



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA
CARRERA DE COMERCIO
Modalidad en Línea**

TEMA:

**Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos
del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio:
PROMEDICINAS S.A.**

AUTOR:

Manosalvas Baños, Karelys Antonella

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de licenciada en
COMERCIO**

TUTOR:

Ing. Guzmán Barquet Eduardo Andrés, Mgtr.

Guayaquil, Ecuador

9 de febrero del 2023



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO

Modalidad en Línea

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Manosalvas Baños, Karelys Antonella** como requerimiento para la obtención del Título de **Licenciada en Comercio**.

TUTOR



Escaneado digitalmente con
**EDUARDO ANDRÉS
GUZMAN BARQUET**

f. _____

Ing. Eduardo Guzmán Barquet, Mgtr.

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. _____

Pico Versoza, Lucia Magdalena, Mgs

Guayaquil, a los 09 días del mes de febrero del año 2023



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO

Modalidad en Línea

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Manosalvas Baños, Karelys Antonella

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación, **Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio: Promedicinas S.A.** previo a la obtención del Título de **Licenciado en Comercio**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del trabajo de titulación referido.

Guayaquil, a los 09 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA

f. _____
Manosalvas Baños, Karelys Antonella



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO

Modalidad en Línea

AUTORIZACIÓN

Yo, Manosalvas Baños, Karelys Antonella

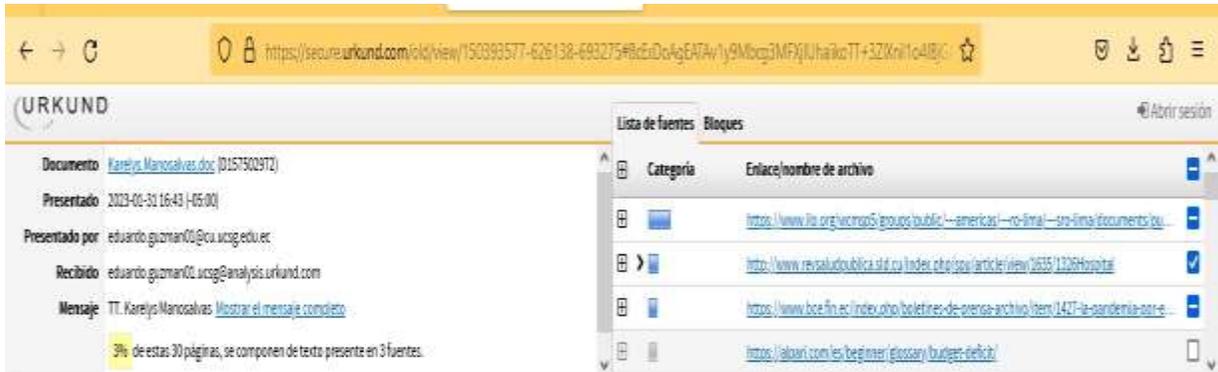
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del trabajo de titulación, **Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio: PROMEDICINAS S.A.** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 09 días del mes de febrero del año 2023

LA AUTORA

f. _____
Manosalvas Baños, Karelys Antonella

ESPACIO PARA REPORTE URKUND



The screenshot shows the URKUND web interface. On the left, document details are listed: 'Documento: Karelys Manosalvas.doc (0157502972)', 'Presentado: 2023-06-30 16:43 (-05:00)', 'Presentado por: eduardo.guzman01@cu.ucsg.edu.ec', 'Recibido: eduardo.guzman01.ucsg@analysis.urkund.com', and 'Mensaje: TT. Karelys Manosalvas. Mostrar el mensaje completo'. A yellow highlight indicates '3% de estas 30 páginas, se componen de texto presente en 3 fuentes.' On the right, a table titled 'Lista de fuentes' shows a list of sources with columns for 'Categoría' and 'Enlace/nombre de archivo'. The sources listed are: 'https://www.iaa.org/vicinos5/groups/public/~/americas/~/no-llama/~/no-llama/documents/bu...', 'https://www.revistapublica.std.cu/index.php/article/view/2635/12268hospital', 'https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-pare...', and 'https://alxari.com/es/beginner/glossary/budget-deficit/'.



Firmado electrónicamente por:
**EDUARDO ANDRÉS
GUZMAN BARQUET**

Ing. Guzmán Barquet, Eduardo Andrés, Mgtr.



f. _____
Manosalvas Baños, Karelys Antonella

C.I.:2351102849

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por forjar mi camino y guiarme por el sendero correcto, ayudándome a aprender de mis errores lo cual me ha permitido cada día ser una mejor persona y poder cumplir mis metas posibles.

A mi mamá por todos sus esfuerzos otorgándome siempre su apoyo y amor para culminar mis estudios, enseñándome a valorar todo lo que tengo mediante la humildad y el sacrificio.

A mis hermanas (Gabriela y Melissa) y cuñados (Hugo y Alex) por fomentar en mí el deseo de superación y triunfo en la vida lo que ha contribuido en la consecución de este logro.

A la Senescyt y Universidad por otorgarme una beca académica completa permitiendo satisfacerme de conocimientos a través de mis profesores quienes se han esforzado por brindarme lo mejor de sus enseñanzas.

Finalmente quiero agradecer a todas las personas que me han apoyado para llegar al punto en el que me encuentro.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mi mamá y hermanas con mucho cariño les dedico todo mi esfuerzo y trabajo.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO

Modalidad en Línea

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

Eco. LUCIA MAGDALENA PICO VERSOZA, MBS

DIRECTOR DE CARRERA

f. _____

Lic. MAGALY NOEMI GARCES SILVA, MSc

COORDINADOR DE UNIDAD DE TITULACIÓN

f. _____

Ing. MAXIMILIANO PÉREZ CEPEDA, PhD.

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA

CARRERA DE COMERCIO

Modalidad en Línea

CALIFICACIÓN

10/10



Firmado electrónicamente por:
EDUARDO ANDRES
GUZMAN BARQUET

f. _____

Ing. Eduardo Guzmán Barquet, Mgtr.

TUTOR

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	2
JUSTIFICACIÓN.....	4
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	5
LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	6
CAPITULO I.....	7
DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	7
1.1. Antecedentes.....	7
1.2. Planteamiento del problema.....	11
1.3. Delimitación del problema.....	15
1.4. Formulación del problema.....	16
CAPITULO II.....	17
MARCO TEORICO	17
2.1. Estudios previos	17
2.2. Teorías relacionadas al estudio de caso.....	18
2.3 Impacto al nivel económico.....	19
2.3.1 Aumento de los costos directos no sanitarios (gasto de bolsillo)	20
2.3.2. Aumento de los costos indirectos (pérdida de productividad)	20
2.3.3 Aumento de los costos directos sanitarios.....	21
2.4. Marco conceptual	21
2.4.1. Adjudicación.....	21

2.4.2. Contratación pública	21
2.4.3. Contratista.....	21
2.4.4. Consultoría.....	21
2.4.5. Máxima autoridad.....	21
2.4.6. Mejor costo en bienes o servicios normalizados.....	22
2.4.7. Oferta habilitada.....	22
2.4.8. Situaciones de emergencia	22
2.4.9. Tasas de mortalidad.....	22
2.4.10. Suministro farmacéutico	24
2.4.11. Déficit presupuestario.....	24
2.4.12. Medicamentos psicotrópicos	25
2.5. Marco legal.....	26
CAPÍTULO III.....	30
METODOLOGÍA	30
3.1. Diseño de la investigación	30
3.2. Unidades de investigación	31
3.3. Técnicas de investigación.....	31
3.4. Herramientas de investigación.....	33
3.4.1 Entrevistas:	33
3.5. Técnicas de análisis de datos	35
CAPITULO IV	36
TRABAJO DE CAMPO	36

4.1. Selección de la institución	36
4.2. Perfil de los entrevistados.....	36
4.3. Realización y procesamiento de los instrumentos.....	37
4.4. Análisis e interpretación de resultados	52
4.5. Redacción del estudio de caso	53
4.6. Descripción de la situación actual.....	54
4.7. Descripción de la situación propuesta	56
4.8. Limitaciones del estudio.....	61
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	63
REFERENCIAS	64
GLOSARIO	70
ANEXOS.....	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Dimensión de análisis y técnicas aplicadas</i>	33
Tabla 2 <i>Elementos de investigación</i>	35
Tabla 3 <i>Ventas y utilidad en los años 2019, 2020, 2021 y 2022</i>	54
Tabla 4 <i>Análisis de pérdida de pruebas COVID</i>	55
Tabla 5 <i>Análisis de pérdida de mascarillas KN95</i>	55
Tabla 6 <i>Rentabilidad del medicamento Prednisona con el distribuidor</i>	57
Tabla 7 <i>Prospecto de Rentabilidad del medicamento prednisona con el laboratorio</i>	57
Tabla 8 <i>Laboratorios y Cantidad de medicamentos que distribuyen</i>	58
Tabla 9 <i>Rentabilidad de medicamentos del Grupo H con el distribuidor</i>	59
Tabla 10 <i>Prospecto de rentabilidad de medicamentos del grupo H con los laboratorios</i>	59
Tabla 11 <i>Plan de ahorro para la compañía</i>	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	<i>Pérdidas totales en el sector público y privado en el periodo marzo-diciembre 2020 ...</i>	8
Figura 2	<i>Situación Nacional por COVID-19 al 21/07/2021</i>	9
Figura 3	<i>Resumen de resultados del proceso de subasta inversa SIE-HTD-013-2020.....</i>	13
Figura 4	<i>Resumen de resultados del proceso de subasta inversa SIE-HEJCA-L-25 - 2020</i>	14
Figura 5	<i>Árbol del problema</i>	16
Figura 6	<i>Estadísticas oficiales de muertes correspondientes al año 2019 y 2020.....</i>	23
Figura 7	<i>Principales causas de defunción 2019-2020</i>	24
Figura 8	<i>Proveedores registrados desde el año 2008 hasta el año 2022</i>	27
Figura 9	<i>Registro de proveedores por provincia</i>	28
Figura 10	<i>Formulario de entrevista: Gerencia General de Promedicinas S.A</i>	38
Figura 11	<i>Formulario de entrevista: Gerente Financiero de Promedicinas S.A</i>	40
Figura 12	<i>Formulario de entrevista: Dra. Andrea Torres.....</i>	42
Figura 13	<i>Formulario de entrevista: Dr. Carlos Ibarra.....</i>	45
Figura 14	<i>Formulario de entrevista: Dr. Romel Borja.....</i>	47
Figura 15	<i>Formulario de entrevista: Dr. Juan Santos.....</i>	49
Figura 16	<i>Formulario de entrevista: Dra. Gabriela Granizo.....</i>	51
Figura 17	<i>Situación actual y propuesta</i>	60

RESUMEN

El caso investigado centra su análisis en el impacto de la pandemia del COVID-19 en la venta de insumos y medicamentos dentro del sector hospitalario ecuatoriano en la región costa. El enfoque metodológico utilizado fue el cualitativo, donde nos permitió recopilar información de diferentes fuentes como la Superintendencia de Compañías, Portal de Compras Públicas, entre otras. Los resultados detallados reflejan el comportamiento de las ventas en el periodo 2019-2022; en los mismos, podremos observar el declive que tuvo la empresa a raíz de la pandemia y lo difícil que fue la recuperación en el año 2022. Las entrevistas fueron realizadas mediante método descriptivo a los hospitales de segundo nivel y a los departamentos de Gerencia General y Gerencia Financiera de Promedicinas S.A., mediante la elaboración de preguntas cuyos resultados dieron a conocer que el hospital priorizó insumos médicos y medicamentos de emergencia sanitaria, de la misma manera se evidencian los sobreprecios sobre las referencias anteriormente mencionadas al inicio de la pandemia del COVID-19 debido a la escasez y la misma emergencia. De acuerdo con el análisis se establece que una de las mejores estrategias es la alianza comercial con los laboratorios ya que permitirá un mayor ingreso de ventas y utilidades a la empresa.

Palabras clave: Pandemia, inflación, escasez, emergencia sanitaria, hospitales, industria farmacéutica.

ABSTRACT

The investigated case focuses its analysis on the impact of the COVID-19 pandemic on the sale of supplies and medicines within the Ecuadorian hospital sector in the coastal region. The methodological approach used was qualitative, where we could collect information from different sources such as the Superintendence of Companies, the Public Procurement Portal, among others. The detailed results reflect the behavior of sales in the period 2019-2022; In them, we will observe the decline that the company had as a result of the pandemic and how difficult the recovery was in 2022. The interviews were carried out using a descriptive method with second-level hospitals and the General Management and Financial Management departments. of Promedicinas S.A., through the elaboration of questions whose results revealed that the hospital prioritized medical supplies and sanitary emergency medicines, in the same way the price premiums on the aforementioned references were evidenced at the beginning of the COVID-19 pandemic due to scarcity and the same emergency. According to the analysis, it is established that one of the best strategies is the commercial alliance with the laboratories since it will allow a greater income of sales and profits to the company.

Keywords : Pandemic, inflation, shortage, health emergency, hospitals, pharmaceutical industry.

INTRODUCCIÓN

La industria farmacéutica es un elemento de los sistemas de asistencia sanitaria de todo el mundo, en la cual se encuentra constituida por entidades públicas y privadas aplicadas al hallazgo, desarrollo, elaboración y venta de fármacos para la salud de todos los seres vivos.

Actualmente, los productos farmacéuticos constituyen una parte esencial del sistema de salud del mundo. Los productos farmacéuticos han jugado un papel vital en el desarrollo humano, mejorando la calidad de vida y reduciendo el tiempo de permanencia en los hospitales.

Gracias a la industria farmacéutica casi todas las epidemias y las enfermedades son curables. A pesar que la industria farmacéutica es considerada una de las industrias globales más grandes y de más rápido crecimiento y que es una fuente importante de generación de empleo y divisas para muchos países alrededor del mundo, es una dura realidad que cada año mueren millones de personas en todo el mundo, la mayoría en personas de bajos ingresos, países en desarrollo debido a la falta de disponibilidad e inaccesibilidad de los fármacos. (Tait, 2020).

Basado en lo mencionado anteriormente, el presente estudio de investigación plantea la siguiente interrogante: ¿Cómo ha perjudicado la pandemia del Covid-19 a la industria hospitalaria de la zona costera del Ecuador y las consecuencias de la misma a Promedicinas S.A.?

En Ecuador, la emergencia sanitaria halló un plan de salud con términos elementales de fragmentación y segmentación, limitados recursos públicos destinados a la salud y situaciones económicas poco favorables que influyeron la respuesta frente a la crisis social, sanitaria y económica. Sin embargo, las presiones generadas por la COVID-19 se mostraron en igual o mayor medida con un continuo crecimiento de transmisión de contagios y con la incapacidad de

frenar la propagación pese a las medidas de control que se llevaron a cabo. Conforme con la valoración socioeconómica de la COVID-19 en Ecuador, efectuada para los primeros meses de las afectaciones de la pandemia en el país (marzo-mayo de 2020), las pérdidas acumuladas en el sector salud (tanto público como privado) sumaban USD 870 millones (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2020). El presupuesto del Estado destinado a salud no reflejó las principales necesidades que la emergencia sanitaria ocasionó. En el año 2020, el presupuesto devengado del Ministerio de Salud Pública fue de USD 2557 millones, con un decrecimiento anual del 8,1%, es decir, USD 227 millones menos que en 2019 (Ministerio de Economía y Finanzas, 2021).

