

**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**TEMA DE ENSAYO:**

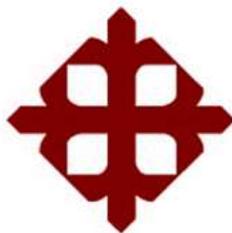
**“Análisis de Desarrollo de la Cadena Farmacéutica Distrifarma Durante la  
Pandemia SARS-COV2”**

**AUTORA:**

**Lorena del Cisne Loayza Añezco**

**Previo a la obtención del Grado Académico de:  
Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud**

**Guayaquil, Ecuador  
2023**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Odontóloga, Lorena del Cisne Loayza Añazco**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud**.

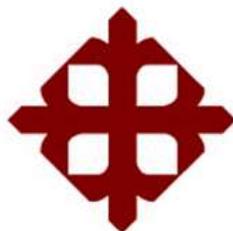
**REVISOR**

\_\_\_\_\_  
**Ing. Ángel Castro Peñarreta, Mgs.**

**DIRECTORA DEL PROGRAMA**

\_\_\_\_\_  
**Econ. María de los Ángeles Núñez L, Mgs.**

**Guayaquil, a los 31 días del mes de mayo del año 2023**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Lorena del Cisne Loayza Añezco**

### **DECLARO QUE:**

El ensayo “**ANÁLISIS DE DESARROLLO DE LA CADENA FARMACÉUTICA DISTRIFARMA DURANTE LA PANDEMIA SARS-COV2**” previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

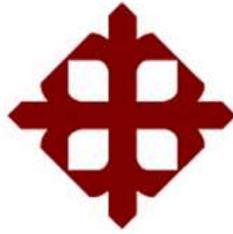
En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del ensayo del Grado Académico en mención.

**Guayaquil, a los 31 días del mes de mayo del año 2023**

**LA AUTORA**

---

**Lorena Del Cisne Loayza Añezco.**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Lorena Del Cisne Loayza Añezco**

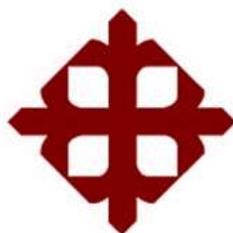
Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Ensayo** previo a la obtención del grado de **Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud** titulado: **“ANÁLISIS DE DESARROLLO DE LA CADENA FARMACÉUTICA DISTRIFARMA DURANTE LA PANDEMIA SARS-COV2”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 31 días del mes de mayo del año 2023**

**LA AUTORA**

---

**Lorena del Cisne Loayza Añezco**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD**

**REPORTE URKUND**

← → C [secun.orkund.com/oid/www/160361750-750812-943057\\*91bKLVayjbQMdQxqJHWMYmVUSrOTM/TMIMTsd.TIWyMAzMDQzMcMvNDKNDewHDAZMjKudQA+](https://secun.orkund.com/oid/www/160361750-750812-943057*91bKLVayjbQMdQxqJHWMYmVUSrOTM/TMIMTsd.TIWyMAzMDQzMcMvNDKNDewHDAZMjKudQA+)

**URKUND** Abrir sesión

**Documento:** [Caso de estudio Lorenz Loiza.docx](#) (018771298)

**Presentado:** 2023-05-11 10:54 (-08:00)

**Presentado por:** [lirenasayza@gmail.com](mailto:lirenasayza@gmail.com)

**Recibido:** [rosalia.lago.uscg@wsls.uns.ac.cr](mailto:rosalia.lago.uscg@wsls.uns.ac.cr)

**Mensaje:** Caso de estudio para analisis Urkund [Mostrar el mensaje completo](#)

2% de estos 13 párrafos, se componen de texto presente en 2 fuentes.

**Lista de fuentes** Bloqueos

Categoría	Enlace/nombre de archivo
<a href="#">Bibliografía</a>	<a href="https://doi.org/10.1016/j.ijl.2020.100000">https://doi.org/10.1016/j.ijl.2020.100000</a>
<a href="#">Bibliografía</a>	<a href="https://doi.org/10.1016/j.ijl.2020.100000">https://doi.org/10.1016/j.ijl.2020.100000</a>
<b>Fuentes alternativas</b>	
<b>Fuentes no usadas</b>	

---

**100%** #1 **Activo**

la salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula

a

la prestación de los servicios de salud que se rige obligatoriamente por los principios de equidad, solidaridad, universalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética,

y está con un enfoque de género y generacional (Ministerio de Salud Pública, 2017). Por su parte, en plena disposición del Art. 52 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), garantiza que, la salud es un derecho que es brindado por el Estado mediante diversas políticas, las cuales se manejan sin distinción alguna, brindando programas, acciones, servicios y atención integral de la salud, salud sexual y reproductiva de cada ciudadano.

Con esto, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA, 2022), emitió lineamientos frente a la problemática del SARS-COV 2, y dispuso la orden de que las personas que laboran en farmacias (auxiliares, dependientes, representantes, etc), puedan circular libremente sin la necesidad de tener un salvoconducto según el Decreto Ejecutivo 1017, en donde se estipula en el artículo 5, inciso 1 que todas las

personas y servicios que presten un servicio público o servicio privado de provisión de los servicios básicos, de salud, bomberos, provisión de víveres, aeropuertos, seguridad, terminales aéreas, marítimos, fluviales, bancarios, y otros servicios

que cumplan un deber fundamentalmente

**Fuente externa:** <https://doi.org/10.1016/j.ijl.2020.100000> **100%**

La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios y a la Virgen por darme todos los días la oportunidad de despertar con vida y salud, por darme una hermosa familia, a mi esposo por ser el pilar fundamental y mi apoyo en el estudio de mi maestría, a mis niñas por impulsarme a superarme y ser mejor día a día.

A mis padres que desde niña me inculcaron valores, gracias a ellos soy la mujer que soy, llena de virtudes, y entre uno de ellos destaco el ser responsable, entregada al estudio, ya que esta ha sido la mejor herencia que pude recibir de parte de ellos.

A mi mamita que desde el cielo debe estar festejando mis triunfos y es mi ángel que me acompaña en mi caminar, a mis hermanos que son muy importantes en mi vida

**Lorena del Cisne Loayza Añazco**

## **DEDICATORIA**

Dedico este título a familia, a mis niñas y en especial a mi esposo por ser incondicional con su amor y paciencia por creer en mí, y por siempre empujarme a ser mejor y por apoyarme a lo largo de mis estudios.

A mi padre por siempre estar pendiente de mi por demostrarme que la distancia no es un limitante y darme su amor y apoyo incondicional, a mis hermanos

**Lorena del Cisne Loayza Añezco**

## Resumen

Las farmacéuticas siempre han sido parte de un sector económico y social clave para la distribución adecuada de medicamentos. En el tiempo de la pandemia por COVID-19, a nivel mundial, el mantenimiento de la cadena de oferta y demanda fue difícil debido a la escasez de medicamentos, tanto de los productos relacionados al virus SARS-COV2, como de aquellos relacionados a otras afecciones; en Ecuador la realidad no fue diferente. En este contexto, se estudia a la empresa farmacéutica Distrifarma con el objetivo general de analizar el desarrollo económico que ha tenido durante la pandemia SARS-COV2. A su vez, se espera conseguir los objetivos específicos de indagar acerca del sector farmacéutico y su gestión, identificar las políticas públicas que regulan el sector farmacéutico en Ecuador y proponer cambios estratégicos para el período de post-pandemia mediante una metodología mixta, basada en la técnica documental y de entrevista con el fin de recopilar y analizar información pertinente de la base de datos de la empresa, así como también el poder conocer su gestión con la entrevista a una muestra no probabilística. Los resultados indican que la empresa tuvo un gran crecimiento entre los años 2019 y 2020 y que dichas ganancias fueron invertidas para asegurar un crecimiento en los años venideros.

