

Factores internos determinantes de la inversión a largo plazo en farmacias del municipio Jesús Enrique Lossada, estado Zulia*

Josnel H. Martínez-Garcés**

Resumen

La presente investigación tiene por objetivo identificar los factores internos determinantes de la inversión a largo plazo en farmacias del municipio Jesús Enrique Lossada, estado Zulia. Metodológicamente es de tipología descriptiva con un diseño de campo no experimental y transversal. La población está compuesta por las siete farmacias inscritas y activas en el Registro Municipal de la Alcaldía Bolivariana del municipio Jesús Enrique Lossada, cuyos agentes informantes fueron los gerentes y/o administradores a quienes se les aplicó un cuestionario semi-estructurado. Basado en los resultados, se concluye que los factores internos son las alianzas o negocios corporativos que las empresas del sector puedan establecer (como fortaleza y capacidad) y la deficiencia en la capacitación del recurso humano (como debilidad y deficiencia).

Palabras clave: factores internos, decisiones de inversión a largo plazo, sector farmacéutico.

* Este artículo constituye un avance del proyecto de investigación (CH-0458-15) "Estrategias de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia" registrado ante el Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CONDES-LUZ) y adscrito al Centro de Estudios de la Empresa de la Universidad del Zulia (Venezuela).

** Licenciado en Contaduría Pública – LUZ (Venezuela). Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera – LUZ (Venezuela). Investigador adscrito al CEE y al CESPE – LUZ (Venezuela). Correo electrónico: martinezjosnel@gmail.com

Determinants of investment decisions long term pharmacies Ciudad Llossada internal factors, Zulia state

Abstract

This article aims to identify the internal factors determining the long-term investment in pharmacies of Ciudad Llossada municipality, Zulia State. Methodologically, it was descriptive with non-experimental design and transversal field. The population is made up of seven pharmacies registered and active in the Municipal Register of the Bolivarian Mayor of Ciudad Llossada, whose informants were managers and administrators who were given a semi-structured questionnaire. Based on the results, it is determined that relevant internal factors are partnerships or corporate business sector that companies can establish (as strength and capacity) and deficiency in training of human resources (such as weakness and deficiency).

Keywords: internal factors, making long-term investment, pharmaceutical sector.

Introducción

Para enfrentar las exigencias del mundo empresarial moderno, es prioritaria la toma de decisiones gerenciales eficientes para el logro de metas y objetivos haciendo uso racional de los recursos escasos, con la finalidad de incrementar la rentabilidad de las organizaciones. A su vez, también se debe considerar la necesidad de satisfacer las exigencias de los consumidores a quienes las empresas ofrecen sus bienes y prestan sus servicios.

Sin embargo, en ocasiones, estas decisiones están condicionadas por factores internos, según la tipología de la empresa, y externos, según el entorno donde desarrolla sus actividades, incidiendo en el desarrollo de las actividades empresariales (Bravo *et al.*, 2010). Por ello, para Febles y Oreja (2008), internamente la organización debe identificar cuáles son sus recursos capaces de proporcionar una ventaja competitiva sustentable como elemento diferenciador.

En el caso de las empresas venezolanas, estos factores han afectado de manera negativa su sano desarrollo, induciendo al desplome de algunas de ellas, pues anualmente cierran más de cincuenta mil empresas, ci-

fra que indica el estado de decadencia en el cual se encuentra el sector productivo nacional (Gudiño, 2016).

En el caso del sector farmacéutico, la crisis generalizada de los medicamentos, el desabastecimiento de los mismos en todos los niveles de salud y las restricciones en la obtención de divisas para la importación dificultan la toma de decisiones para quienes tienen la tarea de dirigir estas organizaciones. Así lo respalda Ceballos (2013), presidente de la Federación Farmacéutica Venezolana, quien afirma que las debilidades presentes en el sector durante el año 2010 se mantuvieron hasta el 2013 registrando más de un 50% de fallos en la distribución de medicamentos.

