



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

ABRIL – SEPTIEMBRE 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORIA

TEMA:

ESTUDIO COMPARATIVO DE LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA SAN FARMA

DE LOS PERIODOS 2020 Y 2021

EGRESADA:

LEÓN VARAS MARÍA FERNANDA

TUTOR:

ING. WILMER ESPINOZA

AÑO 2022

Resumen

La distribuidora farmacéutica Sanfarma inició operaciones el 11 de agosto de 2015 con el RUC 12053337601, bajo la razón social de Sandoya Valero Elsy Carlota. Para el estudio comparativo de la rentabilidad empresarial de Sanfarma para el periodo 2020 - 2021, es importante resaltar que se trata de un modelo de industria que domina la comercialización de productos farmacéuticos o medicamentos a nivel nacional, incluyendo la existencia de cadenas monopólicas que abarcan una gran parte del mercado. Este es el caso de Sanfarma, se estudiará el impacto de la pandemia en sus utilidades a través de una comparación de los años 2020 y 2021. Es importante conocer el estado y resultados de la distribuidora de productos farmacéuticos Sanfarma, sugerir diferentes contextos o métodos, realice un seguimiento de si la organización fue rentable durante el período de estudio, además, qué segmentación y análisis utilizados arrojarán resultados apropiados mediante el uso de diferentes fórmulas.

Se debe tener en cuenta la información sobre indicadores económicos, ya que será de gran ayuda para la evaluación de la línea farmacéutica, ya que puede ser suficiente para lograr estabilidad o ganancias constantes. El impacto de las ventas en los resultados finales de un distribuidor farmacéutico es alto y, a pesar de una fuerte caída en las ganancias iniciales debido a las restricciones impuestas por los cierres forzosos y las condiciones de ajuste de la industria, las ganancias aumentan significativamente a medida que se aplican las restricciones operativas. El propietario dijo que el impacto de los precios de los productos/servicios en los ingresos de la farmacia fue moderado, dado el alto costo de algunos medicamentos y consumibles necesarios para la pandemia.

Palabras Claves

Rentabilidad – ganancias – ingresos – farmacéutica – industria

Abstract

The pharmaceutical distributor Sanfarma began operations on August 11, 2015 with the RUC 12053337601, under the name of Sandoya Valero Elsy Carlota. For the comparative study of the business profitability of Sanfarma for the period 2020 - 2021, it is important to highlight that it is an industry model that dominates the commercialization of pharmaceutical products or medicines at the national level, including the existence of monopolistic chains that cover a much of the market. This is the case of Sanfarma, the impact of the pandemic on its profits will be studied through a comparison of the years 2020 and 2021. It is important to know the status and results of the pharmaceutical product distributor Sanfarma, suggest different contexts or methods, Track whether the organization was profitable during the study period, plus what segmentation and analytics used will yield appropriate results by using different formulas.

Information on economic indicators should be taken into account, since it will be of great help for the evaluation of the pharmaceutical line, since it may be sufficient to achieve stability or constant profits. The impact of sales on a pharmaceutical distributor's bottom line is high, and despite a sharp drop in initial earnings due to restrictions imposed by forced closures and tightening industry conditions, earnings rise significantly as of as operating restrictions apply. strategies. The owner said that the impact of the prices of the products/services on the pharmacy's income was moderate, given the high cost of some medicines and consumables necessary for the pandemic.

keywords

Profitability – earnings – income – pharmaceutical – industry

Introducción

Sanfarma distribuidora farmacéutica inició sus actividades comerciales el 11 de Agosto del 2015 con número de RUC 1205433376001, bajo la razón social de Sandoya Valero Elsy Carlota. Está ubicado en la ciudad de Babahoyo provincia de los Ríos, en las calles Roldós y 5 de Junio. Su actividad económica principal es venta al por mayor de productos farmacéuticos; Dispone un establecimiento matriz y dos establecimientos adicionales. En la actualidad está registrado como una persona natural obligada a llevar contabilidad y está calificado como agente de retención de acuerdo a la resolución 001.

Para el estudio comparativo de la rentabilidad de la empresa Sanfarma de los periodos 2020 - 2021 es importante recalcar que se trata de un modelo de industria que domina la comercialización y mercadeo de productos farmacéuticos o medicamentos a nivel nacional. Este trabajo de investigación se lo realiza porque se quiere conocer el impacto de la crisis sanitaria en la rentabilidad empleando los diferentes ratios financieros para medir la rentabilidad.

El estudio comparativo que se le aplicará a la farmacia ayudará a comprender de mejor manera la influencia que tuvo la pandemia durante y después en su rentabilidad para poder lograr una mejor adaptación de una posible intervención para conseguir los resultados esperados. La sub línea de investigación que contempla este estudio es la de gestión financiera, tributaria y compromiso social.

Para alcanzar los objetivos planteados, el tipo de investigación es cuantitativo y cualitativo; la técnica utilizada es la encuesta para obtener datos de manera personalizada debido a que se utilizará al recurso humano de la organización para ser investigada la entidad y los estados financieros para el estudio comparativo y conocer la rentabilidad.

