



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 SOBRE LOS INGRESOS DE
UNA EMPRESA FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL, AÑO 2020.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del
Título de Licenciado en Administración de Empresas

**AUTOR: ABRAHAM JOSUÉ MOORE CORTEZ
TUTOR: BETTY KARINA ORELLANA GUEVARA**

**Guayaquil-Ecuador
2022**

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Abraham Josue Moore Cortez con documento de identificación N° 0950041244 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 30 de agosto del año 2022.

Atentamente,



Abraham Josue Moore Cortez
0950041244

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Yo, Abraham Josue Moore Cortez con documento de identificación No. 0950041244 expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo académico: ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 SOBRE LOS INGRESOS DE UNA EMPRESA FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL AÑO 2020, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciatura en Administración de Empresas, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 30 de agosto del año 2022.

Atentamente,




Abraham Josue Moore Cortez
0950041244

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Betty Karina Orellana Guevara con documento de identificación N° 0201535663, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 SOBRE LOS INGRESOS DE UNA EMPRESA FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL AÑO 2020, realizado por Abraham Josue Moore Cortez con documento de identificación N° 0950041244, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción de artículo académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 30 de agosto del año 2022

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Betty Karina Orellana Guevara', written over a horizontal line.

Lcda. Betty Karina Orellana Guevara, Msc.

0201535663

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA PANDEMIA COVID-19 SOBRE LOS INGRESOS DE UNA EMPRESA FARMACÉUTICA DE GUAYAQUIL, AÑO 2020.

Resumen

En Ecuador la pandemia Covid-19 afectó todos los aspectos especialmente a la economía de varios sectores productivos incluido el farmacéutico, con este antecedente en el presente artículo se analizó la afectación que tuvieron los ingresos de una empresa farmacéutica; para determinar este impacto se realizó un análisis a los estados financieros de los periodos 2019 y 2020, el método usado en la investigación fue analítico utilizando la técnica de la entrevista con el uso de preguntas abiertas a diez personas del departamento financiero, que detalla cómo una empresa realizó una gestión adecuada que le hizo frente a una crisis sanitaria. Los resultados obtenidos en esta investigación demostraron que la pandemia en el periodo analizado tuvo un impacto positivo en los ingresos de la farmacéutica ya que estos se incrementaron en un 24,74% esto permitió identificar la capacidad que tiene la compañía farmacéutica para desarrollar nuevas estrategias para distintos escenarios, adaptándose a nuevos mercados, asegurando estabilidad y desarrollo en sus colaboradores. Debido al incremento de sus ingresos tomaron la decisión de una transformación digital, elaboración de proyectos y apertura de un nuevo centro logístico, reorganizaron su matriz capacitando a sus colaboradores con la finalidad de dejar a un lado procesos antiguos y otorgar más facilidades de trabajo, se implementaron mejoras formas de comunicación por ende el abastecimiento también mejoró, todas estas estrategias a futuro también ocasionarán mejores ingresos.

Palabras clave

Análisis financiero, toma de decisiones, innovación, eventos financieros, ingresos, estrategias, Covid-19, Ecuador.

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE COVID -19 PANDEMIC ON THE REVENUE OF A PHARMACEUTICAL COMPANY IN GUAYAQUIL, YEAR 2020.

Abstract

In Ecuador, the covid-19 pandemic affected all aspects, especially the economy of several productive sectors, including the pharmaceutical industry. With this background, this article analyzed the impact on the revenues of a pharmaceutical company; to determine this impact, an analysis of the financial statements for the periods 2019 and 2020 was carried out, the method used in the research was analytical using the interview technique with the use of open questions to ten people from the financial department, which details how a company performed an adequate management that faced a health crisis. The results obtained in this research showed that the pandemic in the analyzed period had a positive impact on the revenues of the pharmaceutical company since these increased by 24.74%, which allowed identifying the capacity of the pharmaceutical company to develop new strategies for different scenarios, adapting to new markets, ensuring stability and development of its collaborators. Due to the increase of their income, they made the decision of a digital transformation, project development and opening of a new logistics center, reorganized their matrix training their employees in order to leave aside old processes and provide more work facilities, improved forms of communication were implemented, therefore the supply also improved, all these strategies in the future will also lead to better income.

Keywords

Financial analysis, decision making, innovation, financial events, revenue, strategics, Covid-19, Ecuador.

1. Introducción

La empresa es una actividad económica en la que intervienen factores productivos para generar bienes y servicios estructurados (Aragón, 2016). Por ello, en Guayaquil en 1984 surge una empresa farmacéutica que en la actualidad contempla varios mercados, siendo una Holding con el 100% de capital ecuatoriano, convirtiéndose en una de las distribuidoras más importantes y grandes del país, así pues, es dueña de las farmacias más conocidas como Cruz azul, Pharmacys, Comdex, Farmacias Comunitarias y entre muchas otras. Por consiguiente, provee a más de 5322 puntos farmacéuticos en Ecuador, obteniendo ingresos totales de \$850.880,294 contando con 4419 empleados de los cuales el 47% son jóvenes menores a 30 años. (Ekos, 2021)

La pandemia Covid-19 afectó de forma precipitada la salud en la población lo que repercute en las finanzas y una parte en la política. Durante el estado de emergencia, surge una variación en la compra de medicamentos, es decir, incrementó la demanda en todos los puntos farmacéuticos del país. La oferta tiende a incrementarse cuando la demanda es elevada. Por lo que se denomina un exceso de necesidad, es decir, cuando la demanda no se puede satisfacer con la oferta que se encuentra disponible, trae como consecuencia un incremento excesivo en los precios. (Startup Guide IONOS, 2019)

Conviene precisar la situación económica, política y social, que atravesó Ecuador, estos tres factores es el conjunto que inciden de manera general en un estado. Por lo que, al estar comprometidos todos sus recursos ocasionó un colapso provocando que empresas quiebren y cierren de manera definitiva. Se analizó el nivel de actividad sobre los ingresos con respecto al año que le antecede, es decir, Pre-Covid-19, si bien es cierto un negocio farmacéutico tiende a ser una gran probabilidad que a largo plazo sea rentable. Las empresas farmacéuticas tuvieron debilidades que le hicieron frente usando las fortalezas en momentos oportunos.

Durante el estado de emergencia sanitario, el proceso que conllevó a mantenerse firme fue la excelencia de innovación, producción y calidad. La empresa farmacéutica tras pasar por un momento de crisis mostro estabilidad laboral para sus colaboradores, usando herramientas como parte de la planificación empresarial que llevaron a cabo, por lo que no optaron por el despido intempestivo, invirtiendo en su personal otorgándoles facilidades para realizar trabajo a distancia. Dicho de otra forma, cuando una empresa acierta en sus ideas obtendrá resultados financieros acertados.

La presencia del Covid-19 afectó a la empresa farmacéutica a nivel administrativo, financiero y directivo, una desestabilización que desencadenó que procesos como distribución se vieran afectados. Pero a pesar de la crisis sanitaria impulsó a todo un equipo a trabajar por soluciones que alivien momentos tensos dentro de la organización.