Igualmente, Conde (2013) considera la regulación de precios, la falta de dotación de medicamentos por parte del Ministerio del Poder Popular para la Salud a los centros hospitalarios públicos y la política de medicamentos genéricos, como aspectos negativos que no han permitido al sector su sano crecimiento y desarrollo. Esto conlleva a recurrir constantemente a las importaciones como medio de obtención de los productos del mercado farmacéutico, pero las divisas son otorgadas de manera muy restrictiva generando serias faltas de insumos y medicamentos en las farmacias.

No obstante, en entrevista abierta, Koteich (2014) sostiene que para algunos propietarios de las farmacias ubicadas en el municipio Jesús Enrique Lossada del estado Zulia el sector ha tenido un crecimiento en cuanto a la inversión a largo plazo, probablemente debido a la aplicación de estrategias internas eficientes, pese a estar sumidas en un entorno desfavorable para su desarrollo. En virtud de lo anterior, conviene preguntarse: ¿Cuáles son los factores internos considerados determinantes en las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia?, fijando así como objetivo para esta investigación: identificar los factores internos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Breve descripción de la metodología

Desde el punto de vista metodológico y, en función del objetivo propuesto, este trabajo se considera descriptivo con un diseño de campo-no experimental y transversal, ya que en ninguna etapa de la investigación se ha sometido la variable a condiciones específicas que alteren su comportamiento y el instrumento se aplicó *in situ*, en un único momento. La población estuvo constituida por las siete farmacias activas e ins-

critas en el Registro Municipal de la Alcaldía Bolivariana del municipio Jesús Enrique Lossada, del Estado Zulia (Venezuela) en mayo de 2015. Las unidades informantes fueron los gerentes generales y/o administradores de cada una de las unidades. Para obtener la información, no fue necesario aplicar técnicas de muestreo, así que la población a estudiar se consideró un censo poblacional por su carácter finito.

Se empleó la técnica de la observación mediante encuestas a través de instrumentos de recolección de datos como el cuestionario semi-estructurado, con preguntas abiertas y cerradas, que permitieran indagar las apreciaciones de los entrevistados en torno a la variable objeto de estudio. Se sometió a la validación por cinco (5) expertos en gerencia financiera y la confiabilidad fue medida calculando el coeficiente de *Alpha-Cronbach*, arrojando un resultado de 0,89, revelando que es altamente confiable. Además de esto, se efectuó una entrevista abierta a un gerente de las empresas farmacéuticas involucradas, con el objetivo de indagar la situación actual del sector en el municipio Jesús Enrique Lossada y contar con la justificación práctica para el desarrollo del estudio.

Aspectos teóricos

Factores internos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo

Todas las empresas tienen fortalezas y debilidades internas en las áreas funcionales del negocio y, ninguna de ellas, es igualmente fuerte o débil en todas ellas. Evaluar dichos factores internos permitirá visualizar un panorama de la salud general de la organización. Este análisis debe efectuarse considerando el presente, pero entendiendo que las decisiones que se tomen hoy tendrán un efecto en el futuro para la organización (Pirela, 2004).

La empresa es un conjunto de recursos, capacidades y competencias heterogéneos utilizados para alcanzar una posición exclusiva en el mercado. Esta perspectiva presenta un escenario donde cada organización posee algunos recursos y capacidades que otras no tienen o, al menos, no los combinan de la misma manera (Hitt *et al.*, 2004). Para Thompson *et al.* (2008), los factores internos claves a considerar en el momento de tomar decisiones son, por un lado, las fortalezas de los recursos de la empresa y sus capacidades competitivas, y por otro, las debilidades de los recursos y deficiencias competitivas.

Fortalezas de los recursos de la empresa y sus capacidades competitivas

Las habilidades distintivas surgen de dos fuentes complementarias: recursos y capacidades. Los recursos se refieren a los medios financieros, físicos, humanos, tecnológicos y organizacionales, mientras que las capacidades son las habilidades de una compañía para coordinar sus recursos y destinarlos al uso productivo. Estas destrezas residen en las rutinas de la organización, en la forma como la empresa toma sus decisiones y maneja sus procesos internos con el fin de lograr objetivos (Hill y Jones, 2005).

