

Ratios financieros: instrumentos claves en la evaluación financiera del sector comercial farmacéutico y veterinario

Financial ratios: key instruments in the financial evaluation of the pharmaceutical and veterinary commercial sector

Jhinela Alexandra Cordero Alberca

Resumen:

Las empresas comerciales que buscan ser rentables y sostenibles en un entorno altamente competitivo e innovador, requieren herramientas eficaces para evaluarse financieramente y conocer su desempeño a nivel industrial. Por ello, se desarrolló este estudio con el propósito de determinar la importancia de aplicar los ratios financieros como instrumentos clave para evaluar el desempeño de las entidades del sector comercial mayorista farmacéutico y veterinario. Se empleó una metodología con enfoque cualitativo, y de tipo no experimental transversal, con un alcance descriptivo, que combina la revisión bibliográfica con la investigación de campo por medio de aplicación de entrevistas, lo que permitió conocer la realidad del entorno organizacional estudiado frente a las teorías revisadas. Como resultados principales, se rescató que, en su mayoría, dichas entidades utilizan indicadores financieros relacionados con su actividad económica, de forma que, al familiarizarse con la condición financiera de la entidad, se toma mejores decisiones, se identifica fortalezas y debilidades, y se compara con la competencia a fin de mejorar. En conclusión, el sector farmacéutico y veterinario, utiliza los indicadores de rentabilidad, actividad, deuda y liquidez, que generalmente, se combinan con un análisis financiero para una correcta evaluación de desempeño empresarial.

Palabras clave: Competitividad; Desempeño; Farmacias; Indicadores Financieros; Veterinarias.

Jhinela Alexandra Cordero Alberca

Universidad Nacional de Loja | Loja | Ecuador | jhinela.cordero@unl.edu.ec
<http://orcid.org/0009-0003-5572-5527>

<http://doi.org/10.46652/rgn.v9i41.1259>
ISSN 2477-9083
Vol. 9 No. 41 julio-septiembre, 2024, e2401259
Quito, Ecuador

Enviado: mayo 02, 2024
Aceptado: agosto 15, 2024
Publicado: agosto 30, 2024
Publicación Continua



Abstract

Commercial companies seeking to be profitable and sustainable in a highly competitive and innovative environment require effective tools to evaluate themselves financially and to know their performance at the industry level. Therefore, this study was developed with the purpose of determining the importance of applying financial ratios as key instruments to evaluate the performance of entities in the pharmaceutical and veterinary wholesale commercial sector. A methodology with a qualitative approach was used, and of a transversal non-experimental type, with a descriptive scope, combining the bibliographic review with field research through the application of interviews, which allowed knowing the reality of the organizational environment studied in relation to the theories reviewed. As main results, it was found that most of these entities use financial indicators related to their economic activity, so that, by becoming familiar with the financial condition of the entity, better decisions are made, strengths and weaknesses are identified, and a comparison is made with the competition in order to improve. In conclusion, the pharmaceutical and veterinary sector uses profitability, activity, debt and liquidity indicators, which are generally combined with a financial analysis for a correct evaluation of business performance.

Keywords: Competitiveness; Financial Indicators; Performance; Pharmacies; Veterinaries.

Introducción

En los últimos años, las empresas han experimentado un crecimiento a grandes escalas como consecuencia de la implementación de nuevas tecnologías y del cambio climático, lo que lleva a ratificar la importancia de su intervención dentro de su entorno, esto por medio de la proporción de modelos de desarrollo tecnológico y económico, y la satisfacción de necesidades fisiológicas, psicológicas y de autorrealización social (Ramírez y Ampudia, 2018).

De igual forma, este crecimiento empresarial ha sido clave para el impulso de la economía a través de su aporte en la estimulación de productividad nacional e internacional; la generación de fuentes de empleo con mejores condiciones laborales; la obtención de mayor rentabilidad que implica un mayor retorno de la inversión, logrando el cumplimiento de los objetivos estratégicos y financieros que se enfocan en obtener un crecimiento sostenible combinado con la capacidad de adaptarse a un entorno altamente competitivo.

Partiendo de la idea de las empresas como generadoras de empleo, se resalta la importancia de su crecimiento a lo largo de los años, sobre todo en la actualidad, que a juicio de Cantillo et al. (2020), deben definirse como entes cambiantes, estimulados por el funcionamiento de los mercados y su crecimiento económico, de forma que logren adaptarse a los cambios y tendencias del entorno manteniendo su sostenibilidad y rentabilidad.

En este mismo sentido se hace mención a las empresas dedicadas al comercio, que a nivel nacional representan el 34,2% de las 863 681 empresas activas hasta diciembre de 2022 (Imbaquingo, 2023), registrando ventas de USD 8 140 millones hasta marzo de 2023, lo cual indica que es el sector que genera más ingresos dentro del país ecuatoriano (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca [MPCEIP], 2023). A su vez, con el fin de precisar la información, se establece que, dentro de este ámbito empresarial, se encuentra específicamente la actividad de

comercialización de productos farmacéuticos con 3 299 entidades dedicadas a la venta de fármacos en general, es decir, tanto productos farmacéuticos como también veterinarios (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros [SUPERCIAS], 2023).

Dentro de este marco, al mencionar el sector farmacéutico y veterinario se refiere al grupo de entidades ya sean públicas o privadas dedicadas al estudio, descubrimiento, investigación y desarrollo de medicamentos para la salud humana y animal, considerando que su cadena de producción inicia en los laboratorios encargados de la elaboración de medicamentos, continua con la comercialización al por mayor, y termina con la dispensación bajo prescripción médica (Márquez, 2019).

