



Rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19 en Portoviejo

Profitability of the pharmaceutical sector due to the effect of Covid-19 in Portoviejo

Rentabilidade do setor farmacêutico devido ao efeito do Covid-19 em Portoviejo

Ana Rosalba Bravo-Bermeo ^I

anita.bb26@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-2900-9944>

Patricio Javier Vallejo-Cedeño ^{II}

patriciovallejo07@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-7197-3948>

Carmen Liliana Mera-Plaza ^{III}

carmen.mera@itspem.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-5015-5540>

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Revisión

* **Recibido:** 25 de abril de 2022 * **Aceptado:** 20 de mayo de 2022 * **Publicado:** 20 de Junio de 2022

- I. Estudiante de la carrera Tecnología Superior en Tributación del Instituto Superior Tecnológico Paulo Emilio Macías, Ecuador.
- II. Estudiante de la carrera Tecnología Superior en Tributación del Instituto Superior Tecnológico Paulo Emilio Macías, Ecuador.
- III. Docente de la Carrera Tecnología Superior en Tributación del Instituto Superior Tecnológico Paulo Emilio Macías, Ecuador.

Resumen

La propagación de la pandemia covid-19 ha generado grandes impactos en la economía y rentabilidad empresarial ecuatoriana, es por ello que el presente estudio de investigación se desarrolló con el objetivo de investigar la rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19 en Portoviejo, por lo cual se enmarca la investigación en una metodología de enfoque cuantitativo con tipo exploratorio y método explicativo. Utilizando la revisión documental y la encuesta como técnicas de recolección de datos la cual se dirigió a una población de 16 farmacias existentes en la ciudad de Portoviejo. En la que se resaltan entre los hallazgos obtenidos que la rentabilidad basada en las ventas en este período de pandemia fue alta para este sector, la cual fue calculada en base a conocer los costos directos y su repercusión de manera adecuada en el resto de gastos indirectos de las farmacias, a pesar de las limitaciones que se impusieron por el encierro forzoso y el período de adaptación a las circunstancias. La situación de la pandemia provocó una mejor aplicación y control de los gastos operativos en este sector productivo, y su finalidad fue realizar planificaciones a corto y largo plazo de forma acertada, conforme los flujos de ingresos y gastos que se manifestaron en ese período, por lo que la planificación de los gastos no se enfocó en la disminución de los mismos, sino más bien a un mejor aprovechamiento de los recursos.

Palabras claves: rentabilidad; farmacias; covid-19; investigar; Portoviejo.

Abstract

The spread of the covid-19 pandemic has generated great impacts on the Ecuadorian economy and business profitability, which is why this research study was developed with the aim of investigating the profitability of the pharmaceutical sector due to the effect of Covid-19, in Portoviejo, for which the research is framed in a quantitative approach methodology with an exploratory type and an explanatory method. Using the documentary review and the survey as data collection techniques, which was addressed to a population of 16 existing pharmacies in the city of Portoviejo. In which, among the findings obtained, the profitability based on sales in this pandemic period was high for this sector, which was calculated based on knowing the direct costs and their repercussion in an adequate way in the rest of indirect expenses. of the pharmacies, despite the limitations imposed by the forced confinement and the period of adaptation to the circumstances. The situation of the pandemic caused a better application and control of operating expenses in this productive sector, and its purpose was to carry out short- and long-term planning correctly, according to the flows of

income and expenses that were manifested in that period, for so the planning of expenses was not focused on reducing them, but rather on a better use of resources.

Keywords: profitability; pharmacies; covid-19; research; Portoviejo.

Resumo

A propagação da pandemia de covid-19 gerou grandes impactos na economia equatoriana e na rentabilidade dos negócios, razão pela qual este estudo de pesquisa foi desenvolvido com o objetivo de investigar a rentabilidade do setor farmacêutico devido ao efeito do Covid-19, em Portoviejo, para a qual a investigação se enquadra numa metodologia de abordagem quantitativa com tipo exploratório e método explicativo. Utilizando a revisão documental e o levantamento como técnicas de coleta de dados, a qual foi dirigida a uma população de 16 farmácias existentes na cidade de Portoviejo. Em que, entre os achados obtidos, a rentabilidade com base nas vendas neste período de pandemia foi alta para este setor, que foi calculada com base no conhecimento dos custos diretos e sua repercussão de forma adequada no restante das despesas indiretas. das farmácias, apesar das limitações impostas pelo confinamento forçado e pelo período de adaptação às circunstâncias. A situação da pandemia ocasionou uma melhor aplicação e controle das despesas operacionais neste setor produtivo, e seu objetivo foi realizar corretamente o planejamento de curto e longo prazo, de acordo com os fluxos de receitas e despesas que se manifestaram naquele período, para tanto, o planejamento dos gastos não estava focado em reduzi-los, mas sim em uma melhor utilização dos recursos.

