos de mercado:

Demanda.- Es la cantidad de un bien o servicio que los consumidores desean adquirir en un determinado momento, y en un ámbito geográfico determinado.

Oferta.- Es la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a fabricar y vender en un determinado tiempo y en un ámbito geográfico determinado.

Precio.- Es el valor en que se estima por un producto o servicio.

Canales de Distribución.- Representa un sistema que implica componentes como: fabricante, intermediario y consumidor.

Metodología

El desarrollo de las cinco fuerzas de Porter para el sector farmacéutico ecuatoriano, ha sido preparado principalmente en función de la entrevista realizada a gerentes de producto y de marketing de un laboratorio farmacéutico multinacional. Para las fuerzas de Riesgo de Entrada de Competidores Potenciales y Competencia, se realizó una entrevista al Presidente de ALAFAR (Asociación de Laboratorios Farmacéuticos) de la organización, mientras que para los temas de Negociación con Proveedores y Productos Sustitutos, la entrevista fue realizada al Gerente de Logística y Distribución, y por último para abordar el tema de Negociación con Clientes, se conversó con la Gerente Comercial. Cada uno de estos profesionales fue seleccionado por el que manejan estos temas.

CAPÍTULO III

3 MATRIZ PRODUCTIVA

3.1 La Matriz Productiva del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

La investigación a realizarse está basada en la identificación de los efectos que tendría en la economía ecuatoriana en el sistema de la Matriz Productiva nacional para las próximas generaciones en todos sus ejes: ambiental, exportador, agrario, farmacéutico, energético, industrial, científico, humano, entre otros.

El crecimiento de la economía a través de la Matriz Productiva, articula a capital humano, capital físico en las distintas entidades públicas y privadas del Estado Ecuatoriano, el gobierno presentó los proyectos y las metas fijadas hasta el año 2017, de acuerdo al Plan Nacional para el Buen Vivir y la Agenda Zonal de Planificación.

3.2 Evolución de la Matriz Productiva Ecuatoriana.

El Ministerio de Industrias y Productividad, a través de la Subsecretaría de Industrias Básicas, desarrolla actividades de seguimiento, análisis y apoyo a las plantas nacionales de producción de fármacos, iniciados con levantamientos de encuestas de información, en base a datos de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos del Ecuador, ALFE, y otras industrias no agremiadas.

El equipo de técnicos de la dirección de Química Industrial del MIPRO, han recorrido más de una decena de plantas de producción de medicamentos localizadas entre las ciudades más importantes de nuestro país, como Quito, Guayaquil y Ambato.

Tabla No 15: Laboratorios, Distribuidoras Farmacéuticos Nacionales y Multinacionales del Ecuador.

No	EMPRESAS FARMACÉUTICAS
1	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA
2	ACROMAX S.A.
3	BAYER S.A
4	BIOGEN LABORATORIO FARMACÉUTICO S.A.
5	BOEHRINGER INGELHEIM DEL ECUADOR CIA LTDA
6	DIFARE S.A.
7	FARCOMED S.A.
8	FARMAENLACE CIA.LTDA.
9	FARMAYALA PHARMACEUTICAL COMPANY S.A.
10	GLAXOSMITHKLINE ECUADOR S.A.
11	GRUNENTHAL ECUATORIANA CIA LTDA
12	GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.
13	INDUSTRIAS REUNIDAS (INDUNIDAS)
14	INTERPHARM DEL ECUADOR S.A.
15	JULPHARMA DEL ECUADOR S.A.
16	LAB. GENERICOS FARMACÉUTICOS ECUATORIANOS GENFAR S.A.
17	LABORATORIOS BAGO DEL ECUADOR S.A.
18	LABORATORIOS CHALVER DEL ECUADOR CIA LTDA
19	LABORATORIOS H.G. C.A.
20	LABORATORIOS LA SANTE CIA LTDA
21	LABORATORIOS SIEGFRIED
22	LABORATROIOS INDUSTRIALES FARMACEUTICOS ECUATORIANOS LIFE
23	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.
25	MERCK C.A.
26	MERCK SHARP & DOHME
27	NOVARTIS ECUADOR S.A.
28	PFIZER CIA.LTDA.
29	QUALIPHARM LABORATORIOS FARMACEUTICOS S.A.
30	QUIFATEX S.A.
31	ROCHE ECUADOR S.A.
32	ROEMMERS S.A.
33	SANOFI-AVENTIS DEL ECUADOR S.A.
34	SAVAL DEL ECUADOR LABSAVAL S.A.
35	SCHERING PLOUGH DEL ECUADOR S.A.

Fuente: Superintendencia de Campañiar

Elaborado por: Autor

Neo-Fármaco ha incorporado medicamentos naturales de efecto y aplicación múltiple elaborados a base de plantas terapéuticas ancestrales, como el matico.

Dentro de su portafolio también posee productos de gran posicionamiento en la población ecuatoriana, como el desinflamatorio Yodo Salil. (<http://www.labsupply.com.ec>)

La compañía Uruguaya Celsius S.A., con habilidad en la industria farmacéutica, formará parte de nuestro mercado nacional con sus diferentes productos, entre los cuales se encuentran comprimidos, inyectables, gotas, jarabes, cremas ungüentos, geles, así como también la línea de cosméticos, ampliando de tal manera la oferta exportable, garantizada por su entusiasmo de crecimiento dentro de la cadena de la salud ecuatoriana e influyendo de manera importante en la productividad de cada acción o desafío que se realiza.

Laboratorios GENA empresa nacional ha inyectado en su compañía capital extranjero de laboratorios CELSIUS S.A., incrementando de esta manera la producción nacional, los técnicos interinstitucionales del estado ecuatoriano conocieron la infraestructura, maquinaria y el proceso de transferencia de conocimiento, que realiza el tercer Laboratorio del mercado farmacéutico de la República Oriental del Uruguay con sus pares ecuatorianos. Además se evidenció el proceso de producción que cuenta con la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura, otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, ARCSA; para la operación de este laboratorio farmacéutico se consiguió la norma internacional BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), la que permitió una demanda de alta inversión.

3.3 Capacidad Productiva de los Medicamentos Genéricos en Plantas Farmacéuticas

Dentro del proceso de Cambio de la Matriz Productiva, el sector farmacéutico es prioritario como actor determinante. Es por ello que el Ministerio de Industrias y Productividad, a través de la Subsecretaría de Industrias Básicas, desarrolla actividades de seguimiento, análisis y apoyo a las plantas nacionales de producción de medicamentos de uso humano.

En las visitas de acompañamiento y seguimiento al sector farmacéutico, se ratifica el objetivo fundamental del MIPRO, impulsando la mejora de seguridad industrial, fortalecimiento de la calidad e incremento productivo; luego de este diagnóstico al sector farmacéutico por parte del estado ecuatoriano podrá generar propuestas de política para mejorar la productividad con el objetivo de incrementar la cobertura al mercado ecuatoriano y regional.

A través de la subasta inversa durante el año 2011 el Gobierno compró medicamentos por USD 461 millones para dos años, tanto a las industrias nacionales como extranjeras. Entregamos 900 000 unidades de medicamentos y no han existido quejas por mala calidad, lo cual ratifica que el producto es bueno. Por otro lado, el mercado privado mueve unos USD 1 200 millones al año, en el cual tenemos una participación del 15% con productos genéricos. En este sentido estamos muy interesados en la sustitución de importaciones que promueve el Gobierno. (<http://www.revistalideres.ec>)

La regulación de precios permite al productor nacional tener una utilidad justa, la misma que pasa por una revisión del sistema de fijación de precios de los medicamentos a través del Consejo Nacional de Fijación de Precios. Al productor nacional se le fija sus precios en base a sus costos.

3.4 Un Apunte sobre el Futuro Mundial de los Medicamentos

Hacia el año 2040, según los pronósticos de entidades dedicadas a otear el horizonte de los próximos 50 años, la población del mundo será de 9.300 millones y la situación de pobreza, lamentablemente, afectará a un número igual de personas que todas las ahora existentes. El medio ambiente estará en una situación más crítica que la actual, sobre todo en las numerosas megalópolis; la India será el país más poblado, la tecnología tendrá un avance dinámico en muchos campos, la economía mundial tendrá rostro asiático, el país dominante en el comercio mundial y

eventualmente en la economía será China, la globalización tecnológica se habrá vuelto irreversible y las empresas transnacionales serán cada vez más y más fuertes. (<http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2013/04/el-cambio-de-la-matriz-productiva-del.html>)

Los medicamentos en el sector ecuatoriano tienden avanzar en el sentido de alianzas entre las transnacionales y países productores de medicamentos, técnica de las producciones, buscan nuevas formas farmacéuticas que alarguen la vida del producto, la diferenciación del producto, interdisciplinariedad para obtener fármacos y biológicos de mayor calidad, el conocimiento se convierte en valor agregado, la legislación de la propiedad industrial entre otros.

Los retos que debe enfrentar el sector farmacéutico ecuatoriano es el alto costo del cuidado de la salud, el largo tiempo requerido para producir un nuevo medicamento, las dificultades con el suministro de los servicios, la desigualdad de los planes de beneficio con los medicamentos, las nuevas tecnologías complejas, la tercera edad que conduce a enfermedades degenerativas, la baja disponibilidad de médicos y otro personal de salud con el surgimiento de nuevas enfermedades, hacen de esto una investigación más compleja en el mundo de la salud.

Con esos antecedentes, la Matriz Productiva Ecuatoriana en el sector farmacéutico será mucho más amplia y compleja que la existente, y sobre las bases internas, el Ecuador necesita urgentemente cambiar su matriz productiva, para pasar de su actual matriz básicamente petrolera, agrícola e industrial, a una que aplique identificando las técnicas de producción menos costosas en donde se abarate los productos en beneficio de la salud de todos los ecuatorianos.

Las salvaguardias que ha fijado el gobierno nacional son de carácter temporal con la finalidad de regular las importaciones y salvaguardar la balanza de pagos, la dolarización de nuestro país para fortalecerse no necesita restricciones, impuestos, aranceles mayor apertura comercial mayor reglas claras y que sean estables, las importaciones son inversiones productivas que permita la expansión de una industria capaz de crear salud, riqueza y puestos de trabajo.

3.5 El Sector Público y Privado alineado para el Cambio de la Matriz Productiva

Los planes ideales para el avance del sector público y privado a partir del año 2017, deberán estar orientados en abastecer un mercado interno de medicamentos, con un valor agregado industrial considerable y diversificado, con procesos de base real en mejoramiento de institucionalidad, estabilidad política, clima de negocios, atracción de inversiones, solo así formarán parte de contribuciones interesantes al servicio moderno de la salud, basadas en nuevas tecnologías propias o adaptadas. Muchas empresas de nuestro país se integrarán horizontal o verticalmente para aprovechar alianzas entre compañías contribuyendo así al desarrollo de nuestro país.

Gráfico No 9: Ciudad del Conocimiento Yachay – Imbabura



Fuente: Autor

Fecha: 05 Abril 2015

El domingo 05 de abril se visitó la ciudad del conocimiento Yachay ubicado en la provincia de Imbabura cantón Urcuquí, según los entendidos siendo la primera ciudad planificada del Ecuador, constituirá un centro urbano, académico industrial y

de negocios enfocado en el cambio de la matriz productiva nacional, ésta se construye en un área de 4.489 hectáreas en el cantón Urcuquí provincia de Imbabura al norte del Ecuador.

En la fotografía del gráfico se observa la construcción de la ciudad del conocimiento Yachay, al mirar hacia una loma se encuentra unas letras en blanco que dice Yachay, en la parte baja se observa la planicie en donde se construirá Enfarma empresa de medicamentos genéricos del estado ecuatoriano, hasta esa fecha no existen indicios de construcción alguna a lo que ha manifestado la señora Ministra de Salud Pública.

Hay que tener en cuenta, que aunque el Ecuador camine rápido en el sentido propuesto, el mundo corre velozmente hacia metas más elevadas; y, que ello puede hacer que si no se adopta las políticas correctas, al final el gran esfuerzo nacional solo sirva para tener el mismo rezago relativo actual u otro mayor, con respecto a los países desarrollados y a los emergentes.

3.6 El Cambio de la Matriz Productiva Nacional según el Gobierno de Turno

La técnica del gobierno de turno para el cambio de matriz apunta a diversificar la producción, generar valor agregado, hacer sustitución selectiva de importaciones y cambiar las exportaciones, que ahora es más de los 70% primarias.

La sumatoria de las exportaciones y las importaciones ecuatorianas, como coeficiente del PIB, alcanza el 70%, lo que indica una amplia apertura comercial hacia el exterior, “mal beneficiada” según el gobierno nacional, porque no son recomendaciones que generen desarrollo. El cambio debe darse porque el aparato productivo del estado Ecuatoriano muestra que la materia prima, los servicios y la producción industrial es del 91%, así se forma un crecimiento macroeconómico del cambio de la Matriz Productiva.

Al sumar todos los valores, el costo del cambio de matriz productiva llegará preferentemente alrededor de cincuenta millones de dólares.

Las herramientas con que cuenta el gobierno para la transformación de la matriz productiva tanto en su contenido de medio ambiente, de integración, de promociones en diversas actividades, el conocimiento, inversión, educación, salud, concientización del buen vivir, de interés estatal, de capital humano entre otras; podemos señalar que tenemos como principal a la Constitución de la República, El Código de la Producción, que permitirá generar e impulsar alternativas que nos permitan ejecutar los diferentes proyectos de potencialidad nacional.

Para cambiar esa matriz hay que impulsar la investigación científica, nueva tecnología, calidad de la universidad ecuatoriana, gestión de recursos financieros, innovación para el crecimiento de la producción como de la productividad y una gran voluntad política del gobierno central.

El proyecto más ambicioso del gobierno central dentro del sector de la salud es la ciudad del Conocimiento en donde estará ubicada la planta farmacéutica de genéricos ENFARMA, este formará parte de un modelo económico vigente por muchos años que no solo será en la forma para producir y crecer económicamente, sino además servirá para el consumo interno del mercado local y exportaciones a otros países de Sudamérica. Entre las metas podemos señalar que durante estos cambios se puede tener fortalezas, debilidades, amenazas, oportunidades que traerá el cambio de la nueva matriz productiva.

