



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Economista

Tema:

**“Productividad financiera y cuota de mercado del sector comercialización al
por mayor de productos medicinales en Ecuador”**

Autora: Chicaiza Inguillay, Ana Patricia

Tutora: Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo Mg.

Ambato – Ecuador
2026

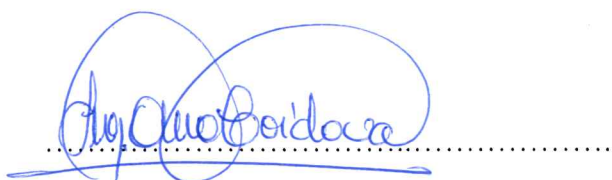
APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Córdova Pacheco Ana Consuelo Mg., con cédula de identidad N°. 050275878-2, en mi calidad de Tutora del proyecto de investigación sobre el tema: **“PRODUCTIVIDAD FINANCIERA Y CUOTA DE MERCADO DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN AL POR MAYOR DE PRODUCTOS MEDICINALES EN ECUADOR”**, desarrollado por Ana Patricia Chicaiza Inguillay, de la Carrera de Economía, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Instructivo del Reglamento para la Titulación de Grado en la Universidad Técnica de Ambato..

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Enero 2026

TUTORA



Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo Mg.

C.I. 050275878-2

AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Ana Patricia Chicaiza Inguillay con cédula de identidad No. 1850088152, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Proyecto de Investigación, bajo el tema: **“PRODUCTIVIDAD FINANCIERA Y CUOTA DE MERCADO DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN AL POR MAYOR DE PRODUCTOS MEDICINALES EN ECUADOR”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Enero 2026

AUTORA



Ana Patricia Chicaiza Inguillay
C.I. 1850088152

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este Proyecto de Investigación, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi Proyecto de Investigación, con fines de difusión pública; además, apruebo la reproducción de este Proyecto de Investigación, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial, y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Enero 2026

AUTORA



.....
Ana Patricia Chicaiza Inguillay
C.I. 1850088152

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

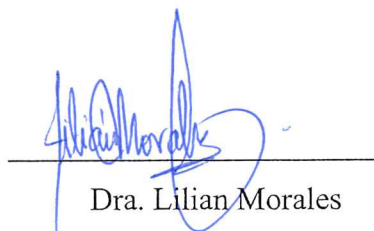
El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: **“PRODUCTIVIDAD FINANCIERA Y CUOTA DE MERCADO DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN AL POR MAYOR DE PRODUCTOS MEDICINALES EN ECUADOR”**, elaborado por Ana Patricia Chicaiza Inguillay, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Enero 2026

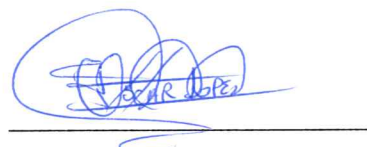


Dr. Carlos Alberto Barreno C. Mg.

PRESIDENTE



MIEMBRO CALIFICADOR



Ing. Oscar López
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

Dedico este logro a mis padres, Tránsito y Carlos, quienes han sido mi apoyo incondicional, mi motor y mi fuente de inspiración. Su ejemplo de lucha constante me ha acompañado en mis noches de estudio, en mis madrugadas de cansancio y en cada paso de mi vida. A mis hermanos Alexandra, quien me cuidó desde niña y se convirtió en mi segunda madre y amiga; Juan Carlos, quien ha sido como un segundo padre siempre pendiente de mí; y Paulina, que ha estado presente de una u otra manera a lo largo de todo mi camino. Gracias por apoyarme desde mis primeros años y por ser mis guías en cada etapa.

También dedico este esfuerzo a mis sobrinos. A Scarleth, que me acompañó cuando inicié este proceso universitario. Sé que, desde donde está, se siente feliz de ver que su tía está logrando aquello que un día le contaba entre lágrimas, miedos y sueños. A Dilan, José Daniel y Ariana quienes han sido una motivación fuerte para seguir adelante y demostrarles que la perseverancia siempre tiene recompensa.

Ana Patricia Chicaiza Inguillay

AGRADECIMIENTO

Agradezco profundamente a Dios, por acompañarme cada día de mi vida y en todo este trayecto académico. A mis padres y hermanos, por su apoyo incondicional y por hacer posible que hoy llegue a esta meta. A mi hermana Alexandra, por cuidarme desde pequeña y estar siempre pendiente de mí. A mis hermanos Juan Carlos y Paulina, por ser pilares fundamentales en mi vida. A mi cuñada María José por estar pendiente de mí y estar cuando lo necesito. También agradezco al resto de mi familia, que en distintos momentos me brindó su apoyo de una u otra manera decirles. gracias a todos, porque cada uno de ustedes ha aportado a que yo sea la persona que soy hoy, y gracias a su apoyo estoy aquí. Mi gratitud se extiende a Gaby y Dome, quienes se convirtieron en un apoyo valioso durante este proceso de la universidad. A la Ing. Anita Córdova, por su guía, su paciencia y el cariño durante la elaboración de esta tesis. Finalmente, agradezco a cada uno de mis profesores, de quienes he aprendido y guardo enseñanzas que forman parte importante de mi crecimiento personal y profesional.

Ana Patricia Chicaiza Inguillay

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

CONTENIDO	PÁGINA
A. PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	iii
DERECHOS DE AUTOR.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
B. CONTENIDOS	
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Descripción del problema.....	1
1.2 Justificación.....	4
1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y práctica.....	4
1.2.2. Formulación del problema de investigación.....	7
1.3 Objetivos.....	7
1.3.1 Objetivo general.....	7
1.3.2 Objetivos específicos.....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO.....	8
2.1 Revisión de literatura.....	8
2.1.1 Antecedentes investigativos.....	8

2.1.2 Fundamentos teóricos.....	12
Teoría de recursos y capacidades y su relación con la productividad financiera	12
Teoría de la competitividad y su relación con la cuota de mercado	13
La empresa como unidad económica	13
Sociedad Anónima y su estructura jurídica.....	14
Mercado	14
Competencia y competidores	15
Ventaja competitiva	15
Cuota de mercado.....	16
Análisis financiero como base de la productividad financiera	16
Productividad financiera	17
Indicadores financieros de la productividad	18
Margen de utilidad bruta	18
ROI (Retorno de la inversión).....	18
EBIDTA	19
2.2. Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación.....	20
CAPÍTULO III	21
METODOLOGÍA	21
3.1 Recolección de la información	21
3.2 Tratamiento de la información	25
Medidas de tendencia central	26
Medidas de dispersión.....	26
Medidas de forma.....	26
Medidas de posición.....	27
3.3 Operacionalización de las variables	30
CAPÍTULO IV	33
RESULTADOS.....	33
4.1 Resultados y discusión	33
4.2 Verificación de la hipótesis	64
CAPÍTULO V.....	68

CONCLUSIONES.....	68
5.1 Conclusiones	68
5.2 Limitaciones del estudio	68
5.3 Futuras temáticas de investigación.....	69
 C. MATERIALES DE REFERENCIA	
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	70

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
Tabla 1 Empresas mayoristas incluidas en la muestra del estudio.....	22
Tabla 2 Ficha de registro de datos financieros	24
Tabla 3 Operacionalización de la variable dependiente.....	31
Tabla 4 Operacionalización de la variable Independiente	32
Tabla 5 Porcentaje de cuota de mercado de las empresas mayoristas de productos medicinales.....	34
Tabla 6 Descriptivos de la cuota de mercado.....	35
Tabla 7 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa FOREVER-LIVING	37
Tabla 8 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.....	40
Tabla 9 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.....	43
Tabla 10 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa GYKORMED S. A	46
Tabla 11 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa ESVELTS S. A	49
Tabla 12 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa NUTRIFIT S. A	51
Tabla 13 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABMAC S. A	54
Tabla 14 Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A.	56
Tabla 15 Prueba de normalidad Shapiro-Wilk de la cuota de mercado y los indicadores de productividad financiera.....	61
Tabla 16 Correlación entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad financiera de las empresas correspondientes al primer grupo (HERBALIFE, GRUPO FARMA)	62
Tabla 17 Correlación entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad financiera de las empresas correspondientes al segundo grupo	63

Tabla 18	Correlaciones entre los indicadores de la productividad financiera y cuota de mercado para la comprobación de hipótesis del primer grupo de empresas.	66
Tabla 19	Correlaciones entre los indicadores de la productividad financiera y cuota de mercado para la comprobación de hipótesis del Segundo grupo de empresas.....	67

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
Figura 1 Evolución de la medición del ROI y MUB (2018-2024)	58
Figura 2 Evolución de la medición del EBIDTA (2019-2024).....	60

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “PRODUCTIVIDAD FINANCIERA Y CUOTA DE MERCADO DEL SECTOR COMERCIALIZACIÓN AL POR MAYOR DE PRODUCTOS MEDICINALES EN ECUADOR”

AUTORA: Ana Patricia Chicaiza Inguillay

TUTORA: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco Mg.

FECHA: Enero 2026

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio analizó la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado en el sector de comercialización al por mayor de productos medicinales en Ecuador, considerando la importancia estratégica de este sector para el abastecimiento del sistema de salud y el dinamismo económico. El objetivo fue determinar en qué medida el desempeño financiero influyó en el posicionamiento competitivo de las empresas mayoristas. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y de alcance correlacional, utilizando información financiera de empresas del sector y aplicando técnicas estadísticas acordes con la naturaleza de los datos. La metodología permitió evaluar indicadores clave de productividad financiera y su vínculo con la participación de mercado. Los resultados evidenciaron que las empresas con mayores niveles de eficiencia y rentabilidad financiera alcanzaron una mejor cuota de mercado, mientras que aquellas con baja productividad enfrentaron limitaciones para crecer y competir. Asimismo, se observó que el endeudamiento elevado y la limitada eficiencia operativa afectaron negativamente el desempeño empresarial y reforzaron la concentración del mercado en pocas empresas. En conclusión, el estudio demostró que la productividad financiera constituyó un factor determinante para explicar las diferencias en la cuota de mercado del sector, confirmando que una gestión financiera eficiente fortaleció la competitividad y favoreció un crecimiento más sostenible. Estos hallazgos aportaron evidencia relevante para la toma de decisiones empresariales y contribuyeron al análisis académico del desempeño financiero en el sector mayorista de productos medicinales en el contexto ecuatoriano.

PALABRAS DESCRIPTORAS: PRODUCTIVIDAD, CUOTA, MEDICINALES, MAYORISTAS, COMPETITIVIDAD

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING
ECONOMICS CAREER

TOPIC: “FINANCIAL PRODUCTIVITY AND MARKET SHARE OF THE WHOLESALE MARKETING SECTOR FOR MEDICINAL PRODUCTS IN ECUADOR”.

AUTHOR: Ana Patricia Chicaiza Inguillay

TUTOR: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco Mg.

DATE: January 2026

ABSTRACT

This study analyzed the relationship between financial productivity and market share in the wholesale commercialization sector of medicinal products in Ecuador, considering its strategic importance for the health system supply and national economic development. The objective was to determine the extent to which financial performance influenced the competitive positioning of wholesale companies. The research followed a quantitative approach with a non experimental and correlational design, using financial information from companies in the sector and applying appropriate statistical techniques according to the nature of the data. The methodology allowed the evaluation of key financial productivity indicators and their association with market share. The results showed that companies with higher levels of financial efficiency and profitability achieved a better market share, while firms with low productivity faced greater difficulties in growth and competitiveness. Additionally, high indebtedness and limited operational efficiency negatively affected business performance and reinforced market concentration in a small number of companies. In conclusion, the study demonstrated that financial productivity was a determining factor in explaining differences in market share within the sector, confirming that efficient financial management strengthened competitiveness and supported more sustainable growth. These findings provided relevant evidence for managerial decision making and contributed to academic research on financial performance in the wholesale medicinal products sector in the Ecuadorian context.

KEYWORDS: PRODUCTIVITY, SHARE, MEDICINAL, WHOLESALERS, COMPETITIVENESS

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción del problema

El sector de comercialización al por mayor de productos medicinales, desempeña un papel fundamental, tanto en el área de la salud, como en el dinamismo económico del país; esta actividad impulsa la eficiencia en la cadena de distribución y contribuye a la sostenibilidad del sector farmacéutico, pues las empresas mayoristas integran una red que garantiza el acceso oportuno a medicamentos en diversas ciudades, fortaleciendo así el abastecimiento de hospitales, farmacias y centros de salud (Armijos et al., 2021; Zanoni & Pedemonte, 2025).

El crecimiento del comercio al por mayor de productos medicinales ha tomado más fuerza a nivel global en estos últimos años, impulsado en gran parte tras la pandemia de COVID-19. De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2023) este tipo de productos ha ganado protagonismo, debido a que ofrece beneficios como el fortalecimiento del sistema inmunológico y tienen menos efectos secundarios a comparación a medicamentos convencionales. En esta misma línea, en países como China, Japón y Vietnam indican que estos productos son más accesibles y se les ha atribuido un alto nivel de consumo localmente (Abubakar & Anyonje, 2025; Chen et al., 2022; Feng & Shen, 2021; Gyimah & Veld, 2021; Song et al., 2025; Wang & Xu, 2022).

Por otro lado, el Centro para la Promoción de las Importaciones (CBI) afirma que, existe una gran demanda de productos medicinales, tales como: extractos de plantas, algas y raíces porque estos ayudan a la sociedad a llevar un estilo de vida saludable (CBI, 2025). El aumento en la demanda de estos medicamentos ha generado que, tanto la producción, como el comercio internacional, se vaya expandiendo con mucha más rapidez. Esto ha permitido que muchas empresas logren posicionarse en el mercado mundial. Por esta razón es importante analizar como estas tendencias pueden influir en sector mayorista ecuatoriano y como se puede aprovechar para de esta manera mejorar crecimiento en el mercado (CBI, 2025).

La creciente demanda de los productos medicinales naturales y suplementos saludables ha transformado de manera significativa el comercio. En este entorno, el éxito empresarial depende de la capacidad para gestionar de manera eficiente la distribución y adaptarse con agilidad a las preferencias del mercado; las empresas que optimizan sus operaciones y consolidan su marca no solo responden mejor a los consumidores sino también fortalecen a la competitividad del sector. Asimismo, la expansión internacional del mercado impulsa la integración de cadenas de suministros globales lo que constituye una oportunidad estratégica para analizar su incidencia en la economía local y orientarla hacia un crecimiento estable y sostenible (Florek-Paszkowska et al., 2021; Oluwaseun et al., 2024).

Por otra parte, en América Latina, el sector de productos medicinales naturales enfrenta un panorama complejo. Aunque la demanda crece, su desarrollo se ve frenado por problemas estructurales como la baja inversión, marcos regulatorios rigurosos y un rezago tecnológico en la cadena productiva; estas limitaciones restringen la competitividad de las empresas mayoristas y, en consecuencia, su contribución al PIB regional (Álvarez et al., 2024; Gonzalez et al., 2022; Mejia-Escobar et al., 2020; Zanoni & Pedemonte, 2025).

Además, la alta dependencia de importaciones de insumos y medicamentos incrementan los costos de producción y distribución, generando vulnerabilidad frente a las fluctuaciones del tipo de cambio y alas variaciones de precios en los mercados internacionales. De hecho, estudios recientes reportan que más del 70% de los medicamentos comercializados entre varios países de la región son importados, lo que expone a las empresas mayoristas a una constante presión financiera y reduce su capacidad para competir con mercados desarrollados (Bağır & Seven, 2022; Cayambe et al., 2023; Nakatani, 2023; Parra & Sánchez, 2023; Zeolla & Santarcángelo, 2023).

En el caso de Ecuador, a pesar de que el consumo de estos productos ha incrementado de manera sostenida en los últimos años, el sector de comercio al por mayor de productos medicinales enfrenta un problema estructural caracterizado por una baja productividad financiera. Por lo cual, esta situación se refleja en los altos niveles de endeudamiento, lo que restringe la rentabilidad sostenible y el acceso a inversiones, reduciendo su participación de mercado y limitando su capacidad para competir y

expandirse en un entorno cada vez más exigente (Flores et al., 2022).

A estos retos se suman los limitados recursos destinados a investigación y desarrollo, sumados a una deficiente rentabilidad operativa, condiciones que conspiran para incrementar la vulnerabilidad y el riesgo de una pérdida de competitividad. análisis de eficiencia realizado por Cayambe et al. (2023) evidencia que solo 3% de las empresas del subsector ventas al por mayor de productos farmacéuticos alcanza la eficiencia en el uso de sus activos y patrimonio, mientras que el 87 % operan con niveles de eficiencia inferior al 50% lo que limita un desarrollo equilibrado del mercado. Este bajo nivel de eficiencia en la mayoría de las empresas mayoristas farmacéuticas limita su competitividad y genera desequilibrios en el mercado, evidenciando la necesidad señalan que, la falta de mecanismos de financiamiento sostenible profundiza las dificultades de acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, lo que repercute en su capacidad para invertir en innovación y mejorar su rentabilidad.

De igual manera, un estudio realizado sobre la productividad, evidencio que la economía ecuatoriana, mantiene restricciones estructurales y dependencia de recursos externos; factores que reducen la eficiencia productividad y frena el crecimiento de sectores estratégicos como el farmacéutico (Ayadi et al., 2023; Bas & Paunov, 2024; Mariam et al., 2023; Miao et al., 2022; Ren & Han, 2024). En consecuencia, se compromete la capacidad de innovación y el rendimiento productivo de industrias clave, como la farmacéutica, debido a un financiamiento insuficiente y a rigideces estructurales en el modelo económico.

Esta realidad no solo compromete a la estabilidad financiera de las empresas mayoristas si no también obstaculizan el desarrollo de sus capacidades productivas; la escasa inversión retrasa los procesos y debilita la innovación y con esto limita la diversificación de productos y como resultado, varias de las empresas del sector se encuentran rezagadas respecto a las exigencias del mercado, tanto a nivel nacional como internacional lo que da como efecto negativo tanto en desempeño como en el posicionamiento. Por lo tanto, superar estas limitaciones exige políticas que incentiven la educación financiera, la adopción de mecanismo de financiamiento responsables y la diversificación de las operaciones con el fin de asegurar una mayor productividad financiera y una participación de mercado sostenible (Abdlkareem Ibrahim et al.,

2024; Nikolchuk et al., 2023).

Por lo cual, analizar con profundidad los niveles de productividad financiera y su relación directa con la cuota de mercado es fundamental, porque permite entender como el desempeño financiero influye en el posicionamiento de un sector económico. Además, este análisis contribuye un valor académico al servir como base para próximas investigaciones en esta área que ha sido poca estudiada.

1.2 Justificación

1.2.1 Justificación teórica, metodológica (viabilidad) y práctica

El presente estudio sobre la productividad financiera y la cuota de mercado en el sector comercialización al por mayor de productos medicinales en Ecuador es muy importante, porque, este sector cumple un papel clave dentro de la economía ecuatoriana, debido a que representa 46% de la facturación nacional (Primicias, 2023). Sin embargo, en el ámbito económico, esta caracterizado por niveles altos de endeudamiento y una competencia creciente, entender esta relación es muy fundamental para mejorar el desempeño de las empresas y fortalecer posicionamiento competitivo.

Desde una perspectiva teórica, esta investigación es sustentada en la literatura sobre eficiencia financiera, competitividad asociada a las empresas. De acuerdo con Moreno y Sánchez (2024) la productividad es entendida como el uso eficiente de los recursos y es uno de los factores claves de competitividad; además, refleja la eficiencia con la que las empresas utilizan su recurso para generar utilidades sostenibles y controlar el endeudamiento en sectores competitivos y que dependen de insumos importados, esta eficiencia determina la viabilidad y resiliencia de las empresas (Cedeño & Intriago, 2025). Un estudio realizado para las PYMES en Ecuador concluyó que, mejorar en la gestión financiera como el control de inventarios y conciliación bancaria, podría incrementar de manera significativa la rentabilidad a largo plazo (Baquero et al., 2024). En este contexto, la falta de financiación limita la inversión en tecnología, por lo que se reduce la capacidad de repuesta de las empresas ante las variaciones del

mercado (Urdaneta-Montiel et al.,2024). Por lo tanto, medir y fortalecer la productividad financiera dentro de este sector es muy importante porque aporta claridad sobre su sostenibilidad y su potencial crecimiento.

Por otro lado, la cuota de mercado mide la participación de una en empresas en un sector reflejando de esta manera su posicionamiento frente a otros competidores y su capacidad de distribución. La Super intendencia de Competencia Económica (SCE, 2019) afirma que, en el sector farmacéutico ecuatoriano son pocas las empresas que se llevan la mayoría de las ventas, mientras que las demás luchan por mantenerse en el mercado, porque estas empresas enfrentan dificultades para acceder a la red de distribución con lo cual limita su crecimiento. Además, cuatro grandes grupos empresariales concentran el mercado elevando con esto las barreras de entrada para competidores más pequeños (FARMASOL, 2021). Esto influye mucho en las pequeñas empresas al comercio al por mayor ya que no logran tener un gran alcance dentro del mercado y terminan distribuyendo sus productos de manera informal con lo cual no perciben las ganancias requeridas y se encuentran en condiciones de riesgo. Según Ortiz et al. (2014) más del 90% de las farmacias están ubicadas en zonas urbanas mostrando así una distribución territorial desigual lo que favorece a las grandes cadenas de distribución. Como argumenta Tinitana et al., (2019) una participación limitada en el mercado tiene efectos negativos en la sostenibilidad de una empresa y en su capacidad para mejorar su servicio. Por lo tanto, evaluar la cuota de mercado es muy importante porque permite identificar desigualdades dentro del sector y diseñar estrategias que fomenten la competencia más justa.

