

Universidad Tecnológica de El Salvador

FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



TEMA

CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A

“LABORATORIOS MARCELI”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

JEANNETTE VERÓNICA VÁSQUEZ ROMERO

DAVID ANTONIO ALVARADO HERNÁNDEZ

WILLIAM ERNESTO MARTÍNEZ GARCÍA

MARVIN SALVADOR CARDOZA CARDOZA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

NOVIEMBRE, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

ING. NELSON ZÁRATE SÁNCHEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

ING. FRANCISCO ARMANDO ZEPEDA

DECANO FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO

LIC. JUAN CARLOS CERNA AGUIÑADA

JURADO EXAMINADOR

PRESIDENTE

LIC. JORGE ANTONIO SAADE SERRANO

PRIMER VOCAL

LICDA. MARY HERRERA DE RETANA

SEGUNDO VOCAL

LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA

TERCER VOCAL

LIC. ROBERTO FILÁNDER RIVAS

NOVIEMBRE, 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

ACTA DE EXAMEN PROFESIONAL

HABIÉNDOSE REUNIDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

LIC. JORGE ANTONIO SAADE SERRANO, LICDA. MARY HERRERA DE RETANA, LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA Y LIC. ROBERTO FILÁNDER RIVAS A LAS CATORCE HORAS, Y LUEGO DE HABER DELIBERADO SOBRE EL EXAMEN PROFESIONAL DE LOS ESTUDIANTES: DAVID ANTONIO ALVARADO HERNÁNDEZ, MARVIN SALVADOR CARDOZA CARDOZA, WILLIAM ERNESTO MARTÍNEZ GARCÍA Y JEANNETTE VERÓNICA VÁSQUEZ ROMERO.

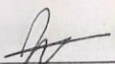
QUIENES PRESENTARON DEFENSA DE SU TRABAJO DE GRADUACIÓN TITULADO: "CONSULTORÍA INTEGRAL COLABORATIVA REALIZADA A "LABORATORIOS MARCELI"

PARA OPTAR AL GRADO DE: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

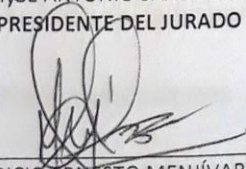
Y DEL CUAL SE EVALUARON TAMBIÉN LOS CONOCIMIENTOS RELACIONADOS CON EL TEMA MISMO. POR TANTO, ESTE JURADO RESUELVE DECLARAR EL EXAMEN COMO Aprobado, YA QUE si CUMPLE CON LOS RÉQUISITOS ESTABLECIDOS EN EL REGLAMENTO DE GRADUACIÓN DE LA FACULTAD DE MAESTRÍAS Y ESTUDIOS DE POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR.

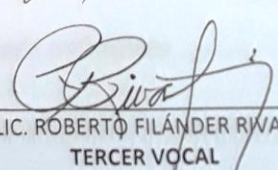
OBSERVACIONES: _____

SAN SALVADOR, DOS DE SEPTIEMBRE DE DOS MIL DIECINUEVE.


LIC. JORGE ANTONIO SAADE SERRANO
PRESIDENTE DEL JURADO


LICDA. MARY HERRERA DE RETANA
PRIMER VOCAL


LIC. MAURICIO ERNESTO MENJÍVAR BARRERA
SEGUNDO VOCAL


LIC. ROBERTO FILÁNDER RIVAS
TERCER VOCAL

Índice

Resumen Ejecutivo	i
I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito	1
1.1 Información Básica de la Empresa	1
1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor	2
1.2.1 Dirección Estratégica	2
1.2.2 Dirección y Liderazgo	7
1.2.3 Análisis del Entorno	9
1.2.4 Mercadeo y Ventas	11
1.2.5 Producción y operaciones.....	20
1.2.6 Gestión Ambiental.....	25
1.2.7 Estructura Organizacional.....	27
1.2.8 Finanzas	29
1.2.9 Recursos Humanos	31
1.2.10 Gestión de Información.....	33
1.2.11 Gestión de Calidad	35
1.2.12 Innovación Tecnológica	36
1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad	39
1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata	44
II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación ..	45

2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar	45
2.2 Beneficios de las acciones claves de éxito a implementar:	48
2.3 Descripción de las acciones clave de éxito.....	50
2.4 Fundamentación teórica de la acción clave	158
2.5 Plan de implementación de la acción clave de éxito.....	168
III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito	171
3.1 Acción clave de éxito No. 1 “Diseño e implementación de un sistema de costos”	171
3.2 Acción clave de éxito No.2 “Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño”:	177
3.3 Resumen de beneficios económicos por la implementación de las acciones claves de éxito	178
Conclusiones del Equipo Consultor	180
Recomendaciones del Equipo Consultor	183
Referencias.....	184
Anexos.....	186

Resumen Ejecutivo

El Documento presentado a continuación es el resultado de la evaluación de Laboratorios Marcelli, S.A. de C.V., utilizando para ello un proceso de identificación de las áreas fuertes y las posibles deficiencias que afectan su competitividad y desempeño con el fin de que les permitan realizar acciones correctivas.

La metodología utilizada para la ejecución de esta consultoría consistió en un proceso de varias etapas: entrevistas, visitas a la empresa, observación directa, diseño de informe, validación y aprobación de informe, presentación de informe final, en las que interactuaron el equipo consultor, el empresario y sus colaboradores directos.

En el proceso de Diagnóstico Integral realizado por el Equipo Consultor se identificaron aspectos puntuales en doce grandes áreas de gestión con sus correspondientes sub-áreas evaluadas, lo que permitió señalar las principales “Áreas de Oportunidad” las cuales se describen ampliamente en la sección de Diagnóstico del Consultor.

Posteriormente, a partir de la información recopilada y analizada se determinaron siete áreas prioritarias a intervenir, de acuerdo a variables de impacto y factibilidad, siendo estas:

Tabla 1. Áreas prioritarias a intervenir

Áreas de Mejora	Sub Áreas
Dirección y Liderazgo	● Instrumentos de Gestión
Finanzas	● Análisis de Costos
Mercadeo y Ventas	● Precio
Producción y Operaciones	● Manejo de Inventarios
Producción y Operaciones	● Planificación de la Producción
Finanzas	● Administración Financiera
Finanzas	● Registros Contables

Fuente: Elaboración propia equipo Consultor

En reunión con el empresario y el equipo consultor se determinó el área de oportunidad a intervenir, estableciéndose la acción clave de éxito a implementar la cual consiste en:

"Diseño e implementación de un sistema de costos", el cual se divide en seis fases debidamente estructuradas:

- Fase 1: Diagrama de la estructura actual del costo.
- Fase 2: Diagnóstico del sistema informático GM y ajuste identificados al sistema de costos actual.

- Fase 3: Propuesta de estructura de costo rediseñado.
- Fase 4: Elaboración del prototipo del nuevo sistema de costos.
- Fase 5: Ajuste al sistema GM para la implementación del nuevo sistema de costos.
- Fase 6: Capacitación del nuevo sistema de costeo.

Con la acción clave de éxito, Diseño e implementación de un sistema de costos, la empresa se verá beneficiada en lo siguiente:

- Define una mejor estructura de costos en la empresa.
- Determina de forma fiable sus costos reales.
- Favorece la competitividad en el mercado farmacéutico.
- Permite obtener instrumentos de gestión que faciliten el desarrollo de las operaciones.

La acción clave de éxito tiene un impacto significativo en la empresa. El diseñar e implementar un nuevo sistema de costos, permitirá que la empresa posea una mejor estructura de costos, y así obtener mejores resultados que al realizarse de forma consistente le permitirá ser competitiva en el mercado farmacéutico.

Es así como en un plazo de 3 meses se elaboró un prototipo para la implementación de costos estándar, para la industria farmacéutica desarrollada por Laboratorios Marcelli, el cual una vez finalizado el proceso de implementación permitirá lo siguiente:

- Control de los costos de producción, los cuales se generan de manera oportuna y de forma confiable, lo que les permitirá aumentar sus actividades comerciales.
- Control total de los inventarios, a nivel general y por almacenes, controlando cada salida, entrada y conteniendo sus respectivos costos, todo esto efectuado en tiempo real y sumamente accesible.
- Realización y parametrización de reportes donde se pueda medir la eficiencia de la producción y la rentabilidad de los productos.
- De esta forma le permitirá crear estrategias financieras y por ende posicionarse en el mercado farmacéutico.

Adicional a lo anterior, conforme a la necesidad que se identificó en el transcurso del desarrollo de la consultoría también se desarrolló una segunda acción clave de éxito, la cual se denominó: “Análisis Financiero del Sector Farmacéutico Salvadoreño”, mismo que se encuentra comprendido en el área y subárea siguiente:

Tabla 2. Otras intervenciones

Área de Mejora	Sub Área
Análisis del entorno	• Comprensión del sector

En el transcurso del proceso de consultoría se realizó la recolección de la información y se realizó el análisis financiero por medio de las razones financieras, cálculo de la cuota de mercado y el Z-Score de Altman, con lo cual se obtuvo información como la siguiente:

- Conocimiento de la situación financiera de Marcelli respecto a la industria farmacéutica del país.
- Determinación de la cuota de mercado que tiene Marcelli dentro del contexto de la industria farmacéutica nacional.
- Determinación la posibilidad de quiebra por medio del método Z score de Altman.

I. Parte: Diagnóstico y Acción clave de éxito

1.1 Información Básica de la Empresa

Tabla 3. Información básica de la empresa

SOLICITUD DE DIAGNOSTICO		
Re f	Nombre Campo	Contenido Campo
1	Nombre Contacto Empresa	Ing. Elías Antonio Silhy Mejía
2	Cargo	Gerente General
3	Razón Social Empresa	Marceli, S.A. de C.V.
4	Matrícula de Comercio	2002010534
5	Giro Empresa	Fabricación y venta de medicamentos
6	Sector	Farmacéutico
7	N° Empleados Jefes	8
8	N° Empleados Administrativos	9
9	N° Empleados Operarios	13
10	N° Operarios Permanentes	10
11	N° Operarios Temporales	3
12	Dirección	Calle Circunvalación y Calle Antiguo Cuscatlán, Urbanización Industrial Plan de la Laguna
13	Ciudad / País	Antiguo Cuscatlán, La Libertad / El Salvador
14	Teléfonos	2524-4545 / 7820-5563
15	Fax	-
16	E-mail	elias.silhy@gmail.com
17	Mes / Año Fundación Empresa	1984
18	Número de Productos	42
19	Principal Producto / Servicio 1	Influtos jarabe
20	Principal Producto / Servicio 2	Información no disponible
21	Principal Producto / Servicio 3	Información no disponible
22	Ventas Netas Totales Ultimo año	US\$ 556,646.11
23	Ventas Netas Totales Penúltimo año	US\$ 820,981.36
24	Ventas Netas Totales Antepenúltimo año	US\$ 339,075.14
25	Exportación Directa (SI/NO)	No
26	Exportación Distribuidores (SI/NO)	Si
27	Exportaciones Totales Ultimo año	Información no disponible
28	Exportaciones Totales Penúltimo año	Información no disponible
29	Exportaciones Totales Antepenúltimo año	Información no disponible
30	¿Ha utilizado instrumentos de fomento?	Información no disponible
31	¿Cuáles?	Información no disponible

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

1.2 Diagnóstico del Equipo Consultor

A continuación, se presentan los aspectos relevantes encontrados en las Áreas de Gestión, específicamente en cada una de las sub áreas que las integran, por el Equipo Consultor en el proceso de entrevistas más verificación visual y visitas a la organización.

1.2.1 Dirección Estratégica

1.2.1.1 Misión – Visión

El negocio de Laboratorios Marceli, S.A. de C.V. (en adelante Marceli), es la fabricación y venta de productos farmacéuticos tanto de línea ética como de venta libre conocidos por sus siglas en inglés OTC (Over The Counter). La contribución de Marceli a la sociedad es ofrecer productos de alta calidad, a un precio justo.

Marceli tiene un posicionamiento en el mercado nacional y busca consolidarse en mercados internacionales como Nicaragua y Honduras.

Para Marceli la misión, visión y los valores que la identifican son:

Misión:

Comprometerse a ofrecer medicamentos seguros y efectivos de alta calidad, de manera que se contribuya a la salud y economía de la población.

Se posiciona como una empresa líder que se distingue por su eficiencia en los procesos, cumpliendo con los estándares de las buenas prácticas de manufactura.

Visión:

Marceli pretende ser una empresa innovadora, así como competitiva y preferida por los clientes, que proporciona productos de calidad a nivel nacional, centroamericano y el caribe.

Valores:

- Ética,
- Responsabilidad,
- Respeto,
- Integridad,
- Confianza, y
- Valentía.

La misión de la empresa radica en el compromiso de ofrecer a la población, medicamentos de alta calidad, con precios accesibles, beneficiando la salud y economía de la población. Sin embargo, la misión no ha sido socializada con el personal, lo cual genera que no se identifiquen con la misma.

La visión estratégica de Marcelli es ser una empresa innovadora, competitiva y preferida por los clientes. No obstante, sus empleados no están identificados con la visión, lo que genera que no realicen acciones para alcanzarla.

A través de la calidad de sus productos la empresa ha establecido el posicionamiento de sus marcas (Influtos, Calcinita – D, Artrixican, Flexarit, entre otras); aunado a esto se tiene la claridad que a través de la consolidación de las exportaciones la empresa puede crecer, lo cual le permitirá aumentar su cuota de mercado, sin descuidar la calidad de los productos que le caracteriza.

Ilustración 1. Logos de medicamentos de Marcelli



Fuente: (Laboratorios Marcelli)

1.2.1.2 Historia de la empresa

La empresa nace en 1958, cuando se estableció la farmacia Santa Emilia como una de primera categoría; la cual continúa funcionando actualmente en el mismo lugar desde hace 57 años. Partiendo de ese logro, en 1984 se crea el concepto de Marcelli, en donde 5 años después se puso en marcha el proceso de la planta para la fabricación de medicamentos. En 1989 fue fundada oficialmente y ahora posee una amplia trayectoria en el campo

farmacéutico, lo cual la sitúa como una de las empresas de El Salvador más reconocidas y distinguidas.

Su fundador, el doctor Elías Salomón Silhy, de grata recordación, siempre se enfocó en ofrecer “productos de alta calidad a un precio justo” y de acuerdo a ese legado, se garantiza la eficiencia y calidad de sus productos posicionándose como uno de los laboratorios de mejor ranking de calificación de buenas prácticas de manufactura. En 1990 se inició la fabricación de productos líquidos, empezando con Influtos Jarabe, uno de sus productos líderes hasta la fecha, extendiéndose con una amplia línea de jarabes.

A través de su historia Marcelli, ha sido marcada por acontecimientos importantes, los cuales orientaron el rumbo de lo que hoy es la empresa. En el año 2009, a finales de la época lluviosa, una fuerte tormenta ocasionó grandes pérdidas a la empresa, dicha situación les impulsó a buscar financiamiento para la reconstrucción de la planta y la compra de maquinaria.

Otro acontecimiento importante para Marcelli fue la acreditación otorgada por la Dirección General de Medicamentos (DNM) en el año 2016, por el cumplimiento de la Guía número 32 de la Organización Mundial de la Salud (OMS), para lograr este gran acontecimiento la empresa tuvo que enfrentar el reto de asumir una importante inversión en planta, compra de maquinaria,

cambios en procesos y procedimientos, medidas sanitarias, entre otros, lo cual ocasionó en la empresa un momento crítico de mucha inversión, etapa que no ha sido recuperada hasta esta fecha.

La influencia de la familia Silhy en Marcelli ha sido indispensable, ya que al formar parte de la Junta Directiva y pertenecer a la Alta Gerencia, siempre estarán inmersos en las grandes decisiones que marcan el rumbo de la empresa.

El mercado de las empresas farmacéuticas es muy competitivo y altamente regulado, principalmente por Ley de Medicamentos y supervisada por la DNM por lo que Marcelli, debe mantener altos estándares de calidad, a fin de poder seguir funcionando en el mercado.

1.2.1.3 Objetivos Estratégicos

Marcelli carece de una definición explícita de objetivos estratégicos, pero como en muchas organizaciones existen metas que se trazan los empresarios, aunque no estén definidas como tal, los objetivos se tienen establecidos de forma empírica y enfocan sus esfuerzos para lograrlos.

Para Marcelli es muy importante definir su punto de equilibrio en ventas y poder superarlo en cuanto a los resultados de la empresa, lo cual se logrará

con el impulso que se le pretende dar a las exportaciones a Honduras y Nicaragua, mercados que le ofrecen grandes posibilidades de consolidarse como farmacéutica.

En Marceli no hay planes de acción definidos para el cumplimiento de los objetivos estratégicos, lo cual no le permite planificar que las decisiones que se tomen estén encaminadas en una misma dirección hacia el cumplimiento de los mismos.

No se dispone de un presupuesto para inversiones, por lo que es necesario priorizar las funciones y actividades de acuerdo a las necesidades que se le presentan, aunque no vayan en sintonía con la definición de los objetivos.

1.2.2 Dirección y Liderazgo

1.2.2.1 Estilo directivo

El Gerente General de Marceli toma decisiones de carácter estratégico, administrativo y operativo de la empresa. Cada departamento cuenta con una jefatura que toma decisiones con relativa libertad en sus áreas de gestión.

Las jefaturas de Marceli son las siguientes:

- Gerencia General

- Gerencia Adjunta
- Jefe de Administración y Finanzas
- Jefa de Operaciones
- Jefa de Registros Sanitarios
- Jefa de Aseguramiento de la Calidad; y,
- Jefe de Ventas.

Las gerencias de la empresa están integradas por los hermanos Silhy, en la Gerencia General el Ingeniero Elías Silhy y en la Gerencia Adjunta el Doctor Mario Alberto Silhy.

Los cargos de Jefatura tienen la particularidad, que las personas que los desempeñan tienen entre 10 y 27 años de laborar para Marcelli, dándoles más experiencia y conocimiento del área.

1.2.2.2 Autonomía

No existen entidades ni personas ajenas a la institución que intervengan en las decisiones gerenciales.

Cada Jefatura toma decisiones en el área que le corresponda, respondiendo por las mismas directamente a las gerencias, siendo las decisiones que pueden tomar la delegación de funciones al personal y

permisos, pero otras como el pago de horas extras, contratación y despido, son decisiones exclusivas de la Gerencia General.

1.2.2.3 Instrumentos de Gestión:

Marceli no utiliza instrumentos de gestión para tomar decisiones estratégicas ni operativas y debido a la ausencia de dichos instrumentos todas las decisiones que se toman no se respaldan.

Marceli no realiza estudios económicos para decidir si es conveniente o no un proyecto de inversión. Toda información relacionada con resultados financieros obtenidos y costos incurridos se entrega a las gerencias cuando son solicitadas.

1.2.3 Análisis del Entorno

1.2.3.1 Normativa e Institucionalidad

Marceli está regulado en las áreas ambientales, sanitarias, mercantiles y fiscales, entre otras, por lo que jefes y operarios conocen como estas afectan al desarrollo de la compañía. También tienen el conocimiento de las instituciones que supervisan la gestión del negocio, como la DNM que tiene entre sus funciones:

- Autorizar la apertura y funcionamiento de todo tipo de establecimiento que se dedique a la fabricación y venta de productos farmacéuticos;
- Autorizar la inscripción, importación, fabricación y expendio de los productos regulados por la ley de medicamentos; y
- Garantizar todo el proceso de control de calidad de los medicamentos, entre otras.

Pero otras instituciones como el Ministerio de Defensa, que vigila la operatividad del negocio, ocasionan burocracia en el proceso de importación de los productos controlados.

Marceli conoce algunas instituciones que brindan incentivos económicos, como es caso del Fondo de Desarrollo Productivo (FONDEPRO) que apoya financieramente con recursos no reembolsables, pero al iniciar un proceso con esta institución no se llegó a buen término por no cumplir con los requerimientos exigidos para el financiamiento solicitado por la empresa.

1.2.3.2 Comprensión del Sector

Marceli, pertenece a la industria farmacéutica, su desarrollo se ve afectado debido a la gran oferta existente en el mercado, tanto de productos nacionales como extranjeros, esto aunado a la situación económica de la población y el bajo poder adquisitivo que afectan de manera desfavorable los

ingresos de la empresa, ya que las personas sacrifican la calidad de los medicamentos y dan mayor importancia al precio de los mismos.

La empresa no capta información financiera del sector farmacéutico por los medios de comunicación, sino por el personal que contratan y por la página de la DNM, de esta manera pueden medir la situación actual de mercado.

1.2.3.3 Alianzas

Marceli, desarrolló el área de maquilado a partir del año 2016, obteniendo muy buenos resultados en el año 2017, pero en el transcurso del año 2018 no se logró el nivel de ventas proyectado. Actualmente, no se cuenta con alianzas con otras empresas del mismo ramo.

1.2.4 Mercadeo y Ventas

1.2.4.1 Relación con Clientes

Se cuenta con una unidad de atención a clientes que monitorean el proceso tanto en la preventa como la post-venta. Esta unidad se formalizó en el año 2018.

Para la captación de clientes tienen como proceso definido la visita a las cadenas de farmacias, ofreciendo consultas médicas y venta de productos a clientes independientes.

Marceli, realiza un seguimiento a las ventas, verificando que todo haya sido recibido de conformidad a lo solicitado, con una frecuencia de una o dos veces al mes, realizando llamadas telefónicas para conocer el grado de satisfacción de los clientes.

Se han definido como sus clientes a las cadenas de farmacias, con las cuales tienen una relación directa, ya que se realizan visitas por parte de los vendedores para ofrecer los diferentes medicamentos con los que se cuenta.

Se tiene una base de datos con la información de los clientes, la cual se divide por sectores geográficos así: Zona Occidental, Zona Paracentral, San Salvador y Zona Oriental.

La empresa, considera que el mercado farmacéutico es muy competitivo y que no existe lealtad por parte de los clientes, ya que, si su competencia ofrece precios más accesibles, los clientes cambian de proveedor.

Marceli, reconoce que los atributos que más valoran sus clientes son la calidad y el buen servicio y que les molesta mucho cuando por alguna razón los pedidos son entregados de forma incompleta.

Se tiene como política que cuando el cliente no está satisfecho con los medicamentos recibidos o si es un pedido que fue entregado de forma incompleta, se responde de forma inmediata con cambio de productos o se complementa lo solicitado.

1.2.4.2 Segmentación, Mercado Meta y Posicionamiento

Los clientes han sido clasificados en dos grandes grupos:

- Cadenas de Farmacias y,
- Farmacias individuales.

Marceli, ha definido a su mercado meta como las cadenas de farmacias tanto a nivel nacional como centroamericano, siendo sus principales clientes las cadenas de farmacias a nivel nacional, quienes representan entre el 68% al 70% de sus ingresos por ventas.

La empresa reconoce que en el mundo farmacéutico para lograr el posicionamiento los atributos que los clientes buscan en los productos son calidad y precio, lo cual se ha logrado, pero para mantener su lugar y desarrollarse en el mercado farmacéutico se deben crear nuevos productos para ser competitivos.

1.2.4.3 Producto

El departamento de Ventas realiza las proyecciones de la demanda, dichas proyecciones las realiza tomando como base el comportamiento de las ventas del año anterior, más un porcentaje de crecimiento; con esta información se construye el pronóstico de la demanda, el cual es trasladado al departamento de Operaciones y compras para que se realice la estimación de materias primas y material de empaque que será necesario para el siguiente año, de esta forma también se proyectan las fechas de las compras para no quedarse sin insumos para la producción.

Para el año 2019, Marceli ha creado una nueva área de mejoramiento y desarrollo de nuevos medicamentos, ya que anteriormente no se poseía como tal. Esto exige una coordinación entre el área de Operaciones y un químico farmacéutico, a fin de sacar al mercado productos mejorados o nuevos, con previa autorización del Gerente General.

El área de ventas es quien aporta los conocimientos del mercado para la generación de ideas de nuevos productos, debido a que, al estar más cerca de los dependientes de farmacias, saben cuál producto es el más demandado por la población.

1.2.4.4 Precio

Para Marcell, todas las farmacéuticas en general son sus principales competidores, debido a que, en este rubro, se compete por tipo de medicamento.

En el caso de los medicamentos de venta libre (OTC), hay comparación de precios con la competencia, mientras que, para los medicamentos éticos, es la DNM quien establece los precios máximos de venta al público.

En los últimos años, los precios han sido fijados tomando como base los de la competencia, pero en el caso de algunas materias primas han subido mucho de precio, por lo que el impacto se ve reflejado en el alza de los precios de venta al consumidor, ya que se trata de mantener siempre la calidad en los medicamentos.

Se considera importante en el caso de los productos éticos, no sobrepasar el precio máximo de venta al consumidor fijado por la DNM, sino mantener un precio igual o menor cuando sea posible.

A nivel externo, únicamente en la línea ética, se consideran los precios máximos de venta al público, debido a que, si se vende a un precio mayor, se

podría ser sancionado de conformidad con lo establecido en el artículo 80 de la Ley de Medicamentos, además se consideran los costos de producción.

1.2.4.5 Gestión de Ventas

La fuerza de ventas es de suma importancia para la empresa, son ellos quienes dan a conocer los medicamentos pues incentivan e informan a los dependientes de las farmacias a que ofrezcan sus productos.

Marceli, lleva el registro de sus ventas de forma sistematizada, en un sistema denominado SIR, en el cual se registran todas las ventas realizadas.

Marceli tiene como política dar comisiones a los vendedores por el cumplimiento de metas y por la gestión de recuperación de cuentas por cobrar, estando las mismas acordes a las proyecciones realizadas por el responsable de dicha área.

Las cuotas de venta para los vendedores se definen dependiendo del sector al que se desea cubrir, si es una zona más grande la cuota de venta será más grande.

Las transacciones de ventas se controlan mediante informes que genera el Departamento de Ventas. Como política, Marceli canaliza los reclamos por

medio de sus mismos vendedores, dándoles seguimiento a la venta, verificando si existen reclamos por parte de los clientes, si el pedido fue recibido completo y sin daños; en aquellos casos que el medicamento esté a 6 meses de su vencimiento, el mismo es retirado, y se realizan las gestiones correspondientes.

Los vendedores son evaluados por los resultados que obtienen de las ventas que realizan, y disponen de un programa de capacitaciones, las cuales son impartidas por un doctor y se realizan dentro de las instalaciones del laboratorio.

Los vendedores cuentan con material impreso, que es renovado de forma regular, para realizar su labor de venta.

1.2.4.6 Comunicaciones

La política de promoción de productos que Marcelli utiliza, es la entrega de muestras médicas de los productos tanto de venta libre como de la línea ética, así los clientes pueden conocer los medicamentos con que el laboratorio cuenta.

El departamento de Venta enfoca como mayor atributo de sus medicamentos la calidad de las materias primas y del proceso de fabricación, con lo cual pretende dar a conocerlos al público.

No existe un plan de ventas en la actualidad, sin embargo, se está trabajando en uno para implementarlo en el presente año; además no se cuenta con productos promocionales que ayuden a dar mayor impulso a los planes.

El Jefe de Ventas elabora el presupuesto de venta, mismo que se realiza considerando las ventas históricas y proyecciones de la cantidad de insumos y productos que serán necesarios para las campañas promocionales.

1.2.4.7 Distribución

Marceli no vende medicamentos directamente a los consumidores finales, sino que se realiza por medio de la cadena de farmacias y farmacias individuales; actualmente son 14 sus distribuidores, no son lo suficientes, pero son moderadamente rentables.

Los gastos de distribución son bajos, debido a que, para el área de San Salvador, se cuenta con un vehículo con el que se realizan las entregas y para el resto del país se envían mediante courier.

A futuro se pretende dar capacitaciones a los dependientes de las farmacias y hacer jornadas médicas en las mismas, con el objeto de dar a conocer sus productos.

1.2.4.8 Exportaciones

En este ámbito Marcell realiza exportaciones a dos países centroamericanos, Honduras y Nicaragua, basados siempre en su política de ofrecer productos de muy buena calidad. La implementación de este plan de ventas es responsabilidad del Gerente de Ventas.

Marcell, conoce los requerimientos legales y sanitarios que se exigen en los países a los cuales realiza exportaciones, apoyándose con los distribuidores locales para el cumplimiento de dichos requerimientos.

En cuanto a exportaciones, no cuenta con un presupuesto asignado para tal fin, a medida que es necesario, se va buscando el financiamiento para poder cumplir con todos los requerimientos que se exigen en los países en que se está incursionando, para que en un futuro puedan ser reconocidos como líderes de dichos mercados.

La relación con los distribuidores a nivel centroamericano, es directa, pero en el caso de Honduras se ha tenido algunos problemas, por lo que se está en busca de un nuevo distribuidor.

1.2.5 Producción y operaciones

1.2.5.1 Análisis de Proveedores

Marceli selecciona sus proveedores con base a calidad en la materia prima y mejores tiempos de entrega para el proceso de producción. Se cuenta con 3 proveedores para cada insumo importante y los plazos de pago que los proveedores otorgan van desde los 30 días hasta los 60 días, aunque algunos se les paga de contado.

En Marceli, existe una planificación de compras de manera anual, y se estructura conforme a las necesidades proyectadas de acuerdo a los lotes de producción.

Se cuenta con 3 proveedores muy diversificados y con otros que son especializados en una sola materia prima. La empresa en ocasiones ha tenido desabastecimiento, que ocasiona que no se produzca en el tiempo proyectado.

1.2.5.2 Manejo de Inventarios

Cuando se realizan compras de materias primas, hay una verificación entre la orden de compra y la factura. Una vez realizada la verificación, se lleva la materia prima a proceso de cuarentena hasta que supere los diferentes controles de calidad y se liberan los insumos a la bodega de materias primas o bodega de empaque. Existe una frecuencia de rechazo de lotes de materiales de 1 o 2 veces cada año y los proveedores realizan el cambio de la materia prima que no cumple los controles de calidad. La persona encargada del manejo de inventarios es el Jefe de Bodega.

En cuanto al manejo y control de la materia prima se hace por medio de kardex y para el envío de la materia prima a producción se utilizan los formularios de requisiciones de materias primas.

Las adquisiciones de materia prima se hacen de acuerdo a las necesidades de producción, previamente se verifica las existencias de las materias primas y empaque para realizar solo las compras necesarias para cubrir la demanda de productos.

Marceli cuenta con una serie de espacios acondicionados en las bodegas para las diferentes etapas del procesamiento de las materias primas e insumos. En cuanto al control de las entradas y salidas de materia primas e

insumos se utiliza el método de Primeras Entradas y Primeras Salidas (PEPS). Las diferentes pérdidas que se pueden dar en las materias primas principalmente se dan por vencimiento y merma al realizar el pesado, ya que pueden quedar residuos en las básculas.

Los diferentes inventarios de Marcelli se controlan realizando conteos físicos cada seis meses y un conteo oficial de inventarios cada año, A pesar de realizar dichos controles persisten las diferencias en algunas materias primas entre el conteo físico y los kardex que se llevan en el sistema informático.

1.2.5.3 Planificación de la Producción

Marcelli realiza proyecciones de las ventas y en concordancia se realiza un pronóstico de lo que se pretende producir.

Al no tener un plan de producción, Marcelli toma de base la proyección de ventas. Existe un Encargado de Compras y Planificación, pero en realidad las compras se realizan con base a las necesidades de producción.

La materia prima, materiales de envase y empaque se distribuyen de acuerdo a las necesidades y el responsable de esta actividad es el Jefe de Operaciones. Todos los procesos encaminados a la producción se realizan por medio de sistemas informáticos y apoyándose en controles manejados en

Excel. Las variables que se toman en cuenta son la calidad de los insumos, el vencimiento de estos y los tiempos de entrega del proveedor.

1.2.5.4 Distribución de Planta

Los criterios utilizados para la distribución de la planta los establece la DNM. Estos criterios son estandarizados ya que son los que permiten acreditar a una farmacéutica para funcionar legalmente. Los flujos de materiales y de trabajo están debidamente diseñados para cumplir con las disposiciones de la DNM.

Existen expectativas de crecimiento enfocadas a las exportaciones y el servicio de maquilado, pero para eso se tiene que aumentar gradualmente la capacidad instalada de Marcelli, ya que actualmente utiliza aproximadamente el 50% de su capacidad instalada. La planta tiene el espacio suficiente para expandirse en el futuro, y así poder aumentar su producción.

La planta de Marcelli cuenta con un diagrama de distribución Layout (Término de la lengua inglesa que hace referencia a la “Disposición” o “Plan” que puede traducirse como: Óptima disposición de las máquinas, los equipos y los departamentos de servicio, para lograr la mayor coordinación y eficiencia posible en una planta), acorde a los requerimientos de la DNM y lastimosamente este diagrama no ha sido actualizado desde hace unos años.

1.2.5.5 Nivel Tecnológico

Marceli ha invertido muy poco para adquirir maquinaria, la última adquisición se realizó hace 2 años, pero la mayoría se compró hace 20 años, lo cuál puede ser una desventaja competitiva. Sin embargo, a pesar de la antigüedad de ésta se le da el mantenimiento óptimo, lo que permite su funcionamiento con toda normalidad.

No se cuenta con un plan estratégico de adquisiciones de maquinaria nueva, ya que no disponen de recursos para realizarlas, considerando además que se está produciendo con alrededor del 50% de la capacidad instalada en la planta.

Las maquinarias que posee Marceli en la planta de producción tienen manuales, algunos están en español y otros en inglés; teniendo de las mismas un registro de los mantenimientos preventivos y correctivos, los cuales se realizan cada semana según la programación y el responsable del mantenimiento es un mecánico a tiempo parcial.

1.2.5.6 Mantención de Maquinarias

Por lo general el mantenimiento que se le brinda a la maquinaria es preventivo, y gracias a eso el nivel de fallas es bajo. El mantenimiento se da de

acuerdo a las necesidades que se presentan conforme al uso de las mismas, y a la programación que lleva el técnico encargado.

El responsable del mantenimiento de la maquinaria es un técnico contratado a tiempo parcial, es importante señalar que el técnico no está certificado, sin embargo, cuenta con la suficiente experiencia para tal fin. Existe una coordinación entre la jefatura de operaciones y el técnico de mantenimiento, con el objeto que la producción no se vea afectada.

1.2.6 Gestión Ambiental

1.2.6.1 Normativa Ambiental

La política de gestión ambiental de Marceli, obliga a cumplir con los estándares establecidos por la DNM y regulaciones de la industria; siendo la Gerencia la encargada de divulgar a los empleados mediante charlas informativas dicha información, contando con una planificación anual ambiental en el que se describen todas las actividades ambientales que realizará durante el año.

Marceli les da un tratamiento a los residuos provenientes de medicamentos vencidos tanto sólidos como líquidos, estos son supervisados por la Jefa de Registros Sanitarios, quien es la persona encargada de realizar el proceso de deshecho de los residuos, inicialmente se recolectan de las

farmacias y son llevados a una bodega, donde posteriormente son llevados a las instalaciones de la empresa subcontratada Holcim El Salvador, S.A. de C.V. para su destrucción ya que está autorizada por la DNM para prestar dicho servicio tanto en sólidos como en líquidos en su planta ubicada en el municipio de Metapán, Departamento de Santa Ana.

Marceli se ubica en una zona industrial, esto evita que se tengan quejas por parte de la comunidad por el ruido, malos olores o vibración que ocurren por el funcionamiento de la planta. Además, la maquinaria con la que cuenta, produce la menor cantidad de ruidos y olores, haciéndola amigable con su entorno.

1.2.6.2 Manejo de Residuos

Los principales residuos de Marceli son sólidos y líquidos, correspondiente a los medicamentos vencidos que provienen de devoluciones de las cadenas de farmacias y farmacias individuales, estos son almacenados en un área especial de la planta, que luego se llevan a las instalaciones de la empresa subcontratada Holcim El Salvador, S.A. de C.V. para ser destruidos; y así se cumple con los estándares de calidad exigidos por la DNM, la cual considera que todos los medicamentos vencidos son peligrosos.

1.2.6.3 Riesgo y Salud Ocupacional

Marceli tiene un área de prevención de riesgos, hay una persona profesional a cargo, quien tiene como principales actividades velar que las regulaciones sanitarias sean cumplidas y cuenta con un presupuesto, debido que es necesaria la compra de equipos para protección del personal, guantes y zapatos, para evitar accidentes laborales, ya que debido a dichas medidas se ha evitado accidentes.

Tienen ayuda externa por parte del Cuerpo de Bomberos, que de manera conjunta realiza capacitaciones al personal para prevenir accidentes, se cuenta con un plan de emergencia y con instructivos para saber cómo responder en caso de un accidente, además se cumple con los estándares de seguridad. Adicionalmente se cuenta con un plan de evacuación en caso de alguna emergencia y se posee los extintores requeridos según el tamaño físico del laboratorio, y una unidad de primeros auxilios para la atención de empleados de ser necesario.

1.2.7 Estructura Organizacional

1.2.7.1 División del Trabajo

Marceli está dividido en 2 gerencias, la Gerencia General y la Gerencia Adjunta y 5 jefaturas que son: Operaciones, Aseguramiento de la Calidad,

Ventas, Administración y Finanzas; y, Registros Sanitarios. La empresa cuenta con personas y departamentos especializados.

Las tareas y responsabilidades están definidas, pero en algunos casos no están formalizadas por escrito. Las áreas de la empresa que se reconocen como importantes son el área de Operaciones, Compras, Planificación y Aseguramiento de la Calidad.

Las reglas establecidas para los procedimientos se han realizado de forma empírica, ya que no están definidas por escrito.

Las decisiones operativas se toman en las jefaturas de cada departamento, pero en algunas ocasiones se pide autorización a las Gerencias y en la mayoría de departamentos no se dispone de presupuestos.

1.2.7.2 Poder de Decisión

Las decisiones a nivel estratégico se toman en Junta Directiva como, por ejemplo: inversiones realizar, procesos de trabajo, programas, etc., y las decisiones de carácter operativo se toman a nivel de jefaturas con el visto bueno de las gerencias. El personal en general no forma parte en la toma de decisiones de la empresa.

1.2.8 Finanzas

1.2.8.1 Tributaria y Normas Legales

Marceli, realiza registros contables en los libros que por ley corresponden como lo son Libro Diario, Libro Mayor y Libros IVA, estando todos estos registros actualizados.

El departamento de Administración y Finanzas es el encargado de controlar los vencimientos de pago, para realizar dicha actividad se poseen controles en Excel actualizadas de forma manual, ya que no cuentan con un sistema automatizado para generarlo.

Marceli, está inscrito en la Fiscalía General de la República, para cumplir unos de los requisitos exigidos por la Ley Contra el Lavado de Dinero y de Otros Activos, y actualmente se encuentran en el proceso de recopilación de datos de los clientes que la misma ley exige.

1.2.8.2 Registros Contables

En Marceli, los registros contables los lleva el Contador General con sus auxiliares y el criterio que utilizan para los asientos contables son las Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para PYMES).

Sus registros contables los llevan en el sistema informático SIR, pero no tiene los códigos fuentes para realizar cambios en el mismo, por lo cual la compañía considera tener otro sistema en paralelo para realizar registros de controles extracontables y se tiene el compromiso de entregar los cierres cada veinte de mes.

El departamento de Contabilidad debe realizar una revisión previa para procesar los datos en el sistema informático SIR, debido que no puede realizar cambios una vez la información ha sido procesada.

1.2.8.3 Análisis de costos

En Marcelli, los registros contables se procesan por lote fabricado, de esta manera se asocian los costos de fabricación incurridos con los productos; y de acuerdo al análisis que se realiza a los mismos, se establece que si los costos exceden el 35% del precio del producto se considera que el producto no es rentable. Todos estos registros de costos se controlan en el área contable y no se cuenta con los servicios de un Contador de Costos.

La empresa no tiene definida la estructura de los costos de Materias Primas, Mano de Obra Directa, Material de Empaque y Carga Fabril, actualmente se trabaja por órdenes de producción y se procesan por medio del sistema informático auxiliar GM de la empresa.

En Marceli los registros contables se procesan en el sistema SIR, pero la reportería la manejan en Excel y cuando las Gerencias solicitan información no se obtiene de manera inmediata, debido que se tiene que extraer la información del sistema GM o SIR.

1.2.8.4 Administración Financiera

Marceli, no cuenta con presupuestos, ni registros comparativos de información financiera, ni una programación de adquisición de equipo, para cambio de maquinaria o mejoramiento de infraestructura, pues no hay un control de seguimiento y evaluación de los rendimientos de la inversión.

1.2.9 Recursos Humanos

1.2.9.1 Desempeño del Personal

Marceli, tiene personal calificado en cada área, como técnicos en el departamento de Producción, en Finanzas Licenciados en Contaduría Pública e Ingenieros en el área de Operaciones.

1.2.9.2 Política de Personal

Existe un perfil para cada puesto de trabajo, con esto la empresa se asegura que el personal contratado sea el idóneo para las funciones que va a realizar, para luego pasar por un proceso de inducción para el conocimiento de la empresa.

Marceli tiene la cultura de capacitar al personal, pero no cuenta con un programa de capacitaciones por escrito.

1.2.9.3 Incentivos y Beneficios del personal

Marceli tiene definida de manera informal su política de incentivos en el área de ventas, que consiste en comisiones por cumplimiento de metas. Es importante mencionar que no cuenta con un programa de motivación para las demás áreas.

1.2.9.4 Clima y Motivación del personal

El personal de Marceli carece de compromiso y no se identifica con la empresa, debido a que por medio del ingreso que recibe sólo cubre sus necesidades económicas más básicas, pues no tiene ninguna clase de incentivos adicionales, no obstante, lo anterior la rotación de personal es baja.

El salario pactado con los empleados operativos es el mínimo de acuerdo a la ley, es por esto que el personal que eventualmente sale de la empresa es aquel que tiene una mejor oportunidad económica y de crecimiento profesional.

1.2.10 Gestión de Información

1.2.10.1 Información

Marceli, internamente en el laboratorio, maneja información sobre sus inventarios y como fuentes externas, utiliza la información de la compañía Servicios de Marketing Intercontinental (IMS por sus siglas en ingles), que proporciona información sobre investigaciones de mercado, que sirven como parámetro estadístico en relación con las ventas de medicamentos, pues de esta manera se conoce el comportamiento del mercado farmacéutico a nivel internacional.

La información que se obtiene del IMS, es útil para identificar potenciales medicamentos que se pueden incluir en el catálogo de productos que ofrece Marceli en el mercado nacional y centroamericano.

Los departamentos de Operación, Ventas y Comité de Productos, son los encargados de procesar la información que se presenta a la Gerencia, para tomar decisiones en relación con los productos.

La información que se tiene de los laboratorios a nivel interno se obtiene de recopilar opiniones por medio de los empleados y a nivel externo se recurre al IMS.

La información que se obtiene de la página del IMS, debería ser utilizada para obtener datos estadísticos y por medio de ellos medir el rendimiento del laboratorio, sin embargo, en la actualidad Marceli, no aprovecha esta información.

Toda la información de Ventas, Compras y Operaciones, se maneja en forma sistemática, en un sistema creado a la medida, denominado GM (Grupo Marceli), habiendo una coordinación entre cada uno de los departamentos, para que la información sea confiable.

1.2.10.2 Comunicación

Marceli, transmite lineamientos a sus empleados tanto de forma verbal como escrita, existiendo una comunicación directa entre las gerencias, pero puede haber un bloqueo en la comunicación debido que no se comparte en su totalidad.

No se tienen objetivos empresariales definidos, por lo que finalmente los resultados que se obtienen del trabajo de cada uno de los departamentos, no se da a conocer a los empleados, sino únicamente son manejados por las jefaturas para que estas la transmitan a la Gerencia.

La comunicación en Marcelli no fluye con eficiencia debido a que no hay mayor compromiso de parte del personal.

Las reuniones de planificación en el laboratorio, se desarrollan de acuerdo a la importancia que se le asigna a cada tema y participan las jefaturas y el personal que se encuentre relacionado con la acción a desarrollar.

1.2.11 Gestión de Calidad

1.2.11.1 Control de calidad

Marcelli se distingue por la calidad de sus productos y sus controles, debido que estos están regulados por la Farmacopea Internacional.

La empresa obtiene información del IMS, la cual es esencial para identificar los potenciales medicamentos que se pueden incluir en catálogo de productos que se ofrece en el mercado nacional y centroamericano.

Se tiene un procedimiento de rechazo de los productos, el cual consiste que los productos pasan por el área de cuarentena, en la cual es analizado si cumple con los controles de calidad o si es rechazado, cuando los productos son rechazados se acumulan y se contrata una empresa para que proceda a destruirlos, debido que el Laboratorio no cuenta con los permisos para realizar esta actividad.

1.2.11.2 Aseguramiento de la Calidad

Los clientes de Marcelli requieren que los productos sean de calidad, es por esto se elaboran bajo los estándares que establece la Farmacopea Internacional, cumpliendo con la fórmula establecida, de tal manera que, al ser auditada, cumpla con los estándares de calidad requeridos y regulaciones aplicables.

1.2.11.3 Calidad de Producto

Marcelli, posee un procedimiento de revisión de productos que comienza en la bodega de cuarentena, en la cual se realizan las pruebas de laboratorio para verificar que se cumpla con los estándares, solo se registran en el sistema cuando ha pasado el filtro de control de calidad y de acuerdo a la política que consiste en cambiar los productos cuando estos llegan a su fecha de vencimiento o se dañan y se procede a cambiarlos por uno vigente.

1.2.12 Innovación Tecnológica

1.2.12.1 Estrategia Tecnológica

La empresa, desconoce la tecnología utilizada en la industria farmacéutica por sus competidores, y debido a la falta de presupuesto no pueden realizar actividades de búsqueda de tecnologías de vanguardia para incorporarlas a la empresa.

Ningún nuevo producto ha sido introducido o desarrollado en los dos últimos años por las dificultades económicas en las que se encuentra Marcelli, y pues en el corto plazo no tiene planes de cambio de maquinaria.

1.2.12.2 Cultura de Innovación

Hay un fuerte vínculo con los clientes pues ellos proporcionan información sobre la calidad de los productos y servicios que Marcelli ofrece, proporcionando insumos para realizar una mejora continua.

En Marcelli se desconoce el costo que le representa de sus ingresos las capacitaciones técnicas al personal, sin embargo, su política es capacitar al personal de acuerdo a su rendimiento, efectuando las evaluaciones una o dos veces al año.

La empresa, apunta sus acciones de mejoramiento tanto a calidad como a reducción de costos, por ello a sus empleados desde que inician con sus labores en el Laboratorio, se les da a conocer los estándares de calidad bajo los cuales se rige la producción.

Marcelli, busca la calidad de sus medicamentos, para lo cual estableció un Comité de Calidad, en el cual participan sus empleados para la realización de programas de mejoramiento.

Las Gerencias no incentivan ni reconocen las sugerencias e ideas aportadas por el personal, pues no cuentan con una política de incorporación de sugerencias que considere lo aportado por los empleados.

1.2.12.3 Sistema e Infraestructura

Marceli, cuenta con una unidad que se encarga de ejecutar mejoramientos y desarrollos, cumpliendo con normas y estándares internacionales; se realizan diferentes controles de calidad a las materias primas y productos terminados, ya que desde la adquisición de las materias primas, estas son sometidas a pruebas de calidad y si el resultado es satisfactorio, se puede hacer uso de ellas, posteriormente al producto terminado, se le hace otra comprobación de calidad a fin de garantizar productos altamente calificados.

1.2.12.4 Ejecución de Proyectos de Innovación Calidad del Producto

La empresa, no cuenta con presupuestos ni políticas de innovación, solo realiza mantenimientos en el sistema GM y SIR, para ello tiene contratada a una persona externa, cualquier cambio que se realice en el sistema se consulta a la gerencia para su visto bueno y proceder con el cambio.

1.2.12.5 Tecnologías de Información

Marceli, cuenta con el equipo informático necesario para realizar las actividades de los departamentos de administración y contabilidad, habiendo realizado inversiones en equipo informático y su presupuesto es de acuerdo a la necesidad, el último equipo que se adquirió es un servidor.

1.3 Análisis de la Información: Áreas de Oportunidad

A continuación, se presentan los resultados del análisis de la información recopilada en el Diagnóstico Integral en el cual se validó la información obtenida por el equipo consultor en las entrevistas y visitas, para extraer los aspectos prioritarios a intervenir según se describen en la siguiente tabla:

Tabla 4. Análisis de información áreas de oportunidad

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Dirección y Liderazgo	Fundamentación: - No cuentan con instrumentos de gestión. - No se realizan estudios económicos para la realización de proyectos de inversión. - Los informes de gestión son presentados solo cuando se solicitan.
Instrumentos de gestión	Al no contar con los instrumentos necesarios para realizar una adecuada gestión y carecer de información de manera oportuna, Laboratorios Marceli tendrá problemas en el desarrollo ordenado de las funciones cotidianas de la organización.

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
	Consecuencias al superar la debilidad: - Diseño e implantación de instrumentos de gestión. - Realización de estudios económicos para proyectos de inversión. - Diseño de instrumentos que permitan medir el desempeño.
Finanzas Análisis de costos	Fundamentación: - Marceli no posee dentro de su personal a un contador de costos. - La empresa no cuenta con una estructura de costos bien definida. - Marceli no posee un sistema que le permita generar sus informes. La falta de una estructura de costos bien definida a causa de no poseer las herramientas necesarias para poder determinarlo, causará que la empresa desconozca cuáles son sus costos reales, lo cual no le permitirá despuntar en un mercado tan competitivo como lo es el farmacéutico. Consecuencias al superar la debilidad: - Diseño de una nueva estructura de costos. - Diseño de un nuevo sistema de costeo. - Generación de reportes con información útil acerca de costos. - Determinación de precios que permitan competir en el mercado.

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Mercadeo y Ventas Precio	Fundamentación: - La estructura de costos está basada en supuestos que deben ser revisados. - Los costos son superiores a la competencia por lo cual no puede tener un precio competitivo. - El precio máximo no es controlado por la empresa, sino que por la Dirección Nacional de Medicamentos. No contar con una estructura de costos que permita conocer de manera fiable el costo real de la producción, le generará pérdida de clientes potenciales al presentar al público un precio que no refleje el costo real de los productos. Consecuencias al superar la debilidad: - Presentación de precios competitivos por mejor estructura de costos. - Rediseño de estructura de costos. - Diseño de nuevo sistema de costeo. - Generación de documentos del sistema de costos.
Producción y Operaciones Manejo de Inventarios	Fundamentación: - No se tiene un control automatizado en el sistema sobre el vencimiento de la materia prima. - Lo reflejado en la parte contable no coincide con lo que se ha encontrado físicamente. - El saldo contable de inventarios no coincide con el inventario físico. No tener un adecuado y ágil control de los inventarios, puede ocasionar retrasos en la obtención de la información necesaria para el cumplimiento de las obligaciones tributarias generando posibles multas por incumplimiento.

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
	Consecuencias al superar la debilidad: - Control automatizado de vencimientos de materias primas. - Disminución de riesgos de diferencias de inventarios. - Automatización de procesos de descargo de materias primas. - Verificación de cumplimiento de obligaciones tributarias.
Producción y Operaciones Planificación de la producción	Fundamentación: - El control del proceso productivo en el sistema debe presentar los reportes necesarios para que el control sea efectivo. - El plan maestro de producción debe incluir todas las fases del proceso productivo. - Los recursos se distribuyen de acuerdo a las necesidades y no conforme a una planificación preestablecida. Carecer de un plan presupuestal no le permite a Laboratorios Marcelli realizar las proyecciones de ingresos y gastos necesarias para determinar las necesidades tanto de insumos como de financiamiento para el año, lo cual genera posibles distorsiones en los calces de plazos del efectivo. Consecuencia al superar la debilidad: - Emisión de reportes necesarios para el control del proceso productivo. - Elaboración del plan maestro. - Distribución de recursos de acuerdo a planificación.
	Fundamentación: - Marcelli no cuenta con la herramienta de

Área-sub área	Fundamentación y Consecuencias al superar la debilidad
Finanzas Administración financiera	presupuestos. - Marcelli no posee políticas de inversión. - La empresa no hace un estudio del tipo de financiamiento que le conviene. Al no contar con herramientas financieras que le permitan proyectarse en un corto plazo, la empresa corre el riesgo de utilizar de forma inadecuada los valiosos y escasos recursos con lo que cuenta, lo cual puede generar falta de liquidez y altos costos financieros. Consecuencia al superar la debilidad: - Diseño de estado de resultados presupuestado. - Diseño de flujo de caja proyectado. - Elaboración de políticas de financiamiento.
Finanzas Registros contables	Fundamentación: - La empresa no posee proyecciones de su flujo de caja. - La información no es presentada de manera oportuna. - La empresa no tiene una proyección de ingresos y egresos. Ante la falta de proyecciones de las entradas y salidas de efectivo, la empresa corre el riesgo de no generar las suficientes entradas que le permitan cumplir con todas las obligaciones, lo cual generará una mala reputación en un mercado tan competitivo. Consecuencia al superar la debilidad: - Elaboración de flujos de caja proyectados. - Presenta la información de manera oportuna. - Emisión de estados de resultado presupuestado. - Emisión de reportería.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

1.4 Recomendaciones: Acciones a realizar de manera inmediata

A raíz de la importancia de superar las áreas de oportunidad antes indicadas, se propuso para cada una de ellas una serie de actividades encaminadas a superar las mismas. A continuación, se presentan esas actividades propuestas:

Tabla 5. Acciones a realizar de manera inmediata

Acción clave de éxito a implementar
Acción Clave de Éxito N°1 Áreas: Dirección y Liderazgo, Finanzas y Mercadeo y Ventas Subáreas: Instrumentos de Gestión, Análisis de costos y Precio Diseño e implementación de un sistema de costos, que incluye las siguientes fases: Fase 1: Diagrama de estructura actual del Costo Fase 2: Diagnóstico del sistema informático GM y ajustes identificados al sistema de costo actual. Fase 3: Propuesta de estructura de costo rediseñado Fase 4: Elaboración de Prototipo del nuevo sistema de costos. Fase 5: Ajuste del sistema GM para implementación del nuevo sistema de costo. Fase 6: Capacitación del nuevo sistema de Costeo.
Otras Intervenciones
Acción Clave de Éxito N°2 Área: Análisis del Entorno Subárea: Comprensión del sector Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

II. Parte: Acción clave de éxito: fundamentación, beneficios e implantación

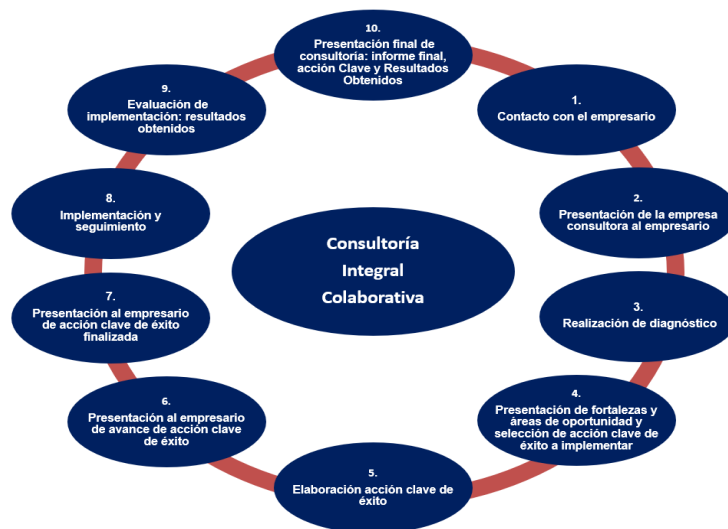
2.1 Proceso seguido en la determinación de la acción clave de éxito a implantar

A continuación, se detalla el proceso seguido en la Consultoría Integral Colaborativa realizada a Marcell.

2.1.1 Proceso de la consultoría

El proceso realizado para determinar la acción clave de éxito fue a través de la implementación de la Consultoría Integral Colaborativa, la cual se divide en 10 pasos, que se muestran a continuación:

Ilustración 2. Proceso de Consultoría Integral Colaborativa



16

Fuente: Elaboración propia equipo consultor

Con una herramienta de diagnóstico se evaluaron diferentes áreas de la empresa en donde se determinaron fortalezas y áreas de oportunidad, las cuales debían ser intervenidas para mejorarlas. Por ello, se realizaron visitas, reuniones y entrevistas con el empresario.

Después de haber finalizado la sesión de visitas y entrevistas, se dio paso a calificar los datos obtenidos. La metodología que se siguió para la calificación de los aspectos obtenidos de cada área, se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 6. Metodología de calificación

Calificación	Categorías	Resultado
1	Deficiente	No se verifica ninguna de las características contempladas dentro del modelo ideal.
2	Insuficiente	Existen algunos datos que confirman esta “intuición” y dirección hacia el modelo propuesto como ideal.
3	Suficiente	Existe una clara tendencia hacia el modelo ideal, con cumplimientos parciales, eventualmente no sistemáticos, de los criterios considerados claves para cada factor.
4	Bueno	Aún no se alcanzan los indicadores óptimos de excelencia, pero se está consciente que todos los criterios considerados como claves para cada factor y hay resultados cada vez mejores respecto a ellos.

Calificación	Categorías	Resultado
5	Excelente	Se cumple con las exigencias del modelo ideal de empresa para este módulo, con niveles superiores en el logro y disposición respecto de los criterios considerados como claves para cada factor.

Fuente: Herramienta de diagnóstico maestría UTEC

2.1.2 Presentación al empresario de las fortalezas, áreas de oportunidad, y determinación de la acción clave de éxito

En la presentación realizada al empresario, se plantearon las fortalezas, áreas de oportunidad y consecuencias positivas al superar dichas áreas, señaladas en la herramienta de diagnóstico.

Durante la presentación se seleccionó la acción clave de éxito a implementar, determinando las áreas y sub áreas, para este caso se presenta la Tabla 7:

Tabla 7. Acción clave de éxito seleccionada por el empresario

Áreas de Mejora	Sub Áreas	Solución Propuesta
Dirección y Liderazgo	Instrumentos de Gestión	Diseño e Implementación de un Nuevo Sistema de Costos
Finanzas	Análisis de Costo	
Mercadeo y Ventas	Precio	

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Conforme a las necesidades de Marceli que se manifestaron en el desarrollo de la consultoría, también se implementó la acción clave de éxito número 2, determinando el área y subárea, según se muestra en la siguiente Tabla:

Tabla 8. Otras Intervenciones

Áreas de Mejora	Sub Áreas	Solución Propuesta
Análisis del entorno	Comprensión del sector	Análisis financiero de la industria farmacéutica en El Salvador.

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

2.2 Beneficios de las acciones claves de éxito a implementar:

2.2.1. Acción Clave de Éxito N°1 “Diseño e implementación de un nuevo sistema de costos”.

Los principales beneficios para Marceli al Diseñar e Implementar un sistema de costos son los siguientes:

Dirección y Liderazgo – Instrumentos de Gestión

- Realización de estudios económicos para proyectos de inversión.
- Diseño de instrumentos que permitan medir el desempeño.

Finanzas – Análisis de costos

- Rediseño de estructura de costos.
- Diseño de nuevo sistema de costeo.
- Generación de reportes con información útil acerca de costos.

Mercadeo y Ventas - Precio

- Determinación de precios que permitan competir en el mercado.
- Generación de documentos del sistema de costos.

2.2.2. Acción clave de éxito N°2 “Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño”.

Algunos de los beneficios para Marceli del Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño son los siguientes:

Análisis del Entorno – Comprensión del Sector

- Conocimiento de la cuota de mercado de Marceli con respecto al sector farmacéutico.
- Comparación de los indicadores financieros de Marceli con respecto a los indicadores financieros del sector farmacéutico.