**Palabras clave:** Farmacéutica, COVID-19, crecimiento económico

## Abstract

Pharmaceutical companies have always been part of a key economic and social sector for the proper distribution of medicines. At the time of the Covid-19 pandemic, worldwide, maintaining the supply and demand chain was difficult due to the shortage of medicines, both for products related to the SARS-COV2 virus, and those related to other conditions; in Ecuador the reality was no different. In this context, the pharmaceutical company Distrifarma is studied with the general objective of analyzing the economic development it has had during the SARS-COV2 pandemic. At the same time, it is expected to achieve the specific objectives of inquiring about the pharmaceutical sector and its management, identifying the public policies that regulate the pharmaceutical sector in Ecuador and proposing strategic changes for the post-pandemic period through a mixed methodology, through a mixed methodology, based on the documentary and interview technique in order to collect and analyze relevant information from the company's database, as well as being able to know its management with the interview of a non-probabilistic sample. The results indicate that the company had a great growth between the years 2019 and 2020 and that these profits were invested to ensure growth in the years to come.

**Keywords:** Pharmaceutical, Covid-19, economic growth

## Introducción

A finales del año 2019 emergió un brote de fiebre, tos seca y debilitamiento general del cuerpo en un mercado mayorista de mariscos, en Wuhan, China. En esta sintomatología se ha identificado a una nueva beta de coronavirus. Por su alto riesgo de contagio, la OMS alertó a todos los países del mundo del inminente peligro que el COVID-19 representaba para la población a nivel mundial. En razón de esto se declaró un estado de emergencia de salud pública (Inca e Inca, 2020). A raíz de esta situación, los diferentes gobiernos, conjuntamente con el área de salud pública emprendieron una carrera histórica en busca de una vacuna para prevenir los efectos graves que producía este virus, así como también establecieron protocolos y tratamientos en un intento por salvar la mayor cantidad de vidas.

En este sentido, el principal problema fue que el mundo no estuvo preparado para la pandemia por lo que se experimentó un agravado desabastecimiento, tal como lo reconoce la Agencia Europea del Medicamento (EMA, 2019, como se citó en primicias, 2021), donde los informes demostraron una profunda disminución de algunos fármacos, especialmente de la hidrocloroquina, el cual es esencial para el manejo del lupus y otras enfermedades autoinmunes y que resultó ser efectivo para detener la enfermedad por SARS COV 2. Al respecto, la Asociación Europea de Farmacéuticos de Hospitales (EAHP, 2019, como se citó en primicias, 2021) reportó una escasez del 95,1%, en 39 países. En Ecuador, la falta de insumos médicos se posicionó en un 40% aproximadamente (Primicias, 2021). Consecuentemente, el desabastecimiento también generó afectaciones en las pymes con respecto a inflación de precios, sobre todo en los primeros meses de la pandemia, lo que conllevó a que los indicadores de desarrollo en el área de salud disminuyan a gran escala.

En este contexto, las farmacéuticas, con las dificultades presentadas por lo antes expuesto, han sido y siguen siendo claves en el mantenimiento de la cadena de oferta y demanda tanto de los productos relacionados al virus SARS-COV2, como de aquellos relacionados a otras afecciones. A su vez, las empresas dedicadas al expendio de medicina y artículos de la salud se han visto grandemente beneficiadas por el auge de demanda que han tenido en la época pandémica. Entre los productos más demandados en el período de estudio, se encuentran: mascarillas, gel, guantes, alcohol, oxígeno, entre otros (Dueñas et al., 2022).

En virtud de esto, desde un enfoque de gerencia en servicios de la salud, resulta importante dar respuesta al objetivo general de analizar el desarrollo económico que ha tenido la farmacéutica Distrifarma durante la pandemia SARS-COV2. A la par, se plantean como objetivos específicos los siguientes: indagar acerca del sector farmacéutico y su gestión; identificar las políticas públicas que regulan el sector farmacéutico en Ecuador;

proponer cambios estratégicos para mantener un equilibrio entre la oferta y la demanda en la farmacia, en la época post-pandemia, a través del estudio de caso de la farmacéutica Distrifarma, en los períodos 2019 y 2020. Para alcanzar dichos objetivos, se trabaja desde un diseño metodológico mixto, a través de la cuantificación de las cifras obtenidas por la base de datos de la empresa farmacéutica Distrifarma, mediante la entrevista al presidente y gerente.

La importancia de este estudio es poder verificar aquellos procesos estratégicos que permitieron un desarrollo óptimo en la empresa estudiada a fin de establecer parámetros que permitan verificar las decisiones y acciones emprendidas para que la farmacéutica creciera porcentualmente.

## **1. Marco conceptual**

### **1.1 El sector farmacéutico**

La farmacología como una ciencia multidisciplinaria fue descubierta aproximadamente en el siglo XIX. Se la conoce comúnmente como una rama de la ciencia experimental, pero también como una ciencia independiente. A lo largo de los años las farmacias han ido de la mano con la ciencia médica, en donde su principal objetivo es el expendio de medicamentos efectivos con principios activos y de uso interno y externo, considerándose como la única posibilidad de poder devolver la salud a las personas, mediante unidades psicológicas que demuestran su eficacia (Vera, 2015).

De la misma manera, según Gennaro (2003) y Debesa (2006), la farmacéutica está constituida por grandes bases como las organizaciones tanto públicas como privadas dedicadas a la búsqueda, desarrollo, fabricación y finalmente, la comercialización de medicamentos que sean aptos para mejorar la salud humana y animal. En este sentido, se garantiza el cumplimiento de estándares de atención a las necesidades de los clientes, a través de una continua actualización de inventarios que permitan brindar alternativas, satisfacer requerimientos y otorgar una atención de calidad (Bravo-Bermeo et al., 2022). Por esta razón es posible afirmar que, en la actualidad, la industria farmacéutica es un elemento importante, conformado por sistemas de asistencia sanitaria que proveen a todo el mundo productos que garantizan bienestar.