Finalmente, es esencial analizar cómo se relaciona la productividad financiera y la cuota de mercado, pues, la misma es clave para de esta manera fortalecer a las empresas del sector mayorista de productos medicinales no basta solo con tener finanzas sanas si estas no ayudan a tener mayor presencia comercial y capacidad de competir. Las compañías que manejan de manera eficiente sus recursos suelen destinar un porcentaje sus ganancias a expandir sus canales de ventas, mejorar su servicio y también a diferenciar su oferta, lo que le permite ganar terreno dentro del mercado (Álvarez et al., 2024).

Además, en el caso del sector farmacéutico, se ha comprobado que aquellas empresas que tiene mayor control financiero y mayor capacidad de gestionar sus recursos muestran mejores resultados en la participación en el mercado y en la satisfacción de sus clientes especialmente cuando dichas empresas integran herramientas tecnológicas y estructuras organizativas flexibles (Yoza & Briones, 2024). Asimismo, una relación directa entre estos dos factores permite que las empresas mantengan una ventaja competitiva sostenible frente a las demás, debido a que el un buen desempeño financiero les brinda estabilidad para afrontar cambios o variaciones de la demanda y eso es algo muy importante para las empresas comercializadoras de productos medicinales que operan en un entorno dinámico y cada vez más exigente (Olivera Pájaro, 2022). Por lo tanto, estudiar esta relación es fundamental ya que esta no solo aporta a la teoría empresarial si no que permite que generen repuestas más prácticas que impulse el crecimiento del sector.

Este estudio tuvo un enfoque cuantitativo, debido a que el objetivo principal del mismo buscó analizar datos numéricos medibles con indicadores financieros y la cuota de mercado. Su alcance fue correlacional debido a que buscaba determinar la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado y fue de tipo no experimental ya que no se manipularon las variables, permitiendo de esta manera analizar con mayor precisión la relación entre los indicadores como el margen de utilidad bruta, ROI, EBITDA y la cuota de mercado. La investigación se estima factible al estar respaldado por datos financieros verificables y actualizados de empresas constituidas con anterioridad a 2018, que han presentado sus estados financieros de manera ininterrumpida hasta el año 2024. Los datos se recopilaron en fuentes oficiales como la Superintendencia de Compañías y Seguros, lo que asegurara a que este estudio tenga transparencia y solidez de los resultados obtenidos.

Desde el punto de vista práctico, la presente investigación puede ofrecer aportes muy importantes y significativos para los gerentes de las empresas mayoristas de productos medicinales ya que con este estudio podrán tomar mejores decisiones en relación al manejo de los recursos ,endeudamiento y la eficiencia operativa gracias a la utilización de los indicadores claves de la productividad como el margen de utilidad bruta, EBITDA y el ROI, con lo cual les permitirá implementar estrategias que optimicen sus finanzas y que también fortalezcan su posicionamiento. A su vez los

hallazgos encontrados serán útiles para diseñar políticas públicas con lo cual el estado fomenten la estabilidad financiera de este sector, sin frenar su crecimiento, mediante la implementación de programas de capacitación en gestión financiero, acceso a líneas de crédito dirigidas aquellas empresas que tengan bajo rendimiento financiero, así también aplicando incentivos fiscales temporales que fomenten y fortalezca el crecimiento este estudio no solo aportará al conocimiento académico si no también ofrecerá herramientas que ayuden a la gestión empresarial con lo cual reforzara a uno de los sectores claves dentro del sistema de salud.

1.2.2. Formulación del problema de investigación

¿Cómo se relaciona la productividad financiera con la cuota de mercado del sector comercialización al por mayor de productos medicinales en Ecuador?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Analizar la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado en las grandes y medianas empresas mayoristas de productos medicinales naturales en Ecuador.

1.3.2 Objetivos específicos

- Calcular la cuota de mercado de las empresas mayoristas de productos medicinales, para la determinación de la proporción de consumo.
- Medir la productividad financiera de las empresas mayoristas de productos medicinales, para la determinación del uso eficiente de los recursos económicos
- Evaluar la relación entre la cuota de mercado y la productividad financiera, para establecer el nivel de asociación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Revisión de literatura

2.1.1 Antecedentes investigativos

El desarrollo del sector de comercialización al por mayor de productos medicinales ha sido el resultado de la evolución de la industria farmacéutica y del fortalecimiento de los sistemas de distribución a nivel global (Alfaouri et al., 2025). Con el avance tecnológico y la expansión del comercio internacional, surgieron empresas especializadas en la gestión y suministro de medicamentos orientadas a garantizar la eficiencia logística y la rentabilidad del mercado; este proceso marco el inicio de una actividad económica donde la productividad y cuota de mercado se convirtieron en elementos determinantes para evaluar competitividad y desempeño de las empresas (Mpelangwa et al., 2022).

Desde un contexto internacional Zhang et al. (2024) desarrollaron un estudio que integro la mejora de la productividad financiera dentro de un modelo Ricardiano multipaís y multisectorial con el objetivo de analizar su efecto en la posición de China en las cadenas globales de valor; en el cual se observó que el país ha logrado avanzar dentro de las cadenas de valor gracias a una gestión financiera eficiente que permitió reducir costos y mejorar el uso de los recursos; el análisis mostró que la productividad financiera no solo mejora los resultados internos si no también ayuda a ganar más presencia dentro de los mercados internacionales. Este estudio demuestra que una administración financiera eficiente es clave para que un país refuerce su posición competitiva a nivel mundial.

De la misma manera, un estudio realizado en Colombia, en el sector del calzado, diseñó un modelo financiero enfocado en el control del capital de trabajo con el objetivo de fortalecer la productividad financiera. Mediante un análisis de correlación donde se encontró que las cuentas por pagar, los inventarios y los ingresos son muy importantes: además, se evidenció un alto coeficiente de correlación entre la rotación de cartera y el rendimiento financiero; de esta manera se concluye que un seguimiento eficiente a estos dos componentes puede garantizar la liquidez y la rentabilidad: este modelo sirvió como herramienta para la toma de decisiones permitiendo orientar a las

empresas hacia una gestión más eficiente de sus recursos, por lo tanto, potenciar el capital de trabajo mejora de manera sustancial la productividad financiera (Domínguez et al., 2021).

Por otra parte, Arbaiza et al. (2023), realizaron una investigación en Perú donde analizaron la productividad desde una perspectiva conceptual en el sector salud y aunque su enfoque fue más general; indicaron que la eficiencia en el uso de recursos, la calidad del servicio son determinantes claves. En este contexto una gestión centrada en el beneficiario puede elevar los niveles de sostenibilidad institucional, si bien no solo se centra en indicadores financieros. Las conclusiones de esta investigación permiten deducir que una administración enfocada a tener resultados también impacta de manera positiva a la productividad financiera, es así que, el análisis muestra que incluso en sectores no comerciales tener una visión estratégica mejora el desempeño de las empresas.

Siguiendo esta línea la evaluación del rendimiento financiero y la eficiencia operativa en el sector es fundamental en indicadores específicos que destacan el rol crítico del capital para la productividad. Marín-Moncada & Chávez-Franco (2024) indican que el desempeño organizacional se manifiesta a través de los indicadores que facilitan un análisis integral de la liquidez, el nivel de endeudamiento, la eficiencia operativa y la rentabilidad de la empresa. En la misma línea, Putra et al. (2024) destacan que, en el contexto de la industria farmacéutica global, las ratios de rentabilidad específicamente el margen de beneficio bruto, el margen de beneficio neto y el retorno sobre el patrimonio neto constituyen métricas fundamentales para evaluar tanto el rendimiento financiero como el grado de excelencia operativo alcanzando por las organizaciones del sector.

La investigación realizada por Zambrano y Mogro (2023) evidenciaron cómo la gestión financiera incide en la productividad de la empresa MAREROCE; este estudio aplicó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental, los resultados de esta investigación reflejaron una disminución en la productividad financiera, evidenciando una caída de 12% en el margen de utilidad bruta, 13% en la rentabilidad de la inversión y un 56 % en la liquidez corriente, este hallazgo se le atribuye a una inadecuada gestión de los factores claves dentro de la empresa, como la motivación del talento humano y la ausencia de supervisión en la aplicación del manual de funciones. En consecuencia,

se concluyó que tomar decisiones sin considerar los indicadores financieros tiene un efecto negativo en la productividad de la empresa.

Desde una perspectiva empresarial, Haro Sarango (2021) debatió si el tamaño de una empresa influye en la productividad financiera del sector del comercio ecuatoriano donde se ha tomado el CIIU G donde evalúa 945 compañías divididas entre grandes, medianas y pequeñas empresas las cuales fueron examinadas según sus indicadores financieros como índice DuPont, el margen de rentabilidad neta en ventas y la rotación de activos. Siendo este un estudio cuantitativo y correlacional donde se identificó que el tamaño no determina por sí solo la productividad, aunque sí inciden de cierta manera algunos indicadores claves con lo cual se concluyó que existen pequeñas diferencias según el tamaño empresarial, siendo de esta manera el análisis financiero una herramienta clave para la gestión productiva.

Por otra parte, la cuota de mercado es un indicador clave del desempeño competitivo de las empresas dentro de un sector específico, ya que esta refleja el nivel de participación que una compañía tiene al respecto del total de ventas de una actividad económica. En este sentido, llevaron a cabo un análisis en Estados Unidos con el propósito de explorar los mecanismos que explican cómo la cuota de mercado incide en la rentabilidad de las empresas, en el que se reveló que los mayores beneficios económicos obtenidos se deben a una mayor participación de mercado, donde se concluye que la cuota de mercado impacta de manera positiva en la rentabilidad de las industrias.

Para profundizar en el estudio de la cuota de mercado como variable determinante en el rendimiento empresarial Mousavi et al. (2021) desarrollaron una investigación dentro del sector farmacéutico cuyo objetivo fue proponer estrategias que permitan mejorar la competitividad de las empresas farmacéuticas y así incrementar su cuota de mercado en Irán; este estudio tuvo un enfoque cuantitativo, no experimental donde se identificaron factores claves para fortalecer la participación en el mercado como el aprovechamiento del uso de plantas medicinales y se concluyó que, una mayor cuota de mercado está asociada a la innovación, el desarrollo y la adaptación al entorno competitivo.

De igual forma, Ansari & Sen Gupta (2024) llevaron a cabo un estudio en India donde su objetivo fue analizar el efecto de la inversión acumulada en tecnologías de la información y comunicación (TIC) sobre la cuota de mercado, el enfoque fue

cuantitativo y no experimental, se usó el método GMM sobre una muestra de 84 bancos nacionales y 70 extranjeros donde los hallazgos mostraron que los bancos extranjeros lograron incrementar su cuota de mercado mediante una buena gestión de la inversión tecnológica a comparación con bancos locales y en consecuencia, para que una institución tenga mayor participación en mercado se requiere fomentar en inversiones TIC.

En esta misma línea Jalilova (2024) llevó a cabo una investigación en la que se analizó las tendencias y desafíos actuales del sector farmacéutico, enfocándose en estrategias para incrementar tanto las ventas como la cuota de mercado de productos médicos, este estudio adoptó un enfoque cuantitativo con un diseño no experimental, centrado en el caso de AstraZeneca, donde se identificaron muchas estrategias de marketing y, sobre todo, en la adaptación al entorno competitivo, lo que le da paso a expandir su participación dentro del mercado, concluyendo que, las compañías que desarrollan estrategias integrales y alineadas a las necesidades de población objetivo tiene mayor posibilidades de incrementar su cuota de mercado en el mercado farmacéutico.

En el contexto de pequeñas y medianas empresas colombianas Moreno Hernández et al. (2024) señalan que, el capital humano desempeña un papel muy importante en el logro de la sostenibilidad financiera su investigación muestra que aquellas empresas que invierten en la capacitación y el desarrollo personal reducen en un 20% el riesgo de que cierre y al mismo tiempo incrementa su productividad y competitividad. Estos hallazgos refuerzan la importancia de fortalecer la gestión del conocimiento como una estrategia efectiva para alcanzar una sostenibilidad financiera y ampliar la presencia en el mercado.

Una investigación realizada por (Bravo et al., 2022) sobre la cuota de mercado a nivel provincial en Ecuador, cuyo objetivo fue evaluar la rentabilidad de las farmacias en el cantón Portoviejo en donde se empleó un diseño cuantitativo y correlacional. La muestra estaba compuesta por 30 farmacias; los hallazgos indicaron que, las farmacias con mayor participación de mercado y con más ventas obtuvieron mejores resultados financieros con esto se estableció una relación positiva entre la cuota de mercado y la rentabilidad, resaltando que frente a situaciones adversas las empresas con mayor participación logran estabilidad operativa lo cual a la cuota de mercado lo posicionan como un factor clave de desempeño de las empresas dentro de este sector.

De manera complementaria, diversas investigaciones han evidenciado la estrecha relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado como elementos importantes del desempeño competitivo de las empresas. En este contexto, Parra y Sánchez (2023) realizaron una revisión sistemática de la literatura sobre la relación entre la asociatividad empresarial, la productividad y la competitividad, donde se destacó que la colaboración entre varias empresas mejora el desempeño productivo y de esta manera fortalece la participación en el mercado. Por su parte, Tobón et al. (2022) destacaron que, la apertura comercial y la innovación incrementa la rentabilidad y la productividad especialmente en países en desarrollo. Asimismo, la investigación de Lucero-Mora et al. (2023) examinaron que, los desafíos del comercio para el desarrollo sostenible en Ecuador en cuanto a su entorno competitivo, la digitalización son factores claves para mejorar el posicionamiento en el mercado del sector productivo. Estos estudios coinciden en que una cuota de mercado sólida y una buena gestión financiera son muy importantes y esenciales para consolidar a un sector.

2.1.2 Fundamentos teóricos

Teoría de recursos y capacidades y su relación con la productividad financiera

Por su lado la teoría de recursos y capacidades de Wernerfelt en 1984 postula que, los recursos tanto tangibles como intangibles, así como las capacidades son la base de la estrategia y el desempeño de las empresas, siendo así que estas generan ventajas competitivas sostenibles a lo largo del tiempo, puesto que deben ser valiosas y no sustituibles (Carmona, 2023). Puesto que las capacidades dinámicas permiten a la empresa innovar, adaptarse, transformar sus recursos frente a los cambios del entorno (Kapoor & Aggarwal, 2020).

En el sector de comercio al por mayor de productos medicinales en Ecuador, la gestión eficiente de los recursos financieros, humanos y tecnológicos permite mejorar indicadores como el ROI, EBITDA y margen de utilidad bruta, fortaleciendo así la productividad financiera y posicionamiento competitivo. De esta manera, el desarrollo de capacidades únicas, como la optimización logística o la innovación en distribución, posibilita sostener una ventaja competitiva y ampliar la cuota de mercado, demostrando que el crecimiento empresarial depende en gran medida de la movilización estratégica de sus propios recursos.

Teoría de la competitividad y su relación con la cuota de mercado

A su vez, la productividad financiera y la cuota de mercado también se explican a través de la teoría de competitividad de Michel Porter, quien sostiene que la competitividad depende de la posición en la que se encuentre la empresa en el mercado y del uso adecuado de las estrategias que fortalezcan la rentabilidad frente a sus rivales. Según el criterio de Porter en su trabajo realizado en 1985, las empresas pueden alcanzar un desempeño superior mediante estrategias genéricas de liderazgo en costos, diferenciación o enfoque, las cuales permiten defenderse de las fuerzas competitivas del mercado (Ali & Anwar, 2021). Por ello, en el sector de comercio al por mayor de productos medicinales, la implementación de estrategias de diferenciación como servicios logísticos especializados, certificaciones de calidad o innovación en distribución contribuye a mejorar los indicadores de productividad financiera y por ende la cuota de mercado.

La empresa como unidad económica

La empresa se define como una organización o entidad económica orientada a la producción o comercialización de bienes y servicios, con el propósito primordial de atender las demandas del mercado y generar beneficios financieros, estas entidades varían en escala clasificadas como microempresas, pequeñas, medianas, grandes y estas operan en diversos sectores, tales como la industria, el comercio, los servicios y la agricultura, este concepto está arraigado en la teoría clásica donde resalta el rol de las empresas como motores de innovación y crecimiento económico (Castro-Perdomo & Florez-Barzola, 2024; Serna-Cardona et al., 2021).

Como señala Romero et al. (2020) el crecimiento y la participación en el mercado de una empresa depende en gran medida de su habilidad para adaptarse a los cambios del entorno, optimizar su estructura de costos y aprovechar al máximo sus recursos estratégicos. En el ámbito de la comercialización de productos medicinales, las compañías enfrentan desafíos significativos, como las regulaciones sanitarias, la inestabilidad en los precios y la intensa competencia, lo que hace esencial una gestión cuidadosa y eficiente de los recursos financieros para reservar la productividad y la rentabilidad, al adoptar prácticas como el control riguroso de costos; la inversión en infraestructura clave y la diversificación de productos, las empresas pueden fortalecer

indicadores vitales tales como el ROI, el EBITDA y el margen de utilidad bruta (Pacheco-Coello & Barroso-Tanoira, 2020).

Sociedad Anónima y su estructura jurídica

La sociedad anónima (S.A), es básicamente una manera de organizar una empresa donde el capital se reparte en acciones, y los socios solo responden por lo que han invertido, además representan una de las formas jurídicas más importantes dentro de la estructura empresarial, este tipo de sociedad favorece a la expansión y a que se mantengan financieramente estables (Hernandez-Celis et al., 2022). En el Ecuador, la Ley de Compañías regula las sociedades anónimas, garantizando la transparencia en la gestión y protección a los accionistas; en el ámbito farmacéutico, esta estructura jurídica permite una mayor flexibilidad para realizar alianzas estratégicas y participar en procesos de importación y comercialización de medicamentos.

Mercado

El mercado es el espacio económico y social en el que interactúan oferentes y demandantes para intercambiar bienes y servicios, determinando así precios, cantidades y condiciones de transacción; su dinámica depende de factores como las preferencias de los consumidores, las regulaciones estatales, la tecnología y el comportamiento de los competidores, los cuales influyen en la rentabilidad y el posicionamiento de las empresas (Landeta & Cadena, 2024). De acuerdo con Moreno et al. (2021) entender bien el mercado implica analizar las tendencias de consumo, el poder adquisitivo de los clientes, las barreras de entrada al sector, factores que facilitan la identificación de oportunidades estratégicas para de esta manera incrementar la cuota de mercado.

En el contexto del comercio mayorista de productos medicinales en Ecuador, este análisis es fundamental debido a la regulación sanitaria y a la creciente demanda de productos de calidad, lo que exige estrategias de segmentación y diferenciación para tener nuevos clientes mayoristas (Vásquez et al., 2020). Adicionalmente, una interpretación adecuada del entorno mercantil optimiza la toma decisiones en materia de fijación de precios, canales de distribución y acciones promocionales, lo que genera ventajas competitivas en términos de productividad financiera mediante la asignación eficiente de recursos y la maximización de los márgenes de utilidad; este enfoque analítico, amparado por evidencias empíricas de informes sectoriales, subraya la

interconexión entre el diagnóstico mercantil y el desempeño económico de las empresas (Franjic, 2023; Rozhdestvenskaya & Guznov, 2022).

Competencia y competidores

La competencia se entiende como el proceso mediante el cual varias empresas intentan atraer a los mismos consumidores ofreciendo productos similares o sustitutos. De acuerdo con Porter la intensidad competitiva de un sector está determinada por las cinco fuerzas: la rivalidad entre competidores, la amenaza de nuevos participantes, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la presencia de productos sustitutos (Cao et al., 2023).

En el sector farmacéutico ecuatoriano, la competencia se desarrolla entre filiales de corporaciones multinacionales y laboratorios nacionales que procuran ganar espacio en el mercado mediante estrategias de diferenciación, calidad y precios accesibles; este escenario fomenta la innovación, pero al mismo tiempo exige una gestión financiera eficiente que permita mantener la rentabilidad y la sostenibilidad de las operaciones; en consecuencia, las empresas que se dedican a la distribución al por mayor de productos medicinales deben optimizar su productividad financiera y fortalecer su posicionamiento dentro del mercado nacional (Czakon & Czernek-Marszałek, 2021).

Ventaja competitiva

La ventaja competitiva se define como la capacidad de una empresa para mantener un desempeño superior al de sus competidores de forma sostenida, gracias al uso eficiente de sus recursos, conocimientos y capacidades organizacionales. Esta ventaja se construye a través del desarrollo y la protección de activos estratégicos como el capital financiero, la experiencia técnica, la reputación empresarial y los procesos de innovación que fortalecen su posicionamiento en el mercado (Romero et al., 2020). En el sector de comercialización de productos medicinales, la ventaja competitiva se alcanza mediante la incorporación de tecnologías de distribución, la gestión eficiente de inventarios, los acuerdos exclusivos con proveedores y las certificaciones de calidad que generan confianza entre los clientes.

Las empresas que logran diferenciarse por la calidad de sus servicios, la eficiencia operativa y la capacidad de respuesta frente a las demandas del mercado pueden ampliar su participación, optimizar costos y mejorar su productividad financiera con esto la ventaja competitiva integra la estrategia, la innovación y la gestión de recursos,

permitiendo con esto crecer de manera sostenida ganar una posición sólida dentro del entorno farmacéutico que es altamente regulado y exigente.

Cuota de mercado

La cuota de mercado es una variable clave para medir el posicionamiento y la competitividad de una empresa dentro de un sector. Esta se define como el porcentaje de ventas de una compañía con relación al total del mercado en un determinado tiempo. Esta medida permite estimar el tamaño de una empresa a comparación con su mercado y con sus principales competidores aquella empresa que tenga mayor cuota de mercado es la que se convierte en líder del sector (Hayes, 2025).