2.3 Descripción de las acciones clave de éxito

Tal como se indicó en el contenido de la sección “2.1.2 presentación al empresario de fortalezas y áreas de oportunidad, y determinación de acción clave de éxito”, las áreas seleccionadas por el empresario, para desarrollar las acciones claves de éxito, fue de las áreas Dirección y Liderazgo, Finanzas, Mercadeo y Ventas y Análisis del Entorno, específicamente las subáreas: Instrumentos de Gestión, Análisis de Costos, Precio y Comprensión del Sector.

Las acciones claves de éxito fueron elaboradas mediante una serie de actividades realizadas, las cuales tienen congruencia con lo descrito en la sección “1.4 Recomendaciones: acciones a realizar de manera inmediata, las cuales se indican a continuación para cada acción clave de éxito:

Permitiendo así a Marceli por medio de las acciones claves de éxito “Diseño e implementación de un sistema de costos” y “Análisis Financiero de la Industria Farmacéutica en El Salvador”, superar estas áreas de oportunidad, permitiéndoles a la vez convertirse en una compañía sólida y competitiva.

2.3.1 Acciones Claves de Éxito desarrolladas.

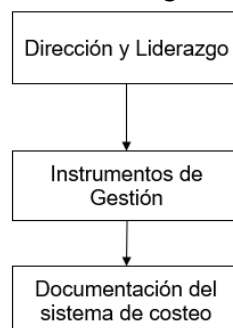
2.3.1.1 Acción clave de éxito No. 1 “Diseño e implementación de un sistema de costos”

El desarrollo de esta acción clave de éxito se va a realizar con el apoyo conjunto del equipo consultor, el empresario y el personal colaborador de Marcell, asistiendo a las diferentes reuniones donde se abordaron temáticas relevantes para el desarrollo de la acción clave.

Para el desarrollo de la acción clave de éxito se trabajará en tres áreas: Dirección y Liderazgo, Finanzas, y Mercadeo y Ventas.

A continuación, se presentará a través de un diagrama el proceso que se realizará para la ejecución de la acción clave de éxito, en cada una de las áreas mencionadas.

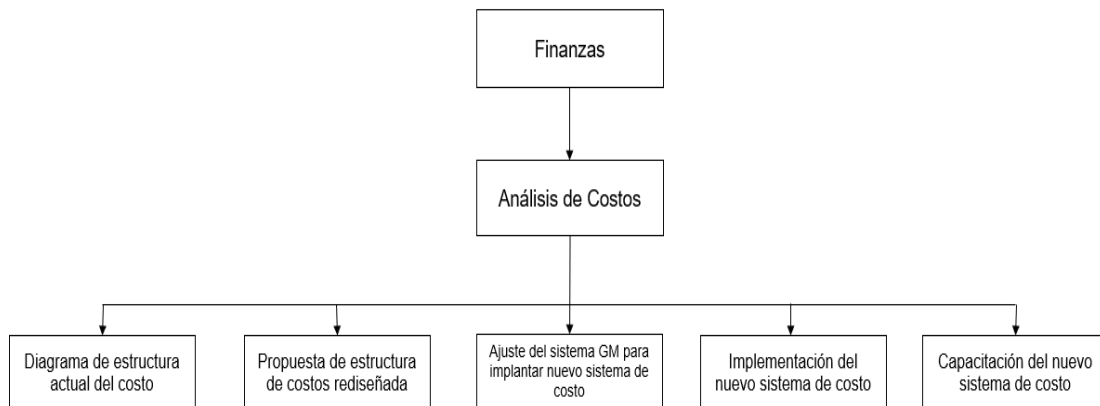
Ilustración 3. Diagrama del proceso de ejecución de la acción clave Dirección y Liderazgo



Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

En la ejecución de la acción clave se realizará la preparación de un documento que describa como está diseñado y estructurado el sistema de costeo estándar. El cuál servirá para Marcelli como un instrumento base para la gestión del Sistema Estándar.

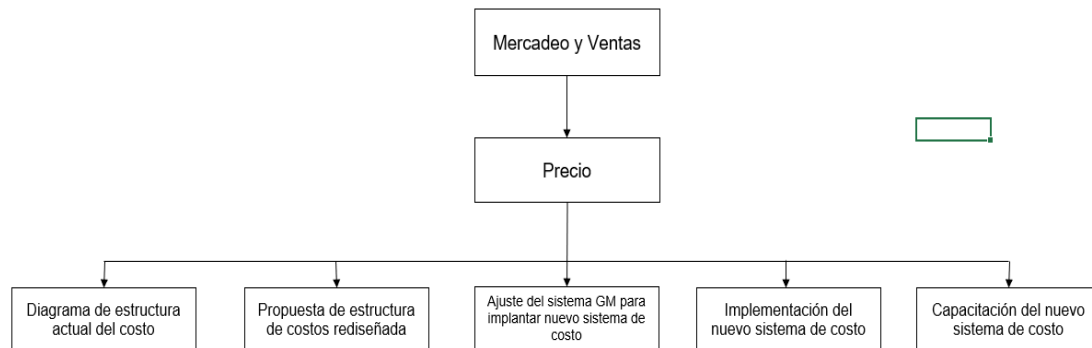
Ilustración 4. Diagrama del proceso de ejecución de la acción clave Finanzas



Fuente: Elaboración propia equipo consultor

En la ejecución de la acción clave se realizará un análisis del diagrama de la estructura actual del costo; posteriormente se elaborará una propuesta de una estructura de costos rediseñada y se realizará un ajuste al sistema GM para ver la funcionabilidad del nuevo sistema, se harán las pruebas necesarias para la implementación luego se capacitará al personal para el uso del nuevo sistema de costeo estándar.

Ilustración 5. Diagrama del proceso de ejecución de la acción clave Mercadeo y Ventas



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En la ejecución de la acción clave se realizará un análisis del diagrama de la estructura actual del costo; posteriormente se elaborará una propuesta de una estructura de costos rediseñada. Posteriormente se realizará un ajuste al sistema GM para ver la funcionabilidad del nuevo sistema de costeo, se harán las pruebas necesarias para la implementación del nuevo sistema de costeo; Realizada la implementación del nuevo sistema de costeo se capacitará al personal para el uso del nuevo sistema de costeo estándar.

2.3.1.1.1 Objetivos de la acción clave

- Realizar una matriz en Excel que contenga los parámetros para el cálculo de los costos unitarios reales de fabricación de productos farmacéuticos.

- Determinar sus costos reales de fabricación para obtener ahorros significativos en los mismos.
- Mejorar la competitividad de sus productos farmacéuticos en el mercado.
- Implementación sistema de costos Laboratorios Marcelli.

2.3.1.1.2 Alcance

Diseñar e implementar un sistema de costos que les permitirá fortalecer las áreas de Dirección y Liderazgo, Finanzas, y Mercadeo y Ventas, maximizando sus rentabilidades por medio de la reducción de costos, estableciendo costos reales de fabricación de productos, y fijación de precios basados en una mejor estructura de costos, lo que le permitirá a Marcelli obtener información confiable y oportuna, permitiéndoles ser más competitivos en el mercado.

2.3.1.1.3 Diseño e implementación de un nuevo sistema de costos.

La acción clave de éxito es Diseño e Implementación de un sistema de costos, que consiste en elaborar una nueva estructura basada en el modelo de costos estándar, que permitirá para cada medicamento que Marcelli fabrica un modelo estándar, y así poder llevar a resultado cualquier diferencia que exista en los costos en el futuro.

El modelo de costo estándar se adecúa a la industria farmacéutica ya que le permite a la empresa monitorear los cambios en los precios de los diferentes elementos del costo, lo cual es fundamental para poder competir en el mercado farmacéutico.

Al poseer un modelo estándar para cada medicamento que Marcell produce, se podrá ir ajustando cada cierto tiempo con el objeto que siempre se refleje un costo estándar aceptable.

2.3.1.1.4 ¿Qué es un sistema de costo estándar?

El costo estándar se define como una herramienta de gestión, la cual se implementa en una serie de pasos, con el objetivo principal de determinar un costo unitario predeterminado de un bien en condiciones ideales de eficiencia y permite hacer la comparación con los costos reales a fin de ser una herramienta de control en el proceso productivo.

2.3.1.1.5 ¿Por qué un sistema de costo estándar es funcional?

El sistema de costo estándar es idóneo para solucionar los problemas de determinación de los costos unitarios de la empresa.

Los costos del sistema estándar generalmente se utilizan durante periodos de seis a doce meses, permite conocer con exactitud los estándares o

patrones utilizados por Laboratorios Marcelli en la fabricación de los productos, su estructura se basa en cinco elementos importantes para determinar el costo los cuales son:

- Costo de Materia Prima
- Costo de Material de empaque
- Costo de Mano de Obra
- Costo de Análisis
- Costos indirectos de Fabricación (CIF)

Características de un sistema de costo estándar

- Mide el grado de eficiencia con el cual opera la empresa
 - Determinación confiable del costo unitario
 - Permite fijar el precio de venta basado en los costos estándar
 - Permite hacer una valuación de la producción terminada y de la producción en proceso
 - Análisis de las desviaciones con respecto a sus costos reales
- (es.slideshare.net, 2014).

Dichas características le permitirán a la empresa fortalecerse en las áreas de Dirección y Liderazgo, Finanzas, y Mercadeo y Ventas, debido a que al estandarizar los costos de cada medicamento, se podrán generar instrumentos de gestión que midan la eficiencia con la cual se gestionan los

costos en Marceli, así como se podrá hacer un análisis de los mismos para evaluar las variaciones de los costos estándar con respecto a los costos reales, también se podrán fijar los precios de venta de los medicamentos basados en costos predeterminados en condiciones ideales de la producción.

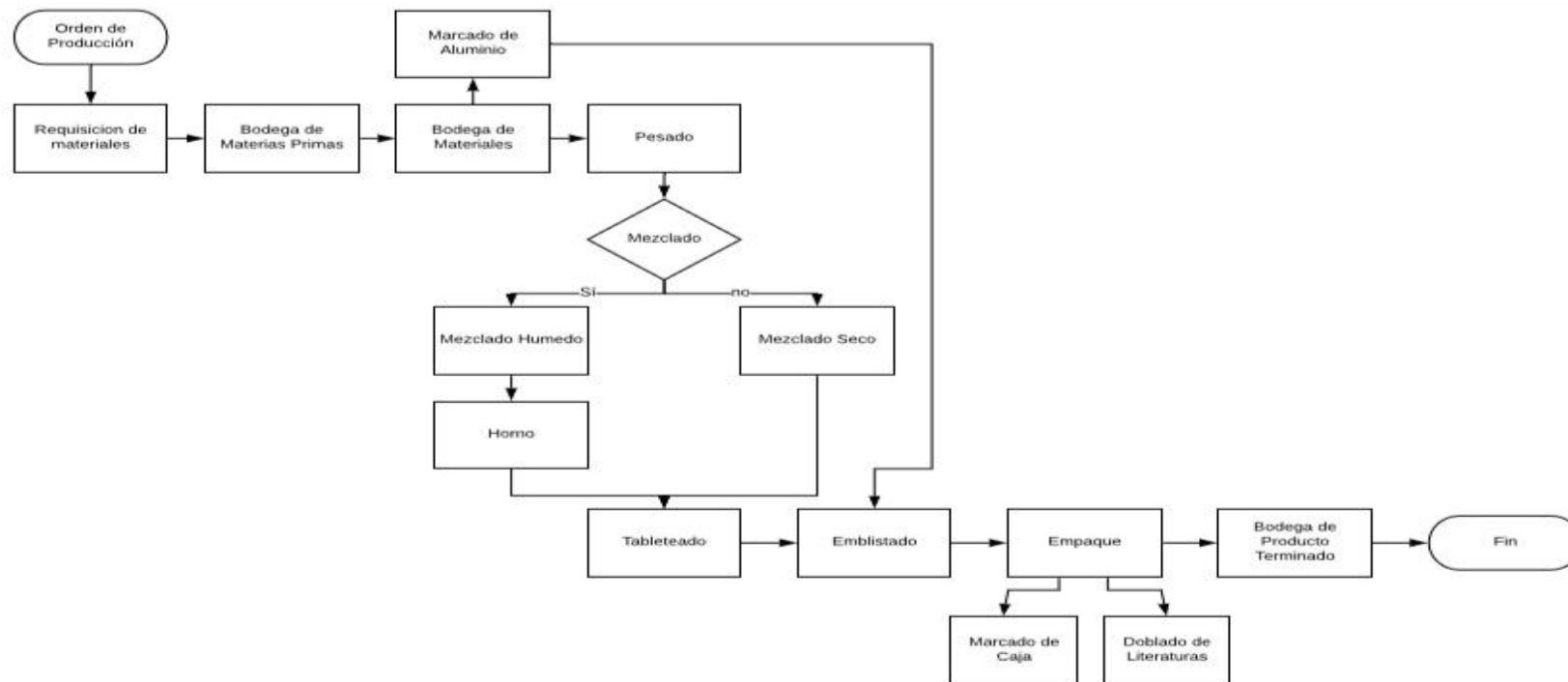
2.3.1.1.6 Diseño de la estructura del costo estándar

En el proceso de la Consultoría Integral Colaborativa, una vez seleccionada la acción clave de éxito, fue necesario previo a realizar la propuesta de la nueva estructura de costos, realizar un diagnóstico de los procesos de costeo de Marceli con el objetivo de identificar cuáles son los procesos a mejorar a fin que se pueda obtener de manera correcta y adecuada el Costo Unitario de Producción (CUP), esto como base para la fijación de precios que sean competitivos en relación con los del mercado y que refleje el costo toda la inversión que realizan en el proceso de fabricación y comercialización de los productos.

Con base en lo anteriormente descrito se procedió a realizar un flujograma de la estructura actual de costos, para que sirviera de base para realizar una serie de análisis que permita generar una nueva estructura de costos, con el objeto de adecuar dicha propuesta al sistema informático GM. a fin de implementar el nuevo sistema de costos en la operatividad de Marceli.

2.3.1.1.7. Fase 1: Diagramas de la estructura actual de costos de Marcelli

Ilustración 6. Flujograma del proceso de fabricación de tableta



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Descripción del proceso a seguir para la fabricación de tabletas

El proceso de fabricación de tabletas es una actividad que consta de diferentes etapas, las cuales se pretenden describir a continuación:

Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción la cuál es elaborada por el departamento de producción de acuerdo a las necesidades de medicamentos.

Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.

Se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a ser utilizado en el proceso de producción. Paralelamente al pesado se realiza el marcado de aluminio que sellará cada blíster para protegerlo de cualquier contaminación.

Luego del pesado de la materia prima y materiales de empaque se realiza el proceso de mezclado, el cuál puede ser mezclado húmedo o mezclado seco; si es mezclado húmedo pasa posteriormente al horno y si es mezclado seco pasa al siguiente proceso.

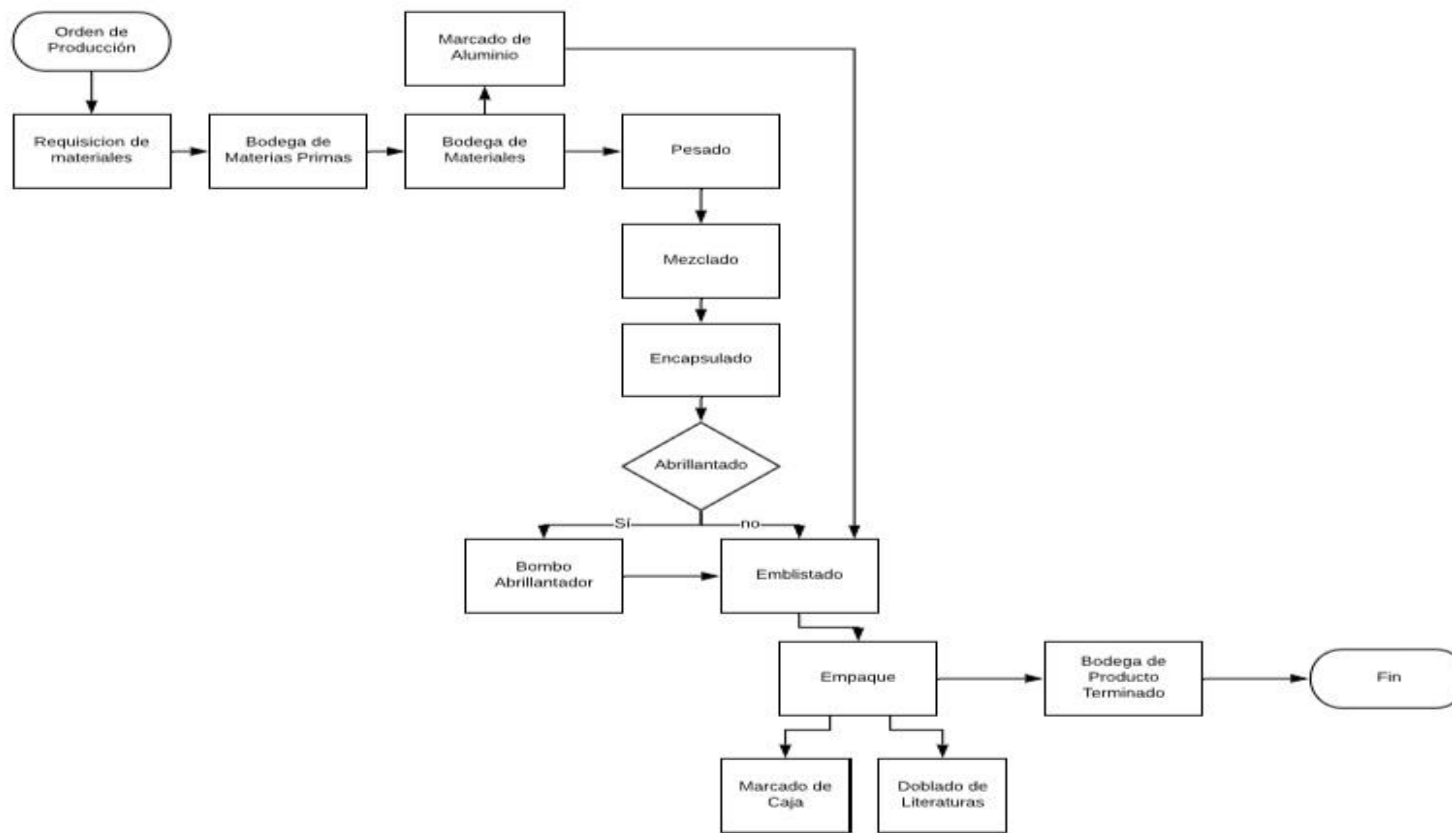
Posteriormente pasa al proceso de tableteado que consiste en darle forma de tableta mediante un proceso que realiza una máquina diseñada para tal fin.

El siguiente proceso para fabricar tabletas es el emblistado, el cual consiste en sellar herméticamente el blíster junto con el aluminio previamente marcado con algunos datos exigidos por la DNM como fecha de fabricación y fecha de vencimiento, etc.

Posteriormente se realiza el proceso de empacado del medicamento en cajas de cartón. A continuación, se realiza el marcado de caja el cual consiste en imprimir las cajas donde van los medicamentos con algunos datos que exige la DNM como, por ejemplo: nombre del medicamento, componente activo, contraindicaciones, etc.

El siguiente proceso es el doblado de literatura en cada caja de medicamentos el cual contiene información específica del producto. Para finalizar el proceso, el producto final se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuido.

Ilustración 7. Flujograma del proceso de fabricación de cápsula



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Descripción del proceso a seguir para la fabricación de cápsulas

El proceso de fabricación de cápsulas es una actividad que consta de diferentes etapas, las cuales se pretenden describir a continuación:

Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción la cuál es elaborada por el departamento de producción acorde con las necesidades de medicamentos.

Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.

Se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a entrar al proceso de producción. Paralelamente al pesado se realiza el marcado de aluminio que sellará cada blíster para protegerlo de cualquier contaminación.

Luego del pesado de la materia prima y materiales de empaque se realiza el proceso de mezclado el cual consiste en hacer una mezcla homogénea de todos los componentes de acuerdo a la fórmula maestra de cada cápsula.

Luego se realiza el proceso de encapsulado el cual consiste en incluir el resultado de la mezcla en cápsulas.

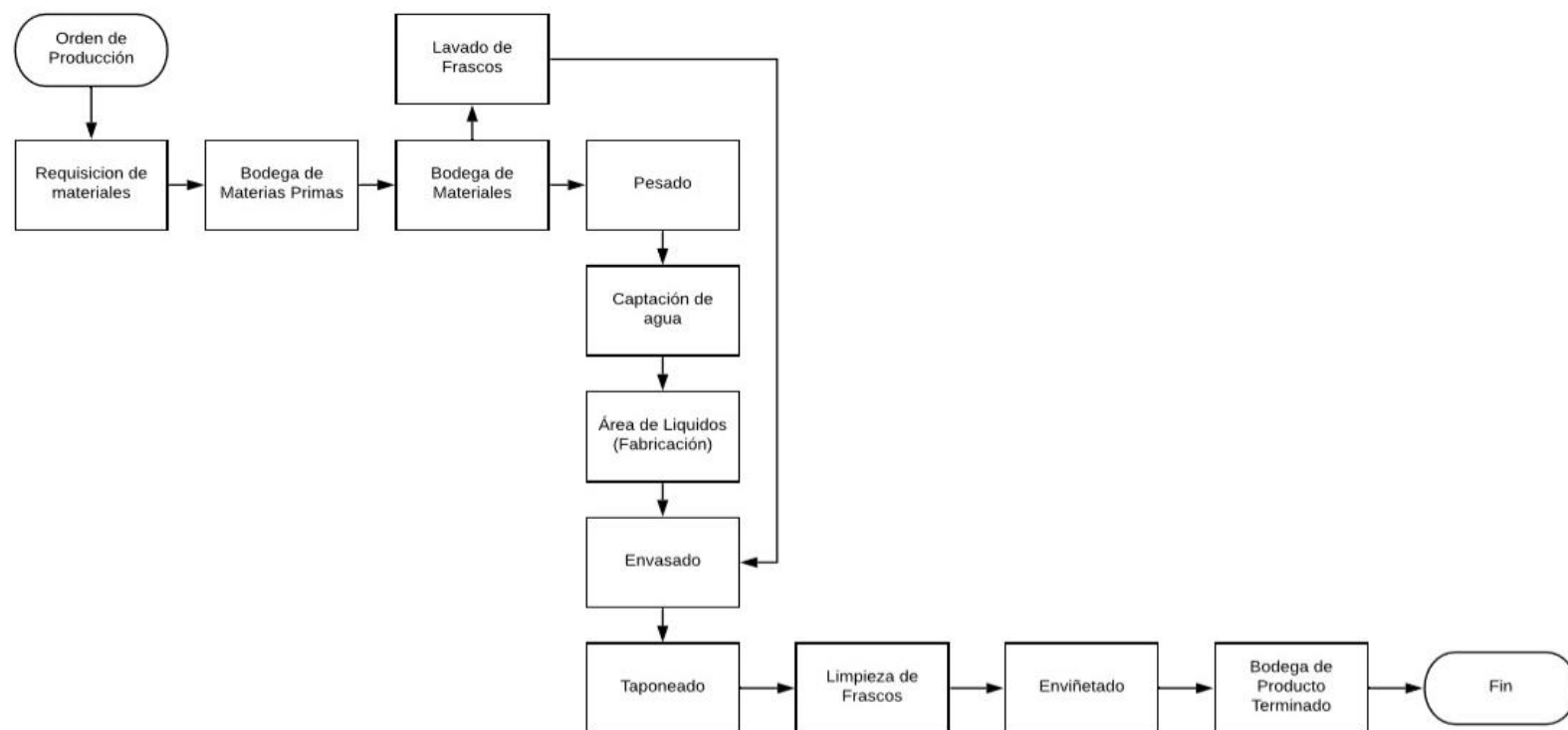
Posteriormente se realiza el proceso de abrillantado, el cual consiste en dar brillo a través de un bombo abrillantador a cada cápsula. Cabe aclarar que no se realiza en todas las cápsulas fabricadas.

Después se realiza el proceso de emblistado de las cápsulas, el cual consiste en unir el aluminio marcado previamente con los blísteres con el objeto de proteger el producto de cualquier contaminación. A continuación, se realiza el proceso de empacado del medicamento en cajas de cartón.

Luego se realiza el marcado de caja el cual consiste en imprimir las cajas donde van los medicamentos con algunos datos que exige la DNM como, por ejemplo: Nombre del medicamento, componente activo, contraindicaciones, etc.

Posteriormente se realiza el doblado de literatura en cada caja de medicamentos el cual contiene especificaciones del producto, y para finalizar el proceso, el producto final se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuidos.

Ilustración 8. Flujograma del proceso de fabricación de líquidos



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Descripción del proceso a seguir para la fabricación de líquidos

El proceso de fabricación de líquidos es una actividad que consta de diferentes etapas, las cuales se pretenden describir a continuación:

Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción, la cual es elaborada por el departamento de producción en vista de la necesidad de medicamentos.

Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.

Luego se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a entrar al proceso de producción. Paralelamente al pesado, se realiza el lavado de los frascos a utilizar en el proceso de producción.

Se realiza la captación y la esterilización de agua a utilizar en el proceso de producción.

Todos los elementos a utilizar entran en el área de líquidos para el proceso de fabricación y se realiza el envasado en los frascos previamente lavados.

Posterior al envasado del medicamento se realiza el proceso de taponeado, el cual consiste en cerrar cada frasco con un tapón para mantener el producto libre de cualquier contaminación, para luego realizar el proceso de limpieza externa de frascos.

Después se realiza el enviñetado de los frascos donde va detallado entre otras descripciones: el nombre del producto, componente activo, cantidad de mililitros, registros sanitarios, etc. Para finalizar el proceso, el producto ya terminado se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuido.

Diagnóstico de la estructura actual del costo

Tabla 9. Diagnóstico de la estructura actual del costo de Marcelli

Hallazgo	Consecuencia si no se corrige
Marcelli carece de un adecuado método de distribución de sus costos indirectos de fabricación.	Al no contar con un adecuado método de distribución de costos indirectos de fabricación, la empresa afectara negativamente sus resultados ya que sus costos de fabricación son cargados directamente a resultados.
Marcelli consideran como parte de sus costos indirectos de fabricación la depreciación de maquinaria y equipos ya depreciados completamente.	Al incluir a sus costos de fabricación la depreciación de maquinaria y equipo ya caducado, se está incrementando de forma indebida los costos de producción lo cual disminuye los márgenes de rentabilidad de sus productos y no le permite ser competitivo en un mercado como el farmacéutico.

Hallazgo	Consecuencia si no se corrige
Las hojas de Kardex que poseen los productos y materiales que se controlan a través de inventarios no poseen todos los requisitos que exigen las leyes tributarias.	Marceli posee los Kardex de sus inventarios, los cuales no poseen todos los requisitos que exige El Código Tributario en los artículos 142 “Inventarios” y 142 A “Requisitos del Registro de Control de Inventario” y por tanto puede acarrear multas por incumplimiento del artículo 243 “Incumplimiento de la Obligación de Llevar Registros de Control de Inventarios y Métodos de Valuación” del Código Tributario.
El sistema de costeo Estándar que es el que legalmente tiene autorizado Marceli según documentación proporcionada no es aplicado correctamente según lo dicta la teoría de costos estándar.	Al no aplicar correctamente el sistema de costeo estándar se corre el riesgo que la Administración Tributaria sancione con multas onerosas debido a que las bases imponibles pueden diferir en contra de la Administración Tributaria para efectos impositivos.
El criterio con el que Marceli distribuye sus costos en el proceso de producción puede ser que no sea el adecuado.	Si el criterio utilizado en la distribución de los costos en los procesos de producción no es el adecuado ocasionará que la empresa demuestre resultados negativos al final de cada periodo lo cual irá minando el posible crecimiento que podría tener al aplicar un criterio adecuado.
En ocasiones debido al escaso personal con el que cuenta Marceli, no se procesan las órdenes de producción en el tiempo oportuno y esto ocasiona atrasos en la presentación de la información relacionada a los costos.	Al no procesar de manera oportuna las órdenes de producción no se contará con información útil para la toma de decisiones.

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

2.3.1.1.8 Fase 2. Diagnóstico de ajustes identificados al sistema de costos actual de Laboratorios Marcelli

La industria farmacéutica, toma en consideración que la empresa depende de la relación que se tiene con sus costos de producción, debido que estos son necesarios para que generen ganancias.

La estructura actual de costos representa unas áreas de oportunidad que Marcelli posee de acuerdo con el diagnóstico realizado; Ya que se ha examinado como están distribuidos sus costos y como estos se reflejan en los procesos de producción, debido a eso la información afecta de manera directa en los resultados, y estos son presentados en los estados financieros de Marcelli.

El presente documento se describe de una forma breve como se reflejan las diferencias en la estructura de los costos actuales, impactado de manera significativa al negocio, así como también la estructura de costos ajustadas en la cual se refleja con más exactitud los costos que se han incurrido en el proceso de producción.

Descripción de la estructura de los costos (Actual y Ajustado).

1. El proceso de estructura de los costos actuales se inicia con el llenado del archivo en Excel, en el cual se detalla los costos incurridos en la fabricación de un determinado producto.
2. Se determinan en la hoja de Excel cada uno de los elementos del costo que incurren en la fabricación de un lote de productos.
3. Al vaciar la información en el cuadro de detalle de los costos incurrido se determinó que se sobre estiman los costos de Mano de Obra.
4. Los costos de horas maquinas se sobre estiman debido que están considerandos en los costos indirectos de fabricación.
5. En el cuadro Costo Resumen se determinó que algunos totales están mal formulados reflejando datos incorrectos al cálculo del costo.

Ilustración 9. Resumen de Costeo Actual Calcinita - D Suspensión

MARCELI, S.A. DE C.V.												
DETERMINACION DE COSTO PRODUCTOS												
CLIENTE	MARCELI, S.A. DE C.V.											
PRODUCTO	CALCINITA-D SUSPENSION											
PRESENTACION	FRASCO x180mL											
No. DE LOTE	181108											
ORDEN DE PRODUCCION	1126/1154											
TAMAÑO DEL LOTE	600	Litros	100.0%									
RENDIMIENTO DEL LOTE	584	Litros	97.3%									
FRASCOS x180mL	3247	Unidades						mL	584,460	0	584,460	
FRASCOS x90mL	0	Unidades						Fcos	3,247	0	3,247	
RENDIMIENTO NETO	3,247	Unidades										
Procesos	Estandar x hr	Real x hr	Unidad	# hH	#hM	\$hHs	\$hMs	Sub-hHs	Sub-hMs	Insumos	Total	Costo Un
MATERIA PRIMA										\$ 466.60	\$ 466.60	\$ 0.144
MATERIAL DE ENVASE Y EMPAQUE										\$ 1,008.73	\$ 1,008.73	\$ 0.311
Sub-Total MatEria Prima										\$ 1,475.33	\$ 1,475.33	\$ 0.454
PESADO				2.4	1.2	\$ 5.02	\$ 0.34	\$ 12.05	\$ 0.41	\$ 2.21	\$ 14.68	\$ 0.005
LAVADO DE FRASCOS				9.3332		\$ 18.12		\$ 169.07			\$ 169.07	\$ 0.052
CAPTAR, HERVIR AGUA Y FABRICAR				3.25	3	\$ 7.68	\$ 5.96	\$ 24.96	\$ 19.36	\$ 47.12	\$ 91.44	\$ 0.028
ENVASADO Y LIMPIEZA FRASCOS	735		3,247	26.5002	4	\$ 2.04	\$ 15.92	\$ 53.97	\$ 70.33	\$ 11.28	\$ 135.58	\$ 0.042
Sub-Total Fabricacion				41.4834	8.8667	\$ 6.27	\$ 10.16	\$ 260.05	\$ 90.10	\$ 60.61	\$ 410.76	\$ 0.127
MARCACION DE ETIQUETAS	1499		3,247	2	2	\$ 2.09	\$ 1.13	\$ 4.53	\$ 2.46	\$ 2.88	\$ 9.87	\$ 0.003
MARCACION DE CAJAS	1694		3,247	2	2	\$ 2.09	\$ 1.13	\$ 4.01	\$ 2.17	\$ 2.88	\$ 9.06	\$ 0.003
ETIQUETADO DE FRASCOS	83		3,247	39		\$ 1.74		\$ 68.02		\$ -	\$ 68.02	\$ 0.021
EMPACAR EN CAJA FRASCOS	117		3,247	28		\$ 1.83		\$ 50.77		\$ 7.44	\$ 58.22	\$ 0.018
Sub-Total Empaque				70.7668	4.0834	\$ 1.80		\$ 127.34	\$ 4.63	\$ 13.20	\$ 145.17	\$ 0.045
Costo Total M.P. fabricacion y empaque								\$ 387.39	\$ 94.73	\$ 1,549.14	\$ 2,031.26	\$ 0.626
Gastos de Analisis											\$60.38	\$ 0.019
Gastos Indirectos de Fabricacion											\$ 731.14	\$ 0.225
TOTAL COSTOS, GASTOS DE FABRICACION											\$ 2,822.78	\$ 0.869

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 10. Resumen de Costeo Ajustado Calcinita - D Suspensión

MARCELI, S.A. DE C.V.													
DETERMINACION DE COSTO PRODUCTOS													
CLIENTE		MARCELI, S.A. DE C.V.											
PRODUCTO		CALCINITA-D SUSPENSION								Fecha Solicitud		04/12/2018	
PRESENTACION		FRASCO x180mL								Fecha Costeo		19/12/2018	
No. DE LOTE		181108											
ORDEN DE PRODUCCION		1126/1154											
TAMAÑO DEL LOTE		600		Litros	100.0%								
RENDIMIENTO DEL LOTE		584		Litros	97.3%								
FRASCOS x180mL		3247		Unidades					mL	584,460	0	584,460	
FRASCOS x90mL		0		Unidades					Fcos	3,247	0	3,247	
RENDIMIENTO NETO		3,247		Unidades									
Procesos		Estandar x hr	Real x hr	Unidad	# hH	#hM	\$hHs	\$hMs	Sub-hHs	Sub-hMs	Insumos	Total	Costo Un
MATERIA PRIMA											\$ 466.60	\$ 466.60	\$ 0.144
MATERIAL DE ENVASE Y EMPAQUE											\$ 1,008.73	\$ 1,008.73	\$ 0.311
Sub-Total MatEria Prima											\$ 1,475.33	\$ 1,475.33	\$ 0.454
PESADO	0			2.4	0	\$ 3.89		\$ 9.34	\$ -	\$ 2.21	\$ 11.55	\$ 0.004	
LAVADO DE FRASCOS				9.3332	0	\$ 15.69		\$ 146.43			\$ 146.43	\$ 0.045	
CAPTAR, HERVIR AGUA Y FABRICAR				3.25	0	\$ 5.95		\$ 19.35	\$ -	\$ 47.12	\$ 66.47	\$ 0.020	
ENVASADO Y LIMPIEZA FRASCOS		3,247	26.5002	0	\$ 1.70		\$ 44.95	\$ -	\$ 11.28	\$ 56.23	\$ 0.017		
Sub-Total Fabricacion					41.4834	0	\$ 5.31	\$ -	\$ 220.08	\$ -	\$ 60.61	\$ 280.69	\$ 0.086
MARCAcion DE ETIQUETAS	0		3,247	2	0	\$ 1.62	\$ -	\$ 3.51	\$ -	\$ 2.88	\$ 6.39	\$ 0.002	
MARCAcion DE CAJAS	1694		3,247	2	0	\$ 1.62	\$ -	\$ 3.11	\$ -	\$ 2.88	\$ 5.99	\$ 0.002	
ETIQUETADO DE FRASCOS	83		3,247	39		\$ 1.59		\$ 61.90		\$ -	\$ 61.90	\$ 0.019	
EMPAcAR EN CAJA FRASCOS	117		3,247	28		\$ 1.66		\$ 45.87		\$ 7.44	\$ 53.32	\$ 0.016	
Sub-Total Empaque					70.7668	0	\$ 1.62		\$ 114.40	\$ -	\$ 13.20	\$ 127.60	\$ 0.039
Costo Total M.P. fabricacion y empaque									\$ 334.48	\$ -	\$ 1,549.14	\$ 1,883.62	\$ 0.580
Gastos de Analisis												\$60.38	\$ 0.019
Gastos Indirectos de Fabricacion												\$ 731.14	\$ 0.225
TOTAL COSTOS, GASTOS DE FABRICACION												\$ 2,675.14	\$ 0.822

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 11. Comparativo y variaciones del Costo Actual y Ajustado.

Diferencia del producto elaborado - CALCINITA-D SUSPENSION

									DIFERENCIA	
COSTO RESUMEN - ACTUAL		COSTOS x120mL	UNITARIO	COSTO RESUMEN - AJUSTADO		COSTOS x120mL	UNITARIO		COSTOS x120mL	UNITARIO
COSTO DE MATERIA PRIMA		\$ 466.60	\$ 0.1437	COSTO DE MATERIA PRIMA		\$ 466.60	\$ 0.1437		\$ -	\$ -
COSTO DE ENVASE Y EMAPQUE		\$ 1,008.73	\$ 0.3107	COSTO DE ENVASE Y EMAPQUE		\$ 1,008.73	\$ 0.3107		\$ -	\$ -
COSTO DE MANO DE OBRA		\$ 447.77	\$ 0.1379	COSTO DE MANO DE OBRA		\$ 334.48	\$ 0.1030		\$ (113.29)	\$ (0.0349)
GASTO DE FABRICACION		\$ 899.68	\$ 0.2771	GASTO DE FABRICACION		\$ 865.33	\$ 0.2665		\$ (34.35)	\$ (0.0106)
COSTO DE VENTA		\$ 2,822.78	\$ 0.8693	COSTO DE VENTA		\$ 2,675.14	\$ 0.8239		\$ (147.64)	\$ (0.0455)

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

La elaboración de la hoja de costos del producto Calcinita-D Suspensión, se encontraron inconsistencias, las cuales sobreestima el costo de mano de obra directa y CIF impactando 0.0455% sus resultados por cada unidad producida.

Observaciones al sistema de costo actual

- Al realizar el comparativo de los costos actuales contra los costos ajustados podemos decir que en el Costo de Mano de Obra se tiene una sobre estimación de US\$ 133.29, en términos porcentuales es un 4% sobre estimado de sus costos incurridos.
- Al realizar el comparativo de los costos actuales contra los costos ajustados podemos decir que en los Gastos de Fabricación se tiene una sobre estimación de US\$ 34.35, en términos porcentuales es un 1.2% sobre estimado de sus costos incurridos.
- Es importante mencionar que al ajustar los costos de producción en la nueva estructura se tendrá un ahorro aproximado del 5.2% de sus costos incurridos por lote fabricado, originado de la corrección de fallas determinadas en el actual sistema de costos.

2.3.1.1.9 Fase 3: Propuesta de Estructura de costo estándar

Posterior a realizar el diagrama de la situación actual de los costos en Marcelli, se ha determinado que es necesario adecuar los procesos de costeo que se realizan actualmente con lo establecido y autorizados en el sistema Contable que tiene autorizado la empresa.

La nueva estructura de costos de Laboratorios Marcelli estará basada en el sistema de costo estándar, lo implica que para iniciar el proceso de costeo

con una nueva estructura el primer paso es calcular los costos estándar de todos los productos, pues posterior a realizar el diagrama de la situación actual de los costos en Marcelli, se ha determinado que es necesario adecuar los procesos de costeo que se realizan actualmente con lo establecido y autorizado en el Sistema Contable de la empresa.

Por lo anterior el equipo consultor ha determinado a través del proceso de diagnóstico realizado a Marcelli que se debe implementar un sistema de costo estándar conforme a lo autorizado en el Sistema Contable, el cual debe reflejar de manera adecuada cada uno de los elementos del costo que intervienen en el proceso productivo, es por ello que se determinó que se debe calcular un costo estándar que refleje los costos actuales pero que contenga otras variables que permitan que el mismo tenga una vigencia de por lo menos un año.

Para iniciar el proceso es preciso tener claridad que para implementar un sistema de costo estándar es necesario contar con los datos de cantidades de materia prima, material de empaque, insumos y los tiempos estándar que son requeridos por cada uno de los procesos de fabricación, así como los precios actuales de las compras, esto con el fin de contar con los insumos mínimos necesarios para calcular un estándar; sabiendo que este proceso se debe replicar para cada uno de los productos que actualmente fabrica Marcelli.

Tomando en cuenta las particularidades del giro de negocio de Marcell se ha definido de igual manera que se deben determinar tres tamaños de los lotes, un lote pequeño, un lote intermedio y un lote grande, para que el costo estándar de los productos refleje las complejidades por el aumento o disminución del tamaño de los mismos; tomando en cuenta que mientras más pequeño sea el lote producido, el costo unitario de producción (CUP) real será mayor que el de un lote más grande.

El propósito de establecer costo estándar a tres tamaños de lotes diferentes es debido a que se pretende identificar cuál es el comportamiento de los costos estándar con respecto a los costos normales y establecer de esa manera cuál lote de producción es más conveniente para Marcell.

Tal como se ha mencionado, lo primero con lo que se debe contar es la materia prima, material de empaque e insumos a utilizar, que para el caso de Marcell su materia prima está representado por las formulas debidamente registradas con las que cuentan, la cantidad del material de empaque y los insumos necesarios, por lo cual se diseñó una herramienta para captar la información relacionada tanto al tamaño de los lotes como a la cantidad de los insumos que se necesitan para la elaboración de cada uno de los productos.

Siendo que en el catálogo de productos de Marcelli se pueden identificar tanto productos sólidos (como tabletas y capsulas) y productos líquidos (como jarabes), se generó un formato de recolección de información para los tipos de medicamentos a producir, sean sólidos o líquidos.

Para el caso de los líquidos para la identificación del medicamento y determinación del tamaño de los lotes, se determinó la cantidad de litros a producir por cada tipo de lote, según se presenta en la ilustración 12:

Ilustración 12. Determinación de la Cantidad de litros a producir para cada tamaño de lote

Nombre del Medicamento:	
Tamaño del lote (litros) a producir	
Pequeño	50
Mediano	500
Grande	1,000

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el caso del detalle de la materia prima a utilizar el formato es el siguiente:

Ilustración 13. Materia prima a utilizar por tamaño de lote

Materia prima	Fórmula industrial (Por litro)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para el caso del material de empaque a utilizar el formato es el siguiente:

Ilustración 14. Material de empaque a utilizar por tamaño de lote

Material de Empaque	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, el detalle de los insumos a utilizar por cada uno de los procesos es el siguiente:

Ilustración 15. Detalle de insumos a utilizar por tamaños de lote

Insumos		Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
		Cantidad por persona	Cantidad por persona	Cantidad por persona
Captar y hervir				
Alcohol 90	litro			
Gas Propano	libras			
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Pesado Materias primas				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas 9x14	unidad			
Bolsas 12x18	unidad			
Bolsas 14x23	unidad			
Bolsas medio jardín	unidad			
Técnica de fabricación				
Alcohol 90	litro			
Filtro 5 Micras	unidad			
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 16. Detalle de insumos a utilizar por tamaño de lote

Lavado de frascos				
Hipoclorito de Sodio	litro			
Envasado				
Alcohol 90	litro			
Guantes	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			
Limpieza de frascos				
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y				
Marcación de caja				
Etiquetado de frascos(manual)				
Doblar literatura				
Empacado en cajas individuales				
Empacado general (corrugado)				
Cintas p/sellar cajas	Rollos			
Gorros	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Para el caso de los medicamentos solidos se determinó el cómo formato para la identificación del medicamento y del tamaño de los lotes el siguiente:

Ilustración 17. Identificación de medicamento y tamaño de lote

Nombre del Medicamento:			
Tamaño del lote (tabletas)		Cantidad de producción	
		Presentación Original	Muestra médica
Pequeño			
Mediano			
Grande			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para la recolección de los datos de la materia prima el formato diseñado fue el siguiente:

Ilustración 18. Recolección de datos de materia prima

Materia prima	Fórmula industrial	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el caso del material de empaque el formato utilizado fue el siguiente:

Ilustración 19. Recolección de datos de material de empaque

Material de Empaque	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, para la recolección de la información de los insumos a utilizar por cada uno de los procesos de los medicamentos sólidos el formato es el siguiente:

Ilustración 20. Recolección de los insumos a utilizar por tamaño de lote

Insumos		Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Pesado Materias primas				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas 9x14	unidad			
Bolsas 12x18	unidad			
Bolsas 14x23	unidad			
Bolsas medio jardín	unidad			
Mezclado				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas jardín	unidad			
Tableteado				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Impresión de aluminio				
Aluminio				
Emblistado				
PVC				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Doblar literatura				
Marcación de caja				
Doblar literatura				
Empacado en cajas individuales				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Empacado general (corrugado)				
Cintas p/sellar cajas	Rollos			
Gorros	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Una vez ya identificados los insumos a utilizar, fue necesario determinar cuáles son los tiempos y el número de las personas que intervendrían en la elaboración de los medicamentos que al igual que en el caso anterior se debía tomar en cuenta la diferencia que existe entre medicamentos sólidos y líquidos.

Para el caso de los medicamentos líquidos los formatos propuestos fueron los siguientes:

Ilustración 21. Tiempo de fabricación de líquidos por tamaño de lotes

Tiempo de Fabricación (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Captar y hervir								
Pesado Materias primas								
Técnica de fabricación								
Lavado de frascos								
Envasado								
Limpieza de frascos								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 22. Tiempo de empaque de líquidos por tamaño de lote

Tiempo de Empaque (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y Vencimiento)								
Marcación de caja								
Etiquetado de frascos(manual)								
Doblar literatura								
Empacado en cajas individuales								
Empacado general (corrugado)								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Y Para el caso de los medicamentos sólidos los formatos fueron los siguientes:

Ilustración 23. Tiempo de fabricación de sólidos por tamaño de lote

Tiempo de Fabricación (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Pesado								
Mezclado								
Secado								
Tableteado								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 24. Tiempo de empaque de sólidos por tamaño de lote

Tiempo de Empaque (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Impresión de aluminio								
Emblistado								
Marcar cajas								
Doblar inserto								
Empacar en caja								
Empacar corrugados								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Posteriormente y como parte de la carga fabril se solicitó que se detallara cuáles son las maquinarias utilizadas en el proceso de fabricación, para lo cual se proporcionó el siguiente cuadro en el caso de los líquidos:

Ilustración 25. Maquinaria utilizada en el proceso de fabricación de líquidos

Maquinaria utilizada (Horas Máquina)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Captar y hervir			
Pesado Materias primas			
Técnica de fabricación			
Lavado de frascos			
Envasado			
Limpieza de frascos			
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y Vencimiento)			
Marcación de cajas			

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Siendo el formato para el caso de los sólidos el siguiente:

Ilustración 26. Maquinaria utilizada en el proceso de fabricación de sólidos

Maquinaria utilizada (Horas Máquina)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Pesado			
Mezclado			
Secado			
Tableteado			
Impresión de aluminio			
Emblistado			
Marcación de cajas			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente se solicitó que determinaran el costo de los análisis, proporcionando para ello el siguiente modelo, el cual es independiente del tipo de medicamento, líquido o sólido.

Ilustración 27. Modelo de determinación del costo de los análisis

Costo de análisis	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Con la recolección de esta información por cada medicamento se obtendrán lo relacionados con las cantidades de los insumos necesarios y de los tiempos requeridos en el proceso de fabricación, lo cual representa el estándar de cantidades del proceso de fabricación.

Luego de haber recolectado la información relacionada a los estándares de cantidades, es necesario realizar el proceso de recolección de los datos relacionados con los costos monetarios que serán los estándares de precio (costo) de los procesos; para esto se estableció que para reflejar de manera más real los precios del mercado, se realizaría por medio del siguiente procedimiento:

Se recopilaría la información de las últimas cinco compras, procediéndose a promediar los valores y al estar promediados, el valor se

ajustaría por medio de la tasa de inflación con el fin que el costo promedio afectado por la tasa de inflación sea el costo estándar en precio de compra para efecto del cálculo de la materia prima y del material de empaque y para los insumos, para esto se diseñó la siguiente tabla:

Ilustración 28. Modelo de determinación de precio de insumo

Nombre del Insumo	Compra 1	Compra 2	Compra 3	Compra 4	Compra 5	Promedio	Tasa de Inflación	Costo del Insumo Proyectado
Insumo X	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	%	\$ -

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para determinar el valor de la tasa de inflación se utilizarán los datos que aparecen en la página web del Banco Central de Reserva de El Salvador, que presenta los indicadores y el detalle de los mismos.

Ilustración 29. Indicadores del Banco Central de Reserva

Un vistazo a la Economía			
INDICADOR	PERÍODO	VAR. ANUAL	DETALLES
PIB trimestral Desestacionalizado	I - 2019	1.8 %	Tabla
Inflación	Jul. 2019	0.1 %	Tabla
Inflación Subyacente	Jun. 2019	0.1 %	Tabla
Exportaciones	Ene. - Jul. 2019	0.9 %	Tabla
Importaciones	Ene. - Jul. 2019	4.8 %	Tabla
Remesas familiares	Ene. - Jun. 2019	3.5 %	Tabla
Interés en depósitos a 180 días (nivel)	Jun. 2019	4.3 %	Tabla
Interés por ptmos. <= 1 año (nivel)	Jun. 2019	6.5 %	Tabla
IVAE Desestacionalizado.	May. 2019	2.6 %	Tabla

Fuente: (Banco Central de Reserva)

Ilustración 30. Indicadores del Banco Central de Reserva

(Actualizado Hasta Jul-2019)

MENSUAL	2018				2019			
	Indice General	Variación			Indice General	Variación		
		Mensual	Anual	Acumulado		Mensual	Anual	Acumulado
Ene	111.96	0.13	1.42	0.13	112.24	-0.05	0.25	-0.05
Feb	112.05	0.08	1.23	0.21	112.44	0.18	0.35	0.13
Mar	111.93	-0.10	0.91	0.11	112.69	0.23	0.68	0.35
Abr	111.97	0.04	0.88	0.14	112.87	0.16	0.80	0.51
May	112.11	0.13	0.83	0.27	113.01	0.13	0.80	0.64
Jun	112.26	0.13	0.90	0.40	112.85	-0.14	0.53	0.50
Jul	112.42	0.14	1.06	0.55	112.56	-0.26	0.13	0.24
Ago	112.71	0.25	1.45	0.80				
Sept	112.76	0.05	1.39	0.85				
Oct	113.02	0.23	1.50	1.09				
Nov	112.82	-0.18	1.08	0.91				
Dic	112.30	-0.47	0.43	0.43				

Fuente: (Banco Central de Reserva de El Salvador)

Actualmente el valor que se tomaría para el cálculo de la inflación sería de 2.32%, el cual serviría para el ajuste del precio.

Para determinar el costo por hora de la mano de obra se tomará el salario mensual considerando el número de horas efectivas mensuales y con esto obtendremos el costo de por hora de la mano de obra directa, según el siguiente detalle:

Ilustración 31. Cuadro determinación del costo de la hora de Mano de Obra

NOMBRE EMPLEADO	PUESTO	SUELDO MENSUAL	HORAS MENSUALES	COSTO POR HORA
		\$ -	0	\$ -
		\$ -	0	\$ -

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, para efecto de la determinación del factor de costo de la Carga Fabril o Gastos de Fabricación el procedimiento a seguir sería el siguiente:

1. Para obtener el monto de la carga fabril total se sumarán los valores registrados contablemente en la cuenta de gastos de fabricación del último año.
2. Para efecto de distribuir la carga fabril, se ha determinado que la base de distribución a utilizar serán las horas efectivas de trabajo.
3. Se procederá a realizar la división del monto de la carga fabril total entre la base elegida y ese será el factor de la carga fabril, según se muestra en la ilustración que se presenta a continuación:

Ilustración 32. Formula del cálculo del factor de distribución de la carga fabril

$$\text{Factor} = \frac{\text{Carga fabril total}}{\text{Base de distribución}}$$

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

4. El factor de distribución determinado será el que se utilizará al momento de realizar el cálculo del costo estimado.

2.3.1.1.10 Fase 4: Elaboración de prototipo del nuevo sistema de sistema de costo estándar:

Interfaz actual.

Actualmente el sistema registra en una sola ventana toda la información de los costos reales del proceso productivo, tal como se muestra en la ilustración que a continuación se presenta:

Ilustración 33. Ventana de orden de producción sistema informático GM

The screenshot shows a software window titled 'ORDEN DE PRODUCCIÓN'. It contains several input fields and a summary section. The 'Orden de Producción' field is set to 0.00. The 'Insumos' field is also 0.00. The 'Materia Prima' field is 492.51. The 'Puestos de Trabajo' field is 0.00. The 'Material Empaque' field is 113.00. The 'Gasto de Fabricación' field is 0.00. The 'Control de Calidad' field is 0.00. The 'Costo Total' is 605.51. The '* Costo Unitario' is 0.000000. The status 'EN PROCESO' is displayed in red. The window also includes a search bar, a 'Producto' field, and a 'Lote' field.

Orden de Producción:	Insumos:
0.00	0.00

Materia Prima:	Puestos de Trabajo:
492.51	0.00

Material Empaque:	Gasto de Fabricación:
113.00	0.00

Control de Calidad:
0.00

Costo Total:	* Costo Unitario:
605.51	0.000000

Fuente: Sistema informático GM®

En la misma ventana del sistema se presenta la información de los consumos de materia prima, material de empaque, insumos, puestos de trabajo y el control de calidad lo cual no permite tener una visión general de todo el conjunto de la orden de producción.

Interfaz propuesta.

El sistema adicionalmente al costo estándar de la orden de producción debe presentar el consumo real de los insumos a fin de poder determinar las variaciones en materia prima, material de empaque, mano de obra, carga fabril y gastos de análisis, mismas que serán las que impactarán directamente en los resultados.

La interfaz propuesta para el sistema de costo estándar, es la siguiente:

Ilustración 34. Interfaz del sistema de costos propuesta



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Elementos del costo

En la parte de los elementos del costo estarán los elementos relacionados con los elementos asociados al proceso productivo y administrativo del laboratorio, tal como se detalla a continuación:

Ilustración 35. Interfaz de la ventana de elementos de costos



Fuente: Elaboración del equipo consultor

En esta parte del sistema se llevarán los controles con los que actualmente cuenta el sistema, estando los mismos relacionados con el control de los costos reales, dejando por separado el detalle de los mismos.

En el apartado de materia prima tal como se tiene actualmente controlará los kardex de cada uno de los insumos aplicándolo a la orden de producción que corresponda y aceptando las restituciones que se realicen al inventario por la materia prima no utilizada.

En el apartado de material de empaque se al igual que en el punto anterior controlará los kardex de cada uno de los insumos aplicándolo a la

orden de producción que corresponda y aceptando las restituciones que se realicen al inventario por el material de empaque no utilizado.

En el apartado de la materia prima a diferencia de los que se realiza actualmente la información no será ingresada por una persona ajena al proceso productivo, sino que será ingresada por el mismo personal de operarios del departamento de Producción lo cual permitirá tener la información de los costos reales del proceso de manera automática, para lo cual los operarios deberán hacer uso de una aplicación que se creará para ser utilizada en un dispositivo electrónico, sea un teléfono celular o una Tablet, en la cual deberán seleccionar la orden de producción, el código de empleado y el proceso en cual iniciará su labor, para luego hacer click en el botón de registro de ingreso, con el cual automáticamente se creará el registro de ingreso y a partir de este momento comenzará el monitoreo del tiempo utilizado en la fabricación de la orden de compra.

Ilustración 36. Ventana de Utilización de Mano de Obra

Utilización de Mano de Obra

Orden de Producción en ejecución Orden 1 Orden 2 Orden 3 Orden 4 Orden 5 Orden 6 Orden 7 Orden 8 Orden 9 Orden 10 Orden 11 Orden 12 Orden 13 Orden 14 Orden 15 Orden 16 Orden 17 Orden 18	Nombre del Medicamento:																																			
	Número de Lote																																			
	Tipo de Medicamento																																			
	Código del empleado																																			
	Nombre del Empleado																																			
	Nombre del Proceso																																			
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="4">Tipo de Medicamento</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Sólido</th> <th colspan="2">Líquido</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pesado</td> <td>Marcar cajas</td> <td>Captar y hervir</td> <td>Marcación de Etiquetas</td> </tr> <tr> <td>Mezclado</td> <td>Doblar inserto</td> <td>Pesado Materias primas</td> <td>Marcación de caja</td> </tr> <tr> <td>Secado</td> <td>Empacar en caja</td> <td>Técnica de fabricación</td> <td>Etiquetado de frascos</td> </tr> <tr> <td>Tableteado</td> <td>Empacar corrugados</td> <td>Lavado de frascos</td> <td>Doblar literatura</td> </tr> <tr> <td>Impresión de aluminio</td> <td></td> <td>Envasado</td> <td>Empacado en cajas</td> </tr> <tr> <td>Emblistado</td> <td></td> <td>Limpieza de frascos</td> <td>Empacado general</td> </tr> </tbody> </table>				Tipo de Medicamento				Sólido		Líquido		Pesado	Marcar cajas	Captar y hervir	Marcación de Etiquetas	Mezclado	Doblar inserto	Pesado Materias primas	Marcación de caja	Secado	Empacar en caja	Técnica de fabricación	Etiquetado de frascos	Tableteado	Empacar corrugados	Lavado de frascos	Doblar literatura	Impresión de aluminio		Envasado	Empacado en cajas	Emblistado		Limpieza de frascos	Empacado general
	Tipo de Medicamento																																			
	Sólido		Líquido																																	
	Pesado	Marcar cajas	Captar y hervir	Marcación de Etiquetas																																
	Mezclado	Doblar inserto	Pesado Materias primas	Marcación de caja																																
	Secado	Empacar en caja	Técnica de fabricación	Etiquetado de frascos																																
	Tableteado	Empacar corrugados	Lavado de frascos	Doblar literatura																																
	Impresión de aluminio		Envasado	Empacado en cajas																																
	Emblistado		Limpieza de frascos	Empacado general																																
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Seleccione Código de Empleado</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>11</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>12</td> </tr> </tbody> </table>				Seleccione Código de Empleado		1	7	2	8	3	9	4	10	5	11	6	12																		
	Seleccione Código de Empleado																																			
	1	7																																		
2	8																																			
3	9																																			
4	10																																			
5	11																																			
6	12																																			
Registro de Ingreso Registro de Salida																																				

Fuente: Elaboración del equipo consultor

Al finalizar el proceso operativo deberá dar click en el registro de salida a fin que se verifique el momento de la finalización del proceso, realizando el proceso de inicio o finalización del proceso.

En el apartado de los gastos de fabricación como se ha hecho hasta el momento se tomarán los datos históricos de del último año, sin embargo, para efecto de la determinación del factor de costo del Gasto de Fabricación el procedimiento a seguir será el que se describe en informe de propuesta de costos ajustado, tomando de base la formula siguiente:

Ilustración 37. Formula del cálculo del factor de distribución de la carga fabril

$$\text{Factor} = \frac{\text{Carga fabril total}}{\text{Base de distribución}}$$

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el apartado de los gastos de análisis se incorporarán aquellas erogaciones realizadas en concepto de análisis de los productos fabricados por Marcelli.