Sin embargo, en este estudio se analiza únicamente a aquellas entidades dirigidas a la venta al por mayor de productos farmacéuticos y veterinarios, que también pertenecen al sector comercial, es decir, las organizaciones encargadas de la segunda fase de la cadena de producción del sector estudiado.

En función de lo planteado, el sector farmacéutico constituye un “medio de expansión en el mercado, pasando de un enfoque de gestión convencional de aplicación de herramientas tradicionales conducentes a la mezcla de mercadeo, por la inserción de mecanismos de apoyo hacia el contacto del cliente empleando la tecnología” (Cantillo et al., 2020, p. 35). Por su parte, García y Ruiz (2019) establecen que los servicios, productos y actividades derivados de la industria farmacéutica constituyen una base esencial dentro del sistema sanitario, sobre todo por su aporte en la mejora de salud y calidad de vida de los ciudadanos.

De forma general, la industria farmacéutica sigue creciendo gracias a países industrializados como Estados Unidos, Suiza, Alemania, Francia y Reino Unido, entre otros, quienes abarcan cerca del 50% de la totalidad de la producción, investigación y comercialización de fármacos a nivel mundial. Mientras que, en Ecuador, este sector depende ciertamente de empresas como Pfizer, Johnson & Johnson y Bayer AG, para las importaciones de, medicamentos como tal y de materias primas para producir fármacos nacionales (Cevallos y Mejía, 2020), lo que lleva a cuestionar las razones por las que América Latina tiene un crecimiento más lento en comparación con Norteamérica.

A nivel nacional, el sector de comercialización de productos farmacéuticos tuvo un ascenso en comparación con el sector de fabricación de medicamentos (Cevallos y Mejía, 2020), debido a que “hoy en día, el consumidor no solo busca variedad en el mercado farmacéutico, sino también beneficios o valores agregados en sus compras, tales como descuentos” (Editores Nacionales S.A., 2022, p. 29)., y por supuesto, promociones que represente una reducción en los precios, no obstante, dentro del mercado de medicamentos, importa mucho más la satisfacción del cliente en cuanto a su recuperación del estado de salud (Becerra y Piña, 2017).

De igual forma, esta industria es una de las de mayor dinamismo dentro de la economía ecuatoriana, dado su alto nivel de inversión en capital de trabajo, su rápida rotación de productos

e innovación constante de los mismos (Molina et al., 2023), por lo que, acorde a varios estudios se estima que la industria farmacéutica continué creciendo durante los siguientes años (Cevallos y Mejía, 2020).

Por consiguiente, la economía ecuatoriana tiene su respectiva clasificación de sectores económicos, que de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021), se refiere a un nivel agrupado de las actividades económicas que simplifican la estructura sectorial de cierta economía.

De tal forma que, la industria farmacéutica dentro de Ecuador tiene participación dentro del sector manufactura y sector comercio, debido a que como se mencionó, dentro de sus actores se encuentran los laboratorios y también los establecimientos que distribuyen los medicamentos terminados ya sea al por mayor o al por menor. En este mismo sentido, la Clasificación Industrial Internacional (CIIU) realiza su clasificación de acuerdo a las actividades económicas, de forma que las organizaciones estudiadas se ubican dentro de la sección G, división 46 y actividad G4649.22 denominada venta al por mayor de productos farmacéuticos y veterinarios.

En función de lo antes mencionado, las empresas de este sector como cualquier otra están expuestas a desequilibrios financieros por diferentes situaciones, ya sea por falta de liquidez, deficiencias en administración, entre otras, lo que obliga a la entidad a llevar un control continuo de estas áreas que le permitan conocer su condición financiera actual, para lo cual, requiere de herramientas como el análisis financiero, los estados financieros, los ratios financieras, etc.

Esto en contraste con lo ocurrido durante el periodo de post crisis sanitaria del COVID-19, en donde se produjo un cambio en los “paradigmas empresariales y los modelos de negocios tradicionales, siendo fundamental la aplicación de herramientas financieras como la valoración de empresas para conocer el valor razonable del sector y tratar de captar nuevos inversionistas que estén interesados en esta industria” (Molina et al., 2023, p. 3).

Por su parte, Macías-Arteaga y Sánchez-Arteaga (2022), además del análisis financiero considerado una herramienta clave para una correcta evaluación de desempeño, también se requiere de la aplicación de indicadores de la situación financiera empresarial, los cuales, en conjunto permiten conocer la salud financiera de la entidad, las áreas que presentan mayor rentabilidad y aquellas que requieren de políticas de mejora, de forma que se ajusta el desempeño operativo de la organización.

Es así que, con respecto a los indicadores o ratios se alude a la representación o expresión numérica de una variable que indica cambios en función del tiempo, cuya medición es por medio de una fórmula que facilita el acceso a la información a diferentes usuarios encargados de tomar iniciativas estratégicas y acciones de mejora para la empresa (Torres, 2021).

En este mismo sentido, con ratios financieros se refiere a medidas utilizadas para el análisis del estado de una entidad partiendo de un punto de vista individual, utilizados para indicar la

relación existente entre las cuentas de los estados financieros presentados, y analizar la liquidez, endeudamiento, eficiencia operativa, y rentabilidad dentro de un periodo establecido (Imaicela et al., 2019).

A su vez, Gitman y Zutter (2016), denominan razones financieras a los valores relativos utilizados en los estados financieros para analizar el desempeño de la compañía, mismo que se considera como una de las herramientas más utilizadas al momento de determinar fortalezas y debilidades financieras. De igual forma, estas razones se calculan a partir de los estados financieros, ya sea de resultados o de situación financiera.

Con base en las diferentes definiciones de los autores mencionados, se puede establecer que los indicadores de desempeño constituyen una herramienta financiera clave para conocer y evaluar el desenvolvimiento de la entidad, y a su vez, hacen uso de la información de los estados financieros del periodo que se analizará.