Según Weiss (1968) señala que, la cuota de mercado es un indicador clave del éxito dentro del entorno empresarial actual ya que refleja el porcentaje de ventas totales que una empresa o producto alcanza dentro de un mercado determinado. Además, cumple una función importante en la definición del liderazgo, la rentabilidad y la competitividad del sector. La cuota de mercado puede entenderse como la proporción que representan las ventas o ingresos de una empresa respecto al total del sector en el que opera. Mas que un simple indicador de tamaño, refleja posición competitiva, la capacidad de la influencia estratégica y la eficiencia operativa alcanzada por una organización dentro de un mercado. En el caso del sector farmacéuticos mayorista, una mayor cuota ser resultado de estrategias de diferenciación, eficiencia logística y políticas de precios que permiten fortalecer el poder de negociación frente a otros competidores (Bhattacharya et al., 2022)

Análisis financiero como base de la productividad financiera

El análisis financiero constituye una herramienta esencial para la evaluación del desempeño económico de las empresas, de esta manera identificar fortalezas, debilidades y oportunidades en la gestión de recursos. Se define como el proceso mediante el cual se examinan y se interpretan los estados financieros de una empresa, con el objetivo de comprender su situación patrimonial, la rentabilidad de sus operaciones y la eficiencia en la utilización del capital (Vasigaran.B & Sasirekha.K, 2025). Este análisis no solo facilita la toma de decisiones estratégicas, sino también proporciona información crítica para medir la capacidad de la empresa de generar valor y mantener su sostenibilidad en el tiempo (Hasanaj & Kuqi, 2019).

Asimismo, el análisis financiero se desarrolla a través de diversos métodos e indicadores. Por ejemplo, el análisis vertical y horizontal permite comparar la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo y la proporción de cada partida dentro del total. De igual manera, las ratios financieras cuantifican aspectos clave como liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa; en este sentido, indicadores como el ROI (Retorno sobre la Inversión), el EBITDA (Beneficio antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización) y margen de utilidad bruta resultan fundamentales para evaluar la productividad financiera y la capacidad de la empresa de competir en el mercado (Panchenko et al., 2024; Skocdopole, 2021).

Productividad financiera

La productividad financiera se basa en la relación entre la gestión financiera y la capacidad de organizar, optimizar los recursos económicos y de esta manera generar valor. En este marco, la gestión financiera implica análisis, decisiones y acciones relacionados con la administración de recursos financieros buscando maximizar la productividad mediante factores como la tecnología, la innovación, la gestión del talento humano, el entorno regulatorio, las estrategias del mercado y las condiciones económicas (Ochoa et al., 2024). Desde una perspectiva operativa, la teoría indica que la gestión financiera abarca el ciclo del capital y el dinero, comienza con la inversión en materias primas y factores productivos donde el dinero se transforma en capital productivo y este continua con el proceso que genera un valor agregado en los bienes producidos y que termina con la venta y la recuperación del dinero para volver a repetir este ciclo de esta manera maximizando el rendimiento (Mayett et al., 2022; Murillo et al., 2022; Párraga et al., 2021).

En términos conceptuales, la productividad financiera puede entenderse como la capacidad de lograr niveles óptimos de eficiencia en la gestión de los recursos financieros, es decir, lograr los mejores resultados en términos de rentabilidad, liquidez y crecimiento con el menor gasto financiero posible. Para ello se establece indicadores y modelos que permiten medir la productividad basada en la eficiencia de los recursos financieros utilizados y que facilita la toma de decisiones (Ramírez Méndez et al., 2022). En este sentido, la productividad financiera es la capacidad de una empresa para generar resultados económicos eficientes a partir de sus recursos financieros, reflejada en la rentabilidad, el control de costos y la efectividad en la toma de decisiones,

utilizando indicadores como ROI, margen de utilidad bruta y el EBITDA para mantener una alta productividad que permita optimizar recursos.

Indicadores financieros de la productividad

Los indicadores financieros son esenciales para evaluar la productividad financiera ya que estos permiten conocer si una empresa está siendo rentable, solvente y eficiente. Según Villa & Crespo (2024) los indicadores más usados son el margen de utilidad bruta, ROI y el EBITDA, puesto que estos permiten medir la rentabilidad operativa y el retorno del capital inversión, además estos indicadores ofrecen una visión clara del estado financiero de las empresas y son claves para tomar de decisiones que fortalezcan la rentabilidad y la permanencia en el mercado.

Margen de utilidad bruta

El margen de utilidad bruta refleja el porcentaje de ingresos que permanecen después de restar los costos directos de producción. Este indicador mide la eficiencia en la gestión de los costos productivos y la capacidad para obtener beneficios (Da Silva, 2023). Además, este margen es muy importante en las empresas mayoristas ya que permite evaluar si las estrategias de precios y control de costos son adecuadas para mantener la rentabilidad.

Un margen de utilidad bruto alto indica una estructura de costos eficientes o de una estrategia de precios bien planteada. Además, este indicador permite comparar el desempeño de distintas empresas dentro del mismo sector lo que hace que sea una herramienta muy útil para medir la productividad ya que brinda información clave como cuanto valor se genera sobre los ingresos después de cubrir los costos y también muestra cuan eficiente se están utilizando los recursos en la generación de utilidades (Zendesk, 2024). Con lo cual, calcular el margen de utilidad bruta no solo facilita la toma de decisiones, también ayuda a anticipar riesgos y ajustar estrategias comerciales para lograr una gestión eficiente y que sea sostenible a largo plazo.

ROI (Retorno de la inversión)

El ROI mide la rentabilidad obtenida sobre el capital invertido, indicando cuanto beneficio genera las empresas por cada unidad invertida este indicador es clave en las finanzas de la empresa ya que evalúa la eficiencia de las inversiones realizadas y la generación de valor (Castro, 2025).

De igual forma, el ROI es considerado una herramienta clave para evaluar la productividad ya que este permite determinar si los recursos invertidos están generando beneficios y ayudando a que las empresas crezcan de forma rentable, este indicador permite observar que tan bien se está usando los recursos financieros con esto ayudando a tomar decisiones adecuadas y acertadas; cuando el ROI es alto significa que se están manejando de manera adecuada los recursos financieros de la empresa ya que los costos están controlados y las estrategias están funcionando de una manera óptima (Almestarihi et al., 2024a; Turner et al., 2023). Para Connor et al. (2023) analizar el ROI ayuda a optimizar y mejorar los procesos internos, además con esto enfocarse en proyectos rentables dentro de la empresa con lo cual contribuyen a la mejora de la rentabilidad operativa y al uso adecuado del capital.

EBITDA

El EBITDA representa la ganancia antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, este indicador es clave para medir el rendimiento de la productividad y para valorar la rentabilidad operativa de las empresas, eliminando el efecto de las decisiones financieras y fiscales (Akarçay Öğüz & İge, 2021; Demchenko et al., 2020; Mey & Lamprecht, 2020).

De igual manera, este indicador se ha consolidado como una herramienta importante para evaluar el bienestar financiero y desempeño operativo de las empresas por que este da paso a estimar los beneficios generados por la actividad principal de unas empresas, excluyen factores externos a la gestión operativa como las políticas fiscales o los métodos contables de depreciación.

De acuerdo con Mukhambetov et al. (2020) el EBITDA refleja la rentabilidad de una compañía de manera objetiva, aislando elementos que pueden distorsionar el análisis del rendimiento operativo, su utilidad está en proporcionar una imagen clara de la capacidad de la empresa para crear un flujo de caja operativo con lo cual lo convierte en un indicador confiable de sostenibilidad financiera. Por lo tanto, su interpretación debe realizarse con otros indicadores financieros y tomando en cuenta el contexto sectorial; en este sentido, el empleo del EBITDA como métrica para evaluar la viabilidad y la sostenibilidad de una empresa resulta indispensable en industrias dedicadas al intercambio comercial (Nhleko & Schutte, 2024).

Estos tres indicadores resultan muy relevantes y esenciales ya que facilitan una medición integral de la productividad financiera en el sector de comercialización al por mayor de productos medicinales. A través de ellos es posible evaluar aspectos importantes como la rentabilidad, la efectividad de la inversión y el desempeño operativo, lo cual resulta fundamental para respaldar decisiones estratégicas informadas.

2.2. Hipótesis (opcional) y/o preguntas de investigación

H₁: La productividad financiera se relaciona significativamente con la cuota de mercado del sector comercialización al por mayor de productos medicinales.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Recolección de la información

Población

En el campo de la investigación, la población se entiende como el conjunto total de elementos que poseen características similares y que constituyen el universo al cual se dirigirán los resultados de estudio; este grupo puede ser limitado y cuantificable, cuando se trata de una población finita, o puede ser tan amplio que no se pueda determinar con exactitud, en cuyo caso se considera infinito; su adecuada identificación es indispensable, porque permite establecer los criterios de selección de la muestra y asegura tener conclusiones validas y representativas del fenómeno analizado (Arias, 2012; Hernández Sampieri et al., 2014).

En la presente investigación, la población se conformó de 53 empresas clasificadas bajo el código CIIU G4649.23 que se dedican a la “Venta al por mayor de productos medicinales (naturistas)” en el Ecuador, las cuales incluyen tanto empresas activas como anónimas, las mismas que presentan similitudes en su actividad económica, estructura organizacional y participación en el mercado. Se trata de una población finita, dado que su tamaño puede identificarse y cuantificarse mediante registros oficiales, como los de la Super intendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias). Esta delimitación permitió enfocar el estudio en unidades representativas y analizar con precisión la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado garantizando de esta manera que los resultados reflejen la realidad competitiva del sector.

Muestra

La muestra se entiende como un subconjunto de la población que mantiene las mismas características esenciales de esta y que es seleccionado para permitir la obtención de la información representativa; su correcta definición y delimitación es fundamental

puesto que posibilita realizar análisis precisos y generalizar los resultados obtenidos al conjunto total de la población (Hernández Sampieri et al., 2014; Serna, 2019).

Para la investigación, Se utilizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, este método selecciona los participantes que están disponibles y acceden a colaborar, sin que exista un procedimiento aleatorio en su selección; este tipo de muestreo se emplea con frecuencia en estudios donde el acceso a toda la población objetivo es complicado o conlleva un alto costo (Etikan et al., 2016; Obilor & Isaac, 2023). En este contexto, la muestra quedó conformada por 8 empresas; la razón de este número limitado fue que no todas las compañías registradas en Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias) contaban con estados financieros completos. Asimismo, durante el periodo de estudio se identificó que los datos no estaban disponibles de manera continua para los años necesarios. Por lo tanto, se establecieron criterios de inclusión específicos para garantizar la consistencia de los datos las empresas debían haber sido creadas antes del 2018 y tener la información financiera completa sin interrupciones desde 2018 hasta el 2024; esta delimitación aseguró la homogeneidad de la muestra y posibilitó un análisis detallado y riguroso de la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado

Tabla 1
Empresas mayoristas incluidas en la muestra del estudio

No.	EMPRESAS
1	FOREVER-LIVING PRODUCTOS DEL ECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA
2	HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.
3	GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.
4	GYKORMED S.A.
5	ESVELTS S.A.
6	NUTRIFIT S.A.
7	LABMAC S.A.
8	LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A. LABIOSA

Nota. Empresas seleccionadas por muestreo por conveniencia. Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Superintendencia de compañías, Valores y Seguros (Supercias).

Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias, por su parte, son aquellas que interpretan, organizan o sintetizan la información producida en fuentes primarias, sirviendo como material de consulta y análisis. De acuerdo con Llanos & Juárez (2022) en este grupo se incluyen manuales, libros académicos, artículos de revisión, y documentos estadísticos elaborados a partir de investigaciones previas.

Para la presente investigación se emplearon fuentes secundarias con el propósito de acceder a la información fiable y actualizada; entre las fuentes principales se encuentran los registros oficiales de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Supercias). La recopilación de los datos se llevó a cabo mediante el directorio de compañías y la herramienta de búsqueda de empresas disponibles en el portal oficial de la superintendencia.

Este proceso permitió delimitar la población de estudio y obtener los estados financieros necesarios para el análisis a partir de estos registros oficiales se recabó la información correspondiente al período 2018-2024 que incluyen los informes de auditoría externa, los estados de situación financiera inicial y los estados de resultados integrales de las empresas estudiadas

Métodos

En el desarrollo de la presente investigación, se empleó método hipotético deductivo, el cual parte de la formulación de hipótesis generales que permiten deducir consecuencias específicas que luego son contrastadas con la realidad empírica. Gómez-Escalonilla (2021) indica que este método resulta fundamental en la validación científica, porque posibilita corroborar o contradecir los supuestos planteados a partir de la experiencia. Para el estudio, este método se aplicó para contrastar la hipótesis que plantea que una mayor productividad financiera incide de manera positiva en la cuota de mercado del sector en analizado.

Técnicas e Instrumentos

En la presente investigación se empleó como técnica el análisis documental, entendida como la revisión sistemática, objetiva y crítica de información previamente registrada en fuentes oficiales y verificables, lo cual permite obtener datos validos sin intervenir en el fenómeno estudiado (Hernández Sampieri et al., 2014). Como instrumento se utilizó la ficha de registro, la cual constituyen la herramienta diseñada específicamente para recopilar, organizar y sistematizar los dotas obtenidos mediante el análisis documental (Sharma, 2022).

En este estudio, la técnica se aplicó a los informes de auditoría externa de las empresas mayoristas de productos medicinales correspondientes al periodo 2018-2024, mientras que la ficha de registro, elaborada en Excel, permitir clasificar los ingresos para el cálculo de la cuota de mercado, así como los indicadores como el ROI, MUB, EBITDA para la medición de la productividad financiera, garantizando precisión, coherencia y comparabilidad en la información recopilado.

A continuación, se presenta el formato de la ficha de registro utilizada para recopilar la información financiera necesaria para el análisis de las empresas.

Tabla 2
Ficha de registro de datos financieros

Nombre s de las empresa s	In gr es os	Cost o de venta s	Total, activo s	Gastos administ rativos y ventas	Gastos adminis trativos	Gast o vent as	Utilid ad bruta	Suma de las ventas totales del sector

Nota. Estados financieros de las Empresas Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Superintendencia de compañías, Valores y Seguros (Supercias).

3.2 Tratamiento de la información

El tratamiento de la información constituye una etapa fundamental dentro del proceso de investigación, ya que permite organizar, depurar y analizar los datos recolectados con el fin de garantizar su validez y confiabilidad. En consonancia con (Sucharitha et al., 2020) esta fase implica la aplicación de técnicas estadísticas que posibilitan la transformación de los datos en información útil para la comprobación de las hipótesis y el cumplimiento de los objetivos planteados.

En el presente estudio, el tratamiento de la información se desarrolló en función a los tres objetivos específicos planteados en la investigación, adoptando un enfoque cuantitativo que combinó procedimientos tanto descriptivos como correlacionales.

Para el cumplimiento del primer objetivo, se procedió a calcular la cuota de mercado de las empresas mayoristas de productos medicinales incluidas en la tabla 1, con el propósito de determinar su nivel de participación y consumo dentro del sector. La información se obtuvo a partir de los ingresos de las actividades ordinarias correspondientes a la cuenta 401, registradas en los informes de auditoría externa disponibles en las Supercias. Con base a esta información se procedió a calcular la cuota de mercado en función a los ingresos (Edeling & Himme, 2018). Mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Cuota en función de los ingresos} = \frac{\text{Ventas de la empresa}}{\text{Ventas totales del mercado}} \times 100 \quad [1]$$

Una vez determinada la cuota de mercado se procedió a realizar el análisis estadístico descriptivo en el software IBM SPSS Statistics, con el fin de comparar los resultados entre las empresas y los distintos años del periodo de estudio, así como identificar tendencias en su comportamiento. Para este análisis se aplicaron medidas de tendencia central, dispersión, forma y de posición las cuales permitieron resumir, interpretar y evaluar de manera precisa el desempeño de las empresas mayorista de productos medicinales.

Medidas de tendencia central

Las medidas de tendencia central son valores que resumen o representan el centro de un conjunto de datos; los más comunes son la media aritmética, la mediana y la moda; la media es el promedio aritmético de un conjunto de datos, calculados sumando todos los valores y dividiéndolos entre el número total de observaciones .es sensible a valores extremos, por lo que puede no representar adecuadamente el centro de datos muy dispersos o con valores atípicos (Agmon, 2022; Sial & Abid, 2023).

Por otra parte, la mediana es el número que se encuentra en el centro de un conjunto de datos cuando estos se ordenan de menor a mayor; si el número de datos es impar, la mediana es el valor del medio, si es par, es el promedio de dos valores centrales: es especialmente útil porque no se ve afectada por valores extremos o atípicos a diferencia de la media (Montes-Pajuelo et al., 2024).

Medidas de dispersión

Las medidas de dispersión son herramientas estadísticas que indican cuanto varían o se dispersan los datos respecto a una medida de tendencia central, como la media; las principales medidas de dispersión incluyen el rango es la diferencia entre el valor máximo y el mínimo), la desviación estándar mide cuanto se alejan los datos, en promedio de la media, la varianza es el promedio de las diferencias al cuadrado al respecto a la media, la desviación media es el promedio de las diferencias absolutas respecto a la media y el coeficiente de variación expresa la dispersión en términos porcentuales respecto a la media (Manikandan, 2011; Wooditch et al., 2021).

Medidas de forma

Las medidas de forma son estadísticas que describen la asimetría y el grado de concentración o dispersión de los datos en torno a la media, más allá de lo que indica las medidas de tendencia central y dispersión (Koenderink & van Doorn, 1992).

La asimetría indica el grado de simetría de la distribución de los datos si la asimetría es positiva, la cola es más larga a la derecha; si es negativa, a la izquierda: si es cero, la distribución es simétrica. Es fundamental para entender la forma de la

distribución(Landeta & Cadena, 2024). En cuanto a la curtosis, esta mide el grado de concentración de los datos en torno a la media; una curtosis alta indica una distribución con colas pesadas y un pico pronunciado: una baja, una distribución más larga y colas ligeras ayuda a identificar la presencia de valores extremos (Arvayo et al., 2021).

Medidas de posición

Las medidas de posición son valores que dividen un conjunto de datos ordenados en partes iguales, permitiendo ubicar comparar la posición relativa de un dato dentro de un conjunto de datos; entre ellas destacan los cuartiles que dividen un conjunto de datos ordenados en cuatro partes iguales. El primer cuartil (Q1) es el valor por debajo del cual se encuentra el 25% de los datos, el segundo cuartil(Q2) es la mediana (50%), y el tercer cuartil (Q3) es el 75% (Kok et al., 2015). Dentro de este estudio se analizó el Q1 y Q3 dado que estos dos cuartiles permiten observar los valores extremos del comportamiento financiero.

En correspondencia con el segundo objetivo específico, orientado a medir la productividad financiera de las empresas mayoristas de productos medicinales y evaluar, para la determinación del uso eficiente de los recursos económicos, se procedió a calcular los indicadores de la productividad. Para ello, se utilizaron las cuentas contables provenientes de los estados de situación financiera y de resultados integrales incluidos en los informes de auditoría externa. Cabe señalar que algunos valores estaban expresados en millones de dólares y otros en miles, lo que generaba diferencia de magnitud y posibles distorsiones en la interpretación. Por ello, se procedió a unificar la escala de presentación de los datos, estandarizándolos a una misma unidad de medida, con el fin de asegurar la coherencia, comparabilidad y consistencia de los resultados. En este proceso se emplearon específicamente las cuentas: (401, ingreso de actividades ordinarias) (1, Total activo), (402, Utilidad bruta), (501, Costo de ventas), (50202 Gastos administrativos) y (cuenta 50201 Gasto de ventas). A partir de estos datos se calculó los indicadores

El ROI se calculó en función de sus ingresos sobre los activos totales (Cuevas Villegas, 2001). Mediante la fórmula:

$$ROI = \frac{\text{Ingresos}}{\text{Total Activos}} * 100 \quad [2]$$

Posteriormente, se determinó el Margen de utilidad Bruta, indicador que refleja la rentabilidad inicial de las actividades comerciales (Gitman & Zutter, 2012). Mediante la fórmula:

$$MUB := \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ingreso ventas}} * 100 \quad [3]$$

Finalmente, se Calculó el EBITDA, el cual permitió evaluar la rentabilidad operativa de las empresas antes de los efectos financieros y contables (Sierpińska-Sawicz et al., 2020). Para su estimación se aplicó la siguiente fórmula:

$$EBITDA = \text{Ingresos} - \text{Gastos ventas} - \text{Gastos administrativos} \quad [4]$$

Una vez obtenidos los indicadores de la productividad financiera se procedió a realizar el análisis estadístico descriptivo en el software IBM SPSS Statistics, con el fin de comparar los resultados entre las empresas y los distintos años del periodo de estudio, identificando las variaciones y tendencias en su comportamiento financiero. Para este análisis se aplicaron medidas de tendencia central, dispersión, forma y de posición los cuales permitieron resumir, interpretar y evaluar de manera precisa el desempeño de las empresas mayorista de productos medicinales.

Posteriormente, a partir de este análisis descriptivo, se representó la evolución temporal de los principales indicadores financieros a lo largo del período de estudio; en este contexto, los indicadores Retorno sobre la Inversión (ROI) y Margen de Utilidad Bruta (MUB) fueron analizados de manera conjunta en una misma representación gráfica, debido a que ambos se expresan en términos porcentuales y presentan escalas comparables, por lo que su evolución se realizó mediante gráficos de líneas, utilizando los valores promedio por año. De forma complementaria, el indicador EBITDA fue representado mediante un gráfico de líneas independiente, dado que se expresa en valores monetarios y presenta una escala distinta; adicionalmente, para efectos de presentación gráfica, se excluyó el año 2018, ya que registró valores negativos que distorsionaban la escala del gráfico, sin que ello implique la eliminación del dato del análisis estadístico general. De esta manera, el

tratamiento de la información permitió organizar, sintetizar y representar de forma sistemática los datos financieros, facilitando su posterior análisis y presentación de resultados.