Con base en lo anterior, se planteó esta investigación que surge como objetivo principal analizar el impacto de la pandemia covid-19 sobre los ingresos de una empresa farmacéutica de Guayaquil del año 2020, y se alcanza mediante tres objetivos específicos, el primero identificar los ingresos en la empresa farmacéutica el segundo es analizar los estados financieros para la toma de decisiones y el tercero es determinar factores que incidieron en el aumento de ingresos. En base a ello, dichos resultados hacen énfasis en que la empresa farmacéutica cuenta con mucha experiencia en estrategias, experiencia, junto a colaboradores dispuestos a entregar todo su talento, creando valor a la empresa y posicionándola como un gran lugar para trabajar, consiguiendo mejores relaciones en negociaciones que le ha permitido realizar una administración con la base que toda empresa debe realizar que es planear, organizar, dirigir y controlar.

1.1 Marco Teórico

Empresa farmacéutica

Conocer una empresa ayuda a involucrarse más en ella por lo que sus objetivos es meta de todos, que le permite ser más competitivo abarcando más mercado.

Sus actividades comerciales consisten en la distribución de ventas al por mayor y menor de medicamentos, a través de sus propias farmacias bajo el nombre comercial Cruz Azul y Pharmacys, que en la actualidad suman entre 355 a 378. La empresa farmacéutica también cuenta con franquiciados que junto a esas farmacias de terceros su nombre comercial como anteriormente mencionado Cruz Azul y Farmacias Comunitarias suman 966 farmacias, lo que le permite ser una empresa competidora llegando a cada punto en Ecuador.

La empresa farmacéutica cuenta con su propia línea de transporte formando parte de la logística de vacunas para que lleguen a cada rincón del Ecuador, a su vez, para el año 2022 el Gobierno tuvo que declarar estado de emergencia sanitaria por desabastecimiento y expiración de medicamentos por lo que se formó una alianza para ayudar de manera oportuna a los sectores vulnerables permitiendo el retiro de medicamentos bajo receta médica en cualquier farmacia perteneciente a la empresa farmacéutica abriendo una red más extensa de medicamentos que pueda cubrir a dicha población.

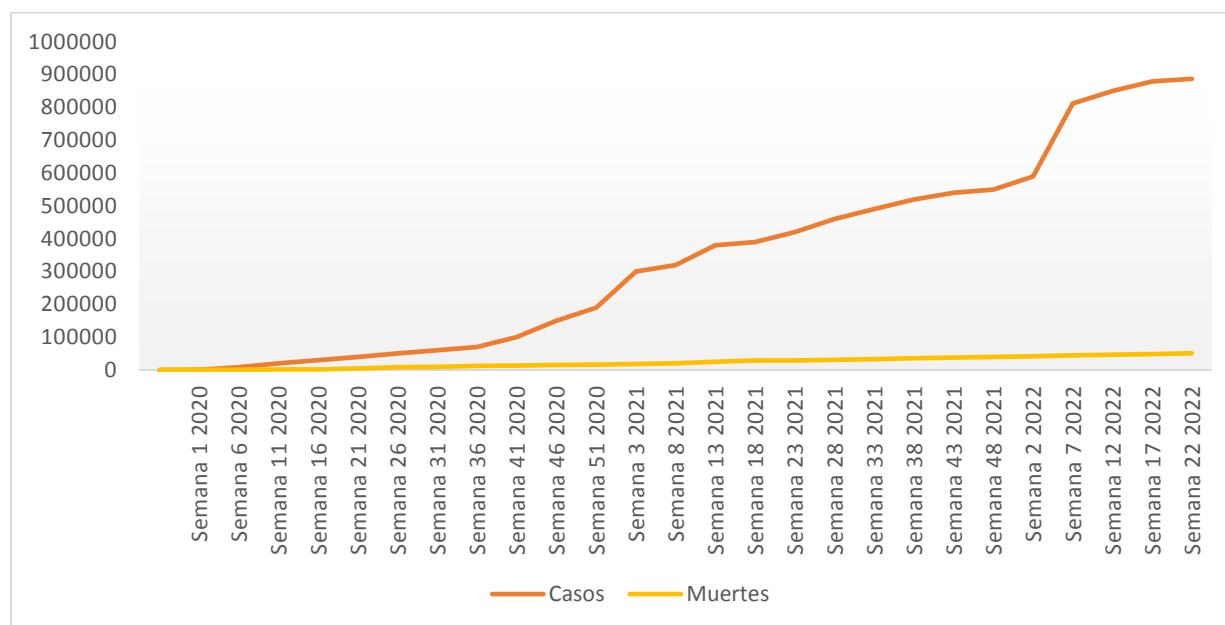
Efecto Covid-19 en Ecuador

Es necesario retroceder en el tiempo para entender los estragos que ocasionó el covid-19 en Ecuador. La noticia surgió en septiembre 2019 en una ciudad de China – Wuhan, por lo cual se extendió el brote de forma precipitado a nivel global. Se dudó que el virus llegaría a Ecuador, lo cual fue el error más grave. Guayaquil fue una de las ciudades más golpeadas ante la primera ola de Covid-19, personas con escasos recursos perecieron de alimentos, dinero y de pérdidas humanitarias.

Las noticias se mostraban llenas de angustia, para los hospitales se encontraban saturados, no había cama suficiente para todos, las personas rogaban por ayuda, el dolor en las calles se sentía y muchas personas se alejaron por aflicción.

Ecuador no estaba preparado para un evento tan contundente, por lo cual desestabilizó todo un sistema financiero, político y social. La presencia de este virus provocó pánico, estrés postraumático debido al encierro obligatorio en hogares, empresas quebradas y decesos que de forma significativa aumentava, puesto que invadío el miedo ante algo poco conocido. Según la estadística obtenida del Ministerio de Salud, la media por decesos diarios era de 247 personas por día para una población de 17 millones de habitantes, en terminos porcentual representaba el 3,93% de tasa de letalidad con respecto a casos confirmados. (Según datos del año 2020)

Imagen 1. Decesos por covid.