Desarrollo

La Farmacia San Farma esta constituida como una persona natural obligada a llevar contabilidad, cuya denominación es Sandoya Valero Elsy Carlota con RUC 1205433376001. Se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo, provincia de los Ríos, en las calles Roldós y 5 de Junio, su principal actividad económica es la Venta Al Por Mayor De Productos Farmacéuticos. Posee 3 establecimientos, el tercero será sujeto de estudio para la presente investigación. Este contribuyente es calificado como agente de retención. (Servicio de Rentas Internas, 2022)

El mercado global evoluciona de forma dinámica en base a las nuevas tendencias y gustos de los consumidores, haciendo las compras una actividad real a la que las industrias deben adaptarse continuamente, y la industria farmacéutica no es una excepción. Este sector económico ecuatoriano es considerado como fundamental para la economía del Ecuador, debido que su nivel de negociación nacional e internacional es alto. (Pérez-Calle, García-Casarejos, & García-Bernal, 2021)

Respecto a lo anterior, es importante señalar que se trata de un modelo industrial que domina la comercialización y comercio de farmacéuticos o medicinas a nivel nacional, lo que incluye la existencia de grandes cadenas propietarias que cubren gran parte del mercado. A pesar de ser un sector poderoso, también recibió un impacto significativo cuando llegó la pandemia, por cuanto es necesario investigar, indagar y analizar en que grado le afectó. Ese es el caso de San Farma, se va a estudiar el impacto que tuvo la pandemia en su rentabilidad mediante un cuadro comparativo de los ejercicios económicos 2020 y 2021.

Los autores Luna-Altamirano, Zamora-Zamora, Calle-Masache, & Lituma-Yascaribay (2021) señalan que un sistema que combina la competencia con el éxito puede ser un principio muy rentable y una ventaja competitiva para una entidad que lo utiliza y que lo sabe aplicar de una

manera adecuada. Este sistema se basa en las mejores prácticas de calidad en términos de estándares de producción y objetivos de la empresa. Sin embargo, dentro de la institución, pueden existir diferencias en precio, tipo de producto, servicio, eficiencia, eficacia, etc. Se mejoran muchas cosas importantes.

Es trascendental conocer la situación y los resultados de la Farmacia San Farma, sugiriendo diferentes escenas o metodologías y observar si la institución ha sido rentable durante los periodos de estudio, además cualquier análisis que se utilice tendrá que arrojar los debidos resultados usando las diferentes fórmulas. En este caso se va a utilizar el análisis de la rentabilidad. Hay que tener muy presente la información sobre los indicadores económicos porque va a ayudar mucho a evaluar el flujo de la farmacia, debido que este puede ser apto para alcanzar una estabilidad o rentabilidad estable.

Obtener un volumen de ventas alto, tener un margen de ganancias aceptable, la optimización de recursos y una mejora de la ciencia organizacional, ha impulsado a San Farma de acuerdo a su administradora, a implicarse más en las áreas para mejorar factores internos y externos y usar mecanismos de estudios para de esa manera obtener un buen análisis financiero de la farmacia y disminuir cualquier riesgo que se pueda presentar.

Para Abad Ramón (2018) realizar un análisis financiero es muy primordial porque le va a permitir a una institución examinar, conocer y proyectar sus estados financieros de manera macro o micro, tomando en cuenta varias variables como es el Producto Interno Bruto (PIB), el Índice del Precio al Consumo (IPC), las diferentes tasas de interés de los bancos o cooperativas de crédito y ahorro, entre otros, los cuales inciden de manera directa sea positiva o negativamente el progreso económica de una organización.

Los análisis financieros siempre se aplican a los estados financieros de una entidad, y se emplean usando ratios financieros, para poder conocer el desempeño económico de la institución. En este caso, será direccionado a conocer la rentabilidad de dos periodos de la Farmacia San Farma, durante la pandemia y un año después, debido que aún no se puede decir después, porque no ha finalizado el covid. Muchas veces, usar solo un ratio financiero no brinda bastante información para estudiar el estado de la empresa, pero en esta investigación se usará el ratio de rentabilidad, que será suficiente para determinar la posición financiera de la farmacia mediante los respectivos análisis financieros. Una vez analizado los estados financieros y obtenido los resultados, se hará el análisis y criterios correspondientes.

La pandemia hizo que San Farma inicie con la integración de nuevos fármacos y nuevos servicios para poder atender a los residentes locales y cercanos en medio de la gran crisis sanitaria que se está viviendo y también en medio del comercio informal que creció en ese año donde ofrecían los mismos bienes de las farmacias pero a un precio más bajo pero muchas veces esos productos estaban en mal estado. La proliferación de varios agentes antimicrobianos y antibacterianos llevó a la comercialización de productos farmacéuticos, químicos, remedios naturales, medicamentos, servicios de laboratorio y más. Surgieron nuevos emprendimientos en la comercialización de medicina preventiva al igual que las farmacias.

La farmacia debe tener un crecimiento constante para que pueda seguir en circulación y tener una perspectiva amplia sobre su desarrollo financiero. El autor García Echevarría (2020) dice que una economía competitiva es aquella que se desarrolla lentamente con el tiempo. Por lo tanto, el concepto de competencia define tanto componentes estáticos como dinámicos. Es decir, la eficiencia depende en parte de su capacidad para sostener una alta inflación y rendimientos de inversión, que son uno de los principales motores del crecimiento de la economía.