Para David y David (2017), el proceso de obtener las razones financieras es como tomar una fotografía a la entidad, dado que por medio de su cálculo se conoce la situación real en un momento dado. Por lo que, resulta común encontrar a los ratios financieros agrupados en función a sus aspectos financieros, tales como las razones de liquidez, que se refieren a la solvencia financiera de la empresa, a través de la medición de la capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir, cuanta facilidad tiene para pagar sus deudas.

Así mismo, surgen las razones de endeudamiento que hacen referencia al monto de dinero ajeno que se utiliza para generar ingresos, es decir, mide el nivel de financiamiento de la empresa por medio de la deuda; mientras que las razones de actividad se encargan de analizar la eficiencia de la empresa al momento de convertir sus activos en efectivo, y como maneja sus recursos al momento de operar en el mercado (Gitman y Zutter, 2016).

Por su parte, el grupo de razones de rentabilidad “se enfoca en mostrar el nivel de eficiencia alcanzado en la operación y gestión de recursos con los que cuenta la empresa” (Wu et al., 2017, p. 4). Las razones de mercado tienen que ver con la valoración de la empresa en función del precio cotizado de sus acciones, también permite medir la capacidad de la entidad para mantenerse en constante crecimiento dentro de la industria (David y David, 2017).

Teniendo en cuenta que la finalidad principal de cualquier empresa es obtener beneficios económicos, se considera sumamente importante medir estos beneficios, por medio de un control, revisión y evaluación constante, que se enfoque en el crecimiento organizacional, para lo cual se requiere de la utilización de índices financieros, que, a su vez, constituyen una herramienta completa para determinar la situación financiera real de la entidad (Correa et al., 2021); lo cual, concuerda con lo establecido por Zambrano et al. (2021), en relación a que una entidad con mayor rentabilidad incrementa sus expectativas de crecimiento, lo cual, reduce la disminución del valor de sus acciones.

En este mismo contexto, teniendo en cuenta el gran desarrollo económico y tecnológico que ha enfrentado el mundo en los últimos años, la existencia de sistemas de evaluación del desempeño es ineludible (Karimi y Barati, 2018), por tanto, se considera a los indicadores financieros como una de esas herramientas claves para evaluar financieramente a las entidades dirigidas al comercio de fármacos, lo que conlleva a cuestionar, ¿Cuál es la importancia de los ratios financieros al momento de evaluar a entidades del sector farmacéutico y veterinario?

Por lo que, mediante este estudio se busca identificar cuáles son aquellos ratios financieros óptimos para una correcta evaluación financiera y cuál es la importancia de aplicarlos dentro de un análisis financiero de entidades dedicadas a la venta de productos farmacéuticos y veterinarios.

Metodología

Se siguió un enfoque cualitativo, que tal como afirman Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), se basa en los antecedentes y en la comprensión profunda de fenómenos, desde la exploración de los participantes en relación con el contexto y en su ambiente natural. Por lo cual, se llegó a conocer las perspectivas individuales de las empresas estudiadas, para posteriormente contrastarlo con los patrones identificados en la revisión de literatura

En cuanto al diseño de investigación, se utilizó el no experimental transversal, pues tal como lo señalan los mismos autores, dentro del enfoque cualitativo no se requiere de manipular variables, sino que se observa situaciones existentes en su ambiente natural para analizarlos en determinado periodo de tiempo, en donde se buscó conocer el nivel de utilización de los indicadores financieros dentro del sector estudiado.

De igual forma, el alcance de la investigación es de tipo descriptivo, relacionado con la especificación de propiedades, definiciones, características y cuantificación de variables (Hernández-Sampieri y Mendoza, 2018). En este caso, las variables se enmarcan en diferentes indicadores financieros, por medio de las cuales se describió las preferencias de uso de herramientas financieras, y la incidencia dentro de su evaluación de rendimiento empresarial.

Es así que, con la finalidad de establecer primeramente a la población de estudio, se determinó en base a todas las empresas con código G46649.22 de la ciudad de Loja, las cuales se corroboran con la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) representando un total de 61 entidades dedicadas a la actividad comercial correspondiente. A partir de ello, se seleccionaron exclusivamente a las matrices de las entidades, registrando un total de 40 empresas (25 de productos farmacéuticos y 15 de productos veterinarios). Así mismo, es importante mencionar que, según el tamaño de activos, se incluyeron a micro, pequeñas y grandes empresas, y de acuerdo al tipo de contribuyente, se abarcaron a sociedades, personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad.

En este mismo orden, dentro de los métodos utilizados se encuentra el inductivo, que de acuerdo a Rodríguez y Pérez (2017), alude a un proceso de pasar del conocimiento de casos

particulares a un general, que indica lo común entre los fenómenos individuales. En este caso, se exploró y describió las individuales de las empresas para llegar a una generalidad.

De igual forma, se utilizó el método inductivo, que de acuerdo a Andrade et al. (2018), es conocido por los “procedimientos utilizados para llegar de lo particular a conclusiones generales a base de la información de la muestra” (p. 2). De forma que se infiere ciertas características de la población estudiada, por medio de diferentes instrumentos (encuestas, entrevistas) para luego de reunir y analizar cada uno de los datos obtenidos y emitir una conclusión general.

En cuanto a las técnicas utilizadas se encuentra en primera instancia la revisión bibliográfica, esto por medio de la selección de papers de investigaciones que hayan sido realizadas dentro de los últimos siete años. Dentro de estas base de datos, se encuentra: Redalyc, Scopus, Scielo, SpringerLink, ScienceDirect, Researchgate, entre otras, las cuales permitieron acceder a investigaciones previas y similares, con el objetivo de identificar cuáles son los indicadores que de acuerdo a otros autores se consideran claves como herramientas de evaluación financiera.