Hoja de Costos

En esta parte el sistema de costos presentará la información relacionada con los costos estándar y lo relacionado al proceso productivo a costo estándar, tal como se muestra en la ilustración siguiente:

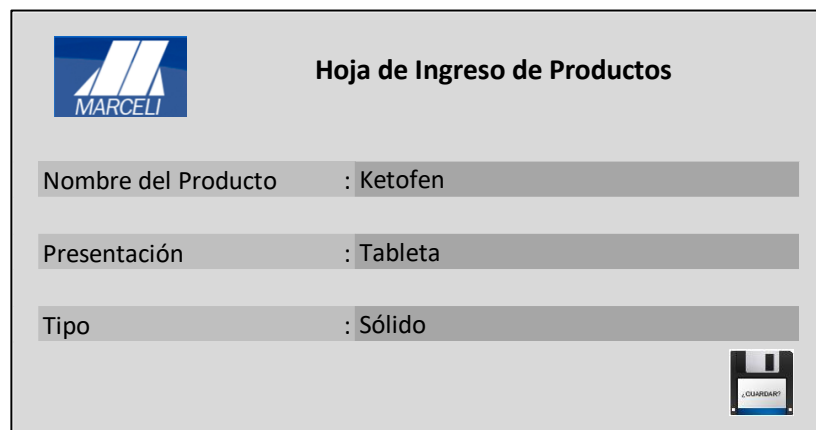
Ilustración 38. Interfaz de ventana hoja de costos



Fuente: Elaboración del equipo consultor

En el apartado de productos presentará el detalle de todos los productos elaborados por Marcelli y presentará las opciones necesarias para agregar los productos nuevos que se vayan agregando a su catálogo de productos.

Ilustración 39. Pantalla de Ingreso de Productos



Fuente: Elaboración del equipo consulto

Ilustración 40. Detalle de Productos

No.	Nombre del Producto	Presentación	Tipo
1	Ketofen	Tableta	Sólido
2	Calcinita D	Tableta	Sólido

Fuente: Elaboración del equipo consultor

El apartado del costo estándar presenta la fórmula de costo estándar de cada uno de los medicamentos, en la cual aparecen detallados las cantidad, tiempos y valores estándar en la fabricación de cada medicamento, detallando cada uno de los elementos del costo a costo estándar, con los detalles que se

describen en la propuesta de la nueva estructura de costos; siendo el resumen que se presenta en términos monetarios el siguiente:

Ilustración 41. Formula de Costo Estándar

 Formula de Costo Estándar	
Nombre del Producto	: Ketofen
Presentación	: Tableta
Tipo	: Sólido
Cuantificación Unitaria de la Formula de Costo Estándar	
Materia Prima	: \$0.00
Material de Empaque	: \$0.00
Mano de Obra	: \$0.00
Gastos de Fabrica	: \$0.00
Gastos de Análisis	: \$0.00
Costo Unitario Estándar	: \$0.00

Fuente: Elaboración del equipo consultor

En lo que respecta a la orden de producción se utilizará el formato usado actualmente, tomando de base los datos que se ingresan al sistema GM

Ilustración 42. Ventana de orden de producción sistema informático GM

Fuente: Sistema informático GM®

Finalmente nos encontramos con la hoja de costos estándar que no es más que la cuantificación de la orden de producción a costo estándar, tomado en cuenta que la eficiencia nunca es del 100%, ajustando los costos a las unidades finalmente producidas.

Ilustración 43. Hoja de Costo Estándar

Hoja de Costo Estándar					
Nombre del producto:	Ketofen				
Presentación:	Tableta				
Tipo de Producto:	Sólido				
Elemento	Costo unitario estándar	Unidades del lote	Valuación de la Producción		
Materia Prima	: \$0.003000	10,000	\$30.000000	Producción Real:	9990
Material de Empaque	: \$0.020000	10,000	\$200.000000	Costo Ajustado:	\$0.125526
Mano de Obra	: \$0.054000	10,000	\$540.000000		
Gastos de Fabrica	: \$0.023400	10,000	\$234.000000		
Gastos de Análisis	: \$0.025000	10,000	\$250.000000		
Costo Unitario Estár	: \$0.125400	10,000	\$1,254.000000		

Fuente: Elaboración del equipo consultor

Reportes

Finalmente, el menú de reportes que presenta el detalle siguiente:

Ilustración 44. Interfaz de ventana reportes



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Los reportes y su utilidad se describen en el apartado de monitoreo de costos.

2.3.1.1.11 Fase 6: Capacitación del sistema informático de costo estándar

Se realizó propuesta de plan capacitaciones, que incluye exposición teórica y práctica para la mejor comprensión de módulos del prototipo del nuevo sistema de costos, la temática se ha dividido en tres capacitaciones, (Ver Tabla 10, Tabla 11 y Tabla 12).

Tabla 10. Temática de capacitación - I

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – I		
Área para Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Gerencia	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	Que el personal de Laboratorios Marcell comprenda la importancia del Prototipo del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, siendo primordial para la toma de decisiones financieras ya que tienen un impacto en términos monetarios.

Tabla 11. Temática de capacitación – II

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – II		
Área a Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Personal Administrativo	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos	Que el personal de Marcell, comprenda la importancia de la implementación del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, lo cual les servirá para optimizar los recursos que necesitamos para la

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – II		
	del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	producción, evitando tener un exceso de Materias Primas o productos que se puedan vencer, generando una política de ahorro en Marcelli.

Tabla 12. Temática de capacitación – III

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – III		
Área a Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Personal Operativo	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	Que el personal de Marcelli comprenda la importancia del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, mejorando los tiempos de maquilado fabricación, Carga fabril, minimizan los costos en el proceso de producción de Marcelli.

Recursos.

El equipo consultor será los encargados de impartir las capacitaciones necesarias, así como el seguimiento. (ver Tabla 13), para los presupuestos se detallan los recursos para la capacitación.

Tabla 13. Presupuesto de capacitación.

Descripción	Unidad	Cantidad
Copias e Impresiones	Unidad	30
Papelería e Útiles	Unidad	15
Refrigerios	Unidad	10
Uso de Laboratorio con Computadoras	Hora	4
tor	Unidad	1

Fuente: elaborado propia del equipo consultor

Cronograma

Tabla 14 se presenta el cronograma para las capacitaciones.

Tabla 14. Cronograma de capacitaciones.

Descripción	Octubre 2019				Noviembre 2019			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación - I Gerencia			X					
Capacitación -II Personal Administrativo						X		
Capacitación -III Personal Operativo							X	

2.3.1.1.12 Monitoreo de costos:

1. Reporte comparativo del monitoreo de costo.

Se elabora cuadro comparativo del costo estándar con relación al costo real, identificando las variaciones de manera que los costos sean óptimos al producir un determinado producto. Así también podemos ver el grado de eficiencia que ha tenido la administración para realizar la producción.

Ilustración 45. Eficiencia de la Producción.

MONITOREO DE COSTO				
Producto / Elemento	Costo Estándar	Costo Real	Diferencia	
			Valor Absoluto	%
Materia Prima				
Material de Empaque				
Mano de Obra Directa				
Costos de Fabricación				
Gastos de Análisis				
Total				

2. Reporte comparativo Márgenes y Rentabilidad.

Se elabora cuadro comparativo del costo unitario de producción con relación al precio de venta, identificando las variaciones y marcando los márgenes de ganancia en un determinado lote de fabricación, también podemos determinar la efectividad de la administración para controlar los costos y saber que tan rentable es para la empresa seguir produciendo dicho producto.

Ilustración 46. Márgenes y Rentabilidad

MONITOREO DE COSTO				
Producto	Costo Unitario de Producción	Precio de Venta	Diferencia	
			Valor Absoluto	%
Total				

2.3.1.1.13 Socialización de la Acción Clave de Éxito

Evidencia: Socialización del diagrama de la estructura actual del costo.

Ilustración 47. Socialización sobre el diagrama de la estructura actual de costos



De izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, Jeannette Verónica Vásquez, Marvin Salvador Cardoza, David Antonio Alvarado, Señor Geovanny Aparicio, Licenciado Héctor Hugo Guzmán e Ingeniero Rodrigo

Evidencia: Socialización del diagnóstico del sistema informático GM.

Ilustración 48 Socialización sobre el diagnóstico del sistema informático GM



De izquierda a derecha: Jeannette Verónica Vásquez Romero, Ingeniero Walter Soriano y David Antonio Alvarado.

Evidencia: Socialización sobre la propuesta de la estructura de costos rediseñada.

Ilustración 49: Socialización sobre la propuesta de la estructura de costos rediseñada



De izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, David Antonio Alvarado, Marvin Salvador Cardoza, Jeannette Verónica Vásquez, señor Giovanni Aparicio y Licenciada Ana María de Yan.

2.3.1.2. Acción clave de éxito 2: Análisis Financiero del sector Farmacéutico salvadoreño

La industria farmacéutica, es una de la más importantes y complejas de las áreas productivas, debido a los estrictos controles exigidos por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), entidad que se encarga de que todos los procesos de producción se realicen de acuerdo a normas internacionalmente exigidas.

Los laboratorios nacionales compiten con las marcas de renombre mundial, utilizando como principal estrategia promocional la visita médica y el patrocinio de congresos médicos o actividades de este gremio. El uso de medios masivos se reserva para medicamentos OTC, los cuales no necesitan prescripción médica y son vendidos en droguerías y góndolas de los supermercados. La estrategia de la visita médica es necesaria para impulsar la venta de productos especializados costosos que son los que se adquieren únicamente si son recomendados por doctores.

No obstante, para poder competir, los productos elaborados y comercializados deben de cumplir con altos estándares sanitarios y de calidad.

2.3.1.2.1 Objetivos

- Conocer la situación financiera actual de la industria farmacéutica y la preferencia de los consumidores para adquirir medicamentos.
- Determinar quiénes son los proveedores más grandes de la industria farmacéutica nacional.

2.3.1.2.2 Alcance

El análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño se realizó a los laboratorios nacionales certificados por la DNM en buenas prácticas de manufactura, que se encontraban autorizados al 30 de abril de 2019 y que su información financiera se encontraba depositada en el Centro Nacional de Registro.

2.3.1.2.3 Descripción general del mercado y sector

La actividad de producción y comercialización que el sector farmacéutico desarrolla, está regulado por la Ley de Medicamentos, que es una ley en materia de salud pública y asistencia social, vinculada al área de química y farmacia, de la rama de derecho constitucional, la referida ley fue aprobada el 22 de febrero de 2012, teniendo como objetivo garantizar la

institucionalidad que permita asegurar accesibilidad, registro, calidad, disponibilidad, eficiencia y seguridad de los medicamentos y productos cosméticos para la población y propiciar el mejor precio para el usuario público y privado, así como su uso racional.

Para la instalación de los laboratorios farmacéuticos en El Salvador, éstos deben justificar su actividad en los procedimientos técnicos científicos, comprobados de acuerdo a los criterios desarrollados en las Buenas Prácticas de Manufactura para la Industria Farmacéutica, Estos criterios son actualizados periódicamente al estado de la ciencia y la tecnología.

El plazo de vigencia de las certificaciones que otorga la DNM, sobre el cumplimiento de las normas de Buenas Prácticas de Manufactura (sobre el informe 32 de la Organización Mundial de la Salud (OMS), tiene una vigencia de tres años, transcurrido dicho periodo cada laboratorio deberá someterse nuevamente al proceso de examen e inspección que realiza la DNM para la renovación de su certificación.

En la industria farmacéutica de medicamentos de línea humana (de consumo humano), en la cual Marcell desarrolla su actividad industrial y comercial, compiten 35 laboratorios farmacéuticos nacionales (al 30 de abril de

2019), los cuales están autorizados y certificados por la DNM para la producción de líneas farmacéuticas certificadas.

2.3.1.2.4 Listado de laboratorios autorizados por la DNM

La composición del sector de la industria farmacéutica en El Salvador al 30 de abril de 2019, de empresas autorizadas por la DNM, que cuentan con el Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) se detallan a continuación.

Ilustración 50. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura

 DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA LISTADO VIGENTE ABRIL 2019 								
No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
1	LABORATORIOS BIOGALENIC, S.A. DE C.V	LABORATORIOS BIOGALENIC, S.A. DE C.V	KM 5 ½, BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ORALES ESTÉRILES, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO Y GRAN VOLUMEN	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas Líquidas no estériles, Líquidas orales estériles de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y Líquidas Estériles de pequeño y gran volumen de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y antibióticos no betalactámicos.	4, 5, 6, 7, 8 y 11 de MARZO de 2019	26-mar-19	mar-22
2	LABORATORIOS TERAMED	SOCIEDAD LABORATORIOS TERAMED, S.A. DE C.V.	AVENIDA LAMATEPEC Y CALLE CHAPARRASTIQUE #6, URB. INDUSTRIAL SANTA ELENA, ANTIGUO CUSCATLAN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS.	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas no estériles de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y antibióticos no betalactámicos.	20, 21, 22, 23, 24, 27 Y 28 AGOSTO 2018	25-sep-18	ago-21
3	LABORATORIOS ARSAL	LABORATORIOS ARSAL S.A. DE C.V.	CALLE MODELO #512, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES PARENTERALES DE PEQUEÑO VOLUMEN, LÍQUIDOS ESTÉRILES PARENTERALES DE PEQUEÑO VOLUMEN HORMONALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidos, líquidos y semisólidos no estériles, líquidas estériles parenterales de pequeño volumen, de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y Hormonas tipo NO sexual, líquidas estériles parenterales de pequeño volumen, de principios activos hormonales, por fabricación en campañas.	20, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29 Y 30 AGOSTO 2018; 26, 27, 28 de NOVIEMBRE y 3 de DICIEMBRE de 2018	25-sep-18 y 19-dic-2018	ago-21

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos, s.f.)

Ilustración 51. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
4	LABORATORIO FARMACÉUTICO GASPRO EL SALVADOR S.A. DE C.V.	GASPRO S.A. DE C.V.	KILÓMETRO 28, CARRETERA A SONSONATE, CASERÍO EL RODEO, COLÓN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	GASES MEDICINALES GASEOSOS	Almacenamiento en tanques criogénicos y distribución de gases medicinales líquidos y gaseosos; llenado de gases medicinales líquidos a granel en tanques cisternas de diferentes volúmenes; llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos de diferentes volúmenes; producción, envasado y distribución de aire medicinal gaseoso; llenado y distribución de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión en diferentes presentaciones comerciales; Importación de gases medicinales líquidos y gaseosos; control de calidad de los gases medicinales líquidos y gaseosos.	25, 26, 27, 28 Y 29 DE JUNIO 2018; 7, 8 Y 9 DE ENERO DE 2019	19-sep-18	jun-21
5	LABORATORIO FARMACÉUTICO INFRA DE EL SALVADOR S.A. DE C.V.	INFRA DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	PLANTA SAN BARTOLO: AVENIDA CHAPARRASTIQUE, CALLE JIBOA, POLIGNO D, LOTES 8,9 Y 10, ZONA FRANCA INDUSTRIAL SAN BARTOLO, ILOPANGO, SAN SALVADOR.	GASES MEDICINALES LÍQUIDOS	Producción de gases medicinales líquidos. Llenado de gases medicinales líquidos a granel en tanques cisternas. Almacenamiento y distribución de gases medicinales líquidos.	23, 24, 25, 26 y 27 de julio de 2018	04-sep-18	sep-21
			PLANTA SAN ANDRES: CARRETERA A SANTA ANA KM 26 1/2, CANTON LAS DELICIAS, SAN JUAN OPICO, LA LIBERTAD.	GASES MEDICINALES GASEOSOS, GASES MEDICINALES LÍQUIDOS, HIELO SECO MEDICINAL	Producción de hielo seco medicinal y aire medicinal gaseoso. Llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos. Llenado de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión. Llenado de hielo seco y aire medicinal. Importación de gases medicinales. Almacenamiento y distribución de gases medicinales líquidos y gaseoso, hielo seco medicinal.			
			SALA DE VENTAS SAN SALVADOR: 25 AVENIDA NORTE #1080, COLONIA MEDICA, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR.	GASES MEDICINALES GASEOSOS, GASES MEDICINALES LÍQUIDOS, HIELO SECO MEDICINAL	Llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos. Llenado de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión. Almacenamiento y Distribución de gases medicinales líquidos y gaseosos y hielo seco. B			
6	LABORATORIO FARMACÉUTICO BUTTERPHARMA	KORET S.A. DE C.V.	KILÓMETRO 12 1/2, CARRETERA A COMALAPA, CONTIGUO A COLONIA 10 DE OCTUBRE, SAN MARCOS, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	6, 7 Y 8 DICIEMBRE DE 2017	18-dic-17	dic-20

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos)

Ilustración 52. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
7	FARMACÉUTICA RODIM S.A. DE C.V.	FARMACÉUTICA RODIM S.A. DE C.V.	CALLE CIRCUNVALACIÓN, POLÍGONO I, LOTE 3, ZONA INDUSTRIAL PLAN DE LA LAGUNA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	11, 12 Y 13 DICIEMBRE DE 2017	18-dic-17	dic-20
8	LABORATORIO SUIZOS, S.A. DE C.V.	LABORATORIOS SUIZOS S.A. DE C.V.	CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD, KM 10, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	17, 18, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 28 DE NOVIEMBRE 2014, 12 Y 13 DE MAYO DE 2016, 4, 5 Y 20 DE ABRIL 2, 3, 4 Y 5 DE MAYO DE 2017	21-abr-2017 (líquidos y semisólidos) 5-may-2017 (semisólidos)	abr-20
9	LABORATORIO TECNOFARMA	MEDICAL PHARMA, S.A. DE C.V.	COLONIA LAS ROSAS No. 2, CALLE PRINCIPAL #10, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	24, 25, 26, 27 DE FEBRERO 2 Y 3 DE MARZO DE 2015; 27 Y 28 ABRIL DE 2016, 10, 11 Y 12 DE ENERO, 15 Y 16 DE MARZO DE 2017	03-abr-17	abr-20
10	LABORATORIO ANCALMO	ANCALMO S.A. DE C.V.	BOULEVARD WALTER DEININGER, COLONIA LA SULTANA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	28, 29, 30 DE OCTUBRE, 3, 4, 5 Y 6 DE NOVIEMBRE DE 2015; 2 Y 3 JUNIO DE 2016 Y 16, 17, 18 Y 19 Y 20 ENERO DE 2017	02-feb-17	feb-20
11	LABORATORIOS GENERIX S.A. DE C.V.	LABORATORIOS GENERIX S.A. DE C.V.	Bva. CALLE PONIENTE Y Bva. AVENIDA SUR, #6, COLONIA EL CARMEN, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y AEROSOLIS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y aerosoles	9, 10, 11, 12, 13 Y 16 DE MARZO 2015 Y 9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRE 2016; 13 DE DICIEMBRE DE 2017	01/12/2016 (sólidos y líquidos) 18-dic-2017 (Aerosoles)	dic-19
12	LABORATORIOS COMBISA S.A. DE C.V.	LABORATORIO COMBISA S.A. DE C.V.	KM 4 1/2 CARRETERA A SAN MARCOS, #428, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS Y BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y sólidas de betalactámicos.	18, 19, 20, 23, 24, 25 Y 27 MARZO 2015; 18 Y 19 MAYO 2016, 19 JULIO 2016, 7 SEPTIEMBRE, 15 Y 16 DICIEMBRE 2016	22-jul-2016; 5-ene-2017 (betalactámicos)	jul-19
13	LABORATORIOS FERSON	FARMACÉUTICA INDUSTRIAL FERSON SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE	PARQUE INDUSTRIAL EL RINCONCITO, KM, 28 1/2, CARRETERA A SANTA ANA, SAN JUAN OPICO, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, semisólidas, líquidas y líquidas estériles de pequeño volumen	24, 26, 27, 28 NOVIEMBRE 1, 2, 3, 4 Y 5 DICIEMBRE 2014; 12 Y 13 MAYO 2016, 15 JULIO, 1 NOVIEMBRE DE 2016; 8, 9, 11 MAYO Y 10 JULIO DE 2017	22-jul-2016 (sólidos y semisólidos) 19-jul-2017 (líquidos y líquidos estériles)	jul-19
14	LABORATORIOS HEALTHCO	HEALTHCO PRODUCTS, S.A. DE C.V.	CARRETERA ANTIGUA A NEJAPA, CANTÓN SANTA ROSA, QUEZALTEPEQUE, LA LIBERTAD, EL SALVADOR.	SÓLIDOS (EMPAQUE PRIMARIO Y SECUNDARIO), LÍQUIDOS	Empaque Primario y secundario de formas farmacéuticas sólidas. Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	31 AGOSTO 1, 2, 3, 4, 7 SEPTIEMBRE DE 2015; 2 Y 3 JUNIO 2016 Y 18 JULIO 2016 16, 17 Y 18 enero 2018	22-jul-16	jul-19

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos)

Ilustración 53. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
15	LABORATORIOS MEDIKEM	LABORATORIOS MEDIKEM, S.A. DE C.V.	75 AVENIDA NORTE, #333, COLONIA ESCALÓN, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas	20, 22, 23, 24, 27, 28 Y 29 OCTUBRE 2014; 27 Y 28 ABRIL 2016 Y 11 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
16	LABORATORIO FARMACÉUTICO PHARMATOR	MERMA, S.A. DE C.V.	KM 23, CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD, ZARAGOZA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas y semisólidas	9, 10, 11, 12, 13 Y 16 NOVIEMBRE 2015; 25, 26 Y 27 MAYO 2016; 13 Y 14 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
17	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS RAZEL	GRUPO RAZEL, S.A. DE C.V.	AV. C #122, COLONIA EL ROBLE, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	30 NOVIEMBRE 1, 2, 3 Y 4 DICIEMBRE 2015; 26 Y 27 MAYO 2016 Y 15 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
18	LABORATORIOS S&M	LABORATORIOS SYM, S.A. DE C.V.	COLONIA CENTROAMÉRICA, CALLE SAN SALVADOR, #366, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	26, 27, 28, 29 Y 30 OCTUBRE 2015; 5, 6 Y 9 MAYO 2016 Y 18 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
19	LABORATORIO FARMACÉUTICO FARDEL	GUARDADO S.A. DE C.V.	COLONIA MILITAR, 1ª AV. NORTE, Y PASAJE GLORITA #412, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	22, 23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 12 Y 13 DE MAYO 2016; 19 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
20	LABORATORIO FARMACÉUTICO SOLARIS S.A. DE C.V.	LABORATORIO SOLARIS, S.A. DE C.V.	KM. 25 1/2 CARRETERA A SONSONATE, LOURDES COLÓN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	23, 24, 25, 26 Y 27 NOVIEMBRE 2015; 19 Y 20 MAYO 2016 Y 19 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
21	LABORATORIOS PHARMEDIC	SOCIEDAD ACTIVA, S.A. DE C.V.	KM. 4 1/2 BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, SÓLIDOS HORMONALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y sólidas hormonales.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015 Y 21, 22, 23, 24 JUNIO 2016	22-jul-16	jul-19
22	LABORATORIOS FALMAR	FALMAR S.A. DE C.V.	AVENIDA IRAZÚ, #166, COLONIA COSTA RICA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	27, 28, 29, 30, 31 OCTUBRE Y 3 NOVIEMBRE 2014; 2, 3, 6 Y 30 JUNIO 2016	01-jul-16	jul-19
23	CORPORACION BONIMA	SOCIEDAD CORPORACION BONIMA, S.A DE C.V.	CARRETERA PANAMERICANA, KM. 111/2. ILOPANGO, SAN SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN, SÓLIDOS BETALACTÁMICOS, EMPAQUE SECUNDARIO DE SÓLIDOS ESTÉRILES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas, líquidos estériles de pequeño volumen y sólidos betalactámicos; Empaque secundario de formas farmacéuticas sólidas estériles.	13, 14, 15, 16, 20, 21, 22 Y 23 JUNIO DE 2016	01-jul-16	jul-19
24	LABORATORIO FARMACÉUTICO VIDES	OVIDIO J. VIDES, S.A. DE C.V.	13 AV. SUR, NO. 318 Y 324, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	SÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas.	26, 27, 28 Y 30 DE OCTUBRE Y 3, 4 Y 5 DE NOVIEMBRE DE 2015; 4, 5 Y 6 DE ABRIL DE 2016; 21 Y 22 DE JUNIO DE 2016	01-jul-16	jul-19

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos)

Ilustración 54. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
25	LABORATORIOS MARCELI	MARCELI, S.A. DE C.V.	INTERSECCIÓN CALLE CIRCUNVALACIÓN Y CALLE ANTIGUO CUSCATLÁN, BLOCK B, LOTE 1, URBANIZACIÓN PLAN DE LA LAGUNA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015; 19 Y 20 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
26	LABORATORIOS CAROSA S.A. DE C.V.	LABORATORIOS CAROSA, S.A. DE C.V.	PLAN DE LA LAGUNA, LOTE #1, POLÍGONO G, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS Y SÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas, semisólidos y sólidos.	17, 18, 20, 21, 24, 26 Y 27 DE NOVIEMBRE 2014; 16 Y 17 MAYO 2016; 24, 25 Y 29 NOVIEMBRE 2016	01-jul-16 (líquidos y semisólidos) 01-dic-2016 (sólidos)	jul-19
27	LABORATORIOS LAFAR	SOCIEDAD LABORATORIOS FARMA, S.A. DE C.V.	URBANIZACIÓN LOURDES, 50 AVENIDA NORTE Y 7ª CALLE ORIENTE, #2616, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS OFTÁLMICOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas semisólidas, líquidas, líquidos oftálmicos y semisólidos oftálmicos.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015; 12 Y 13 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
28	LABORATORIO FARMACÉUTICO ENMILEN	SOCIEDAD ENMILEN. S.A. DE C.V.	11 CALLE PONIENTE, BLOCK A-2, #11, RESIDENCIAL LOS CIPRESSES, SANTA TELCA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas y semisólidas	1,2,3,6 Y 7 OCTUBRE 2014; 5 Y 6 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
29	LABORATORIOS COFASA	COMPañIA FARMACEUTICA S.A. DE C.V.	FINAL AVENIDA MELVIN JONES Y 12 CALLE ORIENTE, COLONIA UTILA II, #20, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	26, 27, 28, 29 Y 30 OCTUBRE 2015; 5 Y 6 MAYO 2016; 11, 12 Y 24 DE OCTUBRE DE 2016	01-abr-2016 (sólidos) 25-oct-2016 (líquidos y semisólidos)	jul-2019 (sólidos) oct-2019 (líquidos y semisólidos)
30	LABORATORIO FARMACÉUTICO MEDITECH LABORATORIES DE CENTRO AMÉRICA	QUIMEX S.A. DE C.V.	COLONIA ESCALÓN, CALLE SHAFICK HANDAL, BLOCK #59, CASA #4058, ZONA ONCE, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	SEMISÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas semisólidas y líquidas.	22, 23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 4 Y 5 DE ABRIL DE 2016	08-abr-16	abr-19
31	LABORATORIOS LOPEZ	SOCIEDAD LABORATORIOS LOPEZ, S.A. DE C.V.	KM 5 ½, BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS Y SEMISÓLIDOS)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas, sólidos betalactámicos y semisólidos betalactámicos.	12, 13, 16, 17, 18, 19, 20 Y 23 DE NOVIEMBRE DE 2015	08-abr-16	abr-19
32	LABORATORIO FARMACÉUTICO PAILL	SOCIEDAD GRUPO PAILL, S.A. DE C.V.	BVA. AV. SUR Y 10ª CALLE ORIENTE #470, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN.	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, líquidos estériles de pequeño volumen.	27, 28, 29, 30 Y 31 DE OCTUBRE Y 3, 4, 5 Y 6 DE NOVIEMBRE DE 2014; 28, 29 Y 30 DE JUNIO, 18 Y 29 DE JULIO, 29 DE AGOSTO, 7 Y 10 DE OCTUBRE DE 2016	08-abr-2016 25-oct-2016 (estériles)	abr-2019 oct-2019 (estériles)

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos)

Ilustración 55. Laboratorios farmacéuticos nacionales certificados en buenas prácticas de manufactura



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
33	GAMMA LABORATORIES, S.A. DE C.V.	GAMMA-LAB S.A. DE C.V.	BOULEVARD VIJOSA, EDIFICIO #36, ZONA INDUSTRIAL CIUDAD MERLIOT, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS OFTÁLMICOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES NASALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidos, semisólidos, líquidos y semisólidos oftálmicos y líquidos estériles nasales.	23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 25, 26 Y 27 DE ENERO 2017	08-abr-2016 (Sólidos) 02-feb-2017 (líquidos, semisólidos, líquidos y semisólidos oftálmicos, líquidos estériles nasales)	abr-19
34	LABORATORIOS VIJOSA	LABORATORIOS VIJOSA S.A. DE C.V.	CALLE L-3 #10, ZONA INDUSTRIAL MERLIOT, ANTIGUO CUSCATLAN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN, BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS ESTÉRILES), HORMONALES (SÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN Y SÓLIDOS ESTÉRILES)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas. Líquidos estériles de pequeño volumen, sólidos estériles betalactámicos, hormonales.	9, 10, 13-17, 20 DE JULIO 2015 14, 15, 16, 19, y 23 de febrero de 2018	30-sep-15	dic-19
35	LABORATORIOS BIOKEMICAL ACONDICIONADOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	LABORATORIOS BIOKEMICAL ACONDICIONADOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	CALLE ALBERTO MASFERRER, NO. 174 C-2, BARRIO LAS MERCEDES, SANTO TOMÁS, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	EMPAQUE SECUNDARIO DE FORMAS FARMACÉUTICAS SÓLIDAS, LÍQUIDAS, SEMISÓLIDAS Y LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN.	Empaque secundario de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y líquidos estériles de pequeño volumen.	14, 15 Y 16 DE JULIO DE 2015	08-abr-16	abr-19

Fuente: (Dirección Nacional de Medicamentos)

2.3.1.2.5 Estados Financieros del Sector Farmacéutico

Ilustración 56. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Marceli, S.A. de C.V. ⁽¹⁾						Grupo Paill, S.A. de C.V. ⁽²⁾				Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. ⁽³⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2015	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo														
Activo corriente (de corto plazo)														
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 117,686.76	14%	2,119.95	0%	1,862.35	0%	1,237,175.72	0%	1,086,454.80	5%	2,922,901.47	14%	3,578,698.33	19%
Cuentas por cobrar	173,553.63	21%	124,110.85	18%	108,030.34	17%	9,332,311.80	0%	9,791,912.38	42%	5,878,578.23	28%	5,474,962.80	29%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%	1,430,462.58	0%	1,715,682.98	7%	2,932,627.88	14%	2,742,837.35	15%
Inventarios	157,136.90	19%	162,614.61	24%	184,587.95	28%	10,448,088.55	0%	6,972,916.82	30%	5,359,041.10	26%	4,251,191.40	23%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	685.53	0%	415,700.46	0%	307,445.14	1%	1,473.67	0%	745.69	0%
Gastos pagados por anticipado	24,159.87	3%	24,402.31	4%	17,835.30	3%	1,031,435.40	0%	647,435.33	3%	48,975.21	0%	29,860.49	0%
Total del activo corriente	472,537.16	57%	313,247.72	46%	313,001.47	48%	23,895,174.51	1%	20,521,847.45	87%	17,143,597.56	82%	16,078,296.06	86%
Activo no corriente (de largo plazo)														
Propiedad planta y equipo (neto)	314,897.41	38%	319,375.15	46%	293,781.17	45%	2,389,070.98	0%	1,819,682.47	8%	1,514,911.13	7%	343,090.89	2%
Intangibles	13,825.10	2%	33,034.10	5%	22,352.60	3%		0%		0%	75,024.63	0%	89,457.19	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	12,067.44	1%		0%		0%		0%		0%	213,866.09	1%	1,960,463.02	11%
Otros activos	9,999.99	1%	22,721.96	3%	23,992.06	4%	1,266,954.22	0%	1,232,239.04	5%	1,915,809.45	9%	147,475.12	1%
Total del activo no corriente	350,789.94	43%	375,131.21	54%	340,125.83	52%	2,643,688,430.00	0%	3,051,921.51	13%	3,719,611.30	18%	2,540,486.22	14%
Total Activo	US\$ 823,327.10	100%	688,378.93	100%	653,127.30	100%	2,667,583,604.51	1%	23,573,768.96	100%	20,863,208.86	100%	18,618,782.28	100%
Pasivo y Patrimonio														
Pasivo corriente (de corto plazo)														
Proveedores	US\$	0%		0%	-	0%		0%		0%	3,261,426.91	16%	2,580,131.90	14%
Cuentas por pagar	286,065.07	35%	31,592.29	5%	62,163.15	0.10	6,536,285.85	24%	5,266,551.07	22%	1,138.76	0%	64.20	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	-	-	364,032.54	1%	20,955.06	0%	473,566.39	2%	527,931.70	3%
Sueldos y beneficios a empleados		0%	1,767.24	0%	13,958.53	0.02	437,115.68	2%	414,672.80	2%	429,807.20	2%	436,708.04	2%
Acreedores diversos	25,089.07	3%	79,271.22	12%	9,821.47	0.02	923,424.72	3%	475,267.71	2%	4,220,210.30	20%	1,657,002.86	9%
Préstamos bancarios a corto plazo	8,791.72	1%	9,503.15	1%	-	-	1,575,571.88	6%	1,720,420.40	7%		0%		0%
Total del pasivo corriente	319,945.86	39%	122,133.90	18%	85,943.15	13%	9,836,430.67	36%	7,897,867.04	34%	8,386,149.56	40%	5,201,838.70	28%
Pasivo no corriente (de largo plazo)														
Préstamos por pagar a largo plazo	93,225.46	10%	171,155.38	25%	80,316.35	0.12	5,349,264.01	19%	4,896,931.90	21%	2,500,000.00	12%	2,500,000.00	13%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	-	-	98,289.45	0%	99,289.45	0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	42,781.16	5%	45,538.18	7%	40,064.26	0.06	882,847.13	3%	597,362.29	3%	11.14	0%	11.14	0%
Dividendos por pagar		0%		0%	-	-		0%		0%		0%		0%
Total del pasivo a largo plazo	126,006.62	15%	216,693.56	31%	120,380.61	18%	6,330,400.59	23%	5,593,583.64	24%	2,500,011.14	12%	2,500,011.14	13%
Total del pasivo	US\$ 445,952.48	54%	338,827.46	49%	206,323.76	32%	16,166,831.26	59%	13,491,450.68	57%	10,886,160.70	52%	7,701,849.84	41%
Patrimonio														
Capital social, reservas y utilidades	377,374.62	46%	349,551.47	51%	446,803.54	0.68	11,384,368.45	41%	10,082,318.28	43%	9,977,048.16	48%	10,916,932.44	59%
Total patrimonio	377,374.62	46%	349,551.47	51%	446,803.54	68%	11,384,368.45	41%	10,082,318.28	43%	9,977,048.16	48%	10,916,932.44	59%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 823,327.10	100%	688,378.93	100%	653,127.30	100%	27,551,199.71	100%	23,573,768.96	100%	20,863,208.86	100%	18,618,782.28	100%
Razón del pasivo total al activo total														
Pasivos totales	445,952.48	54%	338,827.46	49%	206,323.76	32%	16,166,831.26	1%	13,491,450.68	57%	10,886,160.70	52%	7,701,849.84	41%
Activos totales	823,327.10		688,378.93		653,127.30		2,667,583,604.51		23,573,768.96		20,863,208.86		18,618,782.28	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>														
Razón patrimonio-activo total														
Patrimonio de los accionistas	377,374.62	46%	349,551.47	51%	446,803.54	68%	11,384,368.45	0%	10,082,318.28	43%	9,977,048.16	48%	10,916,932.44	59%
Activos totales	823,327.10		688,378.93		653,127.30		2,667,583,604.51		23,573,768.96		20,863,208.86		18,618,782.28	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>														

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 57. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾				Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾				Quimex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 918,295.35	5%	1,223,265.99	9%	252,872.90	20%	218,157.93	15%	55,537.95	1%	232,479.00	7%
Cuentas por cobrar	6,333,633.81	37%	5,061,169.73	36%	184,171.05	14%	299,936.64	21%	1,661,626.21	41%	1,151,798.00	34%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%	10,563.00	0%
Inventarios	4,840,209.74	28%	3,378,956.55	24%	235,543.16	18%	280,043.81	20%	533,123.17	13%	485,309.00	14%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado	300,000.00	2%		0%	70,322.72	5%	70,478.53	5%	18,660.71	0%	31,197.00	1%
Total del activo corriente	12,392,138.90	73%	9,663,392.27	68%	742,909.83	58%	868,616.91	61%	2,268,948.04	56%	1,911,346.00	56%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	4,110,773.13	24%	4,002,647.41	28%	38,605.97	3%	54,104.33	4%	1,688,302.58	42%	1,371,846.00	40%
Intangibles	84,498.03	0%	60,723.83	0%	12,150.81	1%	12,150.81	1%	83,457.99	2%	93,728.00	3%
Inversiones (y propiedades de inversión)	410,170.00	2%	410,170.00	3%	488,637.69	38%	473,072.73	33%		0%		0%
Otros activos		0%		0%	5,772.35	0%	5,772.35	0%	1,018.80	0%	17,237.00	1%
Total del activo no corriente	4,605,441.16	27%	4,473,541.24	32%	545,166.82	42%	545,100.22	39%	1,772,779.37	44%	1,482,811.00	44%
Total Activo	US\$ 16,997,580.06	100%	14,136,933.51	100%	1,288,076.65	100%	1,413,717.13	100%	4,041,727.41	100%	3,394,157.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$	0%		0%	-	0%	-	0%	974,292.84	24%	622,033.00	18%
Cuentas por pagar	6,937,122.69	41%	4,844,656.39	34%	110,277.34	9%	178,469.22	13%	22,479.77	1%	30,654.00	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	-	0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%		0%		0%	-	0%		0%
Acreedores diversos	54,843.47	0%	30,748.71	0%	196,245.09	15%	271,671.57	19%	-	0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%		0%		0%	474,500.00	12%	209,981.00	6%
Total del pasivo corriente	6,991,966.16	41%	4,875,405.10	34%	306,522.43	24%	450,140.79	32%	1,471,272.61	36%	862,668.00	25%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	205,791.96	16%	183,099.35	13%	176,128.21	4%	235,841.00	7%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	529,062.01	3%	540,032.51	4%	216,041.19	17%	261,185.55	18%	7,141.13	0%	8,622.00	0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%		0%		0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	529,062.01	3%	540,032.51	4%	421,833.15	33%	444,284.90	31%	183,269.34	5%	244,463.00	7%
Total del pasivo	US\$ 7,521,028.17	44%	5,415,437.61	38%	728,355.58	57%	894,425.69	63%	1,654,541.95	41%	1,107,131.00	33%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	9,476,551.89	56%	8,721,495.90	62%	559,721.07	43%	519,291.44	37%	2,387,185.46	59%	2,287,026.00	67%
Total patrimonio	9,476,551.89	56%	8,721,495.90	62%	559,721.07	43%	519,291.44	37%	2,387,185.46	59%	2,287,026.00	67%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 16,997,580.06	100%	14,136,933.51	100%	1,288,076.65	100%	1,413,717.13	100%	4,041,727.41	100%	3,394,157.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	7,521,028.17		5,415,437.61		728,355.58		894,425.69		1,654,541.95		1,107,131.00	
Activos totales	16,997,580.06	44%	14,136,933.51	38%	1,288,076.65	57%	1,413,717.13	63%	4,041,727.41	41%	3,394,157.00	33%
Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	9,476,551.89	56%	8,721,495.90	62%	559,721.07	43%	519,291.44	37%	2,387,185.46	59%	2,287,026.00	67%
Activos totales	16,997,580.06		14,136,933.51		1,288,076.65		1,413,717.13		4,041,727.41		3,394,157.00	
Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).												

Fuente: Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 58. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Gaspro El Salvador, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾				Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾				Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2013	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	32,044.00	1%	87,312.00	16%	8,595.05	0%	9,851.22	0%	0%	0%	1,558,414.00	41%
Cuentas por cobrar	86,488.00	1%	0%	0%	689,253.42	20%	1,528,778.50	41%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	168,315.00	3%	40,960.00	8%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Inventarios	357,763.00	6%	0%	0%	1,341,546.67	38%	993,582.23	26%	0%	0%	619,186.00	16%
IVA Crédito Fiscal	374,477.00	6%	18,612.00	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5,155.00	0%
Gastos pagados por anticipado	52,341.00	1%	138,666.00	26%	42,451.67	1%	48,755.04	1%	0%	0%	134,322.00	4%
Total del activo corriente	1,071,428.00	17%	285,550.00	53%	2,081,846.81	59%	2,580,966.99	69%	-	0%	2,317,077.00	61%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	3,371,229.00	55%	125,365.00	23%	1,440,076.12	41%	1,175,693.18	31%	0%	0%	1,473,119.00	39%
Intangibles	1,619,919.00	26%	100,257.00	19%	5,000.00	0%	5,000.00	0%	0%	0%	0%	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros activos	65,165.00	1%	30,700.00	6%	0%	0%	4,334.61	0%	0%	0%	4,300.00	0%
Total del activo no corriente	5,056,313.00	83%	256,322.00	47%	1,445,076.12	41%	1,185,027.79	31%	-	0%	1,477,419.00	39%
Total Activo US\$	6,127,741.00	100%	541,872.00	100%	3,526,922.93	100%	3,765,994.78	100%	-	0%	3,794,496.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	-	0%	-	0%	1,167,290.75	33%	1,419,596.16	38%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	91,018.00	1%	46,653.00	9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	799,757.00	21%
Cuentas por pagar partes relacionadas	1,731,160.00	28%	492,000.00	91%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sueldos y beneficios a empleados	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	47,556.00	1%
Acreedores diversos	60,991.00	1%	1,219.00	0%	132,442.43	4%	139,547.49	4%	0%	0%	341,148.00	9%
Préstamos bancarios a corto plazo	-	0%	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	632,691.00	17%
Total del pasivo corriente	1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,299,733.18	37%	1,559,143.65	41%	-	0%	1,821,152.00	48%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	-	0%	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	-	0%	0%	0%	28,934.31	1%	15,898.58	0%	0%	0%	982,010.00	26%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	-	0%	-	0%	28,934.31	1%	15,898.58	0%	-	0%	982,010.00	26%
Total del pasivo US\$	1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,328,667.49	38%	1,575,042.23	42%	-	0%	2,803,162.00	74%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	0%	0%	991,334.00	26%
Total patrimonio	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	-	0%	991,334.00	26%
Total del pasivo y patrimonio US\$	6,127,741.00	100%	541,872.00	100%	3,526,922.93	100%	3,765,994.78	100%	-	0%	3,794,496.00	100%
Razón del pasivo total al activo total	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Pasivos totales	1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,328,667.49	38%	1,575,042.23	42%	-	-	2,803,162.00	74%
Activos totales	6,127,741.00		541,872.00		3,526,922.93		3,765,994.78		-	-	3,794,496.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	-	-	991,334.00	26%
Patrimonio de los accionistas	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	-	-	991,334.00	26%
Activos totales	6,127,741.00		541,872.00		3,526,922.93		3,765,994.78		-	-	3,794,496.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 59. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾				Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾				Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 948,974.00	3%	2,269,500.00	8%	469,058.45	5%	384,063.91	4%	73,943.00	2%	131,749.00	4%
Cuentas por cobrar	7,242,982.00	27%	6,483,370.00	23%	3,377,790.65	35%	4,159,043.50	46%	593,098.00	18%	349,967.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	2,781,315.00	10%	2,654,657.00	9%		0%		0%	85,000.00	3%	85,000.00	3%
Inventarios	9,187,398.00	34%	10,169,635.00	36%	3,544,839.94	37%	2,632,561.48	29%	384,351.00	12%	534,751.00	16%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	81,099.07	1%	24,753.04	0%	5,922.00	0%	8,836.00	0%
Gastos pagados por anticipado	43,309.00	0%	48,586.00	0%	438,450.65	5%	330,136.79	4%	19,966.00	1%	10,402.00	0%
Total del activo corriente	20,203,978.00	74%	21,625,748.00	77%	7,911,238.76	83%	7,530,558.72	84%	1,162,280.00	35%	1,120,705.00	33%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	5,989,196.00	22%	5,700,275.00	20%	669,689.00	7%	524,010.84	6%	1,624,746.00	49%	1,697,210.00	51%
Intangibles		0%		0%	314,419.80	3%	410,719.22	5%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	666,398.57	7%	536,104.08	6%	529,593.00	16%	529,593.00	16%
Otros activos	1,071,660.00	4%	726,911.00	3%		0%		0%	9,764.00	0%	264.00	0%
Total del activo no corriente	7,060,856.00	26%	6,427,186.00	23%	1,650,507.37	17%	1,470,834.14	16%	2,164,103.00	65%	2,227,067.00	67%
Total Activo	US\$ 27,264,834.00	100%	28,052,934.00	100%	9,561,746.13	100%	9,001,392.86	100%	3,326,383.00	100%	3,347,772.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ -	0%	-	0%	1,262,924.01	13%	1,771,531.59	20%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	1,201,647.00	4%	874,560.00	3%	4,454.92	0%	4,470.34	0%	58,755.00	2%	141,062.00	4%
Cuentas por pagar partes relacionadas	274,960.00	1%	288,616.00	1%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	389,099.00	1%	615,296.00	2%	85,190.32	1%	108,460.81	1%	11,605.00	0%	13,142.00	0%
Acreedores diversos	371,431.00	1%	1,130,538.00	4%		0%		0%	119,674.00	4%	44,335.00	1%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	3,400,000.00	36%	3,120,000.00	35%	51,354.00	2%	44,296.00	1%
Total del pasivo corriente	2,237,137.00	8%	2,909,010.00	10%	4,752,569.25	50%	5,004,462.74	56%	241,388.00	7%	242,835.00	7%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	1,828,572.12	19%	1,315,487.22	15%	514,881.00	15%	692,795.00	21%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	24,108.72	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	3,968,026.00	15%	2,595,630.00	9%		0%		0%		0%		0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	3,968,026.00	15%	2,595,630.00	9%	1,828,572.12	19%	1,339,595.94	15%	514,881.00	15%	692,795.00	21%
Total del pasivo	US\$ 6,205,163.00	23%	5,504,640.00	20%	6,581,141.37	69%	6,344,058.68	70%	756,269.00	23%	935,630.00	28%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	21,059,671.00	77%	22,548,294.00	80%	2,980,604.76	31%	2,657,334.18	30%	2,570,114.00	77%	2,412,142.00	72%
Total patrimonio	21,059,671.00	77%	22,548,294.00	80%	2,980,604.76	31%	2,657,334.18	30%	2,570,114.00	77%	2,412,142.00	72%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 27,264,834.00	100%	28,052,934.00	100%	9,561,746.13	100%	9,001,392.86	100%	3,326,383.00	100%	3,347,772.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	6,205,163.00		5,504,640.00		6,581,141.37		6,344,058.68		756,269.00		935,630.00	
Activos totales	27,264,834.00	23%	28,052,934.00	20%	9,561,746.13	69%	9,001,392.86	70%	3,326,383.00	23%	3,347,772.00	28%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	21,059,671.00		22,548,294.00		2,980,604.76		2,657,334.18		2,570,114.00		2,412,142.00	
Activos totales	27,264,834.00	77%	28,052,934.00	80%	9,561,746.13	31%	9,001,392.86	30%	3,326,383.00	77%	3,347,772.00	72%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 60. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾				Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾				Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	48,035.32	5%	12,572.84	1%	21,785.00	0%	105,593.00	2%	337,095.00	15%	241,140.00	11%
Cuentas por cobrar	347,879.31	35%	412,304.77	47%	545,621.00	10%	484,118.00	10%	169,075.00	8%	215,980.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%	30,783.00	1%	28,463.00	1%		0%		0%
Inventarios	323,160.55	33%	248,408.78	28%	790,271.00	15%	682,821.00	14%	503,432.00	23%	517,557.00	25%
IVA Crédito Fiscal	3,459.23	0%		0%	14,980.00	0%	38,821.00	1%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado	26,041.77	3%	15,755.25	2%	22,614.00	0%	17,616.00	0%	865.00	0%	3,933.00	0%
Total del activo corriente	748,576.18	75%	689,041.64	78%	1,426,054.00	27%	1,357,432.00	28%	1,010,467.00	46%	978,610.00	46%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	245,440.02	25%	196,163.08	22%	3,793,284.00	73%	3,552,081.00	72%	752,277.00	34%	666,676.00	32%
Intangibles		0%		0%	1,460.00	0%	2,251.00	0%	136,150.00	6%	136,150.00	6%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	1,879.00	0%	4,663.00	0%	287,864.00	13%	327,864.00	16%
Otros activos		0%		0%	1,758.00	0%	1,262.00	0%		0%	1,144.00	0%
Total del activo no corriente	245,440.02	25%	196,163.08	22%	3,798,381.00	73%	3,560,257.00	72%	1,177,435.00	54%	1,131,834.00	54%
Total Activo US\$	994,016.20	100%	885,204.72	100%	5,224,435.00	100%	4,917,689.00	100%	2,187,902.00	100%	2,110,444.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	66,511.63	7%	59,897.35	7%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	72,593.13	7%	99,693.06	11%	331,552.00	6%	365,316.00	7%	198,287.00	9%	180,082.00	9%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	12,929.00	0%		0%	99,864.00	5%	38,363.00	2%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%	273,826.00	5%		0%	5,852.00	0%	6,180.00	0%
Acreedores diversos	63,561.50	6%	73,091.39	8%		0%	17,814.00	0%	42,664.00	2%	41,723.00	2%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	206,416.00	4%	230,086.00	5%		0%		0%
Total del pasivo corriente	202,666.26	20%	232,681.80	26%	824,723.00	16%	613,216.00	12%	346,667.00	16%	266,348.00	13%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	142,105.12	14%	72,095.79	8%	1,570,014.00	30%	1,541,708.00	31%	265,000.00	12%	317,790.00	15%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	100,811.00	2%	104,503.00	2%	48,104.00	2%	48,104.00	2%
Dividendos por pagar	3,100.30	0%	3,775.59	0%		0%		0%		0%		0%
Total del pasivo a largo plazo	145,205.42	15%	75,871.38	9%	1,670,825.00	32%	1,646,211.00	33%	313,104.00	14%	365,894.00	17%
Total del pasivo US\$	347,871.68	35%	308,553.18	35%	2,495,548.00	48%	2,259,427.00	46%	659,771.00	30%	632,242.00	30%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Total patrimonio	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Total del pasivo y patrimonio US\$	994,016.20	100%	885,204.72	100%	5,224,435.00	100%	4,917,689.00	100%	2,187,902.00	100%	2,110,444.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	347,871.68	35%	308,553.18	35%	2,495,548.00	48%	2,259,427.00	46%	659,771.00	30%	632,242.00	30%
Activos totales	994,016.20		885,204.72		5,224,435.00		4,917,689.00		2,187,902.00		2,110,444.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Activos totales	994,016.20		885,204.72		5,224,435.00		4,917,689.00		2,187,902.00		2,110,444.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 61. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾				Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾				Laboratorios Arsal, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 83,406.27	2%	87,127.89	2%	313,043.07	2%	821,352.85	5%	833,243.28	7%	870,053.87	7%
Cuentas por cobrar	424,704.73	9%	496,459.42	13%	5,819,383.33	36%	4,313,531.15	28%	2,791,414.71	24%	2,881,413.92	24%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	103,639.54	1%	59,486.17	0%
Inventarios	541,595.21	12%	378,032.59	10%	2,031,284.89	13%	2,426,287.88	15%	2,762,457.97	23%	2,841,929.93	23%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%	86,224.82	1%	29,631.43	0%	89,546.12	1%
Gastos pagados por anticipado	98,911.23	2%	176,744.33	5%		0%		0%	365,765.87	3%	408,659.89	3%
Total del activo corriente	1,148,617.44	25%	1,138,364.23	30%	8,163,711.29	51%	7,647,396.70	49%	6,886,152.80	58%	7,151,089.90	59%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	1,393,795.59	30%	1,425,064.11	37%	7,895,140.67	49%	7,943,367.91	51%	3,708,117.43	31%	3,750,667.82	31%
Intangibles	50,589.06	1%	50,589.59	1%	2,969.28	0%	2,969.28	0%	3,200.00	0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	71,118.31	0%	86,853.99	1%	290,630.07	2%	304,428.15	3%
Otros activos	2,017,437.18	44%	1,216,868.62	32%		0%		0%	961,967.46	8%	916,573.62	8%
Total del activo no corriente	3,461,821.83	75%	2,692,522.32	70%	7,969,228.26	49%	8,033,191.18	51%	4,963,914.96	42%	4,971,669.59	41%
Total Activo	US\$ 4,610,439.27	100%	3,830,886.55	100%	16,132,939.55	100%	15,680,587.88	100%	11,850,067.76	100%	12,122,759.49	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ -	0%	-	0%	-	0%	-	0%	1,541,179.71	13%	1,914,690.62	16%
Cuentas por pagar	645,039.27	14%	482,576.77	13%	1,793,971.37	11%	2,019,646.43	13%	258,507.07	2%	302,391.57	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%	73,784.00	0%	65,745.00	0%	52,953.13	0%	63,591.80	1%
Acreedores diversos	107,641.58	2%	136,100.42	4%	125,998.71	1%		0%	5,787.96	0%	31,751.01	0%
Préstamos bancarios a corto plazo	808,210.74	18%	453,379.97	12%	95,633.25	1%	200,180.47	1%	81,280.67	1%	177,300.97	1%
Total del pasivo corriente	1,560,891.59	34%	1,072,057.16	28%	2,089,387.33	13%	2,285,571.90	15%	1,939,708.54	16%	2,489,725.97	21%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	181,218.52	1%	51,397.44	0%	5,316,476.90	45%	5,312,886.41	44%
Cuentas por pagar partes relacionadas	1,523,174.52	33%	1,411,617.76	37%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	845,999.68	5%	849,725.06	5%	73,939.35	1%	119,473.69	1%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	1,523,174.52	33%	1,411,617.76	37%	1,027,218.20	6%	901,122.50	6%	5,390,416.25	45%	5,432,360.10	45%
Total del pasivo	US\$ 3,084,066.11	67%	2,483,674.92	65%	3,116,605.53	19%	3,186,694.40	20%	7,330,124.79	62%	7,922,086.07	65%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	1,526,373.16	33%	1,347,211.63	35%	13,016,334.02	81%	12,493,893.48	80%	4,519,942.97	38%	4,200,673.42	35%
Total patrimonio	1,526,373.16	33%	1,347,211.63	35%	13,016,334.02	81%	12,493,893.48	80%	4,519,942.97	38%	4,200,673.42	35%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 4,610,439.27	100%	3,830,886.55	100%	16,132,939.55	100%	15,680,587.88	100%	11,850,067.76	100%	12,122,759.49	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	3,084,066.11		2,483,674.92		3,116,605.53		3,186,694.40		7,330,124.79		7,922,086.07	
Activos totales	4,610,439.27	67%	3,830,886.55	65%	16,132,939.55	19%	15,680,587.88	20%	11,850,067.76	62%	12,122,759.49	65%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	1,526,373.16		1,347,211.63		13,016,334.02		12,493,893.48		4,519,942.97		4,200,673.42	
Activos totales	4,610,439.27	33%	3,830,886.55	35%	16,132,939.55	81%	15,680,587.88	80%	11,850,067.76	38%	12,122,759.49	35%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 62. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. (19)				Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) (20)				Farmaceutica RODIM, S.A. de C.V. (21)			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	1,209,822.11	3%	3,361,556.06	8%			14,835.37	1%	10,459.14	0%	44,822.96	1%
Cuentas por cobrar	10,740,484.84	26%	10,700,422.33	26%			144,849.14	5%	2,831,185.86	28%	706,876.11	9%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%				0%		0%		0%
Inventarios	11,516,504.10	28%	9,113,030.35	22%			447,778.10	16%	492,536.20	5%	561,286.20	7%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%			49,548.05	2%		0%	4,950.46	0%
Gastos pagados por anticipado	681,571.66	2%	78,391.89	0%			31,000.00	1%	1,315,773.23	13%	1,261,541.02	16%
Total del activo corriente	24,148,382.71	58%	23,253,400.63	56%	-		688,010.66	25%	4,649,954.43	47%	2,579,476.75	32%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	14,232,826.88	34%	14,510,471.05	35%			2,009,481.29	72%	1,819,236.55	18%	1,897,477.94	24%
Intangibles	3,002,283.70	7%	3,431,175.70	8%			91,671.57	3%	2,688.75	0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%				0%	1,816,921.71	18%	1,816,921.71	23%
Otros activos	22,675.89	0%	22,016.62	0%				0%	1,692,855.76	17%	1,694,809.69	21%
Total del activo no corriente	17,257,786.47	42%	17,963,663.37	44%	-		2,101,152.86	75%	5,331,702.77	53%	5,409,209.34	68%
Total Activo US\$	41,406,169.18	100%	41,217,064.00	100%	-		2,789,163.52	100%	9,981,657.20	100%	7,988,686.09	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$		0%	-	0%			134,074.97	5%		0%	35,508.72	0%
Cuentas por pagar	2,940,389.83	7%	2,849,902.07	7%			5,283.00	0%	1,987,591.36	20%	42,406.52	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%				0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	507,016.05	1%	643,336.25	2%				0%		0%		0%
Acreedores diversos	1,914,525.63	5%	2,079,751.21	5%			96,071.42	3%		0%	17,714.13	0%
Préstamos bancarios a corto plazo	3,750,000.00	9%	2,250,000.00	5%				0%	2,115,428.58	21%	2,096,833.83	26%
Total del pasivo corriente	9,111,931.51	22%	7,822,989.53	19%	-		235,429.39	8%	4,103,019.94	41%	2,192,463.20	27%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	11,812,500.00	29%	14,062,500.00	34%			1,312,308.74	47%	140,539.48	1%	140,539.48	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%	-	0%			-	0%		0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	5,320,077.15	13%	5,170,954.35	13%				0%		0%		0%
Dividendos por pagar		0%	-	0%				0%		0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	17,132,577.15	41%	19,233,454.35	47%	-		1,312,308.74	47%	140,539.48	1%	140,539.48	2%
Total del pasivo US\$	26,244,508.66	63%	27,056,443.88	66%	-		1,547,738.13	55%	4,243,559.42	43%	2,333,002.68	29%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	15,161,660.52	37%	14,160,620.12	34%			1,241,425.39	45%	5,738,097.78	57%	5,655,683.41	71%
Total patrimonio	15,161,660.52	37%	14,160,620.12	34%	-		1,241,425.39	45%	5,738,097.78	57%	5,655,683.41	71%
Total del pasivo y patrimonio US\$	41,406,169.18	100%	41,217,064.00	100%	-		2,789,163.52	100%	9,981,657.20	100%	7,988,686.09	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	26,244,508.66		27,056,443.88		-		1,547,738.13		4,243,559.42		2,333,002.68	
Activos totales	41,406,169.18	63%	41,217,064.00	66%	-		2,789,163.52	55%	9,981,657.20	43%	7,988,686.09	29%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio - activo total												
Patrimonio de los accionistas	15,161,660.52		14,160,620.12		-		1,241,425.39		5,738,097.78		5,655,683.41	
Activos totales	41,406,169.18	37%	41,217,064.00	34%	-		2,789,163.52	45%	9,981,657.20	57%	7,988,686.09	71%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 63. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	ANCALMO, S.A. de C.V. ⁽²²⁾				Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. ⁽²³⁾				Generix, S.A. de C.V. ⁽²⁴⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	199,788.00	1%	171,761.00	1%	2,307,480.00	11%	909,241.00	5%	928,647.00	29%	990,387.00	33%
Cuentas por cobrar	3,537,291.00	21%	3,235,733.00	20%	8,070,525.00	39%	5,098,788.00	28%	426,231.00	13%	296,843.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	68,802.00	0%	2,000.00	0%	0	0%	682,642.00	4%	46,774.00	1%	36,069.00	1%
Inventarios	1,679,614.00	10%	2,151,139.00	14%	1,835,233.00	9%	2,545,933.00	14%	680,817.00	21%	600,319.00	20%
IVA Crédito Fiscal	540,051.00	3%	431,257.00	3%	313,650.00	1%	-	0%	1,732.00	0%	21,549.00	1%
Gastos pagados por anticipado	182,130.00	1%	195,455.00	1%	23,048.00	0%	7,330.00	0%	0	0%	0	0%
Total del activo corriente	6,207,676.00	37%	6,187,345.00	39%	12,549,936.00	60%	9,243,934.00	52%	2,084,201.00	66%	1,945,167.00	64%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	7,484,537.00	45%	6,931,502.00	44%	8,369,309.00	40%	8,680,854.00	48%	1,073,365.00	34%	1,063,225.00	35%
Intangibles	140,279.00	1%	125,056.00	1%	0	0%	0	0%	17,166.00	1%	23,092.00	1%
Inversiones (y propiedades de inversión)	2,686,494.00	16%	2,603,955.00	16%	0	0%	0	0%	5,606.00	0%	5,606.00	0%
Otros activos	45,055.00	0%	48,264.00	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total del activo no corriente	10,356,365.00	63%	9,708,777.00	61%	8,369,309.00	40%	8,680,854.00	48%	1,096,137.00	34%	1,091,923.00	36%
Total Activo US\$	16,564,041.00	100%	15,896,122.00	100%	20,919,245.00	100%	17,924,788.00	100%	3,180,338.00	100%	3,037,090.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	0	0%	-	0%	787,534.00	4%	1,398,227.00	8%	14,417.00	0%	11,402.00	0%
Cuentas por pagar	2,038,037.00	12%	2,083,566.00	13%	0	0%	0	0%	60,031.00	2%	20,995.00	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	1,714.00	0%	140,472.00	5%
Sueldos y beneficios a empleados	0	0%	0	0%	94,186.00	0%	129,686.00	1%	0	0%	0	0%
Acreedores diversos	75,152.00	0%	76,010.00	0%	1,140,163.00	5%	34,445.00	0%	27,638.00	1%	16,309.00	1%
Préstamos bancarios a corto plazo	3,239,788.00	20%	2,725,690.00	17%	408,697.00	2%	535,582.00	3%	0	0%	0	0%
Total del pasivo corriente	5,352,977.00	32%	4,885,266.00	31%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	103,800.00	3%	189,178.00	6%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	2,748,762.00	17%	3,017,309.00	19%	0	0%	0	0%	493,827.00	16%	355,069.00	12%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	563,194.00	3%	486,377.00	3%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Dividendos por pagar	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Total del pasivo a largo plazo	3,311,956.00	20%	3,503,686.00	22%	-	0%	-	0%	493,827.00	16%	355,069.00	12%
Total del pasivo US\$	8,664,933.00	52%	8,388,952.00	53%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	597,627.00	19%	544,247.00	18%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Total patrimonio	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Total del pasivo y patrimonio US\$	16,564,041.00	100%	15,896,122.00	100%	20,919,245.00	100%	17,924,788.00	100%	3,180,338.00	100%	3,037,090.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	8,664,933.00	52%	8,388,952.00	53%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	597,627.00	19%	544,247.00	18%
Activos totales	16,564,041.00		15,896,122.00		20,919,245.00		17,924,788.00		3,180,338.00		3,037,090.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Activos totales	16,564,041.00		15,896,122.00		20,919,245.00		17,924,788.00		3,180,338.00		3,037,090.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 64. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Razel, S.A. de C.V. ⁽²⁵⁾				Falmar, S.A. de C.V. ⁽²⁶⁾				Laboratorios SYM, S.A. de C.V. ⁽²⁷⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 389,023.87	27%	285,333.54	25%	18,476.16	1%	51,942.98	3%	32,851.90	3%	33,394.90	6%
Cuentas por cobrar	348,780.90	24%	248,637.59	22%	437,875.52	28%	517,968.81	33%	6,797.28	1%	6,797.28	1%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	96,257.48	7%	48,186.71	4%	432,860.90	28%	402,068.81	26%	274,185.90	23%	143,830.85	24%
Inventarios		0%		0%		0%		0%	181,755.79	15%	145,641.37	24%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado		0%		0%	270,453.28	17%	222,043.53	14%	15,864.23	1%	19,383.07	3%
Total del activo corriente	834,062.25	58%	582,157.84	51%	1,159,665.86	74%	1,194,024.13	77%	511,455.10	44%	349,047.47	58%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	598,706.24	42%	564,276.46	49%	410,967.13	26%	354,230.00	23%	660,570.49	56%	256,073.00	42%
Intangibles		0%		0%		0%		0%	1,999.65	0%	500.00	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%	-	0%	1,000.00	0%	1,000.00	0%		0%		0%
Otros activos		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Total del activo no corriente	598,706.24	42%	564,276.46	49%	411,967.13	26%	355,230.00	23%	662,570.14	56%	256,573.00	42%
Total Activo	US\$ 1,432,768.49	100%	1,146,434.30	100%	1,571,632.99	100%	1,549,254.13	100%	1,174,025.24	100%	605,620.47	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ 41,596.31	3%	36,701.28	3%		0%	-	0%	251,961.08	21%	72,863.33	12%
Cuentas por pagar	30,821.74	2%	21,156.97	2%	215,544.00	14%	297,020.99	19%	444,351.18	38%	11,902.62	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas	149,228.24	10%	83,288.24	7%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	38,479.73	3%	15,252.34	1%		0%		0%		0%		0%
Acreedores diversos	37,095.70	3%	23,474.02	2%	98,652.64	6%	22,947.03	1%	7,894.54	1%	56,808.19	9%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	240,728.36	15%	156,725.72	10%		0%	543.00	0%
Total del pasivo corriente	297,221.72	21%	179,872.85	16%	554,925.00	35%	476,693.74	31%	704,206.80	60%	142,117.14	23%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	301,890.61	19%	370,590.46	24%		0%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	292,449.77	20%	287,313.04	25%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%		0%		0%		0%	1,142.86	0%
Dividendos por pagar		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Total del pasivo a largo plazo	292,449.77	20%	287,313.04	25%	301,890.61	19%	370,590.46	24%	-	0%	1,142.86	0%
Total del pasivo	US\$ 589,671.49	41%	467,185.89	41%	856,815.61	55%	847,284.20	55%	704,206.80	60%	143,260.00	24%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	843,097.00	59%	679,248.41	59%	714,817.38	45%	701,969.93	45%	469,818.44	40%	462,360.47	76%
Total patrimonio	843,097.00	59%	679,248.41	59%	714,817.38	45%	701,969.93	45%	469,818.44	40%	462,360.47	76%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 1,432,768.49	100%	1,146,434.30	100%	1,571,632.99	100%	1,549,254.13	100%	1,174,025.24	100%	605,620.47	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	589,671.49		467,185.89		856,815.61		847,284.20		704,206.80		143,260.00	
Activos totales	1,432,768.49	41%	1,146,434.30	41%	1,571,632.99	55%	1,549,254.13	55%	1,174,025.24	60%	605,620.47	24%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	843,097.00		679,248.41		714,817.38		701,969.93		469,818.44		462,360.47	
Activos totales	1,432,768.49	59%	1,146,434.30	59%	1,571,632.99	45%	1,549,254.13	45%	1,174,025.24	40%	605,620.47	76%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 65. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Activa, S.A. de C.V. ⁽²⁸⁾				Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. ⁽²⁹⁾				Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. ⁽³⁰⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 2,113,245.01	11%	1,790,116.67	11%	5,121,542.57	10%	5,728,000.68	15%	152,890.24	2%	356,146.69	4%
Cuentas por cobrar	7,415,064.17	40%	6,246,086.55	40%	12,936,360.61	25%	9,927,118.55	25%	3,197,122.23	33%	2,272,990.09	29%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	3,884,880.90	40%		0%
Inventarios	3,488,822.12	19%	2,446,979.17	16%	10,441,961.35	20%	7,525,244.37	19%	2,093,965.12	21%	2,211,891.90	28%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	1,252,451.45	2%	725,787.79	2%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado		0%		0%		0%		0%	6,206.99	0%	5,130.36	0%
Total del activo corriente	13,017,131.30	70%	10,483,182.39	67%	29,752,315.98	58%	23,906,151.39	61%	9,335,065.48	95%	4,846,159.04	61%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	4,977,302.88	27%	4,416,110.41	28%	18,161,934.38	36%	6,985,498.78	18%	104,961.73	1%	123,856.25	2%
Intangibles	549,119.86	3%	581,895.11	4%	7,600.00	0%	7,600.00	0%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Otros activos	178,745.35	1%	162,701.97	1%	3,100,169.03	6%	8,599,634.14	22%	347,853.02	4%	2,951,457.80	37%
Total del activo no corriente	5,705,168.09	30%	5,160,707.49	33%	21,269,703.41	42%	15,592,732.92	39%	452,814.75	5%	3,075,314.05	39%
Total Activo	US\$ 18,722,299.39	100%	15,643,889.88	100%	51,022,019.39	100%	39,498,884.31	100%	9,787,880.23	100%	7,921,473.09	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ 1,562,944.00	8%	701,449.63	4%	2,845,053.55	6%	1,754,105.78	4%	854,666.71	9%	1,278,014.00	16%
Cuentas por pagar	1,246,388.28	7%	1,053,065.76	7%	4,811,906.67	9%	4,132,567.88	10%	882,434.33	9%	771,428.64	10%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	1,037,721.43	11%	321,800.33	4%
Sueldos y beneficios a empleados	21,346.15	0%	23,311.65	0%	67,302.35	0%	56,408.27	0%		0%		0%
Acreedores diversos	315,238.39	2%	437,479.56	3%	6,699.09	0%		0%		0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo	1,085,599.61	6%	1,451,277.95	9%	122,000.00	0%	248,000.00	1%	1,983,243.55	20%	2,869,096.00	36%
Total del pasivo corriente	4,231,516.43	23%	3,666,584.55	23%	7,852,961.66	15%	6,191,081.93	16%	4,758,066.02	49%	5,240,338.97	66%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	2,675,244.68	14%	1,725,609.84	11%		0%	122,000.00	0%	1,135,756.45	12%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	10,000.00	0%	185.84	0%	872,058.97	2%	888,885.35	2%	60,877.07	1%	101,247.60	1%
Dividendos por pagar		0%		0%		0%		0%	1,167,126.52	12%	16,557.56	0%
Total del pasivo a largo plazo	2,685,244.68	14%	1,725,795.68	11%	872,058.97	2%	1,010,885.35	3%	2,363,760.04	24%	117,805.16	1%
Total del pasivo	US\$ 6,916,761.11	37%	5,392,380.23	34%	8,725,020.63	17%	7,201,967.28	18%	7,121,826.06	73%	5,358,144.13	68%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	11,805,538.28	63%	10,251,509.65	66%	42,296,998.76	83%	32,296,917.03	82%	2,666,054.17	27%	2,563,328.96	32%
Total patrimonio	11,805,538.28	63%	10,251,509.65	66%	42,296,998.76	83%	32,296,917.03	82%	2,666,054.17	27%	2,563,328.96	32%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 18,722,299.39	100%	15,643,889.88	100%	51,022,019.39	100%	39,498,884.31	100%	9,787,880.23	100%	7,921,473.09	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	6,916,761.11	37%	5,392,380.23	34%	8,725,020.63	17%	7,201,967.28	18%	7,121,826.06	73%	5,358,144.13	68%
Activos totales	18,722,299.39		15,643,889.88		51,022,019.39		39,498,884.31		9,787,880.23		7,921,473.09	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	11,805,538.28	63%	10,251,509.65	66%	42,296,998.76	83%	32,296,917.03	82%	2,666,054.17	27%	2,563,328.96	32%
Activos totales	18,722,299.39		15,643,889.88		51,022,019.39		39,498,884.31		9,787,880.23		7,921,473.09	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 66. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. ⁽³¹⁾				Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. ⁽³²⁾				Gamma Lab, S.A. de C.V. ⁽³³⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	78,475.47	3%	65,008.35	2%	623,851.28	1%	268,285.96	1%	89,672.51	0%	210,472.52	2%
Cuentas por cobrar	1,184,827.60	42%	1,132,459.63	39%	11,022,461.95	19%	5,385,991.67	10%	3,333,922.53	12%	2,464,039.23	20%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	45,521.52	2%	684.65	0%	15,185,411.41	26%	14,992,551.88	29%	509,873.53	2%	650,489.72	5%
Inventarios	713,060.66	25%	944,544.16	32%	4,225,303.02	7%	5,241,120.22	10%	3,099,932.23	11%	2,476,276.12	20%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%	377.75	0%	11,510.54	0%
Gastos pagados por anticipado	116,703.33	4%	83,889.43	3%	55,300.84	0%	63,558.30	0%	417,282.19	1%	817,797.63	7%
Total del activo corriente	2,138,588.58	76%	2,226,586.22	77%	31,112,328.50	54%	25,951,508.03	50%	7,451,060.74	26%	6,630,585.76	54%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	548,445.68	19%	569,371.63	20%	14,439,976.42	25%	9,584,246.35	18%	9,697,637.53	33%	5,546,548.98	45%
Intangibles		0%		0%	2,413,331.42	4%	2,597,070.91	5%	11,628,729.70	40%	-	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	92,456.16	3%	92,456.16	3%	9,491,005.79	16%	9,491,005.79	18%		0%		0%
Otros activos	36,939.75	1%	20,457.40	1%	264,717.72	0%	4,788,862.96	9%	171,637.47	1%	139,851.32	1%
Total del activo no corriente	677,841.59	24%	682,285.19	23%	26,609,031.35	46%	26,461,186.01	50%	21,498,004.70	74%	5,686,400.30	46%
Total Activo US\$	2,816,430.17	100%	2,908,871.41	100%	57,721,359.85	100%	52,412,694.04	100%	28,949,065.44	100%	12,316,986.06	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$		0%		0%	7,301,050.82	13%	4,218,649.54	8%	712,949.67	2%	707,892.61	6%
Cuentas por pagar	328,506.89	12%	402,132.84	14%	2,736,459.61	5%	1,188,341.70	2%	472,628.03	2%	130,791.22	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas	64,855.34	2%	92,601.16	3%	6,690,205.66	12%	6,314,293.30	12%	370,916.99	1%	1,078,923.31	9%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%		0%		0%	51,762.67	0%	51,404.84	0%
Acreedores diversos		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo	291,285.91	10%	289,214.36	10%	9,364,063.93	16%	14,896,492.41	28%	489,969.77	2%	547,251.83	4%
Total del pasivo corriente	684,648.14	24%	783,948.36	27%	26,091,780.02	45%	26,617,776.95	51%	2,098,227.13	7%	2,516,263.81	20%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	413,444.44	15%	454,532.79	16%	5,932,753.67	10%	4,977,110.29	9%	10,513,778.39	36%	9,484,875.66	77%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	500,000.00	1%	500,000.00	1%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	529,052.19	1%	375,674.61	1%	-	0%	-	0%
Dividendos por pagar		0%		0%	13,007.94	0%	149,015.29	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	413,444.44	15%	454,532.79	16%	6,974,813.80	12%	6,001,800.19	11%	10,513,778.39	36%	9,484,875.66	77%
Total del pasivo US\$	1,098,092.58	39%	1,238,481.15	43%	33,066,593.82	57%	32,619,577.14	62%	12,612,005.52	44%	12,001,139.47	97%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Total patrimonio	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Total del pasivo y patrimonio US\$	2,816,430.17	100%	2,908,871.41	100%	57,721,359.85	100%	52,412,694.04	100%	28,949,065.44	100%	12,316,986.06	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	1,098,092.58	39%	1,238,481.15	43%	33,066,593.82	57%	32,619,577.14	62%	12,612,005.52	44%	12,001,139.47	97%
Activos totales	2,816,430.17		2,908,871.41		57,721,359.85		52,412,694.04		28,949,065.44		12,316,986.06	
Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Activos totales	2,816,430.17		2,908,871.41		57,721,359.85		52,412,694.04		28,949,065.44		12,316,986.06	
Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).												