El liderar el cambio de la matriz productiva en el sector farmacéutico puede crear aspectos muy relevantes en la gestión de cada negocio, posiblemente se comience a enfrentar complejas situaciones de cambio en su entorno o asegurando el éxito al cambio en la organización.

El sector farmacéutico no debe ver a la gente como consumidores, sino como ciudadanos que merecen fármacos de calidad que sean seguros y le vayan ayudar en el mejoramiento de su salud.

Gráfico No 10: Sectores y productos priorizados para el cambio de Matriz Productiva.



Fuente: www.proecuador.gob.ec

Los sectores priorizados son: alimentos frescos, congelados e industrializados; cadena agroforestal y sus productos elaborados, metalmecánica, petroquímica e industria farmacéutica, servicios logísticos, energías renovables, biotecnología y software aplicado, turismo. (http://bloguisrael.blogspot.com/2013_04_01_archive.html)

Gráfico No 11: Sectores de sustitución de importaciones de la Matriz Productiva.



Fuente: Autor

Los sectores de sustitución de importaciones son: prendas textiles y de vestir; cuero y calzado; productos químicos, sustancias químicas básicas; jabones, detergentes, perfumes y preparados de tocador; plaguicidas y productos de uso agropecuario; radios, televisores y celulares; productos de cerámica; electrodomésticos. (http://bloguisrael.blogspot.com/2013_04_01_archive.html)

Gráfico No 12: Los Incentivos para las Inversiones

Incentivos Generales para las inversiones




- Reducción de la tasa de impuesto a la renta de 25% a 22% - 1% cada año a partir de vigencia del código.
- Exonerar del cálculo del impuesto mínimo: los gastos incrementales por nuevo empleo o mejoras salariales, adquisición de nuevos activos para mejoras de productividad y tecnología, producción más limpia.

Para empresas nuevas: exoneración de pago de impuesto mínimo durante los 5 primeros años.

- Exoneración del ISD para los pagos al exterior por créditos externos, con un plazo mayor a un año y con una tasa no superior a la autorizada por el BCE.

Fuente: www.invec.ec/archivos/.../EcuadorEIPaisParaLaInversionInteligente.ppt

Los incentivos generales para las inversiones en el cambio de la matriz productiva son:

- ✓ La reducción del impuesto a la renta del 25% al 22%
- ✓ Exonerar del cálculo del impuesto mínimo los gastos incrementales por la generación de empleo nuevo o mejoras salariales.
- ✓ La adquisición de nuevos activos para mejorar la productividad y la tecnología.
- ✓ Para empresas nuevas, la exoneración del pago del impuesto mínimo durante los 5 primeros años.
- ✓ Exoneración del Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), para los pagos al exterior.

Las deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, como mecanismos para incentivar la mejora de la productividad tenemos:

- ✓ Beneficios para la apertura del capital,
- ✓ Diferimiento del pago del impuesto a la renta para aquellas empresas que abran su capital al exterior.

Las condiciones básicas del gobierno para cambiar la matriz productiva son:

- ✓ Mejorar el clima de inversiones,
- ✓ Efectuar una promoción adecuada y desarrollar cooperación productiva con otros países,
- ✓ El nuevo enfoque para la promoción de inversiones se basará en proyectos y sectores, utilizando fideicomisos, aprovechando la bolsa de valores y desarrollando franquicias.

Gráfico No 13: Inversión en Matriz Productiva – Yachay



Fuente: Autor

Fecha: 05-04-2015

El Código de la Producción incluye incentivos generales, sectoriales y específicos que se detallaron anteriormente. El financiamiento se canalizará a través de la banca pública: como es el Banco Nacional de Fomento (BNF), la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS). El Servicio Nacional de Aduana se encargará de agilizar los procesos de importación y exportación. El desarrollo del capital humano estará a cargo de la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología (SENESCYT) y de la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional.

Las empresas mixtas tendrían incentivos especiales del Gobierno y pagarían tributos exclusivamente sobre el capital aportado por los empresarios privados. El contrato de inversión tendría cláusulas que garantizarían regímenes especiales de suspensión y facilitación aduanera.

El marco legal del cambio de la matriz productiva estará dado por el Código de la Producción, siendo este necesario para regular cada área apoyando al proceso productivo de la industria farmacéutica tanto en la producción y distribución de fármacos, orientados en el plan nacional del buen vivir, logrando un desarrollo empresarial que pretenda libertad de invertir sin condiciones o autorizaciones de ninguna naturaleza.

3.7 El Cambio de la Matriz y el Horizonte Productivo

El cambio de la matriz productiva dentro del horizonte productivo pretende llegar a una economía más fuerte y soberana, es así como el Ecuador cambia su infraestructura más moderna y eficiente de América Latina, ésta es la base fundamental para cambiar la tecnología, el conocimiento y el talento de los ecuatorianos, esto significa llevar al Ecuador a la industrialización impulsando el emprendimiento público y privado, aumentando la producción nacional, abriendo nuevos mercados y distribuir más riqueza entre todos los que conformamos el país.

Con la finalidad de fomentar el área de producción del sector farmacéutico, la Asociación de Laboratorios farmacéuticos del Ecuador (ALFE) firma un convenio para que el sector farmacéutico privado invierta en la universidad de Guayaquil en proyectos de investigación científica, los mismos que se valoraron sus capacidades en la generación de conocimientos; lo que se busca son procesos de mayor valor agregado, estos proyectos comenzarán para el año 2015.

Gráfico No 14: Nuevo horizonte de Estrategias Nacionales de Matriz Productiva



Fuente: www.inclusion.gob.ec

El buen vivir es nuestro horizonte que nos ofrece alternativas para construir sociedades más justas que supere los límites de las visiones de desarrollo del ser humano enfocados en un exclusivo crecimiento económico.

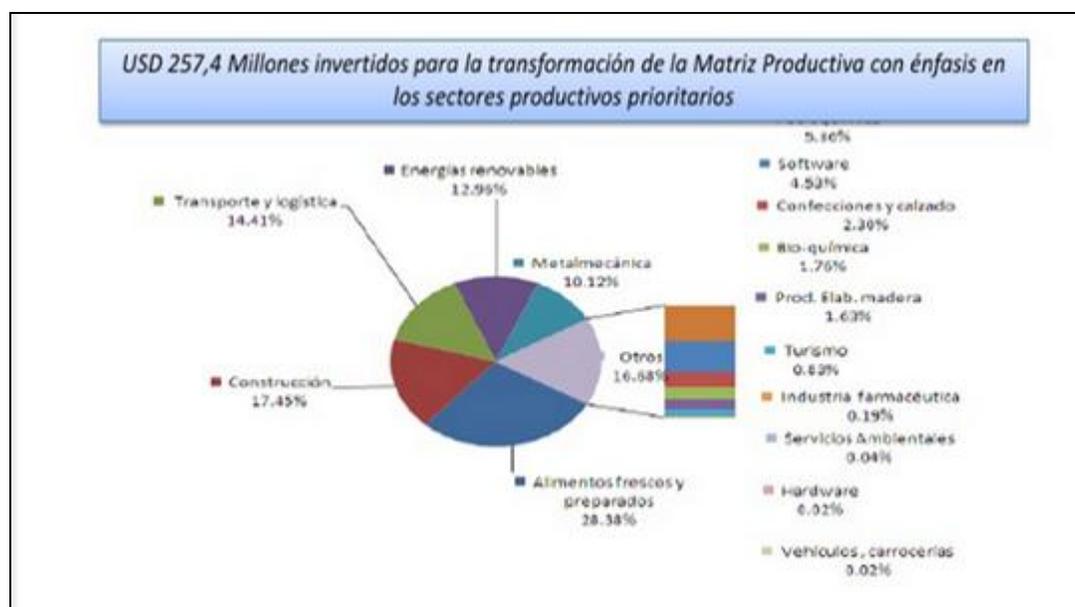
3.8 Primera Cumbre Internacional de Estrategias Sostenibles de Cambio de la Matriz Productiva

Este espacio de información y debate que fue abierto a los actores público, privados, académicos y organizaciones gubernamentales, brindó las facilidades necesarias para que la ciudadanía se apropie de cada una de las líneas que implica el nuevo modelo de producción del Ecuador.

En el mes de enero del año 2014 en la ciudad de Guayaquil se realizó la I Cumbre Internacional de Estrategias Sostenibles de Cambio de la Matriz Productiva,

organizado por el por el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), el Consorcio Ecuatoriano para la Responsabilidad Social (CERES) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), tuvo por objetivo de dar a conocer la experiencia de Ecuador y de otros países en la aplicación de estrategias sostenibles para el cambio de la Matriz Productiva. (<http://www.produccion.gob.ec/i-cumbre-internacional-de-estrategias-sostenibles-de-cambio-de-la-matriz-productiva>)

Gráfico No 15: Modelo del Cambio del Sistema Productivo



Fuente: Corporación Financiera Nacional

La cumbre contó con exposiciones del avance del cambio del sistema productivo nacional que se encuentra inmerso en un proceso para las próximas generaciones en todos sus ejes: ambiental, exportador, agrario, energético, industrial incluido el sector farmacéutico ecuatoriano, científico, humano, entre otros.

Asimismo, el país avanzará a un modelo productivo más liberal, sostenible y responsable, fundamentado en el conocimiento y talento humano, mucho menos sensibles a los cambios en la economía mundial.

3.9 Reglamento de Fijación de Precios de Medicamentos de Uso Humano en el Ecuador.

El gobierno nacional dio a conocer una nueva regulación para establecer listas de precios a alrededor de 5 000 medicamentos considerados estratégicos, los que son únicos y los que sirven para combatir enfermedades catastróficas.

Esta fijación de precios entrará a impulsar una verdadera industria farmacéutica nacional, que no nos encontremos con una industria ensambladora sino con una fabricadora de medicamentos", sin embargo, deben afrontar el hecho de si podrían cubrir la mayor parte de la oferta tanto del sector gobierno como sector privado y en qué tiempos.

Otro aspecto importante que deberán analizar los entes de control que será respecto a las importaciones de medicamentos y al ingreso de nuevos fármacos, cuyos precios, se definirá con base en los tres precios más bajos de los países de la región.

3.9.1 Situación hasta el Primer Semestre del año 2014

Una de las funciones más importantes que realizan los laboratorios farmacéuticos sean estos nacionales o extranjeros, es el proceso para fijar los precios de venta de los medicamentos, los mismos que tienen que ser aprobados y autorizados por el Ministerio de Salud a través del Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso Humano. El proceso que realiza el sector farmacéuticos hasta el año 2014 era el siguiente:

- ✓ La fijación de precios comienza con la obtención de los registros sanitarios correspondientes a cada medicamento de uso humano, del que se va a fijar un precio de venta.

- ✓ Se obtienen los estados financieros de la Compañía auditados por una firma calificada en la Superintendencia de Compañías del año en el cual se van a fijar los precios de los medicamentos.
- ✓ Se obtiene la carpeta de liquidación de importaciones del producto y se procede a completar los cuatro (4) anexos de precios correspondientes, en los cuales se parte del precio FOB de compra del producto, se le añaden los costos de importación y los gastos operacionales correspondientes y se le suma un margen de utilidad del 20%, que establece la Ley.

3.9.2 Situación Actual

En la actualidad se encuentra vigente el decreto 400 que fue publicado en el mes de julio del 2014 en donde se establece los diferentes regímenes para establecer los precios techo para cada segmento de mercado de los medicamentos estratégicos y nuevos de cada uno de los medicamentos de los diferentes laboratorios nacionales y extranjeros.

El reglamento va a permitir dividir a los medicamentos en tres grupos. El primero incluye a los de “régimen regulado”, o precio techo, es decir se va a establecer un precio tope de mercado para los medicamentos estratégicos como antibióticos, antivirales, y medicamentos necesarios para atender cuadros básicos y enfermedades catastróficas. Precio techo

El otro régimen es el denominado “de fijación directa” y se aplica cuando no se cumplen con las normativas establecidas en el documento y se aplica una sanción cuando se comercializan medicamentos sin fijación.

Finalmente, el tercer régimen es el “liberado” y permite a los fabricantes determinar el precio de los productos medicinales que fabrican, de acuerdo a su calidad y competitividad en el mercado y esa fijación de precio debe ser notificada.

El Art. 26.- Del Decreto 400 con fecha 29 de julio del 2014 manifiesta que los productos farmacéuticos que entren en el sistema de Régimen Liberado de Precios, deberá el solicitante al Consejo de forma semestral el registro del precio del respectivo medicamento, adjuntando de manera obligatoria a través del portal web del Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano.

Gráfico No 16: Fijación de Precios

No	Definición metodológica	Documentos	Pregunta	Documentos	Datos	Documentos	Documentos
A	Estratégico	= Carta al Consejo si es producto estratégico o liberado	= Si es estratégico	= Precio techo fijado en la lista emitida por el Consejo de Precios	+ Carta acogiéndose al precio techo	+ Ventas semestrales de los últimos 6 meses	= Emite Acuerdo de aprobación o negación
B	Liberado	= Carta al Consejo si es producto estratégico o liberado	= Si es liberado	= Carta al Consejo con el precio a comercializar	+ Ventas semestrales de los últimos 6 meses	= Emite Acuerdo de aprobación o negación	
C	Estratégico Nuevo	= Carta al Consejo si es producto estratégico o liberado o es estratégico nuevo	= Si es estratégico nuevo	= Carta de Precios referenciales mínimo de 5 países de Sudamérica	+ Informe de ventajas terapéuticas del medicamento	= Emite Acuerdo de aprobación o negación	
D	Liberado Nuevo	= Carta al Consejo si es producto estratégico o liberado nuevo	= Si es liberado nuevo	= Carta al Consejo con el precio a comercializar	= Emite Acuerdo de aprobación o negación		

Fuente: Autor

Como comentario adicional debo aclarar que hasta la presente fecha no existe página web para cumplir con el Art. 26 y 29 del presente reglamento emitido por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano.

CAPÍTULO IV

4 MODELO DE EFICIENCIA EN LA GESTIÓN FINANCIERA DEL SECTOR FARMACÉUTICO ECUATORIANO

4.1 Diseño o Modelos de Eficiencia de la Gestión Financiera Propuesta.

El modelo de evaluación de eficiencia de gestión financiera desarrollado empíricamente presenta un gran aporte debido a su flexibilidad del sector farmacéutico orientado a tomar decisiones dentro del campo del manejo del portafolio financiero de laboratorios nacionales, laboratorios multinacionales y distribuidoras farmacéuticas, en donde se puede verificar si los procedimientos son eficientes y eficaces, mejorando el control y creando valor en el desarrollo de estas organizaciones.