Fuente: [Statista Research Department](#), 28 jun 2022

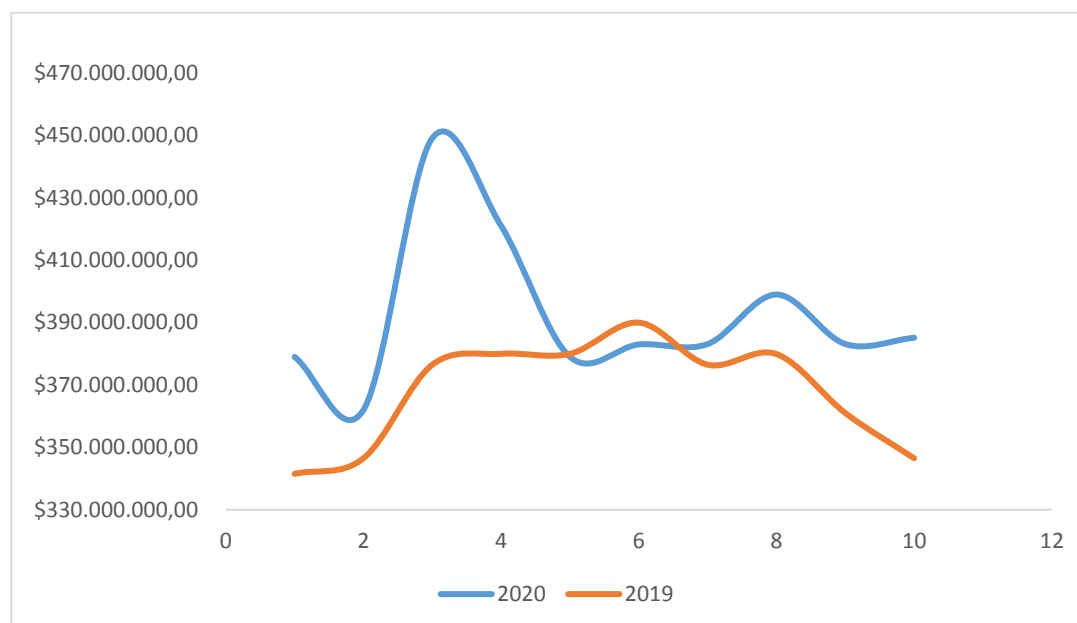
Por otro lado, este efecto trajo consigo nuevas oportunidades, porque fue el año en el que surgieron nuevos emprendimientos, la escasez de empleo fue el principal factor para emprender. Personas con motivación, intentar algo nuevo, explorar ideas, hacer uso de las tecnologías provoco nuevos negocios que en la actualidad existen y han sido todo un éxito.

Distribución del sector farmacéutico

En cuanto a ingresos, el SRI reportó en el año 2020 un incremento del 7% en el sector farmacéutico y con tendencia a seguir incrementándose, debido al colapso hospitalario, las personas entraron en pánico buscando recursos farmacéuticos provocando desabastecimiento de medicinas y buscando atención médica particular. Los hospitales y clínicas privadas debían tener suficientes recursos e insumos médicos. Debido a esto, el mes de marzo fue un mes con mayor incremento tanto de ingresos como de búsqueda de medicinas, en términos porcentuales del 18,65% en términos monetarios en \$71000000 (Millones) en comparación a su mes y año antecesor.

Ese incremento coincide con el anuncio de la emergencia sanitaria declarado en Ecuador, exactamente el 16 de marzo de 2020 a través del Decreto Oficial- No. 1017 en todo el territorio ecuatoriano.

Imagen 2. Ventas de productos farmacéuticos en Ecuador



Fuente: SRI (Valores en millones)

Medicinas más solicitadas

Las distribuidoras farmacéuticas, experimentaron un incremento repentino en ventas, no obstante, también hubo un stock afectado, debido a que existieron medicamentos y productos de la misma línea que no se lograron vender llegando a su fecha de caducidad como: tratamientos antiacné, antiparasitarios, antifúngicos, bifosfonatos, andrógenos, entre otros medicamentos.

Debido a que la gente procuraba y prefería comprar medicamentos como: fortalecimiento del sistema inmunológico, antigripales, corticoides, antibióticos para combatir las bacterias, insumos de bioseguridad y medicina para conciliar el sueño debido al estrés postraumático por los decesos y el miedo durante la situación sanitaria.

Variable de venta

Esta tendencia mantenía una variable descontrolada, si bien es cierto, existían medicamentos que los clientes no compraban excepto cuando el gobierno anunciaba noticias graves, por lo que el miedo provocaba que se vendan toda clase de medicamentos, incluso innecesarios.

Para las farmacias esto significaba un gran ingreso, pero aquellos locales que no tuvieron visión y educación financiera reinvertían todo el dinero para abastecerse de todos los productos y cuando la tendencia de compra variaba disminuían la venta de estos medicamentos por lo que expiraban y se perdía mercadería.

2. Materiales y Métodos

“El estudio de casos consiste en un método o técnica de investigación, habitualmente utilizado en las ciencias de la salud y sociales, el cual se caracteriza por precisar de un proceso de búsqueda e indagación, así como el análisis sistemático de uno o varios casos”. (Salvador, 2018)

Población

Para la presente investigación la población se obtiene del departamento financiero Grupo Difare de las ciudades de Guayaquil, Quito, Ambato, Cuenca, Duran se seleccionó la técnica de entrevista aplicando preguntas abiertas a colaboradores del departamento financiero con el propósito de recolectar información que ayuda a la investigación cuyos resultados nos aproxima a datos más específicos de la gestión de Grupo Difare ante una emergencia sanitaria.

Muestra

La muestra que se utiliza es del departamento financiero de la ciudad de Guayaquil acorde a un cálculo de estadística aleatorio simple, entrevistando a 10 colaboradores.

Instrumento de investigación

La técnica que se utilizo es la entrevista, se planteó ocho preguntas dirigidas al departamento financiero contando con la participación de diez personas de los cuales, siete están encargados de planificaciones, otorgamiento de créditos y tres encargados en las cuentas por cobrar, contando con gran experiencia dentro de la organización que nos ayudaron a especificar las acciones implementadas.

El método que se usó en este trabajo investigativo es el analítico, como señala Iban Hurtado León en su libro "Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de campo": Es aquel que descompone la realidad en múltiples factores.

3. Resultados.

3.1. Análisis de los estados financieros.

Según Oriol Amat, "Para una entidad de crédito es crucial el equilibrio del trinomio rentabilidad, riesgo, liquidez. Por ello, tiene la máxima relevancia las políticas para conseguir la máxima rentabilidad, con un nivel de riesgo aceptable y garantizando siempre la liquidez necesaria para llevar a cabo sus operaciones". (Amat, Análisis del riesgo de crédito desde la banca y las agencias de rating., 2018)

En este apartado se pretende que el lector conozca los resultados de la interpretación de la información contable de la empresa Grupo Difare 2019-2020 con lo que se determinará sus acciones y de donde partirían las tomas de decisiones.

3.1.1 Análisis horizontal y vertical del Estado de Situación Financiera de la empresa farmacéutica Grupo Difare (tabla # 1)

En relación a los datos obtenidos en el análisis horizontal y vertical de los Estados Financieros se detalla lo siguiente:

- En comparación a 2019 según el análisis horizontal, la empresa farmacéutica tuvo un aumento del 2,16% lo que en dólares representa \$494.722 es decir, a simple viste refleja en forma general que puede cumplir tanto con las obligaciones a corto plazo y puede hacerles frente a ciertos riesgos financieros.