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 67. Balances generales sector farmacéutico al 31 de diciembre de 2016 y 2017

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾				Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo								
Activo corriente (de corto plazo)								
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 21,603.34	2%	2,093.58	0%	10,210.65	1%	32,396.01	3%
Cuentas por cobrar	354,348.63	25%	198,531.63	17%	268,039.44	18%	257,642.98	20%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%
Inventarios	583,040.79	41%	547,730.51	46%	771,310.55	51%	579,622.46	45%
IVA Crédito Fiscal	2.15	0%	2,964.10	0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado	8,977.59	1%		0%	132,257.42	9%	164,497.75	13%
Total del activo corriente	967,972.50	69%	751,319.82	63%	1,181,818.06	79%	1,034,159.20	81%
Activo no corriente (de largo plazo)								
Propiedad planta y equipo (neto)	442,477.71	31%	438,497.48	37%	293,318.07	20%	224,965.80	18%
Intangibles	322.57	0%	322.57	0%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	1,854.85	0%	3,243.23	0%
Otros activos		0%		0%	21,000.00	1%	15,000.00	1%
Total del activo no corriente	442,800.28	31%	438,820.05	37%	316,172.92	21%	243,209.03	19%
Total Activo	US\$ 1,410,772.78	100%	1,190,139.87	100%	1,497,990.98	100%	1,277,368.23	100%
Pasivo y Patrimonio								
Pasivo corriente (de corto plazo)								
Proveedores	US\$ 28,336.95	2%	15,607.65	1%		0%		0%
Cuentas por pagar		0%		0%	166,118.86	11%	192,590.12	15%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	7,573.25	1%	6,376.55	1%	1,063.17	0%	1,160.50	0%
Acreedores diversos	531,775.83	38%	323,671.13	27%	56,148.33	4%	72,202.18	6%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	191,907.99	13%	191,090.51	15%
Total del pasivo corriente	567,686.03	40%	345,655.33	29%	415,238.35	28%	457,043.31	36%
Pasivo no corriente (de largo plazo)								
Préstamos por pagar a largo plazo	146,336.49	10%	170,774.48	14%	226,099.02	15%	126,834.02	10%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	-	0%	-	0%	10,100.00	1%	10,100.00	1%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	146,336.49	10%	170,774.48	14%	236,199.02	16%	136,934.02	11%
Total del pasivo	US\$ 714,022.52	51%	516,429.81	43%	651,437.37	43%	593,977.33	47%
Patrimonio								
Capital social, reservas y utilidades	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Total patrimonio	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 1,410,772.78	100%	1,190,139.87	100%	1,497,990.98	100%	1,277,368.23	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total								
Pasivos totales	714,022.52	51%	516,429.81	43%	651,437.37	43%	593,977.33	47%
Activos totales	1,410,772.78		1,190,139.87		1,497,990.98		1,277,368.23	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>								
Razón patrimonio-activo total								
Patrimonio de los accionistas	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Activos totales	1,410,772.78		1,190,139.87		1,497,990.98		1,277,368.23	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>								

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 68. Estados de resultados sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Laboratorio Marcelli, S.A. de C.V. ⁽¹⁾						Grupo Paill, S.A. de C.V. ⁽²⁾				Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. ⁽³⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2015	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	820,981.36	100%	339,075.14	100%	413,133.13	100%	34,818,870.90	100%	31,665,510.23	100%	30,648,064.75	100%	28,869,122.99	100%
(-) Costo de ventas		(476,698.46)	-58%	(219,353.18)	-65%	(271,250.77)	-66%	(16,205,692.17)	-47%	(15,017,304.03)	-47%	(15,459,764.03)	-50%	(13,301,348.65)	-46%
(=) Utilidad bruta		344,282.90	42%	119,721.96	35%	141,882.36	34%	18,613,178.73	53%	16,648,206.20	53%	15,188,300.72	50%	15,567,774.34	54%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		42%		35%		34%		53%		53%		50%		54%	
Gastos de administración		(114,453.35)	-14%	(94,292.00)	-28%	(113,710.50)	-28%	(4,249,627.93)	-12%	(3,156,619.59)	-10%	(2,251,015.26)	-7%	(1,870,401.69)	-6%
Gastos de venta		(179,209.18)	-22%	(117,401.83)	-35%	(133,578.64)	-32%	(11,336,302.47)	-33%	(12,132,097.70)	-38%	(7,840,610.89)	-26%	(7,956,528.42)	-28%
Utilidad de operación		50,620.37	6%	(91,971.87)	-27%	(105,406.78)	-26%	3,027,248.33	9%	1,359,488.91	4%	5,096,674.57	17%	5,740,844.23	20%
<i>Margen de operación</i>		6%		-27%		-26%		9%		4%		17%		20%	
Ingresos no operativos		-	0%	2,882.43	1%	-	0%	247,449.00	1%	371,815.96	1%	348,579.67	1%	568,377.66	2%
Otros gastos		0%		0%		0%		0%		0%		0%		0%	
Gastos financieros		(11,142.32)	-1%	(8,162.62)	-2%	(2,076.80)	-1%	(602,448.07)	-2%	(508,609.05)	-2%	(263,474.07)	-1%	(154,143.40)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		39,478.05	5%	(97,252.06)	-29%	(107,483.58)	-26%	2,672,249.26	8%	1,222,695.82	4%	5,181,780.17	17%	6,155,078.49	21%
Reserva Legal		(2,763.46)	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(7,308.23)	0%	-	0%	-	0%
Impuesto sobre la Renta		(11,654.90)	-1%	-	0%	-	0%	(904,597.94)	-3%	(391,584.19)	-1%	(1,561,010.23)	-5%	(1,853,343.29)	-6%
Utilidad neta del año	US\$	25,059.69	3%	(97,252.06)	-29%	(107,483.58)	-26%	1,767,651.32	5%	823,803.40	3%	3,620,769.94	12%	4,301,735.20	15%
<i>Margen neto</i>		3%		-29%		-26%		5%		3%		12%		15%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-32%		0%		0%		-34%		-32%		-30%		-30%	
= Impuesto sobre la Renta / UAI															

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 69. Estados de resultados sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾				Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾				Quimex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	18,445,891.47	100%	13,677,706.95	100%	1,311,227.10	100%	1,358,505.04	100%	2,339,599.00	100%	1,817,336.00	100%
(-) Costo de ventas		(11,908,818.87)	-65%	(8,005,492.55)	-59%	(623,216.03)	-48%	(577,910.81)	-43%	(1,446,799.00)	-62%	(939,129.00)	-52%
(=) Utilidad bruta		6,537,072.60	35%	5,672,214.40	41%	688,011.07	52%	780,594.23	57%	892,800.00	38%	878,207.00	48%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		35%		41%		52%		57%		38%		48%	
Gastos de administración		(1,356,130.99)	-7%	(1,193,438.88)	-9%	(307,362.38)	-23%	(286,492.78)	-21%	(402,255.00)	-17%	(383,984.00)	-21%
Gastos de venta		(4,057,416.39)	-22%	(3,609,781.32)	-26%	(305,093.68)	-23%	(280,070.56)	-21%	(358,228.00)	-15%	(332,556.00)	-18%
Utilidad de operación		1,123,525.22	6%	868,994.20	6%	75,555.01	6%	214,030.89	16%	132,317.00	6%	161,667.00	9%
<i>Margen de operación</i>		6%		6%		6%		16%		6%		9%	
Ingresos no operativos		14,920.75	0%	8,999.35	0%	30,760.74	2%	2,147.84	0%	61,529.00	3%	14,451.00	1%
Otros gastos			0%		0%	(28,802.78)	-2%	(33,311.92)	-2%		0%		0%
Gastos financieros		(40,394.65)	0%	(18,962.52)	0%		0%		0%	(29,915.00)	-1%	(2,269.00)	0%
Utilidad antes de reserva e impuestos		1,098,051.32	6%	859,031.03	6%	77,512.97	6%	182,866.81	13%	163,931.00	7%	173,849.00	10%
Reserva Legal		(78,348.42)	0%		0%		0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(307,160.00)	-2%	(283,803.20)	-2%	(37,083.34)	-3%	(58,364.96)	-4%	(63,771.00)	-3%	(48,504.00)	-3%
Utilidad neta del año	US\$	712,542.90	4%	575,227.83	4%	40,429.63	3%	124,501.85	9%	100,160.00	4%	125,345.00	7%
<i>Margen neto</i>		4%		4%		3%		9%		4%		7%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-33%		-48%		-32%		-39%		-28%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 70. Estados de resultados sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Gaspro, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾				Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾				Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	445,879.00	100%			2,104,639.62	100%	3,875,289.28	100%			2,042,781.00	100%
(-) Costo de ventas		(242,921.00)	-54%			(1,212,272.42)	-58%	(2,829,602.96)	-73%			(1,017,934.00)	-50%
(=) Utilidad bruta		202,958.00	46%	-		892,367.20	42%	1,045,686.32	27%	-		1,024,847.00	50%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		46%				42%		27%				50%	
Gastos de administración		(362,059.00)	-81%			(122,482.99)	-6%	(288,082.88)	-7%			(110,444.00)	-5%
Gastos de venta		(598,541.00)	-134%			(752,790.26)	-36%	(703,217.83)	-18%			(620,205.00)	-30%
Utilidad de operación		(757,642.00)	-170%	-		17,093.95	1%	54,385.61	1%	-		294,198.00	14%
<i>Margen de operación</i>		-170%				1%		1%				14%	
Ingresos no operativos		463.00	0%				0%		0%				0%
Otros gastos			0%				0%		0%				0%
Gastos financieros			0%			(1,591.09)	0%	(3,156.37)	0%			(220,060.00)	-11%
Utilidad antes de reserva e impuestos		(757,179.00)	-170%	-		15,502.86	1%	51,229.24	1%	-		74,138.00	4%
Reserva Legal			0%			(1,088.70)	0%	(3,586.05)	0%			(5,190.00)	0%
Impuesto sobre la Renta			0%			(8,199.97)	0%	(19,062.53)	0%			(21,383.00)	-1%
Utilidad neta del año	US\$	(757,179.00)	-170%	-		6,214.19	0%	28,580.66	1%	-		47,565.00	2%
<i>Margen neto</i>		-170%				0%		1%				2%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		0%				-57%		-40%				-31%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 71. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾				Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾				Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	21,241,957.00	100%	23,483,751.00	100%	19,169,222.07	100%	17,715,982.91	100%	2,238,291.00	100%	1,828,127.00	100%
(-) Costo de ventas		(19,060,636.00)	-90%	(18,184,288.00)	-77%	(16,125,973.87)	-84%	(15,099,896.76)	-85%	(1,042,142.00)	-47%	(781,050.00)	-43%
(=) Utilidad bruta		2,181,321.00	10%	5,299,463.00	23%	3,043,248.20	16%	2,616,086.15	15%	1,196,149.00	53%	1,047,077.00	57%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		10%		23%		16%		15%		53%		57%	
Gastos de administración		(262,217.00)	-1%	(248,944.00)	-1%	(798,405.54)	-4%	(807,781.46)	-5%	(494,145.00)	-22%	(474,132.00)	-26%
Gastos de venta		(1,848,279.00)	-9%	(2,576,056.00)	-11%	(1,417,337.14)	-7%	(1,141,582.50)	-6%	(443,858.00)	-20%	(379,980.00)	-21%
Utilidad de operación		70,825.00	0%	2,474,463.00	11%	827,505.52	4%	666,722.19	4%	258,146.00	12%	192,965.00	11%
<i>Margen de operación</i>		0%		11%		4%		4%		12%		11%	
Ingresos no operativos		41,572.00	0%	21,813.00	0%	3,000.00	0%	44,916.02	0%	24,577.00	1%		0%
Otros gastos			0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos financieros		(234,982.00)	-1%	(224,243.00)	-1%	(362,971.07)	-2%	(286,830.43)	-2%	(55,858.00)	-2%	(60,113.00)	-3%
Utilidad antes de reserva e impuestos		(122,585.00)	-1%	2,272,033.00	10%	467,534.45	2%	424,807.78	2%	226,865.00	10%	132,852.00	7%
Reserva Legal			0%		0%		0%		0%	(15,881.00)	-1%	(9,300.00)	-1%
Impuesto sobre la Renta		(202,912.00)	-1%	(125,190.00)	-1%	(144,263.87)	-1%	(132,728.59)	-1%	(68,893.00)	-3%	(42,049.00)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	(325,497.00)	-2%	2,146,843.00	9%	323,270.58	2%	292,079.19	2%	142,091.00	6%	81,503.00	4%
<i>Margen neto</i>		-2%		9%		2%		2%		6%		4%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		166%		-6%		-31%		-31%		-33%		-34%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 72. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾				Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾				Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	1,488,101.05	100%	1,359,027.06	100%	3,147,658.00	100%	2,761,212.00	100%	1,021,618.00	100%	960,880.00	100%
(-) Costo de ventas		(1,074,830.99)	-72%	(845,344.32)	-62%	(1,468,077.00)	-47%	(1,266,713.00)	-46%	(381,159.00)	-37%	(361,022.00)	-38%
(=) Utilidad bruta		413,270.06	28%	513,682.74	38%	1,679,581.00	53%	1,494,499.00	54%	640,459.00	63%	599,858.00	62%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		28%		38%		53%		54%		63%		62%	
Gastos de administración		(146,354.59)	-10%	(170,247.26)	-13%	(444,416.00)	-14%	(459,212.00)	-17%	(220,923.00)	-22%	(166,913.00)	-17%
Gastos de venta		(153,984.94)	-10%	(184,135.07)	-14%	(971,167.00)	-31%	(906,485.00)	-33%	(376,139.00)	-37%	(322,311.00)	-34%
Utilidad de operación		112,930.53	8%	159,300.41	12%	263,998.00	8%	128,802.00	5%	43,397.00	4%	110,634.00	12%
<i>Margen de operación</i>		8%		12%		8%		5%		4%		12%	
Ingresos no operativos			0%		0%	25,620.00	1%	2,332.00	0%	-	0%		0%
Otros gastos			0%		0%	5,000.00	0%	310.00	0%	70,707.00	7%	8,702.00	1%
Gastos financieros		(13,475.76)	-1%	(18,390.48)	-1%	(184,142.00)	-6%	(166,966.00)	-6%	(42,378.00)	-4%	(48,666.00)	-5%
Utilidad antes de reserva e impuestos		99,454.77	7%	140,909.93	10%	110,476.00	4%	(35,522.00)	-1%	71,726.00	7%	70,670.00	7%
Reserva Legal			0%		0%	-	0%		0%	(5,021.00)	0%	(4,947.00)	-1%
Impuesto sobre la Renta		(29,961.79)	-2%	(42,340.93)	-3%	(39,851.00)	-1%	(14,327.00)	-1%	(21,798.00)	-2%	(23,120.00)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	69,492.98	5%	98,569.00	7%	70,625.00	2%	(49,849.00)	-2%	44,907.00	4%	42,603.00	4%
<i>Margen neto</i>		5%		7%		2%		-2%		4%		4%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-30%		-36%		40%		-33%		-35%	
= Impuesto sobre la Renta / UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 73. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾				Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾				Laboratorios Arsal, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	4,313,511.89	100%	4,157,325.89	100%	13,889,385.76	100%	12,002,160.19	100%	12,419,182.05	100%	12,182,171.92	100%
(-) Costo de ventas		(2,703,858.25)	-63%	(2,660,598.72)	-64%	(6,409,712.96)	-46%	(4,673,657.98)	-39%	(5,361,566.77)	-43%	(4,143,764.69)	-34%
(=) Utilidad bruta		1,609,653.64	37%	1,496,727.17	36%	7,479,672.80	54%	7,328,502.21	61%	7,057,615.28	57%	8,038,407.23	66%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		<i>37%</i>		<i>36%</i>		<i>54%</i>		<i>61%</i>		<i>57%</i>		<i>66%</i>	
Gastos de administración		(342,644.03)	-8%	(264,650.62)	-6%	(1,031,278.30)	-7%	(1,041,288.94)	-9%	(1,393,878.81)	-11%	(1,545,528.57)	-13%
Gastos de venta		(998,668.63)	-23%	(911,755.51)	-22%	(5,570,637.46)	-40%	(5,973,007.04)	-50%	(4,910,039.83)	-40%	(5,510,153.93)	-45%
Utilidad de operación		268,340.98	6%	320,321.04	8%	877,757.04	6%	314,206.23	3%	753,696.64	6%	982,724.73	8%
<i>Margen de operación</i>		<i>6%</i>		<i>8%</i>		<i>6%</i>		<i>3%</i>		<i>6%</i>		<i>8%</i>	
Ingresos no operativos		-	0%		0%	43,201.11	0%	482,280.31	4%	234,447.42	2%	182,806.75	2%
Otros gastos		-	0%		0%	(21,981.02)	0%	(51,966.25)	0%	(262,409.67)	-2%	(146,609.49)	-1%
Gastos financieros		(8,868.29)	0%	(42,846.91)	-1%	(33,503.06)	0%	(75,390.99)	-1%	(179,251.52)	-1%	(276,260.67)	-2%
Utilidad antes de reserva e impuestos		259,472.69	6%	277,474.13	7%	865,474.07	6%	669,129.30	6%	546,482.87	4%	742,661.32	6%
Reserva Legal		(18,163.01)	0%	(19,423.19)	0%	(60,583.18)	0%	(46,839.05)	0%	(38,253.80)	0%	(48,486.29)	0%
Impuesto sobre la Renta		(80,310.00)	-2%	(77,415.28)	-2%	(373,617.53)	-3%	(75,976.71)	-1%	(232,318.00)	-2%	(253,181.66)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	160,999.68	4%	180,635.66	4%	431,273.36	3%	546,313.54	5%	275,911.07	2%	440,993.37	4%
<i>Margen neto</i>		<i>4%</i>		<i>4%</i>		<i>3%</i>		<i>5%</i>		<i>2%</i>		<i>4%</i>	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		<i>-33%</i>		<i>-30%</i>		<i>-46%</i>		<i>-12%</i>		<i>-46%</i>		<i>-36%</i>	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 74. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. ⁽¹⁹⁾				Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) ⁽²⁰⁾				Farmaceutica RODIM, S.A. de C.V. ⁽²¹⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	37,369,748.62	100%	36,342,679.45	100%	-		755,144.02	100%	1,545,951.15	100%	2,090,017.06	100%
(-) Costo de ventas		(19,554,023.13)	-52%	(18,904,355.69)	-52%			(466,582.38)	-62%	(752,329.51)	-49%	(1,203,898.52)	-58%
(=) Utilidad bruta		17,815,725.49	48%	17,438,323.76	48%	-		288,561.64	38%	793,621.64	51%	886,118.54	42%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		48%		48%				38%		51%		42%	
Gastos de administración		(1,555,347.05)	-4%	(1,502,283.38)	-4%			(87,558.85)	-12%	(1,551,191.09)	-100%	(325,548.05)	-16%
Gastos de venta		(7,959,233.15)	-21%	(7,411,638.55)	-20%			(168,779.38)	-22%		0%	(730,347.47)	-35%
Utilidad de operación		8,301,145.29	22%	8,524,401.83	23%	-		32,223.41	4%	(757,569.45)	-49%	(169,776.98)	-8%
<i>Margen de operación</i>		22%		23%				4%		-49%		-8%	
Ingresos no operativos		75,557.69	0%	87,920.73	0%			882.57	0%	1,599.47	0%	67,414.26	3%
Otros gastos		(435,374.68)	-1%	(428,892.00)	-1%			(3,080.78)	0%	(1,980.47)	0%	(186,560.40)	-9%
Gastos financieros		(803,393.85)	-2%	(812,813.75)	-2%			(17,889.76)	-2%	(159,635.18)	-10%	(165,763.33)	-8%
Utilidad antes de reserva e impuestos		7,137,934.45	19%	7,370,616.81	20%	-		12,135.44	2%	(917,585.63)	-59%	(454,686.45)	-22%
Reserva Legal			0%		0%			(849.48)	0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(2,303,623.11)	-6%	(2,434,423.51)	-7%			(4,310.02)	-1%		0%		0%
Utilidad neta del año	US\$	4,834,311.34	13%	4,936,193.30	14%	-		6,975.94	1%	(917,585.63)	-59%	(454,686.45)	-22%
<i>Margen neto</i>		13%		14%				1%		-59%		-22%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-32%		-33%				-38%		0%		0%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 75. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		ANCALMO, S.A. de C.V. ⁽²²⁾				Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. ⁽²³⁾				Generix, S.A. de C.V. ⁽²⁴⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	11,241,563.00	100%	10,916,771.00	100%	15,736,331.00	100%	14,933,025.00	100%	1,707,397.00	100%	1,330,107.00	100%
(-) Costo de ventas		(4,489,011.00)	-40%	(4,104,781.00)	-38%	(10,892,029.00)	-69%	(12,323,723.00)	-83%	(653,765.00)	-38%	(652,349.00)	-49%
(=) Utilidad bruta		6,752,552.00	60%	6,811,990.00	62%	4,844,302.00	31%	2,609,302.00	17%	1,053,632.00	62%	677,758.00	51%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		60%		62%		31%		17%		62%		51%	
Gastos de administración		(2,148,823.00)	-19%	(2,118,895.00)	-19%	(685,777.00)	-4%	(716,201.00)	-5%	(462,004.00)	-27%	(409,395.00)	-31%
Gastos de venta		(3,903,258.00)	-35%	(4,153,753.00)	-38%	(1,304,344.00)	-8%	(1,621,222.00)	-11%	(485,228.00)	-28%	(354,129.00)	-27%
Utilidad de operación		700,471.00	6%	539,342.00	5%	2,854,181.00	18%	271,879.00	2%	106,400.00	6%	(85,766.00)	-6%
<i>Margen de operación</i>		6%		5%		18%		2%		6%		-6%	
Ingresos no operativos		66,542.00	1%	127,324.00	1%	1,273,701.00	8%	277,318.00	2%	37,467.00	2%	5,725.00	0%
Otros gastos		(1,001.00)	0%	(29,547.00)	0%	(4,397.00)	0%	(9,552.00)	0%	(484.00)	0%	(1,570.00)	0%
Gastos financieros		(456,839.00)	-4%	(418,535.00)	-4%	(69,611.00)	0%	(77,882.00)	-1%	(3,935.00)	0%	(2,899.00)	0%
Utilidad antes de reserva e impuestos		309,173.00	3%	218,584.00	2%	4,053,874.00	26%	461,763.00	3%	139,448.00	8%	(84,510.00)	-6%
Reserva Legal			0%		0%	(145,861.00)	-1%		0%	(9,761.00)	-1%		0%
Impuesto sobre la Renta		(176,828.00)	-2%	(145,696.00)	-1%	(1,246,196.00)	-8%	(170,580.00)	-1%	(49,580.00)	-3%		0%
Utilidad neta del año	US\$	132,345.00	1%	72,888.00	1%	2,661,817.00	17%	291,183.00	2%	80,107.00	5%	(84,510.00)	-6%
<i>Margen neto</i>		1%		1%		17%		2%		5%		-6%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-57%		-67%		-32%		-37%		-38%		0%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 76. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Razel, S.A. de C.V. ⁽²⁵⁾				Falmar, S.A. de C.V. ⁽²⁶⁾				Laboratorios SYM, S.A. de C.V. ⁽²⁷⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	1,909,784.07	100%	1,474,416.33	100%	1,907,751.21	100%	2,544,922.55	100%	1,045,893.03	100%	1,026,829.60	100%
(-) Costo de ventas		(590,793.04)	-31%	(485,669.37)	-33%	(1,526,942.86)	-80%	(1,813,810.19)	-71%	(938,316.30)	-90%	(831,984.32)	-81%
(=) Utilidad bruta		1,318,991.03	69%	988,746.96	67%	380,808.35	20%	731,112.36	29%	107,576.73	10%	194,845.28	19%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		69%		67%		20%		29%		10%		19%	
Gastos de administración		(475,417.28)	-25%	(344,607.64)	-23%	(260,164.41)	-14%	(251,984.75)	-10%	(73,610.75)	-7%	(134,653.72)	-13%
Gastos de venta		(505,344.65)	-26%	(402,263.31)	-27%	(82,912.01)	-4%	(140,150.59)	-6%	(23,622.07)	-2%	(44,899.78)	-4%
Utilidad de operación		338,229.10	18%	241,876.01	16%	37,731.93	2%	338,977.02	13%	10,343.91	1%	15,291.78	1%
<i>Margen de operación</i>		18%		16%		2%		13%		1%		1%	
Ingresos no operativos		21,239.77	1%		0%	42,866.17	2%	8,709.71	0%		0%		0%
Otros gastos		(95,478.21)	-5%	(59,850.12)	-4%	(4,145.36)	0%	(134,384.07)	-5%		0%		0%
Gastos financieros		(29,921.25)	-2%	(17,770.49)	-1%	(57,500.40)	-3%	(46,688.95)	-2%		0%	(5,150.90)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		234,069.41	12%	164,255.40	11%	18,952.34	1%	166,613.71	7%	10,343.91	1%	10,140.88	1%
Reserva Legal			0%	-	0%		0%	(10,175.71)	0%	(724.07)	0%	(709.86)	0%
Impuesto sobre la Renta		(70,220.82)	-4%	(49,276.62)	-3%	(6,104.89)	0%	(47,311.76)	-2%	(2,885.95)	0%	(2,829.31)	0%
Utilidad neta del año	US\$	163,848.59	9%	114,978.78	8%	12,847.45	1%	109,126.24	4%	6,733.89	1%	6,601.71	1%
<i>Margen neto</i>		9%		8%		1%		4%		1%		1%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-30%		-32%		-30%		-30%		-30%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 77. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Activa, S.A. de C.V. ⁽²⁸⁾				Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. ⁽²⁹⁾				Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. ⁽³⁰⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	15,052,387.99	100%	14,044,751.22	100%	60,358,003.33	100%	56,308,268.39	100%	10,800,157.74	100%	9,083,781.38	100%
(-) Costo de ventas		(5,332,784.57)	-35%	(5,810,041.48)	-41%	(18,686,361.00)	-31%	(21,468,303.99)	-38%	(6,319,484.67)	-59%	(4,748,020.78)	-52%
(=) Utilidad bruta		9,719,603.42	65%	8,234,709.74	59%	41,671,642.33	69%	34,839,964.40	62%	4,480,673.07	41%	4,335,760.60	48%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		65%		59%		69%		62%		41%		48%	
Gastos de administración		(1,146,733.76)	-8%	(992,304.86)	-7%	(5,454,584.18)	-9%	(4,137,967.59)	-7%	(1,122,631.13)	-10%	(825,855.00)	-9%
Gastos de venta		(4,328,976.24)	-29%	(3,381,148.50)	-24%	(19,136,731.86)	-32%	(15,893,057.58)	-28%	(1,239,748.37)	-11%	(1,298,740.27)	-14%
Utilidad de operación		4,243,893.42	28%	3,861,256.38	27%	17,080,326.29	28%	14,808,939.23	26%	2,118,293.57	20%	2,211,165.33	24%
<i>Margen de operación</i>		28%		27%		28%		26%		20%		24%	
Ingresos no operativos		36,759.18	0%	13,418.49	0%	81,297.88	0%	64,091.85	0%	125,257.35	1%	66,241.64	1%
Otros gastos		(7,735.63)	0%	(13,506.91)	0%	(476,806.96)	-1%	(198,453.58)	0%		0%		0%
Gastos financieros		(129,943.21)	-1%	(152,863.87)	-1%	(1,291,620.96)	-2%	(1,139,542.70)	-2%	(251,073.36)	-2%	(94,464.34)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		4,142,973.76	28%	3,708,304.09	26%	15,393,196.25	26%	13,535,034.80	24%	1,992,477.56	18%	2,182,942.63	24%
Reserva Legal		(14,418.71)	0%	(259,581.29)	-2%		0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(1,388,945.12)	-9%	(1,159,171.60)	-8%	(5,393,114.52)	-9%	(4,749,542.57)	-8%	(738,398.31)	-7%	(781,331.33)	-9%
Utilidad neta del año	US\$	2,739,609.93	18%	2,289,551.20	16%	10,000,081.73	17%	8,785,492.23	16%	1,254,079.25	12%	1,401,611.30	15%
<i>Margen neto</i>		18%		16%		17%		16%		12%		15%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-34%		-34%		-35%		-35%		-37%		-36%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 78. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. ⁽³¹⁾				Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. ⁽³²⁾				Gamma Lab, S.A. de C.V. ⁽³³⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	3,177,600.47	100%	2,642,473.47	100%	38,005,798.95	100%	19,722,614.56	100%	9,721,861.11	100%	7,967,423.68	100%
(-) Costo de ventas		(1,401,990.49)	-44%	(1,208,136.27)	-46%	(21,334,392.36)	-56%	(11,922,109.00)	-60%	(4,650,054.80)	-48%	(4,187,256.80)	-53%
(=) Utilidad bruta		1,775,609.98	56%	1,434,337.20	54%	16,671,406.59	44%	7,800,505.56	40%	5,071,806.31	52%	3,780,166.88	47%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		56%		54%		44%		40%		52%		47%	
Gastos de administración		(465,274.09)	-15%	(463,290.53)	-18%	(6,351,187.27)	-17%	(2,905,752.80)	-15%	(874,823.06)	-9%	(860,595.07)	-11%
Gastos de venta		(1,240,679.67)	-39%	(1,373,600.35)	-52%	(7,973,744.91)	-21%	(6,039,761.13)	-31%	(2,486,463.54)	-26%	(2,458,781.08)	-31%
Utilidad de operación		69,656.22	2%	(402,553.68)	-15%	2,346,474.41	6%	(1,145,008.37)	-6%	1,710,519.71	18%	460,790.73	6%
<i>Margen de operación</i>		2%		-15%		6%		-6%		18%		6%	
Ingresos no operativos		64,308.40	2%	100,391.55	4%	1,990,380.72	5%	4,729,685.75	24%	85,994.43	1%	24,079.95	0%
Otros gastos			0%		0%	(122,902.42)	0%	(87,993.47)	0%	(80,603.62)	-1%	(18,967.35)	0%
Gastos financieros		(63,805.45)	-2%	(52,486.95)	-2%	(1,867,059.32)	-5%	(1,435,689.76)	-7%	(828,690.24)	-9%	(830,645.91)	-10%
Utilidad antes de reserva e impuestos		70,159.17	2%	(354,649.08)	-13%	2,346,893.39	6%	2,060,994.15	10%	887,220.28	9%	(364,742.58)	-5%
Reserva Legal		(8,173.55)	0%		0%		0%		0%	(62,105.42)	-1%		0%
Impuesto sobre la Renta		(18,949.44)	-1%		0%	(947,257.89)	-2%	(443,743.00)	-2%	(271,715.54)	-3%		0%
Utilidad neta del año	US\$	43,036.18	1%	(354,649.08)	-13%	1,399,635.50	4%	1,617,251.15	8%	553,399.32	6%	(364,742.58)	-5%
<i>Margen neto</i>		1%		-13%		4%		8%		6%		-5%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-31%		0%		-40%		-22%		-33%		0%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 79. Estados de resultado sector farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre 2016 y 2017

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾				Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	513,004.54	100%	469,268.71	100%	2,646,968.40	100%	2,073,435.11	100%
(-) Costo de ventas		(141,573.94)	-28%	(165,090.86)	-35%	(1,018,020.74)	-38%	(760,163.32)	-37%
(=) Utilidad bruta		371,430.60	72%	304,177.85	65%	1,628,947.66	62%	1,313,271.79	63%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		<i>72%</i>		<i>65%</i>		<i>62%</i>		<i>63%</i>	
Gastos de administración		(65,259.41)	-13%	(63,715.06)	-14%	(883,792.31)	-33%	(686,354.52)	-33%
Gastos de venta		(259,674.64)	-51%	(191,946.15)	-41%	(458,709.70)	-17%	(299,923.78)	-14%
Utilidad de operación		46,496.55	9%	48,516.64	10%	286,445.65	11%	326,993.49	16%
<i>Margen de operación</i>		<i>9%</i>		<i>10%</i>		<i>11%</i>		<i>16%</i>	
Ingresos no operativos		401.69	0%	794.82	0%		0%		0%
Otros gastos			0%		0%		0%		0%
Gastos financieros		(13,948.64)	-3%	(15,952.72)	-3%	(37,433.57)	-1%	(21,869.38)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		32,949.60	6%	33,358.74	7%	249,012.08	9%	305,124.11	15%
Reserva Legal			0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(9,909.40)	-2%	(10,094.24)	-2%	(85,659.37)	-3%	(97,505.81)	-5%
Utilidad neta del año	US\$	23,040.20	4%	23,264.50	5%	163,352.71	6%	207,618.30	10%
<i>Margen neto</i>		<i>4%</i>		<i>5%</i>		<i>6%</i>		<i>10%</i>	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		<i>-30%</i>		<i>-30%</i>		<i>-34%</i>		<i>-32%</i>	
<i>= Impuesto sobre la Renta /UAI</i>									

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Fuente de información:

Centro Nacional de Registros (CNR)

Para las Empresas: Koret, S.A. de C.V. y Merma, S.A. de C.V., a la fecha de recolección de información no se encontraban depositados los Estados Financieros 2017.

La empresa Gaspro, S.A. de C.V., inició funciones en el año 2016, por lo cual no hay información de dicho periodo.

2.3.1.2.6 Z Score de Altman

El Altman Z-Score es un sencillo método de análisis de la fortaleza financiera de una empresa. Lo que nos dice este método son las probabilidades de quiebra establecida por una combinación de ratios financieros.

Los criterios son:

Ilustración 80. Criterios de clasificación Altman Z-Acore

Criterios	
Solvente	≥ 3
Zona Gris	$1.8 < 3$
Potencia bancarrota	≤ 1.8

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Para Marcelli se realizó el análisis para un periodo de 4 años, desde el año 2015 al año 2018, obteniendo los siguientes resultados.

Ilustración 81. Análisis Altman Z-Score período de 4 años de Marcelli

Marcelli				
Razones	Año 2018	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total activos	US \$ 816,032.23	US \$ 823,327.10	US \$ 688,378.93	US \$ 653,127.30
Capital de trabajo Neto (WC)	21,154.44	152,591.30	191,113.82	227,058.32
Utilidades Retenidas (RE)	34,558.27	34,558.27	31,794.81	31,794.81
Ebit	- 54,082.54	50,620.37	- 91,971.87	- 105,406.78
Valor de mercado del patrimonio (MVE)	312,529.85	377,374.62	349,551.47	446,803.54
Valor en libros de la deuda (BVD)	503,502.38	445,952.48	338,827.46	206,323.76
Ventas (S)	556,646.11	820,981.36	339,075.14	413,133.13

		Pesos	Año 2018	Año 2017	Año 2016	Año 2015
WC/TA	X1	1.2	0.025923535	0.185334966	0.277628805	0.347647878
RE/TA	X2	1.4	0.042349148	0.041973925	0.046187948	0.048680877
EBIT/TA	X3	3.3	-0.066275005	0.061482696	-0.133606457	-0.161387803
MVE/BVD	X4	0.6	0.620711763	0.846221597	1.031650357	2.165545742
S/TA	X5	1	0.682137408	0.997150902	0.49257048	0.632546105
			0.93	1.99	1.07	1.88
			Potencial bancarrota	Zona Gris	Potencial bancarrota	Zona Gris

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Para los años 2015 y 2017, Marcelli se encuentra en una zona gris, es decir una zona intermedia, pero para los años 2016 y 2018, se evidencia un desmejoramiento en los resultados, ya que, de estar en una zona intermedia, pasa a una zona de peligro y con un gran potencial de llegar a la bancarrota sino se realiza un cambio significativo en la toma de decisiones financieras y administrativas.

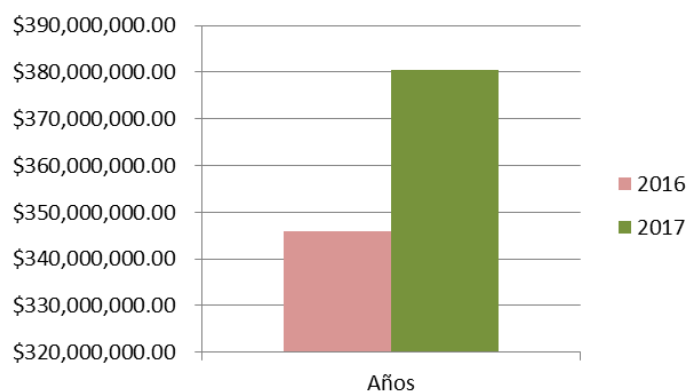
2.3.1.2.7 Cuota de Mercado

La cuota de mercado, es la proporción de mercado que consumen los productos o servicios de una empresa determinada.

Dicha cuota de mercado a la vez está estrechamente relacionada con el marketing, es evidente que factores como la popularidad de la marca, segmentación del mercado y la localización geográfica de los clientes, pueden ser decisivos a la hora de alcanzar una cuota de mercado.

Para el año 2016, el sector farmacéutico (autorizados por el cumplimiento de la guía del informe 32 de la OMS), alcanzó una venta anual de \$345,999,592.82, mientras que para el año 2017, reportó una venta de \$380,426,581.94, con un crecimiento de aproximadamente un 9.95%.

Ilustración 82. Comparativo de ingresos del sector farmacéutico 2016 y 2017



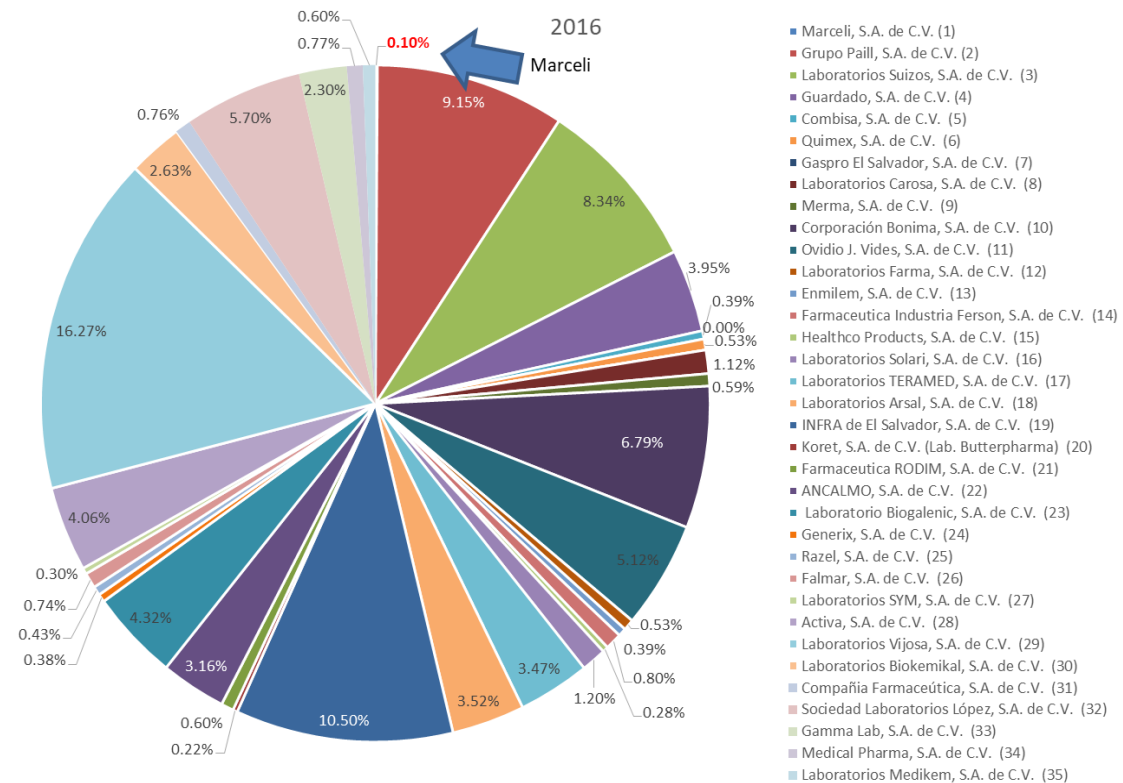
Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Cuota de Mercado 2016

Para el año 2016, Laboratorios Marcelli, obtuvo de cuota de mercado un 0.10% de la venta anual total del sector en estudio.

La mayor participación del mercado la obtuvo Laboratorios Vijosa con un 16.27%, mientras que la menor cuota fue para Marcelli.

Ilustración 83. Gráfica de cuota de mercado de los laboratorios autorizados



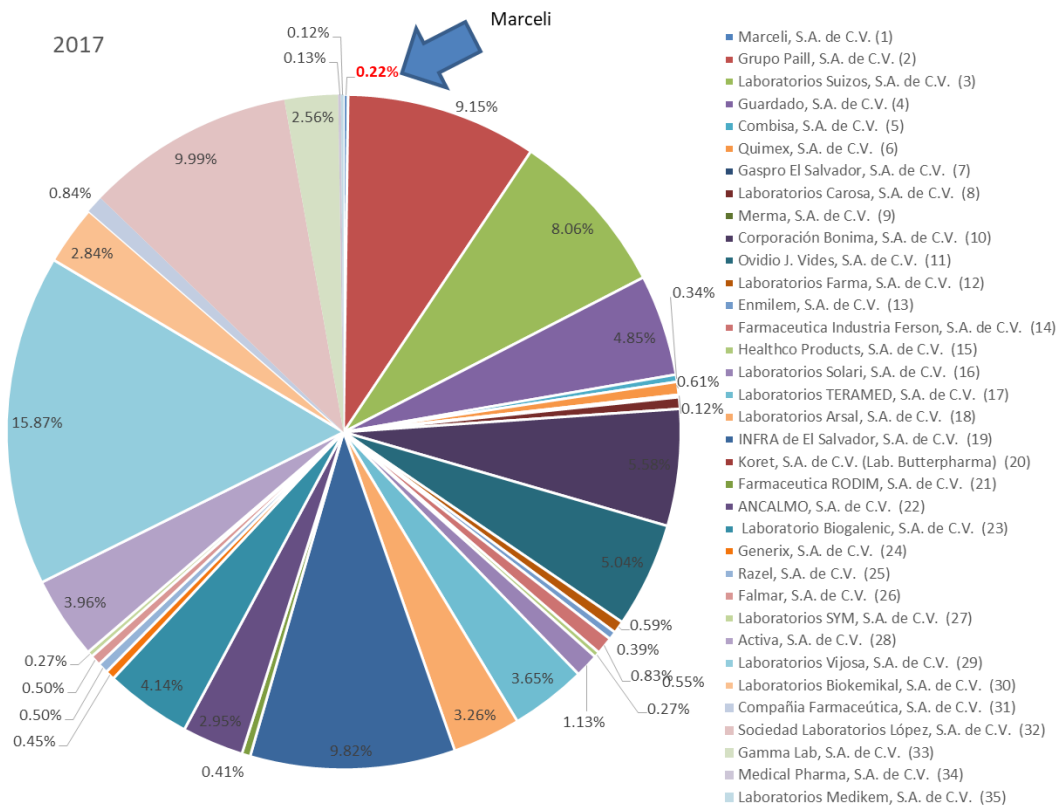
Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Cuota de Mercado 2017

Para el año 2017, Laboratorios Marcelli, obtuvo de cuota de mercado un 0.22% de la venta anual total del sector en estudio.

La mayor participación del mercado la obtuvo Laboratorios Vijosa con un 15.87%, mientras que la menor cuota la obtuvieron Gaspro y Laboratorios Medikem con un 0.12%.