Para dar cumplimiento al tercer objetivo, orientado a evaluar la relación entre la cuota de mercado y la productividad financiera para establecer el nivel de asociación, se realizó un tratamiento estadístico sistemático y estructurado. Inicialmente, se tabularon las participaciones porcentuales de la cuota de mercado de cada empresa junto con los indicadores de productividad financiera ROI, margen de utilidad bruta (MUB) y EBITDA, correspondientes al período 2018–2024. Posteriormente, la información fue procesada en el software STATA, lo que permitió aplicar las pruebas estadísticas correspondientes y evaluar de manera adecuada el nivel de asociación entre las variables analizadas.

Una vez estructurados y depurados los datos, se procedió a realizar la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, la cual se utiliza para evaluar si un conjunto de datos proviene de una distribución normal y es especialmente recomendable cuando el tamaño de la muestra es pequeño o moderado (Shapiro & Francia, 1972). En este estudio, la aplicación de dicha prueba resultó pertinente considerando un total de 56 observaciones, ya que permitió verificar de manera estadísticamente rigurosa el cumplimiento del supuesto de normalidad previo a la selección de las técnicas de análisis inferencial. Los resultados obtenidos evidenciaron que las variables analizadas no presentaron una distribución normal, por lo que no se cumplieron los supuestos requeridos para la aplicación de pruebas paramétricas.

Ante el incumplimiento del supuesto de normalidad, se optó por el uso de métodos no paramétricos, específicamente la correlación de Spearman, la cual se aplica cuando las variables son ordinales o continuas, los datos son mayores a 30, y no siguen una distribución normal y presentan relaciones monótonas, aunque no necesariamente lineales (Kadakatla & Visweswarao 2023; Schober et al., 2018). Este coeficiente permitió medir el grado y la dirección de asociación entre las variables sin exigir homogeneidad de varianza ni normalidad en los datos, lo que resultó adecuado dadas las características de los indicadores financieros analizado. La elección del coeficiente de Spearman se fundamentó, además, en la presencia de alta variabilidad, asimetría en

la distribución, posibles valores atípicos y una relación no estrictamente lineal entre los indicadores de productividad y la cuota de mercado. Estas condiciones suelen invalidar el uso del coeficiente de correlación de Pearson, por lo que Spearman constituye una alternativa metodológica robusta en contextos de heterogeneidad empresarial y dispersión de valores (Schober et al., 2018).

En el desarrollo de la investigación se consideró separar la población en dos grupos los cuales corresponden: a las empresas más competitivas (cuota de mercado) siendo estas HERBALIFE y GRUPO FARMA, por otro lado, el segundo grupo estuvo integrado por las seis empresas restantes: FOREVER-LIVING, GYKORMED S.A., ESVELTS S.A, NUTRIFIT S.A, LABMAC S.A, LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A, LABIOSA. Con los cuales se realizaron las correlaciones respectivas entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad financiera (ROI, MUB, EBITDA), con el propósito de analizar el nivel de asociación entre las variables en ambos grupos.

Adicionalmente, mediante la aplicación de la correlación de Spearman se realizó la comprobación de las hipótesis de investigación, contrastando la hipótesis nula (H_0), que planteó la inexistencia de relación estadísticamente significativa entre las variables, frente a la hipótesis alternativa (H_1), que postuló la existencia de una asociación significativa. La significancia estadística de los coeficientes obtenidos permitió aceptar o rechazar las hipótesis formuladas, aportando evidencia empírica sólida sobre el comportamiento conjunto de las variables analizadas. En este sentido, el uso combinado de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk y de la correlación de Spearman garantizó la coherencia metodológica del análisis estadístico, al adecuar las técnicas empleadas a las características reales de los datos, fortaleciendo la validez de los resultados y la consistencia de las conclusiones obtenidas en la investigación.

3.3 Operacionalización de las variables

Tabla 3
Operacionalización de la variable dependiente

Variable	Concepto	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnica	Instrumento
Cuota de mercado	Es la proporción del mercado total (en términos de ventas) que controla una empresa dentro de un sector específico (Weiss, 1968).	Participación en el mercado	Cuota en función de los ingresos de la empresa/ (Ventas totales del mercado) $\times 100$	¿Cuánto vendió la empresa en el periodo analizado para determinar su participación en el mercado?	Análisis Documental	Ficha de registro

Nota. La tabla muestra la operacionalización de la variable independiente. Fuente. Elaboración propia

Tabla 4

Operacionalización de la variable Independiente

Variab le	Conce pto	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnic a	Instru mentó
Produc tividad financi era	Es la	ROI	(Retorno	ROI=	¿Cómo la variable ROI	Análi
	capac	sobre	la	(Ingresos/	explica productividad	sis
	idad	inversión)		Total	financiera?	Docu
	de			Activos)		menta
	una			*100		l
	empr	Margen	de	MUB=	¿Cómo la variable MUB	Análi
	esa	utilidad bruta		(Utilidad	explica productividad	sis
	para			Bruta/Ingr	financiera?	Docu
	gener			esoventas)		menta
	ar			*100		l
	renta	EBITDA		EBIDTA=	¿Cómo la variable EBITDA	Análi
	bilida			Ingreso-	explica productividad	sis
	d a			Gasto	financiera?	Docu
	partir			ventas-		menta
	del			Gasto		l
	uso			administra		
	eficie			tivos		
	nnte de					
	sus					
	recurs					
	os					
	econó					
	micos					
	(Gitm					
	an &					
	Zutter					
	,					
	2012)					

Nota. La tabla muestra la operacionalización de la variable independiente. Fuente. Elaboración propia

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Resultados y discusión

Las empresas mayoristas de productos medicinales en Ecuador constituyen un componente fundamental dentro del sistema de distribución farmacéutica nacional, ya que facilitan el acceso y circulación de insumos terapéuticos hacia el mercado y la población. Con el propósito de comprender su desempeño, competitividad y comportamiento financiero, se realiza un análisis integral de su cuota de mercado, productividad y gestión operativa durante el periodo 2018–2024. Dado que estos factores presentan múltiples dimensiones asociadas al retorno de la inversión, estructura de costos, generación de ingresos y posicionamiento competitivo, se aplican herramientas estadísticas descriptivas e inferenciales que permiten evaluar la variabilidad, consistencia y rendimiento de cada organización. De esta manera, el presente capítulo expone los resultados obtenidos para las empresas seleccionadas, proporcionando una interpretación comparativa y sustentada que permite identificar patrones relevantes y diferencias sustanciales entre los actores del sector.

Objetivo 1: Calcular la cuota de mercado de las empresas mayoristas de productos medicinales, para la determinación de la proporción de consumo.

Tabla 5

Porcentaje de cuota de mercado de las empresas mayoristas de productos medicinales.

EMPRESAS	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
	%	%	%	%	%	%	%
FOREVER-LIVING PRODUCTOS DEL ECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA	0,04	0,05	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04
HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.	0,44	0,53	0,46	0,37	0,32	0,31	0,31
GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.	0,21	0,3	0,29	0,38	0,41	0,39	0,37
GYKORMED S.A.	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,04	0,02
ESVELTS S.A.	0,04	0,05	0,04	0,05	0,07	0,1	0,14
NUTRIFIT S.A.	0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04
LABMAC S.A.	0,04	0	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A. LABIOSA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01

Nota. La tabla muestra el porcentaje de la cuota de mercado por años de las empresas mayoristas de productos medicinales. Fuente. Elaboración propia

En el sector de comercialización al por mayor de productos medicinales, se evidencia que entre el 2018 y 2020 HERBALIFE DEL ECUADOR S.A. domino claramente el mercado alcanzando picos de participación de hasta 53%. Sin embargo, a partir del 2021 se aprecia una tendencia decreciente sostenida, que reduce su cuota del 37% al 31% en 2024, evidenciando una pérdida progresiva de liderazgo. En sentido opuesto, GRUPOFARMA exhibe un crecimiento sostenido y pronunciado, elevando su participación desde 21% en 2018 hasta el 41% en 2022, lo que permite consolidarse como el rol de competidor estratégico principal y acercarse significativamente a la cuota de HERBALIFE.

De igual forma, ESVELTS S.A. registra una expansión relevante, asando de niveles marginales entre el 4 y 5% a un 14% en 2024, con lo cual refleja la efectividad de sus estrategias de posicionamiento y una mayor penetración comercial. Por su parte empresas como FOREVER-LIVING, GYKORMED, NUTRIFITY, LABMAC mantiene participaciones estables o con fluctuaciones menores, sin conseguir

incrementos significativos durante el periodo estudiado. Finalmente, LABORATORIOS BIOINDUSTRIA conserva una presencia mínima, fluctuando entre 0%y el 1%, lo cual denota una actividad comercial marginal en comparación con el resto de los competidores. En conjunto, estos resultados permiten determinar con claridad la proporción de consumo atribuida a cada empresa en el mercado, cumpliendo el objetivo de calcular la cuota de mercado e identificar movimientos competitivos en el sector.

Tabla 6
Descriptivos de la cuota de mercado

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Media	0,1038	0,1250	0,1263	0,1238	0,1263	0,1250	0,1263
95% de							
intervalo							
de							
confianza							
para la							
media							
Media recortada al	0,0908	0,1094	0,1147	0,1164	0,1169	0,1167	0,1192
5%							
Mediana	0,0400	0,0450	0,0500	0,0450	0,0600	0,0600	0,0600
Desv. Desviación	0,1504	0,190	0,16168	0,15666	0,15090	0,14333	0,13897
Mínimo	0,0000	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,01
Máximo	0,4400	0,53	0,46	0,38	0,41	0,39	0,37
Rango	0,4400	0,53	0,46	0,38	0,40	0,38	0,36
Rango intercuartil	0,1425	0,23	0,20	0,27	0,23	0,23	0,24
Asimetría	2,0414	1,813	1,678	1,357	1,458	1,373	1,174
Curtosis	3,9010	2,564	1,909	-0,100	0,565	0,355	-0,216
Q1	0,03	0,01	0,04	0,03	0,03	0,03	0,03
Q3	0,17	0,24	0,24	0,30	0,26	0,26	0,27

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de la cuota de mercado por años.
Fuente. Elaboración propia

El análisis descriptivo de la cuota de mercado entre el 2018 y 2024 revela un comportamiento marcado por una fuerte concentración empresarial; en todos los años, la media supera de manera importante a la mediana, lo cual indica que el mercado esta influido por un conjunto reducido de empresas con participaciones elevadas. Ese patrón es característico de estructuras oligopólicas, donde los lideres sostiene una

ventaja persisten frente a competidores de menor tamaño (Keelson et al., 2024). La diferencia entre la media recortada al 5% confirma el peso de los valores extremos, fenómeno común en mercados con alta desigualdad competitiva (Sultana et al., 2022).

En cuanto a la dispersión, los niveles de desviación estándar reflejan disparidades significativas en las participaciones entre empresas, lo que evidencia un mercado heterogéneo este comportamiento es consistente con industrias en las que existe brechas estructurales relacionadas con la capacidad operativa, capital de trabajo y acceso a redes de distribución (Sultana et al., 2022). Además, el rango que en varios años alcanza entre 36% y 53% muestra que la distancia entre las empresas con mayor participación y la menor participación es muy amplia, lo que refuerza la presencia de dominancia competitiva.

Las medidas de forma complementan esta interpretación. La asimetría positiva en toda la serie evidencia que la distribución está inclinada hacia valores altos, debido a la presencia de empresas que concentran cuotas muy superiores al resto. Según Al-Kwifí et al. (2020), este tipo de asimetría es muy frecuente en mercados donde la competencia es desigual y los líderes mantienen posiciones estables. Por su parte, los valores de la curtosis positivos en la mayoría de los años indican distribuciones con colas pesadas, propias de mercados donde coexisten empresas muy fuertes junto a otras con articulaciones marginal.

Respecto a los cuartiles muestran que la mayoría de las empresas mantiene participaciones bajas y estables, mientras que solo un grupo que el sector opera bajo una estructura altamente concentrada, una tendencia que también ha sido identificada en mercados farmacéuticos latinoamericanos, donde las diferencias competitivas están asociadas a escalas de operación, acuerdos comerciales y estrategias de distribución (Heredia Pérez et al., 2023).

En conjunto, los resultados revelan que este mercado tiene poca asimetría competitiva, una fuerte concentración y amplias brechas entre líderes y rezagados, lo que condiciona el comportamiento de la cuota de mercado en el sector de comercialización al por mayor de productos medicinales

Objetivo 2: Medir la productividad financiera de las empresas mayoristas de productos medicinales, para la determinación del uso eficiente de los recursos económicos

Tabla 7

Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa FOREVER-LIVING

FOREVER-LIVING PRODUCTOS DEL ECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA					
			ROI	MUB	EBITDA
Media			0,4571	0,5943	\$-53,67
95%	de	Límite inferior	0,4222	0,3558	\$-1.127,84
intervalo	de				
confianza	para	Límite superior	0,492	0,8328	\$1.020,50
la media					
Media recortada al 5%			0,4563	0,6203	\$-9,00
Mediana			0,46	0,69	\$494,84
Desv. Desviación			0,03773	0,25787	\$1.161,46
Mínimo			0,41	0,01	\$-1.772,03
Máximo			0,52	0,71	\$860,68
Rango			0,11	0,7	\$2.632,71
Rango intercuartil			0,06	0,02	\$2.441,66
Asimetría			0,44	-2,636	\$-1,17
Curtosis			-0,142	6,962	\$-0,87
Q1			0,42	0,48	\$ -1.712,01
Q3			0,68	0,70	\$ 729,65

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa FOREVER-LIVING en el periodo de estudio. Fuente. Elaboración propia.

La situación financiera de FOREVER LIVING S.A. presenta múltiples elementos de análisis cuando se estudia su desempeño mediante los indicadores ROI, margen de utilidad bruta y EBITDA. En este estudio En este sentido, el ROI evidencia un

desempeño sólido con valores que fluctúan entre 41% y 52%, lo cual refleja una eficiente capacidad de retorno de la inversión, aspecto que, de acuerdo con Lee (2023), demuestra un uso responsable y estratégico de capital invertido. Del mismo modo, el MUB se sitúa entre 47% y 69%, lo cual revela una adecuada gestión de costos y márgenes comerciales, coherente con la afirmación de Nikolchuk et al. (2023) para quienes un margen superior al 40% expresa una estructura operativa saludable y una relación costo ganancia favorable. En cuanto en cuanto al EBITDA sus valores, aunque fluctuantes muestran una tendencia hacia cifras positivas con promedio A \$500 y un amplio rango entre -\$1.772 y \$860, lo que corresponde con la definición conceptual de Sierpińska-Sawicz et al. (2020), quienes sostiene que el EBITDA es un medidor clave del rendimiento operativo antes de las interferencias contables o fiscales.

Al analizar las medidas de tendencia central como se puede observar que el retorno sobre la inversión muestra una media de 0,45 y una mediana de 0,46, valores muy cercanos que reflejan una notable uniformidad y homogeneidad en la capacidad para generar rentabilidad entre las empresas del sector. De manera similar, el margen de utilidad bruta registra una media de 0,50 y una mediana de 0,69, lo que sugiere la presencia de ciertas observaciones con márgenes superiores Que elevan la mediana apuntando hacia episodios puntuales de mayor eficiencia operativa. De acuerdo con Sial & Abid (2023), La media y la mediana es indicativa de estabilidad estadística en los datos y permiten una interpretación confiable de la tendencia general. Por otro lado, coma el EBITDA muestra un comportamiento más disperso con una media negativa de menos \$-53,60 y una mediana positiva de \$494,84 está marcada diferencia revele la coexistencia de períodos de desempeño operativo muy contrastantes posiblemente asociado a factores de estacionales o de decisiones comerciales específicas dentro del sector analizado

En cuanto a las medidas de forma. el ROI presenta una asimetría positiva moderada de 0,44, lo que implica una ligera concentración de valores hacia la izquierda de la distribución, aunque con algunos registros elevados que deslazan ligeramente la media hacia arriba. Por su parte, el MUB presenta fuerte asimetría negativa -2,63 y alta curtosis 6,96, lo cual sugiere que existen valores muy altos que representan episodios de extraordinaria rentabilidad en algunos períodos en específicos, generando una distribución con una cola izquierda pronunciada. Este hallazgo coincide con lo que

señalan Eberl & Klar (2025) en sus estudios dónde indican que una curtosis alta nos habla de datos muy agrupados cerca del promedio y aunque también nos alerta de sobre posibles picos excepcionales de rendimiento. Por otro lado, el comportamiento del EBITDA es más complejo punto con una asimetría negativa de menos 1,17 y una curtosis negativa de hoy 0,87, los números muestran una imagen clara que existen valores dispersos que se desvían hacia el extremo negativo lo que confirma que hubo periodos concretos donde levita del sector cayó en terreno negativo de forma significativa.

Al observar los cuartiles que son como hitos que dividen nuestros datos, obtenemos una perspectiva valiosa en el caso del ROI descubrimos que el primer cuartil supera el 42% y el tercero llega al 68%, esto significa que la empresa durante este periodo logro un retorno de la inversión fuerte y consistente. Similarmente para el MUB el 50% de los valores fluctúan entre 48 y 70%, demostrando que la empresa mantiene el márgenes competitivos e incluso superiores a los estándares promedio del sector. EBITDA se observa que el 25% inferior de los valores se encuentra por debajo de -\$1.712, lo que confirma episodios de pérdida operativa en determinados períodos mientras que el rango superior llegó hasta \$729, demostrando fases de sólida recuperación operativa, lo cual va con concordancia con la postura de Karabağ & Tan (2019), quienes sostienen que variaciones significativas en el EBITDA suelen obedecer a reestructuraciones del gasto o cambios en volumen de ventas.

Para finalizar realizando un análisis global de la situación de Forever-Living durante el período 2018-2024, se observa que la empresa ha demostrado solidez en sus indicadores porcentuales ROI y MUB, evidenciando alta rentabilidad y eficiencia administrativa de costos sin embargo el edita evidenciando períodos de tensión económica y amortiguación financiera. En conjunto puede afirmarse que la compañía ha sido históricamente rentable y ha utilizado adecuadamente sus recursos y aunque con fluctuaciones operativas en términos monetarios lo que implica que la sostenibilidad se apoya principalmente en sus estructuras comerciales y márgenes que en su liquidez operativa inmediata. Este comportamiento coincide con el modelo teórico que sugiere que las empresas con altos porcentajes de rentabilidad pueden sostenerse aún con momentos intermitentes de EBITDA negativo siempre que el flujo financiero permanezca estable.

Tabla 8

Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.

HERBALIFE DEL ECUADOR S.A.				
		ROI	MUB	EBITDA
Media		0,2957	0,5243	\$1.776,53
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,2206	0,3189	\$-910,81
	Límite superior	0,3708	0,7296	\$4.463,87
Media recortada al 5%		0,2919	0,5431	\$1.995,26
Mediana		0,27	0,64	\$2.283,21
Desv. Desviación		0,08121	0,22203	\$2.905,71
Mínimo		0,23	0,06	\$-4.574,59
Máximo		0,43	0,65	\$4.190,46
Rango		0,2	0,59	\$8.765,05
Rango intercuartil		0,16	0,23	\$1.399,93
Asimetría		1,088	-1,999	\$-2,24
Curtosis		-0,555	3,732	\$5,55
Q1		0,2300	0,4100	2190,5400
Q3		0,3900	0,6400	3590,4700

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa HERBALIFE S.A. en el periodo de estudio. Fuente. elaboración propia

El desempeño financiero de HERBALIFE DEL ECUADOR S.A. muestra una rentabilidad moderada cuando se examina el ROI, cuyos valores se ubican entre el 23% y el 43%, con una media del 29,57%, lo que indica que, en general, la empresa logra generar retornos aceptables sobre el capital invertido, aunque no tantos como los de las empresas dominantes del mercado. Según Karabağ & Tan (2019), retornos por encima del 20% se consideran financieramente adecuados y demuestran un uso

razonable del capital en relación con el margen de utilidad bruta, los valores fluctúan entre 41% y el 64%, con una media de 52,43%, lo cual señala que la empresa mantiene un margen comercial favorable y sostenible alineando con lo argumentado por Sierpińska-Sawicz et al. (2020) quienes sostienen que márgenes superiores al 50% reflejan una estructura de costos eficiente. En cuanto al EBITDA se verifica un comportamiento positivo, puesto que la media alcanza aproximadamente \$1.776 y la mediana se ubica alrededor del \$ 2.238, reflejando una capacidad operativa solvente y generadora de liquidez, acorde con la idea planteada por quien afirma que le brinda evidencia a la fortaleza operativa e independientemente las cargas fiscales y contables.

Al revisar las medidas de tendencia central, se observa que la media y la mediana del ROI se mantiene en valores próximos puesto que tiene un 29,57% vs 27% respectivamente, aunque con una ligera inclinación hacia valores superiores, lo que sugiere, que existen periodos de crecimiento que elevan la media. Para el MUB, la media se mantiene en 52% y la mediana en 64%, lo que indica que varios periodos alcanzaron márgenes superiores al promedio, elevando notablemente la mediana y sugiriendo momentos de alto desempeño comercial. Por otra parte, el EBITDA presenta mayor variabilidad la distancia entre su mínimo -4.574 y un máximo de 4.190, establece la existencia de periodos de pérdida operativo, seguidos de periodos de fuerte incremento de flujo operativo, lo cual puede estar vinculado a ciclos de ventas, lanzamientos de productos o modificaciones en costos variables.