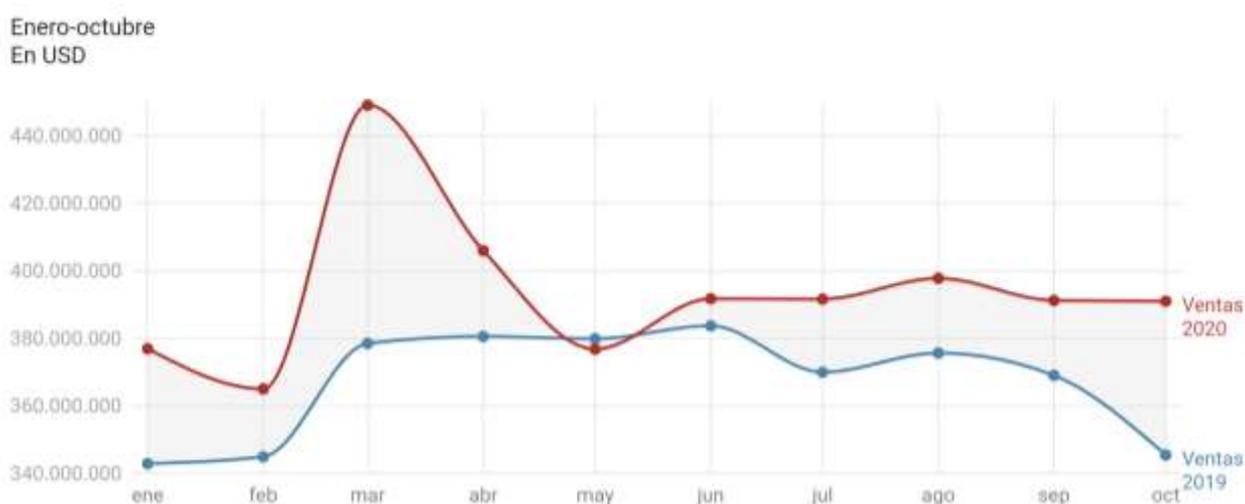
#### ***1.1.1 Gestión estratégica y desarrollo de las farmacéuticas en la Pandemia***

El contexto pandémico, ha sido ventajoso para este sector económico. En este tiempo, las farmacéuticas han tenido un incesante desarrollo, dado de la mano de la producción, distribución y, la venta de medicamentos que son esencialmente necesarios para la salud. Esto está estrechamente relacionado con el sistema de salud y la atención

primaria e incluye el financiamiento, estructuración del sistema y la respectiva organización de la prestación de servicios, en conjunto con la disposición de infraestructura, recursos humanos y tecnología, puesto que, todas estas menciones, están directamente relacionadas con las gestiones de los medicamentos. En razón de esto se sabe que el sistema farmacéutico en Ecuador conforma uno de los sectores comerciales más importantes en lo que respecta a las finanzas del país, debido a que es parte de un alto índice de negociaciones que son beneficiosas para la economía de pequeñas y grandes empresas. Así, con la correcta gestión empleada por las distintas entidades farmacéuticas, mejorará la calidad de los productos, servicios, y por supuesto, las entidades generarán una mayor rentabilidad con respecto a los costos (Castillo, 2017, como se citó en Bravo-Bermeo et al., 2022).

### Figura 1

*Ventas de las farmacéuticas en Ecuador, entre el 2019 y 2020*



**Nota:** Nivel de ventas de productos farmacéuticos en tiempo de pandemia por Covid-19 (Primicias, 2020).

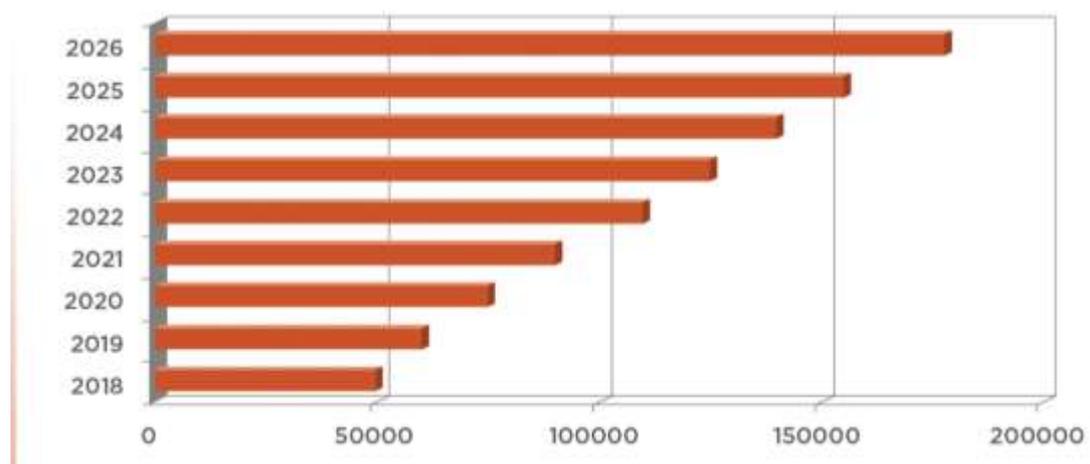
Una gestión enmarcada en estrategias que aporten al éxito de una farmacéutica, en el contexto pandémico fue el mantener un equilibrio entre la oferta y la demanda que “constituyen las condiciones básicas que determinan la estructura del mercado, la conducta de los agentes que intervienen y los resultados a los que se llega” (Temporelli, 2010, p. 1). De esta forma, las farmacéuticas aprovecharon la alta demanda que hubo en ciertos medicamentos para subir el precio; sin embargo, también supieron cómo lograr un equilibrio que permitiera distribuir lo necesario a todos sus clientes, por lo que se limitaba el número de productos relacionados con el virus a fin de que todos pudieran adquirirlo, evitar

desabastecimientos y controlar las compras con síntomas de pánico (Orellana y Orellana, 2021).

Según Torres (2010), mientras estaba aún presente el auge del virus y sus variantes, las industrias farmacéuticas tuvieron que implementar una gestión estratégica para poder fabricar y distribuir más de los medicamentos que ya producían antes de lo acontecido, para luego comercializarlos a pesar de los cierres de las fronteras; así garantizarían el abastecimiento de toda la población. Entre las principales medidas estratégicas, se encontraban la distribución de medicamentos a domicilio con motorizados encargados de la repartición y la respectiva ayuda en línea a través de las distintas plataformas que provee internet (Facebook, Instagram, WhatsApp, entre otros).

### Figura 2

*Las farmacias digitales como nueva estrategia de expansión comercial*



**Nota:** Tamaño del mercado global que alcanzan las farmacias digitales (Simón y Barsantini, 2020)

La figura reporta el éxito y alcance en ventas que habrán tenido las farmacias digitales para el 2026, viendo cómo este tipo de mercado de amplía gracias al comercio electrónico y a las condiciones que ha propiciado el COVID-19, con el confinamiento. De acuerdo con Simón y Barsantini (2020) la tecnología ha hecho de las farmacias, sectores económicos propicios para la digitalidad, desde la cual se puede abarcar mayores beneficios económicos y garantizar así la atención a un mayor número de clientes

## **1.2 Medidores de desarrollo de una PYME**

Los medidores de desarrollo tanto en las pequeñas y medianas empresas son de vital importancia, puesto que proporcionan información suficiente para una buena toma de decisiones, además, permiten obtener un conocimiento panorámico acerca de sus procesos y la relación con los responsables de los mismos (Monroy y Simbaqueba, 2017). Los medidores o indicadores de desarrollo sirven como un factor motivante para todos los miembros que forman parte de una entidad y la forma correcta de usarlos se basa en distintos aspectos. Así, se puede estudiar el desarrollo de una PYME, desde el factor que provoca el crecimiento de los ingresos o de la contratación del número de colaboradores, asimismo, con el margen de rentabilidad que la empresa obtuvo en el último período, o si se ha generado un crecimiento los activos o de los beneficios o utilidades en una empresa u organización (Beltrán, 2005, pp. 44-45).