Gráfico No 17: Modelo de Eficiencia Farmacéutica



Fuente: www.andes.info.ec

Elaborado por: Autor

El presente estudio orienta a obtener usando como ancla la poca información valida disponible en el mercado farmacéutico ecuatoriano, un modelo que evalúe el desempeño del administrador de los recursos financieros de varias empresas en marcha, evaluación que consistirá en la comparación de los resultados obtenidos por los administradores contra las expectativas de la administración, es decir comparar el resultado esperado por la gerencia de las 15 empresas con la información de la Superintendencia de Compañías correspondiente al periodo fiscal año 2014.

El diseño e implementación del modelo de eficiencia de gestión del sector farmacéutico ecuatoriano permitirá al sector investigado destinar los recursos que poseen de manera eficiente, brindará indicadores de desempeño basados en la perspectiva financiera que le permita maximizar el uso de los recursos financieros que genera el sector farmacéutico con información veraz y oportuna a fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permita medir el grado de cumplimiento de sus objetivos.

Las variables consideradas más relevantes son las siguientes:

Gráfico No 18: Variables Dependientes de una Organización



Fuente: Autor

Gráfico No 19: Variables Independientes de una Organización



Fuente: Autor

4.2 Objetivo del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

Diseñar un modelo de eficiencia que evalúe la gestión responsable del portafolio farmacéutico de cada laboratorio o distribuidora, sea este nacional o multinacional que garantice la sostenibilidad en la participación de sus actividades proveyendo a la comunidad de medicamentos de calidad, lo cual nos ha llevado a extender nuestras fronteras más allá del territorio ecuatoriano.

4.3 Estados Financieros del sector Farmacéutico Ecuatoriano

Para la realización de la eficiencia de gestión financiera se tomó como referencia los datos de la Superintendencia de Compañías de los dos últimos años (2013-2014), adicionalmente debo revelar que la información es dificultosa de obtener, razón por la cual se ha trabajado con los datos obtenidos de tal manera que no representan en un 100% real.

Tabla No 16: Estados de Situación Farmacéutica 2014

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA 2014 SECTOR FARMACÉUTICO

	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA	DIFARE S.A.	GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.	QUALIPHARM LABORATORIOS FARMACEUTICOS S.A.	ACROMAX S.A.	BAYER S.A.	FARMAYALA PHARMACEUTIC AL COMPANY S.A.
ACTIVOS							
Activos Corrientes							
Bancos	5.476.237,03	4.737.975,25	199.736,07	148.359,87	1.065.411,12	2.334.612,00	78.478,47
Cuentas Por Cobrar	17.981.819,00	77.093.818,90	5.035.224,92	1.147.165,81	28.353.097,89	26.153.144,00	4.865.624,51
Inventarios	12.716.654,66	87.326.280,96	2.380.211,33	674.690,61	56.016.253,45	21.233.053,00	6.236.217,78
Otros Activos Corrientes	833.915,21	6.578.876,32	464.570,80	613.329,43	5.796.397,14	100.800,00	890.166,74
Total Activos Corrientes	37.008.625,90	175.736.951,43	8.079.743,12	2.583.545,72	91.231.159,60	49.821.609,00	12.070.487,50
Activos No Corrientes							
Propiedad Planta y Equipo	1.760.699,22	35.759.034,99	78.720,72	1.262.035,38	17.678.713,40	1.445.398,00	3.909.726,88
Otros Activos No Corrientes	87.955,58	18.051.860,32	685.926,09	336.349,33	446.639,00	5.930.019,00	28.726,92
Total Activos No Corrientes	1.848.654,80	53.810.895,31	764.646,81	1.598.384,71	18.125.352,40	7.375.417,00	3.938.453,80
TOTAL ACTIVOS	38.857.280,70	229.547.846,74	8.844.389,93	4.181.930,43	109.356.512,00	57.197.026,00	16.008.941,30
PASIVOS							
Pasivos Corrientes							
Cuentas por Pagar Exterior	10.776.064,90	17.314.756,85	5.744.015,30	775.849,03	77.974.399,30	16.453.119,00	529.835,94
Obligaciones Bancarias	-	18.876.627,79	-	-	-	-	-
Cuentas por Pagar Local	6.136.893,77	122.729.182,53	1.047.917,46	912.339,70	3.454.750,08	7.364.167,00	2.220.626,41
Participación Trabajadores	693.024,73	2.108.979,23	-	108.192,59	469.955,92	1.039.537,00	95.150,30
Total Pasivos Corrientes	17.605.983,40	161.029.546,40	6.791.932,76	1.796.381,32	81.899.105,30	24.856.823,00	2.845.612,65
Pasivos No Corrientes							
Obligaciones Financieras	-	25.565.235,59	-	-	-	-	-
Otros Pasivos Largo Plazo	1.694.822,66	10.902.096,98	347.929,53	1.492.074,29	1.396.650,60	3.292.311,00	2.467.234,53
Total Pasivos No Corrientes	1.694.822,66	36.467.332,57	347.929,53	1.492.074,29	1.396.650,60	3.292.311,00	2.467.234,53
TOTAL PASIVOS	19.300.806,06	197.496.878,97	7.139.862,29	3.288.455,61	83.295.755,90	28.149.134,00	5.312.847,18
PATRIMONIO							
Capital Social	1.324.320,00	11.689.200,00	8.216.641,00	475.000,00	20.859.011,20	9.819.836,00	5.000.000,00
Reservas	10.314.076,53	5.844.600,00	240.505,00	108.586,36	1.326.739,77	2.618.745,00	17.887,06
Resultados Acumulados	7.918.078,11	14.517.167,77	(6.752.618,36)	309.888,46	3.875.005,13	16.609.311,00	5.678.207,06
TOTAL PATRIMONIO	19.556.474,64	32.050.967,77	1.704.527,64	893.474,82	26.060.756,10	29.047.892,00	10.696.094,12
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	38.857.280,70	229.547.846,74	8.844.389,93	4.181.930,43	109.356.512,00	57.197.026,00	16.008.941,30

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA 2014 SECTOR FARMACÉUTICO

	FARCOMED S.A.	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.	FARMAENLACE S.A.	INDUSTRIAS REUNIDAS (INDUNIDAS)	QUIFATEX S.A.	ROCHE ECUADOR S.A.	LABORATORIOS H.G. C.A.	NOVARTIS ECUADOR S.A.
ACTIVOS								
Activos Corrientes								
Bancos	14.075.094,05	16.005.052,80	4.465.827,56	285.808,41	4.833.613,06	7.964.556,68	922.816,67	1.754.461,42
Cuentas Por Cobrar	12.430.071,63	64.300.878,60	12.803.982,65	774.122,21	87.511.909,19	44.748.683,77	2.306.407,57	16.385.780,32
Inventarios	48.778.605,97	72.276.849,41	37.103.849,90	176.601,84	38.504.701,57	18.119.342,44	2.053.781,35	19.449.154,32
Otros Activos Corrientes	5.476.478,03	10.405.272,19	4.715.062,08	64.111,67	1.461.127,18	6.366.655,21	4.159.169,04	249.903,84
Total Activos Corrientes	80.760.249,68	162.988.053,00	59.088.722,19	1.300.644,13	132.311.351,00	77.199.238,10	9.442.174,63	37.839.299,90
Activos No Corrientes								
Propiedad Planta y Equipo	63.323.197,61	9.806.941,22	9.249.258,32	341.531,64	5.546.084,61	13.069.401,00	3.893.989,91	1.569.478,99
Otros Activos No Corrientes	17.762.089,05	439.315,78	7.724.381,78	1.525,72	15.173.714,30	1.678.283,40	217.770,66	1.087.837,61
Total Activos No Corrientes	81.085.286,66	10.246.257,00	16.973.640,10	343.057,36	20.719.798,91	14.747.684,40	4.111.760,57	2.657.316,60
TOTAL ACTIVOS	161.845.536,34	173.234.310,00	76.062.362,29	1.643.701,49	153.031.149,91	91.946.922,50	13.553.935,20	40.496.616,50
PASIVOS								
Pasivos Corrientes								
Cuentas por Pagar Exterior	-	36.201.075,30	-	-	22.823.396,52	30.629.463,90	161.576,15	17.751.660,80
Obligaciones Bancarias	-	-	-	-	24.859.595,79	-	-	-
Cuentas por Pagar Local	97.707.752,66	84.343.475,26	50.148.653,40	694.701,11	62.595.780,74	14.269.277,06	3.946.375,37	16.693.272,05
Participación Trabajadores	1.082.105,88	869.722,44	1.189.883,16	58.940,64	1.001.493,00	244.352,54	423.027,20	57.840,65
Total Pasivos Corrientes	98.789.858,54	121.414.273,00	51.338.536,56	753.641,75	111.280.266,05	45.143.093,50	4.530.978,72	34.502.773,50
Pasivos No Corrientes								
Obligaciones Financieras	28.177.319,88	-	-	-	-	-	-	-
Otros Pasivos Largo Plazo	993.280,05	20.481.053,90	10.446.797,48	391.115,85	10.891.792,86	1.417.481,00	4.398.930,40	2.128.347,46
Total Pasivos No Corrientes	29.170.599,93	20.481.053,90	10.446.797,48	391.115,85	10.891.792,86	1.417.481,00	4.398.930,40	2.128.347,46
TOTAL PASIVOS	127.960.458,47	141.895.326,90	61.785.334,04	1.144.757,60	122.172.058,91	46.560.574,50	8.929.909,12	36.631.120,96
PATRIMONIO								
Capital Social	20.697.400,00	25.765.223,00	5.500.000,00	800,00	22.221.539,00	28.097.253,80	750.000,00	4.000.000,00
Reservas	11.737.219,70	863.527,58	922.900,68	197.654,46	581.047,00	5.267.504,57	506.940,18	45.431,78
Resultados Acumulados	1.450.458,17	4.710.232,52	7.854.127,57	300.489,43	8.056.505,00	12.021.589,63	3.367.085,90	(179.936,24)
TOTAL PATRIMONIO	33.885.077,87	31.338.983,10	14.277.028,25	498.943,89	30.859.091,00	45.386.348,00	4.624.026,08	3.865.495,54
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	161.845.536,34	173.234.310,00	76.062.362,29	1.643.701,49	153.031.149,91	91.946.922,50	13.553.935,20	40.496.616,50

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL 2014 SECTOR FARMACÉUTICO

	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA	DIFARE S.A.	GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.	QUALIPHARM LABORATORIOS FARMACEUTICOS S.A.	ACROMAX S.A.	BAYER S.A.	FARMAYALA PHARMACEUTIC AL COMPANY S.A.
INGRESOS Y COSTOS							
(•) Ventas Netas	75.781.064,60	592.529.907,17	17.810.971,60	6.109.686,70	70.347.605,83	112.751.195,00	20.409.424,40
(-) Costo de Ventas	53.916.761,78	478.720.287,79	11.360.688,60	4.212.979,66	49.402.742,07	93.751.562,00	13.330.180,90
(=) Utilidad Bruta en Ventas	21.864.302,82	113.809.619,38	6.450.283,00	1.896.707,04	20.944.863,76	18.999.633,00	7.079.243,50
Gastos de Operación							
(-) Gastos de Administración y Ventas	23.062.706,36	100.765.272,92	8.781.698,83	1.175.423,14	18.162.541,57	12.728.499,00	6.479.669,66
(-) Otros Gastos	-	-	-	10.695,35	-	-	-
(•) Otros Ingresos	5.818.568,43	1.015.515,06	66.926,87	-	350.717,25	499.169,00	34.761,20
(=) Utilidad o Pérdida Antes de Impuestos (C	4.620.164,89	14.059.861,52	(2.264.488,96)	721.283,90	3.133.039,44	6.770.303,00	634.335,04
(-) 15% Participación Trabajadores	(693.024,73)	(2.108.979,23)	-	(108.192,59)	(469.955,92)	(1.015.545,45)	(95.150,30)
(•) Gastos No deducibles	964.647,50	4.908.206,62	395.652,28	51.475,95	1.231.596,47	558.722,00	20.011,19
(-) Deduciones	(172.752,15)	-	-	(211.975,35)	(161.237,03)	(222.948,00)	(45.745,20)
(=) Utilidad /Pérdida Gravable	4.719.035,51	16.859.088,91	(1.868.836,68)	452.591,92	3.733.442,96	6.090.531,55	513.450,73
(-) Impuesto a la Renta Causado Empresarial 22%	1.038.187,81	3.708.999,56	-	99.570,22	821.357,45	1.339.916,94	112.959,16
(=) Utilidad/Pérdida Neta del Ejercicio	2.888.952,35	8.241.882,73	(2.264.488,96)	513.521,09	1.841.726,07	4.414.840,61	426.225,58

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL 2014 SECTOR FARMACÉUTICO

	FARCOMED S.A.	LETERAGO DEL ECUADOR S.A.	FARMAENLACE S.A.	INDUSTRIAS REUNIDAS (INDUNIDAS)	QUIFATEX S.A.	ROCHE ECUADOR S.A.	LABORATORIOS H.G. C.A.	NOVARTIS ECUADOR S.A.
INGRESOS Y COSTOS								
Ventas Netas	293.761.251,14	308.862.409,94	218.582.143,33	3.785.478,35	248.562.236,19	71.759.573,16	14.402.421,25	67.336.536,74
Costo de Ventas	212.408.503,10	262.661.627,88	164.854.334,89	1.252.359,69	241.155.892,80	39.694.989,92	3.800.546,23	48.009.337,41
Utilidad Bruta en Ventas	81.352.748,04	46.200.782,06	53.727.808,44	2.533.118,66	7.406.343,39	32.064.583,24	10.601.875,02	19.327.199,33
Gastos de Operación								
Gastos de Administración y Venta	160.301.387,55	41.805.286,65	100.087.902,05	2.142.869,28	490.447.852,99	30.705.527,54	8.426.482,08	18.941.594,97
Otros Gastos	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros Ingresos	86.162.678,68	1.402.654,19	54.292.648,01	2.688,25	489.718.128,60	269.961,26	644.788,40	
Utilidad o Pérdida Antes de Imp.	7.214.039,17	5.798.149,60	7.932.554,40	392.937,63	6.676.619,00	1.629.016,96	2.820.181,34	385.604,36
15% Participación Trabajadores	(1.082.105,88)	(869.722,44)	(1.189.883,16)	(58.940,64)	(1.001.492,85)	(244.352,54)	(423.027,20)	(57.840,65)
Gastos No deducibles	4.697.104,07	2.741.381,98	633.120,35	23.030,24	3.653.060,22	9.358.299,66	142.864,89	909.411,65
Deducciones		(2.334,99)		(71.932,44)			(350.992,38)	(41.734,44)
Utilidad /Pérdida Gravable	10.829.037,36	7.667.474,15	7.375.791,59	285.094,79	9.328.186,37	10.742.964,08	2.189.026,65	1.195.440,92
Impuesto a la Renta Causado Empre	2.382.388,22	1.686.844,31	1.622.674,15	62.720,85	2.052.201,00	2.363.452,10	517.585,86	262.997,00
Utilidad/Pérdida Neta del Ejerc	3.749.545,07	3.241.582,85	5.119.997,09	271.276,13	3.622.925,15	(978.787,68)	1.879.568,28	64.766,70

Elaborado por: Autor

4.4 Análisis Financiero

De las 35 empresas farmacéuticas más importantes del país se analizará a 15 laboratorios nacionales y multinacionales, incluyendo a las grandes distribuidoras farmacéuticas del Ecuador, se realizará el análisis para los dos últimos años con datos obtenidos de la Superintendencia de compañías y datos empíricamente basados en la experiencia.