Así mismo, otra técnica utilizada fue la entrevista que se aplicó a la población objeto de estudio, ubicada dentro de territorio ecuatoriano, del cantón de Loja. Para la validación de la entrevista se revisaron las preguntas por profesionales en la materia para luego visitar a los propietarios de los locales con la actividad económica estudiada. Y finalmente, se logró indagar a 31 representantes (18 comercializadoras mayoristas de productos farmacéuticos y 13 de productos veterinarios).

Resultados y Discusión

Considerando la revisión teórica de diferentes autores que se mencionan más adelante, se resalta la importancia de evaluar financieramente a las entidades del sector farmacéutico y veterinario, por lo cual, se ha optado por una minuciosa revisión bibliográfica enfocada en determinar la relevancia de los ratios financieros como instrumentos decisivos para efectuar dicha evaluación.

Es así que al igual que Zambrano et al. (2022); Karimi y Barati (2018), plantean que como toda empresa, las entidades comercializadoras de cualquier producto, buscan la sostenibilidad del negocio y la maximización de sus beneficios, por tanto, se debe analizar en primera instancia los índices de rentabilidad, ya que se consideran claves para evitar escenarios de insolvencia financiera. Dentro de ellos están, el denominado ROA, que consiste en la división de rendimiento sobre activos, el ROE, que emplea rendimiento sobre capital, el margen de rentabilidad y el valor económico agregado (EVA).

Del mismo modo, consideran necesario analizar la liquidez como un factor altamente influyente en el rendimiento de estas entidades, para lo cual, utilizan el indicador de la razón circulante como medida de la capacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo; hacen uso de la razón rápida, para medir la capacidad de pago de deudas a corto plazo considerando únicamente los activos más líquidos que tiene la entidad. Y adicionalmente, Karimi

y Barati (2018), plantean a los indicadores de razón actual y del efectivo obtenido de actividades netas a razón de ganancias de la empresa, con el propósito de medir la capacidad que tiene la empresa para obtener utilidad de manera mensual.

En este mismo sentido, sostienen la teoría de que las grandes empresas al utilizar economías de escala, tienen acceso a mejores tasas de financiamiento dentro del mercado de deuda, por ende, se enfatiza la importancia de utilizar el ratio de endeudamiento en combinación con el tamaño y la edad de las empresas comercializadoras al por mayor, dado que, dependiendo de estas variables, se produce un incremento paralelo de los índices de endeudamiento y los costos financieros, presentando así, una relación negativa con los índices de rentabilidad (Opstad et al., 2022; Asche et al., 2018).

Adicionalmente, Karimi y Barati (2018), utilizan los índices de cobertura de intereses, índices deuda de capital, y los indicadores de crecimiento, para conocer el estado de la empresa dentro de su industria, estos últimos, medidos a través de las tasas de, crecimiento ventas, ganancias por acción, y crecimiento sostenible. También estiman importante a las relaciones de perspectiva de la empresa, con el objetivo de conocer el precio de mercado de las empresas, en donde se utiliza la relación precio sobre beneficio y la relación Q de Tobin.

De la misma forma Barreto (2020); Macías-Arteaga y Sánchez-Arteaga (2022), señalan que en la evaluación financiera, tomando en cuenta la naturaleza de su actividad económica, las empresas comerciales utilizan, los ratios de liquidez que incluyen a la prueba ácida, y el capital de trabajo neto, este último medido por la diferencia entre activos corrientes y pasivos corrientes; los ratios de gestión, que incluyen el periodo promedio de pago, la rotación de activos, y la rotación de inventario.

Igualmente, se encuentran los ratios de rentabilidad, que a diferencia de los autores anteriores, Barreto utiliza el rendimiento del capital, y los márgenes de utilidades bruta, operativa, y neta. Y en cuanto a los ratios de endeudamiento se refiere al manejo de cobertura de intereses, y estructura de capital, la cual es medida por medio de la relación entre el pasivo total y patrimonio.

Por su parte, Correa et al. (2021), indican que pese a la relevancia de la utilización de estos indicadores como instrumentos de evaluación financiera, hacerlo de forma excesiva puede llegar a limitar los resultados, puesto que efectuarlos implica la recolección de demasiada información financiera, a la que no siempre se tiene acceso, por lo que, consideran importante que dentro del sector farmacéutico, se debe utilizar únicamente los indicadores de liquidez, rentabilidad, y endeudamiento.

Es así que establecen la utilización de los indicadores de liquidez, que incluyen a la razón corriente, para medir la proporción de deudas que se cubren a corto plazo. Al igual que Barreto (2020), toman en cuenta a la relación capital de trabajo neto operativo (CTNO) sobre ventas, para indicar el porcentaje del total de ventas que la empresa debe invertir en los recursos necesarios para operar a corto plazo. Tal como Correa y Lopera (2019), utilizan la relación flujo de caja libre

operacional (FCLO) sobre ventas, para medir la capacidad que tiene la empresa para obtener un flujo de caja que sea capaz de responder a obligaciones financieras con terceros y propietarios.

Con respecto a los indicadores de rentabilidad, estos contienen los índices de rendimiento del activo-ROA (cantidad de utilidad generada por la utilización de los activos), el margen bruto (proporción de utilidad generada por cada venta), y el margen neto (proporción de las ventas convertidas en utilidad para dividir a los accionistas).