Una fortaleza competitiva es algo que la empresa hace bien o un atributo mediante el cual aumenta su competitividad en el mercado. Según Thompson *et al.* (2008), estas fortalezas pueden ser diversas, como una habilidad, experiencia especializada o capacidad competitivamente importante; entre ellas la experiencia tecnológica, las capacidades demostradas en el desarrollo y el lanzamiento de nuevos productos, las habilidades excelentes en la cadena de abastecimiento. También se considera la experiencia de colocar en el mercado productos nuevos con rapidez, la práctica de ofrecer de modo constante un buen servicio al cliente, los talentos de publicidad, entre otros.

Para Thompson *et al.* (2008), la competitividad también se alcanza mediante los activos fijos; como las plantas y los equipos de vanguardia, las ubicaciones físicas atractivas, las instalaciones de distribución altamente estratégicas, entre otros. De igual manera es posible alcanzar la competitividad gracias a los activos humanos y el capital intelectual, representados por una fuerza de trabajo experimentada y capaz, empleados talentosos en áreas específicas, conocimientos de vanguardia en tecnología u otra área de importancia para el negocio, aprendizaje colectivo incorporado en la organización construido con el tiempo, entre otros (Jiménez *et al.*, 2003).

Los activos organizacionales también son relevantes en el logro de la competitividad. Ellos incluyen los sistemas probados de control de calidad, propiedad de tecnología, una sólida red de distribuidores minoristas, cantidades considerables de efectivo y valores negociables, una situación financiera sólida, una buena calificación crediticia, entre otros. Por otro lado se incluyen los activos intangibles, que pueden estar representados por una marca llamativa reconocida, la reputación de liderazgo tecnológico, eficientes sistemas de información, lealtad y disposición de los compradores, entre otros (Bernal *et al.*, 2014).

Otra manera de alcanzar competitividad es mediante un logro o atributo que coloque a la empresa en una posición de ventaja comercial, como por ejemplo: bajos costos generales en relación con los competidores, ser líderes en la participación de mercado, comercializar un producto altamente superior, línea de productos más amplia que la de la competencia, amplia cobertura geográfica, servicio al cliente de primera calidad, entre otros (Porras y Cejas, 2011).

Y, finalmente, las alianzas o negocios en cooperación empresarial que impulsen la competitividad; entre ellos las asociaciones fructíferas con proveedores que reduzcan costos y/o mejoren la calidad y desempeño del producto, alianzas o empresas en coinversión que permitan acceder a tecnologías valiosas, técnicas especializadas o mercados geográficos, entre otros (Ariza, 2011).

En resumen, Del Canto *et al.* (2014) consideran que las fortalezas y capacidades de la empresa se pueden traducir en una mejora de la calidad del servicio, la rapidez, el rendimiento, el uso de la tecnología, en función de aminorar los esfuerzos humanos y recursos financieros, la duración de los procesos e incluso los precios de los bienes y servicios ofertados por las instituciones.

Debilidades de los recursos de la empresa y deficiencias competitivas

Una debilidad de recursos, o deficiencia competitiva, es algo de lo que la empresa carece o realiza mal (en comparación con los demás) o una condición de desventaja con relación al mercado. Para Estrada *et al.* (2009) las debilidades de recursos en una compañía se relacionan con: habilidades, experiencias o capital intelectual inferiores o sin experiencia en áreas competitivamente importantes del negocio; deficiencias de activos físicos, organizacionales o intangibles competitivamente importantes, o falta o deficiencia de capacidades en áreas fundamentales.

Las debilidades internas son fallas en el complemento de recursos de una empresa que casi todas las empresas tienen de una u otra clase. Si las debilidades de recursos de una compañía la hacen competitivamente vulnerable, depende de su importancia en el mercado y de si las fortalezas de recursos de la empresa las compensan (Hitt *et al.*, 2004).

