



Pontificia Universidad
Católica del Ecuador

SEDE MANABÍ

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE TITULACIÓN

**VARIABLES DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA
DE LAS PYMES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DEL CANTÓN CHONE**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN CONTABLE, FINANCIERA, TRIBUTARIA Y DE COSTOS

SUB LÍNEA

ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

PREVIO AL TÍTULO

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR

MICHAEL GABINO GÓMEZ VERA

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

PhD. DAYANA VALDÉS PÉREZ

CHONE, DICIEMBRE 2020

CERTIFICACIÓN

PhD. Dayana Valdés Pérez.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.

En mi calidad de directora de trabajo de integración curricular certifico haber revisado el presente manuscrito de investigación, el mismo que se ajusta a las normas vigentes de la Carrera Administración de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Sede Manabí, cumpliendo la Normativa de Trabajo de Integración Curricular; en consecuencia, es apto para su presentación y sustentación.

PhD. Dayana Valdés Pérez

CI.: 0960150993

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El jurado examinador aprueba el presente manuscrito de investigación en nombre de la Pontificia Universidad Católica, Sede Manabí.

(f) _____

Mgr. Verónica Piedad Bravo Santana

PRIMER LECTOR

CC 131034233-0

(f) _____

Mgr. Oscar Iván Cerón Tatac

SEGUNDO LECTOR

CC 131082191-1

(f) _____

Mgr. María Gabriela Loor Marcillo

TERCER LECTOR

CC 131543660-8

DECLARACIÓN DE ORIGINALIDAD

Este manuscrito no contiene ningún tipo de material que ha sido aceptado para la obtención de un título universitario en otra institución, excepto en forma de información de sustento que ha sido debidamente citada en mi trabajo. Este trabajo es de total responsabilidad del autor, quien declara bajo juramento que ninguna sección de esta investigación infringe los derechos de autor de nadie.

FECHA _____

Michael Gabino Gómez Vera

C.I: 171741828-7

Dirección: Chone, Avenida Eloy Alfaro.

E-mail: michaelgomezv@hotmail.com

Celular: 0999463387

DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a distribuir este manuscrito de investigación en medios físicos y electrónicos con el fin de promover la divulgación de mis resultados a la comunidad científica y a la sociedad en general. Adicionalmente autorizo el uso de los contenidos de esta investigación como bibliografía para fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, citando como fuente de información al autor de este trabajo.

Michael Gabino Gómez Vera

C.I.: 1717418287

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación y el finalizar mis estudios universitarios van dedicados a Dios y a mi madre.

A Dios por darme paciencia y perseverancia. A mi madre porque me supo guiar y apoyar en cualquier circunstancia.

Michael Gabino Gómez Vera.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme guiado en este largo camino de auto superación y en el desarrollo de este trabajo de titulación, ofreciéndonos lo mejor para poder formarme como profesional.

También demuestro mis más cordiales agradecimientos a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Manabí Campus Chone, por abrirme las puertas de tan prestigiada institución.

A mi madre por haberme forjado como la persona que soy, muchos de mis logros se los debo a ella, me formo con valores y reglas que a la final de cuentas me ayudaron a alcanzar mis metas y logros.

A mi enamorada Sumaya Andrade por haberme ayudado a lograr esta meta con gran paciencia y perseverancia.

A los propietarios y colaboradores del sector farmacéutico, los cuales proporcionaron información relevante para el desarrollo de esta investigación.

A los maestros de esta institución sobre todo a mi tutora de tesis PhD. Dayana Valdés por ayudarme a hacer posible esto, fortaleciendo mis conocimientos, aclarando mis dudas y sobre todo por la paciencia y la confianza brindada hacia mí.

Michael Gabino Gómez Vera.

Resumen

Resumen

Esta investigación analizó las variables que determinan la rentabilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas –pymes– del sector farmacéutico en Chone, dada la importancia de este aspecto para determinar el éxito y sostenibilidad de las organizaciones comerciales. Consecuentemente, se realizó un estudio analítico-descriptivo durante tres meses del presente año, y mediante un muestreo discrecional que incluyó ocho sucursales farmacéuticas como son Cruz Azul, Sana Sana, Santa Martha, Económicas, San Gregorio, 7 de Agosto, FarmaRed's y Su Farmacia, se evaluaron los ratios de rentabilidad financiera, económica, margen neto de ventas, margen de gastos del personal y fondo de maniobra del periodo 2018-2019. Los resultados sobre el análisis de los índices financieros revelan que la farmacia más rentable es Sana Sana, con una valoración de 2,24 de índice de rentabilidad, mientras que la de menor índice de rentabilidad es Santa Martha con una valoración de 0,84. Los resultados obtenidos en el endeudamiento de patrimonio, activos y fondo de maniobra demuestran el mismo comportamiento en cada una de las sucursales farmacias incluidas en este estudio. Se concluye que el alcance de la planificación y la toma de decisiones administrativas se ven limitadas sin el examen de otros parámetros como el modelo de gestión, políticas de publicidad y gestión administrativa, los cuales proporcionan información relevante sobre el análisis y resultados de una organización.

Palabras clave: variables, fondo de maniobra, rentabilidad financiera, ratios financieros

Abstract

This research analyzed all those variables that determine the financial profitability of small and medium-sized enterprises –SMEs– in Chone’s pharmaceutical sector, regarding the importance of this aspect to achieve the success and sustainability of commercial organizations. Accordingly, it was carried out an analytical-descriptive research study over a three-month period in this year, and through discretionary sampling that included eight stores of retail pharmacy chains such as Cruz Azul, Sana Sana, Santa Martha, Económica, San Gregorio, 7 de Agosto, FarmaRed's y Su Farmacia, there were evaluated profitability ratios, net sales margin, staff expenses and net margin and working capital over the period 2018-2019. The findings of the financial statement analysis reveal that the most profitable store of retail pharmacy chain is Sana Sana with a profitability index of 2,24, while the one with the lowest profitability index is Santa Martha with 0,84. The findings of ratio of net debt to assets, current assets and working capital show that each one of these stores of retail pharmacy chains included in this research have behaved equally. It is concluded that the scope of planning and administrative decision-making process is limited without examining other parameters such as management models, advertising policies and administrative management, as they provide all relevant information on the analysis and results of organizations.

