

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS DENTRO DEL CAMBIO DE LA MATRIZ
PRODUCTIVA PARA EL SECTOR PRIORIZADO INDUSTRIA
FARMACÉUTICA, EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
EN LOS PERIODOS 2013 Y 2014**

**TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE MAGISTER
EN GERENCIA EMPRESARIAL**

MARIELA CAROLINA MORENO ZUMBA

marymoreno0903@hotmail.com

Director: M. Sc. Jaime Luis Hermel Cadena Echeverría

jaime.cadena@epn.edu.ec

2016

DECLARACIÓN

Yo, Mariela Carolina Moreno Zumba, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Escuela Politécnica Nacional puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

Mariela Carolina Moreno Zumba

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por Mariela Carolina Moreno Zumba, bajo mi supervisión.

M. Sc. Jaime Luis Hermel Cadena Echeverría

DIRECTOR

AGRADECIMIENTOS

A Dios por otorgarme salud y sabiduría y por permitirme cristalizar cada uno de mis objetivos.

A mis padres por el apoyo incondicional y por ser ejemplo de vida, constancia y esfuerzo.

A mis hermanitas por la quietud brindada y por permanecer a mi lado en todo momento.

Al Ing. Jaime Cadena por el conocimiento impartido, por su tiempo y por el apoyo para la consecución de esta investigación.

A mis amigos por formar parte de esta maravillosa experiencia.

DEDICATORIA

A mis padres por estar presentes en toda etapa de mi vida, por brindarme
fortaleza, amor, equilibrio, experiencia.

Gracias a ellos que constituyen lo que soy y un gran impulso para lograr todo
aquello que me establezca como alcanzable.

ÍNDICE DE CONTENIDO

LISTA DE FIGURAS	i
LISTA DE TABLAS	ii
LISTA DE ANEXOS	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 LAS PYMES EN EL ECUADOR.....	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.2.1 LISTA PRELIMINAR DE ELEMENTOS	5
1.2.2 ELEMENTOS DE PROBABLE PERTINENCIA.....	6
1.2.3 ELEMENTOS NO PERTINENTES	7
1.2.4 ENUNCIADO DEL PROBLEMA.....	7
1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	8
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	8
2 MARCO TEÓRICO	10
2.1 ENFOQUE TEÓRICO DE COMPETITIVIDAD.....	10
2.1.1 DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD.....	10
2.1.2 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER.....	11
2.1.2.1 Riesgo de que entren más competidores.....	12
2.1.2.2 Intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales.....	14
2.1.2.3 Presión proveniente de los productos sustitutivos	15
2.1.2.4 Poder de negociación de los Clientes.....	16
2.1.2.5 Poder de negociación de los Proveedores.....	17
2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS MODELOS DE COMPETITIVIDAD.....	18
2.2.1 GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT	18
2.2.2 WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK.....	33

2.2.3	COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.....	36
2.2.4	TradeCAN, MAGIC y TradeMap	38
2.3	ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD.....	45
2.3.1	LIDERAZGO GENERAL EN COSTOS.....	45
2.3.2	LA DIFERENCIACIÓN	46
2.3.3	EL ENFOQUE.....	46
2.4	TIPOS DE ESTUDIO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	47
3	METODOLOGÍA.....	49
3.1	ANÁLISIS SITUACIONAL	49
3.1.1	CLASIFICACIÓN GENERAL DE LAS PYMES.....	49
3.1.2	IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	51
3.1.2.1	Ventas.....	51
3.1.2.2	Personas afiliadas al IESS.....	53
3.1.3	LAS PYMES Y EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA.....	55
3.1.3.1	Matriz Productiva.....	55
3.1.3.2	Importancia de las Pymes en el cambio de la Matriz Productiva	57
3.1.4	EL MERCADO FARMACÉUTICO EN EL ECUADOR	58
3.1.4.1	Normatividad en Ecuador	60
3.1.4.2	MERCADO PRIVADO.....	61
3.1.4.3	MERCADO INSTITUCIONAL (PÚBLICO)	66
3.1.4.4	ENFARMA	69
3.1.4.5	IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA.....	70
3.2	ELECCIÓN DEL MODELO DE COMPETITIVIDAD.....	71
3.2.1	COMPARACIÓN ENTRE MODELOS	71
3.2.2	ELECCIÓN DEL MODELO DE COMPETITIVIDAD	73
3.3	METODOLOGÍA APLICADA	74
3.3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	74
3.3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	74
3.3.3	POBLACIÓN	74
3.3.4	RECOLECCIÓN DE DATOS '	76
3.4	SELECCIÓN DE VARIABLES Y DISEÑO DE ENCUESTA.....	76
4	RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	78