Ilustración 84. Gráfica de cuota de mercado de los laboratorios autorizados



Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

2.3.1.2.8 Razones Financieras

Se han realizado el cálculo de las razones financieras de liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad, así:

Ilustración 85. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Marceli, S.A. de C.V. (1)	Grupo Paill, S.A. de C.V. (2)	Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. (3)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.48	\$ 2.43	\$ 2.04	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.99	\$ 1.37	\$ 1.41	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	54.16%	0.61%	52.18%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más riesgosa, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	118.17%	142.01%	109.11%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.20	\$ 4.77	\$ 6.59	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	218.17%	23431.99%	209.11%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAIPatrimonio)/(UAII/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	4.73	3.73	4.91	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	2.61	14.57	19.06	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.00	0.01	1.38	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	77.16	97.83	74.32	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	35.77%	44.76%	34.04%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.36%	1.73%	0.53%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	3	2	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	41.94%	53.46%	84.40%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	13%	27%	58%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la venta =Utilidad Neta/Ventas	3.05%	5.08%	14.90%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 152,591.30	\$ 14,058,743.84	\$ 8,757,448.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 86. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	Quimex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.77	\$ 2.42	\$ 1.54	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 1.08	\$ 1.66	\$ 1.18	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	44.25%	56.55%	40.94%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	79.36%	130.13%	69.31%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 2.31	\$ 14.50	\$ 1.41	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	179.36%	230.13%	169.31%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.91	7.12	1.41	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	4.49	33.96	1.39	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.09	1.02	0.58	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	125.33	51.27	259.23	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	29.35%	46.71%	32.50%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.22%	0.00%	1.28%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	3	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	35.44%	52.47%	38.16%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	12%	13%	6%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	3.86%	3.08%	4.28%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 5,400,172.74	\$ 436,387.40	\$ 797,675.43	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 87. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Gaspro El Salvador, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾	Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾	Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 0.57	\$ 1.60		Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.38	\$ 0.57		Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	30.73%	37.67%		Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	44.37%	60.44%		Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.26	\$ 1.53		Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	144.37%	160.44%		Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	1.44	-		Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	5.16	3.05		Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	0.13	1.46		Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.07	0.60		Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	70.80	119.53		Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	215.44%	41.59%		Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.00%	0.08%		Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	1	1		Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	45.52%	42.40%		Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	-18%	1%		Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de las ventas =Utilidad Neta/Ventas	-169.82%	0.30%		Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	-\$ 811,741.00	\$ 782,113.63		El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 88. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾	Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾	Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 9.03	\$ 1.66	\$ 4.81	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 4.92	\$ 0.92	\$ 3.22	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	22.76%	68.83%	22.74%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	29.46%	220.80%	29.43%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 3.52	\$ 4.45	\$ 1.58	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	129.46%	320.80%	129.43%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	0.00	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.93	5.68	3.77	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.55	28.62	1.38	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.78	2.00	0.67	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	124.46	64.32	96.72	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	9.94%	11.56%	41.91%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.11%	1.89%	2.50%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	2	5	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	10.27%	15.88%	53.44%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	0%	28%	10%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de las ventas =Utilidad Neta/Ventas	-1.53%	1.69%	6.35%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 17,966,841.00	\$ 3,158,669.51	\$ 920,892.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 89. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾	Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾	Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.69	\$ 1.73	\$ 2.91	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.10	\$ 0.77	\$ 1.46	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	35.00%	47.77%	30.16%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	53.84%	91.45%	43.18%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 2.63	\$ 0.72	\$ 2.03	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	153.84%	191.45%	143.18%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	4.28	5.77	6.04	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	6.06	0.83	1.36	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.50	0.60	0.47	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	85.33	63.27	0.17	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	20.18%	44.97%	58.44%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.91%	5.85%	4.15%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	3	2	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	27.77%	53.36%	62.69%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	17%	10%	3%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	4.67%	2.24%	4.40%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 545,909.92	\$ 601,331.00	\$ 663,800.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 90. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾	Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾	Laboratorios Arsál, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 0.74	\$ 3.91	\$ 3.55	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.39	\$ 2.94	\$ 2.13	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	66.89%	19.32%	61.86%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	202.05%	23.94%	162.17%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.10	\$ 1.65	\$ 1.22	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	302.05%	123.94%	262.17%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 del patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	10.16	2.39	4.45	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.09	1.76	3.35	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.94	0.86	1.05	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	0.10	152.93	82.04	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	31.10%	47.53%	50.76%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.21%	0.24%	1.44%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	5	3	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	37.32%	53.85%	56.83%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	18%	7%	17%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	3.73%	3.11%	2.22%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	-\$ 412,274.15	\$ 6,074,323.96	\$ 4,946,444.26	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 91. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. ⁽¹⁹⁾	Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) ⁽²⁰⁾	Farmacéutica RODIM, S.A. de C.V. ⁽²¹⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 2.65		\$ 1.16	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 1.39		\$ 0.85	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	63.38%		52.31%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	173.10%		109.70%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.07		\$ 1.06	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	273.10%		209.70%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 del patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-			Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	3.48		0.55	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	2.63		0.85	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.90		0.15	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	104.91		668.44	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	25.46%		100.34%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.15%		10.33%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2		2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	47.67%		51.34%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	55%		-13%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	12.94%		-59.35%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 15,036,451.20		\$ 854,699.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 92. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	ANCALMO, S.A. de C.V. (22)	Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. (23)	Generix, S.A. de C.V. (24)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.16	\$ 5.16	\$ 20.08	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de liquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.85	\$ 4.41	\$ 13.52	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	52.31%	11.62%	18.79%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	109.70%	13.15%	23.14%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.06	\$ 2.21	\$ 2.41	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	209.70%	113.15%	123.14%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	3.18	1.95	4.01	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	1.50	1.88	1.59	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.68	0.75	0.54	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	114.85	187.19	91.12	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	53.84%	12.65%	55.48%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	4.06%	0.44%	0.23%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	3	6	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	60.07%	30.78%	61.71%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	9%	15%	4%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la Ventas =Utilidad Neta/Ventas	1.18%	16.92%	4.69%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 854,699.00	\$ 10,119,356.00	\$ 1,980,401.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 93. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Razel, S.A. de C.V. (25)	Falmar, S.A. de C.V. (26)	Laboratorios SYM, S.A. de C.V. (27)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 2.81	\$ 2.09	\$ 0.73	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.81	\$ 2.09	\$ 0.73	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	41.16%	54.52%	59.98%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	69.94%	119.86%	149.89%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.41	\$ 1.74	\$ 0.71	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	169.94%	219.86%	249.89%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	5.48	4.36	153.87	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.19	4.64	1.58	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.33	1.21	0.89	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	66.66	83.78	2.37	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	51.35%	17.98%	9.30%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.57%	3.01%	0.00%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	2	1	5	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	69.06%	19.96%	10.29%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	40%	5%	2%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	8.58%	0.67%	0.64%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 536,840.53	\$ 604,740.86	-\$ 192,751.70	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 94. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Activa, S.A. de C.V. (28)	Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. (29)	Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. (30)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.08	\$ 3.79	\$ 1.96	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.25	\$ 2.46	\$ 1.52	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	36.94%	17.10%	72.76%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	58.59%	20.63%	267.13%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 2.37	\$ 2.33	\$ 25.40	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	158.59%	120.63%	367.13%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.03	4.67	3.38	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.02	3.32	102.90	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.80	1.18	1.10	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	179.81	78.23	108.05	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	36.38%	40.74%	21.87%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.86%	2.14%	2.32%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	2	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	64.57%	69.04%	41.49%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	36%	40%	79%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de las ventas =Utilidad Neta/Ventas	18.20%	16.57%	11.61%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 8,785,614.87	\$ 21,899,354.32	\$ 4,576,999.46	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 95. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. (31)	Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. (32)	Gamma Lab, S.A. de C.V. (33)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.12	\$ 1.19	\$ 3.55	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.08	\$ 1.03	\$ 2.07	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	38.99%	57.29%	43.57%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más riesgosa, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	63.90%	134.12%	77.20%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 3.13	\$ 1.71	\$ 1.68	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	163.90%	234.12%	177.20%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.68	3.45	2.92	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	5.79	2.63	1.00	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.13	0.66	0.34	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	136.10	105.86	125.17	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	53.69%	37.69%	34.57%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.01%	4.91%	8.52%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	2	5	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	55.88%	43.87%	52.17%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía,, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	4%	10%	10%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	1.35%	3.68%	5.69%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 1,453,940.44	\$ 5,020,548.48	\$ 5,352,833.61	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Ilustración 96. Razones financieras sector farmacéutico año 2017

Mercado Farmacéutico (2017)	Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾	Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾	Comentario
Razones de Liquidez			
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.71	\$ 2.85	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.68	\$ 0.99	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia			
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	50.61%	43.49%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	102.48%	76.95%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.57	\$ 2.89	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	202.48%	176.95%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UA/Patrimonio)/(UA/Activos Totales)	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión			
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	1.45	9.88	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	1.16	9.02	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.36	1.77	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	252.12	36.96	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	63.34%	50.72%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.72%	1.41%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad			
Rotación de Inventario R= Costo de Ventas /Inventario	0	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/ventas	72.40%	61.54%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	7%	34%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de las ventas =Utilidad Neta/Ventas	4.49%	6.17%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 400,286.47	\$ 766,579.71	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

2.3.1.2.9 Condiciones que influyen en la actividad de la empresa

La actividad industrial realizada por Marcelli, se ve influenciada por una serie de condiciones legales y regulatorias, sociales, económicas y tecnológicas que se detallan a continuación:

- Leyes.
 1. Ley de Medicamentos
 2. Decreto No. 417 (Aranceles de la Dirección Nacional de Medicamentos)
- Reglamentos.
 1. Reglamento General de Ley de Medicamentos.
 2. Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Dirección Nacional de Medicamentos.
 3. Reglamento para la determinación de los precios de Venta Máximo al público de los Medicamentos y sus Verificaciones.
 4. Reglamento Especial para el Reconocimiento de Registro Sanitarios Extranjeros.
 5. Reglamento de Estupefacientes, Psicotrópicos, Precursores, Sustancias y Productos Químicos Agregados.
 6. Reglamento para la Protección de Datos de Pruebas de Nuevos Productos f

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

7. Reglamento de la Ley de Acceso a la Información Pública.

8. Reglamento de Ley de Ética Gubernamental.

- Reglamentos Técnicos Centroamericanos (RTCA).
- Reglamentos Técnicos Salvadoreños.
- Normativa por unidad (DNM).
 - 1. Acuerdo Minamata.
 - 2. Acuerdo Minamata-Ratificación.
 - 3. Normativa.
 - 4. Gerencia General.
 - 5. Unidad de Registro de Insumos Médicos.
 - 6. Unidad de Aseguramiento de la Calidad.
 - 7. Unidad de Control de Calidad en el Pre y Post Registro de Medicamentos.
 - 8. Unidad de Estupefacientes.
 - 9. Unidad de Importaciones, exportaciones y Donaciones de Medicamentos.
 - 10. Unidad de Inspección y Fiscalización.

2.4 Fundamentación teórica de la acción clave

El marco teórico presentado a continuación, hace referencia a terminología que se ha utilizado, en el desarrollo de la acción clave de éxito elaborada para Marcell.

Los Costos Estándar, al igual que los costos estimados se calculan antes del proceso de las operaciones fabriles, determinando de una manera técnica el costo unitario de un producto basados en métodos y sistemas eficientes, en función de un volumen dado de actividad.

Estos costos son científicamente predeterminados pues sirven de base para medir la actuación real de los estándares en costos de fabricación generalmente están integrados de manera formal dentro de las cuentas de costos, cuando esto ocurre los sistemas se conocen como sistema de costo estándar.

Se establecen bajo rígidos principios de calidad cumpliendo el rol de costos objetivos, proporcionado al administrador el grado de cumplimiento de la planta.

Los costos estándar son lo contrario de los costos reales, ya que estos últimos son costos históricos que se han incurrido en un periodo anterior, la diferencia entre el costo estándar y el real se denomina variación o desviación.

Las variaciones indican el grado en que se ha logrado un determinado nivel de actuación establecido por la gerencia. Las variaciones pueden agruparse por departamentos, por costo o por elemento del costo, por ejemplo: precio y cantidad. El grado en que puede controlarse una variación depende de la naturaleza del estándar del costo implicado y de las circunstancias particulares que originan la variación.

Para su diseño es necesario el trabajo conjunto de ingenieros industriales y especialistas en costos que nutren dos componentes uno físico (cantidades) y otro monetario (recursos financieros).

La evaluación de una gestión necesita una base o patrón de comparación, relacionar los costos de un mes con el anterior o de otro periodo, esto puede suministrar información inadecuada porque los datos del mes con el cual se está comparando podrían tener ineficiencias propias de dicho periodo.

Los costos estándar no solo sirven de referencia más bien son una guía de trabajo. En este sistema por su ajustada fórmula de cálculo se parte del

principio que el verdadero costo es el estándar y que las diferencias son el fruto de haber trabajado mal contribuyendo una pérdida que se expresa en el cuadro de resultados separada del costo de venta, para informar con precisión las ineficiencias fabriles y sus causas. De esta manera se cuenta con información para asignar responsabilidades y corregir los desvíos, variaciones.

Los costos estándar se pueden aplicar tanto a sistemas por proceso como a sistemas de órdenes específicamente de trabajo, sin embargo, los estándares se prestan a actividades que tienden a ser rutinarias y repetitivas en donde los productos tienden a ser estandarizados.

2.4.1 ¿Qué es el costo estándar?

Son costos predeterminados que indican lo que según la empresa debe de costar un producto o la operación de un proceso durante un periodo de costos, sobre la base de ciertas condiciones de eficiencia, condiciones económicas y otros factores de la empresa (García Colín, 2014, p. 190).

También podemos decir que “el sistema de costo estándar surge de la necesidad de generar información para la toma de decisiones y generar conducta o acciones que promuevan la disminución de los costos de producción” (Torres Salinas, 2010, p. 164).

2.4.2 Objetivo del costo estándar

Generar información oportuna del costo estándar y costos reales de producción que sirva a la gerencia con el fin de realizar un análisis para la toma de decisiones.

Identificar las deficiencias en los sistemas de control que existen al comparar lo ocurrido frente a lo planeado.

Conocer cuando una variación puede ser favorable o desfavorable, analizando sus posibles causas, las variaciones se explicarían por la diferencia de los estándares y reales.

Determinar los costos reales al producir un bien, dando a conocer su costo unitario incurrido en el proceso de fabricación, al contar con la información podemos determinar la valuación de producto terminado, en proceso, averías y defectuosa.

Unificación o estandarización de la producción, procedimientos y métodos. Para obtener información más rápida y confiable, así como la consistencia en los procedimientos técnicos, administrativos y contables.

Comparar las variaciones de manera periódica con el fin que pueda conocer cuánto se desviaron los costos reales de los estándares y donde se produjeron las variaciones (Torres Salinas, 2010).

2.4.3 Características del costo estándar

“Este sistema fija estándares de producción que representa la medida de eficiencia de costos y consumo de los recursos deseados con base en la confianza de poseer estándares que garanticen un nivel de eficiencia adecuado” (Torres Salinas, 2010, p. 165).

“Es responsabilidad de los encargados de las funciones de producción que los resultados reales sean muy parecidos a los esperados a partir del sistema de costeo estándar” (Torres Salinas, 2010, p. 165).

“Evaluar de manera constante la racionalidad de los costos estándar utilizados pues de ellos dependen el desempeño del negocio. Un estándar debe de ser una medida de los recursos apegada a la realidad que el negocio razonablemente puede alcanzar” (Torres Salinas, 2010, p. 165).

El área de costos coordina la información proveniente de todas las áreas involucradas y se responsabiliza de calcular los costos

estándar por unidad de productos terminado, elaborando una hoja de costo estándar para cada producto considerando cada uno de los elementos del costo de producción (García Colín, 2014, p. 191).

2.4.4 Ventajas del costo estándar

Pueden ser instrumento importante para la evaluación de la gestión cuando las normas son realistas y factibles y además están debidamente administradas.

Las variaciones conducen a la gerencia a implementar programas de reducción de costos concentrando la atención en las áreas que están fuera de control.

Son útiles a la gerencia para el desarrollo de su planificación. El mismo proceso de establecer normas requiere de una planificación cuidadosa donde las políticas implementadas se deben cumplir para lograr los resultados deseados.

Son útiles en la toma de decisiones particularmente si las normas de los costos de los productos se segregan en costos fijos y variables y con esto facilita el cálculo del punto de equilibrio (Torres Salinas, 2010).

2.4.5 Tipos de estándares

Los estándares de producción se establecen con la ayuda de técnicas de ingeniería, como la toma de tiempos y movimientos y la utilización de TMU (time measure units). La toma de tiempos consiste en medir el tiempo que un trabajador promedio emplea para realizar una tarea o un proceso (Torres Salinas, 2010, p. 166).

Estándares ideales. Son difíciles de alcanzar, es decir, es lo que debería de ocurrir en condiciones óptimas. Estos estándares exigen un fuerte apego a las políticas y procedimientos fijados por la administración, además de la no ocurrencia de factores difícilmente controlables, su fijación consiste en determinar parámetros de acción bajo un escenario “si todo saliera bien” (Torres Salinas, 2010, p. 166).

Estándares históricos. Se establecen con base en la experiencia. Tienen la ventaja de proporcionar la experiencia y el conocimiento de un negocio. Sin embargo, en algunos casos es factible que algunas ineficiencias o vicios no deseados en el proceso de producción sean permitidos en los estándares, lo cual impide la mejora continua (Torres Salinas, 2010, p. 166).

Estándares alcanzables para el periodo actual. Consiste en cuestionar en cada periodo la cantidad de insumos que se requerirán de manera razonable. Con este tipo de estándares se pretende determinar cuánto, por unidad producida, debe de invertirse en cada uno de los elementos del costo con base en las circunstancias que el negocio viva en ese periodo (Torres Salinas, 2010, p. 166).

2.4.6 Elementos del Costo

Son los materiales, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estos son los componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

Materia prima directa.

“Son todos los materiales que pueden identificarse cualitativamente dentro del producto y cuyo importe es considerable” (Rojas Medina, 2007, p. 10).

Mano de obra directa.

“Es la remuneración en salario que se ofrece al personal que interviene directamente para la transformación de las materias primas en un producto final” (Rojas Medina, 2007, p. 10).

Carga fabril.

“Son aquellos costos que intervienen dentro de los procesos de transformar la materia prima en un producto final y que son distintos a materiales directos y mano de obra directa” (Rojas Medina, 2007, p. 10).

2.4.7 Variaciones entre los costos reales y los estándares.

2.4.7.1 Variaciones en los materiales directos,

Diferencia en precio.

“Las variaciones precio son causadas por las diferencias entre los precios pagados y los estándares establecidos” (Cuevas, 2001, p. 201).

Diferencia en cantidad (uso o eficiencia).

“Las variaciones en cantidad resultan de las diferencias entre las cantidades de materiales realmente usadas y las cantidades estándares permitidas para la producción realmente alcanzada” (Cuevas, 2001, p. 201).

2.4.7.2 Variaciones en la mano de obra

Diferencias en tasa salariales

“La variación salarial o tasa es causada por la diferencia entre las tasas contractuales promedio ponderadas reales y los estándares establecidos para los propósitos del costeo estándar” (Cuevas, 2001, p. 208).

Diferencias en eficiencia (Cantidad, tiempo)

“La variación en eficiencias resulta de las diferencias entre las horas mano de obra directa reales incurridas y las horas estándares permitidas, con base en las unidades producidas” (Cuevas, 2001, p. 208).

2.4.7.3 Variaciones en los costos indirectos de fabricación variables.

“Es una medida de la diferencia entre la actividad real de un periodo y la actividad estándar permitida, multiplicada por el componente variable de la tasa de costos indirectos de fabricación predeterminada” (Cuevas, 2001, p. 225).

2.5 Plan de implementación de la acción clave de éxito

Tabla 15. Plan de Implementación.

Nombre de tarea	Duración	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Ejecutores-Recursos
Acción Clave de Éxito 1	155			
"Diseño e implementación de un sistema de Costos"				
1. Diagrama de la estructura Actual de Costos	20 días	lun 04/03/19	vie 29/03/19	Equipo consultor
Validación de información del costeo de los medicamentos elaborados en Excel.	10 días	lun 04/03/19	vie 15/03/19	Equipo consultor
Determinación de Hallazgos por errores en el costeo que se realiza en Marcelli.	10 días	lun 18/03/19	vie 29/03/19	Equipo consultor
2. Diagnóstico del Sistema informático GM y ajustes identificados al sistema de costos Actual.	15 días	lun 01/04/19	vie 19/04/19	Equipo consultor
Validación de Cuadro de Costo en Excel elaborados por Marcelli	15 días	lun 01/04/19	vie 19/04/19	Equipo consultor
3. Propuesta de Estructura de Costo Rediseñado.	15 días	lun 22/04/19	vie 10/05/19	Equipo consultor
Adecuar Reportes y Hojas de Costo al nuevo diseño de Costeo.	15 días	lun 22/04/19	vie 17/05/19	Equipo consultor
4. Elaboración del Prototipo del nuevo Sistema de Costos	65 días	lun 20/05/19	vie 16/08/19	Equipo consultor
Creación de Módulos del nuevo sistema de costos	35 días	lun 20/05/19	vie 05/07/19	Equipo consultor

Nombre de tarea	Duración	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Ejecutores-Recursos
Creación nuevos formularios en el área de producción (base de datos para los costos estándar).	30 días	lun 08/07/19	vie 16/08/19	Equipo consultor
5. Ajustes del sistema GM para la implementación del nuevo sistema de costo.	20 días	lun 09/09/19	vie 04/10/19	Equipo consultor
Ajustes al sistema Informático GM	10 días	lun 09/09/19	vie 20/09/19	Equipo consultor- Informático Marcell
Periodos de prueba para validar el nuevo sistema de costo.	10 días	lun 23/09/19	vie 04/10/19	Equipo consultor- Informático Marcell
6. Capacitación del nuevo sistema de Costeo.	20 días	lun 19/10/19	vie 16/11/19	Equipo consultor- Informático Marcell
Elaboración de manual del nuevo sistema de costos.	5 días	lun 07/10/19	vie 16/10/19	Equipo consultor
Capacitación del nuevo sistema de Costos en las siguientes etapas: a la Gerencia, Personal Administrativo y Personal Operativo	15 días	lun 19/10/19	vie 16/11/19	Equipo consultor- Personal Marcell
"Acción Clave de Éxito 2"				
Análisis Financiero del Sector Farmacéutico Salvadoreño				
Recopilación de Información.	15 días	lun 18/03/19	vie 05/04/19	Equipo consultor
Actualizar Herramienta en Excel.	8 días	lun 08/04/19	jue 25/04/19	Equipo consultor
Análisis de posicionamiento de Marcell con relación al mercado.	10 días	lun 29/04/19	vie 10/05/19	Equipo consultor

Nombre de tarea	Duración	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Ejecutores-Recursos
Análisis de Razones financieras: Liquidez, Solvencia, gestión y Rentabilidad.	10 días	lun 13/05/19	vie 24/05/19	Equipo consultor
Análisis de las fortalezas financieras con el Método Z-Score de Altman.	15 días	lun 27/05/19	vie 14/06/19	Equipo consultor

III. Parte: Resultados implementación acción clave de éxito

A continuación, se resumen los resultados principales obtenidos de la intervención realizada por el equipo consultor en el período comprendido entre el 02 de febrero de 2019 hasta el 10 de agosto de 2019.

3.1 Acción clave de éxito No. 1 “Diseño e implementación de un sistema de costos”

Elaboración de un Prototipo del nuevo sistema de costos, para la disminución de costos y obtener costos más reales en los procesos de producción, las cuales se dividen en las siguientes fases:

Fase 1: Diagrama de la estructura actual del costo.

Fase 2: Diagnóstico del sistema informático GM y ajuste identificados al sistema de costos actual.

Fase 3: Propuesta de estructura de costo rediseñado.

Fase 4: Elaboración del prototipo del nuevo sistema de costos.

Fase 5: Ajuste al sistema GM para la implementación del nuevo sistema de costos

Fase 6: Capacitación del nuevo sistema de costeo

Área: Dirección y Liderazgo, Finanzas, y Mercadeo y Ventas

Sub Área: Instrumentos de Gestión, Análisis del Costo, y Precio

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Área: Dirección y Liderazgo • No cuentan con instrumentos de gestión • No se realizan estudios económicos para la realización de proyectos de inversión • No cuenta con información de manera oportuna para presentarlo a la Gerencia	Se Implementará un Prototipo para el nuevo sistema de costos para obtener lo siguiente: • Tener gestión Administrativa • Control Administrativo • Control Financiero	Ver anexo 3 Propuestas de costos rediseñada Ver anexo 4 Capacitación del prototipo del nuevo sistema de costos estándar Ver anexo 5 Monitoreo de costos Ver sección 2.3.1.1.8 Estructura del costo estándar Ver sección 2.3.1.1.9. Implementación del sistema de costos estándar Véase, Ilustración 34. Interfaz del sistema de costos propuesta. Ilustración 101. Resumen de beneficios económicos de implementación de dos acciones claves de éxito.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Área: Finanzas • No posee un contador de costos. • No cuenta con una estructura de costos definida. • No cuenta con un sistema de costos que determine sus costos reales incurrido en maquila.	• Determinar sus costos reales incurridos en la producción. • Ahorro por la disminución de sus costos. • Información más oportuna y confiable de sus costos. • Determinación de las variaciones de sus costos.	Ver anexo 1 Diagrama de la estructura actual del costo. Ver anexo 2 Diagnóstico de ajustes identificados al sistema de costos actual. Ver anexo 3 Propuesta de estructura de costos rediseñada. Ver sección 2.3.1.1.7 Diagrama de la estructura actual de costos de Marcell Ver sección 2.3.1.1.8 Estructura del costo estándar. Véase, Evidencias de las intervenciones realizadas Ilustración 97. Interfaz del sistema de costos propuesta Ilustración 101. Resumen de beneficios económicos de implementación de dos acciones claves de éxito.

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Área: Mercadeo y Ventas • La Estructura de Costos se basa en supuestos. • El precio no es competitivo en el Mercado. • No tiene un sistema que defina el precio real y el margen de ganancia.	• Determina una nueva estructura de costos bien definida. • Determinar sus costos reales para fijar precio. • Genera un control de costos reales para tener precios competitivos del mercado.	Ver anexo 1 Diagrama de la estructura actual del costo. Ver anexo 2 Diagnóstico de ajustes identificados al sistema de costos actual. Ver anexo 3 Propuesta de estructura de costos rediseñada. Ver sección 2.3.1.1.7 Diagrama de la estructura actual de costos de Marcell. Ver sección 2.3.1.1.8 Estructura del costo estándar. Véase, Evidencias de las intervenciones realizadas Ilustración 97. Interfaz del sistema de costos propuesta. Ilustración 101. Resumen de beneficios económicos de implementación de dos acciones claves de éxito.

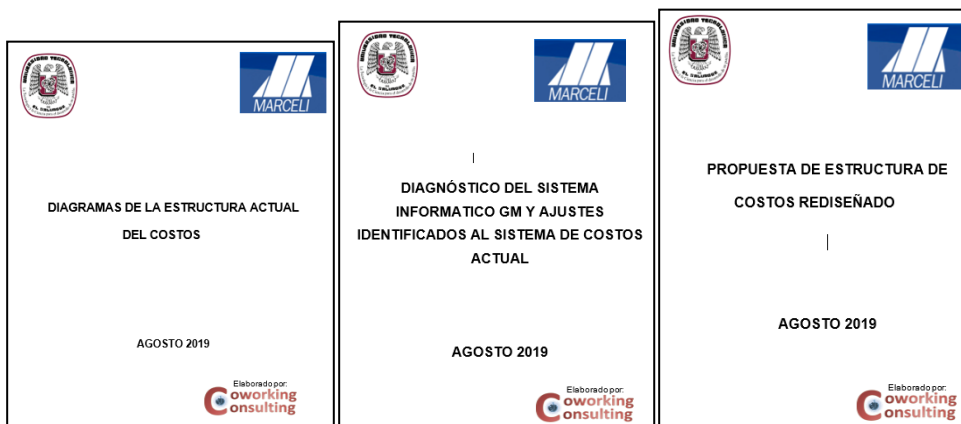
Evidencias de las intervenciones realizadas

Ilustración 97. Interfaz del sistema de costos propuesta



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Ilustración 98 . Portadas de entregables



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Ilustración 99. Portadas de entregables



Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

3.2 Acción clave de éxito No.2 “Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño”:

Análisis Financiero del Sector Farmacéutico para tener un amplio conocimiento del mercado, así como el posicionamiento y análisis financiero con relación a los costos de su competencia.

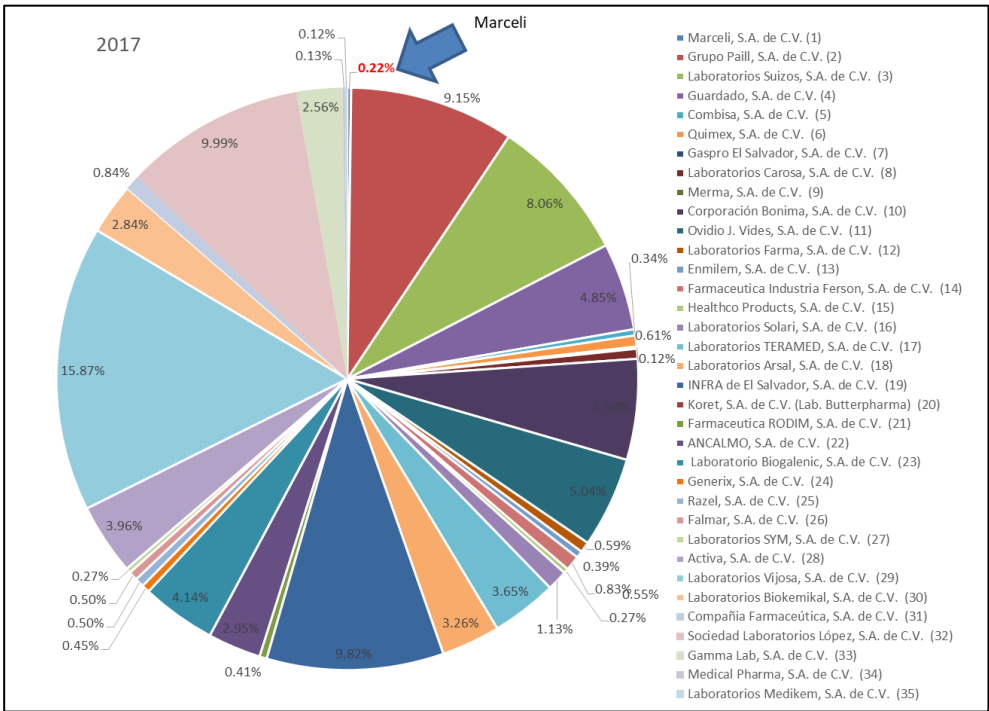
Área: Análisis del Sector

Sub Área: Comprensión del Sector

Antes de la intervención	Después de la intervención	Evidencias
Área: Análisis del Sector •No tenían información del sector farmacéutico. •Desconocen el posicionamiento que tiene con relación al mercado. •No poseen índices de Costos con relación al mercado.	Se realizó un análisis del sector farmacéutico y se determinó lo siguiente: •Laboratorios Marcelli cuenta con información del mercado para realizar sus propios análisis. •Tiene conocimiento de su posicionamiento en Mercado. •De acuerdo al análisis puede desarrollar un plan de acción para mejorar su posición en el mercado farmacéutico. •Tiene conocimiento de los ratios financiero de la competencia y su margen de ganancia en el mercado.	Ver anexo 6 Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño. Ver sección 2.3.1.2 Acción clave de éxito 2. Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño. Véase, Ilustración 100. Gráfica de cuota de mercado de los laboratorios autorizados

Evidencias de las intervenciones realizadas

Ilustración 100. Gráfica de cuota de mercado de los laboratorios autorizados



Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

3.3 Resumen de beneficios económicos por la implementación de las acciones claves de éxito

Por medio de la consultoría se le ha brindado un beneficio tanto operativo como económico a Marcelli, el cual se presenta en la siguiente ilustración.

Ilustración 101. Resumen de beneficios económicos de implementación de dos acciones claves de éxito.

Nº	Resumen del Diagnóstico	Cantidad de Horas por Profesional	Cantidad de Horas Inv. por Profesionista	Costo por Hora	Beneficio	Efecto Financiero
1	Elaboración del diagnóstico de la empresa	23	92	USD 15.00	USD 1,380.00	Conocer la situación actual la empresa, así como sus áreas de oportunidad y fortalezas.
Desarrollo "Acción Clave de Éxito 1", Diseño e implementación de un sistema de Costos						
2	Diagrama de Estructura de Costo.	10	40	USD 15.00	USD 600.00	Facilita identificar de manera detallada la aplicación correcta de los costos.
3	Estructura de Costo Rediseñado.	11	44	USD 15.00	USD 660.00	Permite llegar a tener un costo óptimo al proceso de fabricación del producto.
4	Ajustes del sistema GM para la aplicación del nuevo sistema de costo.	7	28	USD 15.00	USD 420.00	Tener un sistema adecuado para el registro de los costos.
5	Elaboración del Prototipo del nuevo sistema de Costo.	30	120	USD 15.00	USD 1,800.00	Replica los costos más exactos.
6	Capacitación del Nuevo Sistema de Costeo	10	40	USD 15.00	USD 600.00	Conocer el uso adecuado del sistema de Costeo.
7	Elaboración de Manuales	8	32	USD 15.00	USD 480.00	Respalda los procedimientos e uso del Sistema.
Desarrollo "Acción Clave de Éxito 2", Análisis del sector Farmacéutico						
1	Recopilación de Información en el Centro Nacional de Registro	9	36	USD 15.00	USD 540.00	Conocer a detalle la información del mercado farmacéutico.
2	Actualización de Herramienta en Excel.	12	24	USD 15.00	USD 360.00	Para realizar realizar los Análisis de Marcelli con relación al mercado.
3	Análisis de posicionamiento de Marcelli con relación al mercado.	10	40	USD 15.00	USD 600.00	Tomar acciones para mejorar el posicionamiento en el mercado.
4	Análisis de Razones Financieras Marcelli. Nivel de liquidez con relación al mercado	7	28	USD 15.00	USD 420.00	Dar a conocer la situación financiera de Marcelli con relación a los laboratorios farmacéuticos.
5	Análisis de la fortaleza financiera con Método Altman Z-Score.	7	28	USD 15.00	USD 420.00	Nos brinda la probabilidades quiebra para la empresa.
Total Beneficios		144	552	USD 180.00	USD 8,280.00	

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Conclusiones del Equipo Consultor

A continuación, se presentan las conclusiones del proceso de consultoría realizado:

Laboratorios Marcelli fue fundada por el Doctor Elías Salomón Silhy en el año 1984, 5 años después se puso en marcha el proceso de la planta para la fabricación de medicamentos. En 1989 fue fundada oficialmente y ahora posee una amplia trayectoria en el campo farmacéutico. Siempre se enfocó en ofrecer “productos de alta calidad a un precio justo” y de acuerdo a ese legado, se garantiza la eficiencia y calidad de sus productos posicionándose como uno de los laboratorios de mejor ranking de calificación de buenas prácticas de manufactura. En 1990 se inició la fabricación de productos líquidos, empezando con Influtos jarabe, uno de los productos líderes hasta la fecha, extendiéndose con una amplia línea de jarabes.

De acuerdo al diagnóstico integral realizado por el equipo consultor, se identificaron cinco áreas con fortalezas relevantes dentro de la empresa, siendo éstas las siguientes: 1. Dirección Estratégica – Historia de la Empresa, 2. Gestión de Calidad – Aseguramiento de la Calidad, 3. Gestión de Calidad – Control de Calidad, 4. Gestión de Calidad – Calidad del Producto, y 5. Gestión Ambiental – Normativa Ambiental.

Es importante mencionar que en el diagnóstico también se identificaron las áreas de oportunidad de mejora para la empresa, por lo que se propuso para cada una de ellas una serie de actividades encaminadas a superarlas. Las áreas de oportunidad identificadas fueron: 1. Dirección y Liderazgo – Instrumentos de Gestión, 2. Finanzas y las sub áreas Análisis de Costos, Administración Financiera y Registros Contables, 3. Mercadeo y Ventas – Precio, 4. Producción y Operaciones y las sub áreas Manejo de Inventarios y Planificación de la Producción.

En virtud de las áreas de oportunidad detalladas anteriormente el empresario decidió implementar la acción clave de éxito para las áreas 1, 2 y 3 citadas anteriormente. Adicionalmente, y conforme a la necesidad que se identificó en el transcurso del desarrollo de la consultoría se desarrolló la Acción Clave de Éxito No. 2 en el área de Análisis del Entorno – Comprensión del Sector y desarrollada en la sección 2.1.2 del presente informe. Los resultados de las acciones claves de éxito implementadas se presentan en la Sección III de este informe.

Todas las intervenciones realizadas en esta consultoría consistían en implantación, capacitación y seguimiento de las acciones claves de éxito respectivas, para ello adicionalmente se elaboraron manuales que se encuentran en la parte de anexos.

Al superar las áreas de oportunidad indicadas, Marcelli logrará: realizar estudios económicos para proyectos de inversión, diseñar instrumentos que permitan medir el desempeño del área de producción, rediseñar la estructura de costos, diseñar un nuevo sistema de costeo, generar reportes con información útil acerca de costos, determinar precios que permitan competir en el mercado, generar documentos del sistema de costos, conocer la cuota de mercado de Marcelli con respecto al mercado farmacéutico, comparar los indicadores financieros de Marcelli con respecto a los indicadores financieros del sector farmacéutico. Todas estas acciones impactan de forma cualitativa y cuantitativa en el desempeño del Laboratorio, razón por la cual las acciones clave pueden incrementar la rentabilidad y el crecimiento de Marcelli.

Finalmente, es importante destacar que todo avance a alcanzar a través de las acciones clave a desarrollar durante el seguimiento de la consultoría, deben ser objeto de seguimiento de manera oportuna, y además implementar otras acciones que se encaminen al desarrollo constante de las mismas.

Laboratorios Marcelli debe mantener la calidad de sus productos que es una de las fortalezas que le ha permitido obtener la certificación de buenas prácticas en el sector farmacéutico según norma 32 de la Organización Mundial de la Salud (OMS), siendo uno de los laboratorios autorizados para operar en el país en cuanto a la fabricación y distribución de medicamentos.

Recomendaciones del Equipo Consultor

Como equipo consultor recomendamos dar seguimiento mediante acciones concretas a las siguientes oportunidades de mejora para que las gerencias las ejecuten en fechas futuras y puedan adoptar la filosofía de mejora continua:

Sugerimos la pronta implantación del prototipo del “Diseño e Implementación del Nuevo Sistema de Costos”, ya que esto permitirá contar con un sistema de costos capaz de registrar de forma adecuada toda la información capturada en el proceso productivo que se realiza en Marcelli, y así poder reflejar la información real en los estados financieros.

Se sugiere una revisión de los procedimientos de control y registro de inventarios que permita un análisis de la situación actual, de cumplimiento de obligaciones tributarias concerniente al tema y la automatización del proceso de descargo de las materias primas y material de empaque.

Se sugiere el diseño e implementación del módulo presupuestario incorporándolo al sistema GM que permita contar con todos los presupuestos que componen el presupuesto maestro, con el objeto de adoptar la filosofía de la planificación en todos los niveles de Laboratorios Marcelli.

Referencias

Banco Central de Reserva de El Salvador. (2019). *Un vistazo a la economía*.

Recuperado de <https://www.bcr.gob.sv/esp/>

Banco Central de Reserva de El Salvador. (2019). *Índice de precios al consumidor (IPC) base dic 2009 e inflación*. Recuperado de

<https://www.bcr.gob.sv/bcrsite/?x21=73&lang=es>

Cuevas, C. F. (2001). *Contabilidad de costos*. Bogotá, Colombia: Prentice Hall.

Dirección Nacional de Medicamentos de El Salvador. (2017). *Listado de laboratorios farmacéuticos certificados BPM OMS 32*. Recuperado de

<https://www.medicamentos.gob.sv/index.php/es/servicios-m/listados/listados-de-establecimientos/listado-de-laboratorios-farmaceuticos-certificados-bpm-oms-32>

García Colín, J. (2014). *Contabilidad de costos*. México, D. F., México: McGraw-Hill.

Laboratorios Marcelli. (s. f.). *Nuestras marcas*. Recuperado de <http://laboratoriosmarcelli.com/>

Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistemas de costos un proceso para su implementación* [versión de Adobe Acrobat Reader]. Recuperado de

https://www.academia.edu/15367820/SISTEMAS_DE_COSTOS_UN_PROCESO_PARA_SU_IMPLEMENTACION?auto=download

Torres Salinas, A. (2010). *Contabilidad de costos*. México, D. F., México:
McGraw-Hill.

Anexos

Índice de Anexos.

Anexos 1. Diagramas de la estructura actual del costo de medicamentos de Laboratorios Marcelli.	188
Anexos 2: Diagnóstico del sistema informático GM y ajustes identificados al sistema de costos actual.....	203
Anexos 3: Propuesta de estructura de costos rediseñado.....	213
Anexos 4: Elaboración del prototipo del nuevo sistema de costos	233
Anexos 5: Capacitación del prototipo del nuevo sistema informático de costo estándar.....	248
Anexos 6: Monitoreo de costos.....	256
Anexos 7: Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño.....	262
Anexos 8: Informes de seguimiento.....	318

Anexos 1. Diagramas de la estructura actual del costo de medicamentos de Laboratorios Marcelli.



DIAGRAMAS DE LA ESTRUCTURA ACTUAL DEL COSTOS

AGOSTO 2019

Elaborado por:
 **COWORKING
CONSULTING**

Índice

Introducción.	191
I. Objetivos	192
II. Alcance	192
III. Descripción de cada proceso de la estructura actual del costo	193
IV. Observaciones a la estructura actual del costo	201

Introducción.

La industria farmacéutica, es una de las más importantes, complejas y supervisadas de los sectores productivos en El Salvador, y esto debido a los estrictos controles exigidos por la Ley de Medicamentos y la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), entidad que se encarga de que todos los procesos de producción se realicen de acuerdo a normas internacionalmente exigidas.

Una de las áreas de oportunidad que Marceli posee de acuerdo al diagnóstico realizado, es su estructura actual de costos, ya que se ha examinado como están distribuidos sus costos y como estos se reflejan en sus estados financieros, y debido a eso se refleja información que de alguna medida influye en los resultados que hoy se presentan en los estados financieros de Marceli.

El contenido del presente documento refleja de una manera sistemática en que consiste cada proceso de la estructura actual del costo, y una vez examinado muestra como está compuesta la misma, determina las observaciones encontradas que como equipo consultor consideramos relevantes.

I. Objetivos.

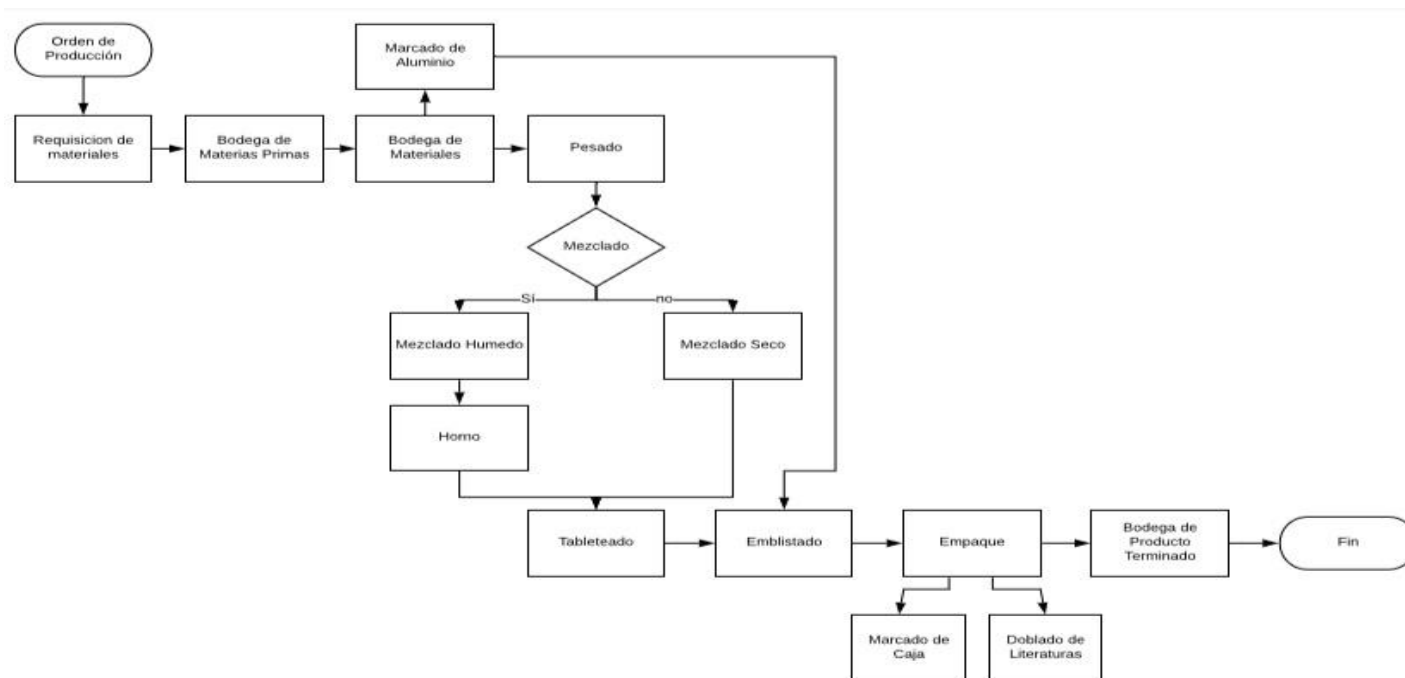
- Identificar y comprender cada uno de los procesos que componen la estructura actual de costos y como estos inciden en los resultados de Marcelli en la actualidad.
- Presentar las oportunidades de mejora identificadas que como equipo consultor consideramos relevantes.

II. Alcance.

Este documento refleja cómo está diseñada la estructura actual del costo y como ésta incide en los resultados actuales de Marcelli, partiendo de esa información se realizarán una serie de observaciones basadas en el diagnóstico del equipo consultor.

III. Descripción de cada proceso de la estructura actual del costo.

Descripción del proceso de fabricación de tableta.

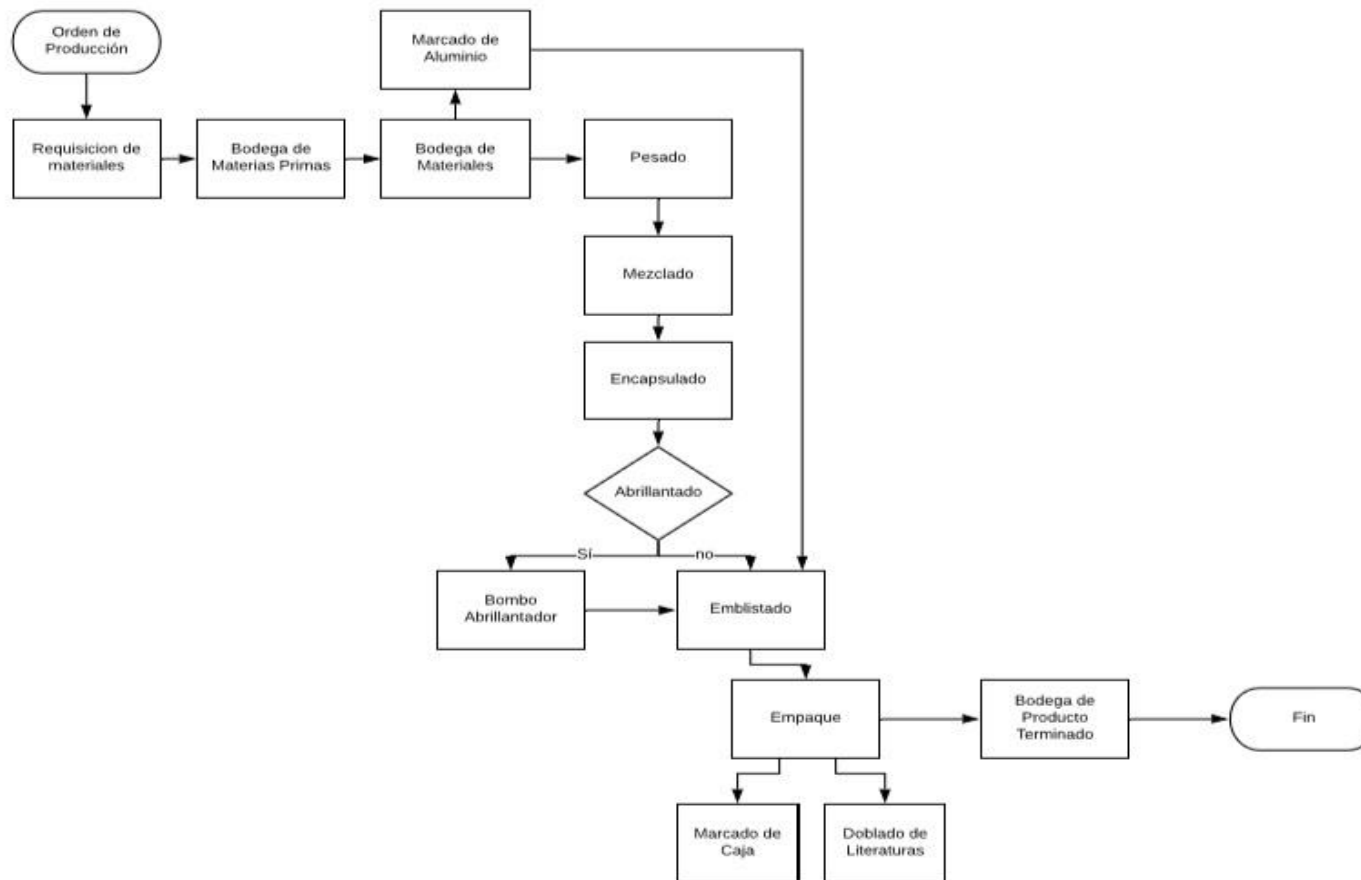


Descripción del proceso:

1. Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción la cuál es elaborada por el departamento de producción de acuerdo a las necesidades de medicamentos.
2. Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.
3. Se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a ser utilizado en el proceso de producción.
4. Paralelamente al pesado se realiza el marcado de aluminio que sellará cada blíster para protegerlo de cualquier contaminación.
5. Luego del pesado de la materia prima y materiales de empaque se realiza el proceso de mezclado, el cuál puede ser mezclado húmedo o mezclado seco; si es mezclado húmedo pasa posteriormente al horno y si es mezclado seco pasa al siguiente proceso.
6. Posteriormente pasa al proceso de tableteado que consiste en darle forma de tableta mediante un proceso que realiza una máquina diseñada para tal fin.
7. El siguiente proceso es el emblistado, el cual consiste en sellar herméticamente el blíster junto con el aluminio previamente marcado con algunos datos exigidos por la DNM como fecha de fabricación y fecha de vencimiento, etc.

8. Posteriormente se realiza el proceso de empackado del medicamento en cajas de cartón.
9. Dicho proceso va acompañado con el proceso de marcado de caja el cual consiste en imprimir las cajas donde van los medicamentos con algunos datos que exige la DNM como, por ejemplo: Nombre del medicamento, componente activo, contraindicaciones, etc., y
10. Posteriormente se realiza el doblado de literatura en cada caja de medicamentos el cual contiene información específica del producto, y
11. Para finalizar el proceso, el producto ya terminado se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuido.

Descripción del proceso de fabricación de cápsula.



Descripción del proceso:

1. Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción la cuál es elaborada por el departamento de producción acorde con las necesidades de medicamentos.
2. Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.
3. Se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a entrar al proceso de producción.
4. Paralelamente al pesado se realiza el marcado de aluminio que sellará cada blíster para protegerlo de cualquier contaminación.
5. Luego del pesado de la materia prima y materiales de empaque se realiza el proceso de mezclado el cual consiste en hacer una mezcla homogénea de todos los componentes de acuerdo a la fórmula maestra de cada cápsula.
6. Luego se realiza el proceso de encapsulado el cual consiste en incluir el resultado de la mezcla en cápsulas.
7. Posteriormente se realiza el proceso de abrillantado, el cual consiste en dar brillo a través de un bombo abrillantador a cada cápsula. Cabe aclarar que este proceso no se realiza en todas las cápsulas fabricadas.
8. Después se realiza el proceso de emblistado de las cápsulas, el cual consiste en unir el aluminio marcado previamente con los

blísteres con el objeto de proteger el producto de cualquier contaminación.

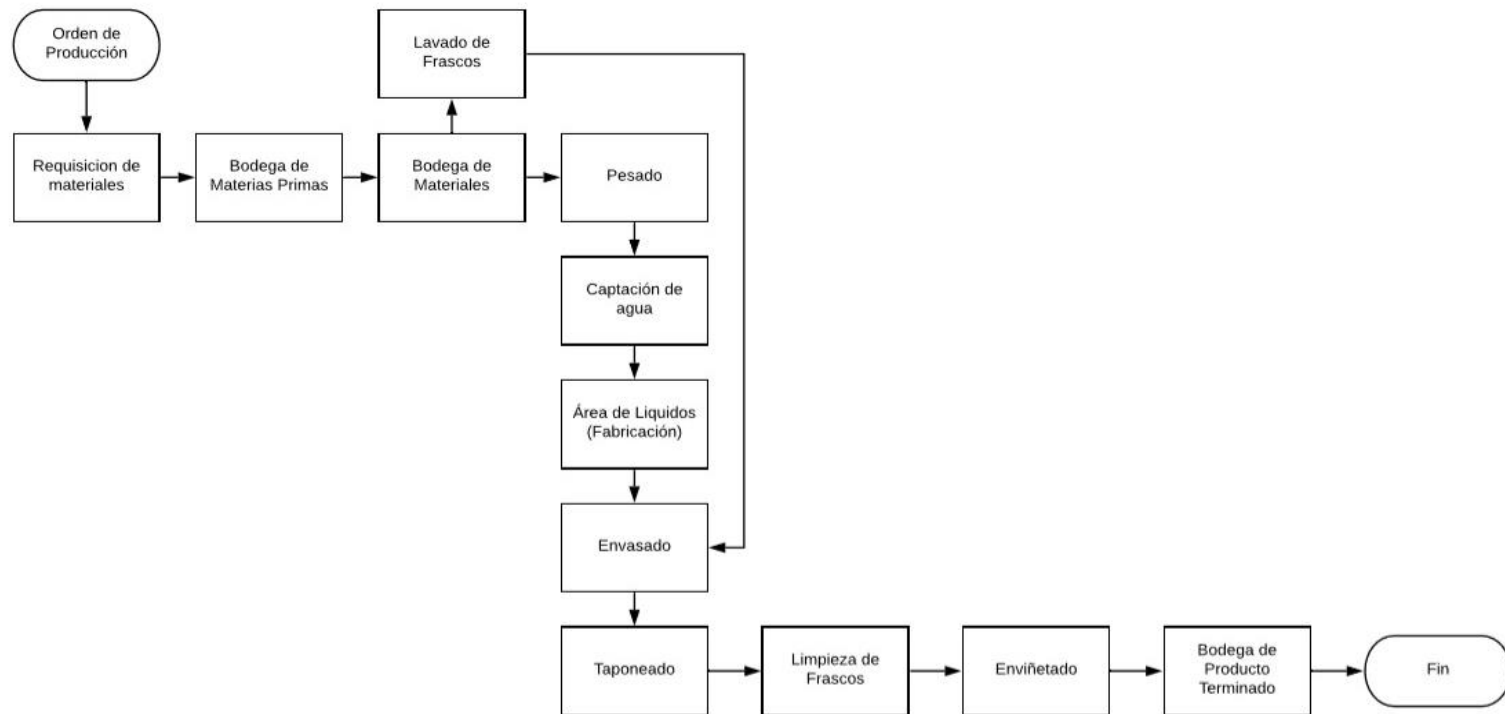
9. A continuación, se realiza el proceso de empacado del medicamento en cajas de cartón.

10. Dicho proceso va acompañado con el proceso de marcado de caja el cual consiste en imprimir las cajas donde van los medicamentos con algunos datos que exige la DNM como, por ejemplo: Nombre del medicamento, componente activo, contraindicaciones, etc., y

11. Posteriormente se realiza el doblado de literatura en cada caja de medicamentos el cual contiene especificaciones del producto, y

12. Para finalizar el proceso, el producto ya terminado se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuidos.

Descripción del proceso de fabricación de líquidos.



Descripción del proceso:

1. Se inicia el proceso con el llenado de la orden de producción la cuál es elaborado por el departamento de producción en vista de la necesidad de medicamentos.
2. Se hace la requisición de materiales, en la bodega de materia prima y la de material de empaque.
3. Se realiza el pesado de materia prima y de material de empaque que va a entrar al proceso de producción.
4. Paralelamente al pesado, se realiza el lavado de los frascos a utilizar en el proceso de producción.
5. Se realiza la captación y la esterilización de agua a utilizar en el proceso de producción.
6. Todos los elementos a utilizar entran en el área de líquidos para el proceso de fabricación.
7. Después de ingresar los diferentes elementos al área de líquidos y realizar el proceso de fabricación, se realiza el envasado en los frascos ya lavados.
8. Posterior al envasado del medicamento se realiza el proceso de taponeado, el cual consiste en cerrar cada frasco con un tapón para mantener el producto libre de cualquier contaminación.
9. Posteriormente se realiza el proceso de limpieza externa de frascos.

10. Luego se realiza el enviñetado de los frascos donde va detallado entre otras descripciones: El nombre del producto, componente activo, cantidad de mililitros, registros sanitarios, etc.

11. Para finalizar el proceso, el producto ya terminado se lleva a la bodega de productos terminados, listos para ser distribuido.

IV. Observaciones encontradas en la estructura actual del costo.

Hallazgo	Consecuencia si no se corrige
Marceli no tiene un adecuado método de distribución de sus costos indirectos de fabricación.	Al no contar con un adecuado método de distribución de costos indirectos de fabricación, la empresa afectará negativamente sus resultados ya que sus costos de fabricación son cargados directamente a resultados.
Consideran como parte de sus costos indirectos de fabricación la depreciación de maquinaria y equipos ya depreciados completamente.	Al incluir a sus costos de fabricación la depreciación de maquinaria y equipo ya caducado, se está incrementando de forma indebida los costos de producción lo cual disminuye los márgenes de rentabilidad de sus productos y no le permite ser competitivo en el mercado el farmacéutico.
Las hojas de Kardex que poseen los productos y materiales inventariados no poseen todos los requisitos que exige la ley.	Marceli posee los Kardex de sus inventarios, los cuales no poseen todos los requisitos que exige el Código Tributario en los artículos 142 "Inventarios" y 142 A "Requisitos del Registro de Control de Inventario" y por tanto puede acarrear multas por incumplimiento del artículo 243 "Incumplimiento de la Obligación de Llevar Registros de Control de Inventarios y Métodos de Valuación" del Código Tributario.
El sistema de costeo Estándar que es el que legalmente tienen autorizado no es aplicado	Al no aplicar correctamente el sistema de costeo estándar se corre el riesgo que la Administración

Hallazgo	Consecuencia si no se corrige
correctamente según lo dicta la teoría de costos.	Tributaria sancione con multas onerosas debido a que las bases imponibles pueden diferir en contra de la Administración Tributaria para efectos impositivos.
El criterio con el que distribuyen los costos en el proceso de producción puede ser que no sea el adecuado.	Si el criterio utilizado en la distribución de los costos en los procesos de producción no es el adecuado ocasionará que la empresa demuestre resultados negativos al final de cada periodo lo cual irá minando el posible crecimiento que podría tener al aplicar un criterio adecuado.
En ocasiones dado el escaso personal con el que cuenta Marcelli, no se procesan las órdenes de producción en el tiempo oportuno y esto ocasiona atrasos en la presentación de la información relacionada a los costos.	Al no procesar de manera oportuna las órdenes de producción no se contará con información útil para la toma de decisiones.

**Anexos 2: Diagnóstico del sistema informático GM y ajustes
identificados al sistema de costos actual**



DIAGNÓSTICO DEL SISTEMA INFORMATICO GM Y AJUSTES IDENTIFICADOS AL SISTEMA DE COSTOS ACTUAL

AGOSTO 2019

Elaborado por:
 **coworking
consulting**

INDICE.