- Para el año 2020 el 27,72% del total de los activos se encuentra concentrado en Cuentas por Cobrar a Clientes, por lo que, según el análisis horizontal tuvo una variación de 4,84% lo que corresponde a \$5'159.109.
- Con respecto a los inventarios representa un 33,36% del total de los activos, según el análisis horizontal, aumentó en un 8,84% lo que en dólares corresponde a \$10'910.293. Lo que nos permite entender que la empresa farmacéutica tuvo un aumento considerable al momento de vender y distribuir.
- Esta empresa farmacéutica tuvo que innovar para sus trabajadores, es decir, plasmar la idea de trabajo a distancia desde sus hogares. Invertieron en equipos y sistemas para mantener una estabilidad laboral por lo que podemos notar un incremento en la cuenta "Propiedades y equipos neto" que representa un incremento del 3,26% representando \$2'405.828. Dicha cuenta conlleva el 18,94% del total de los activos.
- Por otra parte, los Pasivos nos informan cómo se financian los recursos y está sujeta a obligaciones tanto así, las "Cuentas por pagar comerciales" son el 49,49% sobre el total de los pasivos quizá se muestra una diferencia en el análisis vertical del 2019, no obstante, existe un incremento del 5,04% y es debido a compra de bienes que realizó la empresa farmacéutica mostrando una vez más que el COVID tuvo una tendencia de crecimiento para esta compañía dedicada al sector de la salud.

Tabla #1 Análisis horizontal y vertical del estado de situación financiera - Grupo Difare

ACTIVOS	2019	2020	Vertical		Horizontal	
			2019	2020	%	\$
Activos Corrientes						
Efectivo y equivalente al Efectivo	\$ 22.867.020,00	\$ 23.361.742,00	6,24%	5,80%	2,16%	\$494.722
Cuentas por cobrar comerciales	\$ 106.492.971,00	\$ 111.652.080,00	29,06%	27,72%	4,84%	\$5.159.109
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	\$ 127.693,00	\$ 1.318.812,00	0,03%	0,33%	932,80%	\$1.191.119
Otras Cuentas por cobrar	\$ 11.530.967,00	\$ 14.424.682,00	3,15%	3,58%	25,10%	\$2.893.715
Impuestos por recuperar	\$ 659.500,00	\$ 4.772.450,00	0,18%	1,18%	623,65%	\$4.112.950
Inventarios	\$ 123.480.210,00	\$ 134.390.503,00	33,70%	33,36%	8,84%	\$10.910.293
Otros activos	\$ 536.054,00	\$ 709.530,00	0,15%	0,18%	32,36%	\$173.476
Activos disponibles para la venta	\$ 191.000,00	\$ 116.033,00	0,05%	0,03%	-39,25%	-\$74.967
Total activos corrientes	\$ 265.885.415,00	\$ 290.745.832,00	72,57%	72,17%	9,35%	\$24.860.417
Activos no corrientes						
Cuentas por cobrar comerciales	\$ 1.520.456,00	\$ 1.776.151,00	0,41%	0,44%	16,82%	\$255.695
Propiedades y equipos neto	\$ 73.897.982,00	\$ 76.303.810,00	20,17%	18,94%	3,26%	\$2.405.828
Propiedades de inversión	\$ 4.563.146,00	\$ 4.279.664,00	1,25%	1,06%	-6,21%	-\$283.482
Activos intangibles	\$ 4.530.169,00	\$ 10.303.106,00	1,24%	2,56%	127,43%	\$5.772.937
Activos por derecho de uso	\$ 14.647.431,00	\$ 16.052.643,00	4,00%	3,98%	9,59%	\$1.405.212
Impuesto	\$ 160.763,00	\$ 160.763,00	0,04%	0,04%	0,00%	\$0
Otros activos	\$ 1.202.375,00	\$ 3.229.571,00	0,33%	0,80%	168,60%	\$2.027.196
Total activos no corrientes	\$ 100.522.322,00	\$ 112.105.708,00	27,43%	27,83%	11,52%	\$11.583.386
Total activos	\$ 366.407.737,00	\$ 402.851.540,00	100,00%	100,00%	9,95%	\$36.443.803
Pasivos y Patrimonio						
Pasivos Corrientes						
Sobregiros bancarios	\$ 1.304.091,00	\$ 736.272,00	0,44%	0,23%	-43,54%	-\$567.819
prestamos y obligaciones financieras	\$ 37.616.184,00	\$ 24.431.001,00	12,64%	7,56%	-35,05%	-\$13.185.183
pasivos por arrendamiento	\$ 6.056.479,00	\$ 9.145.645,00	2,03%	2,83%	51,01%	\$3.089.166
Cuentas por pagar comerciales	\$ 152.337.592,00	\$ 160.016.333,00	51,18%	49,49%	5,04%	\$7.678.741
Cuentas por pagar a partes relacionadas	\$ 347.799,00	\$ 99.980,00	0,12%	0,03%	-71,25%	-\$247.819
Otros pasivos y gastos acumulados por pagar	\$ 3.037.024,00	\$ 5.094.239,00	1,02%	1,58%	67,74%	\$2.057.215
Impuestos por pagar	\$ 1.730.149,00	\$ 2.887.863,00	0,58%	0,89%	66,91%	\$1.157.714
Beneficios de empleados	\$ 7.101.316,00	\$ 8.575.878,00	2,39%	2,65%	20,76%	\$1.474.562
Total pasivos corrientes	\$ 209.530.634,00	\$ 210.987.211,00	70,39%	65,25%	0,70%	\$1.456.577
Pasivos no corrientes						
Préstamos y obligaciones financieras	\$ 63.650.309,00	\$ 86.299.845,00	21,38%	26,69%	35,58%	\$22.649.536
Otras cuentas y gastos acumulados por pagar	\$ -	\$ 3.953.006,00	0,00%	1,22%	0,00%	\$3.953.006
Pasivos de arrendamientos	\$ 8.433.495,00	\$ 5.094.239,00	2,83%	1,58%	-39,60%	-\$3.339.256
Beneficios empleados	\$ 16.053.139,00	\$ 17.012.544,00	5,39%	5,26%	5,98%	\$959.405
Total pasivos no corrientes	\$ 88.136.943,00	\$ 112.359.634,00	29,61%	34,75%	27,48%	\$24.222.691
Total pasivos	\$ 297.667.577,00	\$ 323.346.845,00	100,00%	100,00%	8,63%	\$25.679.268
Patrimonio						
Capital acciones	\$ 25.000.000,00	\$ 25.000.000,00	36,37%	31,44%	0,00%	\$0
Reservas	\$ 7.061.491,00	\$ 8.712.015,00	10,27%	10,96%	23,37%	\$1.650.524
Resultados acumuladas	\$ 36.678.669,00	\$ 45.792.680,00	53,36%	57,60%	24,85%	\$9.114.011
Total Patrimonio	\$ 68.740.160,00	\$ 79.504.695,00	100,00%	100,00%	15,66%	\$10.764.535
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 366.407.737,00	\$ 402.851.540,00			9,95%	\$36.443.803

3.1.2. Análisis horizontal y vertical del estado de resultados (Tabla # 2):

En base a los datos obtenidos podemos concluir con el siguiente análisis:

- Primeramente, el ingreso de actividades ordinarias, que son las distribuciones y ventas de medicamentos tuvo un aumento significativo versus a su año antecedente, en otras palabras, para el 2020 aumentó un 13,03% lo que equivale a \$96'673,879 esto se debe a la gran cantidad de personas que se abastecieron de productos farmacéuticos.
- Con respecto a los costos de venta, suele ser una idea general de que si los ingresos aumentan los costos también lo harán, la empresa farmacéutica destinó recursos para sus sistemas de logísticas, exportando e importando medicamentos ya que para el año 2020 sus costos aumentaron a un 13,15% siendo en dólares costo en general de \$79'057,506.
- Si bien es cierto al ser una empresa de venta de medicamentos se notaría un crecimiento de ingresos con respecto al año anterior, no es hasta su llegar a obtener la utilidad Neta obteniendo diferencias para el 2019 (\$18'565,235) y 2020 (\$23'157,739) en términos porcentuales para entender su variación, tuvo un aumento del 24,74% que en dólares representa un incremento de \$4'592,504

Tabla #2 Estado Resultado de la empresa farmacéutica

Estado de Resultado						
	2019		2020		Vertical	
	2019	2020	2019	2020	%	\$
Ingreso de actividades ordinarias	\$ 744.304.080,00	\$ 841.277.959,00	100,00%	100,00%	13,03%	\$96.973.879
Costo de las Ventas	-\$ 601.006.381,00	-\$ 680.063.887,00	-80,75%	-80,84%	13,15%	-\$79.057.506
Utilidad Bruta	\$ 143.297.699,00	\$ 161.214.072,00	19,25%	19,16%	12,50%	\$17.916.373
Gastos de administración y ventas	-\$ 111.680.608,00	-\$ 124.735.987,00	-15,00%	-14,83%	11,69%	-\$13.055.379
Pérdida por deterioro de valor de cuentas por cobrar	-\$ 36.506,00	-\$ 250.077,00	0,00%	-0,03%	585,03%	-\$213.571
Utilidad en Operaciones	\$ 31.580.585,00	\$ 36.228.008,00	4,24%	4,31%	14,72%	\$4.647.423
Costo financiero:	-\$ 6.219.493,00	-\$ 7.209.104,00	-0,84%	-0,86%	15,91%	-\$989.611
Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 25.361.092,00	\$ 29.018.904,00	3,41%	3,45%	14,42%	\$3.657.812
Impuesto a la renta	\$ 6.795.857,00	\$ 5.861.165,00	0,91%	0,70%	-13,75%	-\$934.692
Utilidad neta	\$ 18.565.235,00	\$ 23.157.739,00	2,49%	2,75%	24,74%	\$4.592.504

Elaborado por: autor

3.1.3 Análisis de ratios Financieros (Tabla # 3).

La importancia de los ratios es evaluar a que se está enfrentando la empresa y que decisiones podría tomarse, incluso estar preparados para factores tanto externos (Ambientales, políticos, sociales) como internos (Problemas con socios, personal, acciones) se puede identificar fortalezas y debilidades, por lo que todo depende de la situación. Cabe recalcar que no existirá un valor exacto. Como una recomendación más, dichos resultados deberían ser comparados con estados financieros de empresas que se encuentren en el mismo mercado de negocio, con la finalidad de encontrar resultados más exactos.

Esta empresa farmacéutica siendo una entidad que también ofrece crédito a sus clientes como franquicias, otras farmacias, clínicas, veterinarias.

- Razón Circulante, la capacidad de Pago en la empresa farmacéutica es de que por cada dólar de deuda a Corto plazo (1 año) tienen 1,38 dólares de activo corriente para hacerle frente a la deuda, esto es algo saludable para las finanzas de la empresa porque con eso tenemos una idea de que se podrá cubrir la totalidad de la deuda de la empresa y aparte quedará dinero.

- Razón de la prueba ácida, Es un indicador financiero de liquidez lo que hace es medir la capacidad de responder a obligaciones corrientes con activos corrientes sin recurrir a los inventarios porque estos son los menos líquidos es decir son los que mayor dificultad tienen para convertirse en efectivo. Hay que recordar que los activos corrientes son fáciles de convertir en dinero es decir cuentas en bancos, inversiones a corto plazos e inventarios. Inventarios son mercancías que se tiene almacenadas. Pasivo corriente debe pagarse antes de un año. La Prueba ácida para esta farmacéutica por cada dólar que se debería a corto plazo se cuenta para pagarlo con 0,68 sin tener que recurrir a la venta de los inventarios, no quiere decir que la empresa está en deudas complicadas, usualmente en este ratio saldrá menor a 1 debido a que por lo general los inventarios se venden y/o convierten en efectivo en su ciclo normal del negocio farmacéutico.
- Prueba defensiva o la súper ácida, esto quiere decir que es la disponibilidad que tiene la empresa que en el menor tiempo posible pueda convertir dinero, es decir, que si la empresa tiene que cubrir una deuda tiene toda la posibilidad de hacerlo sin ningún problema. Existe un rango de entre [0,1 a 0,2] en otras palabras saber si la empresa tiene la capacidad de trabajar en corto plazo con sus activos que más fáciles son de convertir en dinero.
- Razón de endeudamiento, es normal que las empresas se hagan de deudas para adquirir nuevos bienes (Deuda buena) aumentarían sus activos, pero también aumentaría el valor el nivel de deudas. Es necesario usar la razón de endeudamiento con la finalidad de calcular cual es el nivel de endeudamiento sobre la totalidad de bienes y derechos de la empresa, es decir, cuanto deben sobre todo lo que le pertenece a la empresa. Ese porcentaje representa el nivel de deuda del total de los activos de la empresa se debe el 80% es recomendable que la empresa no supere a más de un 50% por lo que se debe buscar una estrategia para disminuir ese nivel de endeudamiento

Tabla #3 Ratios financieros

Razones de Liquidez			
DETALLE	FÓRMULA	2019	2020
Razón circulante/ Ratio de liquidez/ Fondo de Maniobra	Activo circulante	1,26895724	1,378025856
	Pasivo circulante		
Razón de la prueba del ácido	Activo circulante - inventario	0,67963907	0,74106543
	Pasivos circulante		
Razon defensiva	Efectivo y/o Bancos	0,109134495	0,110725868
	Pasivos circulante		
Razones de Endeudamiento			
Razón de endeudamiento (Deuda-Activos - %)	Pasivo Total	81,239%	80,265%
	Activo Total		
Razon de la deuda C. P. (Calidad de la deuda - %)	Pasivo Corto Plazo	12,637%	7,556%
	Pasivo Total		
Apalancamiento total	Pasivo Total	4,330329999	4,067015728
	Patrimonio		
Apalancamiento de Corto Plazo	Pasivo Corto Plazo	0,547222817	0,307290041
	Patrimonio		
Apalancamiento Financiero	Pasivo Largo Plazo	0,925955206	1,085468537
	Patrimonio		
Razon de autonomia financiera (%)	Patrimonio	0,187605645	0,197354825
	Activo Total		
Razon de Garantia (Solvencia total)	Activo Total	1,230929283	1,245880534
	Pasivo Total		
Razón de Estabilidad financiera (largo plazo - %)	Patrimonio + Pasivo Largo Plazo	\$1,69	\$2,06
	Activo Largo Plazo		
Razones de Rentabilidad			
Ratio de Costo de Venta	Costo de Venta	0,807	0,808
	Ventas		
Margen de utilidad bruto (%)	Utilidad bruta	0,192525747	0,191629972
	Ventas		
Margen de utilidad operacional (%)	Utilidades operacional	0,042429681	0,043063066
	Ventas		
Margen de utilidad neta (%)	Utilidades netas despues de impuestos	0,024943078	0,027526858
	Ventas		
Rendimiento de los activos (%)	Utilidades netas despues de impuestos	5,07%	5,75%
	Activos totales		
Rendimiento del Patrimonio (%)	Utilidades netas despues de impuestos	27,01%	29,13%
	Patrimonio		