4.1	DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ.....	78
4.1.1	CÁLCULO DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ	78
4.1.2	RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE OPINIÓN EJECUTIVA	83
4.1.3	COMPARACIÓN DE RESULTADOS ECUADOR VS. PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ.....	88
4.2	ESTRATEGIAS PARA ELEVAR EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA	92
4.3	PROPUESTA DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS	95
5	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1	CONCLUSIONES.....	96
5.2	RECOMENDACIONES	98
	REFERENCIAS	99
	ANEXOS.....	107

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Análisis esquemático de un problema	4
Figura 2 - Fuerzas que impulsan la competencia en la industria.....	12
Figura 3 - Estructura del Índice de Competitividad Global.....	19
Figura 4 - Ejemplo de una pregunta de la Encuesta de Opinión Ejecutiva	27
Figura 5 - Pilares Ecuador versus Latinoamérica y el Caribe	31
Figura 6 - Pilares Ecuador versus Latinoamérica y el Caribe	32
Figura 7 - Desglose de los Factores de Competitividad IMD	35
Figura 8 - Factores de Competitividad Sistémica.....	38
Figura 9 - Matriz de Competitividad	41
Figura 10 - Valor agregado del PIB por actividad económica	43
Figura 11 - Tasa de Desempleo	43
Figura 12 - Inversión extranjera neta (millones de dólares).....	44
Figura 13 - Crecimiento de la demanda nacional y de la oferta internacional para los.....	44
Figura 14 - Porcentaje de participación por tamaño de empresa.....	50
Figura 15 - Ventas totales por tipo de mercado.....	62
Figura 16 - Crecimiento Mercado Total.....	63
Figura 17 – Principales competidores mercado Farma – genéricos	65
Figura 18 - Contratación Pública 2011 – 2014.....	66
Figura 19- Compra de medicamentos / Contratación Pública Nacional	67
Figura 20 - Compra de medicamentos / Presupuesto General del Estado.....	67
Figura 21 - Compra pública de medicamentos por ubicación de Entidades Contratantes .	68
Figura 22 - Principales proveedores Estado, SICM 2011	68
Figura 23 – Comparativo Ecuador vs. Pymes Farmacéuticas 2013 - 2014.....	90
Figura 24 – Comparativo Ecuador vs. Pymes Farmacéuticas 2015 - 2016.....	91