Keywords: variables, working capital, financial profitability, profitability ratios

ÍNDICE

Introducción	1
Materiales y Métodos	4
Resultados	6
ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LA MUESTRA SELECCIONADA.	6
ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS EN EL PERIODO 2017-2018	10
ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS	12
Análisis de los indicadores financieros:	12
a. Rentabilidad financiera.	13
b. Rentabilidad Económica.	15
c. Margen neto de ventas y gastos de personal	17
e. Capital de trabajo anual	21
Discusión	22
Conclusiones	24
Bibliografía	25
Anexos	26

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Comportamiento de las ventas del periodo	6
Gráfico 2	Niveles de oferta promocional Farmacias cantón Chone 2019	7
Gráfico 3	Evaluación de la gestión, planificación y control administrativo de las empresas	8
Gráfico 4	Margen de ganancia mensual	8
Gráfico 5	Percepción de la rentabilidad de negocio.....	9
Gráfico 6	Percepción de los administradores sobre las nuevas sucursales.....	10
Gráfico 7	Capital de trabajo anual.....	21

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Indicadores Financieros.....	4
Tabla 2 Farmacias del Cantón Chone.....	5
Tabla 3 Variación de los niveles de venta entre los años 2017 - 2018.....	10
Tabla 4 Rentabilidad Financiera.....	13
Tabla 5 Rentabilidad Económica.....	15
Tabla 6 Margen neto de ventas.....	17
Tabla 7 Margen de gastos de personal.....	19

VARIABLES DETERMINANTES DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS PYMES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DEL CANTÓN CHONE

INTRODUCCIÓN

El sector farmacéutico en el Ecuador es uno de los sectores económicos más grandes del país, debido a que es un entorno muy creciente tanto en productos como la competencia en el mercado, las grandes empresas farmacéutica han tomado gran parte del mercado debido a que la demanda de los productos cada vez está en constante auge, Castillo (2017) indica que este sector es uno de los más privilegiados y rentables, ya que suma más de 82 millones de dólares anuales en ingresos, siendo uno de los de mayor crecimiento y que generan grandes empleos para los profesionales proveedores de insumos médicos del país.

Cabe recalcar que este sector también está conformado por los laboratorios farmacéuticos, que cumplen un rol importante en la economía del país, cuyo objetivo es crear productos farmoquímicos a un costo más bajo para el cliente siendo más accesibles que muchos de los productos extranjeros que se encuentra en el mercado, lo cual ayuda a que no haya tantas importaciones de productos médicos, y que se puedan generar exportaciones de productos creados en el país.

Los insumos farmacéuticos se derivan de un mercado donde sus productos tienen características muy especiales, por eso es muy importante que estos productos sean administrados o comercializados por personas especializadas en medicina, lo que le impregna mayor rigor y posicionamiento en el mercado a nivel nacional.

En otras palabras, este sector nunca va a desaparecer del mercado ya que el uso de medicamentos e insumos médicos se ha vuelto una prioridad para las personas. Desde este punto de vista del 100% de la población el 98% van a necesitar dirigirse a una farmacia por algún producto.

En el ámbito geográfico, se pudo analizar la demanda del consumo de medicamentos de todas las provincias del Ecuador, en la investigación de Tapia (2015) destacó 4 provincias, entre ellas se encuentran Guayas, Pichincha, Manabí y Los Ríos, siendo Manabí la tercera provincia con mayor demanda de farmoquímicos del país, este logró obtener 10.1% que corresponde a \$1'422.939 de productos adquiridos en el año 2011-2012 en la provincia.

Esto da a entender que es un sector representativo y que aporta en gran parte al crecimiento económico de Manabí, debido a esto hay un incremento en la apertura de nuevas sucursales en el cantón, por lo que se puede afirmar que hay 55 sucursales farmacéuticas en el cantón como se puede corroborar en la tabla 2.

Considerando los elementos importantes para poder generar mayor rendimiento desde el punto de vista económico en base a la economía del cantón se considera que la rentabilidad debe generar estos recursos para poder llegar a subsistir en el entorno.

La rentabilidad es la capacidad de la firma para generar recursos o resultados con los medios invertidos, se ha convertido, en el indicador financiero más adecuado para determinar el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Una rentabilidad adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo a los accionistas y atender al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar esa posición competitiva de la empresa (González, Correa y Acosta, 2002).

Toda organización está en la capacidad de generar rentabilidad para poderse sustentarse, de no ser así podremos determinar que hay un fracaso en la gestión empresarial, es muy importante para la gerencia el crecimiento interno de la entidad, para garantizar el análisis de la posición competitiva en la que se encuentra y determinar sus niveles de acierto o fracaso, así como las posibilidades favorables de inversión y rendimiento.

Según Lizcano (2004) desde este punto de vista, la rentabilidad puede considerarse, a nivel general, como la capacidad o aptitud de la empresa de generar un excedente a partir de un conjunto de inversiones efectuadas. Por tanto, se puede afirmar que es una concreción del resultado obtenido a partir de una actividad económica de transformación, de producción y de intercambio.

A pesar de la importancia que puede tener la rentabilidad en las políticas y decisiones que repercuten en la competitividad de la empresa en el sector o giro donde se desenvuelve, en la actualidad el tema se ha limitado a las grandes corporaciones desde hace ya varios años, pero en la PYME principalmente, no es algo común; y de hecho, es de lo que adolece este segmento empresarial hasta el punto de estar en el olvido por las bibliografías (Valencia, Nava, Dubcovsky y Gómez, 2006), pudiéndose observar que en los últimos años las investigaciones desarrolladas en el campo de las finanzas corporativas han minimizado el estudio de las decisiones financieras en las pequeñas y medianas empresas.

Al respecto Cano, Olivera, Balderrabano y Pérez (2013), plantean “que en un mundo competitivo la PYME necesita medirse con la competencia en el sector comercial al que pertenezca o igual de importante, contrastar su actuar pasado con el presente para establecer rumbos de acción para el futuro”. Para ello se utilizan indicadores financieros que informan sobre la liquidez, endeudamiento, rentabilidad, productividad, crecimiento y actividad del negocio, todos ellos detallan la situación financiera de la empresa.

Las ciudades del Ecuador, tienen un acelerado crecimiento y desarrollo en lo concerniente a las PYMES; sin embargo, estas deben enfrentar la competencia de grandes empresarios con poder económico que provienen de ciudades grandes, quienes se diferencian por su alto nivel de productividad el cual es alcanzado por la correcta aplicación de la administración de operaciones en sus procesos, aspecto que las pone en desventaja (Caravajal, Solís, Burgos y Hermida, 2017).

Por todo lo anterior, se infiere que las PYMES tienen el problema de ausencia de parámetros adecuados para apoyarse en la planeación financiera y estratégica y lograr una rentabilidad financiera aceptable ante la crisis económica, por esta razón enfrentan una reducción de ingresos que ponen en riesgo la viabilidad de estos negocios en el tiempo.