En contabilidad, la aplicación de las NIIF es importante para el desarrollo de los debidos procesos y registros contables, conduciendo a Estados Financieros con valores importantes como valor razonable, representatividad y mejoras como equidad, confiabilidad, oportunidad y comprensión. Los autores Cevallos Pulley & Mejía Zambrano (2020) señalan que la industria farmacéutica personifica uno de los fragmentos más importantes de la economía del país porque ofrece ayuda en el campo de la salud, investigación, desarrollo, seguridad, producción, etc.

San Farma se está enfocando en la diferenciación mediante la combinación de diferentes ofertas en un solo lugar o entorno, su objetivo es agregar valor a sus clientes, la capacidad de reducir costos, generar más rentabilidad y retener a su clientela, logrando un crecimiento lo cual ha hecho que la misma busque estrategias para seguir brindando valor total y aumentar la rentabilidad de esta institución. La farmacia sigue un de tantas farmacias mas competente de la ciudad y promete increíbles precios líderes en el mercado.

Los autores Basile, Rodríguez Cuevas, Peidro, & Angriman agregan que en el contexto de crecimiento y control del mercado, desde la década de 1990 el mercado farmacéutico global ha seguido incorporando y consolidando lo que ha cambiado fundamentalmente la industria. Según el sitio web de Pfizer, esta integración combinará la experiencia y el conocimiento de los laboratorios con una estrategia de marketing integrada comprobada y se enfocará en mejorar la salud para trabajar por un mundo más saludable. (Basile, Rodríguez Cuevas, Peidro, & Angriman, 2019)

Se conoce que para tener ingresos hay que vender, los autores (2020) señalan que las ventas son acciones que toma una empresa o entidad para poder animar a sus clientes o potenciales clientes para que realicen sus compras en el establecimiento. La definición de las ventas es amplia y compleja pero fundamentalmente se conceptualiza como actos de las negociaciones en las que

intervienen el comprador y vendedor. Desde tiempos antiguos ya se usaba el arte de vender, y se la considera por muchos autores como una profesión muy antigua. Antes cuando no existía el dinero, se usaba bienes para hacer un intercambio.

Toda relación comercial con los clientes se debe sustentar, basar y respaldar en la confianza y una excelente reputación. Los vendedores o las personas responsables de supervisar las ventas, debe tener claro los dos factores para ganarse a un cliente nuevo o consolidar uno que ya ha comprado en el negocio. Los autores Acosta Véliz, Salas Narváez, Jiménez Cercado, & Guerra Tejada (2018) aconsejan una clave para comenzar a tener confianza con los clientes, esta es clave es: “la buena comunicación y sinceridad de los vendedores al ofrecer sus productos o servicios”.

Ahora bien, rentabilidad es muy importante para todo negocio, mediante ella se ve si es rentable o no el mismo. Zambrano-Farías, Sánchez-Pacheco, & Correa-Soto (2021) destaca que la rentabilidad es aquella que recoge beneficios de una inversión. En el mundo de la inversión así como el del empresarial, esta definición viene a ser fundamental debido que es el indicador para el progreso y la capacidad que tiene una organización para generar recursos económicos de sus bienes o servicios que presta.

La rentabilidad de la Farmacia San Farma es la capacidad que posee la misma de monopolizar sus capitales y conseguir un beneficio o ganancia. Para medirlo, se manejan guías financieras para evaluar la eficacia de la gestión de la institución. El índice de rentabilidad se utiliza para calcular la rentabilidad de una entidad, mediante los métodos matemáticos que acceden a determinar el progreso financiero o económico de la empresa, transformación o proyecto, es decir, la eficacia en el uso de capitales para lograr beneficios.

Los rendimientos financieros se utilizan especialmente para valorar la estabilidad y el rendimiento de las compañías. Es una medida de la rentabilidad frecuente y de lo bueno que la

gerencia dirige el patrimonio de los socios y socias. Cuando se busca acciones a la alza, lo que importa es qué tan rentable es el negocio. Para muchas personas, esencialmente los inversionistas a los que les gustan los conceptos básicos, esto es muy significativo. Los rendimientos de las acciones dan a los inversores una idea de la eficacia con la que una empresa está ganando dinero. Este indicador es fundamentalmente útil cuando se cotejan dos operaciones en la semejante manufactura. Por ejemplo, si un financiero está contrastando dos acciones inmobiliarias semejantes, parte de su desempeño puede reflejar una industria. Mirar una métrica como es el ROE puede darte una idea más despejada de qué operaciones tienen el mejor balance. (Aguirre Sajami, Barona Meza, & Dávila Dávila, 2020)

La expresión de porcentaje accede a los comerciantes medir esto sin sesgar los números. Por ejemplo, un comerciante o comercio menor logra mostrar enormes cifras de comercializaciones e inclusive utilizar contabilidad avanzada para convertirlas en millones de dólares de entradas claras en un período explícito. Entonces, en el vacío, estos números pueden hacer que un negocio en bancarrota sea atractivo. La farmacia ahora necesita implementar una comisión más metódica para que puedan facilitar las decisiones que promuevan la continuación de la entidad. La gestión empresarial se basa cada vez más en el estudio de antecedentes e indicadores que reflejan la salud económica y financiera. Entre ellos, la rentabilidad es un criterio importante para la información de inversión detallada.

Para asegurarse de que los resultados del negocio sean óptimos, es necesario hacer algunos cálculos y monitorear cuidadosamente los indicadores que representan la cantidad real del proceso de la misma. Los ratios financieros son de acuerdo a Barreto Granda (2020) índices financieros son ratios significativos para evaluar la condición financiera de una empresa y administrarla en

función de los resultados. Proviene de un ratio que compara la posición económica de una empresa con valores apreciados, admisibles u óptimos en la industria.