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 - Lista preliminar de elementos	5
Tabla 2 - Elementos de Probable Pertinencia	6
Tabla 3 - Elementos no Pertinentes	7
Tabla 4 - Pesos de los subíndices y umbrales de ingresos por etapas de desarrollo	28
Tabla 5 - Resumen ranking global Ecuador por período	29
Tabla 6 - Ranking e Índices Ecuador	30
Tabla 7 - Tipos de Estudio y Diseño de Investigación	47
Tabla 8 - Variables de clasificación tamaño de empresa	49
Tabla 9 - Estructura de empresas según su tamaño	50
Tabla 10 - Personas afiliadas al IESS a nivel país	53
Tabla 11 - Personas afiliadas al IESS en Pichincha	54
Tabla 12 - Número de personas afiliadas en el Distrito Metropolitano de Quito	55
Tabla 13- Sectores Priorizados Matriz Productiva	56
Tabla 14 - Ventas Totales en dólares y por procedencia	63
Tabla 15 - Porcentaje de Participación por Procedencia	64
Tabla 16 – Ventas en dólares mercado Farma por tipo	65
Tabla 17 – Matriz de comparación de modelos	73
Tabla 18 - CIIU Industria Farmacéutica	75
Tabla 19 - Número de Empresas no definido su tamaño	76
Tabla 20 - Pesos relativos por Factores, Pilares y Subíndices	82
Tabla 21 – Resultados Encuesta de Opinión Ejecutiva Pymes Farmacéuticas	83
Tabla 22 - Comparación de Resultados País vs. Pymes	89
Tabla 23 - Definición de estrategias para las Pymes de la Industria Farmacéutica	94

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A - Factores y Pesos por Pilares y subpilares del Informe de Competitividad Global 2013 - 2014.....	108
ANEXO B – Ranking Anuario de Competitividad Mundial IMD.....	112
ANEXO C – Ventas en dólares a nivel país por sector económico y tamaño de empresa.....	115
ANEXO D – Ventas en dólares en Pichincha por sector económico y tamaño de empresa.....	117
ANEXO E – Ventas en dólares en el Distrito Metropolitano de Quito por sector económico y tamaño de empresa.....	119
ANEXO F – Comparación de Factores Modelos de Competitividad.....	121
ANEXO G – Ventajas y Desventajas de los Modelos de Competitividad.....	123
ANEXO H – Factores a considerar en la EOE para Pymes Industria Farmacéutica....	125
ANEXO I – Encuesta de Opinión Ejecutiva para las Pymes de la Industria Farmacéutica.....	129
ANEXO J – Plan de Implementación.....	140

RESUMEN

La presente investigación analiza la competitividad de las pequeñas y medianas empresas dentro del cambio de la matriz productiva para el sector priorizado Industria Farmacéutica, en el Distrito Metropolitano de Quito en los periodos 2013 y 2014. Se realiza una revisión teórica de la competitividad, un análisis situacional de las Pymes de la Industria Farmacéutica, se revisan los modelos de competitividad más usados a escala mundial y luego de un análisis comparativo se elige el modelo empleado por el Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF) que se ajusta a los objetivos de la investigación. El modelo seleccionado basa su análisis en 12 pilares i) Instituciones ii) Infraestructura iii) Entorno macroeconómico iv) Salud y educación básica v) Educación superior y capacitación vi) Eficiencia del mercado de bienes vii) Eficiencia del mercado laboral viii) Sofisticación del mercado financiero ix) Preparación tecnológica x) Tamaño del Mercado xi) Sofisticación empresarial xii) Innovación; los mismos que se agrupan en tres subíndices i) Requerimientos básicos ii) Impulsores de la eficiencia iii) Factores de innovación y sofisticación. Este modelo permite determinar la competitividad asignando un peso relativo a cada pilar y a cada subíndice resultando en un Índice de Competitividad Global. Al definir la puntuación en cada pilar de las Pymes de Industria Farmacéutica se lo puede comparar con el resultante de la puntuación obtenida por Ecuador en el Informe de Competitividad Global. Este modelo puede ayudar a los dueños, gerentes, administradores como referencia para conocer los problemas y el potencial para mejorar la competitividad en las Pymes de la Industria Farmacéutica. La parte final de este trabajo propone estrategias que le permitan ser más competitivas a las empresas de la industria analizada.

Palabras clave: Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes). Competitividad. Industria Farmacéutica. Modelos de Competitividad. Índice de Competitividad Global. Foro Económico Mundial. Encuesta de Opinión Ejecutiva (EOE).