Palavras-chave: rentabilidade; farmácias; covid-19; pesquisa; Portoviejo.

Introducción

El mercado en el mundo va evolucionando dinámicamente de acuerdo a las nuevas tendencias y gustos del consumidor, haciendo de la compra una verdadera experiencia en el que las industrias tienen que reinventarse constantemente, y el sector farmacéutico no es la excepción. El sistema farmacéutico en el Ecuador es uno de los sectores comerciales más importantes de las finanzas del país, puesto forma parte de alto índice de negociaciones que benefician la economía de pequeñas y grandes empresas (Castillo, 2017).

Tomando en consideración lo mencionado, es importante establecer que este es un modelo de

industria en el cual existe la presencia de grandes cadenas consignatarias que abarcan gran parte del mercado, que han monopolizado la distribución y venta de medicamentos en la ciudad de Portoviejo, sector que también ha recibido los embates de la pandemia, por lo que se hace necesario conocer en qué medida este sector productivo ha sido afectado, como lo expresa Castillo (2017), un sistema que integre competitividad y productividad constituiría para la empresa que lo aplique una fuente de rentabilidad y ventaja competitiva. Este sistema es la integración entre las mejores prácticas de la calidad relacionado con los objetivos de la empresa en materia de niveles productivos. Con él se mejorarían muchos factores claves dentro de la empresa como son los costos, la calidad del producto, el servicio, la eficiencia, la eficacia entre otros.

Basado en lo mencionado anteriormente, el presente estudio de investigación plantea la siguiente interrogante:

¿Cómo ha afectado el Covid-19, en la rentabilidad del sector farmacéutico de Portoviejo?

Por lo tanto, el objetivo de presente estudio es investigar la rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19, en Portoviejo, para identificar los factores que intervienen en el crecimiento o fracaso del sistema farmacéutico.

Aspectos teóricos que sustentan la rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19.

Es importante conocer los resultados logrados por este sector proponiendo diferentes escenarios o métodos y si la empresa es sostenible cualquier modelo a utilizar va arrojar efectos positivos caso contrario si sufriera insolvencia todavía tienen tiempo para hacer diferentes reestructuraciones, así lo sostiene Quispe (2021) al resaltar que conocer sobre los movimientos económicos debe ser importante dentro de la empresa, analizar cada detalle de la tendencia entre el flujo y el fondo, incorporar nuevos análisis en caso que no exista, debido a que el flujo económico puede ser idóneo para que alcance una estabilidad financiera y no solo analizando el comportamiento del activo - pasivo para ver el incremento.

El constante trabajo para mejorar variables como el volumen de ventas, nivel de rentabilidad, optimización de recursos, retorno de la inversión, una mejor cultura organizacional, etc., ha incentivado a los empresarios a involucrarse con la totalidad de las áreas que conforman su negocio e iniciar estudios que le permitan diagnosticar y valorar los diferentes componentes que reúne su organización, para Granja, Nossa y Patiño (2018), el análisis financiero de la empresa es importante porque permite examinar desde una perspectiva financiera, el entorno macroeconómico y

microeconómico de la misma, pasando por las variables fundamentales de la economía como son el Producto Interno Bruto (PIB), el Índice del Precio al Consumo (IPC), las tasas de interés, las tasas de inflación, el índice de confianza entre otros, que impactan positiva o negativamente el crecimiento de la compañía dentro del sector.

Pero resulta difícil proyectar cifras con respecto a la industria farmacéutica. Al respecto existen datos que reflejan el alto crecimiento en el mercado, particularmente en países de América Latina como Brasil, Argentina, México y Colombia, a pesar de los diferentes factores económicos que se presentan, estos generan un crecimiento exponencial (Global Health Intelligence, 2018).

El crecimiento del entorno económico influye principalmente en la toma de decisiones y permite contar con una visión amplia del panorama actual y la perspectiva para los próximos años en el sector farmacéutico, Vásquez (2015) expresa que una economía competitiva es aquella que crece constantemente a través del tiempo. En consecuencia, el concepto de competitividad implica estática y componentes dinámicos. Sin embargo, la productividad de un sector se basa en la capacidad de éste para mantener un alto nivel de ingreso y su rentabilidad de inversión, la cual es uno de los factores clave que asegura el potencial de su crecimiento en la economía.

En la contabilidad, la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) es fundamental para la elaboración de los registros contables, dando como resultado Estados Financieros que cumplan con las características cualitativas fundamentales como relevancia y representación fiel, y características de mejora como la comparabilidad, verificabilidad, oportunidad y comprensibilidad, a lo que Durán (2020) acota que el sector farmacéutico representa uno de los sectores de alta relevancia en la economía del país, por su relación con la salud, investigación, desarrollo, protección, producción y otros factores. Por estas consideraciones su impacto social es amplio lo que hace común que esta industria mantenga una relación comercial directa con el Estado.