Los administradores cuando administran deben tomar en cuenta que es importante investigar sobre como esta las finanzas de dicha institución, empresa o negocio. Al conocer la situación económica del establecimiento se dará cuenta las áreas que se deben mejorar, los aspectos que se deben reponer para de esa manera hacer un plan de financiamiento si es necesario. La forma de saber o conocer la situación financiera de una organización es mediante los diferentes ratios financieros que existen, como:

1. Ratios de liquidez.
2. Ratios de métricas gerenciales u operativas.
3. Ratios de solvencia o endeudamiento.
4. Ratios de rentabilidad. (Alvarez Mendoza, 2021)

En este estudio se va a utilizar el ratio de rentabilidad, mediante un estudio comparativo de los años 2020 y 2021 donde se van a aplicar las fórmulas correspondientes. De acuerdo a los autores Carchi Arias, Crespo García, González Malla, & Romero Romero (2020) el ratio de rentabilidad es aquel indicador que se usa para indicar el rendimiento que posee una entidad y para eso se debe tener los datos precisos para el respectivos cálculo, la información por lo general se toma de los Estados Financieros y luego se procede a hacer el respectivo análisis para dar con la capacidad financiera del negocio y tomar decisiones que pueden mejorar el rendimiento.

Los ratios de rentabilidad son:

- Margen de utilidad neto.
- Roa.
- Roe. (Carchi Arias, Crespo García, González Malla, & Romero Romero, 2020)

El margen de utilidad neto como se lo conoce en el mundo de las finanzas, es un cálculo matemático que arroja resultados porcentuales el cual es dividir sus utilidades que le arrojo el Estado de Resultados del período que se esta estudiando con las ventas netas. Este porcentaje ejemplifica cuánto capital gana la organización después de pagar ciertas tarifas y gastos; y como resultado, los márgenes correlacionan los registros con las transacciones y ayudan a comprender cómo la empresa administra sus finanzas y operaciones. Además, el margen de beneficio es un excelente estándar para medir el rendimiento de las ventas. También ayuda a asemejar productos ineficientes y reducir costos. Por este motivo, la rentabilidad basada en datos puede ser crucial para el crecimiento de su empresa. (Córdova Sánchez, 2021)

Tabla 1
Estados de Resultados Integral de San Farma

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO	2021	2020
VENTAS	\$ 62,255.32	\$ 87,089.70
COSTO DE VENTAS	\$ 5,158.19	\$ 5,726.74
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 57,097.13	\$ 81,362.96
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 41,104.11	\$ 62,879.03
GASTOS DE VENTA	\$ 10,878.55	\$ 5,856.70
GASTOS FINANCIEROS	\$ 83.46	\$ 1,870.00
UTILIDAD EN OPERACIÓN	\$ 5,031.01	\$ 10,757.23
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES	\$ 5,025.14	\$ 9,654.90
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	\$ 4,271.37	\$ 8,206.67

Elaborado por: Maria Leon Fuente: Estados Financieros de San Farma

Fórmula del margen de utilidad:

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad liquida}}{\text{Ventas}}$$

Mediante los valores que muestra los Estados Financieros, se procede a la aplicación de la respectiva fórmula de margen de utilidad para conocer el mismo de cada año sujeto a investigación:

2020

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad liquida}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\$ 8,206.67}{\$ 87,089.70} \times 100$$

$$\text{Margen de Utilidad} = 9.42\%$$

2021

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad liquida}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\$ 4,271.37}{\$ 62,255.32} \times 100$$

$$\text{Margen de Utilidad} = 6.86\%$$

En el margen de utilidad se aprecia que en el año 2020 hubo un margen de ganancias dentro de la farmacia del 9.42% en comparación con el año 2021 donde disminuyó en un 6.86%, es decir en el ejercicio fiscal o económico 2020 tuvo mejores utilidades para sus socios, accionistas o dueños del negocio, a diferencia del 2021. Hay que tomar en cuenta que la rentabilidad de las ganancias del año 2021 no es pésima, solo disminuyeron un poco debido que en ese periodo las personas se despreocuparon del covid y casi no se cuidaban ni compraban muchos medicamentos en relación a la pandemia.

Debido a las restricciones causadas por los cierres forzosos de los establecimientos y a la adaptación de la industria a tales circunstancias ocasionó que las ganancias disminuyan por consiguiente la rentabilidad de las ganancias del año 2021 no es pésima, solo mitigaron levemente

puesto a que en ese período la sociedad se despreocupó por dicha enfermedad y no compraban medicamentos abundantemente.

En relación a esta ratio, la administradora mencionó algo muy importante: el impacto del volumen de ventas en las ganancias de la farmacia es alto, aunque las ganancias inicialmente cayeron fuertemente debido a las restricciones causadas por los cierres forzosos y la adaptación de la industria a las circunstancias, pero las ganancias han aumentado significativamente al aplicar estrategias operativas.