4.4.1 Análisis Horizontal

En el análisis horizontal, busca comparar estados financieros homogéneos entre dos o más periodos consecutivos, determinando si existen variaciones.

Tabla No 17: Análisis Horizontal Laboratorios Farmacéuticos Nacionales

Detalle	2013 (1)	2014 (2)	Variación Absoluta (2-1)	Variación Relativa (2)/(1)-1)	Lugar de Eficiencia
Total Activos					
Qualipharm	2.587.914,77	4.181.930,43	1.594.015,66	62%	2
Acromax	87.118.531,23	109.356.512,00	22.237.980,77	26%	4
Farmayala	13.313.755,07	16.008.941,30	2.695.186,23	20%	5
Indunidas	1.091.679,05	1.643.701,49	552.022,44	51%	3
Laboratorios H.G.	7.195.967,57	13.553.935,20	6.357.967,63	88%	1

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: De los laboratorios farmacéuticos nacionales seleccionados para el análisis de la variación relativa porcentual enfocada en el Total de Activos de los dos últimos años, vemos reflejado en la tabla un crecimiento de hasta el 88% de eficiencia y su menor indicador positivo de eficacia del 20%, esto significaría que 3 compañías son eficientes con más del 50%, permitiendo así lograr sus objetivos y las otras 3 restantes con el menor porcentaje al 20% son eficaces.

Tabla No 18: Análisis Horizontal Laboratorios Farmacéuticos Multinacionales

Detalle	2013 (1)	2014 (2)	Variación Absoluta (2-1)	Variación Relativa (2)/(1)-1)	Lugar de Eficiencia
Total Activos					
Abbot Laboratorio	31.550.282,36	38.857.280,70	7.306.998,34	23%	1
Grupofarma	15.333.448,82	8.844.389,93	(6.489.058,89)	-42%	-1
Bayer S.A.	53.804.048,68	57.197.026,00	3.392.977,32	6%	3
Roche Ecuador S.	106.810.074,67	91.946.922,50	(14.863.152,17)	-14%	-2
Novartis Ecuador	37.463.266,71	40.496.616,50	3.033.349,79	8%	2

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: De los laboratorios farmacéuticos multinacionales seleccionados para el análisis de la variación relativa porcentual enfocada en el Total de Activos de los dos últimos años, vemos reflejado en la tabla un decremento de hasta el (-42%) esto significaría que estas compañías no importaron producto por el acuerdo No 400 relacionado con el Consejo Nacional de Fijación de Precios, posiblemente esta baja no permitirá lograr sus objetivos.

Tabla No 19: Análisis Horizontal de Distribuidoras Farmacéuticas

Detalle	2013 (1)	2014 (2)	Variación Absoluta (2-1)	Variación Relativa (2)/(1)-1)	Lugar de Eficiencia/Eficiencia
Total Activos					
Difare	195.394.287,58	229.547.846,74	34.153.559,16	17%	3
Farcomed	161.482.098,75	161.845.536,34	363.437,59	0%	0
Leterago	139.856.376,59	173.234.310,00	33.377.933,41	24%	1
Farmaenlace	64.587.343,62	76.062.362,29	11.475.018,67	18%	2
Quifatex	176.501.357,38	153.031.149,91	(23.470.207,47)	-13%	-1

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: De las distribuidoras farmacéuticas nacionales y multinacionales seleccionados para el análisis de la variación relativa porcentual

enfocada en el Total de Activos de los dos últimos años, vemos reflejado en la tabla un incremento no superior a la cuarta parte del 100% y su menor indicador negativo es del (- 13%) este significaría que esta distribuidora no ha importado producto por el decreto del gobierno No 400 relacionado con el Consejo Nacional de Fijación de Precios, en conclusión podría destacar que este tipo de compañías ocupan un lugar de puesto de eficacia.

4.4.2 Análisis Vertical

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa, este se analiza comparando las cifras en forma vertical.

Tabla No 20: Análisis Vertical del Sector Farmacéutico

Empresa/Cuentas 2014	Bancos	Cuentas por Cobrar	Inventarios	Otros Activos Corrientes	Propiedad Planta y Equipo	Otros Activos No Corrientes	Total Activos	Eficiencia en %
Qualipharm	148.359,87	1.147.165,81	674.690,61	613.329,43	1.262.035,38	336.349,33	4.181.930,43	0,36%
Acromax	1.065.411,12	28.353.097,89	56.016.253,45	5.796.397,14	17.678.713,40	446.639,00	109.356.512,00	9,30%
Farmayala	78.478,47	4.865.624,51	6.236.217,78	890.166,74	3.909.726,88	28.726,92	16.008.941,30	1,36%
Indunidas	285.808,41	774.122,21	176.601,84	64.111,67	341.531,64	1.525,72	1.643.701,49	0,14%
Laboratorios H.G.	922.816,67	2.306.407,57	2.053.781,35	4.159.169,04	3.893.989,91	217.770,66	13.553.935,20	1,15%
Abbot Laboratorios	5.476.237,03	17.981.819,00	12.716.654,66	833.915,21	1.760.699,22	87.955,58	38.857.280,70	3,30%
Grupofarma	199.736,07	5.035.224,92	2.380.211,33	464.570,80	78.720,72	685.926,09	8.844.389,93	0,75%
Bayer S.A.	2.334.612,00	26.153.144,00	21.233.053,00	100.800,00	1.445.398,00	5.930.019,00	57.197.026,00	4,86%
Roche Ecuador S.A.	7.964.556,68	44.748.683,77	18.119.342,44	6.366.655,21	13.069.401,00	1.678.283,40	91.946.922,50	7,82%
Novartis Ecuador S.A.	1.754.461,42	16.385.780,32	19.449.154,32	249.903,84	1.569.478,99	1.087.837,61	40.496.616,50	3,44%
Difare	4.737.975,25	77.093.818,90	87.326.280,96	6.578.876,32	35.759.034,99	18.051.860,32	229.547.846,74	19,52%
Farcomed	14.075.094,05	12.430.071,63	48.778.605,97	5.476.478,03	63.323.197,61	17.762.089,05	161.845.536,34	13,76%
Leterago	16.005.052,80	64.300.878,60	72.276.849,41	10.405.272,19	9.806.941,22	439.315,78	173.234.310,00	14,73%
Farmaenlace	4.465.827,56	12.803.982,65	37.103.849,90	4.715.062,08	9.249.258,32	7.724.381,78	76.062.362,29	6,47%
Quifatex	4.833.613,06	87.511.909,19	38.504.701,57	1.461.127,18	5.546.084,61	15.173.714,30	153.031.149,91	13,01%
Totales							1.175.808.461,33	100,00%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: En la siguiente tabla se analiza de forma porcentual cada una de las cuentas del activo de las 15 empresas que se encuentran analizando verticalmente.

Tabla No 21: Análisis Vertical en % por Tipo de Activo

Empresa/Cuentas 2014	Bancos	Cuentas por Cobrar	Inventarios	Otros Activos Corrientes	Propiedad Planta y Equipo	Otros Activos No Corrientes	Análisis Vertical %
Qualipharm	3,55%	27,43%	16,13%	14,67%	30,18%	8,04%	100%
Acromax	0,97%	25,93%	51,22%	5,30%	16,17%	0,41%	100%
Farmayala	0,49%	30,39%	38,95%	5,56%	24,42%	0,18%	100%
Indunidas	17,39%	47,10%	10,74%	3,90%	20,78%	0,09%	100%
Laboratorios	6,81%	17,02%	15,15%	30,69%	28,73%	1,61%	100%
Abbot Labora	14,09%	46,28%	32,73%	2,15%	4,53%	0,23%	100%
Grupofarma	2,26%	56,93%	26,91%	5,25%	0,89%	7,76%	100%
Bayer S.A.	4,08%	45,72%	37,12%	0,18%	2,53%	10,37%	100%
Roche Ecuad	8,66%	48,67%	19,71%	6,92%	14,21%	1,83%	100%
Novartis Ecuad	4,33%	40,46%	48,03%	0,62%	3,88%	2,69%	100%
Difare	2,06%	33,59%	38,04%	2,87%	15,58%	7,86%	100%
Farcomed	8,70%	7,68%	30,14%	3,38%	39,13%	10,97%	100%
Leterago	9,24%	37,12%	41,72%	6,01%	5,66%	0,25%	100%
Farmaenlace	5,87%	16,83%	48,78%	6,20%	12,16%	10,16%	100%
Quifatex	3,16%	57,19%	25,16%	0,95%	3,62%	9,92%	100%

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

 Alto %

 Bajo %

Interpretación: En la tabla de las 15 empresas analizadas sobre el total de sus activos se muestra a través de colores, el color azul representa el porcentaje alto y el color lila representa el porcentaje bajo; Bancos representa el 17,39% del total de los activos para Industrias Reunidas - Indunidas lo que significa que de las empresas analizadas ocupa el primer puesto como empresa ecuatoriana eficiente.

En Inventarios, la farmacéutica ecuatoriana Acromax representa el 51,22% del total de los activos durante el año 2014, que significa que tiene suficientes productos para la comercialización; otra de las cuentas con porcentaje alto del 39,13% está en propiedad planta y equipo representando a Farcomed, distribuidora farmacéutica de nuestro país.

4.5 Indicadores Financieros

Los indicadores financieros informan sobre la liquidez, endeudamiento, rentabilidad y actividad del negocio; o también son conocidos como ratios financieros que expresan la relación matemática entre una magnitud y otra, exigiendo que dicha relación sea clara, directa y comprensible para que se puedan obtener informaciones, condiciones y situaciones que no podrían ser detectadas mediante la simple observación de los componentes individuales de la razón financiera.

4.5.1 Indicadores de Liquidez

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo, estando influenciada por la composición del activo circulante y las deudas a corto plazo, por lo que su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez y posteriores problemas de insolvencia en las empresas.

La prueba ácida es un indicador más riguroso en donde no puede precisarse cuál es el valor ideal para este indicador, en principio, el más adecuado podría acercarse a 1, aunque es admisible por debajo de este nivel, dependiendo del tipo de empresa y de la época del año en la cual se ha cortado el balance.

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo como el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios.

Tabla No 22: Indicadores de Liquidez

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula
Liquidez	Liquidez Corriente	Activo corriente/Pasivo Corriente
	Prueba Ácida	Activo corriente - Inventarios/Pasivo Corriente
	Capital de Trabajo	Activo corriente - Pasivo Corriente

Empresa/Indicadores 2014	Liquidez Corriente	Prueba Ácida	Capital de Trabajo
Qualipharm	1,44	1,06	787.164,40
Acromax	1,11	0,43	9.332.054,30
Farmayala	4,24	2,05	9.224.874,85
Indunidas	1,73	1,49	547.002,38
Laboratorios H.G.	2,08	1,63	4.911.195,91
Abbot Laboratorios	2,10	1,38	19.402.642,50
Grupofarma	1,19	0,84	1.287.810,36
Bayer S.A.	2,00	1,15	24.964.786,00
Roche Ecuador S.A.	1,71	1,31	32.056.144,60
Novartis Ecuador S.A.	1,10	0,53	3.336.526,40
Difare	1,09	0,55	14.707.405,03
Farcomed	0,82	0,32	18.029.608,86
Leterago	1,34	0,75	41.573.780,00
Farmaenlace	1,15	0,43	7.750.185,63
Quifatex	1,19	0,84	21.031.084,95

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: Generalmente se maneja el criterio de que una relación adecuada entre los activos y pasivos corrientes es de 1 a 1, considerándose, especialmente desde el punto de vista del acreedor, que el índice es mejor cuando alcanza valores más altos, así tenemos a la farmacéutica Farmayala que se entendería que por cada dólar que adeude esta compañía cuenta con el 4,24 dólares de liquidez corriente, no obstante, esta última apreciación debe tomar en cuenta que un índice demasiado elevado puede ocultar un manejo inadecuado de activos corrientes, pudiendo tener las empresas excesos de liquidez poco productivos.

La prueba ácida pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, se demuestra en la tabla que Farmayala tiene 2,05 dólares más que las 14 farmacéuticas restantes para no depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo.

En lo que se refiere al capital neto de trabajo, en la tabla se demuestra que son valores con los cuales se administra en forma eficiente para mantener la liquidez de las empresas sin conservar al mismo tiempo un nivel demasiado alto de cualquiera de ellos.

4.5.2 Indicadores de Solvencia

Son indicadores de endeudamiento en donde los administradores de las compañías establecen variables de la situación financiera de la empresa, es decir corren riesgos en particular, para hacer frente a sus obligaciones de pago, no solo se habla de efectivo sino también de bienes y recursos disponibles.

El endeudamiento del activo es un índice que permite determinar el nivel de autonomía financiera, en donde permite establecer el grado de los acreedores en los activos de las compañías.