ABSTRACT

This research analyzes the competitiveness of SMEs in change of the productive matrix for prioritized Pharmaceutical Industry in the Metropolitan District of Quito in 2013 - 2014 periods. A theoretical review of competitiveness is made, An analysis situation of in the Pharmaceutical Industry, models of competitiveness most used worldwide and after a comparative analysis of the model used by the World Economic Forum (WEF) that meets the objectives you choose are reviewed the investigation. The selected model bases its analysis on 12 pillars i) Institutions ii) Infrastructure iii) Macroeconomic environment iv) Health and primary education v) Higher education and training vi) Goods market efficiency vii) Labor market efficiency viii) Financial market development ix) Technological readiness x) Market size xi) Business Sophistication xii) Innovation; the same that are grouped into three subindexes i) Basic requirements ii) Efficiency enhancers iii) Innovation and sophistication factors. This model allows determining competitiveness assigning a relative weight to each pillar and each subscript resulting in a Global Competitiveness Index. By defining the score on each pillar of Industry Pharmaceutical SMEs it can be compared with the result of the score obtained by Ecuador in the Global Competitiveness Report. This model can help owners, managers, administrator's reference for issues and potential to improve competitiveness in SMEs in the Pharmaceutical Industry. The final part of this paper proposes strategies that allow them to be more competitive companies in the industry analyzed.

Keywords: SMEs. Competitiveness. Pharmaceutical Industry. Competitiveness Models. Global Competitiveness Report. World Economic Forum (WEF). Executive Opinion Survey (EOE).

1 INTRODUCCIÓN

1.1 LAS PYMES EN EL ECUADOR

Al estar el presente estudio enfocado en el análisis de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), es necesario conocer sus generalidades, importancia en la generación de riqueza para el país y su aporte en el cambio de la matriz productiva.

Art. 53. COPCI (2010), define:

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

El Secretario del Ministerio de Comercio Exterior (2015), manifiesta:

Las Pequeñas y Medianas empresas latinoamericanas tienen posibilidades en el campo del comercio, para lo cual dijo se requiere mejorar su competitividad, a través de programas de reconversión tecnológica, inteligencia comercial y acceso a economías de conocimiento e innovación, así como tejer vínculos en esas cadenas de valor.

El Telégrafo (2015):

En Ecuador, según datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), entre 2007 y 2013 las Pymes crecieron un 41%, es decir, pasaron de 66.000 a 93.000 empresas y representan el 97% de las sociedades que generaron ingresos. Incluso su volumen de ventas incrementó un 60% alcanzando \$ 208 millones en 2013.

Las PYMES son actores importantes en el desarrollo productivo del país por su contribución en la generación de fuentes de empleo, participación con el número de empresas y su aporte al Producto Interno Bruto (PIB).

Vicepresidencia de la República (2015), manifiesta:

La Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva ha sido planteada con la visión de impulsar la transición del país de una economía basada en recursos primarios a una economía basada en el conocimiento. La estrategia incorporará cadenas productivas que sustituyan importaciones, promuevan exportaciones, generen empleo, innoven, diversifiquen, y articulen más actores económicos.

“Es vital la generación de oferta productiva a mercados, proveniente de los encadenamientos productivos, intensivos en la participación de las MIPYMES a nivel nacional, orientando la sustitución estratégica de importaciones y el impulso a las exportaciones” (Flacso y Mipro, 2013).

“Las PYMES están llamadas a emprender tareas, modificar sus procesos y su gestión operativa, productiva y empresarial para aprovechar las oportunidades” (Ministerio de Comercio Exterior, 2015).

Las PYMES juegan un papel importante en el cambio de la Matriz Productiva por su aporte en la generación de riqueza para el país, que apoyadas con claras políticas gubernamentales pueden alcanzar el desarrollo esperado, pero no todo es potestad del Estado, ya que serán éstas quienes determinen si aceptan o no el desafío de mejorar su productividad y competitividad a fin de alinearse a esta transformación.