El ROA es un ratio financiero que mide si son rentables o no los activos que posee una entidad. En si es el análisis del rendimiento de los activos y representa la rentabilidad económica de la organización, independientemente de sus formas de financiamiento, los cuales pueden ser recursos internos, propios, o externos, mediante las instituciones financieras. Este estudio es muy importante debido a que concluye la rentabilidad frecuente de los activos de la compañía, es decir, el índice de trabajo. En general, el provecho de los activos debe ser superior al 5% para calificar como 'rentable'. Una característica muy trascendente de esta métrica es la importancia que le asignan diversas instituciones financieras, las cuales manejan la rentabilidad de los activos para establecer la rentabilidad de una institución, y por ende la decisión de endeudarla. (Caivinanagua Yanza & Guerrero Marín, 2019)

Tabla 2
Estado de Situación Financiera de San Farma

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO	2021	2020
ACTIVO		
CORRIENTE	\$ 74,844.51	\$ 80,833.68
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$ 3,750.20	\$ 2,930.90
DIFERIDOS	\$ -	\$ 4,879.00
TOTAL DEL ACTIVO	\$ 78,594.71	\$ 88,643.58

PASIVO		
PASIVO CORRIENTE	\$ 15,011.68	\$ 20,985.02
PATRIMONIO		
CAPITAL	\$ 42,007.90	\$ 44,677.30
RESULTADOS	\$ 21,575.13	\$ 22,981.26
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 78,594.71	\$ 88,643.58

Elaborado por: Maria Leon Fuente: Estados Financieros de San Farma

Fórmula del ROA:

$$\text{Rendimientos sobre los Activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total Activos}}$$

Se procede a realizar los respectivos cálculos del rendimiento sobre los activos, usando los valores que nos enseñan los reportes financieros que nos facilitó la Farmacia:

2020

Rendimientos sobre los Activos (ROA)=	$\frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total Activos}}$	
Rendimientos sobre los Activos (ROA)=	$\frac{\$ 8,206.67}{\$ 88,643.58}$	x 100
Rendimientos sobre los Activos (ROA)=	9.26%	

2021

Rendimientos sobre los Activos (ROA)=	$\frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total Activos}}$	
Rendimientos sobre los Activos (ROA)=	$\frac{\$ 4,271.37}{\$ 78,594.71}$	x 100
	5.43%	

Rendimientos sobre los Activos (ROA)=

En cuanto al rendimiento de los activos de San Farma, se visualiza que en el período económico 2020, su beneficio fue del 9.26% a diferencia del año 2021 que fue del 5.43%. Entre los dos años existió una diferencia del 3.83%. El mejor rendimiento lo tuvo el año donde la pandemia estuvo en su auge de contagio donde se puede observar ese aumento en los Estados Financieros que la farmacia nos facilitó, cuyos productos fueron los medicamentos e insumos para reducir el riesgo de contagio.

El ROE forma parte del análisis financiero y es aquel ratio que es sumamente usado para determinar la rentabilidad de una organización. Los expertos señalan que mientras más alto sea el retorno, mayor serán las ganancias a diferencia de cualquier financiamiento. Los financieros e inversionistas vigilan muy de cerca el rendimiento que puede dar un capital porque mediante este se puede establecer una capacidad monetaria para crear valores agregados. El segundo valor está determinado por la renta no reajustada, que el operador debe asumir el peligro de invertir en la sede de la empresa. Por lo tanto, cuanto más grande sea el beneficio del capital, mayor será el valor para el accionista. (Calderón Brito, 2020)

Fórmula del ROE:

$$\text{Rendimientos sobre el Capital (ROE)} = \frac{\text{Utilidad líquida}}{\text{Total Patrimonio}}$$

A continuación se procede a calcular el rendimiento sobre el capital de la Farmacia San Farma aplicando la fórmula adecuada:

2020

Utilidad líquida

Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	Total Patrimonio		
Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	\$	8,206.67	x 100
	\$	67,658.56	
Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	12.13%		

2021

Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	Utilidad liquida		
	Total Patrimonio		
Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	\$	4,271.37	x 100
	\$	63,583.03	
Rendimientos sobre el Capital (ROE)=	6.72%		

El rendimiento de capital de acuerdo a la fórmula aplicada, en el año 2020 fue de 12.13% y del año 2021 fue de 6.72%, existiendo una diferencia del 5.41% entre los dos años. en este ratio al igual que los otros se evidencia claramente que en el año 2020 se tuvo una buena rentabilidad tanto en ganancia, capital y en los activos de la Farmacia San Farma, lo que demuestra que si ha salido a flote durante la pandemia.

Otro ratio importante es el de endeudamiento el cual es un indicador que examina y evalúa la simetría de cada financiación que tiene una entidad en comparación con sus propios fondos de dinero como es el patrimonio que posee. Es decir, es un cálculo matemático que ayuda a representar la deuda que puede llegar a tener una empresa de acuerdo a sus ganancias y patrimonio que dispongan. (Ayón Ponce, 2020)

Fórmula:

$$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$$

A continuación se muestra el respectivo estudio comparativo de la rentabilidad de la Farmacia San Farma, durante los periodos 2020 y 2021:

Tabla 3
Estudio comparativo de la Farmacia San Farma

Cuadro comparativo	2020	2021
Margen de utilidad	9.42%	6.86%
ROA	9.26%	5.43%
ROE	12.13%	6.72%

Fuente: Datos resultantes de los cálculos de los ratios financieros de la rentabilidad

La tabla 1 muestra la rentabilidad que hubo en el ejercicio económico 2020 y en el ejercicio económico 2021, se puede observar que en el 2020 durante la pandemia su rentabilidad estuvo alta en comparación con el 2021, esto se debe a lo que se mencionó anteriormente, que en plena epidemia, se necesitaba muchos medicamentos para tratarla, por tanto San Farma, adquirió dichos tratamientos, pruebas rápidas y demás suplementos para combatir el coronavirus, es por eso que sus ventas se elevaron en dicho periodo porque fue el año donde el sector farmacéutico estuvo en su auge económico debido que era el único que podía ofrecer medicamentos para disminuir el riesgo de contagios o suplementos como la mascarilla y demás.