La disminución del presupuesto público de salud se presentó desde el año 2019; aunque, la mayor reducción se reportó en el año 2020 en el transcurso de la emergencia sanitaria. Este comportamiento planteó la hipótesis de una redistribución de recursos, con el fin de costear las necesidades de financiamiento que generó la pandemia por COVID-19. Las estimaciones para el sector público de salud dan cuenta alrededor de USD 675 millones por pérdidas del sector entre marzo y mayo de 2020.

Promedicinas S.A. se dedica a la comercialización de medicamentos e insumos médicos en hospitales y clínicas de la zona costera del Ecuador. Su propuesta de valor es comercializar productos de excelente calidad enfocada al bienestar de los pacientes. Los productos que distribuye Promedicinas S.A. de manera exclusiva es para la línea de imágenes los cuales son: Sales yodadas no iónicas para tomografía, inyectores, papel de ecografía, gel para ecografía, jeringas para el inyector. Gracias a la excelente calidad ha logrado tener la aceptación de clínicas y hospitales reconocidos, como el Grupo Hospitalario Kennedy.

Promedicinas S.A. maneja una alianza comercial con Marketpharmacy, que es una distribuidora farmacéutica que le distribuye varias líneas de medicamentos, contando con la distribución de diez laboratorios, permitiendo ofrecer alrededor del noventa por ciento de los medicamentos que requieren los hospitales de la zona costera del Ecuador.

JUSTIFICACIÓN

El propósito de esta investigación es analizar el comportamiento de las ventas en el sector hospitalario a causa de la pandemia COVID-19 y el período que le tomó a Promedicinas S.A. la recuperación de ventas. Uno de los problemas más importantes para el manejo de la pandemia en países en desarrollo ha sido la escasez de equipos e insumos para realizar pruebas de diagnóstico a la población que posiblemente estaba infectada, para tratar a los pacientes más críticos, y proteger a los trabajadores del sector salud (Angelelli et al., 2020). A medida que creció el número de casos Covid, los países demandaron más de estos equipos e insumos médicos. El repentino aumento de la demanda global de equipos e insumos médicos generó una gran escasez en el mercado de estos productos.

Las pequeñas y medianas empresas dedicadas al sector farmacéutico, han padecido la crisis de esta pandemia, a nivel mundial se han reportado caídas en las acciones de las principales industrias farmacéuticas. Se denominan pequeñas empresas aquellas que tienen ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00 y trabajadores desde 10 a 49 personas. Las medianas empresas cuentan con ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00 y trabajadores: entre 50 a 199 personas (Ron Amores & Sacoto Castillo, 2017). Conforme menciona el (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2017) Ecuador es un país donde existe una demanda de productos farmacéuticos destinados a satisfacer las necesidades del mercado público y privado. Sin embargo, a pesar de que el estado es el principal socio comercial de la industria, la dispensación se hace en su mayoría a través de empresas privadas, lo que aumenta los precios de los medicamentos.

Es necesario realizar una investigación primaria para conocer a detalle cómo influyó la pandemia, tanto en la parte financiera y comercial de Promedicinas S.A. y la percepción de algunos doctores de hospitales para evaluar ambos canales. A través de esta investigación se busca responder las siguientes interrogantes: ¿Cuál fue la causa de los sobrepuestos en los

insumos de protección sanitaria tales como mascarillas, guantes, alcohol y pruebas COVID?
¿Por qué tales insumos después de algunos meses bajaron su precio de venta? ¿Existieron
varios distribuidores enfocados en la distribución de mascarillas, pruebas COVID, guantes,
alcohol, etc.? ¿Se sufrió escasez de medicamentos en los hospitales?

Con este análisis se pretende comprender la influencia que percibió la industria
farmacéutica antes, durante y después de la pandemia COVID-19 y de qué manera afectó la
rentabilidad de Promedicinas S.A.

OBJETIVO GENERAL

Analizar la influencia del Covid-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector
hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio: Promedicinas S.A.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la fundamentación teórica con el propósito de profundizar la
influencia que tuvo el COVID-19 en la industria farmacéutica.
- Realizar una investigación primaria para conocer la perspectiva que se
suscitó en la industria farmacéutica y el sector hospitalario en la costa ecuatoriana sobre
la influencia del Covid-19.
- Desarrollar una propuesta que permita seleccionar las mejores
estrategias para la recuperación del nivel de venta y mercado para la empresa
Promedicinas S.A.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente caso de estudio tiene la siguiente línea de investigación:

Línea de la facultad 1. Organización y dirección de empresas.

Línea de carrera 1: Estudio del comportamiento de ventas en el sector de bienes tangibles e intangibles en los últimos cinco años.

La línea de investigación permitirá estudiar el comportamiento y la influencia del Covid-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana, los factores que inciden en la pérdida de ingresos y afectación a la rentabilidad de la empresa Promedicinas S.A.

CAPITULO I

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes

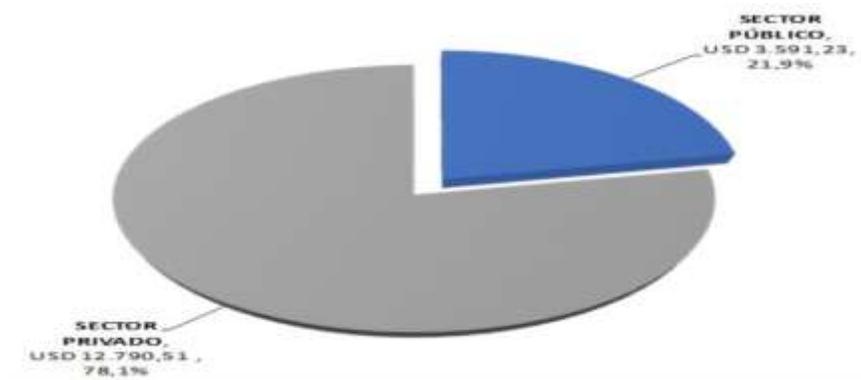
A inicios de la pandemia, más de 1500 profesionales del área médica en Ecuador tuvieron un quebranto en su salud debido al virus en la crisis sanitaria. Uno de los principales motivos fue no contar con los implementos de bioseguridad para evitar contacto directo con el virus. Incluso los primeros pacientes en caer con COVID-19 denunciaron en redes sociales que quienes hacían los exámenes no contaban con la protección. (El Universo, 2020).

La recesión económica mundial provocada por la pandemia, particularmente en Estados Unidos, China, Europa, tuvo un impacto negativo en América Latina y el Caribe, especialmente en la comercialización de materias primas, lo que redujo las exportaciones en un 15%. Por otro lado, varios estudios académicos y no académicos han confirmado que la pandemia de COVID-19 está causando problemas significativos de salud mental en la población mundial (Caribbean, 2021).

La crisis económica provocada por la pandemia del Covid-19 ha causado un descenso en el PIB del 6% entre marzo a diciembre de 2020, según la misma entidad el quebranto ascendió a USD \$16.381,7 millones en el transcurso del mismo período, 78,11% pertenece al sector privado y 21,9% al sector público, en tanto que el Fondo Monetario Internacional (FMI) pronosticó que América Latina recuperará sus niveles de PIB previos a la pandemia en 2023 así lo confirma el (Banco Central del Ecuador, 2021).

Figura 1 Pérdidas totales en el sector público y privado en el periodo marzo-diciembre

2020



Nota. El gráfico representa la estructura de pérdidas totales en el sector público y privado

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2021).

Las entidades públicas, privadas y los consumidores de productos y servicios fueron los más perjudicados por la pandemia, lo cual reflejó la disminución de ventas y alteración en el consumo. La situación a nivel latinoamericano se complicó desde 2019 ya que el desarrollo económico fue de 0,1% según estadísticas reportadas por el (Banco Mundial). La influencia de la crisis desatada por la pandemia en Ecuador fue muy severa, más de 431.000 nuevos pobres y 532.359 trabajos perdidos por la pandemia en el país según el Gobierno de Ecuador en su Plan Nacional de desarrollo (CIYA). La pandemia del COVID-19 dejó reducción de ingresos para Ecuador por \$6.421 millones, entre marzo y mayo de 2020. Así lo reveló la “Evaluación de los efectos e impactos de la emergencia sanitaria en el país”, que estuvo a cargo de la Secretaría Técnica Planifica Ecuador.

Según el documento la reducción total de costos e ingresos (USD 6421 millones) equivale al 6% del Producto Interno Bruto (PIB) nominal actual del país en 2019, que fue de USD 107 436 millones (Quillupangui, 2021). Varias empresas se han visto perjudicadas por el decrecimiento de la oferta y la demanda ocasionadas por los cierres de la economía para tratar

de detener el avance del COVID-19, enfermedad que al 27 de julio de 2021 causó 30.752 muertes confirmadas (PRIMICIAS, 2021).

Figura 2 Situación Nacional por COVID-19 al 21/07/2021



Nota: Esta tabla nos muestra el número de casos confirmados en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha. (PRIMICIAS, 2021).

La pandemia, aunque se consideró un suceso improbable antes del brote del COVID-19, ha sido identificada como una de las principales amenazas para las compañías. El brote y la rápida propagación de COVID-19 fueron inesperados y, a partir, de abril de 2020, sufrió un impacto inmediato y severo en las fuerzas de ventas. La pandemia de COVID-19 ha creado desafíos sociales, tecnológicos y estructurales interrelacionados para muchos vendedores. Estos desafíos incluyen problemas debido al aumento de un mayor trabajo remoto y falta de disponibilidad física, cancelaciones y aplazamientos de reuniones e importantes conferencias, por ejemplos: ferias comerciales, conferencias, reuniones de clientes, restricciones de viaje y cierre de fronteras en diferentes países, existe un gran volumen de eventos relacionados con el COVID-19, problemas de salud mental como el estrés, agotamiento, ansiedad. Dichos problemas se agravaron por la escasez de inventario debido a fallas en cadena de suministro, problemas de entrega de productos, dificultades generales para mantener las operaciones

diarias, nuevos arreglos de trabajo como: ventas virtuales, cambios en los flujos de información, contracción y expansión de roles y amenaza temporal o despido permanente.

La pandemia de COVID-19 ha causado que la fuerza de ventas experimente niveles altos de problemas de bienestar, como angustia, cansancio y estrés. Los problemas en los que incurren los vendedores pueden alterar su capacidad y disposición para realizar tareas existentes, aprender nuevas habilidades y capacidades que les permitan mejorar sus funciones. Los líderes de departamentos comerciales suelen recomendar a los vendedores cuidar de su salud física y mental, mediante el ejercicio, meditar, limitar la cafeína y el alcohol, socializar regularmente y reforzar buenos hábitos. La pandemia de COVID-19 llevó a algunas organizaciones a disminuir la cantidad de días y horas de trabajo de los vendedores, inclusive algunas entidades preocupadas por el impacto financiero de la pandemia COVID-19 despidieron de forma permanente y temporal a sus vendedores.

La pandemia del COVID-19 provocó muchos cambios en la frecuencia y la forma en la realización de funciones. En abril del 2020, muchos vendedores realizaron más tareas a través de canales digitales debido al distanciamiento social y el trabajo remoto impulsado por la pandemia de COVID-19, como consecuencia se incrementó la recepción y envío de correos electrónicos, el uso de las redes sociales, los esfuerzos de prospección a través de medios digitales, ventas y reuniones virtuales por medio plataformas de comunicación (Hartmann & Lussier, 2020). La crisis del del COVID-19 ha comprobado ser una de las crisis más grandes de nuestro tiempo. Constituye un shock comparable a los shocks causados por catástrofes naturales y guerras. Además de su gran efecto socio sanitario, en términos de salud y de seres vivos, esta crisis causó un impacto en las economías, en el mundo laboral, desigualdades y en la manera de relacionarse (Chaves Ávila, 2020).

Varios informes dan a conocer que en la actualidad la pandemia del COVID-19 ha provocado un suministro inequitativo y desabastecimiento de insumos y medicamentos esenciales en todo el mundo debido a la disminución de la capacidad de producción, las

prohibiciones de exportación y el almacenamiento han perjudicado al mercado mundial de la cadena de suministro farmacéutico, los productos farmacéuticos son una parte integral del servicio de atención médica, que ejercen un papel fundamental en la mejora del resultado del tratamiento y la calidad de servicio de atención médica (Jifar et al., 2022). La extensa escasez de productos farmacéuticos empeoró debido a la pandemia del COVID-19 que tuvo como efecto la interrupción de medicamentos indispensables y materias primas, tiene el potencial de producir una presión constantemente mayor sobre el suministro farmacéutico mundial. Es importante mencionar que la interrupción en la disponibilidad de los medicamentos esenciales puede sobrecargar el sistema de atención de la salud durante la actual pandemia del COVID-19 que podría conducir a una duplicación de tasas de mortalidad. Hay desequilibrios en tasa de demanda versus oferta, infraestructura inadecuada para asegurar la cadena de suministro de emergencia y el déficit presupuestario son de los problemas más graves en el entorno de países con ingresos bajos y medianos.

1.2. Planteamiento del problema

El caso de estudio tendrá un enfoque directo en la considerable disminución en los ingresos y la reducción en el porcentaje rentable por negociación que tuvo Promedicinas S.A. a raíz de la pandemia. Los datos históricos indican que las consecuencias económicas a largo plazo podrían persistir durante al menos una generación.

A partir de los avances de la ciencia y las tecnologías existe una gran oferta de medicamentos a nivel mundial, no obstante, la población de América Latina solo alcanza un 4% de esa producción. No todos los productos están a disposición de todas las comunidades o no están orientados a tratar sus necesidades específicas. Esto motiva que la región sea reconocida como un lugar de inequidades, en la que están incluidos los medicamentos, por lo cual, en ocasiones, está relacionado con las dificultades para acceder a los servicios de salud (Herrera & Jiménez, 2019).

El efecto del COVID-19 es a nivel mundial, pero cada país debe afrontar el problema teniendo en cuenta sus recursos y sus activos intangibles con el fin de enfrentar esta crisis y apoyar a las organizaciones a través de herramientas económicas y fiscales que permitan surgir y puedan posicionarse nuevamente en el mercado. Las ventas son esenciales para la empresa al dar salida a sus productos o prestar los servicios que estas ofrecen a sus clientes y potenciales clientes con el fin de obtener ingresos económicos para cumplir con sus pasivos corrientes y no corrientes asumidos durante el desarrollo de cada una de sus actividades.

Durante la emergencia sanitaria, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) autorizó la comercialización de mascarillas de 611 fabricantes procedentes de Ecuador, China, Reino Unido, Suiza y Vietnam. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2020). Debido a que los únicos insumos que tenían una muy buena rotación y comercialización en la pandemia fueron mascarillas, pruebas COVID-19, guantes, alcohol, entre otros., Promedicinas S.A. decidió realizar una importación de mascarillas y pruebas COVID-19 para competir en el mercado ecuatoriano, sin embargo, los resultados que dieron no fueron nada favorables para la empresa debido al aumento de productos competidores que comercializaron dichos insumos a precios muy inferiores a los que Promedicinas S.A. tuvo acceso con sus proveedores.

El 13 de agosto del 2020 el Hospital Teófilo Dávila realizó una adquisición de subasta inversa con código de proceso: SIE-HTD-013-2020 y objeto de contratación: "Adquisición de respirador con eficiencia de filtración mínima del noventa y cinco por ciento con mascarilla de filtrado, para el personal de salud que está atendiendo los pacientes COVID-19 del Hospital General Teófilo Dávila de la ciudad de Machala "en el estudio de mercado la entidad estableció un presupuesto referencial de: \$23.780, con un costo unitario de \$2,90 + IVA por cada una .