Sin embargo, para Del Canto *et al.* (2014) el hecho que existan debilidades de recursos y deficiencias competitivas no siempre se les debe imputar a los propietarios o al personal dentro de la organización, en vista de que muchas veces estas son producto de la dinámica propia del sector donde operan. Por ejemplo, una capacidad financiera baja en comparación con otras empresas más grandes no se le debe atribuir a los gerentes y/o accionistas de la empresa; sencillamente es una debilidad natural de la empresa dentro del sector y es necesario hacer algo para contrarrestarla.

Algunas debilidades de recursos y deficiencias competitivas son: no tener un rumbo estratégico claro, situación financiera débil con una alta carga de deuda, productos/servicios con atributos mediocres o características inferiores a los de los rivales, marca o reputación débiles, estar en el grupo estratégico equivocado, pérdida de participación en el mercado, falta de control profundo, abundancia de problemas operativos internos o instalaciones obsoletas, capacidad de planta desperdiciada, entre otros (Ariza, 2011).

Resultados

La fortaleza de los recursos de una empresa resulta determinante de su capacidad para alcanzar el éxito en el mercado. A continuación, en la Tabla 1 se muestran las fortalezas de los recursos y capacidades competitivas que son determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 1.
 Fortalezas de los recursos y capacidades competitivas

Factor determinante	Sí		No		Total	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
Atributos o potencialidades identificadas	3	42,86%	4	57,14%	7	100%
Alianzas o negocios corporativos	7	100%	0	0,00	7	100%

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa.

Fuente: Elaboración propia (2016).

Cuando se indagó si las empresas del sector farmacéutico del municipio Jesús Enrique Lossada del estado Zulia consideraban sus atributos o potencialidades al momento de decidir invertir, se evidenció que un 42,86% de ellas sí lo hace, expresando que mediante ellos esperan maximizar sus ganancias, mientras un 57,14% manifestó invertir solo según sea necesario, sin tomar en cuenta otros elementos. Un 85,71% del total de las empresas estudiadas afirmó establecer alianzas o negocios corporativos para generar ventaja ante sus competidores, mientras un 14,29% manifestó no hacerlo. Entre quienes sí lo hacen, un 83,33% pacta alianzas con sus proveedores, mientras un 16,67% lo hace con sus clientes.

Estos resultados demuestran que dentro de las *fortalezas de los recursos y capacidades competitivas de la empresa* el principal elemento determinante para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del municipio Jesús Enrique Lossada del estado Zulia está representado por las alianzas o negocios corporativos que las empresas del sector puedan establecer, respaldando lo expresado por Sisamón (2012), para quien la cercanía que pueda tener una empresa con otras instituciones, le permitirá establecer alianzas estratégicas, representando la oportunidad de generar ventaja competitiva para explotar las oportunidades que el mercado le ofrezca.

De esta manera, se permite comprobar las afirmaciones de Hill y Jones (2005), para quienes estudiar y conocer la fortaleza de los recursos de una empresa resulta un elemento determinante en su capacidad para alcanzar el éxito en el mercado.

Por otro lado, a continuación en la Tabla 2 se muestran las debilidades de los recursos y deficiencias competitivas de la empresa que son determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del municipio Jesús Enrique Lossada del estado Zulia.

Tabla 2.
 Debilidades de los recursos y deficiencias competitivas

Factor determinante	Sí		No		Total	
	Fa	Fr	Fa	Fr	Fa	Fr
Deficiencia en la capacitación	7	100%	0	0	7	100%
Deficiencia de activos tecnológicos	3	50%	3	50%	6	100%
Deficiencia en activos fijos	3	50%	3	50%	6	100%

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa.

Fuente: Elaboración propia (2016).

En este aspecto, un 100% de las empresas entrevistadas estudian sus debilidades antes de decidir efectuar una inversión. De ellas, un 57,14% afirmó haber detectado debilidades, mientras un 42,86% afirma no tenerlas. Estas empresas consideran que las debilidades detectadas están relacionadas con la deficiencia en la capacitación del capital humano (50%) y la deficiencia de activos fijos y tecnológicos (50%).