El impacto de los precios de los productos/servicios en las ganancias de la farmacia es pequeño, debido a las bajas tasas de descuento de los fabricantes; sin embargo, las compras se

realizan de las existencias y debido a la demanda de los consumidores. También la dueña manifestó que el efecto de los precios de los productos/servicios en el ingreso de la farmacia fue en promedio, a medida que aumentaron los precios de ciertos medicamentos y consumibles necesarios para la pandemia.

De acuerdo con el análisis realizado para la farmacia seleccionada mediante la preparación de los estados financieros, se considera razonablemente rentable, debido que sus administradores emprenden proyectos de inversión en curso para nuevos territorios y presentan el producto en consecuencia. La administradora señala que los márgenes netos están disminuyendo ya que los medicamentos individuales tienen un margen de una sola unidad y, por lo tanto, están aumentando sus márgenes en función del volumen de ventas.

También es claro que la rentabilidad de los activos está impulsada especialmente por la rotación de activos, ya que el negocio depende más de su ubicación, es decir, las ventas dependen del número de locales o presencia en el mercado que posea. Y a esto, la gerente respondió mediante la entrevista que el impacto de la ubicación geográfica/industrial en las ganancias de la farmacia es alto porque están ubicadas en áreas densamente pobladas, de fácil acceso y visualmente identificables. También fue el medio donde muchos casos las personas que se han mudado o entregado han recibido pedidos fuera de sus áreas afectadas por la pandemia.

Conclusiones

- Debido a las restricciones causadas por los cierres forzosos de los establecimientos y a la adaptación de la industria a tales circunstancias, ocasionó que las ganancias disminuyan, por consiguiente la rentabilidad de las ganancias del año 2021 no es pésima, solo mitigaron levemente puesto a que en ese período la sociedad se despreocupó por dicha enfermedad y no compraban medicamentos e insumos abundantemente.
- El beneficio obtenido en raíz de la pandemia, en comparación con el 2021 es elevado; la pandemia ocasionó una alta demanda de medicamentos. Es por ello que sus ventas aumentaron durante este período esto quiere decir que, este fue el año en que la industria farmacéutica estuvo en su apogeo económico porque es la única compañía que puede proporcionar medicamentos para reducir el riesgo de infección.
- Concluyendo que San Farma se enfoca en la diferenciación, al combinar diferentes servicios en una ubicación o ambiente, su objetivo es aumentar el valor para los clientes, poder reducir costos, generar más ganancias, retener una base de clientes y reconocer que el crecimiento lo ha llevado a buscar de estrategias para continuar entregando valor agregado y aumentar la utilidad neta de la organización.

Bibliografía

- Abad Ramón, L. J. (2018). Análisis Financiero Aplicado A La Empresa “Comercial Carlitos” En La Ciudad De Saraguro.Periodo Contable 2016 – 2017. *Tesis De Grado Previo La Obtención Del Título De Ingeniero En Finanzas*. Universidad Internacional Del Ecuador, Loja. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2863/1/T-UIDE-0750.pdf>
- Acosta Véliz, M., Salas Narváez, L., Jiménez Cercado, M., & Guerra Tejada, A. M. (2018). *La Administración De Ventas. Conceptos Clave En El Siglo Xxi* (Primera ed.). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2018/02/La-administracion-de-ventas.pdf>
- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Dávila Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 50 - 64. Obtenido de https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396
- Alvarez Mendoza, V. Y. (2021). La Covid 19 Y Su Impacto En La Liquidez Del Sector Ferretero En El Cantón La Libertad. *Trabajo de titulación*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad.
- Ayón Ponce, G. I. (2020). El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas. *Fipcaec*, 1-15. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i5.188>
- Barreto Granda, N. B. (2020). Análisis Financiero: Factor Sustancial Para La Toma De Decisiones En Una Empresa Del Sector Comercial . *Universidad y Sociedad*, 12(3), 129-134. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n3/2218-3620-rus-12-03-129.pdf>