Elaborado por: autor

3.1.4 Análisis de los ingresos

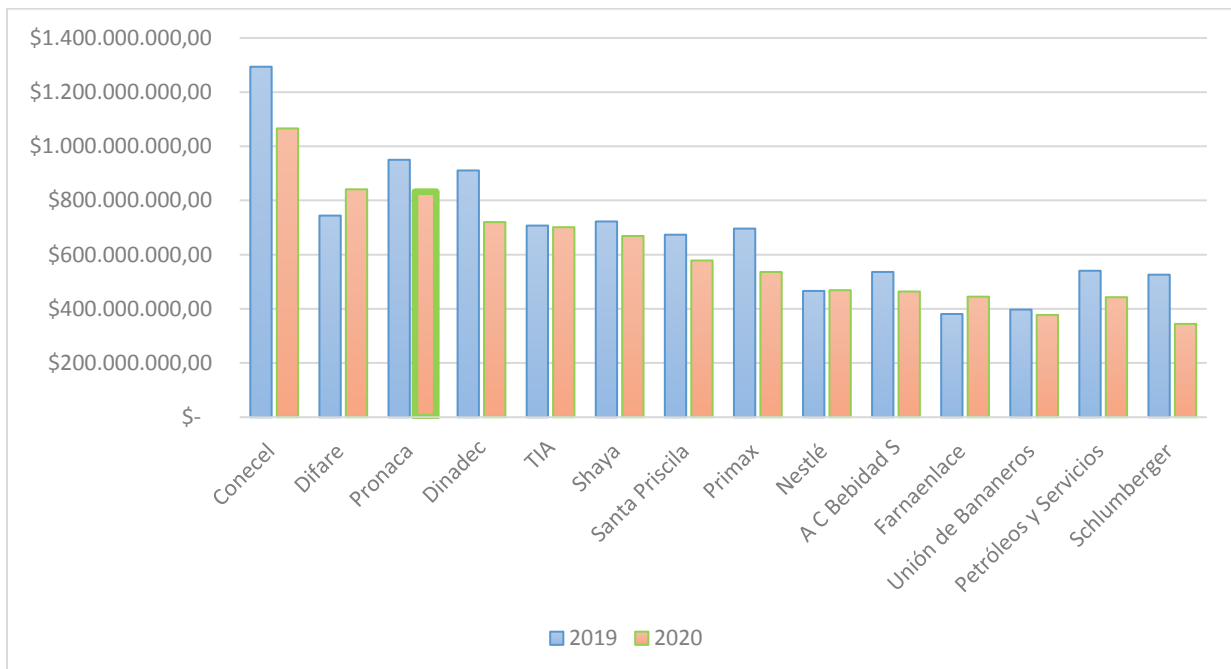
Inicialmente, para 2019 la empresa farmacéutica tuvo un ingreso total de \$744'304,080 "Pre-Covid19", la farmacéutica ha demostrado ser pionera tanto en sus estrategias de negocios como su experiencia en lo que hace, fruto de sus ingresos se debe a las siguientes actividades:

- Negociación para convenios con empresas
- Venta de medicamentos
- Distribución de medicamentos
- Franquiciados
- Aumento de la cartera de clientes
- Proyecto Plan de Sostenibilidad
- Ser competitiva

Estos siete puntos mencionados son los factores principales que inciden en los ingresos, lo que permitió que para el año 2020 haya aumentado en un 13,03% a nivel de ingresos, los medicamentos como el paracetamol, ibuprofeno, mentol, mascarillas, guantes, alcohol, gel antibacterial, flumucil, nebulizadoras, vitaminas C, son los medicamentos que más se vendieron dando como resultado un incremento en sus ingresos, en otras palabras, aumento su producción, importó más medicamentos según la demanda y distribución para abarcar todo un mercado.

Según el ranking Empresarial de la revista Ekos en Ecuador, la empresa Farmacéutica está catalogada dentro de las 12 empresas más importantes, encontrándose en segundo lugar por debajo de Conecel, y siendo más rentable que su competencia Farmaenlace. La empresa farmacéutica logró moverse por la emergencia sanitaria, siendo una de las pocas que aumentó sus ingresos en comparación al año 2019. Estos resultados a nivel económico muestran algo positivo en la empresa.

Imagen 3 Ranking empresarial



Fuente: Ekos, 2022

Segmentos de negocio

La compañía Farmacéutica, cuenta con farmacias propias y a su vez franquiciados por lo que clasifica a sus clientes según por segmentación o categoría, es razonable dado que tiene un portafolio grande de clientes por administrar y precautelar.

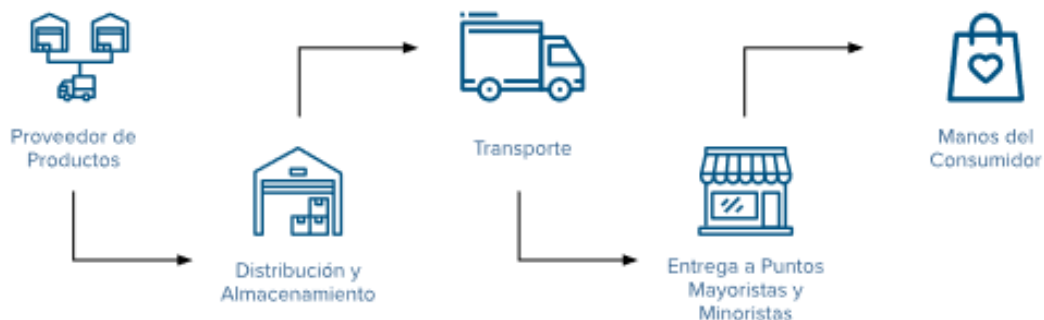
- Segmento A: En esta categoría forma parte las instituciones de salud pública y privadas.
- Segmento C: Bajo esta categoría se mantienen los franquiciados de farmacias Cruz Azul.
- Segmento Animal: Forma parte todas las veterinarias
- Segmento Co-distribución: Dicho segmento categoriza grandes distribuidores; farmacias independientes y farmacias comunitarias.
- Segmento T: Clientes que realizan ventas
- Segmento BI: Son los prestadores de servicio a la seguridad social "IESS", que a su vez incluyen farmacias que se encuentren dentro de los hospitales.