Por otro lado, las cadenas de farmacia generaron un nuevo dinamismo al mercado que no solo generan consumos de medicamentos, sino también desarrollan nuevos productos mejoran la economía por sus precios, atención en horarios flexibles y ofrecen productos con diferentes precios, lo que contribuye al crecimiento y rentabilidad de este segmento (Elizalde, 2015). Este tipo de negocios apuestan a diversificarse, reuniendo varias propuestas en un mismo local o establecimiento, su objetivo es el de aportarle un valor añadido para sus clientes, logrando reducir costos, obtener mayor rentabilidad y fidelizar clientes, Sánchez (2016) lo ratifica diciendo que el

crecimiento del sector farmacéutico ha hecho que cadenas de farmacias realicen estrategias, de ubicación geográfica, de precio y calidad de servicio, con lo que se busca abastecer a toda la población, mejorando la rentabilidad de este sector.

La industria farmacéutica mundial sigue siendo uno de los sectores más prometedores para los negocios del gran capital transnacional y garantía de tasas de ganancias extraordinarias, con una alta concentración de mercado, donde 15 de las principales compañías farmacéuticas mundiales representan el 51% de la cuota total del mercado mundial, a lo que Basile y Cuevas (2019) agregan que en el contexto de expansión y concentración de mercado, desde los años 90 el mercado farmacéutico mundial está conociendo un proceso continuo de fusiones y adquisiciones que modificaron drásticamente este sector. Al leer el sitio de Pfizer estas fusiones apuntarían a trabajar juntos para un mundo más sano, combinando las competencias y conocimientos de los laboratorios fusionados con una consigna de marketing asumida de fusiones y concentración para mejorar la salud.

En el Ecuador, la industria farmacéutica está encargada de la producción y comercialización de medicamentos, es uno de los sectores económicos más importantes del país, así mismo está constituida por numerosas organizaciones públicas y privadas dedicadas al descubrimiento, desarrollo, fabricación y comercialización de medicamentos para la salud humana y animal, Parra y Hernández (2018) manifiestan que el sector farmacéutico es un renglón relevante en la estructura económica ecuatoriana, al contar con una participación importante en el Producto Interno Bruto (PIB) industrial, es una de las actividades con mayor dinámica de comercio exterior y una actividad que podría acelerar el desarrollo de competencias técnicas y tecnológicas muy rentables.

La industria farmacéutica en el país ha presentado importantes cambios en la estructura de la oferta, las características de la demanda y las normativas que regulan la rentabilidad del sector, todo lo cual ha generado transferencias del poder competitivo entre los diferentes agentes del sector, a lo que Vasallo (2010) agrega que el desarrollo de la industria farmacéutica ecuatoriana se produjo varios años después de la industrialización, y tuvo como epicentro dos grandes corrientes: en primer lugar, el arribo de empresas multinacionales vinculadas a las oleadas de inversiones externas; y segundo el desarrollo evolutivo de importadores y/o farmacéuticos o investigadores que desarrollaron emprendimientos en el plano local.

El mercado de las farmacias y el arte del servicio farmacéutico en el país, comentan Andrade y Loor (2020), han sufrido grandes modificaciones y adelantos con el correr de los años, esto les ha

obligado desde el punto de vista empresarial a mejorar en diversos aspectos: búsqueda de rentabilidad, amplitud de la gama de productos y misceláneos. Puede afirmarse que el mercado cambiante ha incentivado la versatilidad, la innovación en el mundo de las farmacias, por lo cual acudir a estos establecimientos se puede llegar a resolver necesidades de distinta índole, puesto que no solo se centra en la dispensación de medicamentos, sino que además es un lugar donde es posible encontrar productos y servicios para el desarrollo de la salud y una buena calidad de vida.

En Manabí, especialmente en Portoviejo, el sector farmacéutico es un sector que aporta relevancia a la economía de la ciudad desde los aspectos micro y macroeconómico, por lo que se hace necesario conocer si estas empresas han mantenido niveles de rentabilidad altos o en caso contrario han de caído como efecto de la pandemia de Covid-19, lo que implicaría según Carrera (2019), la comercialización y distribución de productos médicos es un campo de actuación muy vasta y compleja; este sector requiere mantener conocimientos de técnicas, así como de herramientas que permitan la gestión de las empresas, manteniéndose un nivel de servicios que proporcione una determinada rentabilidad, así como la inversión en capital.