El endeudamiento patrimonial es un indicador que mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, es decir si camina con capital propio o capital de terceros.

El índice de endeudamiento del activo fijo indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activos fijos de la compañía.

El índice del apalancamiento se interpreta como el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, depende el tiempo de la deuda ya sea en instituciones financieras del exterior o locales.

Tabla No 23: Indicadores de Solvencia

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula
	Endeudamiento del Activo	Pasivo Total/ Activo Total
Solvencia	Endeudamiento del Patrimonio	Pasivo Total / Patrimonio
	Endeudamiento del Activo Fijo	Patrimonio/Activo Fijo Neto
	Apalancamiento	Activo Total /Patrimonio

Empresa/Indicadores 2014	Endeudamiento del Activo	Endeudamiento del Patrimonio	Endeudamiento del Activo Fijo	Apalancamiento
Qualipharm	0,79	3,68	0,71	4,68
Acromax	0,76	3,20	1,47	4,20
Farmayala	0,33	0,50	2,74	1,50
Indunidas	0,70	2,29	1,46	3,29
Laboratorios H.G.	0,66	1,93	1,19	2,93
Abbot Laboratorios	0,50	0,99	11,11	1,99
Grupofarma	0,81	4,19	21,65	5,19
Bayer S.A.	0,49	0,97	20,10	1,97
Roche Ecuador S.A.	0,51	1,03	3,47	2,03
Novartis Ecuador S.A.	0,90	9,48	2,46	10,48
Difare	0,86	6,16	0,90	7,16
Farcomed	0,79	3,78	0,54	4,78
Leterago	0,82	4,53	3,20	5,53
Farmaenlace	0,81	4,33	1,54	5,33
Quifatex	0,80	3,96	5,56	4,96

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: Los acreedores, para otorgar nuevo financiamiento, generalmente prefieren que la empresa tenga un endeudamiento "bajo", una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades, factores que disminuyen el riesgo de crédito, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores, en las empresas analizadas el mayor índice de endeudamiento del activo no pasa de 1 lo que significaría que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa.

De las 15 farmacéuticas analizadas en base al endeudamiento del patrimonio nos indicará la capacidad de créditos y saber si los accionistas o los acreedores son los que financian mayormente a la empresa, mostrando el origen de los fondos que

ésta utiliza, ya sean propios o ajenos e indicando si el capital o el patrimonio son o no suficientes, en la tabla nos demuestra que las farmacéuticas Novartis con 9,48 y Difare con 6,16 representa en endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total del patrimonio neto de la empresa.

El endeudamiento del activo fijo para el grupofarma con el 21,65 y Bayer con el 20,10 significaría que solo estos porcentajes del activo fijo neto se encuentran financiado por deudas de largo plazo, el resto por el patrimonio.

En términos generales, en una empresa con un fuerte apalancamiento, una pequeña reducción del valor del activo podría absorber casi totalmente el patrimonio; por el contrario, un pequeño aumento podría significar una gran revalorización de ese patrimonio.

4.5.3 Indicadores de Gestión

Los indicadores de gestión miden la eficiencia con la cual las empresas utilizan sus recursos, es decir se entendería como la expresión cuantitativa del comportamiento o el desempeño de toda organización.

Las salidas o productos del área, bien sean bienes, servicios conforman un cliente interno o externo, ya que los clientes tienen unas necesidades y expectativas respecto de lo que reciben del área.

Tabla No 24: Indicadores de Gestión

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula
	Rotación de Cartera	Ventas/ Cuentas por Cobrar
	Rotación de Activo fijo	Ventas/ Activo Fijo
	Rotación de Ventas	Ventas/ Activo Total
	Periodo Medio de Cobranza	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas
	Solvencia Financiera	Ingresos Operacionales/Gastos Operacionales
Gestión	Autosuficiencia	(Ingresos No operacionales/Gastos Operacionales)*100
	Autonomía Financiera	(Ingresos No Operacionales/Ingresos Totales)*100
	Ahorro Corriente	Ingresos Operacionales - Gastos Operacionales
	Eficiencia Administrativa	(Gastos de Personal/Total Gastos)*100
	Rotación de Inventarios	Costo de Ventas/Inventarios
	Rotación de Cuentas por Pagar	Costo de Ventas/Cuentas x Pagar

Análisis de una muestra de indicadores importantes, siendo los demás considerados en la matriz de eficiencia.

Empresa/Indicadores 2014	Rotación de Cartera	Rotación de Activo Fijo	Rotación de Ventas	Periodo Medio de Cobranza (días)
Qualipharm	5,33	4,84	1,46	68,53
Acromax	2,48	3,98	0,64	147,11
Farmayala	4,19	5,22	1,27	87,02
Indunidas	4,89	11,08	2,30	74,64
Laboratorios H.G.	6,24	3,70	1,06	58,45
Abbot Laboratorios	4,21	43,04	1,95	86,61
Grupofarma	3,54	226,26	2,01	103,19
Bayer S.A.	4,31	78,01	1,97	84,66
Roche Ecuador S.A.	1,60	5,49	0,78	227,61
Novartis Ecuador S.A.	4,11	42,90	1,66	88,82
Difare	7,69	16,57	2,58	47,49
Farcomed	23,63	4,64	1,82	15,44
Leterago	4,80	31,49	1,78	75,99
Farmaenlace	17,07	23,63	2,87	21,38
Quifatex	2,84	44,82	1,62	128,51

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: Estos indicadores como rotación de cartera, miden el nivel de rotación de los componentes del activo; el grado de recuperación de los créditos de Farcomed representa el 23,63 veces en su recuperación de liquidez; en otras palabras mide el grado de eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos

según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos y el peso de diversos gastos de la firma en relación con los ingresos generados por ventas.

Rotación de activo fijo indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos estancados, esto significa una eventual insuficiencia en ventas, tal es el caso que se demuestra en la tabla para la empresa Grupofarma de 226,26 veces en cantidad de unidades monetarias no vendidas; por ello, las ventas deben estar en proporción de lo invertido en la planta y en el equipo, de lo contrario, las utilidades se reducirán pues se verían afectadas por la depreciación de un equipo excedente o demasiado caro; los intereses de préstamos contraídos y los gastos de mantenimiento(<http://jpache1988.blogspot.com/p/rotacion-del-activo-fijo.html>)

El indicador de rotación de ventas se lo conoce como "coeficiente de eficiencia directiva", puesto que mide la efectividad de la administración, mientras mayor sea el volumen de ventas que se pueda realizar con determinada inversión, más eficiente será la dirección del negocio, en la tabla de muestra la empresa Acromax con el 0,64 de rotación más bajo de las empresas analizadas. Para un análisis más completo se lo asocia con los índices de utilidades de operación a ventas, utilidades a activo y el período medio de cobranza.

El Periodo Medio de Cobranza es un índice que pretende medir la habilidad de la empresa para recuperar el dinero de sus ventas, es así como la empresa Roche tiene un promedio de cobranza de 227 días de cobro, esto es por las cuentas por cobrar con el estado ecuatoriano.

4.5.4 Indicadores de Rentabilidad

Son indicadores de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Estos indicadores analizan la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en las empresas.

Tabla No 25: Indicadores de Rentabilidad

Factor	Indicadores Técnicos	Fórmula
Rentabilidad	Margen Bruto	$\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$
	Margen Operacional	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Ventas}$
	Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$
	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio}$
	Rentabilidad Financiera	$(\text{Ventas} / \text{Activo}) * (\text{UAI} / \text{Ventas}) * (\text{Activo} / \text{Patrimonio})$
		$(\text{UAI} / \text{UAI}) * (\text{UN} / \text{UAI})$
	Rendimiento Operativo sobre Activos-ROA	$\text{ROA} = \text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total}$
	Rendimiento sobre Patrimonio-ROE	$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$
	Indice Patrimonial	$(\text{Patrimonio} / \text{Activo Total}) * 100$
	Rendimiento de Capital Social	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Social}) * 100$

Equivalencias:

UAI = Utilidad antes de Impuestos

UAI = Utilidad antes de Impuestos e intereses

Utilidad Neta después del 15% de trabajadores e impuesto a la Renta

UO= Utilidad Operacional (ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Empresa/Indicadores 2014	Margen Bruto	Margen Operacional	Rentabilidad Neta de Ventas (M Neto)	Rentabilidad Operacional del Patrimonio	Rentabilidad Financiera
Qualipharm	0,31	0,12	0,08	0,81	0,81
Acromax	0,30	0,04	0,03	0,12	0,12
Farmayala	0,35	0,03	0,02	0,06	0,06
Indunidas	0,67	0,10	0,07	0,79	0,79
Laboratorios H.G.	0,74	0,20	0,13	0,61	0,61
Abbot Laboratorios	0,29	0,06	0,04	0,24	0,24
Grupofarma	0,36	(0,13)	(0,13)	(1,33)	(1,33)
Bayer S.A.	0,17	0,06	0,04	0,23	0,23
Roche Ecuador S.A.	0,45	0,02	(0,01)	0,04	0,04
Novartis Ecuador S.A.	0,29	0,01	0,00	0,10	0,10
Difare	0,19	0,02	0,01	0,44	0,44
Farcomed	0,28	0,02	0,01	0,21	0,21
Leterago	0,15	0,02	0,01	0,19	0,19
Farmaenlace	0,25	0,04	0,02	0,56	0,56
Quifatex	0,03	0,03	0,01	0,22	0,22

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Autor

Interpretación: La utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, este índice puede tomar valores negativos, en la tabla tenemos a la farmacéutica Farmayala con (- 0,13) que puede ser por no tomar en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades.

En la rentabilidad neta de ventas como índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.

El índice de rentabilidad financiera constituye un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los accionistas de la empresa, es decir muestra las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad o por otras alternativas de inversiones de riesgo.

4.5.5 Modelo Dupont

El sistema Dupont lo que hace es identificar la forma como las empresas están obteniendo su rentabilidad, lo cual le permite identificar sus puntos fuertes o débiles, estos dependen de factores como lo es el margen de utilidad en ventas, la rotación de los activos y del apalancamiento financiero.

4.5.5.1 Interpretación al Modelo Dupont

Por cuestiones prácticas se utilizará los valores de 1 y 2 entre los más importantes tenemos:

$$\text{MARGEN} = \text{UTILIDAD NETA} / \text{VENTAS} = 0,08$$

Significa que por cada dólar vendido la empresa genera 0,08 centavos de utilidad al laboratorio nacional Qualipharm, en cambio para Grupofarma (0,13) centavos de pérdida.

$$\text{ROTACIÓN DEL ACTIVO} = \text{VTAS} / \text{ACTIVO TOTAL} = 1$$

El índice de rotación de ventas representa que un dólar invertido se convierte en una venta 1 vez al año, en la tabla 31 de los indicadores de gestión tenemos hasta más de 2 dólares para las 4 empresas de las 15 analizadas.

$$\text{ROA} = \text{MARGEN} * \text{ROTACIÓN DEL ACTIVO}$$

Cada dólar invertido en la empresa genera 0,08 en utilidad

El multiplicador de apalancamiento

$$\text{ACTIVO TOTAL} / \text{PATRIMONIO} = 2/1=2$$

El patrimonio de los accionistas del sector analizado está comprendido en \$2 por cada dólar invertido en activos.

$\text{ROE} = \text{MULTIPLICADOR APALANCAMIENTO} \times \text{ROA} = 1$ Muestra una ganancia de \$1 que los accionistas de la empresa obtiene por lo ejecutado.

4.5.6 Eficiencia de Indicadores no Financieros

La eficiencia propone una despejada definición del alcance de los resultados proyectados y la determinación de los costos unitarios a incurrir, con la finalidad de que cada meta o proyecto se realice dentro de un acertado presupuesto, es decir plantea la realización de una adecuada evaluación previa, que certifique la congruencia en la definición de metas y el correcto presupuesto de recursos.

Tabla No 26: Indicadores de eficiencia no Financieros

Indicador	Fórmula	Interpretación
Satisfacción Clientes	Satisfacción Clientes = $\frac{\text{Clientes Satisfechos}}{\text{Total Clientes}}$	Depende de la eficiencia en el servicio.
Retención Clientes	Retención Clientes = $\frac{\text{Número de clientes en el año}}{\text{Total clientes año anterior}}$	Clientes antiguos siguen adquiriendo los productos.
Porcentaje de Clientespor Empleado	Porcentaje de Clientespor Empleado = $\frac{\text{Clientes por Empleado}}{\text{Total Clientes}}$	El empleado tenga un número adecuado de clientes mejorando el servicio.
Porcentajes de Procesos Rediseñados	Porcentajes de Procesos Rediseñados = $\frac{\text{Número de procesos rediseñados}}{\text{Procesos planificados para rediseñar}}$	El control del cumplimiento planificado para el rediseño delos procesos.
Porcentaje de cumplimiento de responsabilidades, normas y políticas	Porcentaje de cumplimiento de responsabilidades, normas y políticas = $\frac{\text{Responsabilidades, normas y políticas cumplidas}}{\text{Total de responsabilidades, normas y políticas planificadas}}$	Servirá para mejorar el control interno del personal
Ausentismo	Ausentismo = $\frac{\text{Días de inasistencia}}{\text{Días laborados}}$	Determinará días no laborados por el empleado.

Elaborado por: Autor

4.6 Eficiencia de empleados

La mayor parte de las empresas farmacéuticas ecuatorianas tienen carácter internacional y poseen filiales en varios países, el sector da ocupación a muchos profesionales en todas las ramas, bioquímicos, químicos, ingenieros, microbiólogos, farmacéuticos, médicos, administradores, entre otros.

De estas áreas, las que más empleo genera dentro de los laboratorios y distribuidoras farmacéuticas, son las de producción, control de calidad, venta y marketing entre los puestos que más se solicitan también destacan el de comercial, técnico de control de calidad, operario de producción, técnico de proyectos, visitador médico, asesores comerciales, dependientes de farmacias entre otros.