Es indispensable llevar un registro a la mano de una de las formas de medición antes mencionadas, debido a que se pueden establecer mayores niveles de transparencia con respecto a los recursos y resultados que se esperan obtener. Y es que, los medidores de desarrollo aparte de ser una herramienta libre de jerarquización para regular o retroalimentar, sirven para conseguir un buen desempeño en todos los niveles o áreas que tengan las pymes (Monroy y Simbaqueba, 2017).

### ***1.2.1 Manejo de activos y pasivos en las empresas farmacéuticas***

Los activos y pasivos dentro de una empresa u organización representan una parte fundamental para poder reconocer si en ella han existido deudas o el crecimiento de bienes según la actividad económica que esta haya tenido a lo largo de su período de estudio. Por ello, según Naranjo (2014), el activo en una farmacia representa todos los bienes y derechos que tiene la misma, y gracias a este, se puede acceder a la información económica y financiera de manera oportuna e inmediata para así saber tomar las respectivas decisiones contables, y finalmente administrar correctamente todas las operaciones que se realicen con fines de venta.

Por su parte Amores (2022), establece que el pasivo son todas aquellas deudas y obligaciones que contrate la oficina de la farmacia a lo largo de sus operaciones, es por esto que, estipula que cuando existe una gran deuda por parte de una empresa farmacéutica, este cae directamente en el pasivo corriente, en donde se tendrán que cubrir los gastos en un menor período siempre y cuando no exceda su tiempo que vencimiento que es inferior a un año.

### **1.1.3 Políticas públicas que regulan el sector farmacéutico en Ecuador**

En el Art. 32, de la Constitución de la República del Ecuador (2008), se estipula que la salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula a la prestación de los servicios de salud que se rige obligatoriamente por los principios de equidad, solidaridad, universalidad, calidad, eficiencia, eficacia, precaución y bioética; y esto con un enfoque de género y generacional (Ministerio de Salud Pública, 2017). Por su parte, en plena disposición del Art. 52 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), garantiza que, la salud es un derecho que es brindado por el Estado mediante diversas políticas, las cuales se manejan sin exclusión alguna, brindando programas, acciones, servicios y atención integral de la salud, salud sexual y reproductiva de cada ciudadano.

Con esto, la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA, 2022), emitió lineamientos frente a la problemática del SARS-COV 2, y dispuso la orden de que las personas que laboran en farmacias (auxiliares, dependientes, representantes, etc), puedan circular libremente sin la necesidad de tener un salvoconducto según el Decreto Ejecutivo 1017, en donde se estipula en el artículo 5, inciso 1 que todas las personas y servidores que presten un servicio público o servicio privado de provisión de los servicios básicos, de salud, bomberos, provisión de víveres, aeropuertos, seguridad, terminales aéreas, marítimos, fluviales, bancarios, y otros servicios que cumplan un papel fundamentalmente necesarios, especialmente los que ayuden a combatir la propagación del COVID-19, con el estricto y pleno propósito de garantizar su regularidad, accesibilidad, y continuidad en el marco de sus competencias legales y constitucionales (Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias [CONAFIPS], 2020).

## **2. Metodología**

### **2.1 Diseño metodológico**

El diseño metodológico se presenta a través de un caso de estudio, el cual es un método de investigación utilizado en diversas disciplinas y se trata de un análisis detallado de un fenómeno o situación en particular, con el objetivo de entenderlo en profundidad. Estos pueden ser descriptivos o exploratorios y pueden ser realizados utilizando diferentes técnicas, como la observación, las entrevistas, las encuestas, y el análisis de documentos. Los estudios de caso son útiles para generar teoría, pueden ser utilizados para evaluar programas o políticas, así como también para identificar problemas y oportunidades en una situación específica (Murillo et al., 2013).

En virtud de ello, se analiza a cabalidad la problemática a la que se ha tenido que enfrentar la empresa farmacéutica “Distrifarma” en el período de la pandemia por el COVID-19, a la hora de implementar medidas estratégicas para seguir generando rentabilidad. Para tal propósito, este caso de estudio se enmarca en una metodología mixta, desde la cual es posible establecer un conjunto de estrategias con magnitud numérica y estadística a fin de medir variables y obtener información (cuantitativo); mientras se observa a quienes conforman los sujetos de estudio a fin de considerar su opinión sobre el tema tratado (cualitativo) (López y Sandoval, 2016). Este enfoque según Hernández-Sampieri (2018) es un método que implica flexibilidad y amplitud, por ello, se adapta de forma general a todos los alcances y requerimientos de esta investigación. Así, de alcance descriptivo y exploratorio, se analizan las cifras que la empresa farmacéutica Distrifarma ha proporcionado sobre sus ganancias en los años 2018-2019 y 2020.

## **2.2 Población y muestra**

La población es la “totalidad de unidades de análisis del conjunto a estudiar [mientras que] parte de los elementos o subconjunto de una población que se selecciona para el estudio de esa característica o condición” (Carrillo, 2015, pp. 5-8). La población alude, en este caso, a las farmacéuticas. En el caso de la presente investigación, se centra en la empresa Distrifarma que, en calidad de muestra, arroja datos sobre el desarrollo que ha experimentado en el tiempo de la pandemia. En este sentido se trabaja con fuentes secundarias donde los datos obtenidos se dan a través de una rigurosa investigación sobre la temática planteada, así como también por medio de los informes de desarrollo económico facilitados por la empresa en estudio. No obstante, también se ha considerado un muestreo no probabilístico, mediante el cual se seleccionó al presidente y al gerente de la empresa estudiada para que pudieran ser entrevistados a fin de conocer sobre los precios y productos que más se vendieron durante la pandemia, las inversiones que ha realizado la empresa y las estrategias empleadas para llevarla al crecimiento económico.

## **2.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Se ha tomado en consideración a la técnica documental, con lo que se ha podido tener acceso a información sistematizada (Pritchard y Scott, 1996, como se citó en Méndez, 2011) destacando fuentes secundarias fidedignas, aportadas por la empresa en estudio a través de un instrumento de matriz de datos. Además, también se tiene la técnica de la entrevista de base no estructurada, desde la cual se le permitió a la muestra expresar su percepción sobre la gestión y el crecimiento económico que ha tenido durante los años más críticos de la pandemia.