Estos resultados demuestran que dentro de las *debilidades de los recursos y deficiencias competitivas de la empresa*, el principal elemento determinante para tomar una decisión de inversión a largo plazo está relacionado con la deficiencia en la capacitación del recurso humano; esto comprueba lo que sostienen Mío y Tafur (2008) quienes afirman que dentro de las deficiencias empresariales suelen sobresalir las debilidades en lo relacionado a cultura organizacional, manejo adecuado del personal, la capacitación de los empleados, y el equipamiento moderno. En este mismo orden de ideas, Acosta y Pérez (2010) consideran que muchas veces los recursos tecnológicos y los activos no financieros terminan posicionando a la empresa por debajo de su competencia.

Sin duda, las debilidades de recursos de una empresa la hacen competitivamente vulnerable, por ello mantenerse en el mercado dependerá de la importancia de la actividad que realiza y si las fortalezas de recursos de la empresa las compensan (Hitt *et al.*, 2004).

Conclusiones

Sobre los factores internos, de las *fortalezas de los recursos de la empresa y capacidades competitivas* se evidenció que estas empresas no to-

man en consideración sus atributos y potencialidades al momento de decidir invertir, pues lo hacen según surja la necesidad. La mayoría de ellas establece alianzas o negocios corporativos, principalmente con sus proveedores, a fin de generar ventaja competitiva dentro del mercado donde operan.

Con relación a las *debilidades de los recursos de la empresa y deficiencias competitivas*, quedó claro que todas las empresas entrevistadas analizan sus debilidades antes de invertir, y la mayoría de ellas han detectado deficiencias relacionadas con los activos fijos, la capacitación del talento humano y el uso de la tecnología. El análisis interno de la empresa es una herramienta fundamental para detectar sus potencialidades y sus debilidades y en el caso de las empresas estudiadas, han logrado determinar la fortaleza de los recursos que poseen, así como las ventajas competitivas que han adquirido dentro del sector en el cual operan. Por otro lado, ha servido para que sus debilidades puedan ser identificadas y así se puedan plantear algunas recomendaciones útiles para mejorar estos aspectos.

La mitad de estas empresas estudiadas también reconocen la importancia que tiene la tecnología y los activos fijos dentro del desarrollo de procesos en nuestra era moderna, por lo tanto, estudian el estado de estos a fin de detectar cualquier incidencia negativa que la deficiencia de estos recursos pueda generar en sus actividades.

Entre los elementos internos de las fortalezas de los recursos y capacidades competitivas de la empresa, se consideran básicamente las alianzas o negocios corporativos con los proveedores. Por ello, se propone:

* *Considerar los atributos y potencialidades* de la empresa al momento de decidir invertir. Esto les permitirá explotar las fortalezas en cuanto a sus recursos y capacidades competitivas haciendo que la toma de decisión sea la más apropiada.

* *Diversificar las alianzas*. No solo establecerlas con proveedores, sino también con clientes para garantizar la rotación de su inventario.

Para Lazzari y Maeschalck (2002), las empresas deben considerar como elementos determinantes para la inversión sus atributos y potencialidades, junto a la diversificación de alianzas, lo que permitirá lograr el sostenimiento de su competitividad a fin de lograr una ventaja comercial sobre los competidores.