4.6.1 Distribuidoras Farmacéuticas

La calidad en la distribución de medicamentos y la mejora continua de sus procesos forman parte de este tipo de empresas exitosas y líderes en el campo de la distribución farmacéutica, pueden proporcionar una gran satisfacción y orgullo de la gente como clave para hacer de su sueño realidad. El talento Humano calificado comienza por la Gerencia General, Gerencia de Talento Humano, Gerencia Comercial, Gerencia Administrativa Financiera, Gerencia de Tecnología Informática, Jefatura de Operaciones, Jefatura de Control de Calidad, Jefe Nacional de Contabilidad y Finanzas, Jefe Nacional de Administración de Nómina, Jefe Nacional de Logística, Jefe de Servicios Generales entre otros.

4.6.2 Laboratorios Farmacéuticos

El modelo de negocio de muchos laboratorios farmacéuticos ecuatorianos, han tenido un enorme impacto en las organizaciones y las personas necesitan renovarse para asegurar la competitividad y desempeño como papel activo a la hora de impulsar y facilitar los cambios, entre todo este argumento los principales ejecutivos que forman parte en este sector está a la cabeza el Gerente General, Gerente de Marketing, Gerente Producto, Gerente Regional, Gerente de Negocios, Gerente de Finanzas y Administración, Gerente de Talento Humano, Gerente de Producción, Gerente de Compras, Abogados, entre otros.

A pesar de esto, la industria farmacéutica ecuatoriana es el sector que genera mayor valor añadido por empleado, bastante por delante de otras industrias de fabricación, la gestión de personas claramente aporta valor al negocio, y es alineada con las nuevas prioridades como clave para el éxito de la pericia de negocio.

Tabla No 27: Empleados de Farmacéuticas

Empresas	Ventas	Administración	Producción	Almacenamiento	Total
Qualipharm	0	41	101	31	173
Acromax	80	35	199	36	350
Farmayala	67	42	65	41	215
Indunidas	32	27	35	29	123
Laboratorios H.G.	23	32	17	12	84
Abbot Laboratorios	170	20	0	15	205
Grupofarma	43	19	0	0	62
Bayer S.A.	52	24	0	39	115
Roche Ecuador S.A.	46	31	0	33	110
Novartis Ecuador S.A.	49	32	0	30	111
Difare	2357	160	0	720	3237
Farcomed	1987	95	0	238	2320
Leterago	227	169	0	209	605
Farmaenlace	387	67	0	88	542
Quifatex	376	198	0	192	766

Fuente: Farmacéuticas y Datos Empíricos

Elaborado: Autor

Tabla No 28: Análisis de Indicadores de Empleados de Farmacéuticas

Laboratorio Distribuidora 2014	Utilidad Neta	Utilidad Generada por cada Empleado	Pérdida x Empleado	Utilidad x Empleado en %	Puesto que Ocupa x Sector	Puesto que ocupa en País
Laboratorios Nacionales						
Qualipharm	513.521,09	2.968,33	-	8,53%	3	9
Acromax	1.841.726,07	5.262,07	-	15,12%	2	6
Farmayala	426.225,58	1.982,44	-	5,70%	5	12
Indunidas	271.276,13	2.205,50	-	6,34%	4	11
Laboratorios H.G.	1.879.568,28	22.375,81	-	64,31%	1	2
		34.794,16	-	100,00%		
Lobaratorios Internacionales						
Abbot Laboratorios	2.888.952,35	14.092,45	-	26,56%	2	4
Grupofarma	(2.264.488,96)	-	(36.524,02)	0,00%		14
Bayer S.A.	4.414.840,61	38.389,92	-	72,34%	1	1
Roche Ecuador S.A.	(978.787,68)	-	(8.898,07)	0,00%		15
Novartis Ecuador S.A.	64.766,70	583,48	-	1,10%	3	13
		53.065,85	(45.422,09)	100,00%		
Distribuidoras Farmacéuticas						
Difare	8.241.882,73	2.546,15	-	10,74%	4	8
Farcomed	3.749.545,07	1.616,18	-	6,82%	5	10
Leterago	3.241.582,85	5.357,99	-	22,61%	2	5
Farmaenlace	5.119.997,09	9.446,49	-	39,86%	1	3
Quifatex	3.622.925,15	4.729,67	-	19,96%	3	7
		23.696,48	-	100,00%		

Elaborado: Autor

Metodología: Del grupo de empleados farmacéuticos con datos reales y empíricos de laboratorios nacionales y multinacionales e incluido las distribuidoras

más grandes del país y una vez realizado el análisis por cada farmacéutica nos arroja el resultado del producto de la división del valor de utilidad neta dividido para el número de empleados se llegó al resultado demostrado en la tabla demostrando que en primer lugar se encuentra Laboratorios Bayer S.A como empresa multinacional con el valor en dólares de USD\$ 38.389,92 que genera cada empleado anual y que nos representa el 72,34%; en segundo lugar está Laboratorios H.G. de la ciudad de Guayaquil empresa ecuatoriano con un valor de 22.375,81 que representa al 64,31% y por el tercer lugar está la distribuidora farmacéutica ecuatoriana Farmaenlace con el valor de USD\$ 9.446.49 por cada empleado y que representa EL 39,86 entre todo el sector analizado, las demás compañías se encuentra demostrado en el cuadro de análisis antes detallado.

Asimismo podemos decir que dos compañías multinacionales se encuentran en pérdida de lo que se puede decir que no son tan eficientes en el manejo de sus recursos materiales o financieros, es decir, no alcanzan su plena madurez durante un cierto periodo.

4.7 Matriz de Eficiencia de Indicadores Financieros del sector farmacéutico Ecuatoriano

Se debe enfatizar que el trabajo sobre los indicadores financieros se los trató en forma global, debido a que estos son muy diferentes de los indicadores no financieros por tanto se deberá mencionar algunos factores que influyen en sus resultados como puede ser el incrementar las ventas para que nuestros ingresos aumenten y por tanto nuestra liquidez pueda llegar al objetivo propuesto, realizando un control de gastos, a través de la optimización de los recursos existentes en la empresa, sugiriendo que no se exceda en la compra de inventarios que no tiene rotaciones normales, el efectivo de dinero puede ser invertido en otras actividades propias de la empresa o también utilizarlas para aumentar su liquidez.

Tabla No 29: Matriz de Eficiencia de Indicadores Financieros de Farmacéuticas del Ecuador.

En la siguiente tabla se demuestra la eficiencia o eficacia de las 15 farmacéuticas ecuatorianas analizadas del periodo correspondiente al año terminado 2014, entre estos tenemos empresas nacionales como multinacionales.

No	Empresa/Indicadores 2014	Media	Calificación de Eficiencia	Max	Min
1	Qualipharm	10,52%	A	37,10%	0,00%
2	Acromax	4,29%	C	11,18%	0,03%
3	Farmayala	5,30%	C	17,46%	0,02%
4	Indunidas	13,22%	A	97,64%	0,05%
5	Laboratorios H.G.	9,63%	B	37,73%	0,68%
6	Abbot Laboratorios	7,53%	B	14,22%	0,63%
7	Grupofarma	-4,18%	D	41,46%	-85,76%
8	Bayer S.A.	8,84%	B	25,73%	0,13%
9	Roche Ecuador S.A.	4,17%	C	18,54%	-3,94%
10	Novartis Ecuador S.A.	4,74%	C	18,58%	0,00%
11	Difare	6,83%	C	16,60%	0,14%
12	Farcomed	5,73%	C	24,38%	-10,43%
13	Leterago	6,32%	C	24,05%	0,04%
14	Farmaenlace	8,49%	B	23,15%	0,27%
15	Quifatex	8,58%	B	52,84%	0,05%

100,00%

Calificación de Eficiencia		
Satisfactorio	A	De 10% hasta 14%
Adecuado	B	De 07% hasta 10%
Aceptable	C	De 03% hasta 07%
Deficiente	D	De (- 05%) hasta 03%

Elaborado por: Autor

Metodología:

Los diferentes índices del sector farmacéutico ecuatoriano clasificado por laboratorios nacionales, multinacionales y distribuidoras para el sector nos muestra la fortaleza y eficiencia o eficacia de los mismos, incluso excluyendo el efecto de las políticas alentadoras de las capacidades comerciales y sociales.

Comenzamos con el análisis de cada uno de los indicadores financieros de liquidez, solvencia, gestión, rentabilidad y los índices no financieros por cada

empresa examinada, durante la cual arroja índices de distinto porcentaje llegando a realizar una calificación de ponderación por cada uno de los datos.

Para llegar al análisis de eficiencia del sector farmacéutico ecuatoriano se procedió a dar calificaciones realizando ponderaciones por niveles como A= satisfactorio (10% hasta 14%); B= adecuado (07% hasta 10%); C= aceptable (03% hasta 07%) y D= deficiente (-05%) hasta 03%; más adelante se explicará los resultados de cada una de las compañías.

La metodología de la Media fue realizada de la sumatoria de cada uno de los indicadores por cada empresa farmacéutica, el resultado de dicha suma es dividido para cada una de las empresas que nos da como resultado el porcentaje de eficiencia, luego procedemos a la sumatoria de todos los porcentajes de eficiencia y esa sumatoria dividimos para las 27 empresas analizadas que nos daría como resultado el porcentaje de eficiencia de la media para cada empresa.

Qualipharm laboratorios nacionales ubicado vía a la mitad del mundo como resultado de la media es del 10,54% con una calificación ponderada de eficiencia A de nivel satisfactorio, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 1,44 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 68 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Acromax laboratorios nacionales ubicado en la ciudad de Guayaquil nos arroja como resultado de la media un porcentaje del 4,29% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 1,11 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 147 días, podemos decir que el laboratorio comercializa su producto en su mayoría al sector

público en donde los pagos se realizan en muchos casos hasta 180 días, por lo tanto la política interna de esta organización la acepta con este retraso y por ende influye en su eficiencia administrativa.

Farmayala laboratorios nacionales ubicado en la ciudad de Guayaquil como resultado de la media es del 5,30% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 4,24 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 87 días, en el indicador de margen bruto de 0,35 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Industrias Reunidas-Indunidas laboratorios nacionales ubicado en la ciudad de Guayaquil nos da como resultado de la media del 13,22% con una calificación ponderada de eficiencia A de nivel satisfactorio, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 1,73 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 74 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Laboratorios H.G., empresa nacional ubicado en la ciudad de Guayaquil nos da como resultado de la media del 9,63% con una calificación ponderada de eficiencia B de nivel adecuado, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 2,08 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 58 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Abbot laboratorios, empresa multinacional nos arroja como resultado de la media del 7,53% con una calificación ponderada de eficiencia B de nivel adecuado,

este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 2,10 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 86 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Grupofarma laboratorios multinacionales nos arroja como resultado de la media es del (-4,18%) con una calificación ponderada de eficiencia D, nivel deficiente, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 1,19 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 103 días, en el indicador de margen bruto de 0,36 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Bayer laboratorios, empresa multinacional nos arroja como resultado de la media del 8,84% con una calificación ponderada de eficiencia B de nivel adecuado, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 2,00 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 84 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Roche laboratorios multinacionales nos arroja como resultado de la media es del 4,17% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 1,71 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 227 días, en el indicador de margen bruto de 0,45 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Novartis laboratorios multinacionales nos arroja como resultado de la media es del 4,74% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 1,10 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 88 días, en el indicador de margen bruto de 0,29 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Difare distribuidora farmacéutica nacional nos arroja como resultado de la media es del 6,83% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 1,09 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 47 días, en el indicador de margen bruto de 0,19 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Farcomed distribuidora farmacéutica nacional nos arroja como resultado de la media es del 5,73% con una calificación ponderada de eficiencia C de nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 0,82 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 15 días, por ser propietarios de cadenas de farmacias, en el indicador de margen bruto de 0,28 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

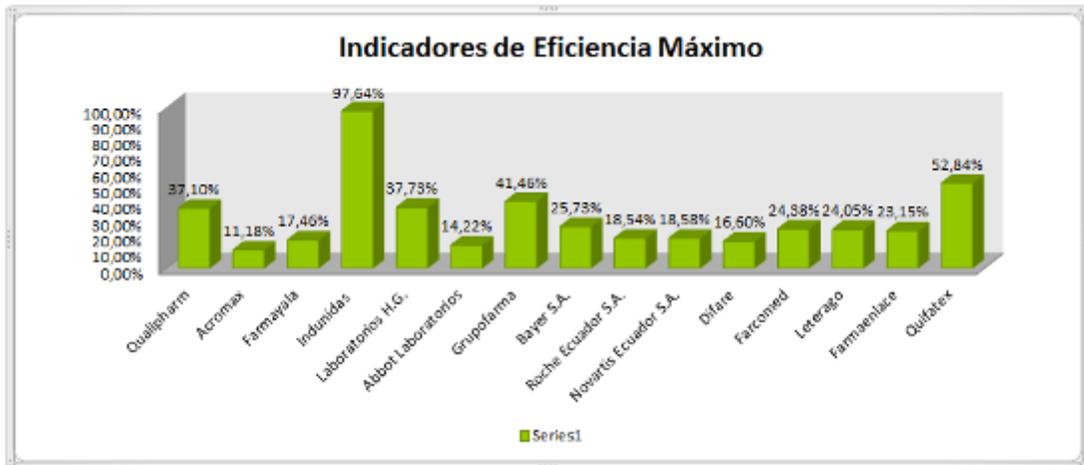
Leterago del Ecuador distribuidora farmacéutica nacional nos arroja como resultado de la media es del 6,32% con una calificación ponderada de eficiencia C de

nivel aceptable, este resultado reflejado en los diferentes índices, demuestra que la compañía está en capacidad de 1,34 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 75 días, en el indicador de margen bruto de 0,15 centavos representa la utilidad sobre sus ventas, es decir se recomienda que la compañía proceda aplicar otras estrategias más eficientes.

Farmaenlace distribuidora farmacéutica nacional nos arroja como resultado de la media del 8,49% con una calificación ponderada de eficiencia B de nivel adecuado, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 1,15 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 21 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa por ser propietario de cadenas de farmacias.