Figura 3 Resumen de resultados del proceso de subasta inversa SIE-HTD-013-2020

Resumen de resultados:

Proveedor	Última Oferta	Fecha Oferta
ASICURA S.A.	USD 6,000.00	2020-08-27 10:19:59.37276
VASQUEZ VALDANO WALTER FELIPE	USD 6,160.00	2020-08-27 10:19:43.139954
CORPORACION CAROLINA GRANDA S.A. CORPGRAND	USD 6,500.00	2020-08-27 10:19:51.350454
IMGAVISA S.A.	USD 7,380.00	2020-08-27 10:18:38.771911
HERRERA CELA RODRIGO XAVIER	USD 8,000.00	2020-08-27 10:19:54.813942
PROMEDICINAS S.A.	USD 8,118.00	2020-08-27 10:19:54.622613
CEDEÑO VELEZ PEDRO PABLO	USD 9,020.00	2020-08-27 10:19:50.144375
ESTRELLA CADENA PAUL STEBH	USD 9,758.00	2020-08-27 10:19:38.2018
PROVEEDORA DE SERVICIOS S.A. SERVICESA	USD 9,758.00	2020-08-27 10:19:56.921724
NIPRO MEDICAL CORPORATION	USD 9,840.00	2020-08-27 10:16:49.737117
HEALTH SURGICAL IVIANSE CIA.LTDA.	USD 9,840.00	2020-08-27 10:19:53.204724
CARRERA BRACHO CARLOS ALBERTO	USD 11,000.00	2020-08-27 10:18:46.93725
SALAS JIMENEZ NILDA CECILIA	USD 15,000.00	2020-08-27 10:19:28.341245
BACTOBIOLOGY CIA. LTDA.	USD 16,500.00	2020-08-27 10:11:58.888744

Nota. Datos tomados de la plataforma del Servicio Nacional de Contratación Pública correspondiente al Hospital General Teófilo Dávila (2020).

Se presentaron 14 participantes calificados en la puja, el proveedor ganador fue Asicura S.A., su valor de puja final fue de \$6.000 + IVA y su precio unitario de \$0,73ctvs + IVA por cada una.

En el código del proceso de subasta inversa: SIE-HEJCA-L-25-2020, publicado el 5 de octubre del 2020, con objeto de contratación “Adquisición de prueba rápida para la determinación del COVID-19, anticuerpos IGG/IGM” el Hospital de Especialidades José Carrasco Arteaga realizó un requerimiento de 4.700 unidades de pruebas rápidas para la determinación de Covid-19, estableciendo un presupuesto referencial de \$33.092,89.

Figura 4 Resumen de resultados del proceso de subasta inversa SIE-HEJCA-L-25 -

2020

Proveedor	Última Oferta	Fecha Oferta
RINMED S. A.	USD 5,000.00	2020-10-26 09:59:56.054633
ACCESMEDICAL S.A.	USD 5,170.00	2020-10-26 09:59:46.46471
SERVICIOS CONSULTORIA FARMACEUTICA SERCONFARM CIA LTDA	USD 5,640.00	2020-10-26 09:59:34.655632
REVELO BURBANO ALBA YOLANDA	USD 6,345.00	2020-10-26 09:59:28.225968
FRISONEX FRISON IMPORTADORA EXPORTADORA CIA. LTDA.	USD 9,306.00	2020-10-26 09:59:54.468475
ANDINO LEIVA DE COMERCIO S.A ALDOMERSA	USD 10,575.00	2020-10-26 09:59:49.128867
SIMED S. A.	USD 11,280.00	2020-10-26 09:59:55.388629
MEDICA ECUADOR EQUIPOS E INSUMOS MEDICOS MEDECU C.A.	USD 12,690.00	2020-10-26 09:59:55.368364
MONTALVO PUMA PABLO ANDRES	USD 14,000.00	2020-10-26 09:49:36.84512
ESTRELLA SANGO MIGUEL ANGEL	USD 14,500.00	2020-10-26 09:59:55.162968
LAB QUALITY S.C.C.	USD 18,800.00	2020-10-26 09:58:58.916031
ANDMEDICAL CORPORATION CIA. LTDA.	USD 21,150.00	2020-10-26 09:59:49.264284
WONDERTECH S.A.	USD 28,000.00	2020-10-26 09:20:50.64343

Nota. Datos tomados de la plataforma del Servicio Nacional de Contratación Pública correspondiente al Hospital de Especialidades José Carrasco Arteaga (2020).

Se presentaron 13 participantes calificados en la puja, lo cual el proveedor ganador fue Rinmed S.A. ofertando a \$5.000,00 con un precio unitario de \$1,06 por prueba Covid.

Se dan a conocer estos datos con el fin de comprender la diferencia que hubo entre lo planificado y lo que se dio realmente por el incremento de oferentes, las entidades contratantes terminaron adquiriendo las mascarillas y pruebas COVID-19 a un costo por debajo del referencial, lo cual se da a entender que en la fase preparatoria los precios eran muy sobrevalorados por ende el presupuesto referencial es elevado y cuando los procesos ya se encontraban en la fase precontractual el aumento de competencia entre proveedores provocó que los precios bajen excesivamente.

1.3. Delimitación del problema

La delimitación del problema se enfoca en la problemática de los siguientes lineamientos:

Factor de estudio: Nivel de ventas y rentabilidad de la empresa Promedicinas S.A.

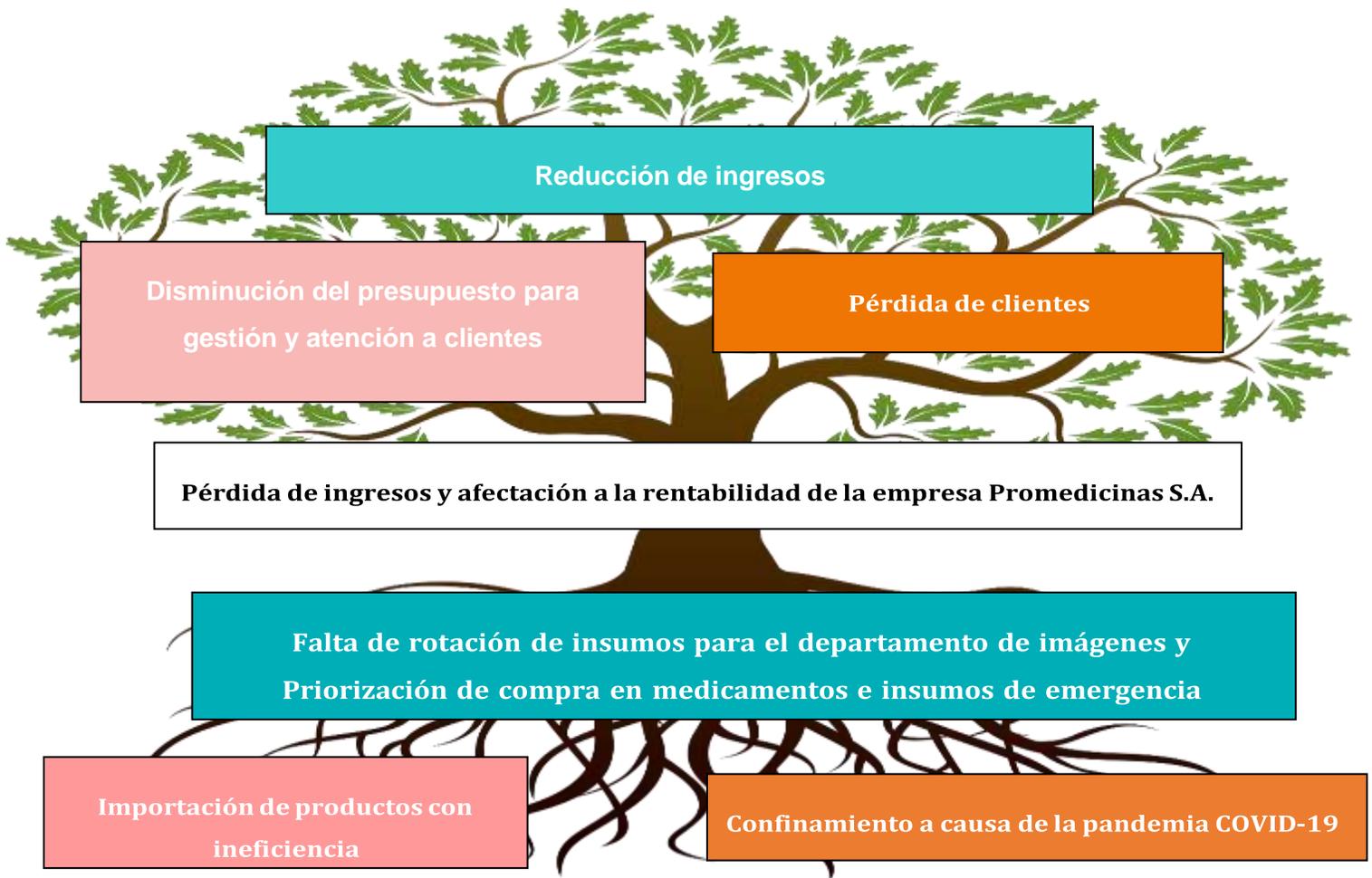
Tiempo: Años 2019,2020, 2021 y 2022

La investigación se ejecuta en las consecuencias de la pandemia del COVID-19 sobre las ventas de insumos y medicamentos en la zona costera del Ecuador y su afectación directa a Promedicinas S.A. en su estructura interna (ingresos, rentabilidad, proyección de ventas, negociación con proveedores y la implementación de estrategias o alianzas comerciales para contrarrestar los efectos y aumentar su utilidad neta).

1.4. Formulación del problema

El presente trabajo de titulación se enfoca en la influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana, la problemática principal de estudio gira entorno a la siguiente pregunta: ¿Cuál es la causa de la pérdida de ingresos y afectación a la rentabilidad de la empresa Promedicinas S.A.?

Figura 5 *Árbol del problema*



Nota. El gráfico representa las causas y consecuencias de Promedicinas S.A. que sufrió en la pandemia del COVID-19 elaborado por Manosalvas (2022)

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Estudios previos

El COVID-19 afectó a la industria farmacéutica, ocasionando importantes pérdidas. Dicho acontecimiento evidenció en once compañías farmacéuticas entre ellas Merck Sharp & Dohme conocida como MSD; y, la empresa GlaxoSmithKline (GSK), disminuyeron en un 15% conforme a la consultora Evaluate Pharma. (Castro Calderón, 2020).

En Ecuador la venta del rubro farmacéutico en los meses de marzo y abril, aumentaron un 20% en comparación con el año 2019. Por causa de la demanda de insumos médicos, en especial: pruebas de diagnóstico y mascarillas lo cual ocasionó un incremento en el comercio informal en la venta de estos insumos; de tal manera, utilizaron las redes sociales para ofrecer estos insumos. De tal manera, el presidente de la empresa farmacéutica Pharmabrand suspendió temporalmente las exportaciones hacia Bolivia y Chile; con el propósito de abastecer la demanda interna de productos tales como; antiinflamatorios, antivirales y paracetamol (Castro Calderón, 2020).

Un especialista del Hospital de los Ceibos contó que muchos profesionales prefirieron llevar sus propios insumos de protección porque existió escasez de estos. Jorge Wated, presidente del Consejo Directivo del IESS, en aquel entonces, confirmó que en el Hospital de los Ceibos y el Hospital de Especialidades Teodoro Maldonado Carbo hubo “poco abastecimiento” de los insumos de protección. También mencionaron que se debe a las compras que realizaron por un millón de dólares para garantizar medicinas e insumos. A más de la falta de protección a los médicos, pacientes también rechazaron que no hubo ciertos medicamentos, por ende, tuvieron que llevar a cabo la compra afuera de los hospitales. (El Universo, 2020).

Uno de los factores que ha provocado el desabastecimiento de medicinas en los hospitales públicos es la pandemia COVID-19 porque obligó a que todos los países declaren en emergencia a los sistemas sanitarios, afectando a la oferta de medicamentos y aumentando la demanda de los mismos. También influyeron cambios continuos de autoridades y directivos del Ministerio de Salud Pública durante el período comprendido entre mayo 2020 y mayo de 2021, esto dificultó la planificación y la ejecución de procedimientos, cabe mencionar que también varios procesos de adquisición de medicamentos y de dispositivos médicos fueron declarados desiertos y hubo una limitada asignación presupuestaria para la compra de medicamentos y dispositivos médicos. (Ministerio de Salud Pública del Ecuador, 2021).

2.2. Teorías relacionadas al estudio de caso

El estudio de casos es una metodología de investigación cualitativa que facilita la obtención de información relevante desde la exploración y observación de contextos exitosos y de fracasos empresariales, con el propósito de entender y resolver métodos acertados de actuación directiva y gerencial. La toma de decisiones empresariales es uno de los procesos decisivos para el incremento y la ventaja competitiva con el fin de lograr alcanzar las entidades de negocios tanto en el sector privado como en el público. (Guzman & Alejo, 2017).

El derecho a la salud debe ser fundamental por encima de los beneficios económicos de las empresas farmacéuticas, por lo tanto, debería ser conveniente un justo equilibrio a través de innovación, precios, y un régimen de patentes que debería ser comprobado para beneficiar a los países en desarrollo; sin embargo, la responsabilidad corporativa de potentes compañías permanecería segura. La crisis económica y la necesidad de contención por el gasto sanitario requiere disminuir drásticamente la predisposición a originar grandes aumentos en la factura farmacéutica financiada públicamente, con el fin de asumir las innovaciones sin involucrar la sostenibilidad por los sistemas de salud. A través de medidas se puede incluir el criterio de eficiencia en la financiación pública de nuevos medicamentos, perfeccionar la regulación de los

medicamentos y de la industria farmacéutica por su cumplimiento, renovar un contrato social fundamentado en valores éticos y sociales dentro de la industria y asegurar el acuerdo de la responsabilidad social corporativa en las compañías farmacéuticas (Caribe, 2022).

La observación y la innovación se impulsan por medio de la protección de propiedad intelectual y las patentes, pero el sistema no asegura nuevos principios activos que disminuyan los costos de asistencia sanitaria. La distribución del crecimiento de la renta por medio de la creación de sistemas sanitarios públicos, sistemas educativos y sistemas de pensiones ha tenido como efecto el aumento de la esperanza de vida al nacer y de distintos indicadores de calidad, transformándose en la prueba de la correlación en medio del crecimiento económico y la distribución de renta. Aunque, el control de la deuda ha ocasionado el debate de la sostenibilidad del sistema sanitario y costes farmacéuticos. La influencia que tuvo el COVID-19 en la industria farmacéutica es indispensable para la racionalización del gasto. Estos retornan a la empresa farmacéutica mediante la comercialización exclusiva y un sistema de precios lo cual permita, recuperar inversión y conseguir el beneficio empresarial correspondiente (Gómez Franco et al., 2021).

Los genéricos son medicamentos que se comercializan cuando finaliza el periodo de patente de los medicamentos de marca, son más económicos y disponen igual calidad, seguridad y eficacia que los medicamentos de marcas (Research, 2019).

El consumo de genéricos es muy fundamental para conservar el equilibrio financiero de los servicios de salud o de seguridad social por lo cual, permite reducir lo gastado por los ciudadanos. Los medicamentos genéricos son una valiosa herramienta porque constituyen competencia del mercado farmacéutico, lo que provoca reducción de precios y aumento del beneficio social.