Entre las PYMES más afectadas por la disminución de los niveles de ventas en la provincia Manabí en el periodo 2017-2018, se encuentran las pertenecientes al sector comercial farmacéutico, donde se pudo constatar mediante un diagnóstico realizado a las PYMES del cantón Chone que no todas manejan indicadores financieros que les permita medir sus niveles de rentabilidad y planificar sus operaciones, además se muestra un notable incremento de nuevas sucursales de farmacias que en su mayoría reflejan un inadecuado manejo administrativo.

Al respecto, Serra y Atmetlla (2015) define que los farmacéuticos durante años han desempeñado una buena labor profesional pero se han descuidado de lo más importante al tener una empresa, esto es la gestión que se maneja en sí, debido a que muchas farmacias no son maniobradas por las personas que adquieren estas sucursales, más bien la manejan personas que se han especializado en la rama de la medicina, por lo tanto no manejan un inventario que les indique lo que hace falta o cuanto han vendido, por tanto esto puede representar una fuga de efectivo para los dueños de estas sucursales.

Por tal razón la investigación centra su interés en identificar las variables que determinan la rentabilidad financiera en las PYMES comerciales farmacéuticas del Cantón Chone,

con la finalidad de mejorar la planificación, administración y elevar los niveles de rentabilidad.

MATERIALES Y MÉTODOS

La investigación es aplicada de tipo descriptiva, Méndez (2006), citado por Sánchez et al, (2010) identifica características del universo, señala formas de conducir, establece comportamientos concretos y descubre y comprueba asociantes entre variables, que son los lineamientos de la presente investigación orientada a la recolección de información inherente al análisis de los indicadores financieros, capital de trabajo de las empresas del sector farmacéutico perteneciente al cantón Chone. Así mismo puede tipificarse como descriptiva indica Tamayo (2006), los estudios descriptivos son aquellos dirigidos a describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual de la variable o fenómeno investigado.

El periodo de esta investigación corresponde a los años 2017-2018 elegido con la finalidad de establecer la fluctuación de los indicadores analizados.

Se emplearon métodos de investigación como el analítico, mediante el cual se estableció el estudio de la aplicación de los indicadores de rentabilidad y los niveles de ventas de las farmacias examinadas.

A través del método descriptivo se pudo examinar las características del tema a investigar, definirlo y formular hipótesis, seleccionar la técnica para la recolección de datos y las fuentes a consultar.

Los indicadores que se utilizaron en este estudio para explicar la rentabilidad financiera de las MIPYMES por tamaño se reflejan en la siguiente tabla:

Tabla 1

Indicadores Financieros

INDICADOR A MEDIR	FÓRMULA
RENTABILIDAD FINANCIERA	Utilidad neta/Patrimonio
RENTABILIDAD ECONÓMICA	Beneficio antes de interés e impuestos (BAIT)/Activo total
MARGEN NETO VENTAS	BAIT/Ventas totales

MARGEN GASTO DE PERSONAL	Gastos personal/Ventas totales
FONDO MANIOBRA	Activo corriente- Pasivo corriente

Entre las técnicas de investigación científica utilizadas se encuentran las entrevistas y encuestas dirigida a administradores y personal que atiende el área contable financiera, para conocer el manejo administrativo del negocio, niveles de rentabilidad y ventas, las estrategias de planificación de los niveles de beneficio del periodo y resultados de indicadores financieros y análisis realizados por la farmacia.

En el cantón Chone existe un total de 55 sucursales farmacéuticas pertenecientes a diferentes franquicias, que constituyen la población objeto de estudio, por esta razón se aplicó para el cálculo de la muestra a encuestar, el método de muestreo discrecional (o muestreo por juicio), en este método de muestreo no probabilístico, los sujetos se seleccionan a base del conocimiento y juicio del investigador, por tal razón se escogió una sucursal por franquicia, que se distinguen por los mayores niveles de ventas en el periodo investigado y que son consideradas además las más representativas de la población en cuestión.

Tabla 2

Farmacias del Cantón Chone

FARMACIAS	N° DE SUCURSALES
FARMACIAS CRUZ AZUL	8
FARMACIAS SANA SANA	2
FARMACIAS SANTA MARTHA	30
FARMACIAS ECONÓMICAS	4
FARMACIAS SAN GREGORIO	3
FARMACIAS 7 DE AGOSTO	1
FARMACIAS FARMARED'S	1
FARMACIAS SUFARMACIA	2
OTROS	4
TOTAL	55

Fuente: Trabajo de campo (2019)

RESULTADOS

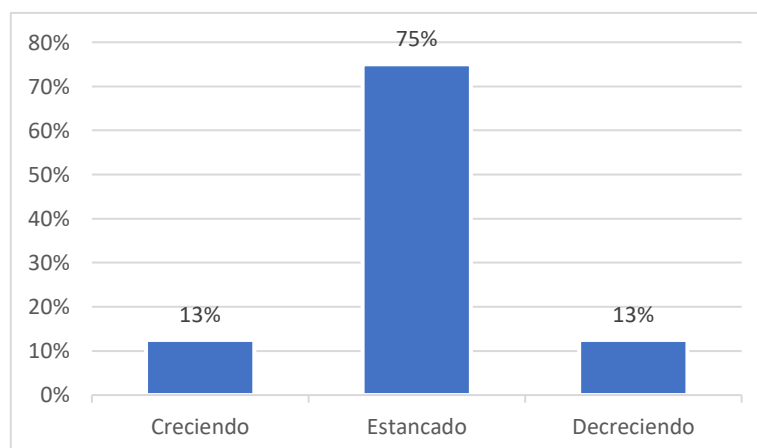
El investigador propone para determinar el diagnostico general del sector farmacéutico de la ciudad de Chone, aplicar un cuestionario a la muestra objeto de estudio; se detallan los resultados obtenidos en la misma.

Como resultado de las técnicas aplicadas se pudo constatar que el número de trabajadores oscila de 1 a 3 por sucursal, lo que permite inferir que debido a su número de empleados se pueden clasificar como microempresas según la clasificación del INEC 2014.