- Basile, G., Rodríguez Cuevas, E., Peidro, R., & Angriman, A. (2019). Estudio caracterización del Complejo Médico Industrial Farmacéutico Financiero hoy: fusiones multinacionales, concentración económica e impacto en el acceso a los medicamentos y destrucción de fuentes de trabajo en el sector. *Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales*, 1-52. Obtenido de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20191219033726/Estudio-1-OMySC.pdf>
- Caivinanagua Yanza, A. M., & Guerrero Marín, A. E. (2019). Análisis financiero de la avícola Rodríguez y propuesta de optimización en la toma de decisiones financieras. *Tesis previa a la obtención del título de Contador Público - Auditor*. Universidad de Cuenca, Cuenca. Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5293/1/TESIS.pdf>
- Calderón Brito, C. A. (2020). El apalancamiento y la rentabilidad financiera en las empresas manufactureras de Tungurahua. *Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero Financiero*. Universidad Técnica De Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/31753/1/T4876ig.pdf>
- Carchi Arias, K. L., Crespo García, M. K., González Malla, S. E., & Romero Romero, E. J. (2020). Índices financieros, la clave de la finanza administrativa aplicada a una empresa manufacturera. *INNOVA Research Journal*, 5(2), 26-50. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v5.n2.2020.1193>
- Cevallos Pulley, G., & Mejía Zambrano, H. (2020). El Sector Farmacéutico en el Ecuador. *Revista Perspectiva*, 10-13. Obtenido de https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/wp-content/uploads/2020/04/Perspectiva-2020-04_2.pdf
- Córdova Sánchez, D. A. (2021). El apalancamiento como factor determinante en la oportunidad de crecimiento empresarial en el Ecuador. *Universidad Técnica De Ambato*. Proyecto de

Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero Financiero, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32466/1/T4955ig.pdf>

García Echevarría, S. (2020). *Introducción a la economía de la empresa* (Segunda ed.). Ediciones

Díaz de Santos. Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=nnXgDwAAQBAJ&pg=PA350&dq=econom%C3>

[%ADa+competitiva&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiv-](https://books.google.com.ec/books?id=nnXgDwAAQBAJ&pg=PA350&dq=econom%C3%ADa+competitiva&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiv-)

[8Hs8_f4AhUWczABHf30C1IQ6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=econom%C3%ADa%20c](https://books.google.com.ec/books?id=nnXgDwAAQBAJ&pg=PA350&dq=econom%C3%ADa%20c)

[ompetitiva&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=nnXgDwAAQBAJ&pg=PA350&dq=econom%C3%ADa%20c)

Luna-Altamirano, K. A., Zamora-Zamora, E. G., Calle-Masache, O. R., & Lituma-Yascaribay, M.

A. (2021). Modelo de competitividad a través de la calidad e innovación como factores de

rentabilidad empresarial. *Ciencias económicas y empresariales*, 7(3), 990-1005.

doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v7i3.2035>

Pérez-Calle, R. D., García-Casarejos, N., & García-Bernal, J. (2021). La empresa española ante la

COVID-19: factores de adaptación al nuevo escenario. *Revista de Ciencias de la*

Administración y Economía, 11(21), 5-24. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.01>

Servicio de Rentas Internas. (2022). *Farmacia San Farma*. Obtenido de

<https://srienlinea.sri.gob.ec/sri-en-linea/SriRucWeb/ConsultaRuc/Consultas/consultaRuc>

Terán Guerrero, F., & García Paredes, N. E. (2020). Estrategias para el incremento de ventas: caso

de estudio microempresa Mundo de Ensueños. *Revista de Investigación en Ciencias de la*

Administración Enfoques, 4(16), 248-260.

doi:<https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.97>

Zambrano-Farías, F. J., Sánchez-Pacheco, M. E., & Correa-Soto, S. R. (2021). Análisis de

rentabilidad, endeudamiento y liquidez de microempresas en Ecuador. *Revista de Ciencias*

de la Administración y Economía, 11(22), 235-251.

doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

Anexos

Anexo 1

SRI en línea

RUC > Consulta

Consulta de RUC

RUC: 1205433376001 Razón social: SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA

Estado contribuyente en el RUC: **ACTIVO** Nombre comercial:

Actividad económica principal: VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACÉUTICOS.

Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad
PERSONA NATURAL	OTROS	SI

Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
11/08/2015	16/02/2022		

Agente de retención: SI

[Mostrar establecimientos](#)

SRI en línea

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	SANFARMA	EL ORO / PASAJE / OCHOA LEON (MATRIZ) / NESTOR NIETO Y VELASCO IBARRA S/N Y SUCRE	ABIERTO

Establecimientos adicionales:

Lista de establecimientos - 2 registros

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
002		LOS RIOS / BABAHOYO / FEBRES CORDERO (LAS JUNTAS) (CAB. EN MATA DE CACAO) / SIN CALLE PRI SN Y SN	ABIERTO
003	ELSY'S CLOSET	LOS RIOS / BABAHOYO / CLEMENTE BAQUERIZO / GENERAL BARONA S/N Y CALDERON Y 27 DE MAYO	ABIERTO

Anexo 2



Universidad Técnica de Babahoyo
Facultad de Administración, Finanzas e Informática
Escuela de Administración
Carrera de Contabilidad y Auditoría



Entrevistada: Propietaria de San Farma

Objetivo: Conocer más sobre la afectación de la rentabilidad durante y después de la pandemia.

Indicaciones: Responda conforme crea conveniente las siguientes preguntas.

Preguntas:

1. **¿La pandemia afectó las ventas y por consiguiente la rentabilidad de la Farmacia San Farma?**

2. **¿Qué ha llevado a San Farma a implicarse más en las áreas para mejorar factores internos y externos?**

3. **¿Cuáles son los objetivos de San Farma para la diferenciación de las demás farmacia?**

4. **¿San Farma necesita implementar una comisión más metódica para que puedan facilitar las decisiones que promuevan la continuación de la entidad?**

5. **¿Cómo fue el efecto de los precios de los productos/servicios en el ingreso de la farmacia?**

Anexo 3



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Bachulcoy, 29 de Julio del 2022

Yo, Sandoya Valero Elsy Carlota, con número de cédula N° 1205433376001 en calidad de Representante Legal de Farmacia San Fermín, por medio de la presente autorizo a la Sra. Lidia Viquez María Fernanda a realizar un respectivo Estudio de Caso, bajo el tema "Estudio comparativo de la rentabilidad de la empresa san Fermín de los periodos 2020 y 2021" lo cual es un requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

La licencada se compromete en brindar información bajo confidencialidad requerida por la estudiante para el desarrollo del proyecto.