2.3 Impacto al nivel económico:

El efecto del desabastecimiento de fármacos y dispositivos médicos se puede calcular de varias maneras, una de estas es mediante los costos sanitarios, de esta manera, la escasez

de medicamentos causa una agrupación de resultados desfavorables económicos y sociales. Referente a lo económico, la afectación es directa en la economía del paciente y su familia, por lo cual, es quien debe hacerse cargo, como gasto de bolsillo, aspecto ocasionado por desabastecimiento en los establecimientos hospitalarios del Ministerio de Salud Pública e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Entre las principales consecuencias de la falta de abastecimiento de medicamentos y dispositivos médicos, se encuentran:

- Aumento de los costos directos no sanitarios (gasto de bolsillo)
- Aumento de los costos indirectos (pérdida de productividad)
- Aumento de los costos directos sanitarios

2.3.1 Aumento de los costos directos no sanitarios (gasto de bolsillo)

El desabastecimiento de fármacos e insumos vitales tiene un impacto directo en el incremento del gasto de bolsillo de usuarios pertenecientes al sistema sanitario. Analizando que las compras por medio de gasto de bolsillo se realizan sin la utilización de economías de escala, y que los precios de venta al público de fármacos y dispositivos médicos no abarcan el descuento habitual del 30% establecido a las compras de las entidades de la Red Pública Integral de Salud, el impacto financiero mínimo esperado en el gasto de bolsillo sería semejante al costo de obtención de medicina e insumos en desabastecimiento en la Red Pública Integral de Salud, más el 30%, y una utilidad entre el precio de venta al público y el precio techo influenciado por la demanda/escasez del producto. Cabe señalar que el país pasa por una crisis económica, en la que las familias dejan de gastar en salud para priorizar otras necesidades.

2.3.2. Aumento de los costos indirectos (pérdida de productividad)

El debilitamiento a causa de la prestación del servicio de salud por inconvenientes a intervenciones sanitarias, puede aumentar el ausentismo laboral con la disminución de productividad de la población afectada, por lo cual, el acortamiento de ingresos de las cadenas

productivas influye directamente a hogares, entidades, y del Estado, perjudicando directamente al Producto interno bruto.

2.3.3 Aumento de los costos directos sanitarios

La falta de abastecimiento provocó un incremento en los costos de compra de medicina e insumos en déficit, por un aumento en gastos administrativos vinculados a los procesos de compra y reabastecimiento, las adquisiciones mediante ínfima cuantía o directa aumentan los precios de compra (Ministerio de Salud Pública, 2022).

2.4. Marco conceptual

2.4.1. Adjudicación

Es la declaración formal en la que la máxima autoridad u órgano capaz establece derechos y obligaciones de forma directa al proveedor selecto, da efecto a partir de su notificación lo cual, solo será cuestionable mediante procedimientos decretados en esta Ley.

2.4.2. Contratación pública: Se describe como todo procedimiento relacionado a la compra o arrendamiento de bienes, elaboración de obras públicas o prestación de servicios incluidos los de consultoría.

2.4.3. Contratista

Se refiere a la persona natural o jurídica, nacional o extranjera, o asociación de éstas, la cual es contratada por entidades contratantes con el fin de suministrar bienes, llevar a cabo obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría.

2.4.4. Consultoría

Es la prestación de servicios profesionales especializados no normalizados, con el objetivo distinguir, auditar, organizar, preparar o evaluar estudios y proyectos de desarrollo, en cada uno de sus niveles de pre factibilidad, factibilidad y diseño.

2.4.5. Máxima autoridad

Es cuya persona quien ejerce burocráticamente la representación legal de alguna entidad contratante.

2.4.6. Mejor costo en bienes o servicios normalizados

Oferta en la cual cumple con todas las especificaciones técnica, requerimientos financieros y legales solicitados en los documentos precontractuales y pueda ofertar el precio más bajo.

2.4.7. Oferta habilitada

Es aquella oferta en la cual cumpla con todos los requisitos solicitados en los pliegos pre contractuales.

2.4.8. Situaciones de emergencia

Son ocasionadas por sucesos graves entre ellos eventualidades, sismos, inundaciones, sequías, guerras internacionales, catástrofes naturales, y otras que se originen de fuerza mayor o caso fortuito, a nivel nacional, sectorial o institucional. Una situación de emergencia es precisa, inmediata, repentina y objetiva. (Lexis Finder, 2018).

2.4.9. Tasas de mortalidad (Ivette, 2020);

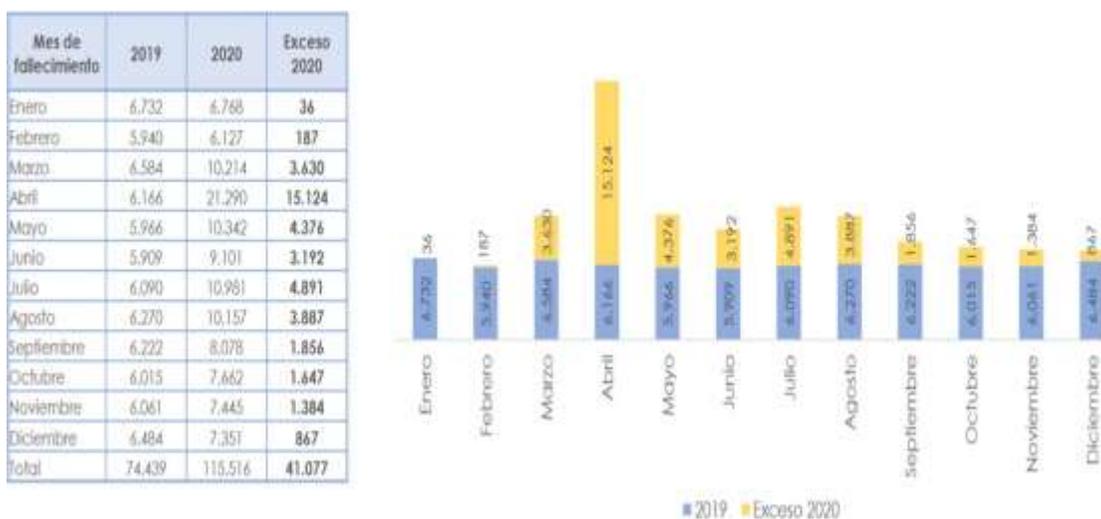
Afirma que la tasa de mortalidad es aquella cantidad de defunciones registradas, con respecto a individuos que habita en una población, ciudad o país anualmente. Es conocida también como tasa de mortandad, por lo general se expresa en valores porcentuales, también se expresa como; número de muertes por cada mil residente de una población, ciudad o país en un año.

El INEC da a conocer estadísticas oficiales de muertes correspondientes al año 2020. Por lo cual, se registraron alrededor de 41.077 muertes en excedencia en comparativa al 2019. Es fundamental dar a conocer, que en la pandemia hubo ambigüedad en las actas de defunción establecidas. Por tal razón, el INEC realizó una evaluación para comparar datos con el Registro Civil y Ministerio de Salud Pública con el fin de poder determinar el motivo principal del fallecimiento y poder mejorar la calidad de los registros. (INEC, 2020). Se determinó que, 23.793 defunciones en exceso son casos verificados o sospechosos de la variante COVID-19 y

las 17.284 muertes sobrantes están relacionadas con enfermedades respiratorias tales como influenza y neumonía, enfermedades isquémicas del corazón y diabetes.

En abril del 2020 se registró un excedente de muertes de 15.124,245% más que en el mismo mes del 2019. En julio ocurrió el segundo mayor exceso de defunciones con 4.891 registros adicionales comparados con el año 2019.

Figura 6 Estadísticas oficiales de muertes correspondientes al año 2019 y 2020



Nota. La figura muestra las cifras de defunciones correspondientes a los años 2019 y 2020. Fuente: (INEC, 2020).

El 21% de muertes en el año 2020 es a causa de la pandemia COVID-19. En el mismo año las tres principales causas de fallecimiento fueron: 15.490 casos confirmados y 8.303 casos sospechosos por la variante COVID-19, y 15.639 muertes por enfermedades isquémicas del corazón.

Figura 7 Principales causas de defunción 2019-2020



Nota. La figura muestra las principales causas de fallecimiento en los años 2019 y 2020.

Fuente: (INEC, 2020).

2.4.10. Suministro farmacéutico:

La cadena de suministros farmacéutica está conformada por distintos elementos que trabajan de forma sincronizada con el fin de asegurar la satisfacción de la demanda del cliente en el instante que lo necesite con el menor tiempo posible. (Cáceres & Miramira, 2020). El flujo de necesidades asciende a partir del consumidor (paciente) en dirección a la farmacia que es el área quien recibe en primera solicitud la demanda. De la farmacia sube hacia el distribuidor de fármacos, y mediante de este llega al laboratorio fabricante de medicamentos, sin embargo, el flujo de necesidades no se frena allí, del laboratorio farmacéutico sale la demanda para el suministrador de materias primas, que quien resulta el receptor final del pedido.

2.4.11. Déficit presupuestario:

(Alpari, 2021) Señala que un déficit presupuestario es definido como una situación en la que los gastos del presupuesto de un estado superan el de sus ingresos. Las razones por las cuales un déficit presupuestario cambie desde la reducción de costos a la redirección de flujos de efectivo para el incremento de un segmento determinado o hacia la existencia improductivo de un sistema financiero o política fiscal del estado. La inquietud primordial para los estados con un déficit presupuestario es tener inflación la cual conlleva a resultados negativos para la

economía de dicho estado. De igual forma puede lograr algunas consecuencias positivas, por ende, puede alcanzar la demanda y de esta manera incitar el crecimiento económico.

En el ejercicio fiscal 2020 se dio a conocer que el presupuesto fue perjudicado por la emergencia de la crisis sanitaria causada por la pandemia COVID-19 por medio de las resoluciones Nro. 1017 de fecha 16 de marzo de 2020; 1052 de 15 de mayo de 2020; 1074 de 15 de junio de 2020 y 1126 de 14 de agosto de 2020, el señor presidente de la república declaró estado de excepción debido a la calamidad conocida en todo el Ecuador por la aparición del COVID-19. (Ministerio de Economía y finanzas, 2020).

La pandemia surgida por la aparición del COVID-19 causó que todos de servicios públicos y privados se suspendan, a excepción de los considerados inevitables para afrontar la emergencia sanitaria en el país. Por lo cual, esta situación alteró los ingresos monetarios proyectado en el Presupuesto General del Estado 2020 puesto que causó medidas de aislamiento social, restricción de la movilidad y suspensión de fronteras, la economía mostró muy poca actividad y la recaudación de los principales tributos tales como, impuesto al valor agregado, impuestos a consumos especiales e impuesto a la renta, se vio perjudicada como el resultado de la menor actividad económica.

2.4.12. Medicamentos psicotrópicos:

Según (ASEFARMA, 2021) Los medicamentos nombrados psicotrópicos se refiere a sustancias controladas en los centros de salud. Las cuales deben de estar sometidos a controles y leyes con la finalidad de asegurar la buena práctica en cuanto a la adquisición, distribución y administración de este grupo de fármacos. Se caracterizan como sustancias químicas que proceden sobre el sistema nervioso central, excitándolo o desanimándolo. Son empleados para el procedimiento de trastornos psiquiátricos o neurológicas. La cual poseen un efecto sedante, hipnótico, miorrelajante y anticonvulsivo, es utilizada en terapias de ansiedad, abstinencia alcohólica, insomnio u otros estados afectivos. Tales como las epilepsias y

procedimientos de espasmos musculares. Por ejemplo, en el grupo de las benzodiacepinas el medicamento diazepam.

2.5. Marco legal

(Servicio Nacional de Contratación Pública, 2021) (Sercop), es la entidad rectora consciente de evolucionar y dirigir el Sistema Oficial de Contratación Pública del Ecuador (SOCE) con el fin de implantar políticas y condiciones de la contratación pública a nivel nacional; enfocando su administración mediante la base de ejes relacionados a la transparencia, calidad, eficiencia, eficacia y ahorro para el Estado, y asegurar el cumplimiento de sus valores y política de calidad y anti-soborno en el desarrollo de procesos de contratación pública.

El Artículo 288 de la Constitución del Ecuador señala que: “Las adquisiciones públicas deberán cumplir con criterios de eficacia, eficiencia, transparencia, calidad, compromiso ambiental y social. Su priorización son los productos y servicios nacionales, en peculiar aquellos que son originalmente de la economía popular y solidaria, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas”. Un logro significativo para el Servicio Nacional de Contratación Pública, fue la creación del SERCOP, por lo cual, permitió la administración del Registro Único de Proveedores (RUP), sistema público de información y habilitación de las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, con la capacidad para poder ser contratadas por el Estado ecuatoriano según lo decretado en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (LOSNCP).

Del mismo modo, el Sercop, promueve la calidad en la compra pública como un modo de mejorar los recursos del Estado, por lo cual en el 2018 marcó un hito notable para la institución, al poder cumplir con la certificación de la norma internacional ISO 9001:2015, la cual es basada en Sistemas de Gestión de la Calidad, en pos de asegurar un mejor servicio a los usuarios del SNCP. En el año 2019, el Sercop, vuelve a dar un hito fundamental en la lucha contra la corrupción, al ser la primera organización del país en poder cumplir certificar su

Sistema de Gestión Anti-soborno bajo la norma internacional ISO 37001: 2016 en todos sus procesos a nivel nacional.

En la actualidad, el Sercop se focaliza en contar con una contratación pública en la que prime la transparencia y calidad. En la contratación pública del Ecuador los oferentes del estado se encuentran conformados por toda persona natural o jurídica que se encuentre inscrita en el “Registro Único de Proveedores”. A continuación, se reflejan y sistematizan de forma ordenada los oferentes del Estado, mediante su registro anual, estado y organización geográfica a nivel provincia.

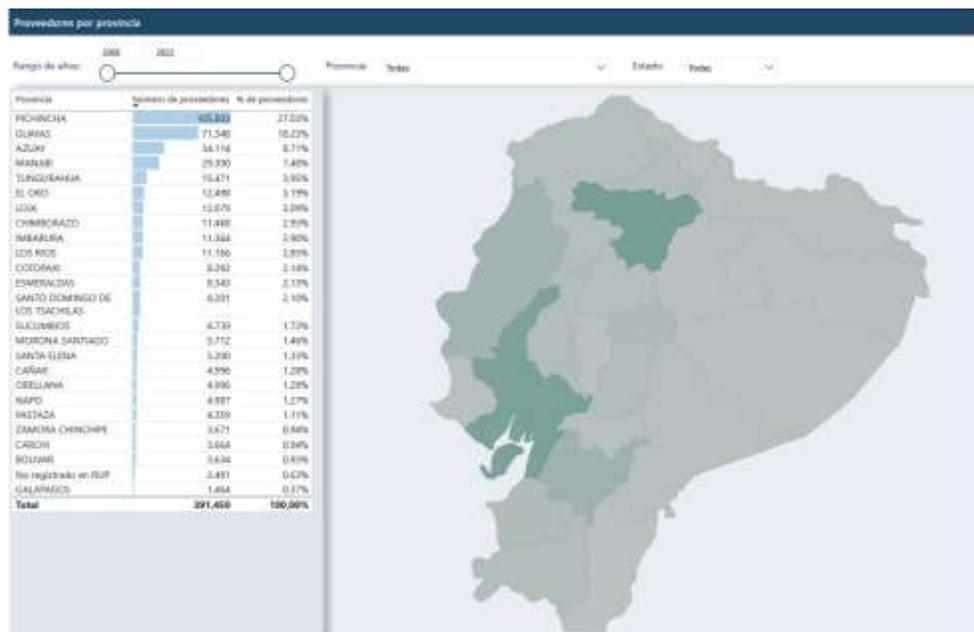
Figura 8 Proveedores registrados desde el año 2008 hasta el año 2022



Nota. La figura muestra las cifras de los proveedores registrados desde el año 2008 al 31 de octubre de 2022 se evidencian 391.450 oferentes registrados en el sector salud. Fuente: (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2022).