En el análisis del crecimiento de ventas realizado en el año 2018 respecto al periodo anterior, el 75% (Sana Sana, FarmaRed's, Farmacias Económicas, Cruz Azul, Santa Martha y San Gregorio) de las farmacias muestran que se encuentran estancados sobre este indicador, sólo un 13% (7 de Agosto) manifiestan un aumento y el otro 13% (Su Farmacia) decrecimiento en este nivel, lo que demuestra la disminución sustancial de los resultados del periodo, como se puede observar en el grafico 1

Grafico 1

Comportamiento de las ventas del periodo

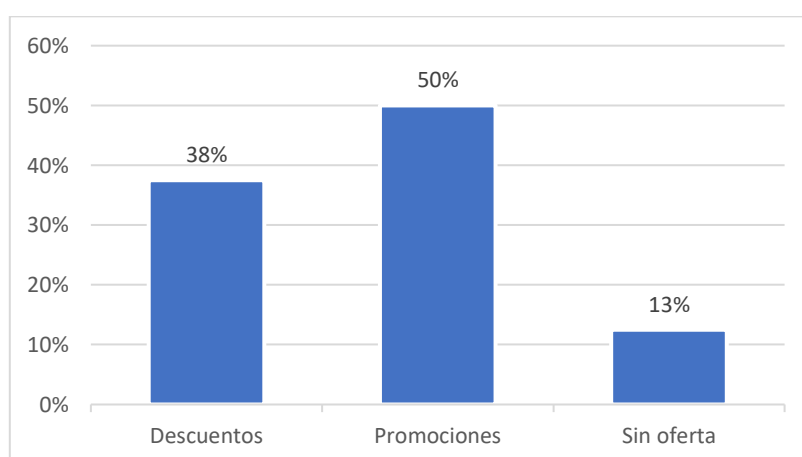


Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone (2019)

En correspondencia con la notable disminución de niveles de ventas se comprobó que las farmacias sólo promueven dos tipos de ofertas para garantizar los resultados, estas en un 50% (San Gregorio, FarmaRed's, Farmacias Económicas, Cruz Azul, Santa Martha) reflejan promociones en diferentes días de la semana y periodos de caducidad del medicamento, el 38% (Sana Sana y 7 de Agosto) realizan descuentos a sus productos y el 13% (Su Farmacia) no muestra oferta promocional, en el análisis de estos valores se puede inferir que uno de los factores de disminución de ventas puede ser el bajo nivel de publicidad e ineficiente uso de herramientas de marketing para promocionar sus productos. (Véase en el gráfico 2)

Grafico 2

Niveles de oferta promocional Farmacias cantón Chone 2019

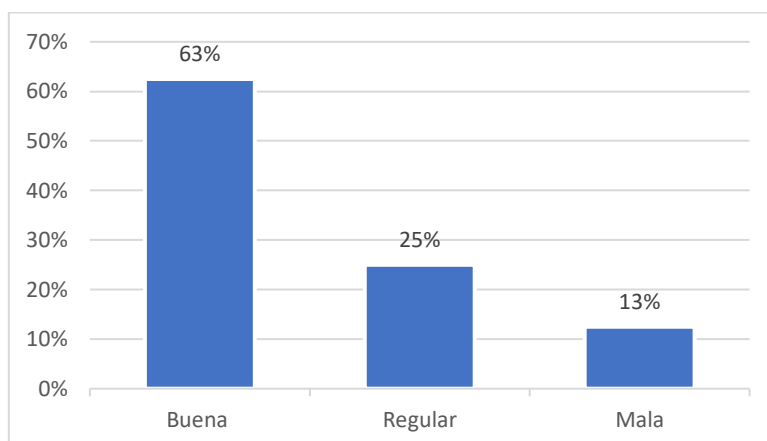


Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone 2019

Por otra parte, en la mayoría de las sucursales encuestadas se considera que la dirección administrativa es buena, debido a que existe una planificación, control, buen manejo de los recursos y liderazgo participativo por parte de los administradores, sólo 2 consideran que su manejo administrativo es regular y esto se debe a que existen incongruencias en la planificación y manejo de recursos además de no sentir satisfacción con las funciones y liderazgo administrativo y 1 lo considera malo, lo que representa 13% frente al 63% que reconoce que el manejo administrativo no es un problema que incide en la disminución de la rentabilidad de las farmacias del cantón Chone. En el gráfico 3 se muestran los niveles de evaluación de la gestión administrativa.

Gráfico 3

Evaluación de la gestión, planificación y control administrativo de las empresas

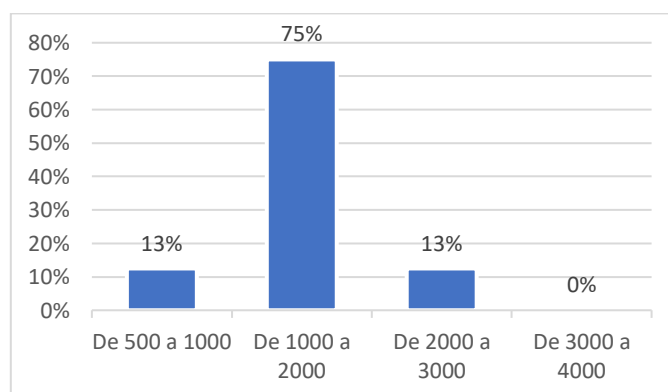


Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone 2019

En el análisis de las utilidades mensuales se obtuvo como resultado que el 75% (Sana Sana, 7 de Agosto, Farmacias Económicas, Cruz Azul, San Gregorio, FarmaRed´s) de las farmacias encuestadas tienen un margen de ganancias entre \$1000 a \$2000, lo que representa que a pesar de disminuir los niveles de ventas algunas farmacias se mantienen con márgenes de ganancias adecuados, aunque más bajos que en años anteriores, sólo el 13% (Santa Martha) obtiene de \$2000 a \$3000, y el otro 13% (Su Farmacia) corresponde a las farmacias que ganan menos de \$1000 que coinciden con aquellas que tienen un mejor manejo de sus recursos, planificación y administración eficiente y utilizan mejores políticas de promoción de sus productos.

Gráfico 4

Margen de ganancia mensual

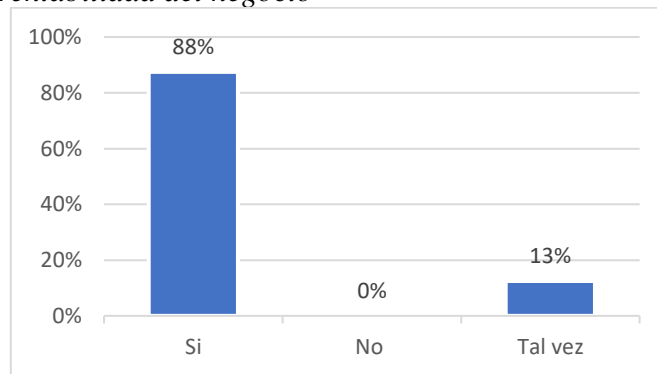


Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone 2019

En el análisis de la percepción de la rentabilidad por parte de los trabajadores de las farmacias el 88% clasifica a su negocio como rentable, tomando en consideración solo el nivel de ganancias del periodo, sin embargo, a pesar que los márgenes de beneficios obtenidos son satisfactorios, en algunos casos, esta apreciación indica solo la visión operativa del negocio, dejando a un lado la proyección estratégica y los indicadores que pueden afectar la sostenibilidad de la empresa como se muestra en el gráfico 5.