Se espere la presente solicitud a la brevedad, para los fines que crea convenientes.

Agradecimiento

ING. SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA

PROPIETARIA

Anexo 4

CUENTAS	SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA FARMACIA SAN FARMA	
	AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021	AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020
VENTAS	82,388.52	87,089.79
Comisión Social de Maternidad Prima	5,961.71	5,814.80
Comisión Honor	7,177.61	3,121.13
Comisión Fideicomiso de Maternidad Prima	7,913.11	6,070.98
COSTO DE VENTAS	5,198.19	5,736.74
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	87,190.33	81,353.05
GASTOS DE OPERACIÓN	21,066.12	79,405.79
GASTOS ADMINISTRATIVOS	41,394.12	61,879.00
DEUDA	3,031.94	2,447.76
APORTES AL IESS	416.78	4,043.80
RENDICIONES SOCIALES	4,107.57	3,843.31
HONORARIOS	4,143.57	9,501.82
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROF	132.00	80.00
REMUNERACION TRABAJADORES	818.33	1,112.81
ARRENDOS	1,858.55	1,916.00
TELECOMUNICACIONES	153.30	2,449.67
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1,596.12	7,224.28
DEPRECIACIONES	3,458.08	5,336.31
AMORTIZACION	39.43	39.48
PROVISION CTAS INCORRIBLES	1,221.15	1,731.97
SUMINISTROS DE OFICINA	4,348.23	3,044.25
TRANSPORTE	4,350.57	2,884.71
GASTOS DE GESTION	1,315.70	1,878.00
GASTOS DE VIAJE	7,019.18	1,844.81
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES	717.83	946.38
OTROS GASTOS LOCALES	38.00	173.13
GASTOS DE VENTA	10,879.58	8,856.70
PUBLICIDAD	8,805.30	3,754.31
COMBUSTIBLES	158.31	21.88
SEGUROS	1,915.01	1,877.53
GASTOS FINANCIEROS	85.46	1,870.00
INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS	85.46	1,870.00
UTILIDAD EN OPERACION	5,183.01	10,757.25
INGRESOS NO OPERACIONALES	-	-
INTERESES CANADOS	5.87	1,102.33
UTILIDAD ANTES DE 15% TRABAJADORES	5,025.14	9,654.99
15% Utilidad de los Trabajadores	753.77	1,442.04
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4,271.37	8,206.67
UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	4,271.37	8,206.67

SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA
PROPIETARIA

ALDO MONERRATE
CONTADOR



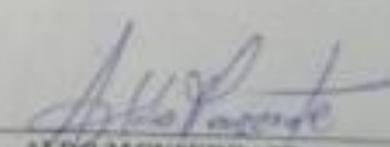
SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA

FARMACIA SAN FARMA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO

CUENTAS	AL 31 DE		AL 31 DE	
	DICIEMBRE DE		DICIEMBRE DE	
	2021		2020	
ACTIVO				
CORRIENTE	\$	74,844.51	\$	80,833.68
Caja Fuera	\$	2,247.34	\$	14,342.62
Inventarios de mercancías	\$	70,923.17	\$	63,029.98
Inventarios de Suministros y Materiales	\$	1,520.05	\$	2,563.23
Seguros pagados por anticipado	\$	110.00	\$	650.00
Crédito Tributario IVA	\$	3.77	\$	1.22
Crédito Tributario IR	\$	-	\$	55.63
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	\$	3,780.28	\$	2,930.00
Muebles y Enseres	\$	1,231.00	\$	1,231.00
Mantenciones Y Reparos	\$	450.00	\$	450.00
Equipo de Computación y Software	\$	1,323.00	\$	1,323.00
Depreciación Acumulada	\$	345.20	\$	273.10
DEFERIDOS	\$	-	\$	4,879.00
Gastos de Organización	\$	-	\$	4,879.00
TOTAL DEL ACTIVO	\$	78,594.71	\$	89,443.58
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	\$	15,911.08	\$	20,985.02
Proveedores	\$	8,783.23	\$	16,708.56
Proveedores accionistas	\$	226.04	\$	550.00
Otras cuentas por Pagar	\$	1,563.58	\$	135.23
Obligaciones Tributarias	\$	32.00	\$	44.00
Obligaciones con el IESS	\$	1,248.56	\$	1,215.23
Obligaciones laborales	\$	3,156.23	\$	2,312.00
PATRIMONIO				
CAPITAL				
Capital Social	\$	29,444.65	\$	29,444.65
Aportes socios futura capitalización	\$	12,503.25	\$	15,232.65
RESULTADOS				
Utilidades acumuladas	\$	17,303.76	\$	14,774.59
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio	\$	4,271.37	\$	8,206.67
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	\$	78,594.71	\$	89,443.58


SANDOYA VALERO ELSY CARLOTA
PROPIETARIA


ALDO MONSERRATE
CONTADOR