En cuanto a las medidas de forma, el ROI presenta asimetría positiva de 1,088, esto implica una cola a la derecha con valores altos aislados que elevan la media. El MUB Por su parte evidencia asimetría negativa puesto que obtuvo -1,99 y curtosis alta de 3,73, lo que explica la presencia de valores altos concentrados y una distribución más inclinada hacia valores inferiores. El EBITDA presenta fuerte asimetría negativa de -2,24 y una curtosis elevada de 5,55 demostrando que los valores extremos negativos Son más frecuentes y pronunciados, aunque seguidos por episodios de fuertes recuperaciones

Las medidas de posición arrojan información clave cómo el 25% de los valores del ROI se encuentra cerca del 23% (Q1) mientras, que el 25% superior llega hasta el 39% (Q3), evidenciando que la mayoría de los periodos se concentran en valores medios de

rentabilidad. Para el MUB, El 50% de los valores se ubican entre 41% y 64%, lo que confirma estabilidad en el margen comercial con tendencia favorable. En EBITDA, al 50% de los períodos les corresponde un rango entre \$2.190 y \$3.590, lo cual indica que la empresa logra generar flujo operativo positivo y significativo en más de la mitad del período observado. Esto concuerda con lo expuesto por Gostkowska-Drzewicka (2023), quienes señalan que cuando la mediana y Q3 mantienen valores positivos sostenidos, la empresa conserva un balance operativo saludable.

Para cerrar, al revisar la trayectoria de HERBALIFE entre 2018 y 2024, se observa que la compañía ha logrado mantener márgenes de utilidad estables y consistentemente positivos. Además, ha generado un flujo operativo que le ha permitido financiar su actividad de manera sostenida. No obstante, el análisis también releva variaciones significativas en su EBITDA a lo largo del período, estas fluctuaciones señalan un grado de sensibilidad frente a cambios en el contexto del mercado o a la posible estacionalidad en sus ciclos de venta, lo cual podría representar un área de atención para la gestión futura. En términos generales, puede concluirse que HERBALIFE ha mostrado una posición financiera sólida y un uso razonablemente eficiente de sus recursos, conservando estabilidad en sus indicadores de rentabilidad y presentando únicamente variaciones operativas puntuales que ese a su magnitud no comprometen la sostenibilidad ni la viabilidad de la organización a largo plazo.

Tabla 9

Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A

GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A.				
		ROI	MUB	EBITDA
Media		0,1071	0,4257	\$5.443,57
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,0867	0,3817	\$1.721,92
	Límite superior	0,1276	0,4697	\$9.165,21
Media recortada al 5%		0,1063	0,4269	\$5.494,93
Mediana		0,11	0,44	\$5.174,17
Desv. Desviación		0,02215	0,04756	\$4.024,07
Mínimo		0,08	0,35	\$264,32
Máximo		0,15	0,48	\$9.698,22
Rango		0,07	0,13	\$9.433,90
Rango intercuartil		0,02	0,08	\$8.914,16
Asimetría		1,147	-0,629	\$-0,37
Curtosis		2,37	-0,95	\$-1,75
Q1		0,09	0,41	\$ 348,56
Q2		0,11	0,64	\$ 9.262,72

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A. en el periodo de estudio. Fuente. elaboración propia.

El análisis financiero de GRUPOFARMA DEL ECUADOR S.A. correspondiente al período 2018-2024 pone de manifiesto un retorno de la inversión moderado, con valores que se encuentran entre 8% y el 15% y una media de 10,71%. Este nivel refleja una capacidad limitada para generar rentabilidad sobre el capital invertido y un desempeño discreto en términos de eficiencia económica, pues tal como indican (Muth et al., 2025), retornos inferiores al 15% suelen caracterizar estrategias conservadoras y de bajo dinamismo. En cuanto al margen de utilidad bruta, los registros se sitúan entre el 35% y el 48% y una media del 42%, lo cual refleja una estructura operativo aceptable con márgenes relativamente ajustados. De acuerdo

con Lee (2023), valores por debajo del 50% suelen indicar presiones sostenidas sobre costos o restricciones en la capacidad de trasladar incrementos de precio al mercado final, lo que limita la competitividad comercial.

Por el contrario, el EBITDA estos resultados evidencian que la operación principal de GRUPO FARMA genera flujos de efectivo operativos significativos consistentes, lo cual constituyen una fortaleza relevante y respalda su capacidad de autofinanciamiento y crecimiento sostenible en el tiempo, conforme al criterio de Nikolchuk et al. (2023) quienes define el EBITDA como un indicador robusto de productividad operativa.

Al examinar las medidas de tendencia central, se observa que la media y mediana del ROI de 10,71% vs. 11% prácticamente coinciden, lo que sugiere estabilidad en los retornos sin eventos excepcionalmente elevados o caídas marcadas. En el MUB, la media 42,57% y la mediana 44% también mantienen proximidad, lo cual confirma consistencia en el margen comercial. En cuanto, la cercanía entre su media de \$5,444 y su mediana de %5,17 indica una estabilidad operativa considerable durante el periodo estudiado, con muy pocas desviaciones extremas en la generación de flujo operativo.

Respecto a las medidas de forma, la asimetría del ROI, que es de 1,14, apunta a una inclinación hacia valores más altos en ciertos periodos puntuales. El margen de utilidad bruta, por su parte presenta una asimetría negativa de -0,37 lo que sugiere que existieron algunos valores inferiores a la media, probablemente relacionados con fluctuaciones temporales en las ventas o ajustes en los niveles de inventario. En lo que respecta a la curtosis el ROI registra un valor de 2,37 lo que señala una distribución ligeramente estrecha y una cierta concentración de los datos alrededor de la media. Por otro lado, la curtosis del EBIDAD es homogénea, lo que indica una menor presencia de valores extremos en su distribución.

Las medidas de posición refuerzan esta percepción de consistencia; en el caso del ROI el primer cuartil Q1 se ubica en torno al 9% y el tercer cuartil Q3 en el 11% lo cual delimita un rango intercuartílico muy estrecho y evidencia un comportamiento financiero altamente constante y predecible. Por su parte, el margen de utilidad bruta presenta el 50% central de las observaciones comprendido entre el 41%y 44%, lo que

consolida la existencia de una gestión rigurosa y estable de los costos directos, así como una política comercial coherente a lo largo del tiempo. En cuanto a EBITDA, si bien el 50% de los resultados se ubica entre \$348 y \$9.262, esta amplitud refleja que hubo periodos con ingresos operativos bajos, seguidos por otros de fuerte expansión monetaria. Siguiendo a White (2023) los cuartiles cuantitativos permiten identificar el grado de concentración de los resultados y exponen la realidad operativa más allá de la simple media.

En síntesis, a lo largo del periodo 2018 y 2024, GRUPO FARMA muestra una situación financiera estable y predecible caracterizada por un uso prudente del capital, aunque con una capacidad limitada para generar rentabilidad porcentual elevada del ROI. Su principal fortaleza radica en la generación sostenible y confiable de flujo de efectivo operativo; reflejada en un EBITDA robusta y estable que garantiza liquidez adecuada y continuidad operativa. Lo cual indica que la empresa demuestra una gestión operativa sólida y consistente, pero los niveles moderados de retorno sobre la inversión señalan la existencia de oportunidades significativas de mejora en la eficiencia financiera, particularmente en la conversión de la actividad operativa en mayor rentabilidad para accionistas.

Tabla 10*Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa GYKORMED S. A*

GYKORMED S. A.				
		ROI	MUB	EBITDA
Media		0,1543	0,29	\$794,87
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,0487	0,2661	\$347,53
	Límite superior	0,2599	0,3139	\$1.242,21
Media recortada al 5%		0,1492	0,2911	\$799,75
Mediana		0,15	0,29	\$876,59
Desv. Desviación		0,11414	0,02582	\$483,69
Mínimo		0,02	0,24	\$142,60
Máximo		0,38	0,32	\$1.359,24
Rango		0,36	0,08	\$1.216,64
Rango intercuartil		0,09	0,03	\$1.025,50
Asimetría		1,344	-1,22	\$-0,60
Curtosis		2,725	2,202	\$-1,23
Q1		0,23	0,28	\$ 145,28
Q2		0,39	0,31	\$1.170,78

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa GYKORMED S.A. en el periodo de estudio. Fuente. Elaboración propia.

El análisis de los indicadores financieros de GYKORMED S.A. durante el período 2018-2024 releva un desempeño moderado y con marcada variabilidad en materia de rentabilidad. El ROI registra una media de 15,43%, con valores que fluctúan entre un mínimo de 25 y un máximo de 38%, lo que pone en evidencia la existencia de años de muy baja rentabilidad alternados con otros de recuperación significativa. Este patrón se considera inestable, pues, según (Murillo et al., 2022) retornos promedio inferiores al 20% reflejan un aprovechamiento aun mejorable del capital invertido y una eficiencia empresarial limitada. En cuanto al margen de utilidad bruta, se registra un promedio del 29% encontrándose dentro de un rango relativamente estrecho que oscila entre el 24% y el 32%. Estos niveles reflejan una estructura operativa ajustada y una

capacidad limitada para generar excedentes considerables por encima del costo directo de los productos. Como apunta Villa Cueva & Crespo (2024), los márgenes que se mantienen por debajo del 30% suelen indicar presiones por el lado de los costos, dificultades para trasladar aumentos de precios al consumidor o una competitividad .Por su parte, el EBITDA alcanza un promedio de aproximadamente \$794, con una media de \$876, lo que refleja una generación de flujo operativo modesta, pero funciona, suficiente para mantener la operación, aunque insuficiente para financiar un crecimiento agresivo o expansivo

Las medidas de tendencia central confirman un comportamiento estable entre la media y la mediana. El ROI presenta valores muy cercanos al 15,43% y al 15%, lo cual indica consistencia en los niveles de retorno y ausencia de fluctuaciones extremas recurrentes. También el MUB refleja uniformidad entre la media 29% y la mediana 29%, manifestando un esquema de costos estable. En EBITDA, la media \$794 y la mediana \$876 permanecen dentro de un rango próximo, evidenciando que los movimientos operativos no se ven afectados por variaciones radicales durante el período.

Por su lado, las medidas de forma indican presencia de asimetría positiva en el ROI 1,344, revelando que existen intervalos de desempeño financiero excepcionalmente alto en ciertos años; mientras que en el MUB la asimetría negativa -1,22 sugiere que existen ciclos por debajo de la media que afectan la estabilidad de márgenes. En EBITDA se presenta una asimetría negativa -0,60, que muestra predominio de periodos con resultados operativos inferiores al promedio. La curtosis del ROI 2,725 señala concentración de valores en torno al centro de la distribución, con presencia de picos estadísticos relevantes

En cuanto a las medidas de posición, los cuartiles de ROI muestran que el 50% de los valores se sitúan entre aproximadamente 23% y 39%, reflejando que la mitad de los periodos analizados lograron desempeños superiores a la media general del sector. En relación con el MUB, la mitad central de los datos se encuentran entre el 28% y el 31%, esta distribución refleja una uniformidad predecible en la generación de utilidades brutas de las empresas analizadas. Por otra parte, en el caso del EBITDA, el 50% de las observaciones se concentran entre \$145 y \$1,17, dicho rango intercuartílico ofrece una perspectiva de crecimiento limitado, puesto que muestra

ciclos con ingresos bajos en contraste con otros que tienen mayor solidez monetaria, como señala la literatura, el análisis intercuartílico es una herramienta útil para identificar patrones operativos consistentes y al mismo tiempo detectar áreas donde pueden existir presiones o volatilidad en el desempeño del negocio (Muth et al., 2025).

Durante el período 2018 y 2024, GYKORMED S.A presenta una trayectoria financiera estable, aunque caracterizada por una rentabilidad y capacidad de generación de efectivo moderado con lo cual la empresa ha logrado mantener márgenes operativos constantes y un retorno de la inversión aceptable en la mayoría de los años, Sin embargo, su EBITDA refleja ciertas limitaciones para generar liquidez operativa de manera estable y consistente. Esto indica que, si bien los recursos se han majado con prudencia, la empresa aun enfrenta desafíos de optimizar su eficiencia en la generación de valor, Aun así, se puede decir que GYKORMED ha mantenido su operatividad y solvencia durante este periodo de esta manera asegurando la continuidad del negocio sin caer en situaciones de liquidez critica. Sin embargo, sus indicadores no alcanzan los niveles de rentabilidad que permitirían calificar su desempeño como óptimo o altamente competitivo dentro del sector.

Tabla 11*Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa ESVELTS S. A*

ESVELTS S. A				
		ROI	MUB	EBITDA
Media		0,3086	0,3229	\$-2.375,80
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,2839	0,1879	\$-8.351,87
	Límite superior	0,3333	0,4578	\$3.600,26
Media recortada al 5%		0,3084	0,3343	\$-1.712,36
Mediana		0,32	0,36	\$90,74
Desv. Desviación		0,02673	0,14591	\$6.461,68
Mínimo		0,27	0	\$-17.019,27
Máximo		0,35	0,44	\$325,64
Rango		0,08	0,44	\$17.344,91
Rango intercuartil		0,03	0,05	\$658,94
Asimetría		0,066	-2,368	\$-2,64
Curtosis		-0,417	6,01	\$6,97
Q1		0,29	0,34	\$ -438,62
Q3		0,32	0,36	\$220,32

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa ESVELTS S.A. en el periodo de estudio. Fuente. Elaboración propia.

El análisis de ESVELTS S.A. entre 2018- 2024 muestra un comportamiento particular en cuanto a su rentabilidad. El ROI presente un promedio del 30,86%, con variaciones que oscilan entre el 27% y el 45%. Estos valores evidencian que las empresas obtienen un retorno sobre la inversión alto y consistente, lo cual resulta atractivo y competitivo dentro del sector. En términos financieros, este desempeño indica que ESVELTS S.A. ha logrado aprovechar adecuadamente el capital invertido, manteniendo un nivel de rentabilidad considerado saludable. Por otro lado, el margen de utilidad bruta muestra una media de 32,29%, aunque con valores que fluctúan entre 0% y 44%, lo cual revela periodos de alta eficiencia comercial alternados con fases de rentabilidad marginal prácticamente nula, mostrando evidencia de presión operativa en determinados años, consistente con las dinámicas descritas por Duran & Stephen (2020) sobre mercados con variabilidad de márgenes. En cuanto al EBITDA, el indicador revela un promedio

negativo de -\$2.375,80, reflejo de desequilibrios financieros operativos, puesto que, aunque se obtienen buenos márgenes y retornos porcentuales, la empresa no logra sostener un flujo de efectivo positivo, lo cual apunta hacia deficiencias en su estructura de costos o gastos administrativos.

El análisis de las medidas de tendencia central revela una diferencia significativa entre la rentabilidad y la liquidez operativa. En el caso del ROI, la media obtuvo un 30,86% y la mediana de 32% son valores muy próximos lo cual refleja estabilidad en el retorno de la inversión durante periodo analizado. Por el lado del MUB presenta una mediana de 36% lo que supera ligeramente su media de 32,29, esto indica que en más de la mitad de los años de estudio los márgenes brutos estuvieron por encima del promedio general. En contraste con el EBITDA esta muestra una media negativa de -\$2.375,80 frente a una mediana positiva de \$90,70 esta diferencia sugiere que en años específicos existieron pérdidas operativas con lo cual arrastran el promedio general hacia valores negativos, evidenciando impactos puntuales pero severos en la estructura financiera de la empresa.

Respecto a las medidas de forma, el ROI presenta una asimetría positiva leve de 0,066, lo que señala un comportamiento estable y casi simétrico alrededor de su valor central, la curtosis negativa de -0,417 indica una distribución relativamente plana sin colas extremas pronunciadas. El MUB, por su parte, muestra una simetría de -2,368 y una curtosis alta de 6,01 reflejando de esta manera la presencia de valores atípicos hacia márgenes bajos y una concentración de registros en niveles extremos lo cual apunta a ciclos con reducciones abruptas de rentabilidad bruta. En el caso del EBITDA se registra una fuerte asimetría negativa de -2,64 y una curtosis elevada de 6,97. Estos valores confirman la existencia de periodos con pérdidas operativas severas e inesperadas.

Las medidas de posición muestran que la mitad de los valores del ROI se encuentran entre el 29% y 32%, lo que confirma que la rentabilidad sobre la inversión ha sido uniforme y predecible en la mayoría de los periodos de estudio. En el caso del margen de utilidad bruta, el rango intercuartílico se sitúa entre el 34% y 36%, lo que refleja una estabilidad favorable en el margen bruto a lo largo de periodo. En contraste con el EBITDA presenta un rango intercuartílico que va desde -\$438 hasta \$220. Esto

evidencia que, en una proporción considerable de los años de estudios los márgenes operativos fueron bajos e incluso negativos, con una capacidad de generar liquidez. Este hallazgo coincide con lo planteado por Khorana et al. (2023), quienes señalan que análisis intercuartílico permite detectar patrones estructurales que suelen quedar ocultos al observar únicamente el promedio

En síntesis, durante el periodo de estudio ESVELTS S.A refleja una rentabilidad aceptable en términos del ROI y MUB. Sin embargo, el EBITDA es negativo lo que revela que esta empresa tiene dificultad para transformar la utilidad contable en flujo de efectivo operativo real; esto sugiere que los recursos de la empresa no están empleando de manera óptima desde una perspectiva de generación de liquidez. Por lo tanto, aunque la compañía muestra eficiencia comercial relativa, su desempeño operativo ha sido insuficiente, lo que limita la sostenibilidad en la gestión del capital y la eficiencia de los recursos operativos y financieros

Tabla 12

Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa NUTRIFIT S. A

NUTRIFIT S. A				
		ROI	MUB	EBIDTA
Media		0,1686	0,57	\$-12.014,81
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,1456	0,554	\$-42.234,39
	Límite superior	0,1915	0,586	\$18.204,76
Media recortada al 5%		0,1684	0,57	\$-8.589,70
Mediana		0,17	0,57	\$331,74
Desv. Desviación		0,02478	0,01732	\$32.675,26
Mínimo		0,14	0,55	\$-86.115,14
Máximo		0,2	0,59	\$433,55
Rango		0,06	0,04	\$86.548,69
Rango intercuartil		0,06	0,04	\$185,44
Asimetría		0,227	0	\$-2,65
Curtosis		-1,332	-1,978	\$7,00
Q1		0,14	0,55	\$211,56
Q3		0,20	0,59	\$397

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa NUTRIFIT S.A. en el periodo de estudio. Fuente. Elaboración propia.

La situación financiera de NUTRIFIT S.A. para el periodo 2018-2024 muestra una dicotomía entre sólidos resultados porcentuales y un desempeño operativo en términos monetarios problemático. En primer lugar, el ROI presenta una media de 16,86% y una mediana de 17%, lo que sugiere una rentabilidad moderada y relativamente estable sobre el capital invertido. En paralelo, el margen de utilidad bruta es elevado y consistente: media y mediana en 57% para la media de 55,4% lo que evidencia una capacidad notable para convertir ventas en utilidad bruta y una estructura de costos que favorece márgenes operativos Mayett et al. (2022). Estas características indican que, desde la perspectiva porcentual, la empresa dispone de fundamentos comerciales favorables para generar valor sobre las ventas y la inversión (Murillo et al., 2022).

Al contrastar las medidas de tendencia central con las de dispersión se percibe mayor complejidad. La desviación estándar del ROI es reducida de 0,0248, lo que implica baja variabilidad en los retornos porcentuales; el MUB igualmente presenta baja desviación de 0,0173, confirmando homogeneidad en los márgenes brutos entre los periodos. No obstante, el EBITDA ofrece un panorama distinto: la media es de \$12.014,81 mientras que la mediana es positiva de \$331,74. La diferencia entre la media y la mediana evidencia la presencia de resultados típicos negativos, como el valor mínimo de -\$ 86.115,14, que empuja el promedio hacia cifras más bajas. Esto ocurre a pesar de que la mayoría de los periodos se ubica cerca del punto de equilibrio operativo (Khorana et al., 2023).

Asimismo, las medidas de forma respaldan la existencia de valores extremos dentro de los resultados operativos, reforzando la idea de que la distribución no es completamente simétrica y que en ciertos episodios aislados influyen de manera considerable en los indicadores. El ROI presenta una ligera asimetría positiva de 0,227 y una curtosis negativa de -1,332 lo que indica una distribución con una suave inclinación hacia valores más altos, pero sin la presencia de colas pronunciadas. El margen de utilidad bruta, por su parte es casi simétrico además tiene una curtosis negativa de -1,978, lo que reafirma su estabilidad a lo largo del período. En cambio, el

EBITDA presenta una asimetría negativa de -2,65 y una curtosis elevada de 7,00 esto señala la existencia de colas renunciada hacia perdidas extremas; desde un punto estadísticos esto significa que, aunque la mayoría de los datos se concentran en valores positivos bajos, unos pocos periodos presentan perdidas de gran magnitud que distorsionan la interpretación global del desempeño.

Las medidas de posición refuerzan esta interpretación puesto que el rango del EBITDA alcanza \$86.548,69, mientras que su rango Inter cuartil es relativamente pequeño, de \$185,44 con un primer cuartil Q1 de \$211,56 y un tercer cuartil Q3 de \$397 esto indica que la mitad central de los periodos presentan un flujo operativo moderado y positivo, mientras que algunos años excepcionales registran pérdidas severas. En consecuencia, aunque el 50% central del EBITDA se mantiene en niveles aceptables, los episodios extremos son estadísticamente significativos y comprometen a la salud financiera consolidada de la empresa (Bornmann & Williams, 2020).