A continuación, se da a conocer la colocación del registro de proveedores por provincia, y su estado para ser partícipes en los procedimientos de contratación pública, la cual permite evidenciar la posibilidad de respuesta que tendrán las entidades contratantes a su solicitud de oferentes para la contratación a su solicitud de oferentes para la contratación o adquisición de bienes y servicios.

Figura 9 Registro de proveedores por provincia



Nota. La figura muestra el número de proveedores por provincia y su estado para ser partícipes en los procedimientos de contratación pública. Fuente: (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2022).

Según el (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2021) da a conocer los siguientes artículos:

Art. 22.- Plan Anual de Contratación. - Las entidades contratantes, con el propósito efectuar los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, formulan el Plan Anual de Contratación con el presupuesto respectiva, de conformidad a la planificación plurianual de la Institución, asociados al Plan Nacional de Desarrollo y a los presupuestos del Estado.

El Plan es publicado obligatoriamente en la página web de la entidad contratante dentro de los quince (15) días del mes de enero de cada año. En caso de existir reformas al Plan Anual de Contratación, serán publicadas continuando con los mismos mecanismos previstos. El contenido del plan de contratación y los sustentos serán regulados en el Reglamento de la presente Ley.

Art. 33.- Declaratoria de Procedimiento Desierto. – Se declara desierto el procedimiento cuando la máxima autoridad de la entidad contratante mediante los siguientes casos:

- a. Falta de participación de ofertas.
- b. Inhabilidad en las ofertas.
- c. Por presentar inconvenientes para los intereses nacionales o institucionales. La cual deberá estar apoyada en razones económicas, técnicas o jurídicas;
- d. Si el contrato adjudicado presenta inconsistencia, simulación o inexactitud en la información presentada por el contratista.
- e. Falta de realización del contrato por causas imputables al adjudicatario.

La declaratoria definitiva de desierto anulará el proceso de contratación y como resultado se archivará el expediente.

Art. 35.- Adjudicatarios Fallidos. - Si el adjudicatario o los adjudicatarios no llegasen a celebrar el contrato por motivos imputables, la máxima autoridad de la entidad, tendrá que declarar fallido al contratista la cual notificará al SERCOP.

El contratista fallido será inhabilitado en el Registro Único de Proveedor por tres años mediante este tiempo no podrá participar con las entidades contratantes previstas en esta Ley.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es descriptivo ya que consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. También se utilizó la investigación explicativa ya que permite ayudar a los investigadores a estudiar el problema con mayor profundidad y entender el fenómeno de forma eficiente. En la investigación se utilizó información documental como artículos de revistas, documentos de sitio web, datos del Servicio Nacional de Contratación Pública, así como también entrevistas que fueron requeridas para realizar el estudio de caso y obtener datos sobre la Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio: Promedicinas S.A.

De acuerdo con (García-González & Sánchez-Sánchez, 2020) el diseño de investigación pertenece a distintas estrategias en la cual, el investigador debe conseguir investigación asociada al tema de estudio a fin de entender su origen, causas y efectos. Mediante la proyección se decretan directrices en la cual se deberán afrontar con la finalidad de comprender a detalle el fenómeno. Dicho de otra manera, el diseño de investigación acopla qué datos son necesarios, los procedimientos que se van a utilizar para la recolección y análisis de datos y cómo se lleva a cabo la pregunta de investigación. Los datos como los métodos, y la manera en la que estos conforman en el proyecto de investigación, conllevan a ser más eficaz en la productividad de las respuestas a la pregunta de investigación. Se emplean varias lógicas de diseño hacia diversos tipos de estudio.

El diseño de la investigación que se utiliza es del tipo documental, puesto que sostiene un carácter particular en la cual se da a conocer su interpretación. Pretende otorgar sentido y comprender. Busca organizar y dar a conocer un conocimiento ocasionado con propuestas y

resultados sistemáticos. Los métodos de investigación utilizados son cualitativos, porque permite una conveniente adecuación. Acoger la perspectiva cualitativa no conllevar a eludir cualquier tipo de administración de datos o similares, el beneficio es más de carácter interpretativo y comprensivo con el fin de captar lo que quieren decir los textos (Ortega, 2019)

3.2. Unidades de investigación

Las unidades de investigación se encargan de reunir atributos para definir en función de los objetivos de la investigación. Los atributos se determinan con anticipación y pueden establecer criterios de selección y discriminación. Las unidades de investigación engloban al grupo de individuos o empresas que se va a indagar conforme con una secuencia de cualidades o características con relación al objeto de investigación.

Aplicación de instrumentos: Colaboradores de la salud, Gerente General y Gerente Financiero de Promedicinas S.A.

Departamentos: Farmacia, imágenes, Gerencia de Promedicinas S.A., Departamento financiero de Promedicinas S.A.

Establecimientos de salud: Hospitales de segundo nivel

Empresa a investigar: Promedicinas S.A.

Sector: Costa ecuatoriana

Situación legal: Activa

3.3. Técnicas de investigación

La técnica de investigación es una agrupación de métodos organizados coherentes que instruyen al investigador en indagar en el conocimiento y planteamiento de nuevas líneas de investigación. Pueden ser empleadas en cualquier rama del conocimiento con el fin de buscar la lógica y la comprensión del conocimiento científico de los hechos y sucesos que los rodean. Las técnicas de investigación utilizadas en el caso de estudio fueron:

- Documental
- Entrevistas

- Observación

El método de investigación documental se refiere al análisis de documentos que contiene información sobre el fenómeno que se estudia, se utiliza para investigar y categorizar fuentes físicas, más comúnmente documentos escritos, ya sean de dominio público o privado. Este método de investigación es tan bueno y a veces incluso más rentable que las encuestas sociales, entrevista en profundidad u observación participante (Sabino, 2019).

La entrevista permite un acercamiento directo a las personas sobre la verdad. Mientras el entrevistador pregunta, acumulando respuestas, dispone de la capacidad de captar criterios, actitudes, mejorando la investigación y facilitando la obtención de objetivos planteados. La entrevista es el método con la cual el observador procura conseguir información de manera verbal y personalizada (García et al., 2020).

La observación es una metodología en la cual cumple con la función de recolectar información con relación al objeto que se investiga. Conlleva una actividad de encriptación: la investigación selecta se traduce a través de un código para ser emitida a alguien. Es un proceso por el cual se establece una comunicación precisa e intensiva entre el investigador y los actores sociales, con el fin de conseguir datos que sinteticen el desarrollo de la investigación (Fabbri, 2021).

Mediante las entrevistas, revisión documental, observación y las técnicas utilizadas en el estudio de caso, la investigación se organiza en relación a cada paso descrito en los objetivos específicos con relación al sector y sus principales actores que le permitan proporcionar datos necesarios. En la tabla 1 se da a conocer los objetivos específicos y su técnica aplicada que se utilizará.

Tabla 1 *Dimensión de análisis y técnicas aplicadas*

Dimensión de análisis (objetivos)	Técnica aplicada
Describir la fundamentación teórica con el propósito de profundizar la influencia que tuvo el COVID-19 en la industria farmacéutica	Documental
Realizar una investigación para conocer la perspectiva que se suscitó en la industria farmacéutica y el sector hospitalario en la costa ecuatoriana sobre la influencia del COVID-19.	Entrevista
Desarrollar una propuesta que permita seleccionar las mejores estrategias para la recuperación del nivel de venta y mercado para la empresa Promedicinas S.A.	Evaluación y análisis de resultados

3.4. Herramientas de investigación

3.4.1 Entrevistas:

Las entrevistas se realizaron al departamento de Gerencia General y Financiero de Promedicinas S.A. también se entrevistó al personal de farmacia e imágenes de hospitales de segundo nivel. La entrevista es una herramienta eficaz y precisa, porque se sustenta en la investigación humana, aun cuando cuenta con un problema de delimitación por su uso extendido en las diferentes áreas de conocimiento (García et al., 2020).

- **Preguntas de entrevista para colaboradores del departamento de imágenes y farmacia del hospital:**

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?
2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos?

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevado y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

- **Preguntas de entrevista para la Gerente General de Promedicinas S.A.**

1. ¿Cuál es la línea de productos que comercializa la empresa en la que usted trabaja?

2. ¿De los productos que comercializa cuál es el que considera con mayor rotación y rentabilidad a la compañía?

3. ¿La empresa en la que trabaja tuvo buenos resultados durante la pandemia COVID-19 en el año 2020? ¿Por qué si/no?

4. ¿Actualmente cuál es la situación de ventas y rentabilidad en la compañía?

5. ¿La empresa en la que usted trabaja tuvo desabastecimiento de alguno de sus productos que comercializan? ¿Por qué si/no?

6. ¿La empresa en la que usted trabaja durante la pandemia importó pruebas COVID, mascarillas, guantes o algún tipo de insumos de bioseguridad y especifique cuál fue el resultado para la empresa?

7. ¿En caso de que exista otra pandemia que línea de productos cree que saldría más beneficiada y por qué?

- **Preguntas de entrevista para el Gerente Financiero de Promedicinas S.A.**

1. ¿De acuerdo a los balances financieros, dé a conocer la influencia en los costos y ventas que tuvo Promedicinas S.A. en el año 2020 y 2021?

2. ¿Cuánto tiempo le duro a la empresa recuperarse en las pérdidas que tuvo?

3. ¿Actualmente cuál es la situación de ventas y rentabilidad de la compañía?

4. ¿Usted cree que la alianza comercial con los laboratorios es el modelo de negocio suficientemente resiliente para recuperarse del impacto de la crisis y gestionar las posibles crisis en el futuro?

5. ¿Cómo asegurará la organización el bienestar de la gente y la seguridad de sus activos productivos en caso de existir otra crisis?

3.5. Técnicas de análisis de datos

Se enfoca en un desarrollo analítico, histórico y contextual. El análisis de la entrevista es una técnica cualitativa de investigación de datos que muestra un gran potencial a fin de afrontar el estudio de la investigación causada por el investigador (Casilimas, 2019).

Se detallan las siguientes técnicas de análisis de datos: Cualitativa: Descripción, gráficos, entrevistas, documentos, para aplicar la investigación se utilizará los siguientes elementos de estudio:

Tabla 2 *Elementos de investigación*

Elementos de estudio	Cantidad
Hospitales de segundo nivel	5
Gerente General y Gerente financiero de Promedicinas S.A.	2

La investigación se llevará a cabo en siete elementos lo cual permitirá la recolección de información a través de las entrevistas realizadas. La entrevista se encuentra enfocada en hospitales de segundo nivel porque cuentan con un departamento de imágenes completo. A excepción de las entidades de primer nivel que en su mayoría solo disponen de un equipo de rayos x. De tal manera, el departamento de gerencia general y gerencia financiera de Promedicinas S.A también se entrevistará con el fin de analizar la influencia que tuvo el COVID-19 en las ventas e insumos de los dos canales tanto del sector hospitalario y Promedicinas S.A.

CAPITULO IV

TRABAJO DE CAMPO

4.1. Selección de la institución

La institución principal a investigar en el caso de estudio es Promedicinas S.A. enfocada en su departamento financiero y gerencia general. De tal manera también se investigan los hospitales de segundo nivel. Los hospitales de primer nivel no se contemplan en este estudio debido a que brindan atención ambulatoria y se dedican a la atención, prevención y promoción de la salud. A diferencia de los hospitales de segundo nivel que son centros médicos de alta complejidad y requieren de tecnología avanzada y aparatología especializada. La entrevista se encuentra focalizada en la entidad hospitalaria y la empresa Promedicinas S.A. con el fin de dar a conocer como influyó la pandemia COVID-19 en los 2 canales.

4.2. Perfil de los entrevistados

La entrevista, es un proceso de comunicación que se efectúa entre dos individuos; el investigador consigue información del entrevistado de manera directa. La entrevista no es considerada como un dialogo normal, sino como una conversación formal, con la intencionalidad, de llevar a cabo objetivos englobados en una investigación (González, 2019)

En la presente investigación se utilizó la entrevista estructurada para cada uno de los partícipes, los cuales se detallan los integrantes de Promedicinas S.A.:

1. Ing. Gabriela González
2. Mgs. Hugo Salinas

Perfil:

- Ingeniera comercial
- Magister en finanzas

A continuación, se detallan colaboradores del sector hospitalario:

1. Dr. Carlos Ibarra
2. Dra. Andrea Torres
3. Dr. Romel Borja
4. Dr. Juan Santos
5. Dra. Gabriela Granizo

Perfil:

- Médicos especialistas en Imagenología
- Médico General

4.3. Realización y procesamiento de los instrumentos

A continuación, se da a conocer las preguntas y respuestas obtenidas de las entrevistas.

Figura 10 Formulario de entrevista: Gerencia General de Promedicinas S.A.

Nombre del candidato:	Gabriela González		Realizado por:	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista:	29/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	10h00am	Hora de finalización de la entrevista	11h00am
Empresa:	Promedicinas S.A.		Departamento:	Gerencia General	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Planificar, dirigir, organizar y controlar las actividades de la Gerencia General, conforme a las obligaciones y responsabilidades asignadas, a los documentos de gestión aprobados; y a las políticas y planes de la empresa, utilizando en forma eficiente y eficaz los recursos.					

1. ¿Cuál es la línea de productos que comercializa la empresa en la que usted trabaja?

La línea de productos que la empresa comercializa es la de imágenes

2. ¿De los productos que comercializa cuál es el que considera con mayor rotación y rentabilidad a la compañía?

El medicamento que tiene mayor rotación es el medio de contraste no iónico 370mg-100ml

3. ¿La empresa en la que trabaja tuvo buenos resultados durante la pandemia COVID-19 en el año 2020? ¿Por qué si/no?

No, debido a esto se tuvo que buscar estrategias para mantener la operación de la empresa sin tener que afectar a los colaboradores.

4. ¿Actualmente cuál es la situación de ventas y rentabilidad en la compañía?

En el último año de operación de la compañía ha venido con mejoras en volúmenes de venta y rentabilidad, esto ha permitido que haya una evolución a mejoras en el sistema operativo y oportunidades de crecimiento para los colaboradores. El crecimiento ascendió en el año 2022 a \$707.000 con utilidad de \$25.000.

5. ¿La empresa en la que usted trabaja tuvo desabastecimiento de alguno de sus productos que comercializan? ¿Por qué si/no?

Si hubo desabastecimiento, la fábrica trabajaba parcialmente y el tema logístico fue un caos, los valores subieron considerablemente y existía bastante demora en las entregas por causa del COVID-19, fue muy riesgoso, ya que teníamos poco stock de nuestro producto líder para la compañía.

6. ¿La empresa en la que usted trabaja durante la pandemia importó pruebas COVID, mascarillas, guantes o algún tipo de insumos de bioseguridad y especifique cuál fue el resultado para la empresa?

Si, se importó mascarillas y pruebas COVID lo cual fue un total fracaso ya que hubo demasiada demanda y esto perjudicó a la compañía.

7. ¿En caso de que exista otra pandemia que línea de productos cree que saldría más beneficiada y por qué?