Referencias bibliográficas

- Acosta, Ana y Pérez, Ana (2010). **La planificación estratégica en las empresas familiares**. Revista del Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín. Venezuela. Vol. 7, No 2: Pp. 81-87.
- Ariza, Yesid (2011). **El análisis estratégico como comienzo de la competitividad**. Revista Desarrollo Gerencial. Universidad Simón Bolívar. Colombia. Vol. 3, No. 1: Pp. 74-109.
- Bernal, Deyanira; Mora, Carlos; Arellano, Georgina y Torres, Karla (2014). **La alternativa del diagnóstico empresarial para la gestión directiva en pequeñas empresas comerciales en Sinaloa**. TELOS, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales. Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín. Venezuela. Vol. 16, No. 2: Pp. 278-299.
- Bravo, María; Lambretón, Viviana y Márquez, Humberto (2010). **Introducción a las finanzas**. Editorial Pearson Prentice Hall. México D.F., México.
- Ceballos, Freddy (2013). **Crisis en el sector farmacéutico se extenderá hasta el 2014**. Diario El Impulso. Documento en línea. Disponible en: <http://www.elimpulso.com/noticias/regionales/crisis-en-el-sector-farmacéutico-se-extendera-hasta-el-2014>. Consulta: 03/04/2014.
- Conde, Darío (2013). **Federación Farmacéutica Venezolana: Desabastecimiento de medicamentos podría superar el de alimentos**. Diario El Impulso. Documento en línea. Disponible en: <http://www.elimpulso.com/noticias/economia/federacion-farmacéutica-venezolana-desabastecimiento-de-medicamentos-podria-superar-el-de-alimentos>. Consulta: 12/05/2014.
- Del Canto, Ero; Fernandes, Vidigal y Barbosa, Adeilson (2014). **Análisis FODA en el área de validación de una empresa farmacéutica venezolana**. Revista Administração de Roraima. Universidad Federal de Roraima. Brasil. Vol. 4, No: 1: Pp. 134-151.
- Estrada, Roberto; García, Domingo y Sánchez, Víctor (2009). **Factores determinantes del éxito competitivo en la PyME: estudio empírico en México**. Revista Venezolana de Gerencia. Universidad del Zulia. Venezuela. Año 14, No. 46: Pp. 169-182.
- Febles, Jaime y Oreja Juan (2008). **Factores externos e internos determinantes de la orientación de la cultura estratégica de las empresas**. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa de España. España. Vol. 14, No 1: Pp. 13-31.

- Gudiño, Gilberto (2016). **Venezuela se está quedando sin empresas**. Diario El Impulso. Documento en línea. Disponible en: <http://www.elimpulso.com/noticias/nacionales/gilberto-gudino-venezuela-se-esta-quedando-sin-empresas>. Consulta: 11/04/2016.
- Hill, Charles y Jones, Gareth (1996). **Administración estratégica**. Editorial McGraw Hill. México D.F., México.
- Hitt, Michael; Duane, R.; Hoskisson, Robert (2004). **Administración estratégica**. Editorial Thomson, México D.F., México.
- Jiménez, José; Pérez, Carmen y De la Torre, Antonio (2003). **Gestión financiera de la empresa**. Ediciones Pirámide. Madrid, España.
- Lazzari, Luisa y Maeschalck, Víctor (2002). **El análisis FODA como una herramienta para el control de gestión**. Revista Cuadernos del CIMBA-GE. Universidad de Buenos Aires. Argentina. No 5: Pp. 71-90.
- Mío, Laura y Tafur, Luis (2008). Propuesta de un modelo estratégico para el desarrollo organizacional y humano de la empresa agroindustrial POMALCA, S.A.A. Revista Hatun Runa. Universidad Señor de Sipán. Perú. No 1: Pp. 30-55.
- Pirela, Alonso (2004). **El pensamiento estratégico y el Plan Estratégico de Desarrollo Económico del estado Zulia**. Revista del Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín. Venezuela. Vol. 3, No 1: Pp. 112-123.
- Porras, Edgar y Cejas, Magda (2011). **Dirección estratégica de personas y formación por competencias: ejes clave en organizaciones complejas**. Revista Visión Gerencial. Universidad de Los Andes. Venezuela. Año 10, No 2: Pp. 395-404.
- Sisamón, Rosa (2012). **El análisis DAFO aplicado a la intervención en casos de personas en situación de exclusión social**. Revista de trabajo y acción social. Colegio profesional de Trabajo Social de Málaga. España. No. 51: Pp. 469-487.
- Thompson, Arthur; Strickland, A.J; Gamble, John (2008). **Administración estratégica**. Editorial McGraw-Hill. México D.F., México.

Entrevista

- Koteich, Kaldum (2014). Gerente de Farmacia «Medifarmacia». La Concepción, estado Zulia, Venezuela. 04 de julio de 2014.