Gráfico 5

Percepción de la rentabilidad del negocio

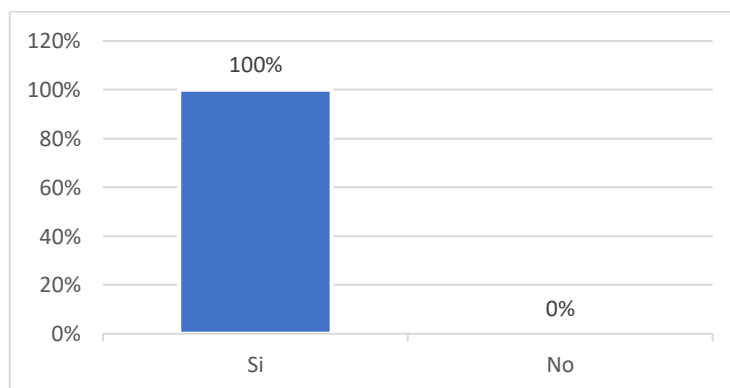


Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone 2019

En el Grafico 6 refleja que el 100% de los encuestados manifiestan como un factor determinante de la disminución de los niveles de rentabilidad de las farmacias la apertura de nuevas sucursales , debido al incremento de la competencia, que incide relativamente en la disminución de las ventas, este visión desde el punto de vista del autor, refiere un estado conformista que afecta el desarrollo de los negocios, porque ven la competencia como una amenaza y no como oportunidad de mejora del servicio y procesos administrativos.

Gráfico 6

Percepción de los administradores sobre las nuevas sucursales farmacéuticas



Fuente: Encuestas aplicadas a los administradores y propietarios de las farmacias del cantón Chone 2019

ANÁLISIS DE COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS EN EL PERIODO 2017-2018

Los resultados que se muestran en la tabla 3 fueron obtenidos de los estados financieros proporcionados por las direcciones económicas de las farmacias objetos de estudio, a partir de esto se determinaron las variaciones y el porcentaje correspondiente a los niveles de ventas del año 2018 con respecto al año anterior a partir de la siguiente fórmula.

$$\text{Variación absoluta} = P2 - P1$$

$$\text{Variación relativa} = ((P2/P1)-1)*100$$

Tabla 3

Variación de los niveles de ventas entre los años 2017-2018

FRANQUICIAS	VENTAS TOTALES: Tarifa 0% y 12%			
	2017	2018	Análisis Horizontal	
			Variación absoluta (P ₂ -P ₁)	Variación relativa
Santa Martha	49.940,95	35.630,24	-14.310,71	-28,66 %
San Gregorio	38.000,00	32.000,00	-6.000,00	-15,79 %
Cruz Azul	26.056,12	22.640,53	-3.415,59	-13,11 %
Farmacias Económicas	24.600,00	19.200,00	-5.400,00	-21,95 %
Su Farmacia	10.480,34	6.930,19	-3.550,15	-33,87 %
7 de Agosto	19.070,37	13.400,76	-5.669,61	-29,73 %
Sana Sana	18.600,76	13.003,11	-5.597,65	-30,09 %
FarmaRed's	10.100,00	14.600,00	4.500,00	44,55 %

Fuente: Estados financieros de Farmacias objeto de estudio (Año 2017 – 2018)

En el análisis de las variaciones de ventas del año 2018 respecto al periodo anterior, se puede corroborar que las franquicias muestran variaciones en ventas desfavorables. En las farmacias Santa Martha, San Gregorio, Cruz Azul, Farmacias Económicas, Su Farmacia, 7 de Agosto y Sana Sana se pudo constatar que hubo una reducción de ventas a comparación del año anterior.

Mediante las entrevistas aplicadas a los administradores de mencionadas franquicias sobre los principales factores de déficit en ventas ellos asumen que se debe a los problemas que algunos dueños presentan con el mal manejo de la administración y planificación de sus recursos.

En el análisis de los niveles más bajos de ventas se puede considerar que algunas de las farmacias como “San Gregorio” y “Farmacias económicas” son nuevas en el mercado, pero esto no quiere decir que estas fueron las farmacias que obtuvieron un menor rendimiento en ventas, sus ventas si fueron desfavorables pero tuvieron un mejor plan de promociones y descuentos que las llevaron a obtener un rendimiento no tan desfavorable en comparación de otras farmacias que ya tienen más tiempo en el entorno como “Sana Sana” “ Su Farmacia” “7 de Agosto” y “Santa Martha”. Enfatizando la información que se obtuvo con uno de los dueños de estas farmacias, se aclaró que el mercado farmacéutico es un sector creciente y la competencia es cada vez más fuerte, debido a que se ingresa en un entorno donde el mercado se encuentra saturado, pero la demanda sigue creciendo, las farmacias con mayor tiempo en el mercado tienen sus clientes fijos y a las nuevas tienen que realizar buenas estrategias para garantizar su posicionamiento.

En el estudio realizado se determina que la farmacia “FarmaRed’s” tiene un incremento en las ventas de un 44,55% que corresponde a \$4.500 con respecto al año anterior, esto puede parecer poco, pero con respecto a las demás farmacias se destacó por ser la única en tener un rendimiento favorable, esto se puede referir a la buena ubicación en la que se encuentra, y por el tiempo y fidelidad del cliente en el mercado.

ANALISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

Para poder medir la rentabilidad en las PYMES farmacéuticas del cantón Chone se usaron 7 ratios que fueron los más relevantes en esta investigación como rentabilidad financiera, rentabilidad económica, margen netos ventas, margen de gastos de personal y fondo maniobra.

En el análisis se consideró la variación porcentuada de estos indicadores en los periodos 2017 y 2018, como se muestra en la tabla 4

Tabla 4*Rentabilidad Financiera*

FRANQUICIAS	RATIO FINANCIERO			Rentabilidad financiera= Utilidad neta/Patrimonio				
	2017			2018			Análisis Horizontal	
	Utilidad Neta	Patrimonio	Índice	Utilidad Neta	Patrimonio	Índice	Variación absoluta	Variación relativa
Santa Martha	\$31.232,56	\$3.900,00	8,01	\$28.430,12	\$4.390,00	6,48	-1,53	-19,10
San Gregorio	\$24.640,00	\$3.200,00	7,7	\$23.140,00	\$2.270,00	10,19	2,49	32,34
Cruz Azul	\$33.400,08	\$3.280,00	10,18	\$31.500,87	\$2.390,00	13,18	3	29,47
Farmacias Económicas	\$25.350,00	\$2.000,00	12,68	\$26.000,00	\$2.300,00	11,3	-1,38	-10,88
SuFarmacia	\$11.209,20	\$3.000,00	3,74	\$10.430,04	\$2.000,00	5,22	1,48	39,57
7 de Agosto	\$18.632,97	\$4.000,00	4,66	\$17.739,62	\$4.000,00	4,43	-0,23	-4,94
Sana Sana	\$20.202,23	\$4.040,00	5	\$22.614,90	\$2.020,00	11,2	6,2	124,00
FarmaRed´s	\$12.200,00	\$3.000,00	4,07	\$11.450,00	\$2.000,00	5,73	1,66	40,79