### 3. Análisis y discusión de resultados

**Tabla 1**

*Incremento de precios en los medicamentos más vendidos durante el Covid-19*

Productos	Laboratorio	Precios antes de la pandemia	Precios durante la pandemia 2019 y 2020	Variación
<b>Multivitaminas + minerales de suspensión x 120ml</b>	Labovida	1,71	2,25	31,58%
<b>Vitamina C +zinc tabletas masticables</b>	Ecuagen	18,35	26,40	43,87%
<b>Cemin 500mg Ampollas</b>	Life	4,21	4,90	16,39%
<b>Vitamina C+ zinc + vitamina D efervescente</b>	Ecuagen	4,43	5,69	28,44%
<b>Birm cápsulas</b>	Ecuabirm	32,55	35	7,53%
<b>Isoprinosine 500mg tabletas</b>	Julpharma	18,45	21,49	16,47%
<b>Isoprinosine jarabe 120ml</b>	Julpharma	9,88	13,08	32,38%
<b>Paracetamol 500mg</b>	Ecuaquímica	3,54	5	41,25%
<b>Azitromicina 500mg tabletas</b>	Rocnarf	4,75	6,40	34,74%
<b>Hidroxiclороquina 400mg tabletas</b>	Berkana	21,45	25	16,55%
<b>Actemra 400mg solución inyectable 20ml</b>	Roche	618	684,40	4,92%

**Nota:** se registran los productos más vendidos en el período comprendido entre 2019 y el 2020, así como el incremento de precio que tuvo cada ítem registrado en la tabla.

Se demuestra que los 11 productos más vendidos en el período pandémico estuvieron relacionados con vitaminas, inmunomoduladores, antivirales, antibióticos, entre otros. Estos tuvieron un incremento considerable en el valor de su precio al público durante los años 2019 y 2020, siendo la Vitamina C +zinc tabletas masticables la que más incremento en su valor tuvo, con un 43,87%; seguido de paracetamol 500mg, con un 41,25%; Azitromicina 500mg tableta en un 34,74%; Isoprinosine jarabe 120ml con un 32,38%; Multivitaminas + minerales de suspensión x 120ml, en un 31,58%; Vitamina C+

zinc + vitamina D efervescente, en un 28,44%; Hidroxicloroquina 400mg tabletas, en un 16,55%; Isoprinosine 500mg tabletas en un 16,47%; Cemin 500mg Ampollas en un 16,39%; Birm cápsulas en un 5,53% y, finalmente la Actemra 400mg solución inyectable 20ml, en un 4,92%. Estos resultados van en correspondencia con Temporelli (2010) quien explica que la oferta y la demanda conforman las condiciones esenciales para estructurar el mercado, la conducta de productores y compradores y los resultados que se alcanzan. Es así que, al haberse vivido una escasez de medicamentos, en un 40% (Primicias, 2021), los precios de los productos se vieron en alza.

En este sentido, es posible reflexionar sobre la alta demanda que se tuvo, en la época de pandemia por COVID-19, de medicamentos que pudieran fortalecer el sistema inmunológico y de aquellos que pudieran mermar la carga viral. En virtud de esto, la oferta revalorizó sus productos, aumentando el precio y la necesidad de producción y distribución de los mismos a fin de contrarrestar la escasez de medicinas que se estaba viviendo. Esto, por supuesto, hizo que la empresa generara mayores ganancias en el período de pandemia.

**Tabla 2**

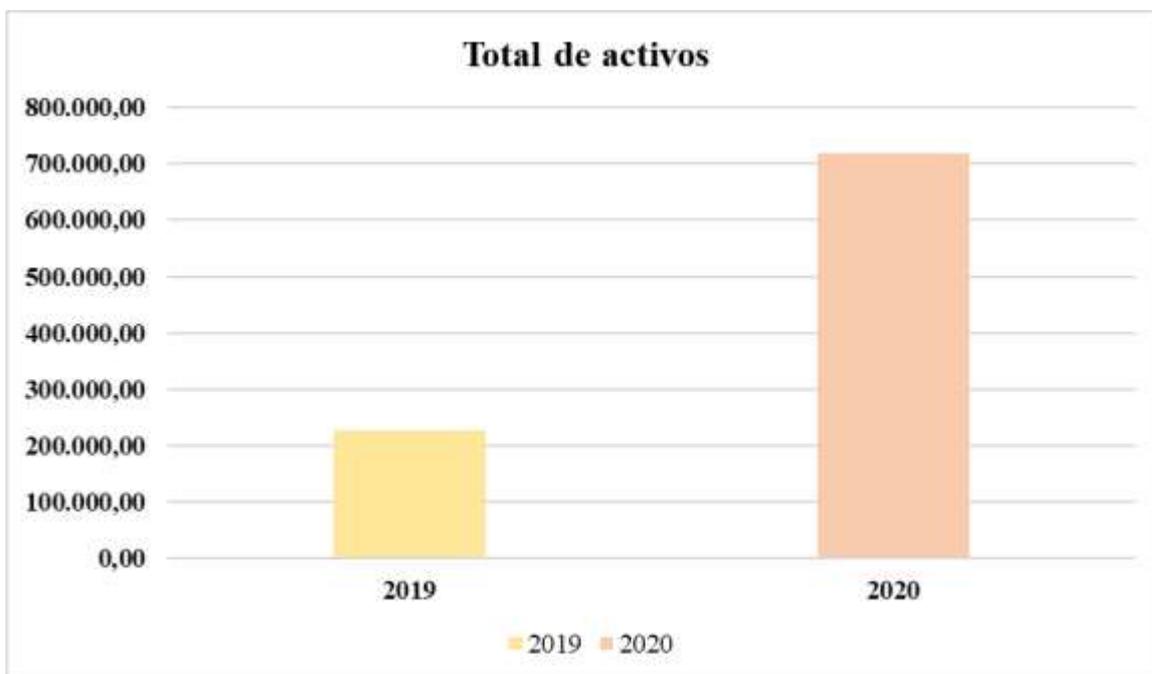
*Total de activos*

<b>Tipo de activos</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Activos corrientes</b>	\$218.302,89	\$654.840,67
<b>Activos no corrientes</b>	\$8.878,33	\$64.990,36
<b>Total de activos</b>	<b>\$227.181,22</b>	<b>\$719.831,03</b>

**Nota:** Total de activos de la empresa Distrifarma, en los años 2019 y 2020

**Figura 3**

*Total de activos en la empresa Distrifarma*



**Nota:** Total de pasivos de la empresa Distrifarma, en los años 2019 y 2020

La tabla 1 y figura 1 permiten identificar un gran desarrollo entre el 2019 y 2020, años pandémicos. Es así que el porcentaje de crecimiento de activos corrientes es del 66,66%, mientras que se figura un 68,42% de entre los activos no corrientes. Tomando en cuenta lo expuesto por Naranjo (2014) acerca de que el activo representa el total de bienes y derechos de una empresa, este registro permite observar que dicho total, en la empresa Distrifarma, se ha visto incrementado en los años de estudio. Es así que los resultados se ven en correspondencia con Torres (2010) y Castillo (2017, como se citó en Bravo-Bermeo et al., 2022) en tanto que las estrategias empleadas permitieron desarrollar y cubrir varios sectores que requerían de atención por parte de las farmacéuticas. Esto conlleva, a su vez, a la multiplicación de las ganancias por la venta de medicamentos de manera presencial, vía telefónica, en sitios web, generar ganancias por la transportación de los mismos hasta el domicilio de los pacientes, entre otras actividades y situaciones específicas que hicieron que los activos de las empresas se vieran incrementados, mientras demostraban ser parte de un sistema de asistencia sanitaria integral (Gennaro, 1990; Debesa, 2006).