Y en cuanto a los indicadores de endeudamiento abarcan el apalancamiento a corto plazo, que se refiere al compromiso de los accionistas con los acreedores financieros a corto plazo; el apalancamiento financiero, para medir el nivel de compromiso de los socios para responder a deudas con su patrimonio, y finalmente, la cobertura de intereses, que mide la capacidad de la empresa para cumplir con el pago de intereses financieros.

De forma similar Imaicela et al. (2019), analizan la importancia de utilizar los indicadores financieros para evaluar el desempeño de este tipo de empresas, sobre todo por el continuo riesgo de insolvencia que presentan, para ello utilizan únicamente la prueba rápida, la razón de efectivo, el índice de endeudamiento y la razón corriente.

Desde el punto de vista de Haro (2021), las métricas o ratios óptimos incluyen en primer lugar al índice Dupont, cuyo cálculo requiere del margen de rentabilidad neta en ventas, la rotación de activos, y el multiplicador de capital, más conocido como apalancamiento financiero utilizado para medir el efecto de la funcionalidad de recursos propios.

En segundo lugar, utiliza los costos financieros, medidos por medio de la relación entre intereses pagados y utilidad neta, que da como resultado una mejor toma de decisiones con respecto a los flujos de efectivo y su satisfacción con la administración del capital de trabajo y el circulante; y finalmente, hace uso de los costos operativos para obtener la proporción del costo de la actividad operativa con respecto a los ingresos totales.

Por su parte, Molina et al. (2023), señalan que se debe partir desde la valoración empresarial para establecer que indicadores permiten medir y evaluar la situación de las empresas del sector farmacéutico. En función de ello, se determina a los indicadores de rentabilidad sobre inversión (ROA), que mide la utilidad neta sobre los activos proporcionando información sobre la eficiencia de la generación de ingresos a partir de la inversión realizada; y el valor económico agregado (EVA), encargado de medir la rentabilidad en términos absolutos por medio de la utilidad operativa, el capital o patrimonio, y el costo promedio de capital ponderado.

Entre tanto, Ben-Jebara et al. (2023), sostienen que para evaluar a las empresas de la industria farmacéutica se requiere del análisis del enfoque de la personalización de dichas empresas con respecto a la riqueza de los accionistas (rentabilidad sobre capital de la empresa), y en contraste a ello, Macías y Bravo (2021), definen que los factores claves de éxito son necesarios para mejorar

la competitividad de la empresa y por ende las ganancias de los accionistas, determinando como factores claves a las variantes de precio, competencia, marca, posicionamiento, y diversidad de productos.

Basándose en ello, se estudia los roles de capacidad de marketing, por medio de la generación de ventas a partir de los activos de publicidad propios de la empresa y los indicadores de apalancamiento financiero, que a su vez, indican que al tener elevados niveles de deuda produce que los accionistas se restrinjan en el uso de recursos para el marketing.

Por otro lado, Torres (2021), señala que una empresa dedicada a cualquier área que incluya la salud, debe considerar ciertas características indispensables para una correcta evaluación financiera, las cuales tienen que ver con diferentes perspectivas como la representatividad, sensibilidad, rentabilidad, fiabilidad, y relatividad, que por su parte, llevan a categorizar a los indicadores en base a la productividad, actividades, seguridad del cliente, oferta, calidad e instancias regulatorias de salud.

En este mismo orden, Da Silva et al. (2016) y Haro et al. (2023), consideran que dentro del sector comercio farmacéutico es a partir de los estados financieros que se determina cuáles son los indicadores óptimos para realizar una comparación entre las entidades pertenecientes a dicho sector, tales como, los ratios de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, y de actividad. Bajo este contexto, se aplica el índice de liquidez inmediata en donde únicamente considera a los fondos de corto plazo, el índice de liquidez corriente, el índice de liquidez seca que no incluye la rotación de inventarios, y el índice de liquidez general.

Asi mismo, hacen uso de los indicadores de endeudamiento que utilizan los índices de endeudamiento general y el de composición de la deuda, es decir, la proporción a corto y a largo plazo. Con respecto a los indicadores de actividad se refiere a los índices de plazo medio de pago y de cobro (días promedio de plazo para pagar y cobrar deudas respectivamente), plazo medio de existencias (número de días que en promedio se tarda en vender su mercadería), ciclo operacional (el proceso de recibir y vender la mercadería en el plazo promedio establecido), y el ciclo financiero (referente al tiempo considerado oportuno para mantener las actividades de la empresa únicamente con el financiamiento del capital propio).

En este sentido, también mencionan a los indicadores de rentabilidad, que incluyen a la tasa de retorno de las inversiones (relación de activos sobre los ingresos); la tasa de rentabilidad sobre patrimonio (relación patrimonio sobre beneficios empresariales); la rotación de activos (número de veces que se han recuperado los activos por medio de las ventas); el margen bruto (ganancias de la actividad de la empresa sin realizar deducciones); el margen operativo (las ganancias de la empresa luego de realizar deducciones y gastos operativos); y por último, el margen neto (ganancias luego de restarle al margen operativo los impuestos).

Dentro de este orden de ideas, Ollague et al. (2017), enfatizan que si bien los estados financieros se consideran claves para evaluar el desempeño de las organizaciones, estos presentan una limitante puesto que solo permiten una visión sinóptica que no es suficiente para tomar decisiones empresariales, por tanto, surge la necesidad de un análisis financiero con la aplicación de ratios financieros, denominados indicadores “GUERA”, encargados de relacionar las cuentas del activo y el patrimonio con las cuentas del estado de resultados.