Fuente: Estados financieros de Farmacias objeto de estudio (Año 2017 – 2018)

El comportamiento promedio de la variación en la rentabilidad financiera del año 2018 con respecto al periodo anterior (RF) fue de 1.46, lo que representa como promedio un incremento del 28,90. El estudio realizado al indicador comprobó que la mayoría de las farmacias han obtenido desde un punto de vista positivo un rendimiento bueno. Se puede destacar una farmacia que sobresale en este indicador que es la farmacia “Sana Sana” que obtuvo una variación entre los periodos estudiado de 6,2, siendo esta la farmacia más representativa seguida por “San Gregorio” que obtuvo una variación de 2,49.

Por otra parte podemos observar que hubieron 3 farmacias que tuvieron déficit en este periodo, se hace énfasis en farmacias “Santa Martha” “Farmacias Económicas” y “7 de Agosto” quienes obtuvieron la rentabilidad más baja entre ambos periodos, esto se debe principalmente al nivel de gastos que presenta en el periodo analizado, por tanto, se manifiesta que a pesar de que exhiben vacíos en la gestión de sus ventas, estas son más eficientes en otros aspectos, en un análisis más profundo del caso se pudo determinar que existen algunos elementos de carácter cualitativo que pueden incidir en estos resultados positivos, sin embargo, no en la sostenibilidad de estas empresas, por ejemplo:

- El tamaño
- No de empleados
- Tipo de administración
- Estrategias de administración del capital de trabajo
- Estrategias de mercadeo
- Planificación

Tabla 5*Rentabilidad Económica*

FRANQUICIAS	RATIO FINANCIERO			Rentabilidad económica= Utilidad en Operaciones/Activo Total				
	2017			2018			Análisis Horizontal	
	Utilidad en Operaciones	Activo Total	Índice	Utilidad en Operaciones	Activo Total	Índice	Variación Absoluta	Variación Relativa
Santa Martha	\$38.507,63	\$45.070,50	0,85	\$33.250,32	\$42.302,12	0,79	-0,06	-7,06
San Gregorio	\$30.470,00	\$38.600,00	0,79	\$28.500,00	\$35.000,00	0,81	0,02	2,53
Cruz Azul	\$23.100,52	\$35.400,11	0,65	\$19.302,84	\$33.250,00	0,58	-0,07	-10,77
Farmacias Económicas	\$19.780,00	\$22.350,00	0,89	\$15.500,00	\$28.760,00	0,54	-0,35	-39,33
SuFarmacia	\$7.380,20	\$16.800,75	0,44	\$5.260,11	\$14.900,86	0,35	-0,09	-20,45
7 de Agosto	\$13.780,22	\$17.000,43	0,81	\$11.420,42	\$21.800,00	0,52	-0,29	-35,80
Sana Sana	\$14.680,25	\$19.000,00	0,77	\$11.900,09	\$20.000,23	0,59	-0,18	-23,38
FarmaRed's	\$9.100,00	\$14.000,00	0,65	\$10.400,00	\$14.000,00	0,74	0,09	13,85

Fuente: Estados financieros de Farmacias objeto de estudio (Año 2017 – 2018)

El comportamiento promedio de la variación en la rentabilidad económica en los periodos estudiados (RE) fue de -0,15, se analizó que existe variaciones negativas en muchas de las sucursales. Analizando cada una de las variables se constató que la farmacia con el mayor índice Positivo fue “FarmaRed’s”, la variación que obtuvo en los periodos estudiados fue de 0,09, siendo esta la sucursal más significativa en lo que corresponde a la RE, igualmente se menciona a la farmacia “San Gregorio” quien también obtuvo un índice de 0,02, más favorable que las demás farmacias. Por otra parte, se afirma que las demás farmacias tuvieron un rendimiento negativo en lo que respecta a este indicador, pero se destaca las farmacias “Farmacias Económicas” y “7 de Agosto” por obtener los índices menos representativos con respecto a las demás farmacias, esto quiere decir que hay un déficit en lo que corresponde al rendimiento económico de las farmacias del cantón. Se analiza cada uno de los resultados los cuales deben ser tomados en consideración para generar una toma de decisión en las operaciones que se realizan.

Tabla 6*Margen neto de ventas y gastos de personal*

FRANQUICIAS	RATIO FINANCIERO			Margen neto de ventas= Utilidad en operaciones/Ventas Totales				
	2017			2018			Análisis Horizontal	
	Utilidad en Operaciones	Ventas Totales	Índice	Utilidad en Operaciones	Ventas Totales	Índice	Variación Absoluta	Variación Relativa
Santa Martha	\$38.507,63	\$49.940,95	0,77	\$33.250,32	\$35.630,24	0,93	0,16	20,78
San Gregorio	\$30.470,00	\$38.000,00	0,8	\$28.500,00	\$32.000,00	0,89	0,09	11,25
Cruz Azul	\$23.100,52	\$26.056,12	0,89	\$19.302,84	\$22.640,53	0,85	-0,04	-4,49
Farmacias Económicas	\$19.780,00	\$24.600,00	0,8	\$15.500,00	\$19.200,00	0,81	0,01	1,25
SuFarmacia	\$7.380,20	\$10.480,34	0,7	\$5.260,11	\$6.930,19	0,76	0,06	8,57
7 de Agosto	\$13.780,22	\$19.070,37	0,72	\$11.420,42	\$13.400,76	0,85	0,13	18,06
Sana Sana	\$14.680,25	\$18.600,76	0,79	\$11.900,09	\$13.003,11	0,92	0,13	16,46
FarmaRed´s	\$9.100,00	\$10.100,00	0,9	\$10.400,00	\$14.600,00	0,71	-0,19	-21,11

Fuente: Estados financieros de Farmacias objeto de estudio (Año 2017 – 2018)

El comportamiento promedio de la variación del margen neto de ventas de los periodos estudiados fue de 0,04 analizando la tabla numero 6 podemos decir que 2 farmacias obtuvieron variaciones negativas, lo que nos dice que para las otras farmacias que obtuvieron un rendimiento positivo es porque han tenido buenas ventas y un índice de utilidad en operaciones alto en lo que corresponde a estos periodos, podemos destacar las farmacias “Santa Martha” “7 de Agosto” y “Sana Sana” que son las sucursales más sobresalientes en lo que respecta a las variaciones del margen neto de ventas, cabe recalcar que estas farmacias han obtenido mejores márgenes de ventas ya que cuentan con una amplia variedad de promociones y descuentos para sus clientes.