En síntesis, al integrar la evidencia estadística financiera para el periodo 2018-2024, se puede afirmar que NUTRIFIT S.A. cuenta con una estructura comercial eficiente puesto que su MUB tiene un 57% y un ROI alrededor al 16% y 17% muestran que la empresa convierte sus ventas en utilidad bruta y obtiene retornos sobre la inversión en niveles aceptables. Sin embargo, su capacidad para transformar esos márgenes en flujo operativo sostenible es deficiente debido a que existe años de pérdidas muy severas que arrastran el promedio del EBITDA a valores negativos. Por tanto, desde la perspectiva de uso de recursos, la empresa gestiona bien la generación de margen y rentabilidad porcentual, pero requiere mejorar el control de costos no operativos, provisiones o eventos extraordinarios que provocan pérdidas monetarias relevantes y ponen en riesgo la sostenibilidad financiera.

Tabla 13*Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABMAC S. A*

LABMAC S. A				
		ROI	MUB	EBITDA
Media		0,1643	-0,0386	\$-146,12
95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	0,0957	-0,4752	\$-1.229,20
	Límite superior	0,2328	0,3981	\$936,97
Media recortada al 5%		0,1681	-0,0551	\$-78,79
Mediana		0,17	-0,35	\$360,17
Desv. Desviación		0,07413	0,47214	\$1.171,10
Mínimo		0,02	-0,4	\$-2.448,88
Máximo		0,24	0,62	\$944,72
Rango		0,22	1,02	\$3.393,60
Rango intercuartil		0,09	1,01	\$1.380,16
Asimetría		-1,293	0,911	\$-1,59
Curtosis		2,125	-1,347	\$2,11
Q1		0,14	-0,39	\$-976,69
Q3		0,23	0,62	\$403,47

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABMAC S.A. en el periodo de estudio. Fuente. Elaboración propia.

La evaluación del desempeño de LABMAC S.A mediante los indicadores de ROI, margen de utilidad bruta y el EBITDA presenta una visión compleja de su situación económica, puesto que el ROI muestra un promedio del 16% lo que indica una capacidad limitada para generar rendimientos sobre la inversión. Desde un punto de vista práctico, este nivel refleja una rentabilidad moderada, pero que no alcanza a ser lo suficientemente atractiva para los inversionistas(Cuevas, 2001). Por su parte, el MUB muestra una media negativa de -3,86% con un mínimo de -40% y un máximo de 62%, señal clara de que en varios periodos los costos directos superaron los ingresos brutos, situación que evidencia problemas en la estructura costo-precio y en la capacidad de

conversión de ventas en margen bruto (Fauzi et al., 2024). En cuanto al EBITDA expresado en dólares la media registrada es -\$146,12, con un rango amplio desde -\$2.448,88 hasta \$944,72, lo que indica episodios de pérdidas operativas significativas intercalados con recuperaciones puntuales; dado que el EBITDA refleja la performance operativa antes de efectos financieros y fiscales, estos resultados advierten de tensiones operativas relevante.

Al analizar las medidas de tendencia centra y dispersión, se observa que la media y la mediana del ROI son cercanas entre ellas puesto que obtuvieron un 16% y un 17% respectivamente, lo que apunta a una cierta consistencia en los rendimientos porcentuales durante el período estudiado. Sin embargo, la desviación estándar es relativamente alta en algunos indicadores y el rango intercuartílico del ROI es de 0,09 muestran que, aunque la mediana refleja el comportamiento típico existen variaciones significativas entre los periodos estas fluctuaciones pueden afectar la capacidad de lanificación financiera de la empresa. En el caso del MUB, la diferencia entre la media negativa y la mediana de -0,0386 vs -0,35 revela que más de la mitad de los periodos reflejaron márgenes por debajo de cero, mientras la alta desviación 0,47214 y el rango intercuartílico 1,01 confirman una dispersión importante en la gestión de costos. En el caso del EBITDA, la diferencia entre la mediana positiva de \$360,17 y una media negativa de -\$146,12 evidencia la presencia de valores atípicos que distorsionan el promedio. Esta brecha entre ambas medidas sugiere que existen episodios aislados con resultados muy bajos que deben analizarse de manera individual.

Respecto a la forma de la distribución de los datos, la asimetría negativa del EBITDA de -1,59 y su curtosis de 2,11 confirman la existencia de una cola prolongada hacia pérdidas significativas, así como la presencia de eventos extremos que influyen de manera notable en el comportamiento promedio. Tomados en conjuntos, estos patrones estadísticos indican que, aunque LABMAC ha mantenido un ROI moderado, su estructura de costos y operación muestra inestabilidad y su EBITDA ha atravesado episodios de presión que afectan su sostenibilidad en el corto plazo

Por su parte, las medidas de posición ayudan a profundizar esta lectura. Para el ROI los cuartiles Q1 de 0,14 y Q3 de 0,23, muestran que la mitad de las observaciones se concentra en un nivel de rentabilidad moderada. En cambio, los cuartiles de margen

de utilidad bruta revelan una alta variabilidad, puesto que, obtuvieron un Q1 de -0,39 y un Q3 de 0,62 con periodos que van desde pérdidas importantes hasta momentos puntuales de recuperación

Al considerar toda la información del período 2018-2024, se observa que LABMAC S.A ha logrado una rentabilidad porcentual moderada, con un ROI del 16,4%, pero acompañada de una fragilidad operativa evidente. Esto se refleja en los márgenes brutos negativos y en la marcada volatilidad del EBITDA. Si bien la empresa ha conseguido generar retornos relativos sobre el capital invertido en varios años, no ha logrado traducir de manera constante esos rendimientos porcentuales en un flujo operativo positivo. Esta situación apunta a posibles limitaciones en el control de costos, en la política de precios o en la gestión operativa general de la compañía.

Tabla 14

Estadísticos descriptivos del ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A.

LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A.					
			ROI	MUB	EBIDTA
Media			0,0443	0,5157	\$37,07
95%	de	Límite inferior	0,0251	0,4236	\$-61,35
intervalo	de				
confianza	para	Límite superior	0,0634	0,6079	\$135,50
la media					
Media recortada al 5%			0,0437	0,5186	\$28,36
Mediana			0,04	0,53	\$5,43
Desv. Desviación			0,0207	0,09964	\$106,42
Mínimo			0,02	0,33	\$-38,17
Máximo			0,08	0,65	\$269,19
Rango			0,06	0,32	\$307,36
Rango intercuartil			0,03	0,09	\$79,82
Asimetría			0,773	-0,895	\$2,25
Curtosis			-0,012	1,84	\$5,39
Q1			0,0300	0,4800	\$-20,3700
Q2			0,0600	0,5700	\$31,9050

Nota. La tabla muestra los estadísticos descriptivos de los indicadores ROI, MUB y EBITDA de la empresa LABORATORIO BIOINDUSTRIA en el periodo de estudio.
Fuente. Elaboración propia

En primer lugar, el análisis financiero de la LABORATORIOS BIOINDUSTRIA S.A refleja un nivel de rentabilidad moderado. El ROI presenta un promedio de 4,43%, con valores que oscilan entre 2% y el 8%, lo cual indica que la empresa genera un retorno bajo pero positivo sobre el capital invertido. De acuerdo con Almestarihi et al., (2024), este tipo de rendimiento sugiere una eficiencia mínima en el uso de los recursos financieros, lo que limita la capacidad de la empresa para producir beneficios más amplios. Por otra parte, el MUB alcanza en promedio 51,57%, ubicándose en niveles altos de eficiencia operativa, considerando que dicho margen fluctúa entre 33% y 65%, resultado que confirma una adecuada gestión de costos y capacidad comercial. Esto se relaciona con, quien afirma que márgenes superiores al 50% reflejan una posición sólida frente a la estructura de costos. De igual manera, el EBITDA presenta un promedio positivo de \$37,07, aunque con variaciones importantes, evidenciadas en un mínimo de -\$38,17 y un máximo de \$269,19, lo que sugiere etapas de desempeño operativo variable, coherente (Akarçay Ögüz & İge, 2021), quien sostiene que este indicador expresa resultados operativos antes de efectos contables y tributarios.

En referente a las medidas de tendencia central, la media y la mediana del ROI se encuentran en 0,0443 y 0,04, respectivamente donde estos muestran valores cercanos entre sí, lo que sugiere una distribución estable y sin desviaciones marcadas. Algo similar ocurre con el MUB, cuya media es 0,52 y la mediana de 0,53, lo que confirma la consistencia en los márgenes obtenidos. Este comportamiento coincide con lo señalado por (Khorana et al., 2023), quienes sostiene que la proximidad entre la media y la mediana por lo general refleja uniformidad en la evolución de los datos. Por el contrario, el EBITDA evidencia una dispersión mucho mayor puesto que su media es de \$37,07 supera ampliamente la mediana de \$5,43, lo que indica la presencia de periodos puntuales de alto rendimiento que elevan el promedio sin representar el comportamiento general de la serie.

Los cuartiles complementan esta lectura, en el caso del ROI, la mitad de las observaciones se sitúa entre el 3% y el 6%, lo que confirma una rentabilidad moderada

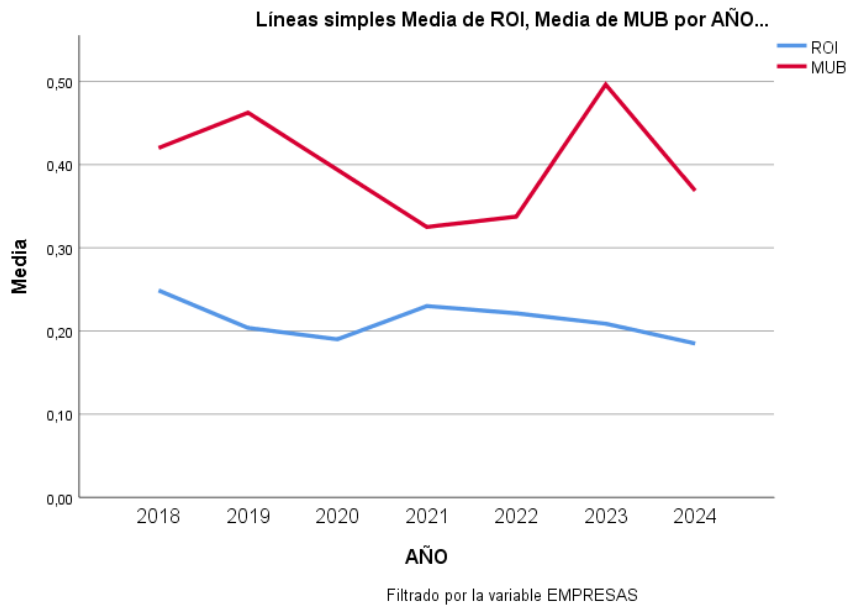
pero constante. Para el MUB el rango intercuartílico se ubica entre el 48% y el 57% evidenciando con esto que el mayor parte del período la empresa sostuvo márgenes favorables. En cambio, el EBITDA, muestra contrastes fuertes, el 25% inferior cae por debajo de \$20,37, indicando fases operativas con pérdidas, mientras que el cuartil superior alcanza \$31,90, reflejando momentos de mayor liquidez. Este comportamiento coincide con lo planteado por (Bornmann & Williams, 2020), quienes explican que estas fluctuaciones suelen vincularse a cambios abruptos en vetas o en inventarios.

En cuanto a las medidas de forma, el ROI presenta una asimetría positiva de 0,77, o que señala una leve inclinación hacia valores menores. El MUB, por su lado, muestra una asimetría negativa de -0,89 y una curtosis de 1,84, lo que sugiere la presencia de periodos con márgenes favorables. Finalmente, el EBITDA registra una asimetría positiva de 2,25 y una curtosis elevada de 5,39, evidencia clara de existen valores atípicos altos que generan picos en su distribución y explican la dispersión observada

En términos generales, Laboratorios Bioindustria S.A. presenta una estructura operativa sólida, sustentada en un margen bruto consistente y eficiente, aunque con un retorno sobre la inversión moderado y una liquidez operativa variable. Por consiguiente, puede concluirse que la empresa gestiona adecuadamente sus costos y márgenes comerciales, pero aún enfrenta desafíos para optimizar el retorno de su capital y alcanzar niveles de rentabilidad más competitivos dentro del sector mayorista de productos medicinales en Ecuador.

Figura 1

Evolución de la medición del ROI y MUB (2018-2024)

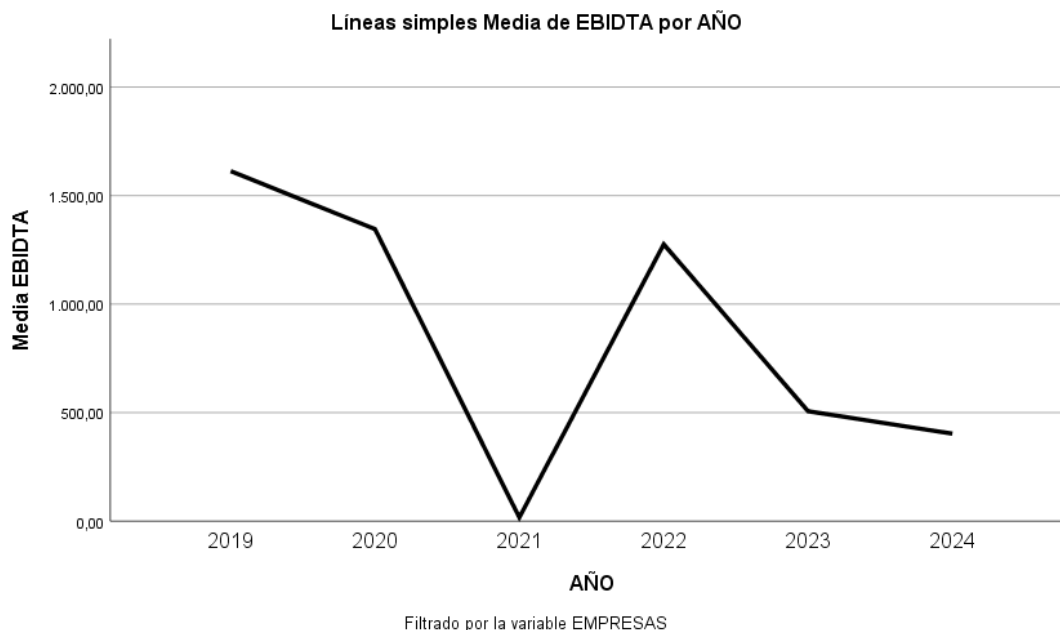


Nota: La figura muestra la evolución de la medición de los indicadores de productividad ROI y MUB. Fuente: Elaboración propia.

Los indicadores de rentabilidad presentan comportamientos distintos a lo largo del periodo 2018-2024. El ROI muestra una evolución relativamente estable, con variaciones leves que reflejan una rentabilidad moderada pero constante. Esto sugiere que, pese a las fluctuaciones propias del sector, las empresas han logrado mantener retornos aceptables sobre el capital invertido. En contraste, el margen de utilidad bruta evidenciando cambios bruscos, alternando periodos de crecimiento con etapas de disminución marcada. Estas variaciones pueden estar relacionadas con ajuste en los costos directos, decisiones comerciales o cambios en la demanda, lo que demuestra que la eficiente operativa varia considerablemente entre empresas y que los márgenes son altamente sensibles a factores internos.

Figura 2

Evolución de la medición del EBIDTA (2019-2024)



Nota: La figura muestra la evolución de la medición del indicador la productividad financiera EBITDA, expresado en dólares; se excluyó el año 2018 del gráfico debido a que registró valores negativos que distorsionaban la escala de visualización, sin que ello implique la eliminación de dicho dato del análisis estadístico general. Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al EBITDA, la gráfica evidencia un comportamiento claramente inestable a lo largo del período analizado. En 2019 y 2020 se observan niveles relativamente elevados, lo que indica una mayor capacidad de generación de resultados operativos; sin embargo, en 2021 se registra una caída abrupta, alcanzando su nivel más bajo del período, lo que refleja una contracción significativa en el desempeño operativo. Posteriormente, en 2022 se presenta una recuperación importante del indicador, aunque esta no logra sostenerse en el tiempo, ya que en 2023 y 2024 el EBITDA vuelve a disminuir de manera progresiva. Este patrón de fuertes caídas y recuperaciones parciales evidencia la ausencia de estabilidad en la generación de flujo operativo y sugiere dificultades para consolidar una eficiencia operativa sostenida en el sector analizado.

La lectura conjunta de estos indicadores guarda coherencia con los planteamientos de la Teoría de Recursos y Capacidades, la cual sostiene que el desempeño y la ventaja competitiva de las empresas dependen del uso eficiente y estratégico de sus recursos internos y capacidades organizacionales. En este sentido, la estabilidad del ROI en niveles moderados sugiere que, si bien las empresas cuentan con recursos financieros y operativos, estos no están siendo plenamente transformados en capacidades distintivas que generen una ventaja competitiva sostenible.

En términos generales, los resultados evidencian que la competitividad del sector depende directamente de la capacidad interna de gestión, donde la presencia de márgenes irregulares, rentabilidad moderada y un desempeño operativo poco consistente refleja la necesidad de fortalecer capacidades clave como la optimización de procesos, la gestión eficiente de costos y el desarrollo de competencias organizacionales. Este comportamiento confirma lo planteado por la Teoría de Recursos y Capacidades, al señalar que solo aquellas empresas que logran convertir sus recursos en capacidades valiosas, escasas y difíciles de imitar pueden mejorar su productividad financiera y su posicionamiento en el mercado.

Objetivo 3: Evaluar la relación entre la cuota de mercado y la productividad financiera, para establecer el nivel de asociación.

Tabla 15

Prueba de normalidad Shapiro-Wilk de la cuota de mercado y los indicadores de productividad financiera

Variable	W	p-valor
CUOTA DE MERCADO	0,723	0,000
ROI	0,946	0,013
MUB	0,829	0,000
EBITDA	0,292	0,000

Nota. La tabla presenta los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk aplicada a las variables cuota mercado y a los indicadores de la productividad financiera, donde los valores de significancia menores a 0,05 indican ausencia de normalidad en las

variables analizadas y justifican el uso de pruebas no paramétricas. Fuente. Elaboración propia a través de software STATA.

Los resultados de la prueba de Shapiro-Wilk evidencian que las variables cuota de mercado, retorno sobre la inversión (ROI), margen de utilidad bruta y EBITDA presentan valores de significancia inferiores a 0,05, lo que indica que los datos no siguen una distribución normal. Este comportamiento refleja la presencia de asimetrías y dispersión en los indicadores de productividad financiera y en la participación de mercado de las empresas analizadas. En consecuencia, se justifica el uso de pruebas estadísticas no paramétricas, particularmente la correlación de Spearman, para evaluar de manera adecuada el nivel de asociación entre la cuota de mercado y la productividad financiera.

El investigador considera pertinente, en función del nivel de competitividad medido a través de la cuota de mercado, agrupar a las empresas analizadas en dos conjuntos. El primer grupo está conformado por las empresas con mayor competitividad, caracterizadas por concentrar la mayor participación en el mercado, mientras que el segundo grupo integra a seis empresas con menor cuota de mercado, cuya participación es más reducida. Esta clasificación permitió realizar un análisis comparativo más preciso de la relación entre la productividad financiera y la cuota de mercado dentro del sector de comercialización al por mayor de productos medicinales

Tabla 16

Correlación entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad financiera de las empresas correspondientes al primer grupo (HERBALIFE, GRUPO FARMA)

	CUOTADEMERCADO	ROI	MUB	EBITDA
CUOTA DE MERCADO	1			
ROI	0.5209	1		
MUB	0.2659	0.4725	1	
EBITDA	-0.2791	-0.4286	0.2967	1

Nota. La tabla muestra los coeficientes de correlación de Spearman entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad del primer grupo. Fuente. Elaboración propia a través de software STATA.

Los resultados de la matriz de correlación correspondiente a las dos empresas con mayor cuota de mercado del sector evidencian una relación positiva moderada entre la cuota de mercado y el ROI ($\rho = 0,5209$), lo que indica que, incluso entre las empresas líderes, una mayor eficiencia en el uso de la inversión se asocia con un mejor posicionamiento competitivo; asimismo, la correlación positiva baja entre la cuota de mercado y el margen de utilidad bruta ($\rho = 0,2659$) sugiere que el margen contribuye de manera limitada al incremento de la participación de mercado, lo cual puede explicarse por estrategias comerciales orientadas al volumen de ventas más que a la maximización de márgenes, propias de empresas con elevada presencia en el sector.

Este comportamiento coincide con los antecedentes de Bhattacharya et al. (2022) quienes demostraron que empresas con mayor rentabilidad logran fortalecer su posicionamiento competitivo. Asimismo, Bravo-Bermeo et al. (2022) en Ecuador, expusieron que las organizaciones con mejor desempeño financiero presentan una mayor estabilidad y dominancia dentro del mercado, lo que refleja en una participación más robusta aun en entornos económicos adversos. En particular, dentro del sector analizado, las dos empresas presentan mayores niveles promedio de retorno sobre la inversión, lo que les permite fortalecer su competitividad y consolidar su posicionamiento en el mercado.

Tabla 17

Correlación entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad financiera de las empresas correspondientes al segundo grupo

	CUOTA DEMERCADO	ROI	MUB	EBITDA
CUOTA DE MERCADO	1			
ROI	0.6072	1		
MUB	-0.1771	0.1592	1	
EBITDA	0.2693	0.2458	-0.2028	1

Nota. La tabla muestra los coeficientes de correlación de Spearman entre la cuota de mercado y los indicadores de la productividad del segundo grupo. Fuente. Elaboración propia a través de software STATA.