I.	Introducción.	206
II.	Objetivos	207
III.	Alcance	207
IV.	Descripción de la Estructura de los Costos (Actuales y Ajustados)	208
V.	Cuadro Resumen de Costeo Actual Calcinita - D Suspensión	209
VI.	Cuadro Resumen de Costeo Ajustado Calcinita - D Suspensión	210
VII.	Comparativo y variaciones del Costo Actual y Ajustado	211
VIII.	Observaciones de los ajustes del costo	212

I. Introducción.

La industria farmacéutica, toma en consideración que la empresa depende de la relación que se tiene con sus costos de producción, debido que estos son necesarios para que generen ganancias.

La estructura actual de costos representa unas áreas de oportunidad que Marcelli posee de acuerdo con el diagnóstico realizado; ya que se ha examinado como están distribuidos sus costos y como estos se reflejan en los procesos de producción, debido a eso la información afecta de manera directa en los resultados, y estos son presentados en los estados financieros de Marcelli.

En presente documento se describe de una forma breve como se reflejan las diferencias en la estructura de los costos actuales, impactado de manera significativa al negocio, así como también la estructura de costos ajustadas en la cual se refleja con más exactitud los costos que se han incurrido en el proceso de producción.

II. Objetivos.

- Identificar y comprender las diferencias encontradas en la estructura del costo actual de Marcelli, en cada uno de los procesos de producción.
- Reestructurar los costos de producción para obtener costos más exactos y confiables que tenga incidencia de manera positiva en los resultados de Marcelli.

III. Alcance.

Se detalla en el siguiente documento la estructura actual del costo y ajustes al mismo generando diferencias las cuales impactan los resultados actuales de Marcelli, y partiendo de esa información realizar una serie de observaciones basadas en el diagnóstico realizado por el equipo consultor.

IV. Descripción de la estructura de los costos (Actual y Ajustado).

1. El proceso de estructura de los costos actuales se inicia con el llenado de del archivo en Excel, en el cual se detalla los costos incurridos en la fabricación de un determinado producto.
2. Se determinan en la hoja de Excel cada uno de los elementos del costo que incurren en la fabricación de un lote de productos.
3. Al vaciar la información en el cuadro de detalle de los costos incurrido se determinó que se sobre estiman los costos de Mano de Obra.
4. Los costos de horas maquinas se sobre estiman debido que están considerandos en los costos indirectos de fabricación.
5. En el cuadro Costo Resumen se determinó que algunos totales están mal formulados reflejando datos incorrectos al cálculo del costo.

V. Resumen de Costeo Actual Calcinita - D Suspensión

MARCELI, S.A. DE C.V												
DETERMINACION DE COSTO PRODUCTOS												
CLIENTE	MARCELI, S.A. DE C.V.											
PRODUCTO	CALCINITA-D SUSPENSION										Fecha Solicitud	04/12/2018
PRESENTACION	FRASCO x180mL										Fecha Costeo	19/12/2018
No. DE LOTE	181108											
ORDEN DE PRODUCCION	1126/1154											
TAMAÑO DEL LOTE	600	Litros	100.0%									
RENDIMIENTO DEL LOTE	584	Litros	97.3%							x180mL	x90mL	Total
FRASCOS x180mL	3247	Unidades						mL	584,460	0	584,460	
FRASCOS x90mL	0	Unidades						Fcos	3,247	0	3,247	
RENDIMIENTO NETO	3,247	Unidades										
Procesos	Estandar x hr	Real x hr	Unidad	# hH	#hM	\$hHs	\$hMs	Sub-hHs	Sub-hMs	Insumos	Total	Costo Un
MATERIA PRIMA										\$ 466.60	\$ 466.60	\$ 0.144
MATERIAL DE ENVASE Y EMPAQUE										\$ 1,008.73	\$ 1,008.73	\$ 0.311
Sub-Total MatEria Prima										\$ 1,475.33	\$ 1,475.33	\$ 0.454
PESADO				2.4	1.2	\$ 5.02	\$ 0.34	\$ 12.05	\$ 0.41	\$ 2.21	\$ 14.68	\$ 0.005
LAVADO DE FRASCOS				9.3332		\$ 18.12		\$ 169.07			\$ 169.07	\$ 0.052
CAPTAR, HERVIR AGUA Y FABRICAR				3.25	3	\$ 7.68	\$ 5.96	\$ 24.96	\$ 19.36	\$ 47.12	\$ 91.44	\$ 0.028
ENVASADO Y LIMPIEZA FRASCOS	735		3,247	26.5002	4	\$ 2.04	\$ 15.92	\$ 53.97	\$ 70.33	\$ 11.28	\$ 135.58	\$ 0.042
Sub-Total Fabricacion				41.4834	8.8667	\$ 6.27	\$ 10.16	\$ 260.05	\$ 90.10	\$ 60.61	\$ 410.76	\$ 0.127
MARCACION DE ETIQUETAS	1499		3,247	2	2	\$ 2.09	\$ 1.13	\$ 4.53	\$ 2.46	\$ 2.88	\$ 9.87	\$ 0.003
MARCACION DE CAJAS	1694		3,247	2	2	\$ 2.09	\$ 1.13	\$ 4.01	\$ 2.17	\$ 2.88	\$ 9.06	\$ 0.003
ETIQUETADO DE FRASCOS	83		3,247	39		\$ 1.74		\$ 68.02		\$ -	\$ 68.02	\$ 0.021
EMPACAR EN CAJA FRASCOS	117		3,247	28		\$ 1.83		\$ 50.77		\$ 7.44	\$ 58.22	\$ 0.018
Sub-Total Empaque				70.7668	4.0834	\$ 1.80		\$ 127.34	\$ 4.63	\$ 13.20	\$ 145.17	\$ 0.045
Costo Total M.P. fabricacion y empaque								\$ 387.39	\$ 94.73	\$ 1,549.14	\$ 2,031.26	\$ 0.626
Gastos de Analisis											\$60.38	\$ 0.019
Gastos Indirectos de Fabricacion											\$ 731.14	\$ 0.225
TOTAL COSTOS, GASTOS DE FABRICACION											\$ 2,822.78	\$ 0.869

VI. Resumen de Costeo Ajustado Calcinita - D Suspensión

MARCELI, S.A. DE C.V													
DETERMINACION DE COSTO PRODUCTOS													
CLIENTE		MARCELI, S.A. DE C.V.											
PRODUCTO		CALCINITA-D SUSPENSION							Fecha Solicitud		04/12/2018		
PRESENTACION		FRASCO x180mL							Fecha Costeo		19/12/2018		
No. DE LOTE		181108											
ORDEN DE PRODUCCION		1126/1154											
TAMAÑO DEL LOTE		600	Litros	100.0%									
RENDIMIENTO DEL LOTE		584	Litros	97.3%									
FRASCOS x180mL		3247	Unidades					mL	584,460	0	584,460		
FRASCOS x90mL		0	Unidades					Fcos	3,247	0	3,247		
RENDIMIENTO NETO		3,247	Unidades										
Procesos		Estandar x hr	Real x hr	Unidad	# hH	#hM	\$hHs	\$hMs	Sub-hHs	Sub-hMs	Insumos	Total	Costo Un
MATERIA PRIMA											\$ 466.60	\$ 466.60	\$ 0.144
MATERIAL DE ENVASE Y EMPAQUE											\$ 1,008.73	\$ 1,008.73	\$ 0.311
Sub-Total MatEria Prima											\$ 1,475.33	\$ 1,475.33	\$ 0.454
PESADO					2.4	0	\$ 3.89		\$ 9.34	\$ -	\$ 2.21	\$ 11.55	\$ 0.004
LAVADO DE FRASCOS					9.3332	0	\$ 15.69		\$ 146.43			\$ 146.43	\$ 0.045
CAPTAR, HERVIR AGUA Y FABRICAR					3.25	0	\$ 5.95		\$ 19.35	\$ -	\$ 47.12	\$ 66.47	\$ 0.020
ENVASADO Y LIMPIEZA FRASCOS		0	3,247		26.5002	0	\$ 1.70		\$ 44.95	\$ -	\$ 11.28	\$ 56.23	\$ 0.017
Sub-Total Fabricacion					41.4834	0	\$ 5.31	\$ -	\$ 220.08	\$ -	\$ 60.61	\$ 280.69	\$ 0.086
MARCACION DE ETIQUETAS		0		3,247	2	0	\$ 1.62	\$ -	\$ 3.51	\$ -	\$ 2.88	\$ 6.39	\$ 0.002
MARCACION DE CAJAS		1694		3,247	2	0	\$ 1.62	\$ -	\$ 3.11	\$ -	\$ 2.88	\$ 5.99	\$ 0.002
ETIQUETADO DE FRASCOS		83		3,247	39		\$ 1.59		\$ 61.90		\$ -	\$ 61.90	\$ 0.019
EMPACAR EN CAJA FRASCOS		117		3,247	28		\$ 1.66		\$ 45.87		\$ 7.44	\$ 53.32	\$ 0.016
Sub-Total Empaque					70.7668	0	\$ 1.62		\$ 114.40	\$ -	\$ 13.20	\$ 127.60	\$ 0.039
Costo Total M.P. fabricacion y empaque									\$ 334.48	\$ -	\$ 1,549.14	\$ 1,883.62	\$ 0.580
Gastos de Analisis												\$60.38	\$ 0.019
Gastos Indirectos de Fabricacion												\$ 731.14	\$ 0.225
TOTAL COSTOS, GASTOS DE FABRICACION												\$ 2,675.14	\$ 0.824

VII. Comparativo y variaciones del Costo Actual y Ajustado.

Diferencia del producto elaborado - CALCINITA-D SUSPENSION

COSTO RESUMEN - ACTUAL			COSTO RESUMEN - AJUSTADO			DIFERENCIA	
	COSTOS x120mL	UNITARIO		COSTOS x120mL	UNITARIO	COSTOS x120mL	UNITARIO
COSTO DE MATERIA PRIMA	\$ 466.60	\$ 0.1437	COSTO DE MATERIA PRIMA	\$ 466.60	\$ 0.1437	\$ -	\$ -
COSTO DE ENVASE Y EMAPQUE	\$ 1,008.73	\$ 0.3107	COSTO DE ENVASE Y EMAPQUE	\$ 1,008.73	\$ 0.3107	\$ -	\$ -
COSTO DE MANO DE OBRA	\$ 447.77	\$ 0.1379	COSTO DE MANO DE OBRA	\$ 334.48	\$ 0.1030	\$ (113.29)	\$ (0.0349)
GASTO DE FABRICACION	\$ 899.68	\$ 0.2771	GASTO DE FABRICACION	\$ 865.33	\$ 0.2665	\$ (34.35)	\$ (0.0106)
COSTO DE VENTA	\$ 2,822.78	\$ 0.8693	COSTO DE VENTA	\$ 2,675.14	\$ 0.8239	\$ (147.64)	\$ (0.0455)

La elaboración de la hoja de costos del producto Calcinita-D Suspensión, se encontraron inconsistencias, las cuales sobreestima el costo de mano de obra directa y CIF impactando 0.0455% sus resultados por cada unidad producida.

VIII. Observaciones al sistema de costos actual

- Al realizar el comparativo de los costos actuales contra los costos ajustados podemos decir que en el Costo de Mano de Obra se tiene una sobre estimación de US\$ 133.29, en términos porcentuales es un 4% sobre estimado de sus costos incurridos.
- Al realizar el comparativo de los costos actuales contra los costos ajustados podemos decir que en los Gastos de Fabricación se tiene una sobre estimación de US\$ 34.35, en términos porcentuales es un 1.2% sobre estimado de sus costos incurridos.
- Es importante mencionar que al ajustar los costos de producción en la nueva estructura se tendrá un ahorro aproximado del 5.2% de sus costos incurridos por lote fabricado, originado de la corrección de fallas determinadas en el actual sistema de costos.

Anexos 3: Propuesta de estructura de costos rediseñado



PROPUESTA DE ESTRUCTURA DE COSTOS REDISEÑADO

AGOSTO 2019

Elaborado por:
Coworking
onsulting

INDICE.

I.	Introducción.	216
II.	Objetivos	217
III.	Alcance	217
IV.	Definición de la nueva estructura de Costos	218

I. Introducción.

La industria farmacéutica, es una de las más complejas y competitivas en el país, la cual en la actualidad cuenta con estrictos controles de calidad exigidos por la Ley de Medicamentos y Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), entidad que se encarga de que todos los procesos de producción se realicen de acuerdo a normas internacionalmente adoptadas.

Como ya se estableció en el informe del diagrama de la estructura actual de los costos, se identificaron deficiencias en el método actual de costeo, que generan que Laboratorios Marcelli presente costos que no reflejan de manera adecuada la inversión que se está realizando en el proceso de fabricación.

El contenido del presente documento presenta la propuesta de la estructura de costos rediseñada conforme al sistema contable aprobado en el año 2005, el cual establecía que el sistema de costeo sería Costo Estándar.

II. Objetivos.

- Definir las bases sobre las cuales estará basada la nueva estructura de costos de Laboratorios Marcelli.
- Presentar proceso por medio del cual se calculará el monto estándar en cantidades y en valores monetarios.
- Definir los formatos de recolección de información para la determinación del costo estándar.

III. Alcance.

Este documento presenta la propuesta de la nueva estructura de costos de Laboratorios Marcelli, así como el proceso para la determinación del costo estándar y los instrumentos de recolección de información para la obtener el costo estándar de los medicamentos.

IV. Definición de la nueva estructura de costo.

Este documento presenta la propuesta de la nueva estructura de costos de Laboratorios Marcelli, así como el proceso para la determinación del costo estándar y el proceso por medio del cual se actualizarán los costos estándar de cada uno de los productos elaborados por el Laboratorio.

La nueva estructura de costos de Laboratorios Marcelli estará basada en el sistema de costo estándar, lo implica que para iniciar el proceso de costeo con una nueva estructura el primer paso es calcular los costos estándar de todos los productos, pues posterior a realizar el diagrama de la situación actual de los costos en Marcelli, se ha determinado que es necesario adecuar los procesos de costeo que se realizan actualmente con lo establecido y autorizado en el Sistema Contable de la empresa.

Por lo anterior el equipo consultor ha determinado a través del proceso de diagnóstico realizado a Marcelli que se debe implementar un sistema de costo estándar conforme a lo autorizado en el Sistema Contable, el cual debe reflejar de manera adecuada cada uno de los elementos del costo que intervienen en el proceso productivo, es por ello que se determinó que se debe calcular un costo estándar que refleje los costos actuales pero que contenga otras

variables que permitan que el mismo tenga una vigencia de por lo menos un año.

Para iniciar el proceso es preciso tener claridad que para implementar un sistema de costo estándar es necesario contar con los datos de cantidades de materia prima, material de empaque, insumos y los tiempos estándar que son requeridos por cada uno de los procesos de fabricación, así como los precios actuales de las compras, esto con el fin de contar con los insumos mínimos necesarios para calcular un estándar; sabiendo que este proceso se debe replicar para cada uno de los productos que actualmente fabrica Marceli.

Tomando en cuenta las particularidades del giro de negocio de Marceli se ha definido de igual manera que se deben determinar tres tamaños de los lotes, un lote pequeño, un lote intermedio y un lote grande, para que el costo estándar de los productos refleje las complejidades por el aumento o disminución del tamaño de los mismos; tomando en cuenta que mientras más pequeño sea el lote producido, el costo unitario de producción real será mayor que el de un lote más grande.

El propósito de establecer costo estándar a tres tamaños de lotes diferentes es debido a que se pretende identificar cuál es el comportamiento de los costos

estándar con respecto a los costos reales y establecer de esa manera cuál lote de producción es más conveniente para Marcelli.

Tal como se ha mencionado, lo primero con lo que se debe contar es la materia prima, material de empaque e insumos a utilizar, que para el caso de Marcelli su materia prima está representado por las formulas debidamente registradas con las que cuentan, la cantidad del material de empaque y los insumos necesarios, por lo cual se diseñó una herramienta para captar la información relacionada tanto al tamaño de los lotes como a la cantidad de los insumos que se necesitan para la elaboración de cada uno de los productos.

Siendo que en el catálogo de productos de Marcelli se pueden identificar tanto productos solidos (como tabletas y capsulas) y productos líquidos (como jarabes), se generó un formato de recolección de información para los tipos de medicamentos a producir, sean solidos o líquidos.

Para el caso de los líquidos para la identificación del medicamento y determinación del tamaño de los lotes, se determinó la cantidad de litros a producir por casa tipo de lote, según se presenta en la siguiente ilustración:

Ilustración 1. Determinación de la Cantidad de litros a producir para cada tamaño de lote

Nombre del Medicamento:	
Tamaño del lote (litros) a producir	
Pequeño	50
Mediano	500
Grande	1,000

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el caso del detalle de la materia prima a utilizar el formato es el siguiente:

Ilustración 2. Materia prima a utilizar por tamaño de lote

Materia prima	Fórmula industrial (Por litro)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para el caso del material de empaque a utilizar el formato es el siguiente:

Ilustración 3. Material de empaque a utilizar por tamaño de lote

Material de Empaque	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, el detalle de los insumos a utilizar por cada uno de los procesos es el siguiente:

Ilustración 4. Detalle de insumos a utilizar por tamaños de lote

Insumos		Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
		Cantidad por persona	Cantidad por persona	Cantidad por persona
Captar y hervir				
Alcohol 90	litro			
Gas Propano	libras			
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Pesado Materias primas				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas 9x14	unidad			
Bolsas 12x18	unidad			
Bolsas 14x23	unidad			
Bolsas medio jardín	unidad			
Técnica de fabricación				
Alcohol 90	litro			
Filtro 5 Micras	unidad			
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 5. Detalle de insumos a utilizar por tamaño de lote

Lavado de frascos				
Hipoclorito de Sodio	litro			
Envasado				
Alcohol 90	litro			
Guantes	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			
Limpieza de frascos				
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y				
Marcación de caja				
Etiquetado de frascos(manual)				
Doblar literatura				
Empacado en cajas individuales				
Empacado general (corrugado)				
Cintas p/sellar cajas	Rollos			
Gorros	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Para el caso de los medicamentos solidos se determinó el cómo formato para la identificación del medicamento y del tamaño de los lotes el siguiente:

Ilustración 6. Identificación de medicamento y tamaño de lote

Nombre del Medicamento:			
Tamaño del lote (tabletas)		Cantidad de producción	
		Presentación Original	Muestra médica
Pequeño			
Mediano			
Grande			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para la recolección de los datos de la materia prima el formato diseñado fue el siguiente:

Ilustración 7. Recolección de datos de materia prima

Materia prima	Fórmula industrial	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el caso del material de empaque el formato utilizado fue el siguiente:

Ilustración 8. Recolección de datos de material de empaque

Material de Empaque	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, para la recolección de la información de los insumos a utilizar por cada uno de los procesos de los medicamentos sólidos el formato es el siguiente:

Ilustración 9. Recolección de los insumos a utilizar por tamaño de lote

Insumos		Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Pesado Materias primas				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas 9x14	unidad			
Bolsas 12x18	unidad			
Bolsas 14x23	unidad			
Bolsas medio jardin	unidad			
Mezclado				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Bolsas jardin	unidad			
Tableteado				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Alcohol	litro			
Impresión de aluminio				
Aluminio				
Emblistado				
PVC				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Doblar literatura				
Marcación de caja				
Doblar literatura				
Empacado en cajas individuales				
Pares de guantes	par			
Mascarillas	unidad			
Pares de zapateras	par			
Empacado general (corrugado)				
Cintas p/sellar cajas	Rollos			
Gorros	pares			
Mascarillas	unidad			
Zapateras	pares			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Una vez ya identificados los insumos a utilizar, fue necesario determinar cuáles son los tiempos y el número de las personas que intervendrían en la elaboración de los medicamentos que al igual que en el caso anterior se debía tomar en cuenta la diferencia que existe entre medicamentos sólidos y líquidos.

Para el caso de los medicamentos líquidos los formatos propuestos fueron los siguientes

Ilustración 10. Tiempo de fabricación de líquidos por tamaño de lotes

Tiempo de Fabricación (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Captar y hervir								
Pesado Materias primas								
Técnica de fabricación								
Lavado de frascos								
Envasado								
Limpieza de frascos								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 11. Tiempo de empaque de líquidos por tamaño de lote

Tiempo de Empaque (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y Vencimiento)								
Marcación de caja								
Etiquetado de frascos(manual)								
Doblar literatura								
Empacado en cajas individuales								
Empacado general (corrugado)								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Y para el caso de los sólidos los formatos fueron los siguientes:

Ilustración 12. Tiempo de fabricación sólidos por tamaño de lote

Tiempo de Fabricación (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Pesado								
Mezclado								
Secado								
Tableteado								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Ilustración 13. Tiempo de empaque de sólidos por tamaño de lote

Tiempo de Empaque (Horas hombre)	Lote Pequeño		Lote Mediano		Lote Grande		Control de Calidad	
	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas	Tiempo Total	No. De Personas
Impresión de aluminio								
Emblistado								
Marcar cajas								
Doblar inserto								
Empacar en caja								
Empacar corrugados								

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Posteriormente y como parte de la carga fabril se solicitó que se detallara cuáles son las maquinarias utilizadas en el proceso de fabricación, para lo cual se proporcionó el siguiente cuadro en el caso de los líquidos:

Ilustración 14. Maquinaria utilizada en el proceso de fabricación de líquidos

Maquinaria utilizada (Horas Máquina)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Captar y hervir			
Pesado Materias primas			
Técnica de fabricación			
Lavado de frascos			
Envasado			
Limpieza de frascos			
Marcación de Etiquetas (lote, fabricación y Vencimiento)			
Marcación de cajas			

Fuente: Elaboración propia de equipo consultor

Siendo el formato para el caso de los sólidos el siguiente:

Ilustración 15. Maquinaria utilizada en el proceso de fabricación de sólidos

Maquinaria utilizada (Horas Máquina)	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande
Pesado			
Mezclado			
Secado			
Tableteado			
Impresión de aluminio			
Emblistado			
Marcación de cajas			

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente se solicitó que determinaran el costo de los análisis, proporcionando para ello el siguiente modelo, el cual es independiente del tipo de medicamento, líquido o sólido.

Ilustración 16. Modelo de determinación del costo de los análisis

Costo de análisis	Lote Pequeño	Lote Mediano	Lote Grande

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Con la recolección de esta información por cada medicamento se obtendrán lo relacionados con las cantidades de los insumos necesarios y de los tiempos requeridos en el proceso de fabricación, lo cual representa el estándar de cantidades del proceso de fabricación.

Luego de haber recolectado la información relacionada a los estándares de cantidades, es necesario realizar el proceso de recolección de los datos relacionados con los costos monetarios que serán los estándares de precio (costo) de los procesos; para esto se estableció que para reflejar de manera más real los precios del mercado, se realizaría por medio del siguiente procedimiento:

Se recopilaría la información de las últimas cinco compras, procediéndose a promediar los valores y al estar promediados, el valor se ajustaría por medio de la tasa de inflación con el fin que el costo promedio afectado por la tasa de inflación sea el costo estándar en precio de compra

para efecto del cálculo de la materia prima y del material de empaque y para los insumos, para esto se diseñó la siguiente tabla:

Ilustración 17. Modelo de determinación de precio de insumo

Nombre del Insumo	Compra 1	Compra 2	Compra 3	Compra 4	Compra 5	Promedio	Tasa de Inflación	Costo del Insumo Proyectado
Insumo X	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	%	\$ -

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Para determinar el valor de la tasa de inflación se utilizarán los datos que aparecen en la página web del Banco Central de Reserva de El Salvador, que presenta los indicadores y el detalle de los mismo.

Ilustración 18. Indicadores del Banco Central de Reserva

 Un vistazo a la Economía			
INDICADOR	PERÍODO	VAR. ANUAL	DETALLES
PIB trimestral Desestacionalizado	I - 2019	1.8 %	Tabla
Inflación	Jul. 2019	0.1 %	Tabla
Inflación Subyacente	Jun. 2019	0.1 %	Tabla
Exportaciones	Ene. - Jul. 2019	0.9 %	Tabla
Importaciones	Ene. - Jul. 2019	4.8 %	Tabla
Remesas familiares	Ene. - Jun. 2019	3.5 %	Tabla
Interés en depósitos a 180 días (nivel)	Jun. 2019	4.3 %	Tabla
Interés por ptmos. <= 1 año (nivel)	Jun. 2019	6.5 %	Tabla
IVAE Desestacionalizado.	May. 2019	2.6 %	Tabla

Fuente: <https://www.bcr.gob.sv/esp/>

Ilustración 19. Indicadores del Banco Central de Reserva
(Actualizado Hasta Jul-2019)

MENSUAL	2018				2019			
	Indice General	Variación			Indice General	Variación		
		Mensual	Anual	Acumulado		Mensual	Anual	Acumulado
Ene	111.96	0.13	1.42	0.13	112.24	-0.05	0.25	-0.05
Feb	112.05	0.08	1.23	0.21	112.44	0.18	0.35	0.13
Mar	111.93	-0.10	0.91	0.11	112.69	0.23	0.68	0.35
Abr	111.97	0.04	0.88	0.14	112.87	0.16	0.80	0.51
May	112.11	0.13	0.83	0.27	113.01	0.13	0.80	0.64
Jun	112.26	0.13	0.90	0.40	112.85	-0.14	0.53	0.50
Jul	112.42	0.14	1.06	0.55	112.56	-0.26	0.13	0.24
Ago	112.71	0.25	1.45	0.80				
Sept	112.76	0.05	1.39	0.85				
Oct	113.02	0.23	1.50	1.09				
Nov	112.82	-0.18	1.08	0.91				
Dic	112.30	-0.47	0.43	0.43				

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos

Actualmente el valor que se tomaría para el cálculo de la inflación sería de 2.32%, el cual serviría para el ajuste del precio.

Para determinar el costo por hora de la mano de obra se tomará el salario mensual considerando el número de horas efectivas mensuales y con esto obtendremos el costo de por hora de la mano de obra directa, según el siguiente detalle:

Ilustración 20. Cuadro determinación del costo de la hora de Mano de Obra

NOMBRE EMPLEADO	PUESTO	SUELDO MENSUAL	HORAS MENSUALES	COSTO POR HORA
		\$ -	0	\$ -
		\$ -	0	\$ -

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

Finalmente, para efecto de la determinación del factor de costo de la Carga Fabril o Gastos de Fabricación el procedimiento a seguir sería el siguiente:

1. Para obtener el monto de la carga fabril total se sumarán los valores registrados contablemente en la cuenta de gastos de fabricación del último año.
2. Para efecto de distribuir la carga fabril, se ha determinado que la base de distribución a utilizar serán las horas efectivas de trabajo.
3. Se procederá a realizar la división del monto de la carga fabril total entre la base elegida y ese será el factor de la carga fabril, según se muestra en la ilustración que se presenta a continuación:

Ilustración 21. Formula del cálculo del factor de distribución de la carga fabril

$$\text{Factor} = \frac{\text{Carga fabril total}}{\text{Base de distribución}}$$

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

4. El factor de distribución determinado será el que se utilizará al momento de realizar el cálculo del costo estimado.

Anexos 4: Elaboración del prototipo del nuevo sistema de costos



ELABORACIÓN DEL PROTOTIPO DEL NUEVO SISTEMA DE COSTOS

AGOSTO 2019

Elaborado por:
Coworking
onsulting

INDICE.

	Introducción	236
I.	Objetivos	237
II.	Alcance	237
III.	Interfaz actual	238
IV.	Interfaz Propuesta	238

Introducción.

La industria farmacéutica, es una de las más compleja y competitivas en el país, la cual en la actualidad cuenta con estrictos controles de calidad exigidos por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), entidad que se encarga de que todos los procesos de producción se realicen de acuerdo a normas internacionalmente.

Como ya se estableció en la propuesta de costos modificada se debe conocer la información relacionada a los costos estándar tanto en cantidades de unidades y tiempos y para determinar los estándares de la nueva estructura de costos para la producción.

El contenido del presente documento pretende presentar la propuesta de modificaciones al sistema informático GM, que deben ser implementados para adecuarlo al uso del sistema de costo estándar.

I. Objetivos.

- Definir las modificaciones a ser implementadas en el sistema informático GM a fin de implementar el sistema de costo estándar
- Establecer las diferencias entre lo realizado actualmente por el sistema GM y lo que calculará usando costo estándar.
- Definir los formularios de vaciado de datos en el sistema al implementar sistema de costo estándar.

II. Alcance.

Este documento presenta la propuesta de las modificaciones y la interfaz gráfica que podría utilizarse en el sistema informático GM, para la implementación y puesta en marcha del sistema.

III. Interfaz actual.

Actualmente el sistema registra en una sola ventana toda la información de los costos reales del proceso productivo, tal como se muestra en la ilustración que a continuación se presenta:

Ilustración 1. Ventana de orden de producción sistema informático GM

The screenshot displays the 'ORDEN DE PRODUCCIÓN' window. It includes a header bar with the title and a close button. Below the header, there are several input fields and a summary table. The input fields include 'Código' (00085), 'Fecha inicio' (28/05/2019 12:00 a.m.), 'Fecha fin' (31/05/2019 12:00 a.m.), 'Descripción' (ERIBIOT 500 MG TABLETAS LOTE: 190505), 'Tipo de Orden' (Producto Interno), 'Tipo Producto' (Solido), 'Orden de Producción' (0.00), 'Materia Prima' (492.51), 'Material Empaque' (113.00), 'Control de Calidad' (0.00), 'Insumos' (0.00), 'Puestos de Trabajo' (0.00), and 'Gasto de Fabricación' (0.00). A search bar is also present. The summary table shows 'Costo Total' (605.51) and 'Costo Unitario' (0.000000). A note at the bottom right states: '(*) Se muestra al cerrar la orden de producción'. At the bottom, there are tabs for 'Materia Prima', 'Material Envase y Empaque', 'Insumos', 'Puestos de Trabajo', and 'Control de Calidad'.

ORDEN DE PRODUCCIÓN	
Orden de Producción:	0.00
Materia Prima:	492.51
Material Empaque:	113.00
Control de Calidad:	0.00
Insumos:	0.00
Puestos de Trabajo:	0.00
Gasto de Fabricación:	0.00
Costo Total:	605.51
* Costo Unitario:	0.000000

Fuente: Sistema informático GM®

En la misma ventana del sistema se presenta la información de los consumos de materia prima, material de empaque, insumos, puestos de trabajo y el control de calidad lo cual no permite tener una visión general de todo el conjunto de la orden de producción.

IV. Interfaz propuesta.

El sistema adicionalmente al costo estándar de la orden de producción debe presentar el consumo real de los insumos a fin de poder determinar las variaciones en materia prima, material de empaque, mano de obra, carga fabril

y gastos de análisis, mismas que serán las que impactarán directamente en los resultados.

La interfaz propuesta para el sistema de costo estándar, es la siguiente:

Ilustración 2. Interfaz del sistema de costos propuesta



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Elementos del costo

En la parte de los elementos del costo estarán los elementos relacionados con los elementos asociados al proceso productivo y administrativo del laboratorio, tal como se detalla a continuación:

Ilustración 3. Interfaz de la ventana de elementos de costos



Fuente: Elaboración del equipo consultor

En esta parte del sistema se llevarán los controles con los que actualmente cuenta el sistema, estando los mismos relacionados con el control de los costos reales, dejando por separado el detalle de los mismos.

En el apartado de materia prima tal como se tiene actualmente controlará los kardex de cada uno de los insumos aplicándolo a la orden de producción que corresponda y aceptando las restituciones que se realicen al inventario por la materia prima no utilizada.

En el apartado de material de empaque se al igual que en el punto anterior controlará los kardex de cada uno de los insumos aplicándolo a la orden de producción que corresponda y aceptando las restituciones que se realicen al inventario por el material de empaque no utilizado.

En el apartado de la materia prima a diferencia de los que se realiza actualmente la información no será ingresada por una persona ajena al proceso productivo, sino que será ingresada por el mismo personal de operarios del departamento de producción lo cual permitirá tener la información de los costos reales del proceso de manera automática, para lo cual los operarios deberán hacer uso de una aplicación que se creará para ser utilizada en un dispositivo electrónico, sea un teléfono celular o una Tablet, en la cual deberán seleccionar la orden de producción, el código de empleado y el proceso en cual iniciará su labor, para luego hacer click en el botón de registro de ingreso, con el cual automáticamente se creará el registro de ingreso y a partir de este momento comenzará el monitoreo del tiempo utilizado en la fabricación de la orden de compra.

Ilustración 4. Ventana de Utilización de Mano de Obra

Utilización de Mano de Obra

Orden de Producción en ejecución	Nombre del Medicamento: Número de Lote Tipo de Medicamento Código del empleado Nombre del Empleado Nombre del Proceso	
Orden 1		
Orden 2		
Orden 3		
Orden 4		
Orden 5		
Orden 6		
Orden 7		
Orden 8		
Orden 9		
Orden 10		
Orden 11		
Orden 12		
Orden 13		
Orden 14		
Orden 15		
Orden 16		
Orden 17		
Orden 18		

Tipo de Medicamento				Seleccione Código de Empleado	
Solido		Liquido			
Pesado	Marcar cajas	Captar y hervir	Marcarción de Etiquetas	1	7
Mezclado	Doblar inserto	Pesado Materias primas	Marcarción de caja	2	8
Secado	Empacar en caja	Técnica de fabricación	Etiquetado de frascos	3	9
Tableteado	Empacar corrugados	Lavado de frascos	Doblar literatura	4	10
Impresión de aluminio		Envasado	Empacado en cajas	5	11
Emblistado		Limpieza de frascos	Empacado general	6	12

Registro de Ingreso

Registro de Salida

Fuente: Elaboración del equipo consultor

Al finalizar el proceso operativo deberá dar click en el registro de salida a fin que se verifique el momento de la finalización del proceso, realizando el proceso de inicio o finalización del proceso.

En el apartado de los gastos de fabricación como se ha hecho hasta el momento se tomarán los datos históricos de del último año, sin embargo, para efecto de la determinación del factor de costo del Gasto de Fabricación el procedimiento a seguir será el que se describe en informe de propuesta de costos ajustado, tomando de base la formula siguiente:

Ilustración 5. Formula del cálculo del factor de distribución de la carga fabril

$$\text{Factor} = \frac{\text{Carga fabril total}}{\text{Base de distribución}}$$

Fuente: Elaboración propia del equipo consultor

En el apartado de los gastos de análisis se incorporarán aquellas erogaciones realizadas en concepto de análisis de los productos fabricados por Marcelli.

Hoja de Costos

En esta parte el sistema de costos presentará la información relacionada con los costos estándar y lo relacionado al proceso productivo a costo estándar, tal como se muestra en la ilustración siguiente:

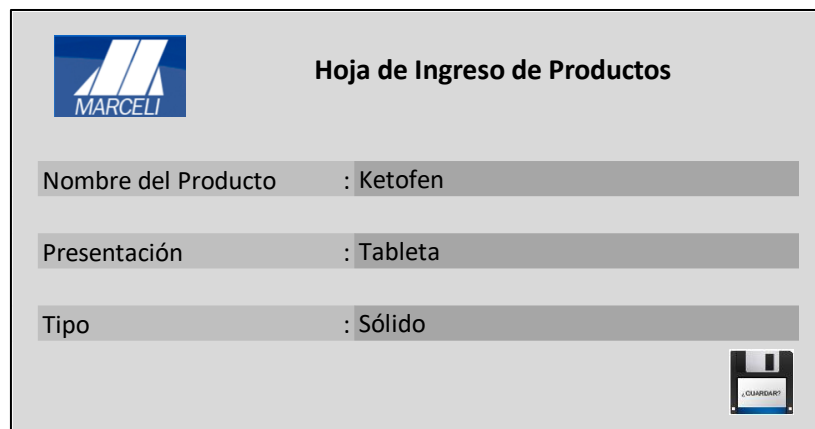
Ilustración 6. Interfaz de ventana hoja de costos



Fuente: Elaboración del equipo consultor

En el apartado de productos presentará el detalle de todos los productos elaborados por Marceli y presentará las opciones necesarias para agregar los productos nuevos que se vayan agregando a su catálogo de productos.

Ilustración 7. Pantalla de Ingreso de Productos



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Ilustración 8. Detalle de Productos

No.	Nombre del Producto	Presentación	Tipo
1	Ketofen	Tableta	Sólido
2	Calcinita D	Tableta	Sólido

Fuente: Elaboración del equipo consultor

El apartado del costo estándar presenta la fórmula de costo estándar de cada uno de los medicamentos, en la cual aparecen detallados las cantidad, tiempos y valores estándar en la fabricación de cada medicamento, detallando cada uno de los elementos del costo a costo estándar, con los detalles que se describen en la propuesta de la nueva estructura de costos; siendo el resumen que se presenta en términos monetarios el siguiente:

Ilustración 9. Formula de Costo Estándar

 Formula de Costo Estándar	
Nombre del Producto	: Ketofen
Presentación	: Tableta
Tipo	: Sólido
Cuantificación Unitaria de la Formula de Costo Estándar	
Materia Prima	: \$0.00
Material de Empaque	: \$0.00
Mano de Obra	: \$0.00
Gastos de Fabrica	: \$0.00
Gastos de Análisis	: \$0.00
Costo Unitario Estándar	: \$0.00

Fuente: Elaboración del equipo consultor

En lo que respecta a la orden de producción se utilizará el formato usado actualmente, tomando de base los datos que se ingresan al sistema GM.

Ilustración 10. Ventana de orden de producción sistema informático GM

ORDEN DE PRODUCCIÓN

☐ Orden de Envase y empaque

Código: 00085

Fecha inicio: 28/05/2019 12:00 a.m.

Fecha fin: 31/05/2019 12:00 a.m.

Descripción: ERIBIOT 500 MG TABLETAS LOTE: 190505

Tipo de Orden: Producto Interno

Tipo Producto: Solido

Producto:

Rendimiento Bruto: 1666.00

Rendimiento Neto: 0.00

Lote: 190505

Fuente: Sistema informático GM®

Finalmente nos encontramos con la hoja de costos estándar que no es más que la cuantificación de la orden de producción a costo estándar, tomado en cuenta que la eficiencia nunca es del 100%, ajustando los costos a las unidades finalmente producidas.

Ilustración 11. Hoja de Costo Estándar



Nombre del producto: Ketofen

Presentación: Tableta

Tipo de Producto: Sólido

Hoja de Costo Estándar

Elemento	Costo unitario estándar	Unidades del lote	Valuación de la Producción
Materia Prima	\$0.003000	10,000	\$30.000000
Material de Empaque	\$0.020000	10,000	\$200.000000
Mano de Obra	\$0.054000	10,000	\$540.000000
Gastos de Fabrica	\$0.023400	10,000	\$234.000000
Gastos de Análisis	\$0.025000	10,000	\$250.000000
Costo Unitario Estár	\$0.125400	10,000	\$1,254.000000

Producción Real: **9990**

Costo Ajustado: **\$0.125526**

Fuente: Elaboración del equipo consultor

Reportes

Finalmente, el menú de reportes que presenta el detalle siguiente:

Ilustración 12. Interfaz de ventana reportes



Fuente: Elaboración del equipo consultor

Los reportes y su utilidad se describen en el apartado de monitoreo de costos.

**Anexos 5: Capacitación del prototipo del nuevo sistema informático
de costo estándar**



CAPACITACION DEL PROTOTIPO DEL NUEVO SISTEMA INFORMATICO DE COSTO ESTANDAR

AGOSTO 2019

Elaborado por:
 **coworking
consulting**

INDICE.

I. Objetivos.	251
II. Alcance	252
III. Plan de Capacitación	252
IV. Recursos	255
V. Cronograma	255

I. Objetivos.

Objetivo General

- Proporcionar conocimientos básicos a los empleados de Laboratorios Marcelli, para el uso del prototipo de un nuevo Sistema de Costos y puedan ponerlo en práctica en sus operaciones cotidianas.

Objetivos Específicos

- Proporcionar orientación y conocimientos prácticos para el manejo del prototipo del nuevo sistema de costos.
- Proveer conocimientos de cada uno de los módulos de costos que lo conforman.
- Explicar el impacto que nos genera en el buen uso de cada uno de los módulos del prototipo.
- Promover acciones que permitan a los usuarios adquirir nuevas habilidades y competencias, para el mejoramiento del desempeño.

II. Alcance.

El presente procedimiento va dirigido a la gerencia, personal administrativo y personal operativo del Laboratorios Marcell.

Cada una de las tres actividades de capacitación programada, será coordinadas por el equipo consultor.

III. Plan de capacitación.

Estrategia y temática de capacitación

Se realizó propuesta de plan de capacitaciones, que incluye exposición teórica y práctica para la mejor comprensión de módulos del prototipo del nuevo sistema de costos, la temática se ha dividido en dos capacitaciones, (Ver Tabla I, Tabla II y Tabla III).

Tabla 1. Temática de capacitación - I

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – I		
Área para Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Gerencia	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	Que el personal de Laboratorios Marcell comprenda la importancia del Prototipo del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, siendo primordial para la toma de decisiones financieras ya que tienen un impacto en términos monetarios.

Tabla 2. Temática de capacitación – II

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – II		
Área a Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Personal Administrativo	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos	Que el personal de Marcell, comprenda la importancia de la implementación del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, lo cual les servirá para optimizar los recursos que necesitamos para la

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – II		
	del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	producción, evitando tener un exceso de Materias Primas o productos que se puedan vencer, generando una política de ahorro en Marcelli.

Tabla 3. Temática de capacitación – III

TEMÁTICA DE CAPACITACIÓN – III		
Área a Capacitar	¿Qué se realizará?	Resultados esperados
Personal Operativo	• Conocer el Prototipo del nuevo sistema de costo. • En que consiste el prototipo de Costos. • Objetivos Principales del Prototipo de Costos. • Importancia del Prototipo de Costos. • Funciones de los Módulos del Prototipo de Costos. • Llenado de la Herramienta • Informes que presenta la Herramienta.	Que el personal de Marcelli comprenda la importancia del nuevo sistema de costos, así como el manejo del mismo, mejorando los tiempos de maquilado fabricación, Carga fabril, minimizan los costos en el proceso de producción de Marcelli.

IV. Recursos.

El equipo consultor será los encargados de impartir las capacitaciones necesarias, así como el seguimiento. (ver tabla IV), para los presupuestos se detallan los recursos para la capacitación.

Tabla IV. Presupuesto comparativo de capacitación.

Descripción	Unidad	Cantidad
Copias e Impresiones	Unidad	30
Papelería e Útiles	Unidad	15
Refrigerios	Unidad	10
Uso de Laboratorio con Computadoras	Hora	4
Proyector	Unidad	1
Total		

Fuente: elaborado propia del equipo consultor

V. Cronograma

Tabla V se presenta el cronograma para las capacitaciones.

Tabla IV. Cronograma de capacitaciones.

Descripción	Octubre 2019				Noviembre 2019			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación 3 I Gerencia			X					
Capacitación -II Personal Administrativo						X		
Capacitación -III Personal Operativo							X	

Anexos 6: Monitoreo de costos



MONITOREO DE COSTOS

AGOSTO 2019

Elaborado por:
 **coworking
consulting**

INDICE.

1.	Objetivos	259
2.	Alcance	259
3.	Reporte comparativo del monitoreo de costo.	260
4.	Reporte comparativo Márgenes y Rentabilidad.	260

1. Objetivos.

- Determinar las razones que expliquen porque los costos reales son diferentes a los costos estándar de Marcelli.
- Presentar los costos óptimos por medio de una evaluación del departamento de producción que estén cumpliendo los estándares que esta establecidos para el costo estándar.
- Obtener un método eficaz de determinar los costos reales, e incidencias la cual nos facilita a validar la situación de la empresa.

2. Alcance.

Este documento presenta el seguimiento de la aplicación del sistema de costos estándar, para medir la eficiencia del área de producción en uso de los materiales, mano de obra, material de empaque, análisis y costos de producción, así mismo, se podrá verificar la rentabilidad de la producción.

3. Reporte comparativo del monitoreo de costo.

Se elabora cuadro comparativo del costo estándar con relación al costo real, identificando las variaciones de manera que los costos sean óptimos al producir un determinado producto. Así también podemos ver el grado de eficiencia que ha tenido la administración para realizar la producción.

MONITOREO DE COSTO				
Producto / Elemento	Costo Estándar	Costo Real	Diferencia	
			Valor Absoluto	%
Materia Prima				
Material de Empaque				
Mano de Obra Directa				
Costos de Fabricación				
Gastos de Análisis				
Total				

4. Reporte comparativo Márgenes y Rentabilidad.

Se elabora cuadro comparativo del costo unitario de producción con relación al precio de venta, identificando las variaciones y marcando los márgenes de ganancia en un determinado lote de fabricación, también

podemos determinar la efectividad de la administración para controlar los costos y saber que tan rentable es para la empresa seguir produciendo dicho producto.

MONITOREO DE COSTO				
Producto	Costo Unitario de Producción	Precio de Venta	Diferencia	
			Valor Absoluto	%
Total				

Anexos 7: Análisis financiero del sector farmacéutico salvadoreño



ANÁLISIS FINANCIERO DEL SECTOR FARMACEÚTICO SALVADOREÑO

AGOSTO 2019

Elaborado por:
 **coworking
consulting**

Índice

I.	Introducción	265
II.	Objetivos	266
III.	Alcance	266
IV.	Descripción general del mercado y del sector	267
V.	Listado de laboratorios autorizados por la DNM	268
VI.	Estados Financieros del sector Farmacéutico	275
VII.	Z Score de Altman	299
VIII.	Cuota de Mercado	300
IX.	Razones Financieras	304
X.	Condiciones que influyen en la empresa	316

I. Introducción.

La industria farmacéutica, es una de la más importantes y complejas de las áreas productivas, debido a los estrictos controles exigidos por la Dirección Nacional de Medicamentos (DNM), entidad que se encarga de que todos los procesos de producción se realicen de acuerdo a normas internacionalmente exigidas.

Los laboratorios nacionales compiten con las marcas de renombre mundial, utilizando como principal estrategia promocional la visita médica y el patrocinio de congresos médicos o actividades de este gremio. El uso de medios masivos se reserva para medicamentos OTC, los cuales no necesitan prescripción médica y son vendidos en droguerías y góndolas de los supermercados. La estrategia de la visita médica es necesaria para impulsar la venta de productos especializados costosos que son los que se adquieren únicamente si son recomendados por doctores.

No obstante, para poder competir, los productos elaborados y comercializados deben de cumplir con altos estándares sanitarios y de calidad,

II. Objetivos.

- Conocer la situación financiera actual de la industria farmacéutica y la preferencia de los consumidores para adquirir medicamentos.
- Determinar quiénes son los proveedores más grandes de la industria farmacéutica nacional.

III. Alcance.

El análisis financiero del sector farmacéutico se realizó a los laboratorios nacionales certificados por la DNM en buenas prácticas de manufactura, que se encontraban autorizados al 30 de abril de 2019 y que su información financiera se encontraba depositada en el Centro Nacional de Registro.

IV. Descripción general del mercado y del sector

La actividad de producción y comercialización que el sector farmacéutico desarrolla, está regulado por la Ley de Medicamentos, que es una ley en materia de salud pública y asistencia social, vinculada al área de química y farmacia, de la rama de derecho constitucional, la referida ley fue aprobada el 22 de febrero de 2012, teniendo como objetivo garantizar la institucionalidad que permita asegurar accesibilidad, registro, calidad, disponibilidad, eficiencia y seguridad de los medicamentos y productos cosméticos para la población y propiciar el mejor precio para el usuario público y privado, así como su uso racional.

Para la instalación de los laboratorios farmacéuticos en El Salvador, éstos deben justificar su actividad en los procedimientos técnicos científicos, comprobados de acuerdo a los criterios desarrollados en las Buenas Prácticas de Manufactura para la Industria Farmacéutica, Estos criterios son actualizados periódicamente al estado de la ciencia y la tecnología.

El plazo de vigencia de las certificaciones que otorga la DNM, sobre el cumplimiento de las normas de Buenas Prácticas de Manufactura (sobre el informe 32 de la Organización Mundial de la Salud (OMS), tiene una vigencia de tres años, transcurrido dicho periodo cada laboratorio deberá someterse

nuevamente al proceso de examen e inspección que realiza la DNM para la renovación de su certificación.

En la industria farmacéutica de medicamentos de línea humana (de consumo humano), en la cual Marcell desarrolla su actividad industrial y comercial, compiten 35 laboratorios farmacéuticos nacionales (al 30 de abril de 2019), los cuales están autorizados y certificados por la DNM para la producción de líneas farmacéuticas certificadas.

V. Listado de laboratorios autorizados por la DNM

La composición del sector de la industria farmacéutica en El Salvador al 30 de abril de 2019, de empresas autorizadas por la DNM, que cuentan con el Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) se detallan a continuación.



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
1	LABORATORIOS BIOGALENIC, S.A. DE C.V	LABORATORIOS BIOGALENIC, S.A. DE C.V	KM 5 ½, BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ORALES ESTÉRILES, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO Y GRAN VOLUMEN	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas Líquidas no estériles, Líquidas orales estériles de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y Líquidas Estériles de pequeño y gran volumen de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y antibióticos no betalactámicos.	4, 5, 6, 7, 8 y 11 de MARZO de 2019	26-mar-19	mar-22
2	LABORATORIOS TERAMED	SOCIEDAD LABORATORIOS TERAMED, S.A. DE C.V.	AVENIDA LAMATEPEC Y CALLE CHAPARRASTIQUE #6, URB. INDUSTRIAL SANTA ELENA, ANTIGUO CUSCATLAN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS.	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas no estériles de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y antibióticos no betalactámicos.	20, 21, 22, 23, 24, 27 Y 28 AGOSTO 2018	25-sep-18	ago-21
3	LABORATORIOS ARSAL	LABORATORIOS ARSAL S.A. DE C.V.	CALLE MODELO #512, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES PARENTERALES DE PEQUEÑO VOLUMEN, LÍQUIDOS ESTÉRILES PARENTERALES DE PEQUEÑO VOLUMEN HORMONALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidos, líquidos y semisólidos no estériles, líquidas estériles parenterales de pequeño volumen, de principios activos comunes (que no requieren instalaciones especiales) y Hormonas tipo NO sexual, líquidas estériles parenterales de pequeño volumen, de principios activos hormonales, por fabricación en campañas.	20, 21, 22, 23, 24, 27, 28, 29 Y 30 AGOSTO 2018; 26, 27, 28 de NOVIEMBRE y 3 de DICIEMBRE de 2018	25-sep-18 y 19-dic-2018	ago-21



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
4	LABORATORIO FARMACÉUTICO GASPRO EL SALVADOR S.A. DE C.V.	GASPRO S.A. DE C.V.	KILÓMETRO 28, CARRETERA A SONSONATE, CASERÍO EL RODEO, COLÓN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	GASES MEDICINALES GASEOSOS	Almacenamiento en tanques criogénicos y distribución de gases medicinales líquidos y gaseosos; llenado de gases medicinales líquidos a granel en tanques cisternas de diferentes volúmenes; llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos de diferentes volúmenes; producción, envasado y distribución de aire medicinal gaseoso; llenado y distribución de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión en diferentes presentaciones comerciales; importación de gases medicinales líquidos y gaseosos; control de calidad de los gases medicinales líquidos y gaseosos.	25, 26, 27, 28 Y 29 DE JUNIO 2018; 7, 8 Y 9 DE ENERO DE 2019	19-sep-18	jun-21
5	LABORATORIO FARMACÉUTICO INFRA DE EL SALVADOR S.A. DE C.V.	INFRA DE EL SALVADOR, S.A. DE C.V.	PLANTA SAN BARTOLO: AVENIDA CHAPARRASTIQUE, CALLE JIBOA, POLIGNO D, LOTES 8,9 Y 10, ZONA FRANCA INDUSTRIAL SAN BARTOLO, ILOPANGO, SAN SALVADOR.	GASES MEDICINALES LÍQUIDOS	Producción de gases medicinales líquidos. Llenado de gases medicinales líquidos a granel en tanques cisternas. Almacenamiento y distribución de gases medicinales líquidos.	23, 24, 25, 26 y 27 de julio de 2018	04-sep-18	sep-21
			PLANTA SAN ANDRES: CARRETERA A SANTA ANA KM 26 1/2, CANTON LAS DELICIAS, SAN JUAN OPICO, LA LIBERTAD.	GASES MEDICINALES GASEOSOS, GASES MEDICINALES LÍQUIDOS, HIELO SECO MEDICINAL	Producción de hielo seco medicinal y aire medicinal gaseoso. Llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos. Llenado de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión. Llenado de hielo seco y aire medicinal. Importación de gases medicinales. Almacenamiento y distribución de gases medicinales líquidos y gaseoso, hielo seco medicinal.			
			SALA DE VENTAS SAN SALVADOR: 25 AVENIDA NORTE #1080, COLONIA MEDICA, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR.	GASES MEDICINALES GASEOSOS, GASES MEDICINALES LÍQUIDOS, HIELO SECO MEDICINAL	Llenado de gases medicinales líquidos en termos criogénicos. Llenado de gases medicinales gaseosos en cilindros de alta presión. Almacenamiento y Distribución de gases medicinales líquidos y gaseosos y hielo seco.			
6	LABORATORIO FARMACÉUTICO BUTTERPHARMA	KORET S.A. DE C.V.	KILÓMETRO 12 1/2, CARRETERA A COMALAPA, CONTIGUO A COLONIA 10 DE OCTUBRE, SAN MARCOS, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	6, 7 Y 8 DICIEMBRE DE 2017	18-dic-17	dic-20



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
7	FARMACÉUTICA RODIM S.A. DE C.V.	FARMACÉUTICA RODIM S.A. DE C.V.	CALLE CIRCUNVALACIÓN, POLÍGONO I, LOTE 3, ZONA INDUSTRIAL PLAN DE LA LAGUNA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	11, 12 Y 13 DICIEMBRE DE 2017	18-dic-17	dic-20
8	LABORATORIO SUIZOS, S.A. DE C.V.	LABORATORIOS SUIZOS S.A. DE C.V.	CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD, KM 10, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	17, 18, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 28 DE NOVIEMBRE 2014, 12 Y 13 DE MAYO DE 2016, 4, 5 Y 20 DE ABRIL 2, 3, 4 Y 5 DE MAYO DE 2017	21-abr-2017 (líquidos y semisólidos) 5-may-2017 (semisólidos)	abr-20
9	LABORATORIO TECNOFARMA	MEDICAL PHARMA, S.A. DE C.V.	COLONIA LAS ROSAS No. 2, CALLE PRINCIPAL, #10, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	24, 25, 26, 27 DE FEBRERO 2 Y 3 DE MARZO DE 2015; 27 Y 28 ABRIL DE 2016, 10, 11 Y 12 DE ENERO, 15 Y 16 DE MARZO DE 2017	03-abr-17	abr-20
10	LABORATORIO ANCALMO	ANCALMO S.A. DE C.V.	BOULEVARD WALTER DEININGER, COLONIA LA SULTANA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	28, 29, 30 DE OCTUBRE, 3, 4, 5 Y 6 DE NOVIEMBRE DE 2015; 2 Y 3 JUNIO DE 2016 Y 16, 17, 18 Y 20 ENERO DE 2017	02-feb-17	feb-20
11	LABORATORIOS GENERIX S.A. DE C.V.	LABORATORIOS GENERIX S.A. DE C.V.	8va. CALLE PONIENTE Y 8va. AVENIDA SUR, #6, COLONIA EL CARMEN, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y AEROSOLIOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y aerosoles	9, 10, 11, 12, 13 Y 16 DE MARZO 2015 Y 9, 10 Y 11 DE NOVIEMBRE 2016; 13 DE DICIEMBRE DE 2017	01/12/2016 (sólidos y líquidos) 18-dic-2017 (Aerosoles)	dic-19
12	LABORATORIOS COMBISA S.A. DE C.V.	LABORATORIO COMBISA S.A. DE C.V.	KM 4 1/2 CARRETERA A SAN MARCOS, #428, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS Y BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y sólidas de betalactámicos.	18, 19, 20, 23, 24, 25 Y 27 MARZO 2015; 18 Y 19 MAYO 2016, 19 JULIO 2016, 7 SEPTIEMBRE, 15 Y 16 DICIEMBRE 2016	22-jul-2016; 5-ene-2017 (betalactámicos)	jul-19
13	LABORATORIOS FERSON	FARMACÉUTICA INDUSTRIAL FERSON SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE	PARQUE INDUSTRIAL EL RINCONCITO, KM. 28 1/2, CARRETERA A SANTA ANA, SAN JUAN OPICO, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, semisólidas, líquidas y líquidas estériles de pequeño volumen	24, 26, 27, 28 NOVIEMBRE 1, 2, 3, 4 Y 5 DICIEMBRE 2014; 12 Y 13 MAYO 2016, 15 JULIO, 1 NOVIEMBRE DE 2016; 8, 9, 11 MAYO Y 10 JULIO DE 2017	22-jul-2016 (sólidos y semisólidos) 19-jul-2017 (líquidos y líquidos estériles)	jul-19
14	LABORATORIOS HEALTHCO	HEALTHCO PRODUCTS, S.A. DE C.V.	CARRETERA ANTIGUA A NEJAPA, CANTÓN SANTA ROSA, QUEZALTEPEQUE, LA LIBERTAD, EL SALVADOR.	SÓLIDOS (EMPAQUE PRIMARIO Y SECUNDARIO), LÍQUIDOS	Empaque Primario y secundario de formas farmacéuticas sólidas. Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	31 AGOSTO 1, 2, 3, 4, 7 SEPTIEMBRE DE 2015; 2 Y 3 JUNIO 2016 Y 18 JULIO 2016 16, 17 Y 18 enero 2018	22-jul-16	jul-19



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
15	LABORATORIOS MEDIKEM	LABORATORIOS MEDIKEM, S.A. DE C.V.	75 AVENIDA NORTE, #333, COLONIA ESCALÓN, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas	20, 22, 23, 24, 27, 28 Y 29 OCTUBRE 2014; 27 Y 28 ABRIL 2016 Y 11 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
16	LABORATORIO FARMACÉUTICO PHARMATOR	MERMA, S.A. DE C.V.	KM 23, CARRETERA AL PUERTO DE LA LIBERTAD, ZARAGOZA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas y semisólidas	9, 10, 11, 12, 13 Y 16 NOVIEMBRE 2015; 25, 26 Y 27 MAYO 2016; 13 Y 14 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
17	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS RAZEL	GRUPO RAZEL, S.A. DE C.V.	AV. C #122, COLONIA EL ROBLE, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	30 NOVIEMBRE 1, 2, 3 Y 4 DICIEMBRE 2015; 25, 26 Y 27 MAYO 2016 Y 15 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
18	LABORATORIOS S&M	LABORATORIOS SYM, S.A. DE C.V.	COLONIA CENTROAMÉRICA, CALLE SAN SALVADOR, #366, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas.	26, 27, 28, 29 Y 30 OCTUBRE 2015; 5, 6 Y 9 MAYO 2016 Y 18 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
19	LABORATORIO FARMACÉUTICO FARDEL	GUARDADO S.A. DE C.V.	COLONIA MILITAR, 1ª AV. NORTE, Y PASAJE GLORITA #412, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	22, 23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 12 Y 13 DE MAYO 2016; 19 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
20	LABORATORIO FARMACÉUTICO SOLARIS S.A. DE C.V.	LABORATORIO SOLARIS, S.A. DE C.V.	KM. 25 1/2 CARRETERA A SONSONATE, LOURDES COLÓN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	23, 24, 25, 26 Y 27 NOVIEMBRE 2015; 19 Y 20 MAYO 2016 Y 19 JULIO 2016	22-jul-16	jul-19
21	LABORATORIOS PHARMEDIC	SOCIEDAD ACTIVA, S.A. DE C.V.	KM. 4 1/2 BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, SÓLIDOS HORMONALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y sólidas hormonales.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015 Y 21, 22, 23, 24 JUNIO 2016	22-jul-16	jul-19
22	LABORATORIOS FALMAR	FALMAR S.A. DE C.V.	AVENIDA IRAZÚ, #166, COLONIA COSTA RICA, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	27, 28, 29, 30, 31 OCTUBRE Y 3 NOVIEMBRE 2014; 2, 3, 6 Y 30 JUNIO 2016	01-jul-16	jul-19
23	CORPORACION BONIMA	SOCIEDAD CORPORACION BONIMA, S.A DE C.V.	CARRETERA PANAMERICANA, KM. 111/2. ILOPANGO, SAN SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN, SÓLIDOS BETALACTÁMICOS, EMPAQUE SECUNDARIO DE SÓLIDOS ESTÉRILES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas, líquidos estériles de pequeño volumen y sólidos betalactámicos; Empaque secundario de formas farmacéuticas sólidas estériles.	13, 14, 15, 16, 20, 21, 22 Y 23 JUNIO DE 2016	01-jul-16	jul-19
24	LABORATORIO FARMACÉUTICO VIDES	OVIDIO J. VIDES, S.A. DE C.V.	13 AV. SUR, NO. 318 Y 324, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	SÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas.	26, 27, 28 Y 30 DE OCTUBRE Y 3, 4 Y 5 DE NOVIEMBRE DE 2015; 4, 5 Y 6 DE ABRIL DE 2016; 21 Y 22 DE JUNIO DE 2016	01-jul-16	jul-19