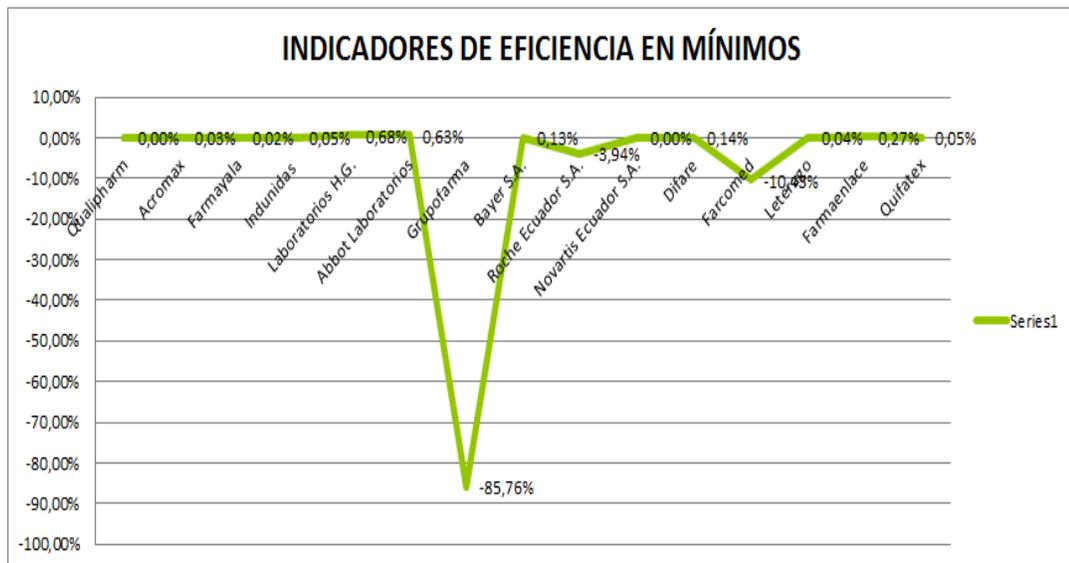
Quifatex distribuidora farmacéutica nacional nos arroja como resultado de la media del 8,58% con una calificación ponderada de eficiencia B de nivel adecuado, este resultado reflejado en los diferentes índices, demostrando que la compañía está en capacidad de 1,19 dólares de solventar del activo corriente sobre el pasivo corriente, así también otro indicador que las cuentas por cobrar durante el año han sido su promedio de días de cobro de 128 días, podemos decir que si existe eficiencia administrativa.

Máximos (Max) se analizó de todos los porcentajes de eficiencia de cada uno de los indicadores, es decir el mayor porcentaje en función del criterio para el cual se cumple el grado de poder.



Elaborado por: Autor

Mínimos (Min) se analizó de todos los porcentajes de eficiencia de cada uno de los indicadores, es decir el menor porcentaje en función del criterio para el cual no se cumple el grado de eficiencia.



Elaborado por: Autor

El ranking anual de la revista gestión economía y sociedad nos proporciona por tamaño, por desempeño, por ranking de impuestos y de grupos económicos en lo que terminó al año 2014.

Tabla No 30: Ranking Anual de Empresas Farmacéuticas más Grandes

Puesto Dic-14	Puesto Dic-13	Empresa	Indice de Tamaño	Activos	Ventas	Patrimonio	Utilidad Neta
13	-	Corporación GPF (Fybeca-Sana Sana)	0,2397	271.494,00	664.210,00	62.250,00	9.791,00
17	14	Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana	0,2066	229.548,00	592.530,00	32.051,00	8.242,00
37	42	Leterago del Ecuador S.A.	0,1188	173.234,00	310.865,00	31.334,00	3.065,00
44	32	Quifatex S.A.	0,0980	153.031,00	243.855,00	30.859,00	3.623,00
56	70	Farmaenlace Cia. Ltda	0,0770	76.062,00	219.004,00	14.277,00	5.143,00
86	88	Bayer S.A.	0,0482	57.197,00	112.751,00	29.048,00	4.380,00

Fuente: Revista Gestión

Elaborado por: Autor

Corporación GPF (Fybeca y Sana Sana), con más de 50 años en el mercado farmacéutico ecuatoriano, es considerado según la revista gestión la empresa más grande del Ecuador que el año 2014 ocupó el puesto número 13 de las 140 mejores empresas del Ecuador, al registrar los mayores activos, ventas patrimonio y utilidad entre las empresas clasificadas. Registra de USD\$ 664 millones con un crecimiento equivalente al 8,5% entre 2013 y 2014; sus ganancias también estuvieron al alza en 19,84% al registrar USD\$ 9 millones. Además los activos y el Patrimonio se expandieron. En tamaño relativo, GPF es más del doble que otras empresas del ranking de farmacéuticas del país.

Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE S.A.) ocupa la segunda posición, al descender en el ranking 3 puestos más abajo en relación al año 2013, de todas maneras supera a las otras competidoras de similar tamaño. En el año 2014 generó utilidades netas USD\$ 8 millones, frente a los cerca 6,62 millones en el 2013. Los Activos sumaron 229 millones con una tasa de variación anual de 38,95%, la empresa registró ventas por 592 millones, con un incremento del 0,11% y maneja un patrimonio valorado en 32 millones que creció en 8,48% anual.

En tercer lugar ocupa la Distribuidora Farmacéutica Leterago del Ecuador S.A., empresa dedicada a la importación y distribución de productos farmacéuticos y cosméticos de consumo masivo, con sede en la ciudad de Quito. Leterago subió 5 posiciones en relación al año 2013 en el ranking de las 140 empresas más grandes del Ecuador, esto se debe por un crecimiento en sus ventas del 0,12% en relación al año 2013. Se clasificó entre las más grandes al manejar sus activos en 173 millones y ampliar su patrimonio a 31 millones.

4.8 Productos del Sector Farmacéutico Ecuatoriano

Tabla No 31: Lista de Productos de Medicamentos



**LISTA DE PRECIOS TECHO MEDICAMENTOS ESTRATÉGICOS Y REGISTRADOS
CONSEJO NACIONAL DE FIJACIÓN Y REVISIÓN DE PRECIOS DE MEDICAMENTOS DE USO Y CONSUMO HUMANO
SECRETARÍA TÉCNICA**

ITEM	PRINCIPIO ACTIVO	FORMA FARMACÉUTICA	PRIMER NIVEL DE DESAGREGACIÓN	CONCENTRACIÓN	PRECIO TECHO
1	ABACA VIR	TABLETA	SOLIDO ORAL	300 mg	\$ 1,10
2	ABACA VIR	TABLETA RECLUBIERTA	SOLIDO ORAL	300 mg	\$ 1,10
3	ACETILCISTEINA	POLVO	SOLIDO ORAL	600 mg	\$ 0,91
4	ACETILCISTEINA	SOLUCIÓN PARA INHALACIÓN	LIQUIDO PARA INHALACION	100 mg / mL	\$ 1,70
5	ACETILCISTEINA	TABLETA EFERVESCENTE	SOLIDO ORAL	600 mg	\$ 0,96
6	ACETILCISTEINA	SOLUCIÓN INYECTABLE	LIQUIDO PARENTERAL	100 mg / mL	1 ML - \$ 0,63 3 ML - \$ 1,89
7	ACICLOVIR	UNGUENTO	SEMISOLIDO CUTANEO	3%	\$ 0,30
8	ACICLOVIR	CÁPSULA	SOLIDO ORAL	200 mg	\$ 0,29
9	ACIDO ACETIL SALICILICO	TABLETA MASTICABLE	SOLIDO ORAL	100 mg	\$ 0,05
10	ACIDO ACETIL SALICILICO	TABLETA RECLUBIERTA	SOLIDO ORAL	100 mg	\$ 0,05
11	ACIDO ACETIL SALICILICO	TABLETA RECLUBIERTA	SOLIDO ORAL	81 mg	\$ 0,16
12	ACIDO ACETIL SALICILICO	TABLETA	SOLIDO ORAL	500 mg	\$ 0,13
13	ACIDO ACETIL SALICILICO	TABLETA EFERVESCENTE	SOLIDO ORAL	500 mg	\$ 0,13
14	ACIDO ACETIL SALICILICO + CAFEINA	TABLETA	SOLIDO ORAL	650 mg + 65 mg	\$ 0,20
15	ACIDO ACETIL SALICILICO + CAFEINA	TABLETA	SOLIDO ORAL	50 mg + 500 mg	\$ 0,04

Fuente: Consejo Nacional de Fijación de Precios MSP
Elaborado por: Autor

La fijación de Precios de los medicamentos de Uso Humano se realizan de conformidad con el Reglamento General para la Fijación de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano, publicado en el Decreto No 400, luego de haber presentado los documentos que solicita este acuerdo, se emite el respectivo Acuerdo Ministerial de Precio Techo Aceptado de acuerdo a Lista de

Precios Techo de Medicamentos Estratégicos y Registrados para los productos que a continuación se detallan:

Tabla No 32: Precios Techo de Medicamentos

Cia Dueña del Registro Sanitario	Nombre Comercial del Producto	Presentación Comercial	Principio Activo Registro Sanitario	Número del Registro Sanitario	PVP (Unitario) Precio Techo Aceptado	PVP (Presentación) Precio Techo Aceptado
Laboratorios Ecuarowe S.A.	ASPICARD 81	Caja 3 blisters x 10 comprimidos recubiertos gastroresistentes c/ u + inserto	Ácido Acetil Salicílico 81 mg	417-MEE-0814	\$ 0,16	\$ 4,80
Laboratorios Ecuarowe S.A.	PEXABREL A+H 5/160/12,5	Caja x 30 cápsulas + inserto adjunto	Amlodipino Besilato 1,2, Valsartán1, Hidroclorotiazida1	390-MEE-0714	\$ 1,52	\$ 45,60
Laboratorios Ecuarowe S.A.	PEXABREL A+H 5/160/25	Caja x 30 cápsulas + inserto adjunto	Amlodipino Besilato 1,2, Valsartán1, Hidroclorotiazida1	255-MEE-0414	\$ 1,50	\$ 45,00

Elaborado por: Autor

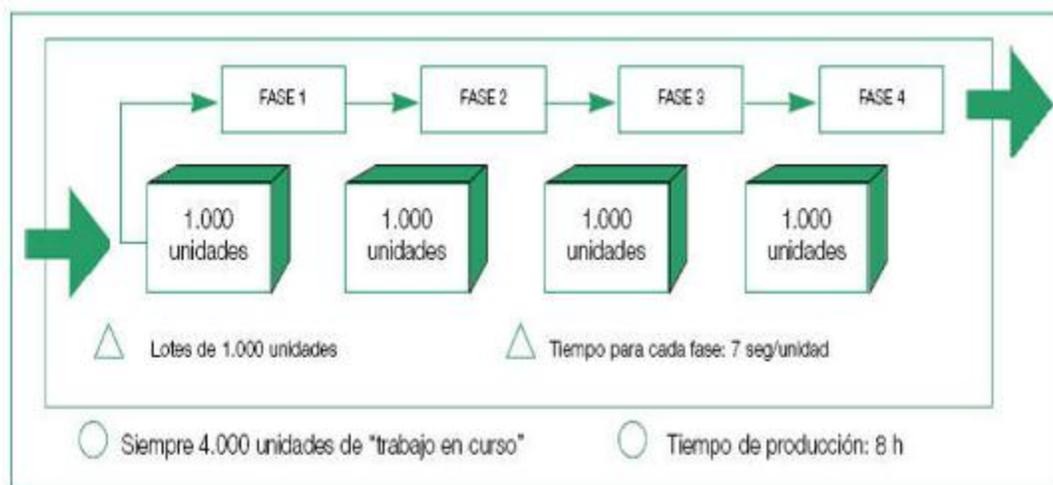
El Gobierno aseguró que habría una disminución de alrededor del 30% en algunos productos, según lo aprobado por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de uso y Consumo Humano, que está formado por los Ministerios de Salud Pública, Industrias y Productividad y los coordinadores de Desarrollo Social y de Producción, ésta decisión aplicará modificaciones en unos 1300 productos en sus diferentes presentaciones. (www.elcomercio.com)

4.9 Entrevista

En la entrevista con el Gerente de producción de un laboratorio farmacéutico nacional de Guayaquil se determinó que las actividades en cada una de las secciones que forman parte del departamento de producción se conforman por sección de Inyectables, encargada de producir los productos denominados inyectables de menor volumen, es decir frascos viales, el personal es de 37

trabajadores, su producción mensual sobre los 80 mil unidades por mes para el caso de viales y ampollas.

Gráfico No 20: Producción por Lotes



Fuente: Laboratorio Farmacéutico

La materia prima principal constituye cianocobalamina la cual después de pasar por un riguroso proceso es mezclada con otros reactivos, para luego ser envasado en cada ampolla de acuerdo a la presentación y posteriormente empacada en su respectivo envase externo para ser llevados a la bodega de productos elaborados para su posterior despacho. Uno de factores de riesgo que más se presenta en esta sección es la presencia de calor ambiental debido a las altas temperaturas para los procesos de esterilización del producto en una autoclave con vapor de agua.

También se presenta con consideración movimientos repetitivos en el envasado de los diferentes procesos de cargas (cajas), para reducir los efectos relacionados con estos factores se ha implementado la rotación de puestos de trabajo en todo el personal que labora en esta sección. Un caso particular constituye el proceso de control visual de los productos elaborados requiriendo un especial

cuidado en las tareas de control de calidad. Por lo cual se organiza al personal para evitar que solo una persona realice esta tarea.

Las instalaciones se encuentran en el Km 9 vía a Daule con 2.500 metros cuadrados de capacidad que tiene la planta, las oficinas administrativas funcionan en otro sector de Guayaquil.

4.9.1 Bodegas y Logística de una Distribuidora y Laboratorio Farmacéutico

El gerente de logística en Quito manifiesta que una distribuidora farmacéutica trabaja con 170 empleados en donde esta área se encarga de la recepción de materias primas, materiales e insumos, su almacenamiento y la entrega para la utilización en la planta.

Además, se encarga de la recepción de producto de importación y local semielaborado para entregar posteriormente a las áreas de confección final y empaque, y se encarga de la recepción, almacenamiento y despacho de producto elaborado (terminado) a los diferentes clientes o cadenas de farmacias.

Actualmente la compañía no cuenta con un Departamento de Investigación, Desarrollo y Tecnología ya que solo comercializan al por mayor sus productos; el proceso de distribución, consiste en el envío y entrega del producto solicitado por el cliente estableciendo lineamientos para el correcto despacho de productos a los diferentes clientes, permitiendo garantizar la condición de los productos, tomando en cuenta las acciones necesarias a seguir para el despacho de productos que no guardan Cadena de Frío, de manera segura, permitiendo que la mercadería llegue a tiempo y en perfectas condiciones desde las bodegas hasta su destino final.