En el caso de Distrifarma, la verificación de un aumento considerable de activos entre el 2019 y el 2020 también invita a reflexionar en la capacidad de esta empresa para reinventarse y devenir en una serie de servicios que hacen de ella una sociedad capaz de

adaptarse al contexto y resolver problemáticas, cómo sería el hecho de poder atender a sus clientes, mediante el envío de sus medicinas para respetar así las normativas de distanciamiento.

Además, como puede entreverse, la implementación de distintas vías para dar atención al cliente, tanto presencial como con envíos a domicilio, hizo que Distrifarma creciera en número de sucursales y trabajadores. Así, antes de la pandemia, solo existía una sucursal, mientras que, con la pandemia, llegaron a tener 3 sucursales

**Tabla 3**

*Crecimiento del personal en Distrifarma*

Número de sucursales de Distrifarma	2019	2020
	2	3
Número de trabajadores	4	15

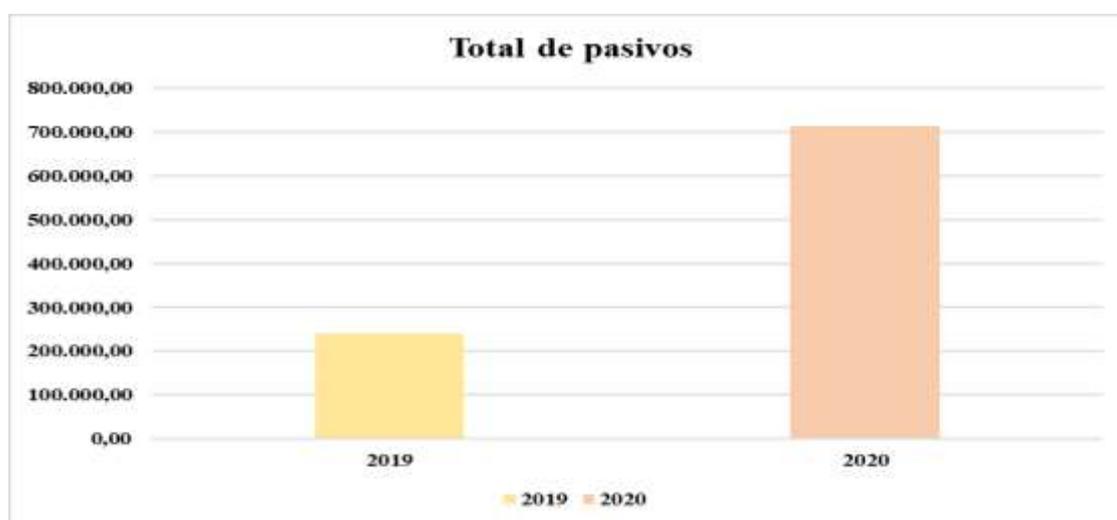
**Nota.** El número de trabajadores se elevó puesto que aumentaron las sucursales y los puntos de atención al cliente vía telefónica y repartidores de medicina a domicilio.

Como puede verse, antes de la pandemia, la empresa contaba con a penas una sucursal, siendo esta una empresa pequeña. Con la pandemia, desde la gerencia se trabajó de manera estratégica, logrando alcanzar un desarrollo significativo al crecer en número de sucursales y trabajadores. Así, pasaron a dar atención integral a los clientes de Guayaquil y Machala. Este crecimiento considerable va de la mano con aquello que explican Monroy y Simbaqueba (2017) sobre la importancia que tienen los medidores de crecimiento de las PYMES en tanto que, cuando se analizan correctamente, estos pueden dar luces sobre qué decisiones tomar. En el caso de Distrifarma, el departamento gerencial supo aprovechar un momento donde sabía que tendría mayor demanda por lo cual optó por la expansión de la empresa. Por su parte Beltrán (2005) explica que ver expandida una empresa, con mayores puntos de servicio y número de colaboradores también significa que esta se ha desarrollado. Esto último permite, además, repensar la forma en la que se ha manejado el negocio, siendo este innovador ya que, si bien es cierto, la empresa invirtió en dos sucursales nuevas, también lo es que se adaptó al negocio virtual por lo que ampliaron mucho más su oferta sin necesidad de invertir en tantos espacios físicos.

**Tabla 4***Total de pasivos*

Tipo de pasivos	2019	2020
Pasivos corrientes	\$197.053,01	\$194.253,97
Pasivos no corrientes	\$43.691,24	\$520.000,59
<b>Total de pasivos</b>	<b>\$240.744,25</b>	<b>\$714.254,56</b>

**Nota:** Total de activos de la empresa Distrifarma, en los años (2019-2020).

**Figura 4***Total de pasivos*

**Nota:** Total de pasivos en los años 2019 y 2020, de la empresa Distrifarma

En la Tabla 2 se observa que, entre el 2019 y el 2020 hubo un incremento de pasivos corrientes de 66,29%. Por su parte, los pasivos no corrientes muestran un porcentaje elevado de 91,60% entre los años estudiados, considerando que los pasivos representan todas las deudas y obligaciones de una empresa a lo largo de sus operaciones (Amores, 2022). Consecuentemente, se ve que estas deudas son necesarias para el crecimiento de un negocio.

El autor Dueñas et al. (2022) corrobora la necesidad que tuvieron las farmacéuticas para intentar abastecerse de productos que estaban siendo fuertemente demandados por los clientes debido al contexto pandémico. En este sentido, resulta consecuente el encontrarse en estos años con un incremento significativo de obligaciones contables al haber adquirido deudas representativas, ligadas a la compra de medicamentos y productos varios, sobre todo de aquellos relacionados con el COVID-19. En tal razón, aunque se ve

que la empresa ha realizado una gran inversión, se destaca el manejo gerencial que ha sabido llevar con la implementación de una atención integral, llevada por varias vías donde el estudio de las necesidades de la población, la tecnología y el transporte han sido claves en el desarrollo logístico, económico y social que han tenido. No obstante, también se ve la necesidad de que el departamento gerencial mantenga un registro detallado y siempre vigente de todas las obligaciones que tiene que cumplir, a fin de que, como bien lo dicen Monroy y Simbaqueba (2017) se mantengan los niveles de transparencia necesarios para tomar las mejores vías, siempre encaminadas a lograr el éxito de una PYME.