Toma de decisiones

La respuesta de la empresa farmacéutica ante la pandemia fue implementar nuevas estrategias y tomo la decisión de reorganizar su matriz, es decir, capacitación a sus colaboradores con la finalidad de dejar a un lado procesos antiguos por actualizarlos y otorgando más facilidades de trabajo, como la transformación digital ya que implementaron más formas de comunicación como el uso de Microsoft Teams para realizar reuniones, crearon una marcación laboral en línea donde detectan la ubicación geográfica del colaborador, entregar equipos de computación más potentes. A nivel de software implementaron sistemas para que sus procesos sean más veloces.

Su cadena de abastecimiento fue mejorada dado que en julio de 2020 entró en operaciones un nuevo centro de Distribución Especializado llamado "CDE-GD" parque logístico de 218000 metros cuadrados de extensión, ofreciendo mejoras y extremo cuidado relacionado al manejo de productos y mayor capacidad de almacenamiento de una forma robotizada, contando con una mejora continua en sus procesos. Llevaron a todas las regiones del país más de 15000 productos gracias a sus canales de distribución y planificación.

Imagen 4 Distribución del centro logístico.



Fuente: Grupo Difare, 2020.

3.2. Entrevista

1. **¿Cómo afectó el covid-19 a la empresa farmacéutica?**

La pandemia afectó de manera positiva, dado que surgieron nuevas formas de trabajar, sin necesidad de encontrarse en un puesto de trabajo, se abrieron más campos, se atrevieron a realizar una transformación digital, es decir, abrirse tecnológicamente, como el uso del programa de comunicación Microsoft Teams, ya que antes de pandemia, cuando se necesitaba reunirse se debía concretar una oficina y reunirse personalmente esto provocaba ciertos atrasos y demoras por los participantes cuando era presencial. Ahora, solo necesitamos marcar a la persona por videollamada y se pueden concretar las reuniones de forma más ágil y esto es un punto positivo para la empresa, porque corta muchos procesos.

2. **¿Qué factores inciden en los ingresos de la empresa farmacéutica?**

La empresa farmacéutica supo distribuir productos de primera necesidad, es decir, paracetamol, ibuprofeno, vitamina C, las mascarillas, alcohol, todo lo necesario e importante que requerían los clientes. Los equipos de ventas junto a marketing supieron realizar un estudio de mercado de forma urgente que determinaba lo que más solicitaban los clientes así se procuraba y se mantenía toda una demanda estable. Claro que esta venta no presentaba algo fijo como los años anteriores que se calculaba una estimación de venta en medicamentos. Esta variable era algo temporal y teníamos que aprovecharlo.

3. **Desde su opinión y en comparación a 2019 ¿Podría decirme cómo fueron las nuevas implementaciones a nivel estratégico y objetivos por el covid-19 en la empresa farmacéutica?**

Se crearon nuevos proyectos solidarios, la empresa tiene su propia cooperativa de ahorro y crédito por lo que brinda ayuda a muchos colaboradores, también supieron realizar cambios a nivel organizacional, es decir, lograron crear e inaugurar un nuevo centro de distribución logística donde es un centro robotizado, unas maquinarias son las encargadas de empaquetar y distribuir para cada camión los medicamentos de forma inteligente. Por otro lado, para todos cambiaron los planes de la noche a la mañana. El 2020 fue un año que cambió la vida de todos, se experimentaron grandes cambios y la empresa logró hacerse más fuerte ante este tipo de mercado fluctuante.

4. **¿Cómo se puede considerar a la empresa dentro de un mercado competitivo farmacéutico?**

Todos los entrevistados contestaron que, la empresa farmacéutica es realmente fuerte, están dentro de las mejores empresas en el Ecuador, podrá existir competencias que disminuya precios, mantener promociones, pero podríamos decir que realmente esta empresa farmacéutica abarca todo un mercado, ya que esta empresa tiene otras líneas de negocio y su plan es consolidarse como la empresa número uno en todo el país.

5. **¿Por qué considera que El covid-19 se transformó en una oportunidad para la empresa farmacéutica?**

Siempre contábamos con la capacidad y compromiso de todos, con ese apoyo en todas las áreas se logró construir el centro logístico, somos la empresa farmacéutica más importante del Ecuador. Sabíamos que contábamos con numerosas ventajas en esta época donde la demanda de medicamentos se alzaba. Sus colaboradores aseguran que será una empresa que perdure en el mercado farmacéutico sumado a sus estrategias y objetivos para ir innovándose. La empresa farmacéutica lo tomo como una oportunidad para aprender, investigar e invertir. Su directiva sabe que se debe estar precavido para actuar de forma inmediata ante cualquier evento.

6. ¿Qué efecto tiene las estrategias y toma de decisiones por parte de la empresa farmacéutica en base a los resultados obtenidos del año 2020?

Los colaboradores coincidieron en la aplicación de una herramienta de planificación empresarial como lo es el SAP, con esto ayudará a cortar aún más procesos, claro que es un proyecto algo costoso y arriesgado porque no todos están dispuestos a un cambio tan fuerte en la compañía, pero se están adaptando de forma pausada porque se debe realizar una transformación tecnológica que nos permitirá acelerar más procesos y evitar muchos errores laborales.

7. ¿Hay manera de que a nivel de ingresos la empresa farmacéutica se posicione como una empresa rentable?

En base a sus ventas esta empresa vende grandes cantidades de medicamentos a nivel nacional e internacional y no solo en el área de medicina porque también tiene otros filiales, cuando se implementó el nuevo centro logístico contamos con mayor rotación de inventario, atracción de posibles socios y captando la atención de todo el país, abarcando más mercado. Asegurando que es una empresa totalmente rentable y el fundador tuvo una gran visión.

8. ¿Qué tiene la empresa farmacéutica que no tenga otras empresas similares?

La mayoría de sus entrevistados comentan que la compañía farmacéutica puede hacerle frente a la competencia, es decir, sabe qué hacer con los precios, cuentan con diferentes puntos de farmacias propias y franquiciados en donde el cliente terminará comprando y prefiriendo sus farmacias. La empresa farmacéutica lo consideran como una gran empresa, viven agradecidos ya que a través de sus trabajos han podido ofrecer a sus familias mejores estilos de vida. Esta empresa tiene iniciativa, proyectos, estrategias, voluntad, inteligencia, experiencia y transparencia, es decir, no todo es trabajar, también es preocuparse por la vida, por la salud de sus trabajadores, ya que el apoyo que ellos dan es el resultado de lo que hoy es esta gran compañía.

Una vez analizadas las entrevistas se concluye que esta compañía farmacéutica promueve un lema denominado "Piel GD" es una forma de aplicar un endomarketing, la técnica más ingeniosa que de forma interna venden su marca a sus colaboradores, la idea es crear valor y que ellos se sientan orgullosos por la empresa en la que están que buscan incrementar su rendimiento y mantener su lealtad. Sus implementaciones estratégicas llevaron a desarrollar nuevas formas de crear una gestión adecuada, como atreverse a una transformación digital, invertir en un centro de distribución especializado y robotizado por el que se implementaron mejores planes logísticos, a su vez, vender medicamentos, llegar al cliente y mantener en stock los productos más solicitados a través de un estudio de mercado más exhaustivo, dado que este último fue todo un reto conseguirlo. Esta empresa farmacéutica tiene iniciativa, proyectos, voluntad, inteligencia, experiencia y transparencia, es decir, no todo es trabajar, también es preocuparse por la vida, por la salud de sus trabajadores, ya que el apoyo que ellos dan es el resultado de lo que hoy es esta compañía en la actualidad. Sus colaboradores aseguran que será una empresa que perdure en el mercado farmacéutico por sus constantes innovaciones y desarrollo de objetivos.