Por lo tanto, es preciso entender como la gestión de los activos y otros procesos ha ayudado o no a la rentabilidad de este sector productivo de Portoviejo en el período de pandemia. Esto ayuda para la toma de decisiones y al buen desempeño de los procedimientos y supervisión de los departamentos encargados de controlar la mercadería, para ello se debe contar con diversos métodos de valuación lo cual ayude a identificar su tipo de costo; las cuales van a aportar a conseguir el buen manejo y ubicación de ellas para evitar ineficiencia en las existencias de la empresa (Inciso 2017). Y entre los principales síntomas de ineficiencia de las empresas farmacéuticas que pierden rentabilidad, Torres & Calsina (2019) describe que el exceso de inventarios, ruptura de ventas por falta de producto, entregas tardías, atraso en programa de comercialización, falta de sincronía entre las ventas y la logística, necesidad de incrementar el capital de trabajo, nivel de servicio de atención a los clientes; con mediana o baja satisfacción; números no confiable; duplicidad de funciones; reprocesos; horas extras; constante rotación del personal; obsoletos; falta de automatización en los procesos y el talento humano es escaso y costoso.

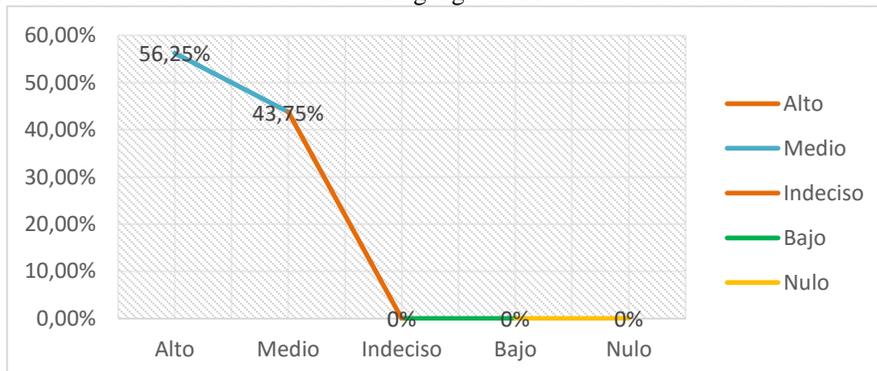
Materiales y métodos

La presente investigación se desarrolló enmarcada en una metodología de enfoque cuantitativo, con tipo exploratorio y método explicativo. Se utilizó el enfoque cuantitativo porque se recopiló y analizó la información obtenida en el proceso de investigación que se llevó a cabo con el uso de herramientas estadísticas y matemáticas con el propósito de cuantificar el problema de investigación. Así mismo, es de nivel exploratoria en vista que se realizó una aproximación al fenómeno de estudio, cumpliendo su objetivo de obtener información que permitió comprenderlo mejor, y es de nivel explicativo porque se revelaron las causas y efectos del fenómeno a partir de una explicación del mismo de forma deductiva, lo que generó definiciones operativas para la investigación.

Por su parte, la población de estudio estaba conformada por administradores de 16 farmacias de la ciudad de Portoviejo, quienes fundamentaron el diagnóstico de la investigación. Para ello, se utilizó como técnica de recolección de datos la revisión documental y las encuestas con preguntas de Likert estructuradas de acuerdo a los factores que promueven la rentabilidad.

Resultados y discusión

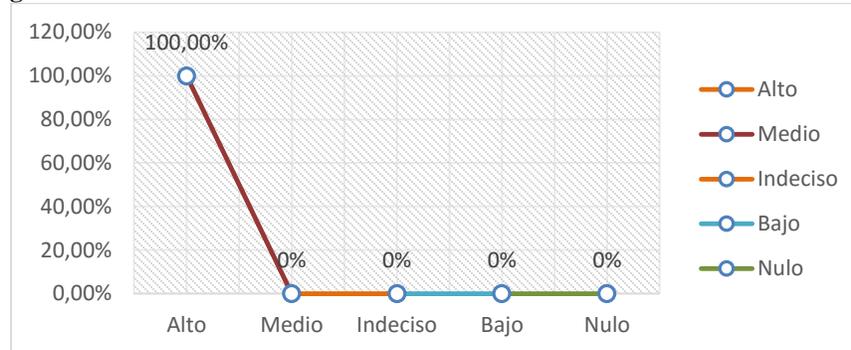
Figura 1. Nivel de influencia de la ubicación geográfica/sectorial en la rentabilidad de la farmacia



En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 56,25% dijo que el nivel de influencia de la ubicación geográfica/sectorial en la rentabilidad de la farmacia fue alto ya que están ubicados en zonas muy pobladas, accesibles y fáciles de identificar visualmente. El 43,75% dijo que este nivel de influencia de la ubicación geográfica/sectorial en la rentabilidad de