Se puede decir que las farmacias que obtuvieron un menor rendimiento en este indicador fueron “Cruz Azul” con una variación de -0,04, “FarmaRed’s” que obtuvo .0,19, estos valores nos permiten consolidar que estas farmacias han tenido un mayor gasto en pagos sueldo ya que estas tienen un mayor número de empleados que las otras farmacias por lo cual las hace tener indicadores más bajos.

Tabla 7*Margen gastos de personal*

FRANQUICIAS	RATIO FINANCIERO			Margen gastos de personal= Gasto de Personal/Ventas Totales				
	2017			2018			Análisis Horizontal	
	Gasto de Personal	Ventas Totales	Índice	Gasto de Personal	Ventas Totales	Índice	Variación Absoluta	Variación Relativa
Santa Martha	\$11.026,40	\$49.940,95	0,22	\$12.200,52	\$35.630,24	0,34	0,12	54,55
San Gregorio	\$10.200,00	\$38.000,00	0,27	\$11.000,00	\$32.000,00	0,34	0,07	25,93
Cruz Azul	\$12.220,43	\$26.056,12	0,47	\$10.460,89	\$22.640,53	0,46	-0,01	-2,13
Farmacias Económicas	\$9.600,00	\$24.600,00	0,39	\$9.600,00	\$19.200,00	0,5	0,11	28,21
SuFarmacia	\$5.400,20	\$10.480,34	0,52	\$4.063,50	\$6.930,19	0,59	0,07	13,46
7 de Agosto	\$10.608,11	\$19.070,37	0,56	\$11.209,12	\$13.400,76	0,84	0,28	50,00
Sana Sana	\$13.022,67	\$18.600,76	0,7	\$12.605,52	\$13.003,11	0,97	0,27	38,57
FarmaRed's	\$7.000,00	\$10.100,00	0,69	\$6.900,00	\$14.600,00	0,47	-0,22	-31,88

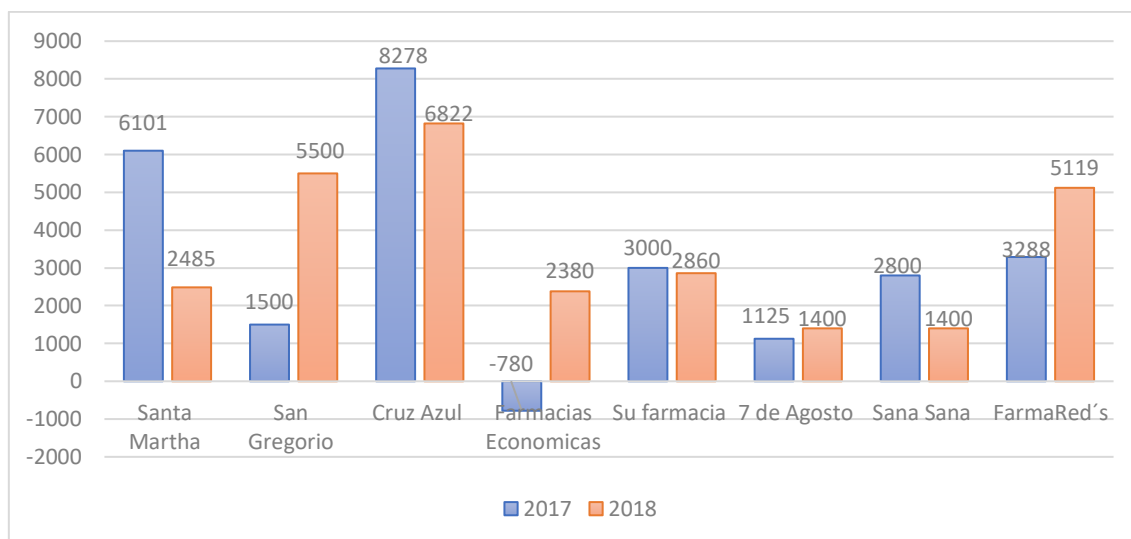
Fuente: Estados financieros de Farmacias objeto de estudio (Año 2017 – 2018)

Se analizan los resultados que son demostrados en la tabla, según lo demostrado las farmacias en un promedio mantienen una variación positiva tanto en margen neto de ventas (MNV) y margen de gastos personales (MGP). Todas las farmacias obtuvieron un margen de índices positivos de (MNV). Las Farmacias Cruz Azul y FarmaRed's no lograron tener un índice tan favorable como lo con prueba la variación que hay entre estos dos años, estas farmacias pueden ser las más rentables, pero sus niveles de ventas son muy bajos comparados a las de otras farmacias.

Analizando el (MGP) se considera que Santa Martha, San Gregorio, Farmacias Económicas, Su Farmacia, 7 de Agosto, Sana Sana son las farmacias con índices más favorables en lo que respecta a gastos de personal, esto se debe a que estas farmacias son pequeñas y no requieren de un aumento de personal, por lo general suelen tener un solo personal en atención al cliente y entrega de productos y con ello se abastece, esto genera un menor gasto.

Gráfico 7

Capital de trabajo anual



Fuente: Encuestas realizadas a farmacias del cantón Chone 2019

En esta imagen se puede apreciar como ciertas farmacias tienen un margen más alto en lo que respecta al capital de trabajo, en correspondencia al siguiente año, estos márgenes tienen una gran variación debido a que las ventas no han ido creciendo si no que más bien se han mantenido, como podemos analizar “Cruz Azul” y “Santa Martha” son las que mayor capital de trabajo tienen con respecto a las otras farmacias esto le permite a estas empresas hacerles frente a las operaciones a corto plazo que estas tengan.

Las empresas que obtuvieron un rendimiento que no fue muy favorable se debe a distintos aspectos ya sean administrativos, o la falta de publicidad de sus productos o como es el caso de “Farmacias Económicas” quienes empezaron sus actividades económicas en el Cantón a partir del año 2016, estos tenían poca clientela lo cual hizo que sus ventas no fuesen lo que se esperaban dándoles así un margen bajo en su capital de trabajo para el año 2017.