El Manejo de Auditorías permite en determinar los diferentes lineamientos generales para la realización de una auditoría interna, externa o a proveedores y/o terceros fijando la información necesaria para desarrollar y mantener un Programa

Anual de Auditorías, con la finalidad de asegurar el cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), Buenas Prácticas de Distribución (BPD) y el Sistema de Gestión de Calidad (SGC).

La Administración de Documentos hace referencia acerca de las diversas directrices para la administración de todos los documentos que pertenecen al Sistema de Gestión de Calidad siguiendo las Buenas Prácticas de Documentación, la comunicación interna, creando una organización informada, de manera que los colaboradores estén enterados de todas las acciones y decisiones de la empresa y que los directivos conozcan las necesidades de sus colaboradores, permitiendo que todos se enfoquen en metas comunes, en capacitación y entrenamiento permite garantizar un adecuado sistema de capacitación y entrenamiento del personal en relación con las actividades del cargo o puesto, para mejorar el desempeño de los colaboradores.

Adicionalmente debo comentar que ciertas compañías farmacéuticas del Ecuador han ido fortaleciendo su economía, desde aproximadamente diez años que operan en el Ecuador, sin embargo, sus balances han demostrado pérdida, los esfuerzos que se están haciendo apuestan a solidificar a la empresa en los próximos años, a fin de recuperar toda la inversión que se ha venido realizando en el Ecuador desde sus inicios.

Es un gran esfuerzo de todos quienes forman parte del sector investigado, hacer que cada día las empresas sigan creciendo, y en un momento dado pueda retribuir a sus colaboradores un beneficio mayor al que hoy cada uno recibe.

CAPÍTULO V

5 Discusión

5.1 Conclusiones

Como resultado de la investigación del sector farmacéutico ecuatoriano se ha llegado a concluir por medio de un análisis externo e interno, que en gran medida la economía en su conjunto del sector investigado representa para las compañías farmacéuticas nacionales un crecimiento en más del 30% en Retención Total de Riqueza. El cambio tecnológico puede ser creativo como destructivo o una oportunidad incrementando fortalezas; pero también una debilidad con el riesgo de sufrir amenazas para la industria en el ámbito económico político y legal.

Cumpliendo con el objetivo específico planteado se concluye que uno de los factores principales del acceso a las medicinas tiene un alto impacto social y económico, es por esto que el gobierno nacional fomenta el área de producción de medicamentos a través de la matriz productiva, construyendo una planta farmacéutica que aún no comienza su construcción; de tal manera que en la actualidad la empresa ENFARMA es la que realiza las adquisiciones de los medicamentos.

Los estados de situación financiera, más los diferentes índices financieros de las compañías farmacéuticas ecuatorianas analizadas del años 2011 al 2014 refleja que el negocio es rentable, la eficiencia que opera bajo un competitivo modelo de negocio se ha llegado a concluir que las distribuidoras farmacéuticas ecuatorianas representan el 7,18% de aceptación de la media, basada en una ponderación sobre 10; en lo que respecta al sector farmacéutico de laboratorios nacionales representa el 8,59% y los laboratorios multinacionales representa el 4,21% todos calificados con una calificación de eficiencia de A, B y C respectivamente.

5.2 Recomendaciones

El gobierno de turno como la industria farmacéutica debe incrementar los acercamientos de negociación en apertura de búsqueda por la adquisición de tecnología de punta y así vaya en aumento la productividad nacional atrayendo aquellos sectores donde el estado tiene interés dentro de sus objetivos de desarrollo nacional.

Los medicamentos genéricos se tratan únicamente como mecanismo del gobierno de ahorro de costos, deberían basarse no solo en su costo como único parámetro sino también en su valor clínico, estas actitudes irán quebrantando cualquier sistema de la salud a largo plazo.

El gobierno de turno debe considerar el analizar y normalizar las leyes existentes, para crear mercados libres, precios justos y competencia en condiciones de igualdad y de que estas leyes no se consideren barreras para comercializar dentro del territorio ecuatoriano y nos sirva como modelo de mercado sostenible competitivo y eficiente.

FUENTES DE DOCUMENTACIÓN CONSULTADAS PARA LA ELABORACIÓN DEL TEMA.

Andrade, S. (s.f.). Diccionario de Economía.

Blanes Prieto, J. (2010) Nuevo Diccionario de Términos Contables, Quinta edición 2010, Grupo Editorial Patria.

Boletín de Prensa No 098 – El Ministerio de Industrias analiza la capacidad productiva de los medicamentos genéricos en visitas a plantas farmacéuticas.

Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural, Segunda Edición. Quito, Pichincha, Ecuador.

Decreto 400 (Segundo Suplemento del Registro Oficial 299, 29-VII-2014).

Flores Suárez Paulina del Carmen “Análisis de los determinantes de la ventaja competitiva del sector farmacéutico del Ecuador” 2003, pp. 112 Tesis de Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Informes de Gerentes Generales del Sector Farmacéutico Ecuatoriano.

Informes de Auditores Independientes

John D. Daniels., lee H. Radebaught Negocios Internacionales, octava edición, 2000 Pearson educación.

Kotler, P. (s.f.). Dirección de la Mercadotecnia.

kotler, P., Armstrong, G., Cámara, D., Cruz, I., & Prentice, H. (s.f.). Marketing.

Lawrence J. Gitman, Administración Financiera. Mc Graw Hill. Octava edición México 2000.

Mariño Navarrete, H Gerencia de Procesos, Cuarta Edición, 2003, Alfa Omega Grupo Editor, Colombia.

Mosquera Ramos Cristina “Desarrollo de un modelo de gestión del Conocimiento para Quala Ecuador S.A. p.p. 88

Pedrero, C. M. (2005). Mercadotecnia Global. Obtenido de Que es una Estrategia de Negocios.

Revista Semanario de Economía y Negocios, Líderes.

S.F. (s.f.). Construyendo Un Estado Plurinacional e Intercultural. Quito: Ecuador.

Salud, L. O. (s.f.). Ley Orgánica de la Salud. Quito.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo – SENPLADES. (2009). Plan Nacional de Desarrollo. Plan Nacional del Buen Vivir 2009-2013:

Valdez Rivera, S. (2011) Diagnóstico en la empresa, Primera edición, 2010, Editorial Trillas, S.A. de C.V.

Zorrilla Santiago, T. M. (2000). Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill.

[http://www.sectoresestrategicos.gob.ec/en-el-ecuador-el-cambio-de-matriz-energetica-es-cuestion-de-supervivencia/;](http://www.sectoresestrategicos.gob.ec/en-el-ecuador-el-cambio-de-matriz-energetica-es-cuestion-de-supervivencia/)

[http://www.elmercurio.com.ec/331690-politica-del-estado-es-cambiar-la-matriz-energetica.html;](http://www.elmercurio.com.ec/331690-politica-del-estado-es-cambiar-la-matriz-energetica.html)

<http://www.yachay.ec/presidente-de-la-republica-realiza-presentacion-de-yachay-en-italia/>

www.sri.gob.ec

[http://www.economia.ws/mercado.php.](http://www.economia.ws/mercado.php)

<http://solocquenadacbyllunao.blogspot.com/2013/04/el-cambio-de-la-matriz-productiva-del.html>

[www.bce.fin.ec:http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo](http://www.bce.fin.ec/http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=desempleo).

<http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>

www.supercias.gob.ec

http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&

<http://www.produccion.gob.ec/i-cumbre-internacional-de-estrategias-sostenibles-de-cambio-de-la-matriz-productiva>

http://mktglobal.iteso.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=306&Itemid=121

[http://www.revistalideres.ec/lideres/mario-ayala-interesa-sustituir importación.html;](http://www.revistalideres.ec/lideres/mario-ayala-interesa-sustituir_importacion.html)

[http://www.industrias.gob.ec/bp-098-bp-el-ministerio-de-industrias-analiza-la-capacidad-productiva-de-los-medicamentos-genericos-en-visitas-a-plantas-farmacéuticas/](http://www.industrias.gob.ec/bp-098-bp-el-ministerio-de-industrias-analiza-la-capacidad-productiva-de-los-medicamentos-genericos-en-visitas-a-plantas-farmacuticas/)

[http://www.andes.info.ec/es/noticias/gobierno-ecuador-mantiene-precio medicamentos estratégicos.html](http://www.andes.info.ec/es/noticias/gobierno-ecuador-mantiene-precio-medicamentos-estrategicos.html)

ANEXOS

Anexo No 1

GLOSARIO

Canal de Distribución.- Organizaciones Independientes que forman parte del proceso de hacer llegar un producto o servicio desde el productor hasta el consumidor para su uso o consumo.

Imagen de marca.- una serie de ideas que tienen los clientes en cuanto a una marca dada o imagen proyectada, esta imagen depende exclusivamente del posicionamiento dado.

Líder en el mercado.- empresa dentro de una industria o sector que cuenta con la parte más grande del mercado, marcando la pauta de otras empresas en diferentes aspectos.

Clasificación Anatómica, Terapéutica y Química (ATC): Es un sistema de codificación de medicamentos en cinco niveles según el sistema u órgano efector, el efecto farmacológico, las indicaciones terapéuticas y la estructura química del fármaco.

Consejo: Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso y Consumo Humano.

Concentración: Es la cantidad específica del principio activo presente en un medicamento expresada en unidades del sistema internacional como: miligramos, gramos, mililitros, porcentaje, entre otras.

Cuartil: Es una medida estadística utilizada para fraccionar al conjunto de datos ordenados en cuatro partes porcentualmente iguales.

Establecimientos Farmacéuticos: Son establecimientos farmacéuticos los laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas, farmacias y botiquines, que se encuentran en todo el territorio nacional.

Forma Farmacéutica: Es la forma física que caracteriza al medicamento con el fin de facilitar su administración y resulta del proceso tecnológico en el cual se mezclan el (los) principio(s) y excipientes para conferir al medicamento características organolépticas adecuadas, una correcta dosificación, eficacia terapéutica y estabilidad en el tiempo.

Laboratorio Nacional: Se entiende por laboratorio nacional, toda persona natural o persona jurídica que se dedique a la producción de medicamentos de uso y consumo humano en el territorio nacional, cuyo porcentaje de contenido nacional sea igual o superior al fijado por la autoridad competente.

Mediana: Es una medida de tendencia central que representa el segundo cuartil de un grupo de datos ordenados.

Medicamento de Uso y Consumo Humano: Es toda preparación o forma farmacéutica cuya fórmula de composición expresada en unidades del sistema internacional, está constituida por una sustancia o mezcla de sustancias, con peso, volumen y porcentajes constantes, elaborada en laboratorios farmacéuticos legalmente establecidos, envasada o etiquetada para ser distribuida y comercializada como eficaz para diagnóstico, tratamiento, mitigación y profilaxis de una enfermedad, anomalía física o síntoma, o el restablecimiento, corrección o modificación del equilibrio de las funciones orgánicas de los seres humanos. Por extensión, esta definición se aplica a la asociación de sustancias de valor dietético, con indicaciones terapéuticas o alimentos especialmente preparados, que reemplacen regímenes alimenticios especiales.

Medicamento Estratégico: Para efectos de aplicación de este Reglamento, se considerará medicamentos estratégicos a aquellos que cumplan con las definiciones metodológicas definidas por la Autoridad Sanitaria y aprobadas por el Consejo.

Medicamentos Registrados: Aquellos cuyos principios activos o combinaciones de principios activos ya se hubieren registrado ante la Autoridad Sanitaria y/o previamente comercializado en el mercado nacional, bajo cualquier forma farmacéutica, concentración farmacéutica, presentación comercial, denominación o marca.

Medicamentos Nuevos: Para fines del presente Reglamento se considerará medicamento nuevo a:

1. Aquel medicamento cuyo principio activo o combinación a dosis fija de principios activos no se comercialice en el mercado farmacéutico ecuatoriano; y,
2. Aquel medicamento cuyo principio activo o combinación a dosis fija de principios activos se comercialice en el mercado farmacéutico ecuatoriano y que solicite fijación de precios en una concentración o forma farmacéutica diferente a las ya comercializadas en el país.

Principio Activo: Es aquella sustancia cualquiera que sea su origen: humano, animal, vegetal, químico o de otro tipo, a la que una vez purificada y/o modificada químicamente se atribuye una actividad farmacológica para constituir un medicamento.

Segmento de Mercado: Para efectos de la fijación de precios, se entenderá por segmento de mercado a los medicamentos que correspondan a un mismo principio activo o combinación de principios activos, a una misma forma farmacéutica hasta el primer nivel de desagregación y a una misma concentración.

Solicitante: Persona natural o jurídica debidamente autorizada que solicita al Consejo la fijación de precio de un medicamento de uso humano o, en su defecto, notifica el precio de venta al público.

Información Confidencial: Se entenderá como información confidencial aquella comprendida en el Artículo 6 de la Ley Orgánica de Transparencia y Acceso a la Información Pública.

Posicionamiento.- lugar que un producto o servicio ocupa en la mente del mercado meta y lo diferencia de la competencia.

Forecast o también conocido como previsión de ventas.- es la estimación de ventas que tenemos para un determinado periodo de tiempo. Para ello utilizaremos datos históricos, valoraciones del equipo de marketing, información de los profesionales de ventas o cualquier otro indicador disponible para obtener la cifra más real posible.

Gimmick.- Anglicismo que hace referencia a todo elemento añadido a una pieza creativa con el fin de hacer que sobresalga por encima del resto de publicidad y que de forma aislada no tiene valor. Por ejemplo, una etiqueta en el sobre de un mailing, un token de cartón en el interior o un retractilado con plástico metalizado.

Anexo No 2

Entrevista al Gerente General de Laboratorios Ecuarowe S.A.

¿Cuáles son las proyecciones de su empresa para los próximos cinco años?

.....
.....

¿Cómo ve el futuro de la industria farmacéutica ecuatoriana?

.....

¿Cuáles considera que son las ventajas más importantes de su empresa?

.....

¿Qué me puede decir sobre sus nuevos productos o planes de expansión?

.....

¿Cómo califica a la competencia?

.....

¿Cuál es su percepción de la Matriz Productiva del gobierno?

.....

¿En cuánto a valores y según el mercado ético del MAT e IMS en que posición se ocupa su laboratorio?

.....