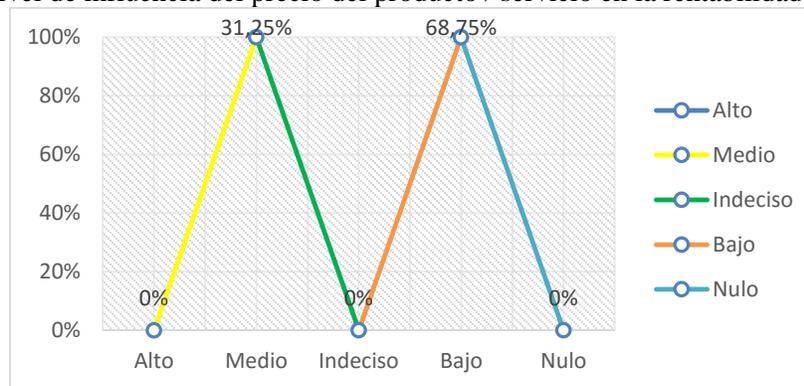
la farmacia fue medio pues por la situación de la pandemia en muchas ocasiones las personas o se trasladaban o el servicio de delivery receptaba pedidos fuera de su área de influencia.

Figura 2. Nivel de influencia del volumen de ventas en la rentabilidad de la farmacia



En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 100,00% dijo que el nivel de influencia del volumen de ventas en la rentabilidad de la farmacia fue alto, aunque en un principio por efecto de las limitaciones impuestas por el encierro forzoso y mientras el sector se iba adaptando a las circunstancias hubo una baja brusca de la rentabilidad, pero a medida que se fueron aplicando estrategias de funcionamiento, dicha rentabilidad aumento sustancialmente.

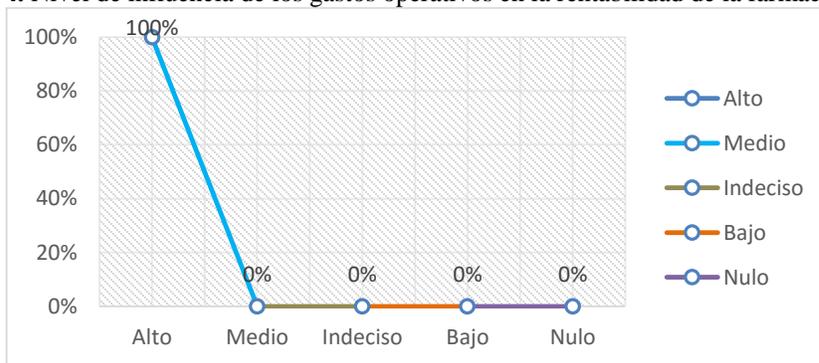
Figura 3. Nivel de influencia del precio del producto / servicio en la rentabilidad de la farmacia



En figura 3, el 68,75% de los encuestados respondieron que el nivel de influencia del precio del producto / servicio en la rentabilidad de la farmacia es bajo, debido al bajo porcentaje de descuentos

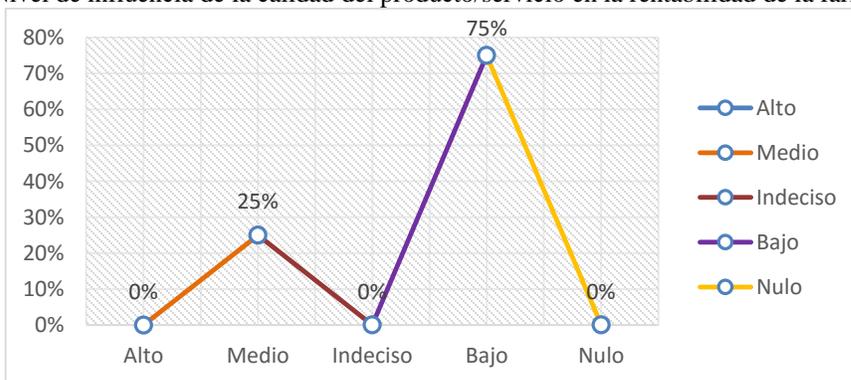
de los productores, sin embargo, se adquiere los productos para tener en stock y por la demanda de los consumidores. Por otra parte, el 31,25% manifestaron que el nivel de influencia del precio del producto/servicio en la rentabilidad de la farmacia fue medio ya que solo aumentó el precio en ciertos medicamentos e insumos requeridos por la pandemia.