DISCUSIÓN

El sector farmacéutico se ve afectado por la gran competitividad que hay en el mercado, por ende, esto perturba el crecimiento y expansión de la misma, uno de los aspectos más claros para que las farmacias puedan generar una mayor rentabilidad es la gestión de marketing, porque con esta dan a conocer las bondades y beneficios de sus productos y así poder incrementar su participación en el mercado (Bejar & Rea, 2019). Por otro lado, Flores (2014) sostiene que el sector farmacéutico tiene como objetivo poder lograr aumentar sus ventas a través de diferentes estrategias para dar a conocer a sus clientes lo que se está ofreciendo, esto se podrá llevar a cabo con una buena implementación de plan de marketing, esto también contribuirá notablemente al crecimiento y expansión de las sucursales en el cantón.

De acuerdo a los resultados obtenidos, la farmacia Santa Martha maneja un correcto plan de marketing lo cual se ve reflejado en el periodo 2017-2018 obteniendo un buen margen de ventas en comparación a las diferentes franquicias de farmacias que hay en el cantón. En la investigación realizada por Castillo (2017) indica que el sector farmacéutico del Ecuador es uno de los más privilegiados y rentables en la economía del país, ya que, suma cerca de 82 millones de dólares anuales lo que ha permitido el crecimiento y desarrollo del sector, generando empleos para profesionales como proveedores. Vásquez (2015), sostiene para obtener buenos niveles de rentabilidad es importante conocer y saber emplear las 4 P del marketing que son: producto, precio, plaza y promoción; por lo cual, es importante tener presente las operaciones y decisiones futuras que se llevaran a cabo teniendo en cuenta las ratios financieras para el crecimiento de la empresa.

En este contexto se coincide con lo expuesto por Nava, R.(2009) cuando plantea que el análisis financiero presenta algunas limitaciones inherentes a su aplicación e interpretación; puesto que se debe confirmar que la contabilización sea homogénea al realizar la comparación de cifras con empresas semejantes, debido a que las organizaciones muestran distinto nivel de diversificación en tamaño y tiempo de operatividad, en el nivel de internacionalización y en los criterios para la toma de decisiones contables, económicas y financieras. Es esto se corrobora en el resultado obtenido en la investigación donde según el análisis financiero la farmacia más rentables en el periodo investigado es “Sana Sana”, esto se da por la ubicación le favorece en los

ingresos, por tal razón el análisis efectivo de cualquier empresa no debe enmarcarse solamente en el aspecto financiero obtenido por el cálculo de indicadores, sino de otros parámetros representativos que proporcionen información relevante al análisis, también es importante realizar análisis comparativos con aquellas empresas que tengan estos parámetros similares.

Otro aspecto importante en la investigación fue el análisis del capital de trabajo, al respecto Besley y Brigham (2000), refieren que las estrategias de capital de trabajo son las que utiliza la empresa para obtener una liquidez suficiente que le permita sobrevivir en tiempos de crisis y a su vez maximizar su valor. Se debe mantener un equilibrio entre los activos y los pasivos circulantes de manera que se pueda pagar a tiempo a sus proveedores, quienes continuarán proporcionando los inventarios necesarios para satisfacer su demanda.

Al respecto, se constató que las farmacias no manejan altos niveles de fondos de maniobra, lo que puede perjudicar sus operaciones en el corto plazo y afectar la estabilidad financiera y manejo operativo, por tal razón es recomendable administrar adecuadamente las cuentas por cobrar, el efectivo y los inventarios de manera que puedan generar estrategias que le permitan la sostenibilidad en el tiempo.

CONCLUSIONES

- Los niveles de ventas que se obtienen en los periodos analizados, muestran una disminución y como promedio este indicador es de 0.84 lo que permite inferir que, aunque en algunas farmacias el nivel de ventas se ha incrementado relativamente aun es perceptible la falta de una adecuada gestión en algunas farmacias y la insuficiente gestión administrativa.
- Las farmacias de mayores niveles de rentabilidad son: Sana Sana, San Gregorio y Cruz Azul , estas se ven representadas al nivel de gastos que estas presentan en el periodo analizado, por tanto, podemos deducir que son las más eficientes, sin embargo, no afirmar su sostenibilidad en el tiempo, esto se debe a sus bajos niveles de ventas y la existencia de elementos de carácter cualitativo que pueden incidir en estos resultados, por ejemplo: El tamaño, número de empleados, tipo de administración, estrategias de administración del capital de trabajo, estrategias de mercadeo, planificación etc.
- Las variables determinantes de la rentabilidad en las PYMES del sector farmacéutico son: rentabilidad financiera, rentabilidad económica, margen neto de ventas, gastos operativos, endeudamiento, fondo de maniobra, aunque existen otros factores de carácter cualitativo que se deben considerar para medir los niveles de rendimiento y estabilidad empresarial como estrategias competitivas, administración eficiente y liderazgo, planificación etc.

BIBLIOGRAFÍA

- Bejar, M., & Rea, M. (2019). La gestion del marketing y la venta al detalle en las farmacias taradicionales en Ecuador. *Revista Espacios*, 7.
- Cano, M., Olivera, D., Balderrabano, J., & Pérez, G. (2013). Rentabilidad y competitividad de la PYME. *Ciencia Administrativa*, 80-86.
- Caravajal, Y., Solís, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador*.
- Castillo, G. (2017). *Estrategia Financiera para empresas del sector farmacéutico*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. .
- Flores, T. (2014). *Plan de marketing para la farmacia Santa Elena, Canton Santa Elena, Provincia de Santa Elena*. Santa Elena : Universidad estatal Península de Santa Elena .
- González, A., Correa, A., & Acosta, M. (2002). Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes. *Revista Española de financiación y contabilidad*, 395-396.
- INEC. (2014). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de www.ecuadorencifras.gob.ec
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad empresarial: Propuesta práctica de análisis y evaluación*. Madrid: Cámaras de Comercio, Servicio de estudio.
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: Una herramienta clave para la gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia. Vol.14* , 48.
- Sánchez, D., & Rangel, O. (2010). Estrategias financieras de capital de trabajo en empresas farmacéuticas. *Libre Empresa*.
- Serra, J., & Atmetlla, E. (2015). *Todo lo que debe saber en gestión de la farmacia*. Barcelona: Profit Editorial.
- Tapia, E. (2015). *Lineamientos de política pública para incrementar el acceso a medicamentos por parte del Estado*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Facultad de economía .
- Valencia, H., Nava, N., Dubcovsky, G., & Gómez, J. (2006). Prácticas financieras en las empresas de Mexico. *X Congreso anual de ACACIA*. México.
- Vásquez, M. (2015). *Estudio de factibilidad para la apertura de la primera sucursal de "Farmacia Inglesa" en el distrito metropolitano de Quito*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Facultad de ciencias administrativas y contables.

ANEXOS

Imagen 1
Farmacia Santa Martha



Imagen 2

Farmacia 7 de Agosto