Así mismo, estos índices implican el uso del coeficiente de rotación de inventarios (CRI) para medir cuán efectiva es la empresa administrando su inventario, esto en conjunto con la edad promedio de inventario (EPI) que tiene que ver con el número promedio de días que el inventario permanece en stock, también está el índice de rotación de cuentas por cobrar (RCC) junto al periodo promedio de cobro (PPC), la rotación de cuentas por pagar (RCP) complementado con el periodo promedio de pago (PPP), la rotación de activos fijos (RAF) y por supuesto la rotación de activos totales (RAT) (Ollague et al., 2017).

Desde otra perspectiva, referente a los propietarios de las empresas del sector farmacéutico y veterinario, mediante las entrevistas se obtuvo que la mayoría de administradores de las entidades utilizan indicadores financieros para evaluar su rendimiento, mientras que únicamente seis representantes desconocían sobre la existencia y uso de estos ratios.

De esta forma, se determinó que la mayoría de los informantes priorizan los indicadores de productividad por empleado, de rentabilidad, incluyendo el ROA, ROE, margen de utilidad, y adicionalmente, unos pocos colaboradores mencionaron que de este grupo solo utilizan el margen de utilidad y una persona agregó a los ingresos por publicidad. De la misma manera, se resalta que en mayor medida, utilizan los indicadores de actividad, como son la rotación de inventarios, de activos, periodos promedio de cobro y de pago, de los cuales, siete únicamente utilizan la rotación de inventarios y una persona solo utiliza la rotación de activos.

En cuanto a los indicadores de deuda, hubo una mayoría que los mencionó y una persona adicionó el indicador de deuda por proveedor. Mientras que, referente a los indicadores de liquidez, se evidenció una minoría de empresas que utilizan estos indicadores, al igual que unos pocos mencionaron al punto de equilibrio y el índice de devoluciones como medidas de rendimiento.

Con respecto a los factores claves de éxito como determinantes para la aplicación de indicadores, se agrupó los más comunes en el siguiente orden: recurso humano especializado, relación sólida con proveedores, generar confianza en el cliente, eficiencia en procesos de venta y logística, gestión e innovación de inventario, ubicación estratégica, experiencia laboral, publicidad, diversidad y exclusividad de proveedores, años en el mercado y trabajo en equipo.

Es por ello que, con la finalidad de contrastar los resultados se presenta la tabla 1 en la que se resume los indicadores establecidos por los autores previamente revisados en el sustento teórico.

Tabla 1. Indicadores financieros con base en autores

Autor	Índices financieros
Zambrano et al. (2022).	Rentabilidad sobre activos, rentabilidad sobre capital, margen de rentabilidad, valor económico agregado, razón circulante, razón rápida, ratio de endeudamiento.
Karimi y Barati (2018).	Rentabilidad sobre activos, rentabilidad sobre capital, margen de rentabilidad, valor económico agregado, razón circulante, razón rápida, razón actual, efectivo obtenido de actividades netas, ratio de endeudamiento, índice de cobertura de intereses, índice de deuda de capital, tasa de crecimiento de ventas, tasa de ganancias por acción, tasa de crecimiento sostenible, precio sobre beneficio, relación Q de Tobin.
Macías-Arteaga y Sánchez-Arteaga (2022).	Prueba ácida, capital de trabajo neto, periodo promedio de pago, rotación de activos, rotación de inventarios.
Barreto (2020).	Prueba ácida, capital de trabajo neto, periodo promedio de pago, rotación de activos, rotación de inventarios, rendimiento de capital, margen de utilidad bruta, operativa y neta, cobertura de intereses, estructura de capital.
Correa et al. (2021).	Razón corriente, capital de trabajo neto, flujo de caja libre operacional, rentabilidad sobre activo, margen bruto y neto, rendimiento sobre activo, margen bruto, margen neto, apalancamiento a corto plazo, apalancamiento financiero, cobertura de intereses.
Imaceila et al. (2019).	Prueba ácida, razón de efectivo, índice de endeudamiento. razón corriente.
Haro (2021).	Índice de Dupont, margen de rentabilidad neta, rotación de activos, multiplicador de capital, costo financiero (la relación entre intereses pagados y utilidad neta), costo operativo (proporción del costo de la actividad operativa con respecto a los ingresos totales).
Molina et al. (2023).	Rentabilidad sobre inversión, valor económico agregado (utilidad operativa, capital, costo promedio ponderado).
Ben-Jebara et al. (2023).	Indicadores de apalancamiento financiero, rentabilidad sobre activos de publicidad.
Torres (2021).	Productividad, actividades, seguridad del cliente, oferta, calidad e instancias regulatorias de salud.
Da Silva et al. (2016) y Haro et al. (2023).	Índice de liquidez inmediata, índice de liquidez corriente, índice de liquidez seca, índice de liquidez general, índice de endeudamiento general, composición de deuda, índice de plazo medio de pago y cobro, plazo medio de existencias, ciclo operacional, ciclo financiero, tasa de retorno de inversiones, tasa de rentabilidad sobre patrimonio, rotación de activos, margen bruto, operativo y neto.
Ollague et al. (2017).	Indicadores GUERA (coeficiente de rotación de inventarios, edad promedio de inventario, índice de rotación de cuentas por cobrar y por pagar, periodo promedio de cobro y de pago, rotación de activos fijos, y de activos totales).

Fuente: elaboración propia.

Desde la perspectiva de las empresas señalan que pese a desconocer las diferentes herramientas de evaluación financiera, hacen lo posible por medir sus ganancias de una alternativa más profesional, para de alguna forma tener conocimiento del alcance económico de su actividad empresarial, ya sea para invertir más en el negocio o para desistir del mismo.

Esto considerando el hecho de que en su mayoría estas empresas cuentan con un área de finanzas o por lo menos con una profesional en contabilidad, la misma que se encarga de aplicar

los indicadores financieros más conocidos y claves al momento de analizar financieramente a la entidad, con el objetivo de tomar mejores decisiones de inversión, precios, atención, y rentabilidad.