Figura 4. Nivel de influencia de los gastos operativos en la rentabilidad de la farmacia



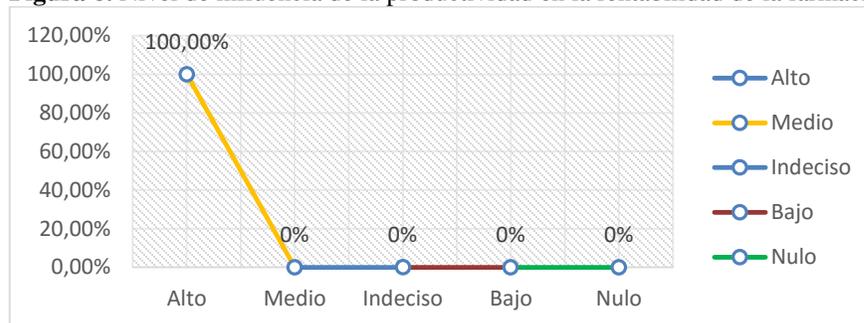
En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 100,00% dijo que el nivel de influencia de los gastos operativos en la rentabilidad de la farmacia fue alto, lo que se justifica porque el control de estos gastos se convirtió en un pilar fundamental para el buen funcionamiento de la farmacia en ese período en particular, aunque la realidad es que no solamente se ha de poner en marcha esta política de gestión en momentos de crisis, sino que ha de formar parte de una estrategia de acción permanente, esta filosofía se institucionalizó para conseguir la implicación de todos los miembros de la organización.

Figura 5. Nivel de influencia de la calidad del producto/servicio en la rentabilidad de la farmacia



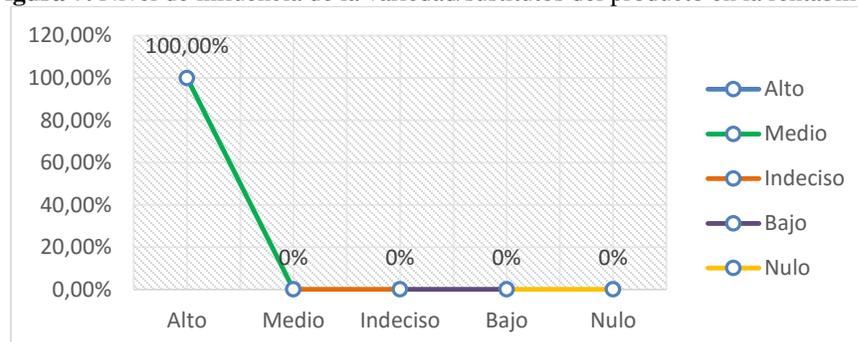
En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 75,00% dijo que el nivel de influencia de la calidad del producto/servicio en la rentabilidad de la farmacia fue bajo ya que los clientes buscaban satisfacer sus necesidades en forma rápida y no prestaban tanta atención a este elemento. El 25,00% dijo que el nivel de influencia de la calidad del producto/servicio en la rentabilidad de la farmacia fue medio pues a pesar de la premura y la necesidad urgente si hubo muchos clientes que buscaban productos muy reconocidos en el mercado como signo de calidad.

Figura 6. Nivel de influencia de la productividad en la rentabilidad de la farmacia



En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 100,00% dijo que el nivel de influencia de la productividad en la rentabilidad de la farmacia fue alto, entendiendo que la productividad, en este caso, es la relación entre la cantidad de productos vendido y los recursos (personal, inventario, horarios de servicio) utilizados para obtener dichas ventas, en otras palabras se buscó que los mencionados recursos fueran utilizados de manera que generaron mayor rentabilidad en ese período determinado.

Figura 7. Nivel de influencia de la variedad/sustitutos del producto en la rentabilidad



En relación a esta pregunta los encuestados respondieron de la siguiente forma: el 100,00% dijo que el nivel de influencia de la variedad/sustitutos del producto en la rentabilidad de la farmacia fue alto, esto debido a que la demanda de medicamentos e insumos, de marca y genéricos, por parte de los clientes fue amplia, por tanto, la variedad de opciones le permitió a la clientela satisfacer sus necesidades inmediatas.

Entre los resultados obtenidos a través del desarrollo del estudio se destaca que la rentabilidad es el contraste entre los beneficios y los costos, como la eficacia sobre la inversión de la empresa, siendo una evaluación para la administración de empresas, a través de ventas, recursos y capital (Sánchez, 2018). En este sentido, el nivel de influencia de la ubicación geográfica/sectorial en la rentabilidad de las farmacias de la comunidad de Portoviejo la cual es el sujeto de estudio en la presente investigación fue positivo, pues por la situación de la pandemia en muchas ocasiones las personas o se trasladaban o el servicio de delivery receptaba pedidos fuera de su área de influencia. Por otro lado, el nivel de influencia del volumen de ventas en la rentabilidad de la farmacia fue alto, aunque en un principio por efecto de las limitaciones impuestas por el encierro forzoso y mientras el sector se iba adaptando a las circunstancias hubo una baja brusca de la rentabilidad, pero a medida que se fueron aplicando estrategias de funcionamiento, dicha rentabilidad aumento sustancialmente, una de las estrategias destacadas por los sujetos de estudio de la investigación es la del precios accesibles a los consumidores. En este sentido se destaca lo emitido por Quinde & Ramos (2018), quien señala que la rentabilidad es el objetivo principal de todos los negocios, esta se mide con los gastos y con el ingreso de dinero generado por las actividades del negocio, por lo cual se resalta el buen nivel de ingreso basado en las operaciones de ventas llevadas a cabo en las farmacias de Portoviejo.