Depende del tipo de pandemia y a que parte del cuerpo afecte, por lo general siempre será la medicina porque es fundamental para todo.

Figura 11 Formulario de entrevista: Gerente Financiero de Promedicinas S.A.

Nombre del candidato:	Hugo Salinas		Realizado por:	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista:	29/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	11h00am	Hora de finalización de la entrevista	12h00am
Empresa:	Promedicinas S.A.		Departamento:	Financiero	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Planificar, organizar, dirección y control, pero específicamente de los recursos financieros de la compañía. Con la finalidad de lograr los objetivos empresariales establecidos ya sea a un largo o corto plazo.					

1. ¿De acuerdo a los balances financieros, dé a conocer la influencia en los costos y ventas que tuvo Promedicinas S.A. en el año 2020 y 2021?

En el año 2020 y 2021 la empresa invirtió en la importación de mascarillas KN95 y pruebas COVID, pero debido a la gran oferta que el país mantuvo, no resultaron las ventas esperadas, provocando que sean vendidas por debajo de su costo de venta, lo cual generó un gran impacto en las utilidades de dichos años.

2. ¿Cuánto tiempo le duro a la empresa recuperarse en las pérdidas que tuvo?

Recién en el año 2022 se volvió a tener Rentabilidad operativa representativa para la empresa.

3. ¿Actualmente cuál es la situación de ventas y rentabilidad de la compañía?

Al cierre de 2022 se alcanzaron los \$707.000 con una utilidad de \$25.000

4. ¿Usted cree que la alianza comercial con los laboratorios es el modelo de negocio suficientemente resiliente para recuperarse del impacto de la crisis y gestionar las posibles crisis en el futuro?

La alianza comercial con los laboratorios bien manejada puede ayudar en momentos de crisis, sin embargo, el objetivo final es expandir nuevas líneas de negocios propios.

5. ¿Cómo asegurará la organización el bienestar de la gente y la seguridad de sus activos productivos en caso de existir otra crisis?

La empresa no repartirá dividendos de 2023 y dichas ganancias se reservarán en épocas de crisis.

Figura 12 Formulario de entrevista: Dra. Andrea Torres

Nombre del candidato	Andrea Torres		Realizado por	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista	29/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	8h00am	Hora de finalización de la entrevista	9h00am
Entidad	Hospital General del Norte less Ceibos		Departamento	Farmacia	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Colabora en la recepción, compras, almacenamiento, dispensación y distribución, de medicamentos y productos biomédicos. Clasifica y ordena medicamentos y productos médicos acorde a las normas y técnicas del servicio.					

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?

Si, a principios del 2020 el departamento se encontró abastecido, pero los insumos y el contraste no tuvieron mucho movimiento, porque la mayoría de los pacientes solo necesitaban estudios de tomografía simples, lo cual, solo requería la utilización del equipo.

2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos o medicamentos?

Durante el 2020 no hubo desabastecimiento, puesto que para evitar el desabastecimiento el hospital adquirió insumos y medicamentos a precios elevados la cual se confirma mediante la (Fiscalía General del Estado, 2021) informa que Susana M., Cristina G. y Johana V., como colaboradores de dicha casa de salud, excedieron de sus atribuciones,

administrando arbitrariamente fondos públicos en un proceso contractual con sobreprecio y sin un apropiado estudio de mercado, en donde se designó una partida presupuestaria por el valor 872.00 dólares. El agente de la Policía Nacional que determinó el parte policial sobre la acusación ciudadana de la adquisición de fundas para cadáveres por parte del Hospital de Los Ceibos, a un costo de 148 dólares por unidad. El proceso de contratación se efectuó en el contexto de la declaratoria de estado de excepción y confinamiento por la pandemia del COVID-19 y fue suscrita con la empresa Silverti. Por consiguiente, fue investigada por la Fuerza de Tarea multidisciplinaria de la fiscalía general del Estado, fundada para comprender casos de corrupción en el transcurso de la emergencia sanitaria.

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

Medicamentos en general para todas las áreas tales como amoxicilina, claritromicina, cloroquina, azitromicina, paracetamol y sales de rehidratación por lo cual, durante el inicio de la pandemia, se pensó que la pandemia COVID-19 podría tener una importante sobreinfección bacteriana (como ha sucedido en otras enfermedades), otros estudios realizados al inicio de la pandemia reportaron un elevado uso de antibióticos. Cabe destacar que el uso ineficaz de antibióticos incrementa la circulación de microorganismos multirresistentes.

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevado y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

Por la crisis sanitaria los costos de producción subieron, si hubo sobreprecio al inicio de pandemia la cual según el reporte de (Calle, 2020) El 28 de marzo el hospital adquirió 131.890 mascarillas N95 a \$12.00 por unidad, cuando el precio se encontraba alrededor de \$4.00 . En el portal de compras públicas, la adquisición de estas mascarillas daba un total de \$1'582.680, cuando el costo normal es de \$514.371, produciendo una pérdida al estado de \$1'068.309.

Posteriormente de varios meses el precio de mascarilla y otros insumos de bioseguridad fue regularizado.

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

Medicamentos en general e insumos de bioseguridad la cual en el 2020 se puede evidenciar según (El Universo, 2022) el hospital del IESS Los Ceibos realizó una adquisición en mayo del 2020 alrededor de 600.000 batas médicas para proveer al personal de salud y pacientes, sin embargo, 15 meses posteriormente aún disponía de un stock de 500.000 batas sin utilizar en la bodega. El convenio, por \$ 1,5 millones, fue suscrito por la entonces gerente del hospital, María José Augusto, con la proveedora Damarys Bravo Pinargote, de 32 años; el contrato abarcó en un informe de la Contraloría General del Estado, aprobado en febrero del 2022, en el que describe la manera en que las compras en excedente se transformaron sistemáticas en esa unidad médica del IESS en Guayaquil.

Figura 13 Formulario de entrevista: Dr. Carlos Ibarra

Nombre del candidato	Dr. Carlos Ibarra		Realizado por	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista	28/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	10h00am	Hora de finalización de la entrevista	12h30am
Entidad	Hospital del Niño, Dr. Francisco de Icaza Bustamante		Departamento	Imagenología	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Responsable en la Unidad de dirigir y coordinar el departamento de imagenología en la que se realizan estudios para conocer mediante diferentes imágenes, como se encuentra el cuerpo, principalmente del aparato respiratorio.					

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?

El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste, pero al principio de la pandemia el gerente no dio autorización para las tomografías con el fin de detectar el COVID-19 en los pacientes tal como lo detalla (Boscán, 2020) lo cual da a conocer que “los médicos del Hospital del niño, Dr. Francisco de Icaza Bustamante, ante la falta de pruebas de COVID, se hacían tomografías para descartar complicaciones. Y hubo una prohibición por orden del gerente del Hospital”. Después de un par de meses permitieron el estudio de tomografías simples para la detección del COVID-19. permitiendo contemplar en el paciente unas marcas en los pulmones que detectaba si tenía COVID o no.

2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos?

Al principio de pandemia hubo desabastecimiento de guantes, a causa de que los precios eran demasiado elevados y no se procedió a realizar la compra. En el 2021 según (Televistazo, 2021) señala que Ramiro Navarrete Gerente del Hospital Francisco Icaza Bustamante aceptó el desabastecimiento de insumos y medicamentos que bordea el 60%. Lo cual, Navarrete indicó que es un tema de presupuesto. Pues el asignado en el año 2021 tuvo una reducción del 40%.

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

Durante el 2020 fueron medicamentos en diversas enfermedades infecciosas preexistentes, para el manejo del COVID-19. Entre los más significativos destacan de todo tipo e incluyendo psicotrópicos Antirretrovirales, antibióticos y antiparasitarios e insumos de terapia respiratoria. En el 2021 se priorizó la línea de vacunas.

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevando y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

En el hospital no se dio ese tipo de sobreprecio, pero en otras entidades tengo entendido por parte de los proveedores es que los costos de producción eran elevados, debido a la crisis que se estaba cursando varias importaciones quedaron estancadas, por ende, provocó un aumento de costos hacia el importador.

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

Medicamentos en general y terapia respiratoria, lo cual se evidencia en el portal de compras públicas en el periodo del 2020 en los procesos de subastas la mayoría de adquisiciones son de medicamentos antirretrovirales, antibióticos, antiparasitarios y fórmulas lácteas.

Figura 14 Formulario de entrevista: Dr. Romel Borja

Nombre del candidato	Dr. Romel Borja		Realizado por	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista	28/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	8h30am	Hora de finalización de la entrevista	9h30am
Entidad	Hospital Dr. Gustavo Domínguez		Departamento	Imagenología	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Responsable en la unidad de dirigir y coordinar el departamento de imagenología en la que se realizan estudios para conocer mediante diferentes imágenes, como se encuentra el cuerpo, principalmente del aparato respiratorio.					

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?

El departamento de imágenes suspendió los estudios contrastados a causa del riesgo de contagio y desaprobó la compra y entrega de placas de rayos x con el fin de evitar la propagación del COVID-19.

2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos?

Hubo desabastecimiento en cuanto a materiales y prendas de protección por lo cual los precios que ofertaban los distribuidores eran muy elevados, lo que provocó la falta de compra y el desabastecimiento de materiales y prendas de protección.

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

Se dio prioridad a materiales de limpieza, consideraban que la higiene reduce el número de gérmenes en superficies u objetos a un nivel seguro porque reduce el riesgo de propagación de la infección. También se dio priorización a los Fármacos antirretrovirales, analgésicos y antibióticos.

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevado y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

El alto costo se debió a la gran demanda mundial de pruebas COVID y materiales de protección especialmente los países más grandes se abastecieron mayormente y eso provoco para que los países con menor población tengan muy poco suministro y los costos suban.

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

La línea de productos que salió más beneficiada del Hospital General Dr. Gustavo Domínguez en el 2020 y 2021 fueron los materiales de limpieza desinfección, biodesinfección y medicamentos.

Figura 15 Formulario de entrevista: Dr. Juan Santos

Nombre del candidato	Dr. Juan Santos		Realizado por	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista	28/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	15h00pm	Hora de finalización de la entrevista	16h00pm
Entidad	Hospital General Teófilo Dávila		Departamento	Imagenología	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Responsable en la unidad de dirigir y coordinar el departamento de imagenología en la que se realizan estudios para conocer mediante diferentes imágenes, como se encuentra el cuerpo, principalmente del aparato respiratorio.					

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?

Durante la pandemia en el año 2020, el departamento de imágenes no disponía de medios de contraste, pero si insumos del área, por decisión de las autoridades solo se realizaba tomografías simples de tórax.

2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos o medicamentos?

Si existió desabastecimiento en medicamentos por la falta de conocimiento del hospital al no saber realizar una buena organización, pese a eso se trató de abastecer lo que se pudo en la línea de insumos de bioseguridad según (Galarza, 2020) se notificaron diversas denuncias una de esas fue por Irvi Chiriboga, la cual señala que en los 15 días que su madre estuvo internada, gastó más de \$5.000 mil dólares comprando la medicina que le solicitaban en

el hospital. Al igual que Irvi, familiares de otros pacientes opinaron que les solicitaban medicamentos “tremendamente caros” a partir del día que fueron trasladados a la Unidad de Cuidados Intensivos

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

El hospital trato de priorizar equipos de protección y medicamentos de primera línea para combatir el COVID-19, el abastecimiento que tuvo el hospital no fue mayoritario debido a los sobreprecios que tenían los oferentes.

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevando y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

La falta de conocimiento de la población, los oferentes se aprovecharon de la situación y después de algunos meses bajaron sus precios porque existió demasiada competencia y tuvieron que normalizar los precios.

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

La línea de productos que fue favorecida fueron las pruebas COVID por lo que al principio de la pandemia los proveedores la ofertaban a \$18,50 por prueba y después de algunos meses tuvo un declive hasta de \$1 lo cual, da a entender que los oferentes tenían demasiado margen de rentabilidad y cuando la competencia aumentó se vieron en la obligación de bajar sus precios, en el caso de las mascarillas el mercado no disponía stock suficiente para abastecer a varias instituciones y las pocas mascarillas que disponían trataban de obtener el doble de ganancia.

Figura 16 Formulario de entrevista: Dra. Gabriela Granizo

Nombre del candidato	Dra. Gabriela Granizo		Realizado por	Karelys Manosalvas	
Fecha de la entrevista	27/12/2022	Hora de inicio de la entrevista	8h00am	Hora de finalización de la entrevista	9h00am
Entidad	Hospital Universitario de Guayaquil		Departamento	Imagenología	
DESCRIPCIÓN DEL PUESTO QUE SE ESTÁ CUBRIENDO					
Responsable en la Unidad de dirigir y coordinar el departamento de imagenología en la que se realizan estudios para conocer mediante diferentes imágenes, como se encuentra el cuerpo, principalmente del aparato respiratorio.					

1. ¿El departamento de imágenes se encontró abastecido de insumos y medios de contraste durante la pandemia COVID-19 en el año 2020?

Si se encontró abastecido, durante el año 2020 hubo demasiada demanda de pacientes, pero solo se realizaron estudios simples que no requerían de tales insumos y medio de contraste.

2. ¿Existió desabastecimiento en el hospital de algún tipo de línea de insumos o medicamentos?

No hubo desabastecimiento, pero como jefe de área solicitaba constantemente material de bioseguridad para poder atender a los pacientes, puesto que la línea de bioseguridad era muy peleada y todas las áreas requerían de los insumos.

3. ¿Qué líneas de productos cree usted que se priorizaron durante la pandemia en el hospital?

Medicina y equipos de bioseguridad tales como mascarillas, ternos quirúrgicos, ternos de bioseguridad, guantes etc.

4. ¿Por qué cree usted que las mascarillas, pruebas COVID, entre otros insumos de bioseguridad a principios de la pandemia tenían un costo muy elevado y después de algunos meses los oferentes bajaron los precios?

Por la alta demanda que hubo al inicio de la pandemia y muy poca oferta por parte de los proveedores, después de un par de meses el índice de oferta de los proveedores subió y la demanda iba bajando, esto provocó una regularización de precio y a la vez afectación para las microempresas que tenían el costo de producción más alto a diferenciación del macro.

5. ¿Cuál fue la línea de productos que salió más beneficiada en el 2020 y 2021?

La línea de productos más beneficiada en el 2020 y 2021 fueron los fármacos y material de bioseguridad.

4.4. Análisis e interpretación de resultados:

Se efectuó un recuento y fusión de las respuestas obtenidas con la finalidad conocer la Influencia del COVID-19 en el sector hospitalario y sus productos de mayor rotación.

- Los insumos del departamento de imágenes no dieron mucha rotación en el año 2020 debido a que la mayoría de los estudios que realizaban en el departamento de imagenología eran estudios simples que no requerían ningún de insumos o medio de contraste. Debido a la falta de rotación del producto, en el 2021 hubo en déficit de presupuesto para el departamento de imágenes ya que en el análisis del 2020 no disponían de un antecedente para poder justificar la rotación necesaria que se dio durante el año.
- Al principio de la pandemia, los altos costos de mascarillas, pruebas COVID, trajes de bioseguridad, etc. Se dio a causa de la existencia de la alta demanda en el mercado, pero muy poca oferta por parte de los proveedores por motivo de la demanda mundial, todos

los países trataban de abastecerse, en algunos hospitales existió el desabastecimiento por la fijación de precios en la cual no se podían exceder en las compras, pero en otras entidades tuvieron que comprar los insumos con sobreprecio para poder abastecerse, después de algunos meses los precios de insumos bajaron ya que todo se estaba regularizando y no solo la industria farmacéutica pudo importar estos insumos, varias organizaciones lo hicieron provocando demasiada oferta en el mercado y precios demasiado competitivos.