A continuación, por medio de la Tabla 2, se presentan los principales indicadores financieros mencionados por los empresarios encuestados.

Tabla 2. Indicadores financieros con base en encuestas

Grupo	Indicador
Productividad	Productividad por empleado, punto de equilibrio.
Rentabilidad	ROA, ROE, margen de utilidad, ingresos por publicidad.
Actividad	Rotación de inventario, periodo promedio de pago y de cobro, rotación de activos, índice de devoluciones.
Deuda	Apalancamiento, deuda con proveedores.
Liquidez	Solvencia financiera.

Fuente: elaboración propia.

Adicionalmente, se presenta a continuación la tabla 3, por medio de la cual se enlistan los indicadores financieros en los que coinciden desde el punto de vista de las empresas y también de los autores revisados.

Tabla 3. Indicadores financieros de sector farmacéutico y veterinario

Denominación	Ratios
	ROA
	ROE
De rentabilidad	Margen de utilidad
	Valor económico agregado
	Productividad por empleado
	Punto de equilibrio
De deuda	Apalancamiento financiero
	Deuda con proveedores
De actividad	Rotación de inventarios
	Periodo promedio de pago
	Periodo promedio de cobro
	Rotación de activos
De liquidez	Prueba ácida (solvencia financiera)
	Razón circulante
	Capital neto de trabajo

Fuente: elaboración propia.

La importancia de los ratios financieros como herramientas de evaluación de desempeño de las empresas del sector comercial farmacéutico y veterinario, radica en que permiten, por un lado, evaluar el nivel de rendimiento de las empresas para una mejor toma de decisiones respecto a la inversión y administración de recursos (activos, inventario); por otro lado, resultan clave al momento de identificar fortalezas y debilidades en cuanto a las diferentes áreas que se evalúan, ya sea respecto a la liquidez, endeudamiento o gestión de inventario; y finalmente, por medio de los resultados de estos indicadores, las empresas en cuestión se pueden comparar con su competencia dentro del sector, buscando mejorar o siendo más atractiva para el inversionista.

En contraste a ello, los resultados de la investigación de Zambrano et al. (2021), que a su vez, establecieron que toda microempresa y MiPymes comercial debe aplicar indicadores de rentabilidad, endeudamiento, liquidez corriente, y actividad, dado que son claves para analizar financieramente a la entidad, sobre todo por la naturaleza de su actividad económica, y para conocer cuál es su salud financiera real al momento de tomar decisiones.

Por consiguiente, las empresas comerciales del sector farmacéutico y veterinario requieren evaluarse financieramente para tomar decisiones de forma consciente e informada, y lograr un mayor crecimiento organizacional dentro de este entorno altamente competitivo, para lo cual, se requiere principalmente de herramientas financieras tales como la medición de los ratios financieros.

Conclusión

Las empresas del sector comercial farmacéutico y veterinario utilizan los indicadores de rentabilidad, como el ROE, ROA, Margen de utilidad, productividad por empleado, punto de equilibrio, valor económico agregado; de deuda, como el apalancamiento financiero, y deuda con proveedores; de actividad, como la rotación de activos y de inventario, el periodo promedio de cobro y de pago; de liquidez, como la prueba ácida, el capital neto de trabajo, y la razón circulante. La importancia del uso de los indicadores mencionados radica en su aplicación paralela a un análisis financiero, que en conjunto permiten evaluar el desempeño empresarial de forma periódica, sus finanzas y el nivel de cumplimiento de los objetivos planteados. Lo que indica que aquellas empresas que manejan indicadores financieros se encuentran mejor ubicadas en el mercado, con excelentes resultados y objetivos de superación establecidos, lo que permite concluir que la aplicación de indicadores facilita la medición de los resultados financieros para mejorar con respecto a la industria en general.

Finalmente, a lo largo de la investigación se presentaron una serie de limitaciones como la falta de estudios realizados, la escasa periodicidad con la que se realizan los pocos estudios encontrados, la poca disponibilidad de los actores del mercado para brindar información, y la falta de cultura de competitividad que incite a los empresarios a realizar dichos estudios.

Referencias

- Andrade, F., Alejo, O., y Armendariz, C. (2018). Método inductivo y su refutación deductista. *Revista Conrado*, 14(63), 117-122.
- Asche, F., Sikveland, M., y Zhang, D. (2018). Profitability in Norwegian salmon farming: The impact of firm size and price variability. *Aquaculture Economics & Management*, 22(3), 306-317. <https://doi.org/10.1080/13657305.2018.1385659>
- Barreto, N. (2020). Financial analysis: substantial factor for decision making in a business sector company. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134.
- Becerra, J., y Piña, E. (2017). Grado de satisfacción de los consumidores de antihipertensivos genéricos vs. marcas en el municipio Libertador del estado Mérida, Venezuela. *Visión General*, (2), 193-206.
- Ben-Jebara, M., Mishra, S., Modi, S., y Mahar, S. (2023). Product personalization focus in the pharmaceutical industry and shareholder wealth: The roles of marketing capability and financial leverage. *Journal of Business Research*, 159. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.113685>
- Cantillo, N., Pedraza, C., y Suarez, H. (2020). Estrategias de marketing como actor de percepción de los clientes del sector farmacéutico del departamento de la Guajira. *Revista Aglala*, 11(1), 33-46.
- Cevallos, G., y Mejía, H. (2020, 22 de abril). El Sector Farmacéutico en el Ecuador. *Revista Perspectiva*. <https://lc.cx/OUTA41>
- Correa, D., Vélez, N., y Murillo, M. (2021). Los indicadores financieros: Herramienta para evaluar el principio de negocio en marcha. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), 1-24. <https://doi.org/10.17081/dege.13.2.4882>
- Correa, D., y Lopera, M. (2019). Pronóstico de insolvencia empresarial en Colombia a través de indicadores financieros. *Panorama Económico*, 27(2), 510-526. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.27-num.2-2019-2639>
- Da Silva, G., Dias, L., y Lima, S. (2016). Análise econômica e financeira: estudo comparativo das demonstrações financeiras das redes de farmácias Pague Menos S.A e Raia Drogasil S.A. *Contaduría Universidad de Antioquia*, (67), 155-184. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.325312>
- David, F., y David, F. (2017). *Conceptos de Administración Estratégica*. Decimocuarta edición. Pearson Educación. <https://doi.org/9786073240192>
- Editores Nacionales S.A. (2022). *Constante desarrollo de la industria farmacéutica: Enfoque*. Vistazo. <https://issuu.com/vistazo.com/docs/revista-enfoque>
- García, M., y Ruiz, J. (2019). La contribución del sector farmacéutico al crecimiento, a las exportaciones y a la inversión en España. *Papeles de Economía Española*, (160), 120-129, 208-209.
- Gitman, L., y Zutter, C. (2016). *Principios de Administración financiera*. Pearson Educación.
- Haro, A. (2021). El tamaño de la empresa y su influencia en la productividad del sector comercio. *INNOVAREsearch Journal*, 6(3), 227-245. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2021.1781>