Para finalizar es importante destacar lo indicado por Vergara (2014), quien señala que “Cuando nos referimos a la rentabilidad de un proyecto, pensamos inmediatamente en el beneficio económico que se puede obtener. Pero la rentabilidad es un concepto más amplio que, en función del tipo de proyecto, puede verse desde diferentes perspectivas pudiendo incluir aspectos más cualitativos o intangibles. Tal el caso del conocimiento y la experiencia adquirida, las mejoras operativas logradas o incluso la ‘rentabilidad social’, derivada de aquellos beneficios que un proyecto puede entregar al entorno en el que se desarrolla, por ejemplo, generación de empleo con salarios justos”.

En este sentido, las farmacias del sector de Portoviejo, establecen estrategias que promueven la

rentabilidad de su negocio a través de la calidad en el producto que se le oferta al cliente. En este sentido, el producto se vuelve protagonista frente al consumidor quien a su vez tiene muchas alternativas con precio, calidad, servicios y usos similares, pero en donde se afianza la gestión de la calidad y buen precio (Prieto, 2006). Del mismo modo, las farmacias garantizan los estándares en los inventarios para atender a las necesidades de los clientes con las alternativas presentes en sus almacenes, en virtud de satisfacer los requerimientos de la clientela, manteniendo los estándares de calidad.

Conclusión

La buena ubicación permitió, en el caso de este sector, incrementar la capacidad de atracción de clientes, por la comodidad, funcionalidad, ahorro de costes de distribución, visibilidad, nivel adquisitivo del cliente, entre otros, fueron aspectos claves que permitieron mantener rentable este tipo de negocio en este período de tiempo. Así mismo, la rentabilidad basada en las ventas en la etapa de pandemia fue alta para este sector, la cual fue calculada en base a conocer los costos directos y su repercusión de manera adecuada en el resto de gastos indirectos de las farmacias, a pesar de las limitaciones que se impusieron por el encierro forzoso y el período de adaptación a las circunstancias.

El precio tuvo un nivel de influencia bajo en la rentabilidad de este sector, abarcó las decisiones sobre gastos y márgenes de ganancias, descuentos, rebajas y bonificaciones, créditos a clientes entre otros, fue una herramienta flexible y pudo ser fijado desde un mínimo hasta un máximo, a la hora de establecer una política de precios se tuvo presente que el precio y el beneficio van unidos. Por lo tanto, la situación de la pandemia provocó una mejor aplicación y control de los gastos operativos en este sector productivo, y su finalidad fue realizar planificaciones a corto y largo plazo de forma acertada, conforme los flujos de ingresos y gastos que se manifestaron en ese período, por lo que la planificación de los gastos no se enfocó en la disminución de los mismos, sino más bien a un mejor aprovechamiento de los recursos.

El nivel de influencia de la calidad del producto /servicio en la rentabilidad de este sector fue bajo, debido al bajo descuento que ofrecen las grandes farmacéuticas a las pequeñas farmacias. En vista ello, se incrementa el valor de los precios de los medicamentos que son adquiridos por el consumidor final. Esto conlleva, que el cliente seleccione las farmacias con mayor descuento y

promociones para adquirir sus productos. Por su parte, la influencia de la productividad en la rentabilidad de este sector productivo fue alta, pues la relación entre la cantidad de productos vendido y los recursos (personal, inventario, horarios de servicio, ubicación geográfica) utilizados para obtener dichas ventas, pues estos recursos fueron utilizados adecuadamente y generaron una mayor rentabilidad en el período de pandemia.

El nivel de influencia de la variedad /sustitutos del producto en la rentabilidad de este sector fue alto, esto debido a que la demanda de medicamentos e insumos, de marcas conocidas y genéricos, por parte de los clientes fue amplia, por ello, la variedad de opciones le permitió a la clientela satisfacer las necesidades inmediatas. Finalmente se puede decir que se cumplió la hipótesis elaborada para este estudio, la cual fue que la rentabilidad del sector farmacéutico en la ciudad de Porto viejo aumentó sustancialmente por efecto del Covid-19.