Los resultados de la correlación de Spearman correspondientes al segundo grupo de empresas, conformado por las seis organizaciones con menor cuota de mercado, evidencian una relación positiva moderada entre la cuota de mercado y el ROI ($\rho = 0,6072$), lo que indica que una mayor eficiencia en el uso de la inversión se asocia con un mejor desempeño competitivo. En conjunto, estas empresas generan rendimientos sobre la inversión relativamente superiores, lo que explica que la relación entre productividad financiera y competitividad sea más elevada, aun cuando su participación de mercado sea menor. Este comportamiento puede atribuirse a que las utilidades netas componente clave en el cálculo del ROI y los activos totales presentan un comportamiento cíclico, con incrementos significativos en determinados períodos, lo que influye en el promedio anual del indicador y fortalece su asociación con la cuota de mercado. Este resultado es coherente con los antecedentes desarrollados en la investigación, los cuales señalan que una gestión eficiente de los recursos financieros permite mejorar la rentabilidad y el posicionamiento competitivo, incluso en contextos donde no se cuenta con una elevada participación inicial en el mercado, tal como lo evidencian los estudios de (Domínguez-Rangel et al., 2021; Naranjo et al., 2024; Zambrano & Mogro, 2023)

Asimismo, la relación débil y negativa entre la cuota de mercado y el margen de utilidad bruta sugiere que un mayor posicionamiento competitivo no necesariamente se traduce en mayores márgenes, lo cual puede explicarse por estrategias orientadas al volumen de ventas y a la reducción de precios, considerando que la utilidad bruta se calcula antes de impuestos. Este comportamiento coincide con los antecedentes que indican que, en sectores altamente competitivos, las empresas priorizan la eficiencia operativa y la optimización de recursos como fuentes de ventaja competitiva, más que la maximización de márgenes unitarios, reforzando así los planteamientos de la Teoría de Recursos y Capacidades, donde la competitividad sostenible se fundamenta en la capacidad interna para gestionar eficientemente los recursos disponibles.

4.2 Verificación de la hipótesis

Planteamiento de hipótesis

a) *Modelo lógico*

H₀: La productividad financiera no se relaciona significativamente con la cuota de mercado de las empresas mayorista de productos medicinales.

H₁: La productividad financiera se relaciona significativamente con la cuota de mercado de las empresas mayorista de productos medicinales.

b) Modelo matemático

H₀: $r = 0$

H₁: $r \neq 0$

c) Modelo estadístico

$$Rho = 1 - \frac{6\sum d^2}{n(n^2-1)} \quad [5]$$

Donde:

Rho: es el valor de la correlación de Spearman, es decir, qué tan fuerte y en qué dirección se relacionan dos variables ordenadas por rangos.

$\sum d^2$: es la suma de las diferencias al cuadrado entre los rangos de cada par de observaciones.

d: es la diferencia entre los rangos de cada par de datos.

n: es el número de pares de observaciones (tamaño de la muestra).

6: constante matemática propia de la fórmula.

$n(n^2-1)$: parte del denominador que ajusta el tamaño de la muestra para que ρ quede entre -1 y $+1$.

1. Cálculo de la correlación de Spearman

Tabla 18

Correlaciones entre los indicadores de la productividad financiera y cuota de mercado para la comprobación de hipótesis del primer grupo de empresas.

VARIABLE	CUOTA DE MERCADO
CUOTA DE MERCADO	1
ROI	0.5209
MUB	0.2659
EBITDA	-0.2791

Nota. Resultados obtenidos de la correlación aplicada para la comprobación de las hipótesis del primer grupo de empresas. Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los resultados presentados en la Tabla 18, la correlación de Spearman aplicada a las dos empresas con mayor cuota de mercado evidencia que la productividad financiera se relaciona parcialmente con la cuota de mercado. En particular, el ROI muestra una relación positiva moderada con la cuota de mercado, lo que indica que una mayor eficiencia en el uso de la inversión contribuye al posicionamiento competitivo, razón por la cual la hipótesis H1 se acepta con base en este indicador. En contraste, el margen de utilidad bruta y el EBITDA no presentan una relación significativa con la cuota de mercado, lo que sugiere que estos indicadores no inciden de manera directa en la participación de mercado de las empresas líderes del sector. En conjunto, los resultados de la Tabla 18 permiten concluir que la relación entre productividad financiera y cuota de mercado se explica principalmente a través del ROI, mientras que los demás indicadores presentan una incidencia limitada.

Tabla 19

Correlaciones entre los indicadores de la productividad financiera y cuota de mercado para la comprobación de hipótesis del Segundo grupo de empresas

VARIABLE	CUOTA DE MERCADO
CUOTA DE MERCADO	1
ROI	0.6072
MUB	-0.1771
EBITDA	0.2693

Nota. Resultados obtenidos de la correlación aplicada para la comprobación de las hipótesis del segundo grupo de empresas. Fuente: Elaboración propia.

De manera complementaria, de acuerdo con los resultados presentados en la Tabla 19, se evidencia que la productividad financiera sí se relaciona con la cuota de mercado en el grupo de las seis empresas analizadas, en la medida en que el ROI presenta una relación positiva con la cuota de mercado ($\rho = 0,6072$), lo que permite aceptar la hipótesis H1 para este indicador. No obstante, el margen de utilidad bruta presenta una relación negativa débil ($\rho = -0,1771$) y el EBITDA muestra una relación positiva baja ($\rho = 0,2693$), por lo que para estos indicadores no se evidencia una relación significativa con la cuota de mercado, aceptándose en ambos casos la hipótesis nula. En consecuencia, los resultados indican que la relación entre productividad financiera y cuota de mercado en este grupo se explica principalmente a través del retorno sobre la inversión.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

El sector de comercialización al por mayor de productos medicinales en Ecuador se caracteriza por una elevada concentración de la cuota de mercado, en la cual un reducido número de empresas domina la mayor parte de las ventas, mientras que la mayoría de las organizaciones mantiene participaciones limitadas, lo que refleja una estructura competitiva desigual y la existencia de barreras que dificultan el crecimiento y la consolidación de nuevos competidores.

El retorno sobre la inversión se consolida como el principal indicador de la productividad financiera asociado a la cuota de mercado, evidenciando que una gestión eficiente del capital invertido permite mejorar el desempeño financiero y fortalecer el posicionamiento competitivo de las empresas, mientras que el margen de utilidad bruta y el resultado operativo presentan una influencia secundaria en la expansión de la participación de mercado.

La relación entre productividad financiera y cuota de mercado es más significativa en las empresas con menor participación, lo que demuestra que una administración adecuada de la inversión, el control de los recursos internos y la eficiencia operativa pueden impulsar la competitividad y el crecimiento relativo, independientemente del tamaño empresarial o del liderazgo previamente establecido en el mercado.

5.2 Limitaciones del estudio

El estudio enfrentó como principal limitación la falta de bibliografía específica sobre el sector mayorista de productos medicinales en Ecuador, así como la ausencia de indicadores financieros previamente calculados, lo que obligó a derivar manualmente ROI, MUB y EBITDA desde los estados financieros. Además, se presentó información inconsistente y valores atípicos en varios registros, lo que limitó la aplicación de

modelos econométricos tradicionales y llevó al uso de métodos no paramétricos. También influyó la restricción del tamaño muestral al conjunto de empresas con datos reportados oficialmente y la ausencia de series longitudinales completas, lo que limitó la profundidad analítica y la generalización de los resultados

5.3 Futuras temáticas de investigación

Para futuras investigaciones, se sugiere el alcance analítico mediante la incorporación de variables cualitativas como las estrategias comerciales, la innovación organizada, la reputación de marca y la estructura operativa elementos que no fue posible abordar en el presente estudio. Asimismo, resulta pertinente aplicar modelos econométricos de largo plazo una vez que se disponga de series de datos más extensas y homogéneas, lo que permitirá fortalecer la robustez de los resultados; del mismo modo, sería valioso extender el análisis hacia el mercado minorista e integrar comparaciones entre distintos sectores, con el fin de obtener una comprensión más profunda de las dinámicas que inciden en productividad financiera del sector farmacéutico. Finalmente, explorar el impacto de la transformación digital, el comercio electrónico y la gestión del talento humano podría ofrecer una comprensión más integral de los factores que influyen en la productividad financiera y la consolidación de la cuota de mercado

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abdlkareem Ibrahim, N., Salehi, M., Amran Naji Al-Refiay, H., & Lari Dashtbayaz, M. (2024). A Financial Stability Model for Iraqi Companies. *Risks*, 12(9), 140. <https://doi.org/10.3390/risks12090140>
- Abubakar, A. O., & Anyonje, S. A. (2025). Financial Leverage and Corporate Financial Performance: A Comprehensive Review. *East African Finance Journal*, 4(2), 34–54. <https://doi.org/10.59413/eafj/v4.i2.3>
- Agmon, S. (2022). Two Concepts of Competition. *Ethics*, 133(1), 5–37. <https://doi.org/10.1086/720779>
- Akarçay Ögüz, A., & İge, M. (2021). EBIT EBITDA nın Tanımlanması ve Kullanımına İlişkin Öneriler (Recommendations on Defining and Using of EBIT EBITDA). *Türk Turizm Arastirmalari Dergisi*, 2(3), 220–239. <https://doi.org/10.26677/tr1010.2021.850>
- Alfaouri, M., Jaaron, A. A. M., & Igudia, E. (2025). Pharmaceutical Supply Chain Management Challenges in Developing Countries: A Systematic Literature Review. *Journal of African Business*, 26(4), 798–841. <https://doi.org/10.1080/15228916.2025.2532943>
- Ali, B. J., & Anwar, G. (2021). Porter's Generic Competitive Strategies and its influence on the Competitive Advantage. *International Journal of Advanced Engineering, Management and Science*, 7(6), 42–51. <https://doi.org/10.22161/ijaems.76.5>
- Al-Kwif, O. S., Farha, A. K. A., & Zaraket, W. S. (2020). Competitive Dynamics Between Multinational Companies and Local Rivals in Emerging Markets. *FIIIB Business Review*, 9(3), 189–204. <https://doi.org/10.1177/2319714520939673>
- Almestarihi, R., Ahmad, A. Y. A. B., Frangieh, R. H., Abu-AlSondos, I. A., Nser, K. K., & Ziani, A. (2024a). Measuring the ROI of paid advertising campaigns in digital marketing and its effect on business profitability. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(2), 1275–1284. <https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.11.009>
- Almestarihi, R., Ahmad, A. Y. A. B., Frangieh, R. H., Abu-AlSondos, I. A., Nser, K. K., & Ziani, A. (2024b). Measuring the ROI of paid advertising campaigns in digital marketing and its effect on business profitability. *Uncertain Supply*

- Chain Management*, 12(2), 1275–1284.
<https://doi.org/10.5267/j.uscm.2023.11.009>
- Álvarez, F., De la Mata, D., Frisancho, V., Juncosa, F., & Toledo, M. (2024). *Crecimiento y productividad en América Latina: un análisis agregado - Reporte de Economía y Desarrollo*. <https://red20.caf.com/capitulo-2-politicas-para-el-desarrollo-productivo/crecimiento-y-productividad-en-america-latina-un-analisis-agregado/>
- Ansari, G. G., & Sen Gupta, R. (2024). Does ICT Investment Affect Market Share and Customer Acquisition Cost? A Comparative Analysis of Domestic and Foreign Banks Operating in India. *Journal of Risk and Financial Management*, 17(9), 421. <https://doi.org/10.3390/jrfm17090421>
- Arbaiza Fermini, L. A., Morales Ospina, Y., & Toledo Bernal, A. I. (2023). Estado del arte: productividad como concepto en el ámbito de la salud. *ECONÓMICAS CUC*, 44(2), 235–252. <https://doi.org/10.17981/econcuc.44.2.2023.org.6>
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación Introducción a la metodología científica* (6 edición). Editorial Episteme.
- Armijos, C., Ramírez, J., Salinas, M., Vidari, G., & Suárez, A. I. (2021). Pharmacology and phytochemistry of ecuadorian medicinal plants: An update and perspectives. In *Pharmaceuticals* (Vol. 14, Issue 11). MDPI. <https://doi.org/10.3390/ph14111145>
- Arvayo, R., Islas, M. G., Barreras Ye, G., & Bórquez López, A. P. (2021). Estudio de la correlación de la variable imagen pública midiendo la percepción de ventaja competitiva en directores de micro y pequeñas empresas de Bácum y San Ignacio Río Muerto, Sonora. *Revista Relayn - Micro y Pequeñas Empresas En Latinoamérica*, 5(3), 268–292. <https://doi.org/10.46990/relayn.2021.5.3.160>
- Ayadi, R., Giovannetti, G., Marvasi, E., & Zaki, C. (2023). *Trade Networks and the Productivity of MENA Firms in Global Value Chains*.
- Bağır, Y. K., & Seven, Ü. (2022). Access to finance and productivity growth: the role of own and suppliers' financial constraints. *Empirical Economics*, 63(6), 3095–3119. <https://doi.org/10.1007/s00181-022-02238-0>
- Bas, M., & Paunov, C. (2024). Riders on the Storm: How do firms navigate production and market conditions amid El Niño? *Journal of Development Economics*. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2024.103374>

- Bhattacharya, A., Morgan, N. A., & Rego, L. L. (2022a). Examining Why and When Market Share Drives Firm Profit. *Journal of Marketing*, 86(4), 73–94.
<https://doi.org/10.1177/00222429211031922>
- Bhattacharya, A., Morgan, N. A., & Rego, L. L. (2022b). Examining Why and When Market Share Drives Firm Profit. *Journal of Marketing*, 86(4), 73–94.
<https://doi.org/10.1177/00222429211031922>
- Bornmann, L., & Williams, R. (2020). An evaluation of percentile measures of citation impact, and a proposal for making them better. *Scientometrics*, 124(2), 1457–1478. <https://doi.org/10.1007/s11192-020-03512-7>
- Bravo- Bermeo, A. R., Vallejo- Cedeño, P. J., & Mera- Plaza, C. L. (2022). *Rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid-19 en Portoviejo*. 7(6), 1798–1813. <https://doi.org/10.23857/pc.v7i6.4166>
- Cao, Y., Gong, S.-Y., Wang, Y.-Q., Zheng, Q., & Wang, Z. (2023). How to provide competitors in educational gamification: The roles of competitor level and autonomous choice. *Computers in Human Behavior*, 138, 107–477.
<https://doi.org/10.1016/j.chb.2022.107477>
- Carmona, D. M. L. J. (2023). Analyzing the path of resource-based and dynamic capabilities theories for explaining the differentiated performance of firms. *Revista de Negocios*, 27(4), 107–125.
<https://doi.org/https://doi.org/10.7867/1980-4431.2022v27n4p107-125>
- Castro, N. (2025, January 10). *10 Indicadores Clave para Evaluar la Productividad Empresarial* -. <https://www.cubodeideas.com/blog/negocios/10-indicadores-clave-para-evaluar-la-productividad-empresarial/>
- Castro-Perdomo, N. A., & Florez-Barzola, W. J. (2024). Desde la economía circular a la innovación abierta en el sector empresarial ecuatoriano. Propuesta de un modelo para su concreción. *Revista Politécnica*, 20(39), 66–77.
<https://doi.org/10.33571/rpolitec.v20n39a5>
- Cayambe, X. E., Bravo Espinoza, W. L., Carrera Toro, A., & Gualotuña Pachacama, W. G. (2023). Análisis de Eficiencia en Empresas del subsector económico “Venta al por mayor de productos farmacéuticos, incluso veterinarios”, aplicando el método DEA año 2020. *Revista Conectividad*, 4(1), 80–94.

- CBI. (2025, February 11). *What is the demand for natural ingredients for cosmetics on the European market?* | CBI. <https://www.cbi.eu/market-information/natural-ingredients-cosmetics/what-demand>
- Cedeño Tamayo, Á. R., & Intriago Cedeño, M. E. (2025). Análisis del sistema de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas agrícolas en Ecuador. *Revista San Gregorio, I*(Especial_2), 163–169. https://doi.org/10.36097/rsan.v1iespecial_2.3266
- Chen, Y., Yang, S., & Li, Q. (2022). How does the development of digital financial inclusion affect the total factor productivity of listed companies? Evidence from China. *Finance Research Letters, 47*. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.102956>
- Connor, L., Dean, J., McNett, M., Tydings, D. M., Shrout, A., Gorsuch, P. F., Hole, A., Moore, L., Brown, R., Melnyk, B. M., & Gallagher-Ford, L. (2023). Evidence-based practice improves patient outcomes and healthcare system return on investment: Findings from a scoping review. In *Worldviews on Evidence-Based Nursing* (Vol. 20, Issue 1, pp. 6–15). John Wiley and Sons Inc. <https://doi.org/10.1111/wvn.12621>
- Cuevas Villegas, C. F. (2001). Medición del desempeño: retorno sobre inversión, ROI; ingreso residual, IR; valor económico agregado, EVA; análisis comparad. *Estudios Gerenciales, 17*(79), 13–22. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=21207901>
- Czakov, W., & Czernek-Marszałek, K. (2021). Competitor Perceptions in Tourism Coopetition. *Journal of Travel Research, 60*(2), 312–335. <https://doi.org/10.1177/0047287519896011>
- Da Silva, D. (2023, February 20). *12 indicadores de productividad para medir tu eficiencia*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/indicadores-productividad/>
- Demchenko, I., Демченко, I. B., & Демченко, И. B. (2020). *Financial indicator EBITDA and its value in the process of financial sanitation of enterprises*. <https://consensus.app/papers/financial-indicator-ebitda-and-its-value-in-the-process-of-demchenko-%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE/69a1273261cd5e888bfb5c5b723494a5/>
- Domínguez-Rangel, J. F., Mendoza, L. E., & Pacheco-Sánchez, C. A. (2021). Modelo financiero para el control de la productividad del capital de trabajo en las

- empresas del sector calzado en Cúcuta, Norte de Santander (Ingles, Trans.). *Mundo Fesc*, 11, 286–301. <https://core.ac.uk/download/pdf/578165279.pdf>
- Duran, M. M., & Stephen, S.-A. (2020). Internationalization and the capital structure of firms in emerging markets: Evidence from Latin America before and after the financial crisis. *Research in International Business and Finance*, 54, 101288. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2020.101288>
- Eberl, A., & Klar, B. (2025). Measures of kurtosis: inadmissible for asymmetric distributions? *Metrika*, 88(3), 365–391. <https://doi.org/10.1007/s00184-024-00959-z>
- Edeling, A., & Himme, A. (2018). When Does Market Share Matter? New Empirical Generalizations from a Meta-Analysis of the Market Share–Performance Relationship. *Journal of Marketing*, 82(3), 1–24. <https://doi.org/10.1509/jm.16.0250>
- Esteban Ortiz-Prado, 1 Claudio Galarza, 2 Fernando Cornejo León 3 y Jorge Ponce 4. (2014). *Acceso a medicamentos y situación del mercado farmacéutico en Ecuador*. https://www.scielosp.org/article/ssm/content/raw/?resource_ssm_path=/media/assets/rpsp/v36n1/09.pdf
- Estrella de las Mercedes Baquero Tapia, Salomón Mauricio Quito Guachamin, Hernán Rengel Sandoval, & Erik Andrés Núñez Laje. (2024). document (4) (Ingles, Trans.). *Revista Científica Arbitrada Multidisciplinaria PENTACIENCIAS*, 6, Pág 399-409. <https://doi.org/https://doi.org/10.59169/pentaciencias.v6i6.1295>
- Estudio de Mercado Sector Farmacéutico Ecuatoriano*. (2019).
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. (2016). Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5, 1. <https://doi.org/10.11648/J.AJTAS.20160501.11>
- Fauzi, A. A. A., Rifada, R. M., & Cahyani, D. (2024). DO SALES VOLUME AND COST OF GOOD SOLD INCREASE GROSS PROFIT MARGIN. *AKSY Jurnal Ilmu Akuntansi Dan Bisnis Syariah*, 6(2), 208–222. <https://doi.org/10.15575/aksy.v6i2.35753>
- Feng, Y., & Shen, Q. (2021). How Does Green Credit Policy Affect Total Factor Productivity at the Corporate Level in China: The Mediating Role of Debt Financing and the Moderating Role of Financial Mismatch. *Environmental*

- Science and Pollution Research*, 29(16). <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-996794/v1>
- Florek-Paszkowska, A., Ujwary-Gil, A., & Godlewska-Dzioboń, B. (2021). Business innovation and critical success factors in the era of digital transformation and turbulent times. *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, 17(4), 7–28. <https://doi.org/10.7341/20211741>
- Franjic, S. (2023). A Few Words about the Market. *Advances in Politics and Economics*, 6(2), 98–106. <https://doi.org/10.22158/ape.v6n2p98>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de administración financiera* (12th ed.). Pearson Educación.
- Gomez-Escalonilla, G. (2021). Research methods and techniques employed in Communication Studies in Spain. *Revista Mediterranea de Comunicacion*, 12(1), 115–127. <https://doi.org/10.14198/MEDCOM000018>
- Gonzalez, L. D., Cárdenas Vizcaíno, L. P., & Mosquera-Tayupanta, T. (2022). Productos naturales en Ecuador: revisión fitoquímica y análisis. *Editorial Abya-Yala*, 191-215. <https://doi.org/https://doi.org/10.7476/9789978108260.0010>.
- Gostkowska-Drzewicka, M. (2023). Family control and capital structure: evidence from Poland. *Scientific Papers of Silesian University of Technology Organization and Management Series*, 2023(180). <https://doi.org/10.29119/1641-3466.2023.180.9>
- Gyimah, D., & Veld, C. (2021). *Effects of Financial Constraints and Product Market Competition on Share Repurchases*. <https://www.yardeni.com/pub/buybackdiv.pdf>.
- Haro Sarango, A. F. (2021). El tamaño de la empresa y su influencia en la productividad del sector comercio. *INNOVA Research Journal*, 6(3), 227–245. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2021.1781>
- Hasanaj, P., & Kuqi, B. (2019). Analysis of Financial Statements. *Humanities and Social Science Research*, 2(2), p17. <https://doi.org/10.30560/hssr.v2n2p17>
- Hayes, A. (2025). *Cuota de mercado: qué es y fórmula*. <https://www.investopedia.com/terms/m/marketshare.asp>
- Heredia Pérez, J. A., Geldes, C., Kunc, M. H., & Flores, A. (2023). The effect of local institutions on the competitive strategies of exporters. The case of emerging