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
25	LABORATORIOS MARCELI	MARCELI, S.A. DE C.V.	INTERSECCIÓN CALLE CIRCUNVALACIÓN Y CALLE ANTIGUO CUSCATLÁN, BLOCK B, LOTE 1, URBANIZACIÓN PLAN DE LA LAGUNA, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas y líquidas.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015; 19 Y 20 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
26	LABORATORIOS CAROSA S.A. DE C.V.	LABORATORIOS CAROSA, S.A. DE C.V.	PLAN DE LA LAGUNA, LOTE #1, POLÍGONO G, ANTIGUO CUSCATLÁN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS Y SÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas, semisólidos y sólidos.	17, 18, 20, 21, 24, 26 Y 27 DE NOVIEMBRE 2014; 16 Y 17 MAYO 2016; 24, 25 Y 29 NOVIEMBRE 2016	01-jul-16 (líquidos y semisólidos) 01-dic-2016 (sólidos)	jul-19
27	LABORATORIOS LAFAR	SOCIEDAD LABORATORIOS FARMA, S.A. DE C.V.	URBANIZACIÓN LOURDES, 50 AVENIDA NORTE Y 7ª CALLE ORIENTE, #2616, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS OFTÁLMICOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas semisólidas, líquidas, líquidos oftálmicos y semisólidos oftálmicos.	6, 7, 8, 9, 12, 13 Y 14 OCTUBRE 2015; 12 Y 13 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
28	LABORATORIO FARMACÉUTICO ENMILEN	SOCIEDAD ENMILEN, S.A. DE C.V.	11 CALLE PONIENTE, BLOCK A-2, #11, RESIDENCIAL LOS CIPRESES, SANTA TELCA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas líquidas y semisólidas	1,2,3,6 Y 7 OCTUBRE 2014; 5 Y 6 MAYO 2016	01-jul-16	jul-19
29	LABORATORIOS COFASA	COMPAÑIA FARMACEUTICA S.A. DE C.V.	FINAL AVENIDA MELVIN JONES Y 12 CALLE ORIENTE, COLONIA UTILA II, #20, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas y semisólidas.	26, 27, 28, 29 Y 30 OCTUBRE 2015; 5 Y 6 MAYO 2016; 11, 12 Y 24 DE OCTUBRE DE 2016	01-abr-2016 (sólidos) 25-oct-2016 (líquidos y semisólidos)	jul-2019 (sólidos) oct-2019 (líquidos y semisólidos)
30	LABORATORIO FARMACÉUTICO MEDITECH LABORATORIES DE CENTRO AMÉRICA	QUIMEX S.A. DE C.V.	COLONIA ESCALÓN, CALLE SHAFICK HANDAL, BLOCK #59, CASA #4058, ZONA ONCE, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	SEMISÓLIDOS Y LÍQUIDOS	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas semisólidas y líquidas.	22, 23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 4 Y 5 DE ABRIL DE 2016	08-abr-16	abr-19
31	LABORATORIOS LOPEZ	SOCIEDAD LABORATORIOS LOPEZ, S.A. DE C.V.	KM 5 ½, BOULEVARD DEL EJÉRCITO NACIONAL, SOYAPANGO, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS Y SEMISÓLIDOS)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas, sólidos betalactámicos y semisólidos betalactámicos.	12, 13, 16, 17, 18, 19, 20 Y 23 DE NOVIEMBRE DE 2015	08-abr-16	abr-19
32	LABORATORIO FARMACÉUTICO PAILL	SOCIEDAD GRUPO PAILL, S.A. DE C.V.	8VA. AV. SUR Y 10ª CALLE ORIENTE #470, SAN SALVADOR, SAN SALVADOR, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN.	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, líquidos estériles de pequeño volumen.	27, 28, 29, 30 Y 31 DE OCTUBRE Y 3, 4, 5 Y 6 DE NOVIEMBRE DE 2014; 28, 29 Y 30 DE JUNIO, 18 Y 29 DE JULIO, 29 DE AGOSTO, 7 Y 10 DE OCTUBRE DE 2016	08-abr-2016 25-oct-2016 (estériles)	abr-2019 oct-2019 (estériles)



DIRECCIÓN NACIONAL DE MEDICAMENTOS
LABORATORIOS FARMACÉUTICOS NACIONALES CERTIFICADOS EN
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA
LISTADO VIGENTE ABRIL 2019



No.	NOMBRE DEL LABORATORIO	TITULAR	DIRECCIÓN	LÍNEAS FARMACÉUTICAS CERTIFICADAS	OPERACIONES AUTORIZADAS	FECHAS DE INSPECCIÓN	FECHA DE EMISIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN
33	GAMMA LABORATORIES, S.A. DE C.V.	GAMMA-LAB S.A. DE C.V.	BOULEVARD VIJOSA, EDIFICIO #36, ZONA INDUSTRIAL CIUDAD MERLIOT, SANTA TECLA, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, SEMISÓLIDOS, LÍQUIDOS Y SEMISÓLIDOS OFTÁLMICOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES NASALES	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidos, semisólidos, líquidos y semisólidos oftálmicos y líquidos estériles nasales.	23, 24, 25, 28 Y 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015; 25, 26 y 27 DE ENERO 2017	08-abr-2016 (Sólidos) 02-feb-2017 (líquidos, semisólidos, líquidos y semisólidos oftálmicos, líquidos estériles nasales)	abr-19
34	LABORATORIOS VIJOSA	LABORATORIOS VIJOSA S.A. DE C.V.	CALLE L-3 #10, ZONA INDUSTRIAL MERLIOT, ANTIGUO CUSCATLAN, LA LIBERTAD, EL SALVADOR	SÓLIDOS, LÍQUIDOS, ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN, BETALACTÁMICOS (SÓLIDOS ESTÉRILES), HORMONALES (SÓLIDOS, LÍQUIDOS, LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN Y SÓLIDOS ESTÉRILES)	Formulación, preparación de materiales, manufactura, empaque y control de calidad de formas farmacéuticas sólidas, líquidas. Líquidos estériles de pequeño volumen, sólidos estériles betalactámicos, hormonales.	9, 10, 13-17, 20 DE JULIO 2015 14, 15, 16, 19, y 23 de febrero de 2018	30-sep-15	dic-19
35	LABORATORIOS BIOKEMICAL ACONDICIONADOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	LABORATORIOS BIOKEMICAL ACONDICIONADOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	CALLE ALBERTO MASFERRER, NO. 174 C-2, BARRIO LAS MERCEDES, SANTO TOMÁS, SAN SALVADOR, EL SALVADOR.	EMPAQUE SECUNDARIO DE FORMAS FARMACÉUTICAS SÓLIDAS, LÍQUIDAS, SEMISÓLIDAS Y LÍQUIDOS ESTÉRILES DE PEQUEÑO VOLUMEN.	Empaque secundario de formas farmacéuticas sólidas, líquidas, semisólidas y líquidos estériles de pequeño volumen.	14, 15 Y 16 DE JULIO DE 2015	08-abr-16	abr-19

VI. Estados Financieros del sector Farmacéutico

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Marceli, S.A. de C.V. ⁽¹⁾				Grupo Paill, S.A. de C.V. ⁽²⁾				Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. ⁽³⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2015	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	117,686.76	14%	2,119.95	0%	1,862.35	0%	1,237,175.72	0%	1,086,454.80	5%	2,922,901.47	14%
Cuentas por cobrar	173,553.63	21%	124,110.85	18%	108,030.34	17%	9,332,311.80	0%	9,791,912.38	42%	5,878,578.23	28%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%	1,430,462.58	0%	1,715,682.98	7%	2,932,627.88	14%
Inventarios	157,136.90	19%	162,614.61	24%	184,587.95	28%	10,448,088.55	0%	6,972,916.82	30%	5,359,041.10	26%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	685.53	0%	415,700.46	0%	307,445.14	1%	1,473.67	0%
Gastos pagados por anticipado	24,159.87	3%	24,402.31	4%	17,835.30	3%	1,031,435.40	0%	647,435.33	3%	48,975.21	0%
Total del activo corriente	472,537.16	57%	313,247.72	46%	313,001.47	48%	23,895,174.51	1%	20,521,847.45	87%	17,143,597.56	82%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	314,897.41	38%	319,375.15	46%	293,781.17	45%	2,389,070.98	0%	1,819,682.47	8%	1,514,911.13	7%
Intangibles	13,825.10	2%	33,034.10	5%	22,352.60	3%		0%		0%	75,024.63	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	12,067.44	1%		0%		0%		0%		0%	213,866.09	1%
Otros activos	9,999.99	1%	22,721.96	3%	23,992.06	4%	1,266,954.22	0%	1,232,239.04	5%	1,915,809.45	9%
Total del activo no corriente	350,789.94	43%	375,131.21	54%	340,125.83	52%	2,643,688,430.00	0%	3,051,921.51	13%	3,719,611.30	18%
Total Activo US\$	823,327.10	100%	688,378.93	100%	653,127.30	100%	2,667,583,604.51	1%	23,573,768.96	100%	20,863,208.86	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$		0%		0%	-	0%		0%		0%	3,261,426.91	16%
Cuentas por pagar	286,065.07	35%	31,592.29	5%	62,163.15	0.10	6,536,285.85	24%	5,266,551.07	22%	1,138.76	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	-	-	364,032.54	1%	20,955.06	0%	473,566.39	2%
Sueldos y beneficios a empleados		0%	1,767.24	0%	13,958.53	0.02	437,115.68	2%	414,672.80	2%	429,807.20	2%
Acreedores diversos	25,089.07	3%	79,271.22	12%	9,821.47	0.02	923,424.72	3%	475,267.71	2%	4,220,210.30	20%
Préstamos bancarios a corto plazo	8,791.72	1%	9,503.15	1%	-	-	1,575,571.88	6%	1,720,420.40	7%		0%
Total del pasivo corriente	319,945.86	39%	122,133.90	18%	85,943.15	13%	9,836,430.67	36%	7,897,867.04	34%	8,386,149.56	40%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	83,225.46	10%	171,155.38	25%	80,316.35	0.12	5,349,264.01	19%	4,896,931.90	21%	2,500,000.00	12%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	-	-	98,289.45	0%	99,289.45	0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	42,781.16	5%	45,538.18	7%	40,064.26	0.06	882,847.13	3%	597,362.29	3%	11.14	0%
Dividendos por pagar		0%		0%	-	-		0%		0%		0%
Total del pasivo a largo plazo	126,006.62	15%	216,693.56	31%	120,380.61	18%	6,330,400.59	23%	5,593,583.64	24%	2,500,011.14	13%
Total del pasivo US\$	445,952.48	54%	338,827.46	49%	206,323.76	32%	16,166,831.26	59%	13,491,450.68	57%	10,886,160.70	52%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	377,374.62	46%	349,551.47	51%	446,803.54	0.68	11,384,368.45	41%	10,082,318.28	43%	9,977,048.16	48%
Total patrimonio	377,374.62	46%	349,551.47	51%	446,803.54	0.68	11,384,368.45	41%	10,082,318.28	43%	9,977,048.16	48%
Total del pasivo y patrimonio US\$	823,327.10	100%	688,378.93	100%	653,127.30	100%	27,551,199.71	100%	23,573,768.96	100%	20,863,208.86	100%
	0.00		0.00		0.00		2,640,032,404.80		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	445,952.48		338,827.46		206,323.76		16,166,831.26		13,491,450.68		10,886,160.70	
Activos totales	823,327.10	54%	688,378.93	49%	653,127.30	32%	2,667,583,604.51	1%	23,573,768.96	57%	20,863,208.86	52%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	377,374.62		349,551.47		446,803.54		11,384,368.45		10,082,318.28		9,977,048.16	
Activos totales	823,327.10	46%	688,378.93	51%	653,127.30	68%	2,667,583,604.51	0%	23,573,768.96	43%	20,863,208.86	48%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾				Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾				Químex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 918,295.35	5%	1,223,265.99	9%	252,872.90	20%	218,157.93	15%	55,537.95	1%	232,479.00	7%
Cuentas por cobrar	6,333,633.81	37%	5,061,169.73	36%	184,171.05	14%	299,936.64	21%	1,661,626.21	41%	1,151,798.00	34%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%	10,563.00	0%
Inventarios	4,840,209.74	28%	3,378,956.55	24%	235,543.16	18%	280,043.81	20%	533,123.17	13%	485,309.00	14%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipo	300,000.00	2%		0%	70,322.72	5%	70,478.53	5%	18,660.71	0%	31,197.00	1%
Total del activo corriente	12,392,138.90	73%	9,663,392.27	68%	742,909.83	58%	868,616.91	61%	2,268,948.04	56%	1,911,346.00	56%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	4,110,773.13	24%	4,002,647.41	28%	38,605.97	3%	54,104.33	4%	1,688,302.58	42%	1,371,846.00	40%
Intangibles	84,498.03	0%	60,723.83	0%	12,150.81	1%	12,150.81	1%	83,457.99	2%	93,728.00	3%
Inversiones (y propiedades de inversión)	410,170.00	2%	410,170.00	3%	488,637.69	38%	473,072.73	33%		0%		0%
Otros activos		0%		0%	5,772.35	0%	5,772.35	0%	1,018.80	0%	17,237.00	1%
Total del activo no corriente	4,605,441.16	27%	4,473,541.24	32%	545,166.82	42%	545,100.22	39%	1,772,779.37	44%	1,482,811.00	44%
Total Activo	US\$ 16,997,580.06	100%	14,136,933.51	100%	1,288,076.65	100%	1,413,717.13	100%	4,041,727.41	100%	3,394,157.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$	0%		0%	-	0%	-	0%	974,292.84	24%	622,033.00	18%
Cuentas por pagar	6,937,122.69	41%	4,844,656.39	34%	110,277.34	9%	178,469.22	13%	22,479.77	1%	30,654.00	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	-	0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%		0%		0%	-	0%		0%
Acreedores diversos	54,843.47	0%	30,748.71	0%	196,245.09	15%	271,671.57	19%	-	0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%		0%		0%	474,500.00	12%	209,981.00	6%
Total del pasivo corriente	6,991,966.16	41%	4,875,405.10	34%	306,522.43	24%	450,140.79	32%	1,471,272.61	36%	862,668.00	25%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	205,791.96	16%	183,099.35	13%	176,128.21	4%	235,841.00	7%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	529,062.01	3%	540,032.51	4%	216,041.19	17%	261,185.55	18%	7,141.13	0%	8,622.00	0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%		0%		0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	529,062.01	3%	540,032.51	4%	421,833.15	33%	444,284.90	31%	183,269.34	5%	244,463.00	7%
Total del pasivo	US\$ 7,521,028.17	44%	5,415,437.61	38%	728,355.58	57%	894,425.69	63%	1,654,541.95	41%	1,107,131.00	33%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	9,476,551.89	56%	8,721,495.90	62%	559,721.07	43%	519,291.44	37%	2,387,185.46	59%	2,287,026.00	67%
Total patrimonio	9,476,551.89	56%	8,721,495.90	62%	559,721.07	43%	519,291.44	37%	2,387,185.46	59%	2,287,026.00	67%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 16,997,580.06	100%	14,136,933.51	100%	1,288,076.65	100%	1,413,717.13	100%	4,041,727.41	100%	3,394,157.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	7,521,028.17		5,415,437.61		728,355.58		894,425.69		1,654,541.95		1,107,131.00	
Activos totales	16,997,580.06	44%	14,136,933.51	38%	1,288,076.65	57%	1,413,717.13	63%	4,041,727.41	41%	3,394,157.00	33%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	9,476,551.89		8,721,495.90		559,721.07		519,291.44		2,387,185.46		2,287,026.00	
Activos totales	16,997,580.06	56%	14,136,933.51	62%	1,288,076.65	43%	1,413,717.13	37%	4,041,727.41	59%	3,394,157.00	67%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Gaspro El Salvador, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾				Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾				Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2013	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 32,044.00	1%	87,312.00	16%	8,595.05	0%	9,851.22	0%	0%	0%	1,558,414.00	41%
Cuentas por cobrar	86,488.00	1%	0%	0%	689,253.42	20%	1,528,778.50	41%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	168,315.00	3%	40,960.00	8%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Inventarios	357,763.00	6%	0%	0%	1,341,546.67	38%	993,582.23	26%	0%	0%	619,186.00	16%
IVA Crédito Fiscal	374,477.00	6%	18,612.00	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	5,155.00	0%
Gastos pagados por anticipado	52,341.00	1%	138,666.00	26%	42,451.67	1%	48,755.04	1%	0%	0%	134,322.00	4%
Total del activo corriente	1,071,428.00	17%	285,550.00	53%	2,081,846.81	59%	2,580,966.99	69%	-	0%	2,317,077.00	61%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	3,371,229.00	55%	125,365.00	23%	1,440,076.12	41%	1,175,693.18	31%	0%	0%	1,473,119.00	39%
Intangibles	1,619,919.00	26%	100,257.00	19%	5,000.00	0%	5,000.00	0%	0%	0%	0%	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros activos	65,165.00	1%	30,700.00	6%	0%	0%	4,334.61	0%	0%	0%	4,300.00	0%
Total del activo no corriente	5,056,313.00	83%	256,322.00	47%	1,445,076.12	41%	1,185,027.79	31%	-	0%	1,477,419.00	39%
Total Activo	US\$ 6,127,741.00	100%	541,872.00	100%	3,526,922.93	100%	3,765,994.78	100%	-	0%	3,794,496.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ -	0%	-	0%	1,167,290.75	33%	1,419,596.16	38%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	91,018.00	1%	46,653.00	9%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	799,757.00	21%
Cuentas por pagar partes relacionadas	1,731,160.00	28%	492,000.00	91%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sueldos y beneficios a empleados	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	47,556.00	1%
Acreedores diversos	60,991.00	1%	1,219.00	0%	132,442.43	4%	139,547.49	4%	0%	0%	341,148.00	9%
Préstamos bancarios a corto plazo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	632,691.00	17%
Total del pasivo corriente	1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,299,733.18	37%	1,559,143.65	41%	-	0%	1,821,152.00	48%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	0%	0%	0%	0%	28,934.31	1%	15,898.58	0%	0%	0%	982,010.00	26%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	-	0%	-	0%	28,934.31	1%	15,898.58	0%	-	0%	982,010.00	26%
Total del pasivo	US\$ 1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,328,667.49	38%	1,575,042.23	42%	-	0%	2,803,162.00	74%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	0%	0%	991,334.00	26%
Total patrimonio	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	-	0%	991,334.00	26%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 6,127,741.00	100%	541,872.00	100%	3,526,922.93	100%	3,765,994.78	100%	-	0%	3,794,496.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	1,883,169.00	31%	539,872.00	100%	1,328,667.49	38%	1,575,042.23	42%	-	-	2,803,162.00	74%
Activos totales	6,127,741.00		541,872.00		3,526,922.93		3,765,994.78		-	-	3,794,496.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	4,244,572.00	69%	2,000.00	0%	2,198,255.44	62%	2,190,952.55	58%	-	-	991,334.00	26%
Activos totales	6,127,741.00		541,872.00		3,526,922.93		3,765,994.78		-	-	3,794,496.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾				Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾				Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 948,974.00	3%	2,269,500.00	8%	469,058.45	5%	384,063.91	4%	73,943.00	2%	131,749.00	4%
Cuentas por cobrar	7,242,982.00	27%	6,483,370.00	23%	3,377,790.65	35%	4,159,043.50	46%	593,098.00	18%	349,967.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	2,781,315.00	10%	2,654,657.00	9%		0%		0%	85,000.00	3%	85,000.00	3%
Inventarios	9,187,398.00	34%	10,169,635.00	36%	3,544,839.94	37%	2,632,561.48	29%	384,351.00	12%	534,751.00	16%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	81,099.07	1%	24,753.04	0%	5,922.00	0%	8,836.00	0%
Gastos pagados por anticipado	43,309.00	0%	48,586.00	0%	438,450.65	5%	330,136.79	4%	19,966.00	1%	10,402.00	0%
Total del activo corriente	20,203,978.00	74%	21,625,748.00	77%	7,911,238.76	83%	7,530,558.72	84%	1,162,280.00	35%	1,120,705.00	33%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	5,989,196.00	22%	5,700,275.00	20%	669,689.00	7%	524,010.84	6%	1,624,746.00	49%	1,697,210.00	51%
Intangibles		0%		0%	314,419.80	3%	410,719.22	5%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	666,398.57	7%	536,104.08	6%	529,593.00	16%	529,593.00	16%
Otros activos	1,071,660.00	4%	726,911.00	3%		0%		0%	9,764.00	0%	264.00	0%
Total del activo no corriente	7,060,856.00	26%	6,427,186.00	23%	1,650,507.37	17%	1,470,834.14	16%	2,164,103.00	65%	2,227,067.00	67%
Total Activo	US\$ 27,264,834.00	100%	28,052,934.00	100%	9,561,746.13	100%	9,001,392.86	100%	3,326,383.00	100%	3,347,772.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ -	0%	-	0%	1,262,924.01	13%	1,771,531.59	20%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	1,201,647.00	4%	874,560.00	3%	4,454.92	0%	4,470.34	0%	58,755.00	2%	141,062.00	4%
Cuentas por pagar partes relacionadas	274,960.00	1%	288,616.00	1%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	389,099.00	1%	615,296.00	2%	85,190.32	1%	108,460.81	1%	11,605.00	0%	13,142.00	0%
Acreedores diversos	371,431.00	1%	1,130,538.00	4%		0%		0%	119,674.00	4%	44,335.00	1%
Préstamos bancarios a corto plazo	0.00	0%	0.00	0%	3,400,000.00	36%	3,120,000.00	35%	51,354.00	2%	44,296.00	1%
Total del pasivo corriente	2,237,137.00	8%	2,909,010.00	10%	4,752,569.25	50%	5,004,462.74	56%	241,388.00	7%	242,835.00	7%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	1,828,572.12	19%	1,315,487.22	15%	514,881.00	15%	692,795.00	21%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	24,108.72	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	3,968,026.00	15%	2,595,630.00	9%		0%		0%		0%		0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	3,968,026.00	15%	2,595,630.00	9%	1,828,572.12	19%	1,339,595.94	15%	514,881.00	15%	692,795.00	21%
Total del pasivo	US\$ 6,205,163.00	23%	5,504,640.00	20%	6,581,141.37	69%	6,344,058.68	70%	756,269.00	23%	935,630.00	28%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	21,059,671.00	77%	22,548,294.00	80%	2,980,604.76	31%	2,657,334.18	30%	2,570,114.00	77%	2,412,142.00	72%
Total patrimonio	21,059,671.00	77%	22,548,294.00	80%	2,980,604.76	31%	2,657,334.18	30%	2,570,114.00	77%	2,412,142.00	72%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 27,264,834.00	100%	28,052,934.00	100%	9,561,746.13	100%	9,001,392.86	100%	3,326,383.00	100%	3,347,772.00	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	6,205,163.00	23%	5,504,640.00	20%	6,581,141.37	69%	6,344,058.68	70%	756,269.00	23%	935,630.00	28%
Activos totales	27,264,834.00		28,052,934.00		9,561,746.13		9,001,392.86		3,326,383.00		3,347,772.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	21,059,671.00	77%	22,548,294.00	80%	2,980,604.76	31%	2,657,334.18	30%	2,570,114.00	77%	2,412,142.00	72%
Activos totales	27,264,834.00		28,052,934.00		9,561,746.13		9,001,392.86		3,326,383.00		3,347,772.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾				Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾				Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	48,035.32	5%	12,572.84	1%	21,785.00	0%	105,593.00	2%	337,095.00	15%	241,140.00	11%
Cuentas por cobrar	347,879.31	35%	412,304.77	47%	545,621.00	10%	484,118.00	10%	169,075.00	8%	215,980.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%	30,783.00	1%	28,463.00	1%		0%		0%
Inventarios	323,160.55	33%	248,408.78	28%	790,271.00	15%	682,821.00	14%	503,432.00	23%	517,557.00	25%
IVA Crédito Fiscal	3,459.23	0%		0%	14,980.00	0%	38,821.00	1%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado	26,041.77	3%	15,755.25	2%	22,614.00	0%	17,616.00	0%	865.00	0%	3,933.00	0%
Total del activo corriente	748,576.18	75%	689,041.64	78%	1,426,054.00	27%	1,357,432.00	28%	1,010,467.00	46%	978,610.00	46%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	245,440.02	25%	196,163.08	22%	3,793,284.00	73%	3,552,081.00	72%	752,277.00	34%	666,676.00	32%
Intangibles		0%		0%	1,460.00	0%	2,251.00	0%	136,150.00	6%	136,150.00	6%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	1,879.00	0%	4,663.00	0%	287,864.00	13%	327,864.00	16%
Otros activos		0%		0%	1,758.00	0%	1,262.00	0%	1,144.00	0%	1,144.00	0%
Total del activo no corriente	245,440.02	25%	196,163.08	22%	3,798,381.00	73%	3,560,257.00	72%	1,177,435.00	54%	1,131,834.00	54%
Total Activo US\$	994,016.20	100%	885,204.72	100%	5,224,435.00	100%	4,917,689.00	100%	2,187,902.00	100%	2,110,444.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	66,511.63	7%	59,897.35	7%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Cuentas por pagar	72,593.13	7%	99,693.06	11%	331,552.00	6%	365,316.00	7%	198,287.00	9%	180,082.00	9%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	12,929.00	0%		0%	99,864.00	5%	38,363.00	2%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%	273,826.00	5%		0%	5,852.00	0%	6,180.00	0%
Acreedores diversos	63,561.50	6%	73,091.39	8%		0%	17,814.00	0%	42,664.00	2%	41,723.00	2%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	206,416.00	4%	230,086.00	5%		0%		0%
Total del pasivo corriente	202,666.26	20%	232,681.80	26%	824,723.00	16%	613,216.00	12%	346,667.00	16%	266,348.00	13%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	142,105.12	14%	72,095.79	8%	1,570,014.00	30%	1,541,708.00	31%	265,000.00	12%	317,790.00	15%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	100,811.00	2%	104,503.00	2%	48,104.00	2%	48,104.00	2%
Dividendos por pagar	3,100.30	0%	3,775.59	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	145,205.42	15%	75,871.38	9%	1,670,825.00	32%	1,646,211.00	33%	313,104.00	14%	365,894.00	17%
Total del pasivo US\$	347,871.68	35%	308,553.18	35%	2,495,548.00	48%	2,259,427.00	46%	659,771.00	30%	632,242.00	30%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Total patrimonio	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Total del pasivo y patrimonio US\$	994,016.20	100%	885,204.72	100%	5,224,435.00	100%	4,917,689.00	100%	2,187,902.00	100%	2,110,444.00	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	347,871.68	35%	308,553.18	35%	2,495,548.00	48%	2,259,427.00	46%	659,771.00	30%	632,242.00	30%
Activos totales	994,016.20		885,204.72		5,224,435.00		4,917,689.00		2,187,902.00		2,110,444.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	646,144.52	65%	576,651.54	65%	2,728,887.00	52%	2,658,262.00	54%	1,528,131.00	70%	1,478,202.00	70%
Activos totales	994,016.20		885,204.72		5,224,435.00		4,917,689.00		2,187,902.00		2,110,444.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾				Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾				Laboratorios Arsal, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	83,406.27	2%	87,127.89	2%	313,043.07	2%	821,352.85	5%	833,243.28	7%	870,053.87	7%
Cuentas por cobrar	424,704.73	9%	496,459.42	13%	5,819,383.33	36%	4,313,531.15	28%	2,791,414.71	24%	2,881,413.92	24%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	103,639.54	1%	59,486.17	0%
Inventarios	541,595.21	12%	378,032.59	10%	2,031,284.89	13%	2,426,287.88	15%	2,762,457.97	23%	2,841,929.93	23%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%	86,224.82	1%	29,631.43	0%	89,546.12	1%
Gastos pagados por anticipado	98,911.23	2%	176,744.33	5%		0%		0%	365,765.87	3%	408,659.89	3%
Total del activo corriente	1,148,617.44	25%	1,138,364.23	30%	8,163,711.29	51%	7,647,396.70	49%	6,886,152.80	58%	7,151,089.90	59%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	1,393,795.59	30%	1,425,064.11	37%	7,895,140.67	49%	7,943,367.91	51%	3,708,117.43	31%	3,750,667.82	31%
Intangibles	50,589.06	1%	50,589.59	1%	2,969.28	0%	2,969.28	0%	3,200.00	0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	71,118.31	0%	86,853.99	1%	290,630.07	2%	304,428.15	3%
Otros activos	2,017,437.18	44%	1,216,868.62	32%		0%		0%	961,967.46	8%	916,573.62	8%
Total del activo no corriente	3,461,821.83	75%	2,692,522.32	70%	7,969,228.26	49%	8,033,191.18	51%	4,963,914.96	42%	4,971,669.59	41%
Total Activo US\$	4,610,439.27	100%	3,830,886.55	100%	16,132,939.55	100%	15,680,587.88	100%	11,850,067.76	100%	12,122,759.49	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	1,541,179.71	13%	1,914,690.62	16%
Cuentas por pagar	645,039.27	14%	482,576.77	13%	1,793,971.37	11%	2,019,646.43	13%	258,507.07	2%	302,391.57	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%	73,784.00	0%	65,745.00	0%	52,953.13	0%	63,591.80	1%
Acreedores diversos	107,641.58	2%	136,100.42	4%	125,998.71	1%		0%	5,787.96	0%	31,751.01	0%
Préstamos bancarios a corto plazo	808,210.74	18%	453,379.97	12%	95,633.25	1%	200,180.47	1%	81,280.67	1%	177,300.97	1%
Total del pasivo corriente	1,560,891.59	34%	1,072,057.16	28%	2,089,387.33	13%	2,285,571.90	15%	1,939,708.54	16%	2,489,725.97	21%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	181,218.52	1%	51,397.44	0%	5,316,476.90	45%	5,312,886.41	44%
Cuentas por pagar partes relacionadas	1,523,174.52	33%	1,411,617.76	37%	-	0%	-	0%		0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	845,999.68	5%	849,725.06	5%	73,939.35	1%	119,473.69	1%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	1,523,174.52	33%	1,411,617.76	37%	1,027,218.20	6%	901,122.50	6%	5,390,416.25	45%	5,432,360.10	45%
Total del pasivo US\$	3,084,066.11	67%	2,483,674.92	65%	3,116,605.53	19%	3,186,694.40	20%	7,330,124.79	62%	7,922,086.07	65%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	1,526,373.16	33%	1,347,211.63	35%	13,016,334.02	81%	12,493,893.48	80%	4,519,942.97	38%	4,200,673.42	35%
Total patrimonio	1,526,373.16	33%	1,347,211.63	35%	13,016,334.02	81%	12,493,893.48	80%	4,519,942.97	38%	4,200,673.42	35%
Total del pasivo y patrimonio US\$	4,610,439.27	100%	3,830,886.55	100%	16,132,939.55	100%	15,680,587.88	100%	11,850,067.76	100%	12,122,759.49	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	3,084,066.11		2,483,674.92		3,116,605.53		3,186,694.40		7,330,124.79		7,922,086.07	
Activos totales	4,610,439.27	67%	3,830,886.55	65%	16,132,939.55	19%	15,680,587.88	20%	11,850,067.76	62%	12,122,759.49	65%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	1,526,373.16		1,347,211.63		13,016,334.02		12,493,893.48		4,519,942.97		4,200,673.42	
Activos totales	4,610,439.27	33%	3,830,886.55	35%	16,132,939.55	81%	15,680,587.88	80%	11,850,067.76	38%	12,122,759.49	35%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. ⁽¹⁹⁾				Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) ⁽²⁰⁾				Farmaceutica RODIM, S.A. de C.V. ⁽²¹⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	1,209,822.11	3%	3,361,556.06	8%			14,835.37	1%	10,459.14	0%	44,822.96	1%
Cuentas por cobrar	10,740,484.84	26%	10,700,422.33	26%			144,849.14	5%	2,831,185.86	28%	706,876.11	9%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%				0%		0%		0%
Inventarios	11,516,504.10	28%	9,113,030.35	22%			447,778.10	16%	492,536.20	5%	561,286.20	7%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%			49,548.05	2%		0%	4,950.46	0%
Gastos pagados por anticipado	681,571.66	2%	78,391.89	0%			31,000.00	1%	1,315,773.23	13%	1,261,541.02	16%
Total del activo corriente	24,148,382.71	58%	23,253,400.63	56%	-		688,010.66	25%	4,649,954.43	47%	2,579,476.75	32%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	14,232,826.88	34%	14,510,471.05	35%			2,009,481.29	72%	1,819,236.55	18%	1,897,477.94	24%
Intangibles	3,002,283.70	7%	3,431,175.70	8%			91,671.57	3%	2,688.75	0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%				0%	1,816,921.71	18%	1,816,921.71	23%
Otros activos	22,675.89	0%	22,016.62	0%				0%	1,692,855.76	17%	1,694,809.69	21%
Total del activo no corriente	17,257,786.47	42%	17,963,663.37	44%	-		2,101,152.86	75%	5,331,702.77	53%	5,409,209.34	68%
Total Activo US\$	41,406,169.18	100%	41,217,064.00	100%	-		2,789,163.52	100%	9,981,657.20	100%	7,988,686.09	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$		0%	-	0%			134,074.97	5%		0%	35,508.72	0%
Cuentas por pagar	2,940,389.83	7%	2,849,902.07	7%			5,283.00	0%	1,987,591.36	20%	42,406.52	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%				0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	507,016.05	1%	643,336.25	2%				0%		0%		0%
Acreedores diversos	1,914,525.63	5%	2,079,751.21	5%			96,071.42	3%		0%	17,714.13	0%
Préstamos bancarios a corto plazo	3,750,000.00	9%	2,250,000.00	5%				0%	2,115,428.58	21%	2,096,833.83	26%
Total del pasivo corriente	9,111,931.51	22%	7,822,989.53	19%	-		235,429.39	8%	4,103,019.94	41%	2,192,463.20	27%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	11,812,500.00	29%	14,062,500.00	34%			1,312,308.74	47%	140,539.48	1%	140,539.48	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%	-	0%			-	0%		0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	5,320,077.15	13%	5,170,954.35	13%				0%		0%		0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-		-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	17,132,577.15	41%	19,233,454.35	47%	-		1,312,308.74	47%	140,539.48	1%	140,539.48	2%
Total del pasivo US\$	26,244,508.66	63%	27,056,443.88	66%	-		1,547,738.13	55%	4,243,559.42	43%	2,333,002.68	29%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	15,161,660.52	37%	14,160,620.12	34%			1,241,425.39	45%	5,738,097.78	57%	5,655,683.41	71%
Total patrimonio	15,161,660.52	37%	14,160,620.12	34%	-		1,241,425.39	45%	5,738,097.78	57%	5,655,683.41	71%
Total del pasivo y patrimonio US\$	41,406,169.18	100%	41,217,064.00	100%	-		2,789,163.52	100%	9,981,657.20	100%	7,988,686.09	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	26,244,508.66	63%	27,056,443.88	66%	-		1,547,738.13	55%	4,243,559.42	43%	2,333,002.68	29%
Activos totales	41,406,169.18		41,217,064.00		-		2,789,163.52		9,981,657.20		7,988,686.09	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	15,161,660.52	37%	14,160,620.12	34%	-		1,241,425.39	45%	5,738,097.78	57%	5,655,683.41	71%
Activos totales	41,406,169.18		41,217,064.00		-		2,789,163.52		9,981,657.20		7,988,686.09	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	ANCALMO, S.A. de C.V. (22)				Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. (23)				Generix, S.A. de C.V. (24)			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	199,788.00	1%	171,761.00	1%	2,307,480.00	11%	909,241.00	5%	928,647.00	29%	990,387.00	33%
Cuentas por cobrar	3,537,291.00	21%	3,235,733.00	20%	8,070,525.00	39%	5,098,788.00	28%	426,231.00	13%	296,843.00	10%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	68,802.00	0%	2,000.00	0%	0%	0%	682,642.00	4%	46,774.00	1%	36,069.00	1%
Inventarios	1,679,614.00	10%	2,151,139.00	14%	1,835,233.00	9%	2,545,933.00	14%	680,817.00	21%	600,319.00	20%
IVA Crédito Fiscal	540,051.00	3%	431,257.00	3%	313,650.00	1%	-	0%	1,732.00	0%	21,549.00	1%
Gastos pagados por anticipado	182,130.00	1%	195,455.00	1%	23,048.00	0%	7,330.00	0%	0%	0%	0%	0%
Total del activo corriente	6,207,676.00	37%	6,187,345.00	39%	12,549,936.00	60%	9,243,934.00	52%	2,084,201.00	66%	1,945,167.00	64%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	7,484,537.00	45%	6,931,502.00	44%	8,369,309.00	40%	8,680,854.00	48%	1,073,365.00	34%	1,063,225.00	35%
Intangibles	140,279.00	1%	125,056.00	1%	0%	0%	0%	0%	17,166.00	1%	23,092.00	1%
Inversiones (y propiedades de inversión)	2,686,494.00	16%	2,603,955.00	16%	0%	0%	0%	0%	5,606.00	0%	5,606.00	0%
Otros activos	45,055.00	0%	48,264.00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total del activo no corriente	10,356,365.00	63%	9,708,777.00	61%	8,369,309.00	40%	8,680,854.00	48%	1,096,137.00	34%	1,091,923.00	36%
Total Activo US\$	16,564,041.00	100%	15,896,122.00	100%	20,919,245.00	100%	17,924,788.00	100%	3,180,338.00	100%	3,037,090.00	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	0%	0%	-	0%	787,534.00	4%	1,398,227.00	8%	14,417.00	0%	11,402.00	0%
Cuentas por pagar	2,038,037.00	12%	2,083,566.00	13%	0%	0%	0%	0%	60,031.00	2%	20,995.00	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1,714.00	0%	140,472.00	5%
Sueldos y beneficios a empleados	0%	0%	0%	0%	94,186.00	0%	129,686.00	1%	0%	0%	0%	0%
Acreedores diversos	75,152.00	0%	76,010.00	0%	1,140,163.00	5%	34,445.00	0%	27,638.00	1%	16,309.00	1%
Préstamos bancarios a corto plazo	3,239,788.00	20%	2,725,690.00	17%	408,697.00	2%	535,582.00	3%	0%	0%	0%	0%
Total del pasivo corriente	5,352,977.00	32%	4,885,266.00	31%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	103,800.00	3%	189,178.00	6%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	2,748,762.00	17%	3,017,309.00	19%	0%	0%	0%	0%	493,827.00	16%	355,069.00	12%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	563,194.00	3%	486,377.00	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	0%	0%	-	0%	0%	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	3,311,956.00	20%	3,503,686.00	22%	-	0%	-	0%	493,827.00	16%	355,069.00	12%
Total del pasivo US\$	8,664,933.00	52%	8,388,952.00	53%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	597,627.00	19%	544,247.00	18%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Total patrimonio	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Total del pasivo y patrimonio US\$	16,564,041.00	100%	15,896,122.00	100%	20,919,245.00	100%	17,924,788.00	100%	3,180,338.00	100%	3,037,090.00	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	8,664,933.00	52%	8,388,952.00	53%	2,430,580.00	12%	2,097,940.00	12%	597,627.00	19%	544,247.00	18%
Activos totales	16,564,041.00		15,896,122.00		20,919,245.00		17,924,788.00		3,180,338.00		3,037,090.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	7,899,108.00	48%	7,507,170.00	47%	18,488,665.00	88%	15,826,848.00	88%	2,582,711.00	81%	2,492,843.00	82%
Activos totales	16,564,041.00		15,896,122.00		20,919,245.00		17,924,788.00		3,180,338.00		3,037,090.00	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Razel, S.A. de C.V. ⁽²⁵⁾				Falmar, S.A. de C.V. ⁽²⁶⁾				Laboratorios SYM, S.A. de C.V. ⁽²⁷⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo US\$	389,023.87	27%	285,333.54	25%	18,476.16	1%	51,942.98	3%	32,851.90	3%	33,394.90	6%
Cuentas por cobrar	348,780.90	24%	248,637.59	22%	437,875.52	28%	517,968.81	33%	6,797.28	1%	6,797.28	1%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	96,257.48	7%	48,186.71	4%	432,860.90	28%	402,068.81	26%	274,185.90	23%	143,830.85	24%
Inventarios		0%		0%		0%		0%	181,755.79	15%	145,641.37	24%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado		0%		0%	270,453.28	17%	222,043.53	14%	15,864.23	1%	19,383.07	3%
Total del activo corriente	834,062.25	58%	582,157.84	51%	1,159,665.86	74%	1,194,024.13	77%	511,455.10	44%	349,047.47	58%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	598,706.24	42%	564,276.46	49%	410,967.13	26%	354,230.00	23%	660,570.49	56%	256,073.00	42%
Intangibles		0%		0%		0%		0%	1,999.65	0%	500.00	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%	-	0%	1,000.00	0%	1,000.00	0%		0%		0%
Otros activos		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Total del activo no corriente	598,706.24	42%	564,276.46	49%	411,967.13	26%	355,230.00	23%	662,570.14	56%	256,573.00	42%
Total Activo US\$	1,432,768.49	100%	1,146,434.30	100%	1,571,632.99	100%	1,549,254.13	100%	1,174,025.24	100%	605,620.47	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores US\$	41,596.31	3%	36,701.28	3%		0%	-	0%	251,961.08	21%	72,863.33	12%
Cuentas por pagar	30,821.74	2%	21,156.97	2%	215,544.00	14%	297,020.99	19%	444,351.18	38%	11,902.62	2%
Cuentas por pagar partes relacionadas	149,228.24	10%	83,288.24	7%		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	38,479.73	3%	15,252.34	1%		0%		0%		0%		0%
Acreedores diversos	37,095.70	3%	23,474.02	2%	98,652.64	6%	22,947.03	1%	7,894.54	1%	56,808.19	9%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	240,728.36	15%	156,725.72	10%		0%	543.00	0%
Total del pasivo corriente	297,221.72	21%	179,872.85	16%	554,925.00	35%	476,693.74	31%	704,206.80	60%	142,117.14	23%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo		0%		0%	301,890.61	19%	370,590.46	24%		0%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas	292,449.77	20%	287,313.04	25%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%		0%		0%		0%	1,142.86	0%
Dividendos por pagar		0%	-	0%		0%	-	0%		0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	292,449.77	20%	287,313.04	25%	301,890.61	19%	370,590.46	24%	-	0%	1,142.86	0%
Total del pasivo US\$	589,671.49	41%	467,185.89	41%	856,815.61	55%	847,284.20	55%	704,206.80	60%	143,260.00	24%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	843,097.00	59%	679,248.41	59%	714,817.38	45%	701,969.93	45%	469,818.44	40%	462,360.47	76%
Total patrimonio	843,097.00	59%	679,248.41	59%	714,817.38	45%	701,969.93	45%	469,818.44	40%	462,360.47	76%
Total del pasivo y patrimonio US\$	1,432,768.49	100%	1,146,434.30	100%	1,571,632.99	100%	1,549,254.13	100%	1,174,025.24	100%	605,620.47	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	589,671.49	41%	467,185.89	41%	856,815.61	55%	847,284.20	55%	704,206.80	60%	143,260.00	24%
Activos totales	1,432,768.49		1,146,434.30		1,571,632.99		1,549,254.13		1,174,025.24		605,620.47	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio-activo total												
Patrimonio de los accionistas	843,097.00	59%	679,248.41	59%	714,817.38	45%	701,969.93	45%	469,818.44	40%	462,360.47	76%
Activos totales	1,432,768.49		1,146,434.30		1,571,632.99		1,549,254.13		1,174,025.24		605,620.47	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Activa, S.A. de C.V. ⁽²⁸⁾				Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. ⁽²⁹⁾				Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. ⁽³⁰⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 2,113,245.01	11%	1,790,116.67	11%	5,121,542.57	10%	5,728,000.68	15%	152,890.24	2%	356,146.69	4%
Cuentas por cobrar	7,415,064.17	40%	6,246,086.55	40%	12,936,360.61	25%	9,927,118.55	25%	3,197,122.23	33%	2,272,990.09	29%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	3,884,880.90	40%		0%
Inventarios	3,488,822.12	19%	2,446,979.17	16%	10,441,961.35	20%	7,525,244.37	19%	2,093,965.12	21%	2,211,891.90	28%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%	1,252,451.45	2%	725,787.79	2%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado		0%		0%		0%		0%	6,206.99	0%	5,130.36	0%
Total del activo corriente	13,017,131.30	70%	10,483,182.39	67%	29,752,315.98	58%	23,906,151.39	61%	9,335,065.48	95%	4,846,159.04	61%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	4,977,302.88	27%	4,416,110.41	28%	18,161,934.38	36%	6,985,498.78	18%	104,961.73	1%	123,856.25	2%
Intangibles	549,119.86	3%	581,895.11	4%	7,600.00	0%	7,600.00	0%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Otros activos	178,745.35	1%	162,701.97	1%	3,100,169.03	6%	8,599,634.14	22%	347,853.02	4%	2,951,457.80	37%
Total del activo no corriente	5,705,168.09	30%	5,160,707.49	33%	21,269,703.41	42%	15,592,732.92	39%	452,814.75	5%	3,075,314.05	39%
Total Activo	US\$ 18,722,299.39	100%	15,643,889.88	100%	51,022,019.39	100%	39,498,884.31	100%	9,787,880.23	100%	7,921,473.09	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$ 1,562,944.00	8%	701,449.63	4%	2,845,053.55	6%	1,754,105.78	4%	854,666.71	9%	1,278,014.00	16%
Cuentas por pagar	1,246,388.28	7%	1,053,065.76	7%	4,811,906.67	9%	4,132,567.88	10%	882,434.33	9%	771,428.64	10%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%	1,037,721.43	11%	321,800.33	4%
Sueldos y beneficios a empleados	21,346.15	0%	23,311.65	0%	67,302.35	0%	56,408.27	0%		0%		0%
Acreedores diversos	315,238.39	2%	437,479.56	3%	6,699.09	0%		0%		0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo	1,085,599.61	6%	1,451,277.95	9%	122,000.00	0%	248,000.00	1%	1,983,243.55	20%	2,869,096.00	36%
Total del pasivo corriente	4,231,516.43	23%	3,666,584.55	23%	7,852,961.66	15%	6,191,081.93	16%	4,758,066.02	49%	5,240,338.97	66%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	2,675,244.68	14%	1,725,609.84	11%		0%	122,000.00	0%	1,135,756.45	12%		0%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	10,000.00	0%	185.84	0%	872,058.97	2%	888,885.35	2%	60,877.07	1%	101,247.60	1%
Dividendos por pagar		0%	-	0%		0%	-	0%	1,167,126.52	12%	16,557.56	0%
Total del pasivo a largo plazo	2,685,244.68	14%	1,725,795.68	11%	872,058.97	2%	1,010,885.35	3%	2,363,760.04	24%	117,805.16	1%
Total del pasivo	US\$ 6,916,761.11	37%	5,392,380.23	34%	8,725,020.63	17%	7,201,967.28	18%	7,121,826.06	73%	5,358,144.13	68%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	11,805,538.28	63%	10,251,509.65	66%	42,296,998.76	83%	32,296,917.03	82%	2,666,054.17	27%	2,563,328.96	32%
Total patrimonio	11,805,538.28	63%	10,251,509.65	66%	42,296,998.76	83%	32,296,917.03	82%	2,666,054.17	27%	2,563,328.96	32%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 18,722,299.39	100%	15,643,889.88	100%	51,022,019.39	100%	39,498,884.31	100%	9,787,880.23	100%	7,921,473.09	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	6,916,761.11		5,392,380.23		8,725,020.63		7,201,967.28		7,121,826.06		5,358,144.13	
Activos totales	18,722,299.39	37%	15,643,889.88	34%	51,022,019.39	17%	39,498,884.31	18%	9,787,880.23	73%	7,921,473.09	68%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	11,805,538.28		10,251,509.65		42,296,998.76		32,296,917.03		2,666,054.17		2,563,328.96	
Activos totales	18,722,299.39	63%	15,643,889.88	66%	51,022,019.39	83%	39,498,884.31	82%	9,787,880.23	27%	7,921,473.09	32%
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. ⁽³¹⁾				Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. ⁽³²⁾				Gamma Lab, S.A. de C.V. ⁽³³⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo												
Activo corriente (de corto plazo)												
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 78,475.47	3%	65,008.35	2%	623,851.28	1%	268,285.96	1%	89,672.51	0%	210,472.52	2%
Cuentas por cobrar	1,184,827.60	42%	1,132,459.63	39%	11,022,461.95	19%	5,385,991.67	10%	3,333,922.53	12%	2,464,039.23	20%
Cuentas por cobrar partes relacionadas	45,521.52	2%	684.65	0%	15,185,411.41	26%	14,992,551.88	29%	509,873.53	2%	650,489.72	5%
Inventarios	713,060.66	25%	944,544.16	32%	4,225,303.02	7%	5,241,120.22	10%	3,099,932.23	11%	2,476,276.12	20%
IVA Crédito Fiscal		0%		0%		0%		0%	377.75	0%	11,510.54	0%
Gastos pagados por anticipado	116,703.33	4%	83,889.43	3%	55,300.84	0%	63,558.30	0%	417,282.19	1%	817,797.63	7%
Total del activo corriente	2,138,588.58	76%	2,226,586.22	77%	31,112,328.50	54%	25,951,508.03	50%	7,451,060.74	26%	6,630,585.76	54%
Activo no corriente (de largo plazo)												
Propiedad planta y equipo (neto)	548,445.68	19%	569,371.63	20%	14,439,976.42	25%	9,584,246.35	18%	9,697,637.53	33%	5,546,548.98	45%
Intangibles		0%		0%	2,413,331.42	4%	2,597,070.91	5%	11,628,729.70	40%	-	0%
Inversiones (y propiedades de inversión)	92,456.16	3%	92,456.16	3%	9,491,005.79	16%	9,491,005.79	18%		0%		0%
Otros activos	36,939.75	1%	20,457.40	1%	264,717.72	0%	4,788,862.96	9%	171,637.47	1%	139,851.32	1%
Total del activo no corriente	677,841.59	24%	682,285.19	23%	26,609,031.35	46%	26,461,186.01	50%	21,498,004.70	74%	5,686,400.30	46%
Total Activo	US\$ 2,816,430.17	100%	2,908,871.41	100%	57,721,359.85	100%	52,412,694.04	100%	28,949,065.44	100%	12,316,986.06	100%
Pasivo y Patrimonio												
Pasivo corriente (de corto plazo)												
Proveedores	US\$	0%		0%	7,301,050.82	13%	4,218,649.54	8%	712,949.67	2%	707,892.61	6%
Cuentas por pagar	328,506.89	12%	402,132.84	14%	2,736,459.61	5%	1,188,341.70	2%	472,628.03	2%	130,791.22	1%
Cuentas por pagar partes relacionadas	64,855.34	2%	92,601.16	3%	6,690,205.66	12%	6,314,293.30	12%	370,916.99	1%	1,078,923.31	9%
Sueldos y beneficios a empleados		0%		0%		0%		0%	51,762.67	0%	51,404.84	0%
Acreedores diversos		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Préstamos bancarios a corto plazo	291,285.91	10%	289,214.36	10%	9,364,063.93	16%	14,896,492.41	28%	489,969.77	2%	547,251.83	4%
Total del pasivo corriente	684,648.14	24%	783,948.36	27%	26,091,780.02	45%	26,617,776.95	51%	2,098,227.13	7%	2,516,263.81	20%
Pasivo no corriente (de largo plazo)												
Préstamos por pagar a largo plazo	413,444.44	15%	454,532.79	16%	5,932,753.67	10%	4,977,110.29	9%	10,513,778.39	36%	9,484,875.66	77%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%	500,000.00	1%	500,000.00	1%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)		0%		0%	529,052.19	1%	375,674.61	1%	-	0%	-	0%
Dividendos por pagar		0%		0%	13,007.94	0%	149,015.29	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	413,444.44	15%	454,532.79	16%	6,974,813.80	12%	6,001,800.19	11%	10,513,778.39	36%	9,484,875.66	77%
Total del pasivo	US\$ 1,098,092.58	39%	1,238,481.15	43%	33,066,593.82	57%	32,619,577.14	62%	12,612,005.52	44%	12,001,139.47	97%
Patrimonio												
Capital social, reservas y utilidades	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Total patrimonio	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 2,816,430.17	100%	2,908,871.41	100%	57,721,359.85	100%	52,412,694.04	100%	28,949,065.44	100%	12,316,986.06	100%
Razón del pasivo total al activo total												
Pasivos totales	1,098,092.58	39%	1,238,481.15	43%	33,066,593.82	57%	32,619,577.14	62%	12,612,005.52	44%	12,001,139.47	97%
Activos totales	2,816,430.17		2,908,871.41		57,721,359.85		52,412,694.04		28,949,065.44		12,316,986.06	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>												
Razón patrimonio -activo total												
Patrimonio de los accionistas	1,718,337.59	61%	1,670,390.26	57%	24,654,766.03	43%	19,793,116.90	38%	16,337,059.92	56%	315,846.59	3%
Activos totales	2,816,430.17		2,908,871.41		57,721,359.85		52,412,694.04		28,949,065.44		12,316,986.06	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>												

Balances Generales Laboratorios Farmacéuticos al 31 de diciembre
Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Rubros del Balance General	Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾				Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾			
	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso	Saldo 2017	% Peso	Saldo 2016	% Peso
Activo								
Activo corriente (de corto plazo)								
Efectivo y equivalentes de efectivo	US\$ 21,603.34	2%	2,093.58	0%	10,210.65	1%	32,396.01	3%
Cuentas por cobrar	354,348.63	25%	198,531.63	17%	268,039.44	18%	257,642.98	20%
Cuentas por cobrar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%
Inventarios	583,040.79	41%	547,730.51	46%	771,310.55	51%	579,622.46	45%
IVA Crédito Fiscal	2.15	0%	2,964.10	0%		0%		0%
Gastos pagados por anticipado	8,977.59	1%		0%	132,257.42	9%	164,497.75	13%
Total del activo corriente	967,972.50	69%	751,319.82	63%	1,181,818.06	79%	1,034,159.20	81%
Activo no corriente (de largo plazo)								
Propiedad planta y equipo (neto)	442,477.71	31%	438,497.48	37%	293,318.07	20%	224,965.80	18%
Intangibles	322.57	0%	322.57	0%		0%		0%
Inversiones (y propiedades de inversión)		0%		0%	1,854.85	0%	3,243.23	0%
Otros activos		0%		0%	21,000.00	1%	15,000.00	1%
Total del activo no corriente	442,800.28	31%	438,820.05	37%	316,172.92	21%	243,209.03	19%
Total Activo	US\$ 1,410,772.78	100%	1,190,139.87	100%	1,497,990.98	100%	1,277,368.23	100%
Pasivo y Patrimonio								
Pasivo corriente (de corto plazo)								
Proveedores	US\$ 28,336.95	2%	15,607.65	1%		0%		0%
Cuentas por pagar		0%		0%	166,118.86	11%	192,590.12	15%
Cuentas por pagar partes relacionadas		0%		0%		0%		0%
Sueldos y beneficios a empleados	7,573.25	1%	6,376.55	1%	1,063.17	0%	1,160.50	0%
Acreedores diversos	531,775.83	38%	323,671.13	27%	56,148.33	4%	72,202.18	6%
Préstamos bancarios a corto plazo		0%		0%	191,907.99	13%	191,090.51	15%
Total del pasivo corriente	567,686.03	40%	345,655.33	29%	415,238.35	28%	457,043.31	36%
Pasivo no corriente (de largo plazo)								
Préstamos por pagar a largo plazo	146,336.49	10%	170,774.48	14%	226,099.02	15%	126,834.02	10%
Cuentas por pagar partes relacionadas	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Provisiones laborales (y otros pasivos)	-	0%	-	0%	10,100.00	1%	10,100.00	1%
Dividendos por pagar	-	0%	-	0%	-	0%	-	0%
Total del pasivo a largo plazo	146,336.49	10%	170,774.48	14%	236,199.02	16%	136,934.02	11%
Total del pasivo	US\$ 714,022.52	51%	516,429.81	43%	651,437.37	43%	593,977.33	47%
Patrimonio								
Capital social, reservas y utilidades	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Total patrimonio	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Total del pasivo y patrimonio	US\$ 1,410,772.78	100%	1,190,139.87	100%	1,497,990.98	100%	1,277,368.23	100%
	0.00		0.00		0.00		0.00	
Razón del pasivo total al activo total								
Pasivos totales	714,022.52	51%	516,429.81	43%	651,437.37	43%	593,977.33	47%
Activos totales	1,410,772.78		1,190,139.87		1,497,990.98		1,277,368.23	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los acreedores.</i>								
Razón patrimonio -activo total								
Patrimonio de los accionistas	696,750.26	49%	673,710.06	57%	846,553.61	57%	683,390.90	53%
Activos totales	1,410,772.78		1,190,139.87		1,497,990.98		1,277,368.23	
<i>Porcentaje de financiamiento total proporcionado por los accionistas (capital propio).</i>								