Referencias

1. Andrade, N. y Loor, H. (2020). Ventaja competitiva de las farmacias como estrategia de posicionamiento en el mercado de Porto viejo. Artículo científico. Recuperado de: <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/1315/html>
2. Basile, G. y Cuevas, E. (2019). Caracterización del Complejo Médico Industrial Farmacéutico Financiero hoy. Documento de trabajo. Recuperado de: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20191219033726/Estudio-1-OMySC.pdf>
3. Castillo Robalin, G. F. (2017). Estrategia financiera para empresas del Sector Farmacéutico. Caso: Eurofarma S.A. [Tesis Maestría en Dirección de Empresas Universidad Andina Simón Bolívar]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5846/1/T2416-MBA-Castillo-Estrategia.pdf>
4. Carrera, Y. (2019). Control interno de los inventarios y la rentabilidad de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos en la provincia de Huaura. [Tesis. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. <http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/3551/TESIS%20yenny%20carrera%20EPG.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
5. Castillo Robalino, G. (2017). Estrategia financiera para empresas del Sector Farmacéutico. Caso: Eurofarma S.A. [Tesis Maestría Universidad Andina Simón Bolívar]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/5846>

6. Durán Vega, J. (2020). Análisis de la subasta inversa corporativa de medicinas y su impacto en desempeño financiero de la industria farmacéutica de Quito registrada en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, período 2015-2018. [Tesis. Universidad Politécnica Salesiana]. <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/18792>
7. Elizalde, D. (2015). Estudio del a presencia de cadenas de farmacia y su incidencia en el desarrollo de las farmacias independientes en el sector de la Kennedy, año 2015. [Tesis. Universidad Internacional SEK]. <https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/1714>
8. Global Health Intelligence. (2018). ¿Cómo las empresas de equipos médicos pueden ingresar a LatAm exitosamente? <http://globalhealthintelligence.com/es/analisis-de-ghi/como-las-empresas-deequipos-medicos-pueden-ingresar-a-latam-exitosamente/>
9. Granja, I. Nossa, J. y Patiño, D. (2018). Valoración Financiera de la empresa Vicar Farmacéutica S.A. [Tesis. Universidad Jorge Tadeo Lozano]. <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/4766>
10. Inciso, M. (2017). Gestión de activos realizables y su relación con la rentabilidad de las Empresas Farmacéuticas en el distrito de Comas, año 2017. [Tesis. Universidad César Vallejo]. Perú. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/15602>
11. Parra, J. y Hernández, G. (2018). Análisis de viabilidad sobre la industria farmacéutica colombiana con un posible TLC con la India. [Tesis. Universidad del Rosario]. Colombia. <https://repository.urosario.edu.co/handle/10336/18326>
12. Prieto, J. (2006). Merchandising. La seducción en el punto de venta. España: Ecoe Ediciones. https://archivos.territorio.la/archivos/clases/MerchandisingnnnLanseduccinnnnennnelnpunto ndenventa__325f2adb0768086__.pdf
13. Quinde Espinoza, C. A., & Ramos Alvarado, T. K. (2018). Valuacion y Control del Inventario y su Efecto en la Rentabilidad. Valuacion y Control del Inventario y su Efecto en la Rentabilidad, [Tesis Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/2285>
14. Quispe, J. (2021). Análisis de solvencia en el sector farmacéutico del Ecuador. Una aplicación del modelo Springate. [Tesis. Universidad Técnica de Ambato]. Ecuador. <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/33392>
15. Sánchez Inta, C. L. (2018). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del Perú, Caso De La Empresa Comercial Arels S.R.L. Huacho, 2015.

- Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://bibliotecavirtualoducal.uc.cl/vufind/Record/oai:localhost:123456789-1530408>
16. Sánchez, M. (2016). Estudio de la presencia de cadenas de farmacia y su incidencia en el desarrollo de las farmacias independientes del sector El Condado, año 2015. [Tesis. Universidad Internacional SEK]. Ecuador.
https://rraae.cedia.edu.ec/Record/SEK_aa6b054235d92677dac3df4e8f3cb7cf
17. Torres Cáceres, N. & Calsina Miramina, W. (2019). Modelo de gestión de la cadena de suministro y la rentabilidad de los principales laboratorios farmacéuticos en el Perú. *Industria data*, 23(1), 53-72. <https://doi.org/10.15381/idata.v23i1.16265>
18. Vasallo, C. (2010). El mercado de medicamentos Modelo de gestión de la cadena de suministro y la rentabilidad de los principales laboratorios farmacéuticos en el Perú en Chile: caracterización y recomendaciones para la regulación económica. Informe. <https://www.minsal.cl/wp-content/uploads/2015/09/Informe-Vassallo-2010.pdf>
19. Vásquez, M. (2015). Estudio de factibilidad para la apertura de la primera sucursal de Farmacia Inglesa en el Distrito Metropolitano de Quito. [Tesis. Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/8953>
20. Vergara Chorres, C. Y. (2014). Capacitación y Rentabilidad de las MYPE Comerciales- Rubro Librería de la Ciudad de Piura, Periodo 2012. [Tesis Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Piura, Perú]. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/31?show=full>