4. Conclusiones y discusión.

El análisis de la investigación demuestra que la empresa farmacéutica tuvo un efecto positivo sobre los ingresos netos, como pudimos ver, según el comportamiento de su demanda en la elaboración, compra y venta de medicamentos más específicos le permitió incrementar en un 24,74% con respecto al año 2019. Es una empresa que ha demostrado tener la capacidad de administrar con inteligencia a través de su desarrollo empresarial y experiencia junto a un gran equipo de colaboradores que aportaban con ideas.

A través de los estados financieros observamos que sus activos se incrementaron con respecto a año que le antecede, todos estos ingresos dependen de la variación de la demanda, de estudios de mercado y de

estrategias puestas en marcha, gracias a sus ingresos tomaron la decisión de una transformación digital, elaboración de proyectos y apertura de un nuevo centro logístico.

Los factores que inciden en sus ingresos son medicamentos básicos y de primera necesidad, como lo es el paracetamol, aspirina, omeprazol, entre otros productos. Siendo una Holding, a través de sus empresas de distribución le permite llegar a más ciudades del país por tanto su factor base es abrir nuevos puntos farmacéuticos.

La investigación también concluyó que los factores tratados dan como respuesta positiva por parte de la compañía la elaboración de un plan de contingencia que le haga frente a eventos similares que provoquen una paralización en todo el sistema de Ecuador. Como dato adicional, la organización mantiene la filosofía de la mejora continua siendo una de las mejores herramientas administrativas que da mejor resultado marcando cambios pequeños, con grandes resultados.

En base a los resultados obtenidos, se encuentra el compromiso de todo un equipo, los cuales desarrollan un papel sumamente importante en la compañía, no solo por sus conocimientos, sino más bien por ser parte de buscar una solución. Por ello, según los estados financieros se extrae como dato importante el uso adecuado de los recursos por parte administrativa. Para el año 2020, sus activos corrientes aumentaron en un 9,35% demostrando que incrementaron sus clientes dado gran parte de sus activos corrientes corresponden a Cuentas por Cobrar.

Bibliografía

- ACX, P. (2020). *MediSur*. Salud laboral frente a la pandemia del COVID-19 en Ecuador:
<https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=99192>
- Amat, O. (2017). *Contabilidad y finanzas para dummies* (Edición publicada mediante acuerdo con Wiley Publishing, Inc. ed.). Barcelona: Grupo Planeta.
- Amat, O. (2018). *Análisis Integral de Empresas*. Barcelona, España: Editorial Profit.
- Aragón, Ó. G. (2016). *Fundamentos de Administración de Empresas*. Madrid: Pirámide. Obtenido de <http://104.207.147.154:8080/handle/54000/1242>
- BEJAR, M. F. (2019). <http://www.revistaespacios.com>. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a19v40n40/19404007.html>
- Bertomeu. (2017). Obtenido de <http://dx.doi.org/10.1344/reire2017.10.218069>
- Boned, J. L. (2018). *Consolidación de Estados Financieros*. Barcelona: Profit Editorial.
- Correa-Quezada, R., Izquierdo-Montoya, L., & García-Vélez, D. . (2020). Impacto del COVID-19 en Ecuador.
- DIFARE. (2020). INFORME DE RESPONSABILIDAD CORPORATIVA Y SOSTENIBILIDAD. 118.
- Ekos. (2021). *Ekos negocios*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/empresa/distribuidora-farmaceutica-ecuatoriana-difare-sa>
- Gerardo Patricio & Ana Cristina Inca León. (2020). *La ciencia al servicio de la salud y de la nutrición* . Obtenido de <http://revistas.espech.edu.ec/index.php/cssn/article/view/441>

- Gustavo Cevallos Y Hugo Mejía. (04 de 2020). *Socios de M&B Expertos Tributarios*.
- Jordan, D., Segura, J. M. G., Pinto, G. S., & Wang, L. N. (2021). Cómo ha impactado la COVID-19 a nivel mundial en el papel del farmacéutico. *Farmacia hospitalaria: órgano oficial de expresión científica de la Sociedad Española de Farmacia Hospitalaria*.
- Labarthe, S. (Abril de 2020). <https://www.nuso.org>. Obtenido de <https://www.nuso.org/articulo/que-pasa-en-ecuador/>
- Lizarburo, G. (31 de 05 de 2021). *Diario Expreso*. Obtenido de www.expreso.ec: <https://www.expreso.ec/actualidad/difare-pharmacy-s-supero-pronaca-mr-pollo-ventas-ano-2020-105497.html>
- Salar. (2020). El papel del farmacéutico comunitario en la crisis de la COVID-19.
- Salvador, I. R. (8 de 03 de 2018). *Psicología y Mente*. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/psicologia/estudio-de-caso>
- Startup Guide IONOS. (25 de 11 de 2019). *Startup Guide IONOS*. Obtenido de www.ionos.mx: <https://www.ionos.mx/startupguide/gestion/oferta-y-demanda/>
- Universo, D. E. (27 de 12 de 2020). *www.Eluniverso.com*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/23/nota/8720509/pandemia-impulso-ganancias-farmaceuticas-sector-salud-este-ano/>
- Viña-Pérez, G., & Debesa-García, F. (2017). *Scielo*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1608-89212017000200012
- Williams, M. (2020). Optimización del proceso de solicitud de pedidos para franquicias de farmacias.
- Mg. Ricardo Pérez, Dra. Nieves García, Dr. Javier García. (2021). La empresa española ante la COVID-19: factores de adaptación al nuevo escenario. *Revista Retos*, 20. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.01>
- Paúl Sánchez, Lilián Morales, Ana Córdova. (2020). Crecimiento económico en una región emprendedora en el Ecuador. *Revista Retos*, 16. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n19.2020.04>

ANEXOS.

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**


Tema de Artículo académico: Análisis del impacto de la pandemia covid-19 sobre los ingresos de una empresa farmacéutica de Guayaquil, año 2020.

Autor: Abraham Moore Cortez.

Tutor: Betty Orellana Guevara.

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Encuesta

Objetivos General: Determinar el impacto de la pandemia covid-19 sobre los ingresos de una empresa farmacéutica de Guayaquil año 2020

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	X		X				X		
2	X		X				X		
3	X		X				X		
4	x		X				X		
5	X		X				X		
6	X		X				X		
7	X		X				X		
8	X		X				X		
9	X		X				X		
10	x		x				X		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 13/08/2022						Firma: 		

**Observaciones
Generales** _____