**Tabla 5**

*Criterios de la muestra que representa a la empresa Distrifarma*

<b>Categoría</b>	<b>Criterio 1: Presidente de la empresa</b>	<b>Criterio 2: Gerente</b>
<b>Ventas y porcentajes de ganancia</b>	En el tiempo de la pandemia los clientes demandaron más productos relacionados a la prevención de enfermedades, pero también otros que solo se venden con receta médica por ser antibióticos relacionados al tratamiento del covid-19. Por esa razón, los precios subieron en todos los productos.	Se calcula que, en promedio, se habrá incrementado la ganancia en un 30%, en esos años. Sin embargo, se destaca que los productos que siempre han permitido un mayor margen de ganancia son los genéricos, mientras que los productos de marca siempre dejan un margen menor.
<b>Inversiones</b>	Las inversiones se las manejaron con cautela, viendo cuáles eran los medicamentos que más se necesitaba adquirir para la satisfacer la demanda, calculando cantidades que aseguraran ganancia, pero que no representaran el riesgo de que se quedara en stock más tiempo del necesario. Además, se invirtió en infraestructura para adecuar a la farmacia (con sus tres sucursales) a las necesidades del cliente y en la implementación del servicio de <i>call center</i> para la atención personalizada donde se entrega los productos a domicilio.	Los pasivos corrientes representan obligaciones de la empresa que se pagaban a corto plazo, eran facturas que se cancelaban en corto tiempo a nuestros proveedores. Si se revisa entre los pasivos y los activos corrientes, se ve el incremento que existe, sobre todo en el 2020. Pero los pasivos no corrientes son inversiones a largo plazo, entonces es dinero que se verá recuperado con el crecimiento de la empresa, pero que ahora mismo representa gastos.
<b>Estrategias</b>	En esta época, debido al miedo conectivo, las personas querían comprar medicamentos aun sin tener síntomas. Nosotros mantuvimos un límite de compra de 3 productos relacionados con el covid-19 a fin de poder garantizar a todos nuestros clientes que los medicamentos más requeridos siempre estuvieran en stock.	Se vio la oportunidad de revalorizar el valor de los productos, debido a la gran demanda y de ampliar nuestra oferta con la venta de productos al por mayor y menor.

Además de eso, se amplió la oferta de servicios, con la apertura del *call center* y el servicio de entrega a domicilio, con lo que se aumentó el número de personal y, para nosotros, eso también es signo de crecimiento.

Finalmente, está la disposición para vender productos al por mayor y menor.

---

**Nota:** Percepción de la muestra sobre las inversiones realizadas por la empresa Distrifarma en los años 2019 y 2020

Los criterios entrevistados demuestran las acciones ejecutadas en la empresa Distrifarma para aprovechar el auge de ventas debido a la pandemia por COVID-19, donde vieron la oportunidad de aumentar ganancia con la revalorización de los productos más demandados por sus clientes. Además, marcaron una ruta hacia inversiones que les permitieran asegurar el futuro de la empresa en los años venidos, post-pandemia. Finalmente, establecieron estrategias comerciales que garantizaran el servicio a sus compradores y lo ampliaran, llegando a todos ellos en la ciudad de Guayaquil y Machala.

Las respuestas de la muestra se ven corroboradas por Torres (2010), quien explica que, parte de las mejores estrategias empleadas por el sector farmacéutico, fue justamente ampliar su oferta de servicios para garantizar el abastecimiento de toda la población, lo que implica una mayor producción y distribución, así como también la extensión de cobertura a todo el territorio de las ciudades de Guayaquil y Machala, por medio del uso de la tecnología: WhatsApp y *call center*. Además, Bravo-Bermeo et al. (2022) recuerda que un crecimiento empresarial no se mide únicamente por las ganancias percibidas sino también por su compromiso con la sociedad y la ruta que abre hacia las oportunidades laborales y la creación de una comunidad. En el caso de Distrifarma, esto también se ve expuesto en tanto que se logró aumentar el personal y consolidar así una comunidad laboral responsiva, dirigida a servir a sus clientes.

## **4. Implicaciones prácticas**

### **4.1 Estrategias para el crecimiento de una farmacia en el tiempo de post-pandemia**

Aunque el virus por Sars Cov-2 no se ha ido, es claro que el contexto pandémico ha cambiado su rumbo desde la vacunación masiva. En este sentido, al haber mermado

considerablemente las ventas por pánico (Orellana y Orellana, 2021) y bajado la demanda, las estrategias de la oferta deben cambiar en cuanto a: la política de precios y márgenes de ganancia y el cambio porcentual de compras de productos relacionados con el COVID-19, en la farmacia Distrifarma en el período post-pandemia.

**Política de precios y márgenes de ganancia:** estos deben reducirse puesto que ahora hay más oferta que demanda. Se sugiere trabajar en la difusión de *marketing* que impulse las ventas de los medicamentos genéricos a fin de poder generar mayores márgenes de ganancia. En este sentido, se debe trabajar con el ofrecimiento de precios atractivos, manteniendo siempre una buena relación entre calidad-precio de tal forma que la empresa se mantenga competitiva en el mercado.

**Cambio porcentual de compras de productos relacionados con el COVID-19:** es claro que los productos más vendidos en época de pandemia no deberían ser los mismos en la post-pandemia. En este contexto, es necesario verificar hacia dónde se está inclinando la demanda para generar un abastecimiento adecuado de los productos más solicitados en la actualidad. Esto puede lograrse a través de una adecuada investigación de mercado, para llegar a identificar las tendencias actuales de consumo en el sector farmacéutico.

**La farmacia digital:** la pandemia abrió esta necesidad y la dejó instaurada en la cultura de compra de los clientes. Es así que se debe seguir gestionando, potencializándose desde los recursos tecnológicos y humanos que estén a la vanguardia y que aseguren mayores porcentajes de venta y mayor cobertura en las ciudades donde está ubicada Distrifarma. Sobre esto, la implementación de herramientas digitales, como plataformas de e-commerce y aplicaciones móviles puede ser de gran ayuda para mejorar la experiencia de compra del cliente y aumentar la eficiencia en la gestión de los procesos internos de la farmacia.

## Conclusiones

Se identifican las políticas públicas que regulan el sector farmacéutico en Ecuador, a través de la Constitución de la República de Ecuador, el Ministerio de Salud Pública, ARCSA y el CONAFIPS, donde se garantiza la salud para todos. Siguiendo las normativas que por ley corresponden, se ha indagado acerca de la empresa Distrifarma, que trabaja dentro del sector farmacéutico, para verificar su gestión y estrategias empleadas durante el 2019 y 2020, como los años más críticos de la pandemia por Covid-19 y que arrojan como resultados el manejo administrativo y gerencial para establecer tres rutas que permitieran un crecimiento económico y territorial a la empresa y que son: el alza de los precios en los productos más demandados, la apertura de otros servicios como pedidos desde llamadas o WhatsApp hasta entrega de los medicamentos a domicilio y la inversión en tres sucursales ubicadas dos, en Guayaquil y una en Machala.

De esta forma, el análisis comprueba que, el desarrollo económico que ha tenido la farmacéutica Distrifarma durante la pandemia SARS-COV2, determina que esta ha podido crecer vertiginosamente en el contexto pandémico a través de un claro crecimiento económico, pero también de personal y de diversificación de servicios entre los que se encuentra: la atención física y digital; la disponibilidad de farmacias físicas en dos zonas de Guayaquil y una de Machala y la venta de productos al por mayor y menor.