- Haro, A., Carranza, M., López, O., Mayorga, C., y Morales, K. (2023). Financial ratios of liquidity and activity: tools for business management and decision making. *Revista latinoamericana de ciencias sociales y humanidades*, 4(1), 2405-2418. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>
- Hernández-Sampieri, R., y Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Interamericana.
- Imaicela, R., Curimilma, O., y López, K. (2019). Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- Imbaquingo, J. (2023). *Registro Estadístico de Empresas. Boletín técnico N° 01-2023-REEM*. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. <https://lc.cx/6sZMpc>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [INEC]. (2021). *Directorio de Empresas y Establecimientos de 2020*. <https://n9.cl/s0ow3>
- Karimi, A., y Barati, M. (2018). Financial performance evolution of companies listed on Tehran Stock Exchange: A negative data envelopment analysis approach. *Journal of Law and Management*, 60(3), 885-900. <https://doi.org/10.1108/IJLMA-12-2016-0145>
- Macías, S., y Bravo, D. (2021). Factores críticos de éxito en empresas del sector veterinario del cantón Portoviejo y su relación con la competitividad. *Revista Polo del conocimiento*, 6(1), 796-816. <https://doi.org/10.23857/pc.v6i1.2181>
- Macías-Arteaga, M., y Sánchez-Arteaga, A. (2022). El análisis financiero: un instrumento de evaluación financiera en la empresa La Fabril. *Revista científica SAPIENTIAE*, 5(10), 2-20. <https://doi.org/10.56124/sapientiae.v5i10.0050>
- Márquez, M. (2019). Configuración económica de la industria farmacéutica. *Actualidad Contable Faces*, 22(38), 61-100.
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). *Boletín de cifras del Sector productivo mayo 2023*. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
- Molina, P., Molina, D., Pico, F., y Guevara, P. D. (2023). La valoración de empresas y las decisiones de inversión en el sector comercial farmacéutico: Company valuation and investment decisions in the pharmaceutical business sector. *Res Non Verba Revista científica*, 13(1), 15-35.
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., y Novillo, E. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *Innova Research Journal*, 2(8), 22-41. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>
- Opstad, L., Idso, J., y Valenta, P. (2022). The Dynamics of Profitability among Salmon Farmers—A Highly Volatile and Highly Profitable Sector. *Fishess*, 7(3), 101. <https://doi.org/10.3390/fishes7030101>
- Ramírez, R., y Ampudia, D. (2018). Factores de Competitividad Empresarial en el Sector comercial. *Revista RECITIUTM*, 4(1). <https://core.ac.uk/reader/187495650>
- Rodríguez, A., y Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista Escuela de Administración de Negocios* (82), 175-195. <https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>

- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023, 16 de febrero). Ranking de Compañías. <https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/ranking/reporte.html>
- Torres, M. (2021). Performance indicators of medical processes with strategic alignment in patient care. *Cirugía y cirujanos*, 89(3), 403-410. <https://doi.org/10.24875/ciru.20000046>
- Wu, J., Andrade, A., y Jimenez, M. (2019). *Casos prácticos del IR: Saldo a favor de tercera categoría: devolución o aplicación contra los pagos a cuenta*. Gaceta Jurídica S.A. Imprenta Editorial El Búho. <https://lc.cx/—Ysq1>
- Zambrano, F., Rivera, C., Quimmi, D., y Flores, E. (2021). Factores explicativos de la rentabilidad de las microempresas: Un estudio aplicado al sector comercio. *INNOVA Research Journal* 6(3), 63–78. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2.2021.1974>
- Zambrano, F., Sánchez, M., Martínez, R., y Guarnizo, S. (2022). Determinantes de la rentabilidad financiera de las microempresas: Un estudio transversal para el sector comercio. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(6), 625-632.

Autora

Jhinela Alexandra Cordero Alberca. Licenciatura en Finanzas en la Universidad Nacional de Loja, estudiante de la carrera de Economía en la Universidad Técnica Particular de Loja.

Declaración

Conflicto de interés

No tenemos ningún conflicto de interés que declarar.

Financiamiento

Sin ayuda financiera de partes externas a este artículo.

Nota

El artículo es producto de la tesis: Diagnóstico sectorial de la actividad minorista de productos farmacéuticos y veterinarios.