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Laboratorio Marcelli, S.A. de C.V. ⁽¹⁾						Grupo Paill, S.A. de C.V. ⁽²⁾				Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. ⁽³⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2015	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	820,981.36	100%	339,075.14	100%	413,133.13	100%	34,818,870.90	100%	31,665,510.23	100%	30,648,064.75	100%	28,869,122.99	100%
(-) Costo de ventas		(476,698.46)	-58%	(219,353.18)	-65%	(271,250.77)	-66%	(16,205,692.17)	-47%	(15,017,304.03)	-47%	(15,459,764.03)	-50%	(13,301,348.65)	-46%
(=) Utilidad bruta		344,282.90	42%	119,721.96	35%	141,882.36	34%	18,613,178.73	53%	16,648,206.20	53%	15,188,300.72	50%	15,567,774.34	54%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		42%		35%		34%		53%		53%		50%		54%	
Gastos de administración		(114,453.35)	-14%	(94,292.00)	-28%	(113,710.50)	-28%	(4,249,627.93)	-12%	(3,156,619.59)	-10%	(2,251,015.26)	-7%	(1,870,401.69)	-6%
Gastos de venta		(179,209.18)	-22%	(117,401.83)	-35%	(133,578.64)	-32%	(11,336,302.47)	-33%	(12,132,097.70)	-38%	(7,840,610.89)	-26%	(7,956,528.42)	-28%
Utilidad de operación		50,620.37	6%	(91,971.87)	-27%	(105,406.78)	-26%	3,027,248.33	9%	1,359,488.91	4%	5,096,674.57	17%	5,740,844.23	20%
<i>Margen de operación</i>		6%		-27%		-26%		9%		4%		17%		20%	
Ingresos no operativos		-	0%	2,882.43	1%	-	0%	247,449.00	1%	371,815.96	1%	348,579.67	1%	568,377.66	2%
Otros gastos		0%		0%		0%		0%		0%		0%		0%	
Gastos financieros		(11,142.32)	-1%	(8,162.62)	-2%	(2,076.80)	-1%	(602,448.07)	-2%	(508,609.05)	-2%	(263,474.07)	-1%	(154,143.40)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		39,478.05	5%	(97,252.06)	-29%	(107,483.58)	-26%	2,672,249.26	8%	1,222,695.82	4%	5,181,780.17	17%	6,155,078.49	21%
Reserva Legal		(2,763.46)	0%	-	0%	-	0%	-	0%	(7,308.23)	0%	-	0%	-	0%
Impuesto sobre la Renta		(11,654.90)	-1%	-	0%	-	0%	(904,597.94)	-3%	(391,584.19)	-1%	(1,561,010.23)	-5%	(1,853,343.29)	-6%
Utilidad neta del año	US\$	25,059.69	3%	(97,252.06)	-29%	(107,483.58)	-26%	1,767,651.32	5%	823,803.40	3%	3,620,769.94	12%	4,301,735.20	15%
<i>Margen neto</i>		3%		-29%		-26%		5%		3%		12%		15%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-32%		0%		0%		-34%		-32%		-30%		-30%	
= Impuesto sobre la Renta / UAI															

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾				Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾				Quimex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	18,445,891.47	100%	13,677,706.95	100%	1,311,227.10	100%	1,358,505.04	100%	2,339,599.00	100%	1,817,336.00	100%
(-) Costo de ventas		(11,908,818.87)	-65%	(8,005,492.55)	-59%	(623,216.03)	-48%	(577,910.81)	-43%	(1,446,799.00)	-62%	(939,129.00)	-52%
(=) Utilidad bruta		6,537,072.60	35%	5,672,214.40	41%	688,011.07	52%	780,594.23	57%	892,800.00	38%	878,207.00	48%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		35%		41%		52%		57%		38%		48%	
Gastos de administración		(1,356,130.99)	-7%	(1,193,438.88)	-9%	(307,362.38)	-23%	(286,492.78)	-21%	(402,255.00)	-17%	(383,984.00)	-21%
Gastos de venta		(4,057,416.39)	-22%	(3,609,781.32)	-26%	(305,093.68)	-23%	(280,070.56)	-21%	(358,228.00)	-15%	(332,556.00)	-18%
Utilidad de operación		1,123,525.22	6%	868,994.20	6%	75,555.01	6%	214,030.89	16%	132,317.00	6%	161,667.00	9%
<i>Margen de operación</i>		6%		6%		6%		16%		6%		9%	
Ingresos no operativos		14,920.75	0%	8,999.35	0%	30,760.74	2%	2,147.84	0%	61,529.00	3%	14,451.00	1%
Otros gastos			0%		0%	(28,802.78)	-2%	(33,311.92)	-2%		0%		0%
Gastos financieros		(40,394.65)	0%	(18,962.52)	0%		0%		0%	(29,915.00)	-1%	(2,269.00)	0%
Utilidad antes de reserva e impuestos		1,098,051.32	6%	859,031.03	6%	77,512.97	6%	182,866.81	13%	163,931.00	7%	173,849.00	10%
Reserva Legal		(78,348.42)	0%		0%		0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(307,160.00)	-2%	(283,803.20)	-2%	(37,083.34)	-3%	(58,364.96)	-4%	(63,771.00)	-3%	(48,504.00)	-3%
Utilidad neta del año	US\$	712,542.90	4%	575,227.83	4%	40,429.63	3%	124,501.85	9%	100,160.00	4%	125,345.00	7%
<i>Margen neto</i>		4%		4%		3%		9%		4%		7%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-33%		-48%		-32%		-39%		-28%	
= Impuesto sobre la Renta / UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Gaspro, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾				Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾				Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	445,879.00	100%			2,104,639.62	100%	3,875,289.28	100%			2,042,781.00	100%
(-) Costo de ventas		(242,921.00)	-54%			(1,212,272.42)	-58%	(2,829,602.96)	-73%			(1,017,934.00)	-50%
(=) Utilidad bruta		202,958.00	46%	-		892,367.20	42%	1,045,686.32	27%	-		1,024,847.00	50%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		46%				42%		27%				50%	
Gastos de administración		(362,059.00)	-81%			(122,482.99)	-6%	(288,082.88)	-7%			(110,444.00)	-5%
Gastos de venta		(598,541.00)	-134%			(752,790.26)	-36%	(703,217.83)	-18%			(620,205.00)	-30%
Utilidad de operación		(757,642.00)	-170%	-		17,093.95	1%	54,385.61	1%	-		294,198.00	14%
<i>Margen de operación</i>		-170%				1%		1%				14%	
Ingresos no operativos		463.00	0%				0%		0%				0%
Otros gastos			0%				0%		0%				0%
Gastos financieros			0%			(1,591.09)	0%	(3,156.37)	0%			(220,060.00)	-11%
Utilidad antes de reserva e impuestos		(757,179.00)	-170%	-		15,502.86	1%	51,229.24	1%	-		74,138.00	4%
Reserva Legal			0%			(1,088.70)	0%	(3,586.05)	0%			(5,190.00)	0%
Impuesto sobre la Renta			0%			(8,199.97)	0%	(19,062.53)	0%			(21,383.00)	-1%
Utilidad neta del año	US\$	(757,179.00)	-170%	-		6,214.19	0%	28,580.66	1%	-		47,565.00	2%
<i>Margen neto</i>		-170%				0%		1%				2%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		0%				-57%		-40%				-31%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾				Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾				Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	21,241,957.00	100%	23,483,751.00	100%	19,169,222.07	100%	17,715,982.91	100%	2,238,291.00	100%	1,828,127.00	100%
(-) Costo de ventas		(19,060,636.00)	-90%	(18,184,288.00)	-77%	(16,125,973.87)	-84%	(15,099,896.76)	-85%	(1,042,142.00)	-47%	(781,050.00)	-43%
(=) Utilidad bruta		2,181,321.00	10%	5,299,463.00	23%	3,043,248.20	16%	2,616,086.15	15%	1,196,149.00	53%	1,047,077.00	57%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		10%		23%		16%		15%		53%		57%	
Gastos de administración		(262,217.00)	-1%	(248,944.00)	-1%	(798,405.54)	-4%	(807,781.46)	-5%	(494,145.00)	-22%	(474,132.00)	-26%
Gastos de venta		(1,848,279.00)	-9%	(2,576,056.00)	-11%	(1,417,337.14)	-7%	(1,141,582.50)	-6%	(443,858.00)	-20%	(379,980.00)	-21%
Utilidad de operación		70,825.00	0%	2,474,463.00	11%	827,505.52	4%	666,722.19	4%	258,146.00	12%	192,965.00	11%
<i>Margen de operación</i>		0%		11%		4%		4%		12%		11%	
Ingresos no operativos		41,572.00	0%	21,813.00	0%	3,000.00	0%	44,916.02	0%	24,577.00	1%		0%
Otros gastos			0%		0%		0%		0%		0%		0%
Gastos financieros		(234,982.00)	-1%	(224,243.00)	-1%	(362,971.07)	-2%	(286,830.43)	-2%	(55,858.00)	-2%	(60,113.00)	-3%
Utilidad antes de reserva e impuestos		(122,585.00)	-1%	2,272,033.00	10%	467,534.45	2%	424,807.78	2%	226,865.00	10%	132,852.00	7%
Reserva Legal			0%		0%		0%		0%	(15,881.00)	-1%	(9,300.00)	-1%
Impuesto sobre la Renta		(202,912.00)	-1%	(125,190.00)	-1%	(144,263.87)	-1%	(132,728.59)	-1%	(68,893.00)	-3%	(42,049.00)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	(325,497.00)	-2%	2,146,843.00	9%	323,270.58	2%	292,079.19	2%	142,091.00	6%	81,503.00	4%
<i>Margen neto</i>		-2%		9%		2%		2%		6%		4%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		166%		-6%		-31%		-31%		-33%		-34%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾				Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾				Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	1,488,101.05	100%	1,359,027.06	100%	3,147,658.00	100%	2,761,212.00	100%	1,021,618.00	100%	960,880.00	100%
(-) Costo de ventas		(1,074,830.99)	-72%	(845,344.32)	-62%	(1,468,077.00)	-47%	(1,266,713.00)	-46%	(381,159.00)	-37%	(361,022.00)	-38%
(=) Utilidad bruta		413,270.06	28%	513,682.74	38%	1,679,581.00	53%	1,494,499.00	54%	640,459.00	63%	599,858.00	62%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		28%		38%		53%		54%		63%		62%	
Gastos de administración		(146,354.59)	-10%	(170,247.26)	-13%	(444,416.00)	-14%	(459,212.00)	-17%	(220,923.00)	-22%	(166,913.00)	-17%
Gastos de venta		(153,984.94)	-10%	(184,135.07)	-14%	(971,167.00)	-31%	(906,485.00)	-33%	(376,139.00)	-37%	(322,311.00)	-34%
Utilidad de operación		112,930.53	8%	159,300.41	12%	263,998.00	8%	128,802.00	5%	43,397.00	4%	110,634.00	12%
<i>Margen de operación</i>		8%		12%		8%		5%		4%		12%	
Ingresos no operativos			0%		0%	25,620.00	1%	2,332.00	0%	-	0%		0%
Otros gastos			0%		0%	5,000.00	0%	310.00	0%	70,707.00	7%	8,702.00	1%
Gastos financieros		(13,475.76)	-1%	(18,390.48)	-1%	(184,142.00)	-6%	(166,966.00)	-6%	(42,378.00)	-4%	(48,666.00)	-5%
Utilidad antes de reserva e impuestos		99,454.77	7%	140,909.93	10%	110,476.00	4%	(35,522.00)	-1%	71,726.00	7%	70,670.00	7%
Reserva Legal			0%		0%	-	0%		0%	(5,021.00)	0%	(4,947.00)	-1%
Impuesto sobre la Renta		(29,961.79)	-2%	(42,340.93)	-3%	(39,851.00)	-1%	(14,327.00)	-1%	(21,798.00)	-2%	(23,120.00)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	69,492.98	5%	98,569.00	7%	70,625.00	2%	(49,849.00)	-2%	44,907.00	4%	42,603.00	4%
<i>Margen neto</i>		5%		7%		2%		-2%		4%		4%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-30%		-36%		40%		-33%		-35%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾				Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾				Laboratorios Aarsal, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	4,313,511.89	100%	4,157,325.89	100%	13,889,385.76	100%	12,002,160.19	100%	12,419,182.05	100%	12,182,171.92	100%
(-) Costo de ventas		(2,703,858.25)	-63%	(2,660,598.72)	-64%	(6,409,712.96)	-46%	(4,673,657.98)	-39%	(5,361,566.77)	-43%	(4,143,764.69)	-34%
(=) Utilidad bruta		1,609,653.64	37%	1,496,727.17	36%	7,479,672.80	54%	7,328,502.21	61%	7,057,615.28	57%	8,038,407.23	66%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		37%		36%		54%		61%		57%		66%	
Gastos de administración		(342,644.03)	-8%	(264,650.62)	-6%	(1,031,278.30)	-7%	(1,041,288.94)	-9%	(1,393,878.81)	-11%	(1,545,528.57)	-13%
Gastos de venta		(998,668.63)	-23%	(911,755.51)	-22%	(5,570,637.46)	-40%	(5,973,007.04)	-50%	(4,910,039.83)	-40%	(5,510,153.93)	-45%
Utilidad de operación		268,340.98	6%	320,321.04	8%	877,757.04	6%	314,206.23	3%	753,696.64	6%	982,724.73	8%
<i>Margen de operación</i>		6%		8%		6%		3%		6%		8%	
Ingresos no operativos		-	0%		0%	43,201.11	0%	482,280.31	4%	234,447.42	2%	182,806.75	2%
Otros gastos		-	0%		0%	(21,981.02)	0%	(51,966.25)	0%	(262,409.67)	-2%	(146,609.49)	-1%
Gastos financieros		(8,868.29)	0%	(42,846.91)	-1%	(33,503.06)	0%	(75,390.99)	-1%	(179,251.52)	-1%	(276,260.67)	-2%
Utilidad antes de reserva e impuestos		259,472.69	6%	277,474.13	7%	865,474.07	6%	669,129.30	6%	546,482.87	4%	742,661.32	6%
Reserva Legal		(18,163.01)	0%	(19,423.19)	0%	(60,583.18)	0%	(46,839.05)	0%	(38,253.80)	0%	(48,486.29)	0%
Impuesto sobre la Renta		(80,310.00)	-2%	(77,415.28)	-2%	(373,617.53)	-3%	(75,976.71)	-1%	(232,318.00)	-2%	(253,181.66)	-2%
Utilidad neta del año	US\$	160,999.68	4%	180,635.66	4%	431,273.36	3%	546,313.54	5%	275,911.07	2%	440,993.37	4%
<i>Margen neto</i>		4%		4%		3%		5%		2%		4%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-33%		-30%		-46%		-12%		-46%		-36%	
= Impuesto sobre la Renta / UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. ⁽¹⁹⁾				Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) ⁽²⁰⁾				Farmaceutica RODIM, S.A. de C.V. ⁽²¹⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	37,369,748.62	100%	36,342,679.45	100%	-		755,144.02	100%	1,545,951.15	100%	2,090,017.06	100%
(-) Costo de ventas		(19,554,023.13)	-52%	(18,904,355.69)	-52%			(466,582.38)	-62%	(752,329.51)	-49%	(1,203,898.52)	-58%
(=) Utilidad bruta		17,815,725.49	48%	17,438,323.76	48%	-		288,561.64	38%	793,621.64	51%	886,118.54	42%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		48%		48%				38%		51%		42%	
Gastos de administración		(1,555,347.05)	-4%	(1,502,283.38)	-4%			(87,558.85)	-12%	(1,551,191.09)	-100%	(325,548.05)	-16%
Gastos de venta		(7,959,233.15)	-21%	(7,411,638.55)	-20%			(168,779.38)	-22%		0%	(730,347.47)	-35%
Utilidad de operación		8,301,145.29	22%	8,524,401.83	23%	-		32,223.41	4%	(757,569.45)	-49%	(169,776.98)	-8%
<i>Margen de operación</i>		22%		23%				4%		-49%		-8%	
Ingresos no operativos		75,557.69	0%	87,920.73	0%			882.57	0%	1,599.47	0%	67,414.26	3%
Otros gastos		(435,374.68)	-1%	(428,892.00)	-1%			(3,080.78)	0%	(1,980.47)	0%	(186,560.40)	-9%
Gastos financieros		(803,393.85)	-2%	(812,813.75)	-2%			(17,889.76)	-2%	(159,635.18)	-10%	(165,763.33)	-8%
Utilidad antes de reserva e impuestos		7,137,934.45	19%	7,370,616.81	20%	-		12,135.44	2%	(917,585.63)	-59%	(454,686.45)	-22%
Reserva Legal			0%		0%			(849.48)	0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(2,303,623.11)	-6%	(2,434,423.51)	-7%			(4,310.02)	-1%		0%		0%
Utilidad neta del año	US\$	4,834,311.34	13%	4,936,193.30	14%	-		6,975.94	1%	(917,585.63)	-59%	(454,686.45)	-22%
<i>Margen neto</i>		13%		14%				1%		-59%		-22%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-32%		-33%				-38%		0%		0%	
<i>= Impuesto sobre la Renta /UAI</i>													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		ANCALMO, S.A. de C.V. ⁽²²⁾				Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. ⁽²³⁾				Generix, S.A. de C.V. ⁽²⁴⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	11,241,563.00	100%	10,916,771.00	100%	15,736,331.00	100%	14,933,025.00	100%	1,707,397.00	100%	1,330,107.00	100%
(-) Costo de ventas		(4,489,011.00)	-40%	(4,104,781.00)	-38%	(10,892,029.00)	-69%	(12,323,723.00)	-83%	(653,765.00)	-38%	(652,349.00)	-49%
(=) Utilidad bruta		6,752,552.00	60%	6,811,990.00	62%	4,844,302.00	31%	2,609,302.00	17%	1,053,632.00	62%	677,758.00	51%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		60%		62%		31%		17%		62%		51%	
Gastos de administración		(2,148,823.00)	-19%	(2,118,895.00)	-19%	(685,777.00)	-4%	(716,201.00)	-5%	(462,004.00)	-27%	(409,395.00)	-31%
Gastos de venta		(3,903,258.00)	-35%	(4,153,753.00)	-38%	(1,304,344.00)	-8%	(1,621,222.00)	-11%	(485,228.00)	-28%	(354,129.00)	-27%
Utilidad de operación		700,471.00	6%	539,342.00	5%	2,854,181.00	18%	271,879.00	2%	106,400.00	6%	(85,766.00)	-6%
<i>Margen de operación</i>		6%		5%		18%		2%		6%		-6%	
Ingresos no operativos		66,542.00	1%	127,324.00	1%	1,273,701.00	8%	277,318.00	2%	37,467.00	2%	5,725.00	0%
Otros gastos		(1,001.00)	0%	(29,547.00)	0%	(4,397.00)	0%	(9,552.00)	0%	(484.00)	0%	(1,570.00)	0%
Gastos financieros		(456,839.00)	-4%	(418,535.00)	-4%	(69,611.00)	0%	(77,882.00)	-1%	(3,935.00)	0%	(2,899.00)	0%
Utilidad antes de reserva e impuestos		309,173.00	3%	218,584.00	2%	4,053,874.00	26%	461,763.00	3%	139,448.00	8%	(84,510.00)	-6%
Reserva Legal			0%		0%	(145,861.00)	-1%		0%	(9,761.00)	-1%		0%
Impuesto sobre la Renta		(176,828.00)	-2%	(145,696.00)	-1%	(1,246,196.00)	-8%	(170,580.00)	-1%	(49,580.00)	-3%		0%
Utilidad neta del año	US\$	132,345.00	1%	72,888.00	1%	2,661,817.00	17%	291,183.00	2%	80,107.00	5%	(84,510.00)	-6%
<i>Margen neto</i>		1%		1%		17%		2%		5%		-6%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-57%		-67%		-32%		-37%		-38%		0%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Razel, S.A. de C.V. ⁽²⁵⁾				Falmar, S.A. de C.V. ⁽²⁶⁾				Laboratorios SYM, S.A. de C.V. ⁽²⁷⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	1,909,784.07	100%	1,474,416.33	100%	1,907,751.21	100%	2,544,922.55	100%	1,045,893.03	100%	1,026,829.60	100%
(-) Costo de ventas		(590,793.04)	-31%	(485,669.37)	-33%	(1,526,942.86)	-80%	(1,813,810.19)	-71%	(938,316.30)	-90%	(831,984.32)	-81%
(=) Utilidad bruta		1,318,991.03	69%	988,746.96	67%	380,808.35	20%	731,112.36	29%	107,576.73	10%	194,845.28	19%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		69%		67%		20%		29%		10%		19%	
Gastos de administración		(475,417.28)	-25%	(344,607.64)	-23%	(260,164.41)	-14%	(251,984.75)	-10%	(73,610.75)	-7%	(134,653.72)	-13%
Gastos de venta		(505,344.65)	-26%	(402,263.31)	-27%	(82,912.01)	-4%	(140,150.59)	-6%	(23,622.07)	-2%	(44,899.78)	-4%
Utilidad de operación		338,229.10	18%	241,876.01	16%	37,731.93	2%	338,977.02	13%	10,343.91	1%	15,291.78	1%
<i>Margen de operación</i>		18%		16%		2%		13%		1%		1%	
Ingresos no operativos		21,239.77	1%		0%	42,866.17	2%	8,709.71	0%		0%		0%
Otros gastos		(95,478.21)	-5%	(59,850.12)	-4%	(4,145.36)	0%	(134,384.07)	-5%		0%		0%
Gastos financieros		(29,921.25)	-2%	(17,770.49)	-1%	(57,500.40)	-3%	(46,688.95)	-2%		0%	(5,150.90)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		234,069.41	12%	164,255.40	11%	18,952.34	1%	166,613.71	7%	10,343.91	1%	10,140.88	1%
Reserva Legal			0%	-	0%		0%	(10,175.71)	0%	(724.07)	0%	(709.86)	0%
Impuesto sobre la Renta		(70,220.82)	-4%	(49,276.62)	-3%	(6,104.89)	0%	(47,311.76)	-2%	(2,885.95)	0%	(2,829.31)	0%
Utilidad neta del año	US\$	163,848.59	9%	114,978.78	8%	12,847.45	1%	109,126.24	4%	6,733.89	1%	6,601.71	1%
<i>Margen neto</i>		9%		8%		1%		4%		1%		1%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-30%		-32%		-30%		-30%		-30%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Activa, S.A. de C.V. ⁽²⁸⁾				Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. ⁽²⁹⁾				Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. ⁽³⁰⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	15,052,387.99	100%	14,044,751.22	100%	60,358,003.33	100%	56,308,268.39	100%	10,800,157.74	100%	9,083,781.38	100%
(-) Costo de ventas		(5,332,784.57)	-35%	(5,810,041.48)	-41%	(18,686,361.00)	-31%	(21,468,303.99)	-38%	(6,319,484.67)	-59%	(4,748,020.78)	-52%
(=) Utilidad bruta		9,719,603.42	65%	8,234,709.74	59%	41,671,642.33	69%	34,839,964.40	62%	4,480,673.07	41%	4,335,760.60	48%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		65%		59%		69%		62%		41%		48%	
Gastos de administración		(1,146,733.76)	-8%	(992,304.86)	-7%	(5,454,584.18)	-9%	(4,137,967.59)	-7%	(1,122,631.13)	-10%	(825,855.00)	-9%
Gastos de venta		(4,328,976.24)	-29%	(3,381,148.50)	-24%	(19,136,731.86)	-32%	(15,893,057.58)	-28%	(1,239,748.37)	-11%	(1,298,740.27)	-14%
Utilidad de operación		4,243,893.42	28%	3,861,256.38	27%	17,080,326.29	28%	14,808,939.23	26%	2,118,293.57	20%	2,211,165.33	24%
<i>Margen de operación</i>		28%		27%		28%		26%		20%		24%	
Ingresos no operativos		36,759.18	0%	13,418.49	0%	81,297.88	0%	64,091.85	0%	125,257.35	1%	66,241.64	1%
Otros gastos		(7,735.63)	0%	(13,506.91)	0%	(476,806.96)	-1%	(198,453.58)	0%		0%		0%
Gastos financieros		(129,943.21)	-1%	(152,863.87)	-1%	(1,291,620.96)	-2%	(1,139,542.70)	-2%	(251,073.36)	-2%	(94,464.34)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		4,142,973.76	28%	3,708,304.09	26%	15,393,196.25	26%	13,535,034.80	24%	1,992,477.56	18%	2,182,942.63	24%
Reserva Legal		(14,418.71)	0%	(259,581.29)	-2%		0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(1,388,945.12)	-9%	(1,159,171.60)	-8%	(5,393,114.52)	-9%	(4,749,542.57)	-8%	(738,398.31)	-7%	(781,331.33)	-9%
Utilidad neta del año	US\$	2,739,609.93	18%	2,289,551.20	16%	10,000,081.73	17%	8,785,492.23	16%	1,254,079.25	12%	1,401,611.30	15%
<i>Margen neto</i>		18%		16%		17%		16%		12%		15%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-34%		-34%		-35%		-35%		-37%		-36%	
<i>= Impuesto sobre la Renta /UAI</i>													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. ⁽³¹⁾				Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. ⁽³²⁾				Gamma Lab, S.A. de C.V. ⁽³³⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	3,177,600.47	100%	2,642,473.47	100%	38,005,798.95	100%	19,722,614.56	100%	9,721,861.11	100%	7,967,423.68	100%
(-) Costo de ventas		(1,401,990.49)	-44%	(1,208,136.27)	-46%	(21,334,392.36)	-56%	(11,922,109.00)	-60%	(4,650,054.80)	-48%	(4,187,256.80)	-53%
(=) Utilidad bruta		1,775,609.98	56%	1,434,337.20	54%	16,671,406.59	44%	7,800,505.56	40%	5,071,806.31	52%	3,780,166.88	47%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		56%		54%		44%		40%		52%		47%	
Gastos de administración		(465,274.09)	-15%	(463,290.53)	-18%	(6,351,187.27)	-17%	(2,905,752.80)	-15%	(874,823.06)	-9%	(860,595.07)	-11%
Gastos de venta		(1,240,679.67)	-39%	(1,373,600.35)	-52%	(7,973,744.91)	-21%	(6,039,761.13)	-31%	(2,486,463.54)	-26%	(2,458,781.08)	-31%
Utilidad de operación		69,656.22	2%	(402,553.68)	-15%	2,346,474.41	6%	(1,145,008.37)	-6%	1,710,519.71	18%	460,790.73	6%
<i>Margen de operación</i>		2%		-15%		6%		-6%		18%		6%	
Ingresos no operativos		64,308.40	2%	100,391.55	4%	1,990,380.72	5%	4,729,685.75	24%	85,994.43	1%	24,079.95	0%
Otros gastos			0%		0%	(122,902.42)	0%	(87,993.47)	0%	(80,603.62)	-1%	(18,967.35)	0%
Gastos financieros		(63,805.45)	-2%	(52,486.95)	-2%	(1,867,059.32)	-5%	(1,435,689.76)	-7%	(828,690.24)	-9%	(830,645.91)	-10%
Utilidad antes de reserva e impuestos		70,159.17	2%	(354,649.08)	-13%	2,346,893.39	6%	2,060,994.15	10%	887,220.28	9%	(364,742.58)	-5%
Reserva Legal		(8,173.55)	0%		0%		0%		0%	(62,105.42)	-1%		0%
Impuesto sobre la Renta		(18,949.44)	-1%		0%	(947,257.89)	-2%	(443,743.00)	-2%	(271,715.54)	-3%		0%
Utilidad neta del año	US\$	43,036.18	1%	(354,649.08)	-13%	1,399,635.50	4%	1,617,251.15	8%	553,399.32	6%	(364,742.58)	-5%
<i>Margen neto</i>		1%		-13%		4%		8%		6%		-5%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-31%		0%		-40%		-22%		-33%		0%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI													

Estados de Resultados Sector Farmacéutico del 1 de enero al 31 de diciembre

Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de América US\$

Estados de Resultados		Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾				Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾			
		Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.	Saldo 2017	% Rep.	Saldo 2016	% Rep.
Ingresos netos	US\$	513,004.54	100%	469,268.71	100%	2,646,968.40	100%	2,073,435.11	100%
(-) Costo de ventas		(141,573.94)	-28%	(165,090.86)	-35%	(1,018,020.74)	-38%	(760,163.32)	-37%
(=) Utilidad bruta		371,430.60	72%	304,177.85	65%	1,628,947.66	62%	1,313,271.79	63%
<i>Margen bruto de utilidad</i>		72%		65%		62%		63%	
Gastos de administración		(65,259.41)	-13%	(63,715.06)	-14%	(883,792.31)	-33%	(686,354.52)	-33%
Gastos de venta		(259,674.64)	-51%	(191,946.15)	-41%	(458,709.70)	-17%	(299,923.78)	-14%
Utilidad de operación		46,496.55	9%	48,516.64	10%	286,445.65	11%	326,993.49	16%
<i>Margen de operación</i>		9%		10%		11%		16%	
Ingresos no operativos		401.69	0%	794.82	0%		0%		0%
Otros gastos			0%		0%		0%		0%
Gastos financieros		(13,948.64)	-3%	(15,952.72)	-3%	(37,433.57)	-1%	(21,869.38)	-1%
Utilidad antes de reserva e impuestos		32,949.60	6%	33,358.74	7%	249,012.08	9%	305,124.11	15%
Reserva Legal			0%		0%		0%		0%
Impuesto sobre la Renta		(9,909.40)	-2%	(10,094.24)	-2%	(85,659.37)	-3%	(97,505.81)	-5%
Utilidad neta del año	US\$	23,040.20	4%	23,264.50	5%	163,352.71	6%	207,618.30	10%
<i>Margen neto</i>		4%		5%		6%		10%	
<i>Tasa efectiva de ISR</i>		-30%		-30%		-34%		-32%	
= Impuesto sobre la Renta /UAI									

Fuente de información:

Centro Nacional de Registros (CNR)

Para las Empresas: Koret, S.A. de C.V. y Merma, S.A. de C.V., a la fecha de recolección de información no se encontraban depositados los Estados Financieros 2017.

La empresa Gaspro, S.A. de C.V., inició funciones en el año 2016, por lo cual no hay información de dicho periodo.

VII. Z Score de Altman

El Altman Z-Score es un sencillo método de análisis de la fortaleza financiera de una empresa. Lo que nos dice este método son las probabilidades de quiebra establecida por una combinación de ratios financieros.

Los criterios son:

Criterios	
Solvente	≥ 3
Zona Gris	$>1.8 < 3$
Potencia bancarota	≤ 1.8

Para Marcelli se realizó el análisis para un periodo de 4 años, desde el año 2016 al año 2018, obteniendo los siguientes resultados.

Marcelli				
Razones	Año 2018	Año 2017	Año 2016	Año 2015
Total activos	US \$ 816,032.23	US \$ 823,327.10	US \$ 688,378.93	US \$ 653,127.30
Capital de trabajo Neto (WC)	21,154.44	152,591.30	191,113.82	227,058.32
Utilidades Retenidas (RE)	34,558.27	34,558.27	31,794.81	31,794.81
Ebit	- 54,082.54	50,620.37	- 91,971.87	- 105,406.78
Valor de mercado del patrimonio (MVE)	312,529.85	377,374.62	349,551.47	446,803.54
Valor en libros de la deuda (BVD)	503,502.38	445,952.48	338,827.46	206,323.76
Ventas (S)	556,646.11	820,981.36	339,075.14	413,133.13

		Pesos	Año 2018	Año 2017	Año 2016	Año 2015
WC/TA	X1	1.2	0.025923535	0.185334966	0.277628805	0.347647878
RE/TA	X2	1.4	0.042349148	0.041973925	0.046187948	0.048680877
EBIT/TA	X3	3.3	-0.066275005	0.061482696	-0.133606457	-0.161387803
MVE/BVD	X4	0.6	0.620711763	0.846221597	1.031650357	2.165545742
S/TA	X5	1	0.682137408	0.997150902	0.49257048	0.632546105
			0.93	1.99	1.07	1.88
			Potencial bancarota	Zona Gris	Potencial bancarota	Zona Gris

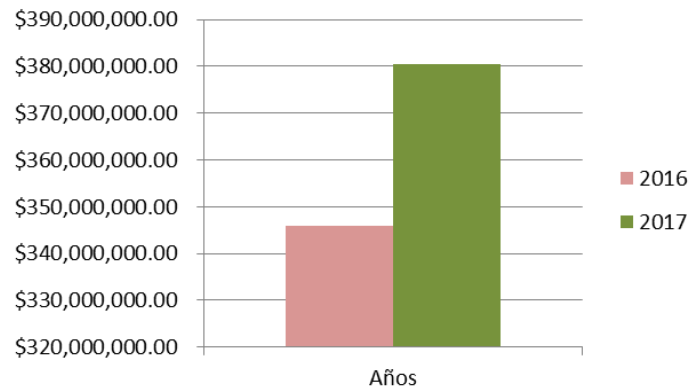
Para los años 2015 y 2017, Marceli se encuentra en una zona gris, es decir una zona intermedia, pero para los años 2016 y 2018, se evidencia un desmejoramiento en los resultados, ya que, de estar en una zona intermedia, pasa a una zona de peligro y con un gran potencial de llegar a la bancarrota sino se realiza un cambio significativo en la toma de decisiones financieras y administrativas.

VIII. Cuota de Mercado

La cuota de mercado, es la proporción de mercado que consumen los productos o servicios de una empresa determinada.

Dicha cuota de mercado a la vez está estrechamente relacionada con el marketing, es evidente que factores como la popularidad de la marca, segmentación del mercado y la localización geográfica de los clientes, pueden ser decisivos a la hora de alcanzar una cuota de mercado.

Para el año 2016, el sector farmacéutico (autorizados por el cumplimiento de la guía del informe 32 de la OMS), alcanzó una venta anual de \$345,999,592.82, mientras que para el año 2017, reportó una venta de \$380,426,581.94, con un crecimiento de aproximadamente un 9.95%.



Cuota de Mercado 2016

Para el año 2016, Laboratorios Marcelli, obtuvo de cuota de mercado un 0.10% de la venta anual total del sector en estudio.

La mayor participación del mercado la obtuvo Laboratorios Vijosa con un 16.27%, mientras que la menor cuota fue para Marcelli.

IX. Razones Financieras

Se han realizado el cálculo de las razones financieras de liquidez, solvencia, Gestión y Rentabilidad, así:

Mercado Farmacéutico (2017)	Marceli, S.A. de C.V. (1)	Grupo Paill, S.A. de C.V. (2)	Laboratorios Suizos, S.A. de C.V. (3)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.48	\$ 2.43	\$ 2.04	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Acida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.99	\$ 1.37	\$ 1.41	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	54.16%	0.61%	52.18%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	118.17%	142.01%	109.11%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.20	\$ 4.77	\$ 6.59	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	218.17%	23431.99%	209.11%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	4.73	3.73	4.91	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	2.61	14.57	19.06	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.00	0.01	1.38	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/Ventas	77.16	97.83	74.32	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	35.77%	44.76%	34.04%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.36%	1.73%	0.53%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	3	2	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	41.94%	53.46%	84.40%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía, mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	13%	27%	58%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de las ventas =Utilidad Neta/Ventas	3.05%	5.08%	14.90%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 152,591.30	\$ 14,058,743.84	\$ 8,757,448.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Guardado, S.A. de C.V. ⁽⁴⁾	Combisa, S.A. de C.V. ⁽⁵⁾	Quimex, S.A. de C.V. ⁽⁶⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.77	\$ 2.42	\$ 1.54	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 1.08	\$ 1.66	\$ 1.18	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	44.25%	56.55%	40.94%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	79.36%	130.13%	69.31%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 2.31	\$ 14.50	\$ 1.41	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	179.36%	230.13%	169.31%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.91	7.12	1.41	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	4.49	33.96	1.39	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.09	1.02	0.58	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	125.33	51.27	259.23	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	29.35%	46.71%	32.50%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.22%	0.00%	1.28%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	3	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	35.44%	52.47%	38.16%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	12%	13%	6%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	3.86%	3.08%	4.28%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 5,400,172.74	\$ 436,387.40	\$ 797,675.43	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Gaspro El Salvador, S.A. de C.V. ⁽⁷⁾	Laboratorios Carosa, S.A. de C.V. ⁽⁸⁾	Merma, S.A. de C.V. ⁽⁹⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 0.57	\$ 1.60		Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.38	\$ 0.57		Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	30.73%	37.67%		Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	44.37%	60.44%		Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.26	\$ 1.53		Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	144.37%	160.44%		Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	1.44	-		Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	5.16	3.05		Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	0.13	1.46		Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.07	0.60		Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	70.80	119.53		Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	215.44%	41.59%		Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.00%	0.08%		Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	1	1		Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	45.52%	42.40%		Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	-18%	1%		Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	-169.82%	0.30%		Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	-\$ 811,741.00	\$ 782,113.63		El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Corporación Bonima, S.A. de C.V. ⁽¹⁰⁾	Ovidio J. Vides, S.A. de C.V. ⁽¹¹⁾	Laboratorios Farma, S.A. de C.V. ⁽¹²⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 9.03	\$ 1.66	\$ 4.81	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 4.92	\$ 0.92	\$ 3.22	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =Pasivos T/AT	22.76%	68.83%	22.74%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =Pasivos T/Patrimonio	29.46%	220.80%	29.43%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =Pasivos T/Activo Fijo Neto	\$ 3.52	\$ 4.45	\$ 1.58	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =Activo T/Patrimonio	129.46%	320.80%	129.43%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	0.00	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.93	5.68	3.77	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.55	28.62	1.38	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.78	2.00	0.67	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	124.46	64.32	96.72	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	9.94%	11.56%	41.91%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.11%	1.89%	2.50%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	5	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	10.27%	15.88%	53.44%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	0%	28%	10%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	-1.53%	1.69%	6.35%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 17,966,841.00	\$ 3,158,669.51	\$ 920,892.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Enmitem, S.A. de C.V. ⁽¹³⁾	Farmaceutica Industria Ferson, S.A. de C.V. ⁽¹⁴⁾	Healthco Products, S.A. de C.V. ⁽¹⁵⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.69	\$ 1.73	\$ 2.91	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.10	\$ 0.77	\$ 1.46	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =Pasivos T/AT	35.00%	47.77%	30.16%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más riesgosa, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =Pasivos T/Patrimonio	53.84%	91.45%	43.18%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =Pasivos T/Activo Fijo Neto	\$ 2.63	\$ 0.72	\$ 2.03	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =Activo T/Patrimonio	153.84%	191.45%	143.18%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	4.28	5.77	6.04	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	6.06	0.83	1.36	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.50	0.60	0.47	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	85.33	63.27	0.17	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	20.18%	44.97%	58.44%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.91%	5.85%	4.15%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	3	2	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	27.77%	53.36%	62.69%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	17%	10%	3%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	4.67%	2.24%	4.40%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 545,909.92	\$ 601,331.00	\$ 663,800.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Laboratorios Solari, S.A. de C.V. ⁽¹⁶⁾	Laboratorios TERAMED, S.A. de C.V. ⁽¹⁷⁾	Laboratorios Aarsal, S.A. de C.V. ⁽¹⁸⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 0.74	\$ 3.91	\$ 3.55	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.39	\$ 2.94	\$ 2.13	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	66.89%	19.32%	61.86%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más riesgosa, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	202.05%	23.94%	162.17%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.10	\$ 1.65	\$ 1.22	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	302.05%	123.94%	262.17%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	10.16	2.39	4.45	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.09	1.76	3.35	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.94	0.86	1.05	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	0.10	152.93	82.04	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	31.10%	47.53%	50.76%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.21%	0.24%	1.44%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	5	3	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	37.32%	53.85%	56.83%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	18%	7%	17%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	3.73%	3.11%	2.22%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	-\$ 412,274.15	\$ 6,074,323.96	\$ 4,946,444.26	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	INFRA de El Salvador, S.A. de C.V. ⁽¹⁹⁾	Koret, S.A. de C.V. (Lab. Butterpharma) ⁽²⁰⁾	Farmacéutica RODIM, S.A. de C.V. ⁽²¹⁾	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 2.65		\$ 1.16	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 1.39		\$ 0.85	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =Pasivos T/AT	63.38%		52.31%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =Pasivos T/Patrimonio	173.10%		109.70%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =Pasivos T/Activo Fijo Neto	\$ 1.07		\$ 1.06	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =Activo T/Patrimonio	273.10%		209.70%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-			Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	3.48		0.55	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	2.63		0.85	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.90		0.15	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	104.91		668.44	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	25.46%		100.34%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.15%		10.33%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2		2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	47.67%		51.34%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	55%		-13%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	12.94%		-59.35%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 15,036,451.20		\$ 854,699.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	ANCALMO, S.A. de C.V. (22)	Laboratorio Biogalenic, S.A. de C.V. (23)	Generix, S.A. de C.V. (24)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.16	\$ 5.16	\$ 20.08	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.85	\$ 4.41	\$ 13.52	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =Pasivos T/AT	52.31%	11.62%	18.79%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =Pasivos T/Patrimonio	109.70%	13.15%	23.14%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =Pasivos T/Activo Fijo Neto	\$ 1.06	\$ 2.21	\$ 2.41	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =Activo T/Patrimonio	209.70%	113.15%	123.14%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	3.18	1.95	4.01	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	1.50	1.88	1.59	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.68	0.75	0.54	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	114.85	187.19	91.12	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	53.84%	12.65%	55.48%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	4.06%	0.44%	0.23%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	3	6	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	60.07%	30.78%	61.71%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	9%	15%	4%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	1.18%	16.92%	4.69%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 854,699.00	\$ 10,119,356.00	\$ 1,980,401.00	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Razel, S.A. de C.V. (25)	Falmar, S.A. de C.V. (26)	Laboratorios SYM, S.A. de C.V. (27)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 2.81	\$ 2.09	\$ 0.73	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.81	\$ 2.09	\$ 0.73	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =Pasivos T/AT	41.16%	54.52%	59.98%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =Pasivos T/Patrimonio	69.94%	119.86%	149.89%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =Pasivos T/Activo Fijo Neto	\$ 1.41	\$ 1.74	\$ 0.71	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =Activo T/Patrimonio	169.94%	219.86%	249.89%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	5.48	4.36	153.87	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.19	4.64	1.58	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.33	1.21	0.89	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	66.66	83.78	2.37	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Venta)/Ventas	51.35%	17.98%	9.30%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	1.57%	3.01%	0.00%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	1	5	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	69.06%	19.96%	10.29%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	40%	5%	2%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	8.58%	0.67%	0.64%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 536,840.53	\$ 604,740.86	-\$ 192,751.70	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Activa, S.A. de C.V. (28)	Laboratorios Vijosa, S.A. de C.V. (29)	Laboratorios Biokemikal, S.A. de C.V. (30)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.08	\$ 3.79	\$ 1.96	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.25	\$ 2.46	\$ 1.52	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	36.94%	17.10%	72.76%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	58.59%	20.63%	267.13%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 2.37	\$ 2.33	\$ 25.40	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	158.59%	120.63%	367.13%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.03	4.67	3.38	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	3.02	3.32	102.90	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.80	1.18	1.10	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	179.81	78.23	108.05	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	36.38%	40.74%	21.87%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	0.86%	2.14%	2.32%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	2	3	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	64.57%	69.04%	41.49%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	36%	40%	79%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	18.20%	16.57%	11.61%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 8,785,614.87	\$ 21,899,354.32	\$ 4,576,999.46	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Compañía Farmacéutica, S.A. de C.V. (31)	Sociedad Laboratorios López, S.A. de C.V. (32)	Gamma Lab, S.A. de C.V. (33)	Comentario
Razones de Liquidez				
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 3.12	\$ 1.19	\$ 3.55	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 2.08	\$ 1.03	\$ 2.07	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia				
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	38.99%	57.29%	43.57%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más arriesgada, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	63.90%	134.12%	77.20%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 3.13	\$ 1.71	\$ 1.68	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	163.90%	234.12%	177.20%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UAI/Patrimonio)/(UAI/Activos Totales)	-	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión				
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	2.68	3.45	2.92	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	5.79	2.63	1.00	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	1.13	0.66	0.34	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	136.10	105.86	125.17	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	53.69%	37.69%	34.57%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.01%	4.91%	8.52%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad				
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	2	5	2	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	55.88%	43.87%	52.17%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	4%	10%	10%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	1.35%	3.68%	5.69%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 1,453,940.44	\$ 5,020,548.48	\$ 5,352,833.61	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

Mercado Farmacéutico (2017)	Medical Pharma, S.A. de C.V. ⁽³⁴⁾	Laboratorios Medikem, S.A. de C.V. ⁽³⁵⁾	Comentario
Razones de Liquidez			
Liquidez Corriente = AC/PC	\$ 1.71	\$ 2.85	Relaciona los activos Corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo. Su análisis periódico permite prevenir situaciones de iliquidez o problemas de insolvencia en las empresas.
Prueba Ácida = (AC-Inventario)/PC	\$ 0.68	\$ 0.99	Es un indicador más riguroso, con el cual se verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de las ventas de sus existencias.
Razones de Solvencia			
Endeudamiento del Activo =PasivosT/AT	50.61%	43.49%	Permite determinar el nivel de autonomía financiera, si el resultado es elevado, indica que la empresa depende mucho de sus acreedores, y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, es decir, está descapitalizada y funciona con una estructura financiera más riesgosa, mientras que un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.
Endeudamiento del Patrimonio =PasivosT/Patrimonio	102.48%	76.95%	Mide el grado de compromiso del patrimonio para con los acreedores de la empresa, no obstante no debe entenderse como que los pasivos se pueden pagar con patrimonio, ya que ambos constituyen un compromiso para la empresa.
Endeudamiento del Activo Fijo =PasivosT/Activo Fijo Neto	\$ 1.57	\$ 2.89	Indica la cantidad de unidades monetarias que se tiene de patrimonio por cada unidad invertida en activo fijo. Si el coeficiente es igual o mayor a 1, significa que la totalidad del activo fijo se pudo haber financiado con el patrimonio de la empresa, sin necesidad de préstamos de terceros.
Apalancamiento =ActivoT/Patrimonio	202.48%	176.95%	Representa el número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio, es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros. 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 el patrimonio.
Apalancamiento Financiero (UA/Patrimonio)/(UA/Activos Totales)	-	-	Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como ésta contribuye a la rentabilidad de la empresa. Cuando el índice es mayor a 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudara, cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de los fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.
Gestión			
Rotación de Cartera = Ventas anuales/Cuentas por Cobrar	1.45	9.88	Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, en un periodo determinado de tiempo, generalmente un año.
Rotación de Activo Fijo = Ventas anuales/Activo Fijo	1.16	9.02	Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activo fijo. Puede señalar una eventual insuficiencia en ventas, ya que las ventas deben estar en proporción con lo invertido en activo fijo.
Rotación de Ventas = Ventas anuales/Activo Total	0.36	1.77	Este indicador se 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.
Periodo Medio de Cobranza =(Cuentas por cobrar *365)/ventas	252.12	36.96	Permite apreciar el grado de liquidez en días de las cuentas y documentos por cobrar, lo cual se refleja en la gestión y buena marcha de la empresa.
Impacto Gastos de Administración y Ventas =(Gastos de Administración y Ventas)/Ventas	63.34%	50.72%	Si bien una empresa puede presentar un buen margen bruto relativamente este puede verse afectado por la presencia de fuertes gastos operativos (administración y venta) que determinaran un bajo margen operacional y la disminución de las utilidades netas de la empresa.
Impacto de la carga Financiera =Gastos Financieros/Ventas	2.72%	1.41%	Su resultado indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas o ingresos de operación del mismo periodo, es decir, permite establecer la incidencia que tienen los gastos financieros sobre los ingresos de la empresa.
Razones de Rentabilidad			
Rotación de Inventario RI= Costo de Ventas /Inventario	0	1	Entre más alta sea la rotación significa que el los productos permanecen menos tiempo en el almacén, lo que es consecuencia de una buena administración y gestión de los inventarios.
Margen Bruto MB= (Ventas- Costo de ventas)/Ventas	72.40%	61.54%	Indicador financiero que se utiliza para evaluar la salud financiera y el modelo de negocios de una compañía., mide la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operacionales y generar utilidades antes de impuestos.
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =Utilidad de operaciones/Patrimonio	7%	34%	Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de los trabajadores.
Rentabilidad Neta de la ventas =Utilidad Neta/Ventas	4.49%	6.17%	Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta.
Capital Neto de Trabajo CTN=AC-PC	\$ 400,286.47	\$ 766,579.71	El capital de trabajo neto es una medida tanto de la eficiencia operativa de una empresa como de su salud financiera a corto plazo, se determina con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan los pasivos a corto plazo.

X. Condiciones que influyen en la actividad de la empresa

La actividad industrial realizada por Marcelli, se ve influenciada por una serie de condiciones legales y regulatorias, sociales, económicas y tecnológicas que se detallan a continuación:

- Leyes.

- 4 Ley de Medicamentos

- 5 Decreto No. 417 (Aranceles de la Dirección Nacional de Medicamentos)

- Reglamentos.

- 9. Reglamento General de Ley de Medicamentos.

- 10.Reglamento de Organización y Funcionamiento de la Dirección Nacional de Medicamentos.

- 11.Reglamento para la determinación de los precios de Venta Máximo al público de los Medicamentos y sus Verificaciones.

- 12.Reglamento Especial para el Reconocimiento de Registro Sanitarios Extranjeros.

- 13.Reglamento de Estupefacientes, Psicotrópicos, Precursores, Sustancias y Productos Químicos Agregados.

- 14.Reglamento para la Protección de Datos de Pruebas de Nuevos Productos Farmacéuticos.

- 15.Reglamento de la Ley de Acceso a la Información Pública.

- 16.Reglamento de Ley de Ética Gubernamental.

- Reglamentos Técnicos Centroamericanos (RTCA).
- Reglamentos Técnicos Salvadoreños.
- Normativa por unidad (DNM).
 - 11. Acuerdo Minamata.
 - 12. Acuerdo Minamata-Ratificación.
 - 13. Normativa.
 - 14. Gerencia General.
 - 15. Unidad de Registro de Insumos Médicos.
 - 16. Unidad de Aseguramiento de la Calidad.
 - 17. Unidad de Control de Calidad en el Pre y Post Registro de Medicamentos.
 - 18. Unidad de Estupefacientes.
 - 19. Unidad de Importaciones, exportaciones y Donaciones de Medicamentos.
 - 20. Unidad de Inspección y Fiscalización.

Anexos 8: Informes de seguimiento

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Presentación del Equipo Consultor.

Fecha: 30 / 01 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 2:00 AM -4:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la visita del empresario a la Universidad Tecnológica de El Salvador, nos reunimos con el Ingeniero Elías Silhy, para la presentación del equipo consultor y explicarle el proceso de la Consultoría Integrar Colaborativa a desarrollar.

Fotografía tomada con el salón preparado para realizar la presentación inicial de equipo consultor a empresario.



Se colocaron libretas de apuntes, lapiceros, presentación impresa y refrigerio, se realizó en el campus de Maestrías Universidad Tecnológica de El Salvador.



De izquierda a derecha: Marvin Salvador Cardoza, David Antonio Alvarado, Ingeniero Elías Antonio Silhy, Jeannette Verónica Vásquez y William Ernesto Martínez.

Fotografías tomadas durante la presentación inicial del grupo consultor CoWorking al empresario Ingeniero Elías Antonio Silhy, representante de Laboratorios Marcelli.



De izquierda a Derecha: Jeannette Verónica Vásquez, William Ernesto Martínez e Ingeniero Elías Antonio Silhy.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Vaciado de entrevista

Fecha: 02 / 02 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 8:00 AM -2:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

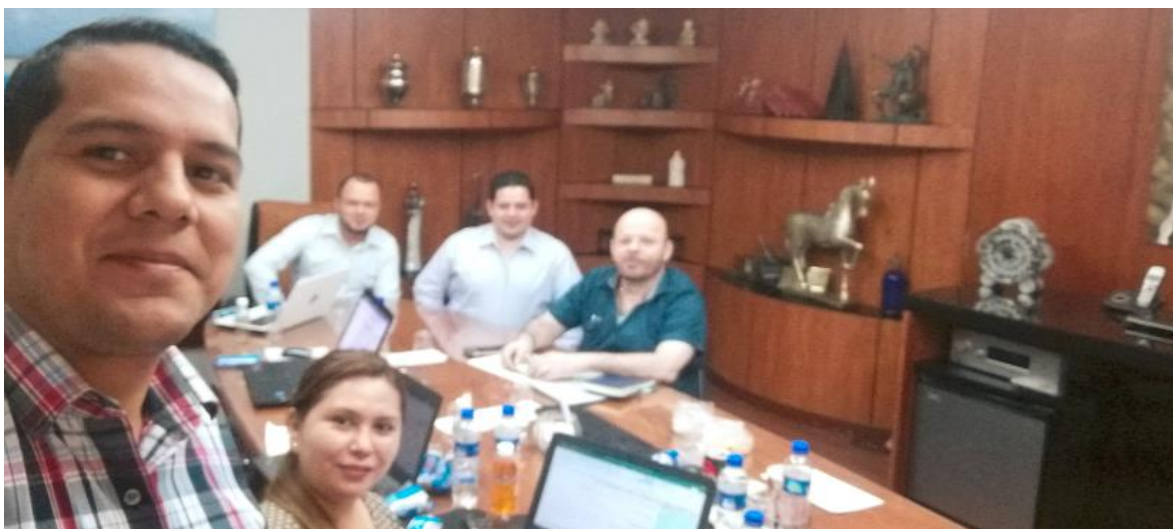
Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la primera visita a Laboratorios Marcelli, nos reunimos con el Ingeniero Elías Silhy para iniciar con el vaciado entrevista (llenado de la herramienta), además, se entrevistó al Contador, Jefa de Operaciones, Jefe de Compras, Jefe de Ventas, Jefe de Sistemas.

Fotografía tomada al iniciar la primera visita para realizar diagnóstico y vaciado de información, realizada en las instalaciones de Laboratorios Marcelli (área de Recepción).



De izquierda a derecha: Marvin Salvador Cardoza, Jeannette Verónica Vásquez, David Antonio Alvarado y William Ernesto Martínez.



Universidad Tecnológica de El Salvador



De

Izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, Jeannette Verónica Vásquez, Marvin Salvador Cardoza, David Antonio Alvarado e Ingeniero Elías Antonio Silhy.

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Vaciado de entrevista

Fecha: 09 / 02 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 8:00 AM -12:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

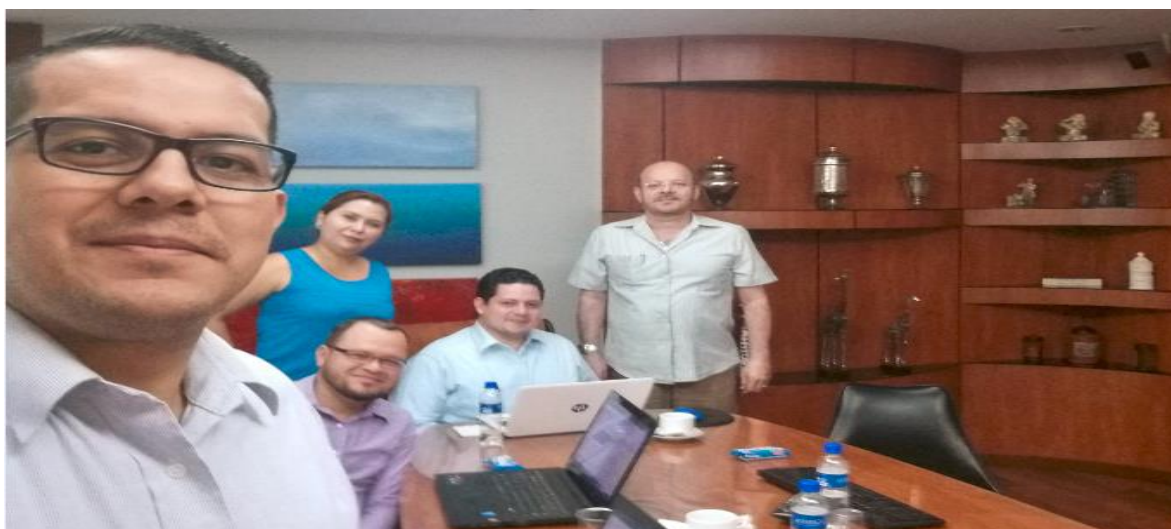
Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la segunda visita a Laboratorios Marcelli, nos reunimos con el Ingeniero Elías Silhy para continuar con el vaciado entrevista (llenado de la herramienta), además, se entrevistó al Jefe de Regulatorios para completar el área de gestión ambiental.

Fotografía tomada al iniciar la segunda visita para realizar diagnóstico y vaciado de información, realizada en las instalaciones de Laboratorios Marcelli (área de Recepción).



De izquierda a derecha: Marvin Salvador Cardoza, David Antonio Alvarado, Jeannette Verónica Vásquez y William Ernesto Martínez.



De

Universidad Tecnológica de El Salvador



izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, Marvin Salvador Cardoza, Jeannette Verónica Vásquez, David Antonio Alvarado e Ingeniero Elías Antonio Silhy,

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Vaciado de entrevista

Fecha: 16 / 02 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 8:00 AM -12:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la tercera visita a Laboratorios Marcelli, nos reunimos con el Ingeniero Elías Silhy para continuar con el vaciado entrevista (llenado de la

herramienta), además, se entrevistó al Jefe de Contabilidad y el Jefe de Planificación y Compras.

Fotografía tomada al finalizar la tercera visita para diagnóstico y vaciado de información en Laboratorios Marcelli.



De izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, Jeannette Verónica Vásquez, Marvin Salvador Cardoza, David Antonio Alvarado, Señor Geovanny Aparicio, Licenciado Héctor Hugo Guzmán e Ingeniero Rodrigo

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Presentación “Acción Clave de Éxito”

Fecha: 02 / 03 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 8:00 AM -12:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la visita a Laboratorios Marcelli, nos reunimos con el Ingeniero Elías Silhy para la presentación “Acción Clave de Éxito”, se le presentaron tres opciones en la

cual el Ingeniero Silhy opto por una de ellas que es “Diseño e Implementación de un Sistema de Costo”

Fotografías tomadas después de realizar la presentación de acción clave de éxito y determinación de acción clave a elegir por el empresario.



De izquierda a derecha: David Antonio Alvarado, Ingeniero Elías Antonio Silhy, Jeannette Verónica Vásquez, Marvin Salvador Cardoza y William Ernesto Martínez.



izquierda a derecha: Marvin Salvador Cardoza, Jeannette Verónica Vásquez, David Antonio Alvarado Hernández, Ingeniero Elías Antonio Silhy y William Ernesto Martínez.

INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: Recopilación de información de Proceso de Maquila

Fecha: 27 / 04 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 8:00 AM -12:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la visita a Laboratorios Marcelli, nos reunimos con la Jefa de Producción Licda. Ana María de Yan, para la darnos a conocer los procesos de producción de los productos farmacéuticos que producen y maquilan en el laboratorio.

Fotografía tomada después de conocer sobre los procesos productivos de Marcelli.



De izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, David Antonio Alvarado, Marvin Salvador Cardoza, Jeannette Verónica Vásquez, señor Giovanni Aparicio y Licenciada Ana María de Yan.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: **Adecuando al Sistema Estándar**

Fecha: 09 / 07 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 5:00 PM -8:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó la visita a Laboratorios Marceli, nos reunimos con la persona encargada de dar mantenimiento al sistema informático, el Ingeniero Walter Soriano, para adecuar el sistema informático al Costo Estándar.

Fotografía tomada en la sala de reuniones de Laboratorios Marceli, en reunión de aspectos a modificar en sistema informático.



De izquierda a derecha: Jeannette Verónica Vásquez Romero, Ingeniero Walter Soriano y David Antonio Alvarado.



INFORME DE SEGUIMIENTO

Actividad realizada: **Adecuando al Sistema Estándar**

Fecha: 10 / 08 /2019

Equipo Consultor: Coworking Consulting

Horario: 5:00 PM -8:00 PM

Nombre y Apellidos

Firma

Jeannette Verónica Vásquez Romero

David Antonio Alvarado Hernández

William Ernesto Martínez García

Marvin Salvador Cardoza Cardoza

Breve descripción de la actividad realizada:

Se realizó reunión con la Jefe de Operaciones y en encargado del almacén para revisar captura de información para establecer costos estándar.

Fotografía tomada después de realiza la reunión en el área de operaciones de Marcelli.



De izquierda a derecha: William Ernesto Martínez, David Antonio Alvarado, Jeannette Verónica Vásquez, Marvin Salvador Cardoza, Licenciada Ana María de Yan y señor Giovanni Aparicio.