- La industria farmacéutica más beneficiada fue la que disponía de fármacos correspondientes a la línea de antirretrovirales, analgésicos y antibióticos. Los insumos de bioseguridad también tuvieron una alta demanda y alto beneficio para los pocos oferentes que disponían de los insumos al comienzo de la pandemia, después de algunos meses debido a la excesiva oferta de proveedores provoco que los precios de los insumos bajen demasiado.

4.5. Redacción del estudio de caso

El estudio de caso está basado sobre la Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la Costa Ecuatoriana. Se enfocó en la investigación en hospitales de segundo nivel y Promedicinas S.A. en los resultados del estudio de caso participaron: profesionales de la salud, gerente general y gerente financiero de Promedicinas S.A.

4.6. Descripción de la situación actual

Se analizaron los reportes de cada registro de ventas y utilidades de los años 2019, 2020, 2021 y 2022.

Tabla 3 Ventas y utilidad en los años 2019, 2020, 2021 y 2022.

Año	Venta	Utilidad
2019	\$406.636,10	\$50.335,66
2020	\$300.030,28	\$499,88
2021	\$421.192,92	\$172,54
2022	\$707.000,00	\$25.000,00

Nota. Datos tomados de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros

De acuerdo a los resultados reflejados en la tabla 3, se revela que el impacto del COVID – 19 en las ventas en la empresa Promedicinas S.A., ha sido muy significativo, se evidencia que, en comparación de los años 2019, 2020, 2021 y 2022, el año 2019 fue un muy buen año para la empresa ya que el movimiento de los productos de imágenes era muy alto y también el consumo de medicina. En el 2020 debido al aislamiento social por la pandemia del COVID - 19, iniciaron los problemas para la empresa, porque comenzó a disminuir el nivel de ventas a causa de que los insumos y medio de contraste para el departamento de imágenes no contaban con rotación, también tuvieron demasiadas cuentas por pagar a causa de la importación de mascarillas y pruebas COVID que perjudicaron a la compañía, ya que sus resultados no fueron positivos para la compañía por la pérdida. Las pruebas COVID tuvieron un costo de \$7,59 + IVA en ese entonces en el estudio de mercado daba un precio referencial de \$18,5 lo cual se pronosticaba que iba hacer rentable para la compañía, pero la desaduanización del producto demoró bastante ya que varias empresas realizaron la misma

importación lo cual ocasionó que haya un alto índice de oferta y los precios bajen excesivamente, incluso se evidencia en algunos procesos del portal del Servicio Nacional de Contratación Pública que las pruebas COVID finalmente fueron vendidas a \$1. En el caso de las mascarillas se dio el mismo resultado, Promedicinas S.A. compró las mascarillas a \$1,95 + IVA por unidad, por ende, también existió abundante oferta en el mercado y actualmente se encuentran mascarillas KN95 a un precio de venta de \$0,12ctvs.

Tabla 4 *Análisis de pérdida de pruebas COVID*

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad vendida	Precio de venta unitario	Total venta	Pérdida	Margen
Pruebas rápidas COVID-19	12000	\$ 7,59	\$ 91.080,00	2945	\$ 3,940	\$11.603,30	\$ -79.476,70	-685%

Tabla 5 *Análisis de pérdida de mascarillas KN95*

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Cantidad vendida	Precio de venta unitario	Total venta	Pérdida	Margen
Mascarillas KN95	16000	\$ 1,95	\$ 31.200,00	12000	\$ 1,270	\$15.240,00	\$ -15.960,00	-105%

La pérdida total en la empresa por la importación de mascarillas y pruebas COVID fue de \$95.436,70.

En el 2021, las ventas crecieron, pero se tuvo que terminar de saldar las cuentas por cobrar de la importación que se había hecho, ya que el consumo del departamento de imágenes no disponía de alta rotación, Promedicinas S.A. continuaba comprando medicina al distribuidor Marketpharmacy ya que dispone de la distribución de varias líneas de medicamentos lo cual ayudó al incremento de ventas de la compañía.

En el 2022 las ventas y utilidad de la compañía creció, el departamento de imágenes comenzó a estabilizarse y la venta de medicamentos creció gracias a la gran participación de ínfimas y procesos del portal de compras públicas, mediante el análisis de ganancia se puede evidenciar que la empresa obtendría más rentabilidad si se independiza y solicita la distribución directa de los laboratorios.

4.7. Descripción de la situación propuesta

Debido a la crisis sanitaria y la falta de rotación de los productos que comercializa Promedicinas S.A. enfocados en el área de imágenes, vio la necesidad de darle prioridad a la venta de medicina de diferentes grupos, la alianza comercial con Marketpharmacy fue muy buena ya que dispone de la distribución directa de varios laboratorios, y nos otorga 120 días de crédito. Hasta la actualidad, se llevaron a cabo varias ventas de medicamentos, Promedicinas S.A. cuenta con un muy buen equipo de ventas y cobranza la cual se ha visto que en los hospitales que participa ha tardado 60 días en el mayor de los casos, por lo general, se ha evidenciado un promedio de pago del cliente de cuarenta y cinco días. En vista de estos sucesos se ha demostrado que se puede cubrir el gasto directo con el laboratorio permitiendo la incorporación de alianza comercial directa con los laboratorios de medicamentos la cual provocaría más ingresos a la compañía. El medicamento es parte de los recursos indispensables para la prestación de los servicios de salud. Cura enfermedades o las controla o reduce sus síntomas y proporciona calidad de vida a los pacientes; en suma, contribuye a crear sociedades más saludables y con mayor esperanza de vida. Por ende, la comercialización de medicamentos es esencial para aumentar la rentabilidad de la empresa, la venta a través del distribuidor ayudó mucho a la empresa en las ventas y utilidad, la distribución directa del laboratorio permitiría;

- Incrementar la participación mayoritaria de los procesos e ínfimas del portal de compras públicas.
- Canal rentable económicamente al eliminar los intermediarios

- Se pueden ofrecer precios más competitivos que favorezcan su consumo.

A continuación, se da a conocer la ganancia de un medicamento denominado prednisona que se vendió en el Hospital General Quevedo con el distribuidor dando un margen del 17% a la compañía.

Tabla 6 Rentabilidad del medicamento Prednisona con el distribuidor

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Precio unitario de venta	Total Venta	Utilidad	Margen
Prednisona	14500	\$0,30	\$4.350,00	\$0,36	\$5.220,00	\$870,00	17%

Mediante el siguiente cuadro se da a conocer la ganancia y el margen que se podría tener con la compra directa al laboratorio.

Tabla 7 Prospecto de Rentabilidad del medicamento prednisona con el laboratorio

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Precio unitario de venta	Total Venta	Utilidad	Margen
Prednisona	14500	\$0,15	\$2.175,00	\$0,36	\$5.220,00	\$3.045,00	58%

Se puede evidenciar que el margen de ganancia tiene un incremento del 41% en este medicamento con la compra directa al laboratorio. Por ende, se plantea la alianza comercial con los siguientes laboratorios que cuentan con medicamentos de alta demanda y han permitido otorgar la distribución con la condición de que las tres primeras compras de medicamentos sean de contado, y después de las tres primeras compras establecerán un crédito de treinta, sesenta y noventa días según el comportamiento de pago del distribuidor, se detallan los siguientes:

Cada laboratorio se especializa en diferentes líneas de medicamentos tales como antiinfecciosos, antiulcerosos, analgésicos, tranquilizantes, antialérgicos, antigripales, diuréticos etc. Lo cual en algunos procesos de subasta solicitan de consumo masivo, es decir la participación de varios grupos de medicamentos. En vista de que la empresa se encuentra con mejor estabilidad comparada al 2020, se puede establecer esta estrategia comercial para invertir capital y generar una mejor ganancia.

Tabla 8 *Laboratorios y Cantidad de medicamentos que distribuyen*

Laboratorio	Cantidad de medicamentos que distribuye
Labovida	100
Pharmedic	150
Genfar	235
Vitalis	200
Pharmabrand	400
Total	1085

Se da a conocer que la ampliación de cartera con respecto a la línea de medicamentos se extendería a mil ochenta y cinco ítems por comercializar. Lo cual incrementaría la participación de mercado permitiendo otorgar precios competitivos.

Promedicinas S.A. ha distribuido a dieciocho hospitales de primer, segundo y tercer nivel medicina en la costa ecuatoriana, lo cual por medio del siguiente cuadro se detallan los precios de cuatro medicamentos que se vendió en el año 2022 al Hospital de la Policía Nacional y lo que se podría vender en el 2023 con la distribución directa de los laboratorios.

Tabla 9 Rentabilidad de medicamentos del Grupo H con el distribuidor

Item	Proveedor	Descripción Item	Cantidad anual de adquisición	Costo unitario	Costo Total	Precio de venta unitario	Precio de venta total	Ganancia	Porcentaje
1	Marketpharmacy	Dexametasona Líquido parenteral 4 mg/mL Caja xampolla(s) x 2 mL	8000	0,5	\$ 4.000,00	0,6	4800	\$ 800,00	17%
2		Hidrocortisona, succinato sódico Sólido parenteral 100 mg Caja x vial(es) con disolvente	1600	1,4	\$ 2.240,00	2,2	3520	\$ 1.280,00	36%
3		Prednisona	14500	0,3	\$ 4.350,00	0,36	5220	\$ 870,00	17%
4		Metilprednisolona succinato Sólido parenteral 500 mg Caja x vial(es) con disolvente	800	11,3	\$ 9.040,00	18,3	14640	\$ 5.600,00	38%
TOTAL					\$ 19.630,00		\$ 28.180,00	\$ 8.550,00	30%

En el presente cuadro se aprecia que la rentabilidad es del 30% del grupo de medicamentos pertenece al grupo H denominado “Preparados Hormonales Sistémicos”

Tabla 10 Prospecto de rentabilidad de medicamentos del grupo H con los laboratorios

Item	Proveedor	Descripción Item	Cantidad anual de adquisición	Costo unitario	Costo Total	Precio de venta unitario	Precio de venta total	Ganancia	Porcentaje
1	Genfar	Dexametasona Líquido parenteral 4 mg/mL Caja xampolla(s) x 2 mL	8000	0,4	\$ 3.200,00	0,6	4800	\$ 1.600,00	33%
2	Pharmedic	Hidrocortisona, succinato sódico Sólido parenteral 100 mg Caja x vial(es) con disolvente	1600	1,35	\$ 2.160,00	2,2	3520	\$ 1.360,00	39%
3	Pharmabrand	Prednisona	14500	0,15	\$ 2.175,00	0,36	5220	\$ 3.045,00	58%
4	Vitalis	Metilprednisolona succinato Sólido parenteral 500 mg Caja x vial(es) con disolvente	800	10,6	\$ 8.480,00	18,3	14640	\$ 6.160,00	42%
TOTAL					\$ 16.015,00		\$ 28.180,00	\$ 12.165,00	43%

La estimación de ventas al mismo grupo H, del 2023 con la distribución directa de laboratorios es del 43%, lo cual sería un incremento del 13% en comparación a la compra de Marketpharmacy.

Figura 17 Situación actual y propuesta



Se plantea el siguiente plan de ahorro para la compañía en caso de existir otra pandemia.

Tabla 11 Plan de ahorro para la compañía

Periodo	Ventas	Utilidad	Valor de incremento	10% Ahorro de utilidad
2022	\$ 707.000,00	\$25.000,00	36%	
2023	\$ 961.520,00	\$34.000,00		\$ 3.400,00
2024	\$1.307.667,20	\$46.240,00		\$ 4.624,00
2025	\$1.778.427,39	\$62.886,40		\$ 6.288,64
2026	\$2.418.661,25	\$85.525,50		\$ 8.552,55
2027	\$3.289.379,30	\$85.525,50		\$ 11.631,47
TOTAL AHORRO:				\$ 34.496,66

Se plantea un ahorro anual del 10% de la utilidad neta por 5 años, con la finalidad de tener un remante que permita seguridad en caso de existir otra catástrofe sobrenatural.

4.8. Limitaciones del estudio

La limitación de estudio que tiene el caso fue la organización de citas para llevar a cabo las entrevistas en vista de que se tenía pronosticado entrevistar a diez servidores de salud, pero a causa de la temporada navideña e inicios del año 2023 la mitad se encontraban de vacaciones o en reuniones para la elaboración de partidas presupuestarias para el abastecimiento del área, por ende, se entrevistó a cinco médicos las cuales brindaron toda la información necesaria para la realización del estudio del caso, conforme a la previa cita de los horarios que se encontraban disponibles.

CONCLUSIONES

- De acuerdo con el objetivo general “Analizar la influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. Caso de estudio: Promedicinas S.A”. Se pudo concluir que de acuerdo con las entrevistas realizadas al personal hospitalario y Promedicinas S.A. el departamento de imágenes no dio movimiento a sus insumos y medio de contraste puesto que los estudios que realizaban eran simples de tórax lo cual provoco que no exista rotación de dichos productos. A causa de la falta de rotación en el año 2020 de sales yodadas e insumos de imágenes provoco en el año 2021 exista déficit de presupuesto debido al historial de rotación del producto, también se priorizo la incorporación de vacunas para el COVID-19.
- El comportamiento de compra de los hospitales en el año 2020 fue inclinado más a la línea de medicamentos y protección de bioseguridad. La industria farmacéutica dedicada a la comercialización de medicamentos tuvo mayor ventas y ganancias en comparación a otras industrias.
- La alta demanda y escasez de producto al inicio de la pandemia de insumos de protección sanitaria tales como mascarillas, guantes, alcohol y pruebas COVID provocó sobre precios en algunos hospitales de tal manera que perjudicó a varias entidades puesto que contraloría revisó los estatus de procesos y solicitó respuestas de la compra de insumos con sobreprecio.
- Los resultados de la empresa tanto en ventas como en utilidad aumentaron en el año 2022 gracias al movimiento de insumos, medios de contraste del departamento de imágenes y la venta de medicamentos en comparación al 2020 y 2021.

RECOMENDACIONES

- El caso de estudio basado en la Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la costa ecuatoriana. ha permitido determinar la evaluación y aplicación de alianzas comerciales directa con los laboratorios con la finalidad de incrementar utilidad, pero no se descarta la alianza comercial con el distribuidor ya que puede ayudar en momentos de crisis.
- Se recomienda un ahorro anual del 10% de la utilidad neta por 5 años, con la finalidad de tener un remante que permita seguridad en caso de existir otra catástrofe sobrenatural.
- Es importante que Promedicinas S.A. realice encuestas a sus clientes y análisis de compra para determinar cuáles son los medicamentos y líneas más rentables y con mayor rotación en la entidad.
- Participar en los procesos de contratación pública que se encuentren publicados en el portal, analizar la entidad y el lugar antes de participar en dichos procesos ya que algunas entidades cuentan con un historial de falta de pago, lo cual provocaría una alta cartera de cuentas por cobrar.
- Cada empresa enfocada a una línea de negocio no debe aventurar con otras líneas de negocios sin hacer un estudio de mercado.