- economies in Latin America. *Journal of Business Research*, 169, 114256.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2023.114256>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, , María del Pilar. (2014). *Metodología de la investigación* (S. A. D. C. V. McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, Ed.; 6th ed.).
- Hernandez-Celis, D., Hernandez-Celis-Vallejos, J. P., Hernandez-Vallejos, L. K., & Hernandez-Vallejos, A. D. R. (2022). Análisis financiero y económico para la toma de decisiones efectivas en sociedades anónimas. *TecnoHumanismo*, 2(3), 221–243. <https://doi.org/10.53673/th.v2i3.117>
- Jalilova, A. (2024). Strategy to increase the share of sales in the pharmaceutical market. *Economics of Development*, 23(1), 53–61.
<https://doi.org/10.57111/econ/1.2024.53>
- Kadakatla Pavan Kumar, & Visweswarao Reddi. (2023). Significance of Spearman's Rank Correlation Coefficient. *International Journal For Multidisciplinary Research*, 5(4). <https://doi.org/10.36948/ijfmr.2023.v05i04.5203>
- Kapoor, M., & Aggarwal, V. (2020). Tracing the economics behind dynamic capabilities theory. *International Journal of Innovation Science*, 12(2), 187–201. <https://doi.org/10.1108/IJIS-05-2019-0050>
- Karabağ, O., & Tan, B. (2019). Purchasing, production, and sales strategies for a production system with limited capacity, fluctuating sales and purchasing prices. *IJSE Transactions*, 51(9), 921–942.
<https://doi.org/10.1080/24725854.2018.1535217>
- Keelson, S. A., Cúg, J., Amoah, J., Petráková, Z., Addo, J. O., & Jibril, A. B. (2024). The Influence of Market Competition on SMEs' Performance in Emerging Economies: Does Process Innovation Moderate the Relationship? *Economies*, 12(11), 282. <https://doi.org/10.3390/economies12110282>
- Khorana, A., Pareek, A., Ollivier, M., Madjarova, S. J., Kunze, K. N., Nwachukwu, B. U., Karlsson, J., Marigi, E. M., & Williams, R. J. (2023). Choosing the appropriate measure of central tendency: mean, median, or mode? *Knee Surgery, Sports Traumatology, Arthroscopy*, 31(1), 12–15.
<https://doi.org/10.1007/s00167-022-07204-y>

- Koenderink, J. J., & van Doorn, A. J. (1992). Surface shape and curvature scales. *Image and Vision Computing*, 10(8), 557–564. [https://doi.org/10.1016/0262-8856\(92\)90076-F](https://doi.org/10.1016/0262-8856(92)90076-F)
- Kok, M., Hol, J. D., & Schon, T. B. (2015). Indoor Positioning Using Ultrawideband and Inertial Measurements. *IEEE Transactions on Vehicular Technology*, 64(4), 1293–1303. <https://doi.org/10.1109/TVT.2015.2396640>
- Landeta, D. N., & Cadena, S. J. (2024). Análisis de las Tendencias de Mercado Internacional para el 2024, para una Mediana Empresa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 5191–5215. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9852
- Lee, C.-C. (2023). Analyses of the operating performance of information service companies based on indicators of financial statements. *Asia Pacific Management Review*, 28(4), 410–419. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2023.01.002>
- Llanos, R. M., & Juárez, C. J. (2022). The design of the research article as generator of scientific vocations. *Revista Electronica Interuniversitaria de Formacion Del Profesorado*, 25(1), 61–77. <https://doi.org/10.6018/REIFOP.502731>
- Lucero-Mora, A. C., Elizalde-Elizalde, I. M., Chimbo-Auquilla, P., Guerrón-Bastidas, J. L., & Fierro-Cárdenas, M. G. (2023). *Dialnet-DesafiosDelSectorComercioEnEcuadorParaElDesarrollo-9152329*. <https://orcid.org/0000-0002-8655-4092>
- Manikandan, S. (2011). Measures of dispersion. *Journal of Pharmacology and Pharmacotherapeutics*, 2(4), 315–316. <https://doi.org/10.4103/0976-500X.85931>
- Mariam, S., Putra, A. H. P. K., Ramli, A. H., & Aryani, F. (2023). Analysis of the Effect of Debt Level, Market Orientation, and Financial Literacy on Microenterprise Financial Performance: The Mediating Role of Consumer Behavior. *Atestasi : Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 6(2), 469–494. <https://doi.org/10.57178/atestasi.v6i2.706>
- Marín-Moncada, C. A., & Chávez-Franco, J. A. (2024). Evaluación de desempeño y su impacto en el mejoramiento De la productividad de la compañía luxes s.a. *Revista Científica Multidisciplinaria Arbitrada YACHASUN*, 8(14), 77–91. <https://doi.org/10.46296/yc.v8i14edespab.0434>

- Mayett, M. Y., Zuluaga Muñoz, W., & Javier Guerrero Cabarcas, M. (2022). *Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas*.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Mejia-Escobar, J. C., González-Ruiz, J. D., & Duque-Grisales, E. (2020). Sustainable financial products in the Latin America banking industry: Current status and insights. *Sustainability (Switzerland)*, 12(14), 56–48.
<https://doi.org/10.3390/su12145648>
- Mey, M. T., & Lamprecht, C. (2020). The many faces of earnings before interest, tax, depreciation and amortisation (EBITDA): Assessing the decision usefulness of EBITDA disclosure by Johannesburg Stock Exchange-listed companies. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 13(1), 1–13.
<https://doi.org/10.4102/jef.v13i1.488>
- Miao, L., Zhuo, Y., Wang, H., & Lyu, B. (2022). Non-Financial Enterprise Financialization, Product Market Competition, and Total Factor Productivity of Enterprises. *SAGE Open*, 12(2), 1–15.
<https://doi.org/10.1177/21582440221089956>
- Miranda-Peña, Á. S., & Tonon-Ordóñez, L. B. (2024). The Effects of International Monetary Flows on the Ecuadorian Economy from 2002 to 2021. *Economía y Negocios*, 15(1), 10–30. <https://doi.org/10.29019/eyn.v15i1.1266>
- Montes-Pajuelo, R., Rodríguez-Pérez, Á., Caparrós-Mancera, J., & Rodríguez-González, C. (2024). Robust statistical techniques for educational evaluation in university technical studies: median and wilcoxon-mann-whitney (WMW) test= Técnicas estadísticas robustas para la evaluación educativa en estudios técnicos universitarios: tests de la mediana y de wilcoxon-mann-whitney (WMW). *Advances in Building Education*. <https://doi.org/10.20868/abe.2024.2.5273>
- Moreno, - De la cruz, Jhonatan Alexander, Rivera, - Lozada, Isabel Cristina, & Rivera, - Lozada, Oriana. (2021). Research in the Classroom: The Teaching of Economics and Gamification. *International Journal of Emerging Technologies in Learning (IJET)*, 16(16), 131. <https://doi.org/10.3991/ijet.v16i16.23479>
- Moreno Hernandez, J. J., Borja Nieto Paula Gissel, Olivar Hernandez Laura Daniela, Moreno Calderon Salome, & Hernadez Aros Ludivia. (2024). *Influencia del capital humano en la sostenibilidad financiera de las PYMES en Colombia*. .66-90. <https://doi.org/10.54997/rsineria.n15a5>

- Mousavi, S. N., Ghafourian, S. A., & Shariat, N. A. (2021). Promoting the Competitiveness of Pharmaceutical Companies; Explaining Strategies to Increase Market Share and Consumer Welfare. In *Persian) Consumer Behavior Studies Journal* (Vol. 8, Issue 3).
- Mpelangwa, E. M., Makindara, J. R., Sorensen, O. J., Kitundu Bengesi, K. M., & Mabiki, F. P. (2022). Effect of changes in business environments on traded medicinal plants products in Tanzania: An explorative study. *Heliyon*, 8(9), e10426. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e10426>
- Mukhambetov, T., Yerdavletova, F., Kurbanova, K., Mukhametzhanova, Z., & Sadvakassova, K. (2020). Analysis of financial indicators used to assess the sustainability of companies. *E3S Web of Conferences*, 208, 03049. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202020803049>
- Murillo, D. A. A., Hernández, Dra. F. S., & Fernández, Dra. C. G. (2022). El análisis financiero como una herramienta para la gestión financiera de las pyme. *IJRDO - Journal of Business Management*, 8(3), 1–7. <https://doi.org/10.53555/bm.v8i3.4927>
- Muth, M., Lingenfelder, M., & Nufer, G. (2025). The application of machine learning for demand prediction under macroeconomic volatility: a systematic literature review. *Management Review Quarterly*, 75(3), 2759–2802. <https://doi.org/10.1007/s11301-024-00447-8>
- Nakatani, R. (2023). Debt Maturity and Firm Productivity—The Role of IntangiblesIntangibles. *Research in Economics*, 1, 116–121. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.rie.2023.01.009>
- Naranjo-Lozada, S. G., Haro-Sarango, A. F., Gómez-Romo, M. del C., & Molina-López, G. F. (2024). Endeudamiento como factor determinante del Índice de Participación de Mercado. *Journal of Economic and Social Science Research*, 4(2), 258–270. <https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v4/n2/111>
- Yoza, N. R., & Briones, O. J. (2024). Productividad apoyada por las TIC para fortalecer el proceso administrativo en la gestión financiera empresarial (Ingles, Trans.). *Serie Científica de la Universidad de las Ciencias Informáticas*, 17, 83–97. <http://publicaciones.uci.cu>

- Nhleko, R., & Schutte, D. (2024). A Panel Analysis of the Impact of EBITDA, Equity Book Values, Growth, Risk and Negative Earnings on Share Price Variations. *Sage Open*, 14(3). <https://doi.org/10.1177/21582440241271172>
- Nikolchuk, Y., Nebzytskyi, B., & Savchuk, O. (2023). Financial stability as an indicator of the efficiency of using the company's financial resources. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 314(1), 220–225. <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-314-1-33>
- Obilor, E., & Isaac. (2023). *Convenience and Purposive Sampling Techniques: Are they the Same?* <https://consensus.app/papers/convenience-and-purposive-sampling-techniques-are-they-obilor-isaac/36138d7bbc785fa59eb65f41b8b7cf63/>
- Ochoa-Cislera, F. R., Paula-Alarcón, G. V., & Moreno-Castro, M. A. (2024). La gestión financiera y productividad en las entidades del sector financiero de la Economía Popular y Solidaria. *Esprint Investigación*, 3(3), 96–110. <https://doi.org/10.61347/ei.v3i3.84>
- Olivera-Pájaro, J. C. (2022). La Relación Entre La Eficiencia y el Desempeño Organizacional: Una Revisión Desde El Sector Servicios. *Revista Científica Anfíbios*, 5(1), 26–35. <https://doi.org/10.37979/afb.2022v5n1.100>
- Oluwaseun Peter Oyeyemi, Azeez Jason Kess-Momoh, Ganiyu Bolawale Omotoye, Binaebi Gloria Bello, Sunday Tubokirifuruar Tula, & Andrew Ifesinachi Daraojimba. (2024). Entrepreneurship in the digital age: A comprehensive review of start-up success factors and technological impact. *International Journal of Science and Research Archive*, 11(1), 182–191. <https://doi.org/10.30574/ijrsra.2024.11.1.0030>
- Organización Mundial de la Salud(OMS). (2023, August 9). *Medicina tradicional*. <https://www.who.int/es/news-room/questions-and-answers/item/traditional-medicine>
- P, F. E. (2021). *Planeamiento Estratégico para la Red Farmacéutica*.
- Pacheco-Coello, C. E., & Barroso-Tanoira, F. G. (2020). Estrategias para lograr competitividad en empresas locales. Un estudio en el sureste de México. / Strategies for achieving competitiveness in local enterprises. A study in the South East Mexico. *Revista de Ciencias Empresariales | Universidad Blas Pascal*, 5 (2020), 19–30. [https://doi.org/10.37767/2468-9785\(2020\)002](https://doi.org/10.37767/2468-9785(2020)002)

- Panchenko, O., Balazyuk, O., Portovaras, T., Andrieieva, V., & Kotkovskyy, V. (2024). Analysis of financial statements as a business management tool. *AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research*, 14(1), 157–161. <https://doi.org/10.33543/140139157161>
- Parra, C. F., & Sánchez, R. A. (2023). relación entre la asociatividad empresarial, la productividad y la competitividad: una revisión de la literatura. *Revista Universidad y Empresa*, 26(46), 1–34. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13484>
- Párraga, F. S. M., Pinargote, V. N. F., García, Á. C. M., & Zamora, S. J. C. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>
- Primicias. (2023, August 1). *Estas son las empresas con más ventas de cada sector económico de Ecuador*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/empresas-ventas-comercio-manufactura-agricultura-ecuador/>
- Putra, I. L., Maulana, N., & Suliswanto, M. S. W. (2024). Determinant state earnings qualities better than Private Pharmaceutical Companies. *Journal of Multiperspectives on Accounting Literature*, 2(2), 123–139. <https://doi.org/10.22219/jameela.v2i2.36683>
- Ramírez Méndez, G. G., Magaña Medina, D. E., & Ojeda López, R. N. (2022). Productividad, aspectos que benefician a la organización. Revisión sistemática de la producción científica. *TRASCENDER, CONTABILIDAD Y GESTIÓN*, 8(20), 189–208. <https://doi.org/10.36791/tcg.v8i20.166>
- Ren, Z., & Han, L. (2024). Analysis of the Impact and Mechanism of Financial Technology Levels on Green Productivity. *Journal of Education, Humanities and Social Sciences MEHSS*, 46, 35–47. <https://doi.org/https://doi.org/10.54097/k13q5y37>
- Romero, D. *, Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. *. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas/ Strategy and competitive advantage: Fundamental binomial for the success of small and medium-sized companies. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(4), 465–475. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i4.34674>

- Rozhdestvenskaya, T. E., & Guznov, A. G. (2022). Financial market. *Общенациональный Интерактивный Энциклопедический Портал "Знания,"* 12. https://doi.org/10.54972/000000001_2022_12_31
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018a). Correlation Coefficients: Appropriate Use and Interpretation. *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763–1768. <https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018b). Correlation Coefficients: Appropriate Use and Interpretation. *Anesthesia & Analgesia*, 126(5), 1763–1768. <https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>
- Serna, M. (2019). ¿Cómo mejorar el muestreo en estudios de porte medio usando diseños con métodos mixtos? Aportes desde el campo de estudio de elites. *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*. <https://doi.org/10.5944/EMPIRIA.43.2019.24305>
- Serna-Cardona, L. H., Florez-Vergara, J., Lopez-Ortiz, Y., & Escalante-Manosalva, U. (2021). Contribución de las empresas al mejoramiento social, económico y ambiental, como desarrollo en Colombia. *UDA AKADEM*, 8, 236–267. <https://doi.org/10.33324/udaakadem.vi8.443>
- Shapiro, S. S., & Francia, R. S. (1972). An Approximate Analysis of Variance Test for Normality. *Journal of the American Statistical Association*, 67(337), 215–216. <https://doi.org/10.1080/01621459.1972.10481232>
- Sharma, N. K. (2022). Instruments Used in the Collection of Data in Research. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4138751>
- Sial, M., & Abid, A. (2023). Measurement of Central Tendencies. *Journal for Research in Applied Sciences and Biotechnology*, 2(3), 212–214. <https://doi.org/10.55544/jrasb.2.3.29>
- Sierpińska-Sawicz, A., Sierpińska, M., & Królikowska, E. (2020). Where the EBITDA metric is used in coal companies. *Gospodarka Surowcami Mineralnymi - Mineral Resources Management*, 109–126. <https://doi.org/10.24425/gsm.2020.132558>
- Skocdopole, P. (2021). Financial Analysis as a Basis for Creation of the Financial Plan of the Selected Business Entity – Case Study. *SHS Web of Conferences*, 92, 03027. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20219203027>

- Song, B., Yang, X., & Xu, Y. (2025). The Impact of Financial Asset Allocation on Firms' Total Factor Productivity: Evidence from China's Non-Financial Companies. *Sustainability (Switzerland)*, 17(1), 1–96.
<https://doi.org/10.3390/su17010096>
- Sucharitha, G., Matta, A., Dwarakamai, K., & Tannmayee, B. (2020). Theory and Implications of Information Processing. In *Emotion and Information Processing* (pp. 39–54). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-48849-9_4
- Sultana, S., Akter, S., & Kyriazis, E. (2022). How data-driven innovation capability is shaping the future of market agility and competitive performance? *Technological Forecasting and Social Change*, 174, 121260.
<https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.121260>
- Tobón, L. N., Cano, E. I., Urquía, M. E., & Rodríguez, Á. (2022). ¿Qué factores de gestión interna favorecen la competitividad de las pymes? Evidencia en Colombia. *Revista Universidad y Empresa*, 24(42), 1–29.
<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.11102>
- Toral-Tinitana Rocío del C., Gallardo, N. A., Pasaca-Mora, M. E., & Cevallos-Cueva, C. E. (2019). La gestión del entorno comercial y su relación con la calidad del servicio al cliente en el mercado farmacéutico, Loja – Ecuador (Ingles & Portugues, Trans.). *Revista científica Dominio de las Ciencias*, 5, 136–159.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2019.5.1.enero.136-159>
- Turner, H. C., Hori, Y., Revill, P., Rattanaipapong, W., Arai, K., Nonvignon, J., Jit, M., & Teerawattananon, Y. (2023). Analyses of the return on investment of public health interventions: a scoping review and recommendations for future studies. *BMJ Global Health*, 8(8). <https://doi.org/10.1136/bmjgh-2023-012798>
- Urdaneta-Montiel, A. J., Melean-Romero, R. A., & Prieto-Pulido, R. A. (2024). Evolución del financiamiento a las pymes en Ecuador: un estudio en la provincia El Oro. *Desarrollo Gerencial*, 16(2), 1–24.
<https://doi.org/10.17081/dege.16.2.7144>
- Vasigaran.B, & Sasirekha.K. (2025). A Study on Financial Statement Analysis. *INTERANTIONAL JOURNAL OF SCIENTIFIC RESEARCH IN ENGINEERING AND MANAGEMENT*. <https://doi.org/10.55041/ijsrem43678>

- Vásquez, F. J., Muñoz, H. R., & Ortega, W. M. (2020). El mercado de capitales y su impacto en la economía ecuatoriana en el período 2001-2019. *ECA Sinergia*, 11(3), 128–136. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v11i3.2520
- Villa Cueva, J. A., & Crespo Córdova, A. B. (2024). Los indicadores financieros y no financieros como herramientas de gestión en el sector ferretero. *Religación*, 9(39), e2401154. <https://doi.org/10.46652/rgn.v9i39.1154>
- Wang, H., & Xu, S. (2022). Heterogeneity Effect of Corporate Financialization on Total Factor Productivity. *Sustainability (Switzerland)*, 14(11), 1–6577. <https://doi.org/10.3390/su14116577>
- Weiss, D. L. (1968). Determinants of Market Share. *Journal of Marketing Research*, 5(3), 290–295. <https://doi.org/10.1177/002224376800500307>
- White, M. (2023). Sample size in quantitative instrument-based studies published in Scopus up to 2022: An artificial intelligence aided systematic review. *Acta Psychologica*, 241, 104095. <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2023.104095>
- Wooditch, A., Johnson, N. J., Solymosi, R., Medina Ariza, J., & Langton, S. (2021). Measures of Dispersion. In *A Beginner's Guide to Statistics for Criminology and Criminal Justice Using R* (pp. 77–88). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-030-50625-4_5
- Zambrano-Rosado, M. J., & Mogro-Rada, F. A. (2023). Gestión administrativa financiera y su incidencia en la productividad de la empresa mareroce cía. Ltda. Período 2020-2021. *Revista Científica Multidisciplinaria Arbitrada YACHASUN*, 7. <https://doi.org/10.46296/yc.v7i13esespnov.0422>
- Zanoni, W., & Pedemonte, M. (2025). *State Monopolies, Redistribution, and Productivity: Rethinking Ecuador's Growth Constraints*. <http://www.iadb.org>
- Zendesk. (2024). *Margen de utilidad bruta: cómo calcular con ejemplos*. <https://www.zendesk.com.mx/blog/margen-utilidad-bruta/>
- Zeolla, N. H., & Santarcángelo, J. (2023). Financialization, financial assets and productive investment in Latin America: evidence from large public listed companies 1995–2015. *Journal of Post Keynesian Economics*, 47, 442–466. <https://doi.org/10.1080/01603477.2023.2240761>
- Zhang, Q., Qiu, B., & Sun, S. (2024). Improving financial productivity and upgrading in global value chains. *Finance Research Letters*, 67, 105762. <https://doi.org/10.1016/J.FRL.2024.105762>