## Bibliografía

- Amores, J. (2022). *El ingreso y endeudamiento de las grandes empresas dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos en el Ecuador* [Tesis de Licenciatura, Universidad Técnica de Ambato]. <https://n9.cl/vyz9k>
- Bravo-Bermeo, A., Vallejo-Cedeño, P., y Mera-Plaza, C. (2022). Rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19 en Portoviejo. *Polo del Conocimiento*, 7(6), 1798-1813.  
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/4166/9789>
- Beltrán, J. (2005). *Indicadores de Gestión, herramientas para lograr la competitividad* (2 Edición ed.). Bogotá: Panamericana. <https://n9.cl/6uepj>
- Carrillo, A. (2015). *Población y muestra*. Universidad Autónoma del Estado de México. <http://ri.uaemex.mx/oca/view/20.500.11799/35134/1/secme-21544.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Salud. Registro Oficial 449. <https://n9.cl/41evj>
- Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (2020). *La corporación nacional de finanzas populares y solidarias*. Resolución No. CONAFIPS-DG-011-2020. <https://n9.cl/o3fvs>
- Debesa, F. (2006). El farmacéutico y la salud pública. *Revista Cubana de Farmacia*, 40(1), 0-0. <https://n9.cl/p4xgi>
- Dueñas, E., Gutiérrez, C., y Alarcón, N. (2022). La Emergencia Sanitaria del Covid-19 y el Impacto Socioeconómico de las Farmacias del Cantón Jipijapa. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 111-120. <https://n9.cl/il9vg>
- Gennaro, A. (2003). *Remington farmacia*. Ed. Médica Panamericana. <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5SGJ4ezraG4C&oi=fnd&pg=PA1414&dq=gennaro+1990+farmaceutica&ots=0N8ap8vEP6&sig=RWeG6ROFSW-g9ldjvMSX9PwfnEM#v=onepage&q&f=false>
- Hernández-Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw Hill México. <https://n9.cl/n51x7>

Inca, G., e Inca, A. (2020). Evolución de la enfermedad por coronavirus (COVID-19) en Ecuador. *La Ciencia al Servicio de la Salud*, 11(1), 5-15. <http://revistas.espoch.edu.ec/index.php/cssn/article/view/441/422>

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2022). ARCSA. <https://www.controlsanitario.gob.ec/>

López, N., y Sandoval, I. (2016). Métodos y técnicas de investigación cuantitativa y cualitativa. Universidad de Guadalajara. <https://n9.cl/yrh4i>

Méndez, C. (2011). Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en Ciencias Empresariales. México: Editorial Limusa. <https://n9.cl/hj5c5j>

Ministerio de Salud Pública. (2017). Política Nacional de Medicamentos 2017-2021. <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/Politica-Nacional-de-Medicamentos-con-acuerdo.pdf>

Monroy, L., y Simbaqueba, N. (2017). La importancia de los indicadores de gestión en las organizaciones colombianas. [Trabajo de Grado, Universidad de la Salle]. <https://n9.cl/r3mqq>

Murillo, F., Payeta, A., Martín, I., Lara, A., Gutiérrez, R., Sánchez, J., y Moreno, R. (2013). Estudio de casos. <https://acortar.link/DEsqrE>

Naranjo, E. (2014). Aplicación del proceso contable en la farmacia Nueva Provincia, de la ciudad de Santo Domingo de los Colorados período enero-marzo del 2013 [Tesis de Ingeniería, Universidad Nacional de Loja]. <https://n9.cl/ti7r3z>

Orella, C., y Orellana, L. (2021). Síntomas emocionales y compras por pánico durante la pandemia de COVID-19: Un análisis de trayectoria. *Psicogente* 24(45), 1-19. <http://www.scielo.org.co/pdf/psico/v24n45/0124-0137-psico-24-45-146.pdf>

Primicias. (2021). La falta de medicinas sigue siendo un calvario para los pacientes en Ecuador. <https://n9.cl/pfi4v>

Primicias. (2020). La venta de productos farmacéuticos crece un 7% por la pandemia. <https://n9.cl/24xyr>

Simón, C., y Barsantini, J. (2020). Para las farmacias digitales, el COVID -19 es una oportunidad única de expansión. BID Invest. <https://idbinvest.org/es/blog/impacto-en-el-desarrollo/para-las-farmacias-digitales-el-covid-19-es-una-oportunidad-unica-de>

- Temporelli, K. (2010). Oferta y demanda en el sector sanitario: un análisis desde la economía de la salud. <https://n9.cl/wq6pz>
- Torres, A. (2010). Medicamentos y transnacionales farmacéuticas: impacto en el acceso a los medicamentos para los países subdesarrollados. *Revista Cubana de Farmacia*, 44(1), 97-110. <https://n9.cl/to8qh>
- Vera, O. (2015). Reseña histórica de la cátedra de farmacología de la facultad de medicina- Universidad Mayor de San Andrés. *Cuadernos Hospital de Clínicas*, 56(2), 77-84. <https://n9.cl/y1207>

## Anexos

### Anexo 1

Carta de autorización de la empresa Distrifarma para la realización del presente estudio.





## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Loayza Añezco Lorena del Cisne, con C.C: # 0705206761 autora del trabajo de titulación: “ANÁLISIS DE DESARROLLO DE LA CADENA FARMACÉUTICA DISTRIFARMA DURANTE LA PANDEMIA SARS-COV2” previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN GERENCIA EN SERVICIOS DE LA SALUD** 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 graduación 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 graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 31 de mayo del 2023

f. \_\_\_\_\_

Nombre: Lorena del Cisne Loayza Añezco

C.C: 0705206761



**REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

**FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Análisis de Desarrollo de la Cadena Farmacéutica Distrifarma Durante la Pandemia SARS-COV2		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Loayza Añazco Lorena del Cisne		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Castro Peñarreta Ángel		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Maestría en Gerencia en Servicios de la Salud		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Magíster en Gerencia en Servicios de la Salud		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	31-05-2023	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	17
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Salud Ocupacional, Salud Laboral		
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>	Farmacéutica, COVID-19, crecimiento económico		

**RESUMEN/ABSTRACT** (150-250 palabras):

Las farmacéuticas siempre han sido parte de un sector económico y social clave para la distribución adecuada de medicamentos. En el tiempo de la pandemia por COVID-19, a nivel mundial, el mantenimiento de la cadena de oferta y demanda fue difícil debido a la escasez de medicamentos, tanto de los productos relacionados al virus SARS-COV2, como de aquellos relacionados a otras afecciones; en Ecuador la realidad no fue diferente. En este contexto, se estudia a la empresa farmacéutica Distrifarma con el objetivo general de analizar el desarrollo económico que ha tenido durante la pandemia SARS-COV2. A su vez, se espera conseguir los objetivos específicos de indagar acerca del sector farmacéutico y su gestión, identificar las políticas públicas que regulan el sector farmacéutico en Ecuador y proponer cambios estratégicos para el período de post-pandemia mediante una metodología mixta, basada en la técnica documental y de entrevista con el fin de recopilar y analizar información pertinente de la base de datos de la empresa, así como también el poder conocer su gestión con la entrevista a una muestra no probabilística. Los resultados indican que la empresa tuvo un gran crecimiento entre los años 2019 y 2020 y que dichas ganancias fueron invertidas para asegurar un crecimiento en los años venideros.

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono</b> +593982881025	E-mail: lorena.loayza@cu.ucsg.edu.ec / lorenaloayzaa@gmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> María de los Ángeles Núñez Lapo	
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600	
	<b>E-mail:</b> maria.nunez@cu.ucsg.edu.ec	

**SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA**

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	