REFERENCIAS

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2020). *MASCARILLAS (Aprobados durante la emergencia sanitaria)*. <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/Mascarillas-aprobadas-por-Arcsa-durante-la-emergencia-sanitaria-30-noviembre-2020.pdf>
- Alpari. (2021). *Déficit presupuestario. Significado, definición y términos—Glosario de Alpari*. <https://alpari.com/es/beginner/glossary/budget-deficit/>
- Angelelli, P., Benavente, J. M., & Stein, E. (2020, mayo 14). Cómo el sector público puede coordinar una mayor producción nacional de insumos críticos para enfrentar a la Covid-19. *Ideas que Cuentan*. <https://blogs.iadb.org/ideas-que-cuentan/es/como-el-sector-publico-puede-coordinar-una-mayor-produccion-nacional-de-insumos-criticos-para-enfrentar-a-la-covid-19/>
- ASEFARMA. (2021, diciembre 27). ¿Qué medicamentos son considerados psicotrópicos? *Especialistas en Compra Venta, Asesoría, Consultoría y Empleo para Farmacias - Asefarma*. <https://www.asefarma.com/blog-farmacia/que-medicamentos-son-considerados-psicotropicos>
- Banco Central del Ecuador. (2021, mayo 12). *La pandemia por el COVID-19 generó una caída en el PIB de 6,4% de marzo a diciembre de 2020*. <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1427-la-pandemia-por-el-covid-19-genero-una-caida-en-el-pib-de-6-4-de-marzo-a-diciembre-de-2020>
- Banco Mundial. (2022). *América Latina y el Caribe: Noticias sobre desarrollo, investigación, datos | Banco Mundial* [Text/HTML]. World Bank. <https://www.bancomundial.org/es/region/lac>

- Boscán, A. (2020, marzo 27). *Los médicos del Icaza Bustamante, ante la falta de pruebas de Covid19, se hacían tomografías para descartar complicaciones.* Twitter. <https://twitter.com/AnderssonBoscan/status/1243681433086046208>
- Cáceres, N. T., & Miramira, W. H. C. (2020). Modelo de gestión de la cadena de suministro y la rentabilidad de los principales laboratorios farmacéuticos del Perú. *Industrial Data*, 23(1), 53-72. <https://www.redalyc.org/journal/816/81664593004/html/>
- Calle, R. L. (2020, mayo 3). Hospital Los Ceibos adquiere bolsas para cadáveres con sobreprecio. *Radio La Calle*. <https://radiolacalle.com/hospital-los-ceibos-adquiere-bolsas-para-cadaveres-con-sobreprecio/>
- Caribbean, E. C. for L. A. and the. (2021). *Economic Commission for Latin America and the Caribbean* [Text]. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. <https://www.cepal.org/en>
- Caribe, C. E. para A. L. y el. (2022, julio 20). *Aprendizajes y lecciones internacionales para avanzar hacia sistemas de salud universales, integrales y sostenibles* [Text]. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/eventos/aprendizajes-lecciones-internacionales-avanzar-sistemas-salud-universales-integrales>
- Casilimas, C. A. S. (2019). *Investigación cualitativa*. 313.
- Castro Calderón, J. C. (2020). *“Emergencia Sanitario por COVID-19 y su impacto socioeconómico en las cadenas de farmacias de la ciudad de Jipijapa”*. <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/5300/2805/1/Proyecto%20Juan%20Castro%2002.pdf>
- Chaves Ávila, R. (2020). Crisis del Covid-19: Impacto y respuestas de la economía social. *Chaves Ávila, Rafael 2020 Crisis del Covid-19: impacto y respuestas de la economía social Noticias de la Economía Pública, Social y Cooperativa* 6328 43.

<https://roderic.uv.es/handle/10550/78868>

El Universo. (2020, julio 18). Médicos alertan sobre la escasez de insumos de bioseguridad en hospitales de Guayaquil. *El Universo*.
<https://www.eluniverso.com/guayaquil/2020/07/18/nota/7910097/medicos-alertan-sobre-escasez-insumos-bioseguridad-hospitales>

Fabrizi, M. S. (2021). *Las técnicas de investigación: La observación*.
<http://institutocienciashumanas.com/wp-content/uploads/2020/03/Las-t%C3%A9cnicas-de-investigaci%C3%B3n.pdf>

Fiscalía General del Estado. (2021, abril 8). *Fiscalía General del Estado | Inicia juicio contra 8 personas por presunto peculado en Hospital Los Ceibos*.
<https://www.fiscalia.gob.ec/inicia-juicio-contra-8-personas-por-presunto-peculado-en-hospital-los-ceibos/>

García, M., Martínez, C., Martín, N., & Sánchez, L. (2020). *La entrevista*.
http://www2.uca.edu.sv/mcp/media/archivo/f53e86_entrevistapdfcopy.pdf?f

García-González, J. R., & Sánchez-Sánchez, P. A. (2020). Diseño teórico de la investigación: Instrucciones metodológicas para el desarrollo de propuestas y proyectos de investigación científica. *Información tecnológica*, 31(6), 159-170. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000600159>

Gómez Franco, T., Matarín Rodríguez-Peral, E., & García García, F. (2021). La sostenibilidad del sistema de salud y el mercado farmacéutico: Una interacción permanente entre el costo de los medicamentos, el sistema de patentes y la atención a las enfermedades. *Salud Colectiva*, 16, e2897. <https://doi.org/10.18294/sc.2020.2897>

González, M. B. A. (2019). 3.1. *Qué es un grupo*. 3.2. *Diferencias entre trabajo en grupo y colaborativo*.

Guzman, E. A. G., & Alejo, O. J. A. (2017). *El estudio de casos: Una metodología efectiva para la investigación empresarial*. 38(51).

<https://www.revistaespacios.com/a17v38n51/a17v38n51p10.pdf>

Hartmann, N. N., & Lussier, B. (2020). Managing the sales force through the unexpected exogenous COVID-19 crisis. *Industrial Marketing Management*, 88, 101-111.

<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2020.05.005>

Herrera, & Jiménez. (2019). *Desabastecimiento de insumos médicos*.

<http://www.revsaludpublica.sld.cu/index.php/spu/article/view/1635/1326>

Hospital de Especialidades José Carrasco Arteaga. (2020). *Adquisición de prueba rápida para la determinación de COVID-19, Anticuerpos IGG/IGM*. Sistema Oficial de Contratación Pública.

https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/PC/ResumenPuja.cpe?id=4fKBEH5-z_JDFw250Vj9D8jXkYVj8ScJOpe8kb8nVd0

Hospital General Teófilo Dávila. (2020, agosto 13). *Adquisición de respirador con eficiencia de filtración mínima del 95 por ciento con mascarilla de filtrado, para el personal de salud que esta atendiendo los pacientes COVID del Hospital General Teófilo Dávila de la ciudad de Machala*. Sistema Oficial de Contratación Pública.

https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/PC/informacionProcesoContratacion2.cpe?idSoliCompra=03p4QEvPV6Tohy6h5J9J5PC48JxS7m0_ZpVm7LjD_yg,

https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/PC/informacionProcesoContratacion2.cpe?idSoliCompra=03p4QEvPV6Tohy6h5J9J5PC48JxS7m0_ZpVm7LjD_yg,

INEC. (2020). *Registro Estadístico de Defunciones Generales de 2020*.

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Poblacion_y_Demografia/Defunciones_Generales_2020/2021-06-10_Principales_resultados_EDG_2020_final.pdf

- Ivette, A. (2020, enero 12). *Tasa de mortalidad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-mortalidad.html>
- Jifar, W. W., Geneti, G. B., & Dinssa, S. D. (2022). The Impact of COVID-19 on Pharmaceutical Shortages and Supply Disruptions for Non-Communicable Diseases Among Public Hospitals of South West, Oromia, Ethiopia. *Journal of Multidisciplinary Healthcare*, 15, 1933-1943. <https://doi.org/10.2147/JMDH.S377319>
- Lexis Finder. (2018). *Ley Orgánica del Sistema de Contratación Pública*. <https://www.epn.edu.ec/wp-content/uploads/2018/08/Ley-Org%C3%A1nica-de-Contrataci%C3%B3n-P%C3%BAblica.pdf>
- Ministerio de Economía y finanzas. (2020). *PRESUPUESTO GENERAL DEL ESTADO*. 83.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). *Ejecución Presupuestaria por entidad pública- Ministerio de Salud Pública*. <https://www.finanzas.gob.ec/eje-cucion-presupuestaria/>
- Ministerio de Salud Pública. (2022). *Resolución Nro. MSP-MSP-2022-0012-R*. <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2022/06/MSP-MSP-2022-0012-R.pdf>
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador. (2017). *Ministerio de Salud Pública del Ecuador, Política Nacional de Medicamentos*. <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/Politica-Nacional-de-Medicamentos-con-acuerdo.pdf>
- Ministerio de Salud Pública del Ecuador. (2021, diciembre 2). La falta de medicinas sigue siendo un calvario para los pacientes en Ecuador. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/falta-medicinas-hospitales-iess-calvario-pacientes/>
- PRIMICIAS. (2021, julio 21). 21 de julio de 2021: Ecuador acumula 478.615 contagios de Covid-19. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/julio-ecuador-covid-19->

fallecidos-contagios/

Quillupangui, S. (2021, septiembre 22). *Más de 431 000 nuevos pobres y 532 359 empleos perdidos dejó la pandemia en Ecuador en 2020, según el Gobierno*. El Comercio.<https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/pobres-empleos-desempleo-gobierno-ecuador-pandemia-desarrollo.html>

Research, C. for D. E. and. (2019). *Medicamentos Genéricos: Preguntas y Respuestas*. FDA. <https://www.fda.gov/drugs/generic-drugs/medicamentos-genericos-preguntas-y-respuestas>

Ron Amores, R. E. R., & Sacoto Castillo, V. A. S. (2017). *Las PYMES ecuatorianas: Su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total*. 38(53). <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/a17v38n53p15.pdf>

Sabino, C. (2019). *El Proceso de investigación*. 216. http://paginas.ufm.edu/sabino/ingles/book/proceso_investigacion.pdf

Secretaría Técnica Planifica Ecuador. (2020). *Evaluación Socioeconómica PDNA Covid-19 Ecuador. Marzo-Mayo 2020*. 182. <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/12/Eval-Soc-Econ-10-Dic-ok.pdf>

Servicio Nacional de Contratación Pública. (2021). *Plan Anual de Contratación Pública*. https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/downloads/2021/01/MANUAL-DE-USUARIO-PAC-CON-SINAFIP_VF.pdf

Servicio Nacional de Contratación Pública. (2022). *Proveedores del Estado – Servicio Nacional de Contratación Pública*. <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/proveedores-del-estado/>

Tait, K. (2020). • *INDUSTRIA FARMACEUTICA*. 20.

Televistazo. (2021, diciembre 1). *Denuncian falta de medicinas e insumos en el Hospital*

Francisco de Icaza Bustamante. www.ecuavisa.com.

<https://www.ecuavisa.com/noticias/ecuador/denuncian-falta-de-medicinas-e-insumos-en-el-hospital-francisco-de-icaza-bustamante-AH1090299>

GLOSARIO

Pliegos

Documentos precontractuales gestionados y aceptados en cada procedimiento, cumpliendo los modelos requeridos por el Servicio Nacional de Contratación Pública.

Portal Compras públicas

Es aquel Sistema Informático Oficial de Contratación Pública del Estado Ecuatoriano.

Presupuesto Referencial

Dinero asignado del objeto de contratación determinado por la Entidad Contratante en su fase precontractual.

Proveedor

Es aquella persona natural o jurídica nacional o extranjera, la cual, se encuentra registrada en el RUP, de conformidad con esta Ley, habilitada para suministrar bienes, elaborar obras y prestar servicios, incluidos los de consultoría, solicitados por las Entidades Contratantes

Registro Único de Proveedores

Es la Base de Datos de todos los proveedores de obras, bienes y servicios, incluidos también los de consultoría, habilitados para la participación de procedimientos establecidos en esta Ley. Su gestión está a cargo del Servicio Nacional de Contratación Pública y es requerido por las Entidades Contratantes.

ANEXOS

CARTA DE AUTORIZACIÓN PARA USO DE INFORMACIÓN

Guayaquil, 6 de enero de 2023

Señores,

Universidad Católica Santiago de Guayaquil

Presente. –

Yo, Gabriela Nathaly González con cédula de identidad 1718202680 en calidad de Representante Legal de la compañía Promedicinas S.A. autorizó a Karelys Antonella Manosalvas Baños con cédula de identidad 2351102840, estudiante de la carrera de Licenciatura en Comercio correspondiente a la facultad de Economía, Administración y Empresariales a utilizar la información que requiera para su tesis denominada Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la Costa Ecuatoriana. Caso de estudio: PROMEDICINAS S.A. y autorizo a la Universidad Católica Santiago de Guayaquil la publicación en la biblioteca de la institución del trabajo de titulación.

Atentamente,



FIRMADO ELECTRONICAMENTE POR:
GABRIELA NATHALY
GONZALEZ BANOS

Gabriela González

C.I. 1718202680

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Manosalvas Baños, Karelys Antonella** con C.C: # 2351102849 autora del trabajo de titulación: **Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la Costa Ecuatoriana. Caso de estudio: PROMEDICINAS S.A.** previo a la obtención del título de **Licenciada en Comercio** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 09 de febrero de 2023



f. _____

Nombre: Manosalvas Baños, Karelys Antonella

C.C: 2351102849



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Influencia del COVID-19 en las ventas de insumos y medicamentos del sector hospitalario en la Costa Ecuatoriana. Caso de estudio: PROMEDICINAS S.A.		
AUTOR(ES)	Manosalvas Baños, Karelys Antonella		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Guzmán Barquet, Eduardo Andrés Mgtr.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad d Economía y Empresa		
CARRERA:	Comercio		
TITULO OBTENIDO:	Licenciada en Comercio		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	09 de febrero de 2023	No. DE PÁGINAS:	71
ÁREAS TEMÁTICAS:	Industria Farmacéutica, Afectación Económica, Priorización de insumos y medicamentos de emergencia.		
PALABRAS CLAVES /KEYWORDS:	Pandemia, Inflación, Escasez, Emergencia Sanitaria, Hospitales, Industria		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El caso investigado centra su análisis en el impacto de la pandemia del COVID-19 en la venta de insumos y medicamentos dentro del sector hospitalario ecuatoriano en la región costa. El enfoque metodológico utilizado fue el cualitativo, donde nos permitió recopilar información de diferentes fuentes como la Superintendencia de Compañías, Portal de Compras Públicas, entre otras. Los resultados detallados reflejan el comportamiento de las ventas en el periodo 2020-2022; en los mismos, podremos observar el declive que tuvo la empresa a raíz de la pandemia y lo difícil que fue la recuperación en el año 2022. Las entrevistas fueron realizadas mediante método descriptivo a los hospitales de segundo nivel y a los departamentos de Gerencia General y Gerencia Financiera de PROMEDICINAS S.A., mediante la elaboración de preguntas cuyos resultados dieron a conocer que el hospital priorizó insumos médicos y medicamentos de emergencia sanitaria, de la misma manera se evidencian los sobrepagos sobre las referencias anteriormente mencionadas al inicio de la pandemia del COVID-19 debido a la escasez y la misma emergencia. De acuerdo con el análisis se establece que una de las mejores estrategias es la alianza comercial con los laboratorios ya que permitirá un mayor ingreso de ventas y utilidades a la empresa.</p>		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593969256919	E-mail: karelys.manosalvas@cu.ucsg.edu.ec	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Garcés Silva, Magaly Noemi		
	Teléfono: +593-4-2206953 Ext. 5046		
	E-mail: magaly.garces@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			