Vicepresidencia de la República (2015), indica:

El sector farmacéutico ecuatoriano está compuesto por unas 94 empresas, de las cuales, se estima, que solo 21 firmas producen medicamentos, mientras que las restantes solamente comercializan bienes finales. Estas empresas

son responsables de aproximadamente 6.509 puestos de trabajo formales — con una elevada proporción de empleos calificados— y del 1,6 % del valor agregado de toda la industria.

Para la Asociación de laboratorios Farmacéuticos del Ecuador ALFE (2014) el sector farmacéutico cuenta con los recursos físicos, tecnológicos y talento humano para encarar el desafío del cambio de la Matriz Productiva.

Uno de los ejes del cambio de la Matriz Productiva es precisamente la sustitución de las importaciones en la industria farmacéutica; por lo es necesario la articulación de todos los actores a fin de dar impulso al sector farmacéutico.

Si bien el Estado promueve el apoyo a la producción nacional también debe establecer los mecanismos idóneos para que las empresas tengan las mismas oportunidades para competir y que el accionar se convierta en un ganar - ganar.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para el análisis del problema se tomó la metodología de Van Dalen y Meyer (1983), donde se establecen los procedimientos para el análisis del problema que se exponen a continuación:

1. Reunir hechos que pudieran relacionarse con el problema.
2. Decidir mediante la observación si los hechos hallados son importantes.
3. Identificar las posibles relaciones existentes entre los hechos que pudieran indicar la causa de la dificultad.
4. Proponer diversas explicaciones (hipótesis) de la causa de la dificultad.
5. Cerciorarse, mediante la observación y el análisis, de si ellas son importantes para el problema.
6. Encontrar, entre las explicaciones, aquellas relaciones que permitan adquirir una visión más profunda de la solución del problema.

7. Hallar relaciones entre los hechos y las explicaciones.
8. Examinar los supuestos en que se apoyan los elementos identificados.

En la Figura 1 se presenta en forma esquematizada, el procedimiento para el análisis del problema:

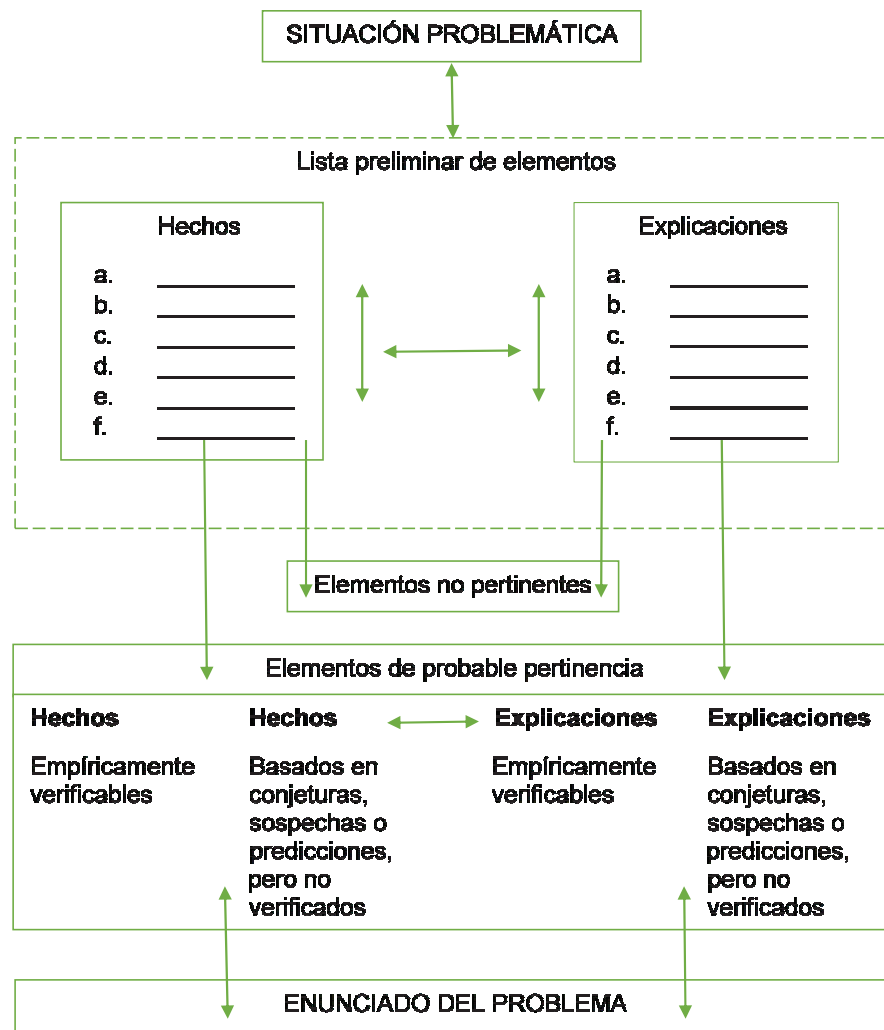


Figura 1 - Análisis esquemático de un problema
(Van Dalen et al, 1983, pág. 150)

1.2.1 LISTA PRELIMINAR DE ELEMENTOS

Tabla 1 - Lista preliminar de elementos

HECHOS	EXPLICACIONES
La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado.	Enfoque orientado principalmente hacia el aprovechamiento de los recursos naturales sin énfasis en la generación de valor agregado, investigación & desarrollo y alta tecnología.
La economía no petrolera sostiene el crecimiento económico durante 22 trimestres consecutivos en su variación inter-anual. En el segundo trimestre de 2015 el VAB No Petrolero se incrementó en 2,4%.	La actividad económica en el país mantiene una tendencia positiva con énfasis en la disminución de dependencia de explotación de recursos naturales principalmente el petróleo.
Las ramas económicas que más contribuyeron al crecimiento interanual del PIB en puntos porcentuales: actividades profesionales (0,46), enseñanza y salud (0,37), manufactura (0,29), comercio (0,24) y administración pública (0,24).	La industria manufacturera constituye un rubro importante en la generación de riqueza del país.
Transformar la matriz productiva permitirá al Ecuador superar el actual modelo de generación de riquezas: concentrador, excluyente y basado en recursos naturales.	Con la transformación de la matriz productiva se tendrá un modelo democrático, incluyente y fundamentado en el conocimiento y las capacidades.
Pymes aportan con cerca del 25% del PIB no petrolero y en los últimos 10 años se registró un crecimiento de estas asociaciones, incluso llegó a contribuir con el 11% de las exportaciones no petroleras.	Las Pymes juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía por su aporte en la generación de riqueza.
Los diferentes gobiernos han puesto en marcha instrumentos y programas de apoyo a las pymes para mejorar su desempeño, fomentar su desarrollo productivo y generar un ambiente de negocios favorable.	En muchos casos los resultados no han cumplido con las expectativas y no se han observado mejoras significativas en la productividad ni en la competitividad de este tipo de empresas.
Limitantes para el posicionamiento de la producción nacional y el acceso de la población a medicamentos nacionales.	Falta de confianza en los medicamentos de fabricación local, precios altos frente a precios de productos extranjeros.
En la medición de la competitividad se establecen variables para determinar el desempeño competitivo tomando como base un conjunto de datos particulares y un modelo teórico implícito.	Existen varios modelos que permiten medir la competitividad entre los más utilizados por economías a nivel mundial son las desarrolladas por IMD, WEF, IAD.
Falta de estudios que midan la competitividad de las Pymes en la Industria Farmacéutica.	Los estudios de medición de la competitividad se los realiza a nivel de naciones, no se centran en estudios específicos de una industria.

Fuente: SENPLADES (2012), BCE (2015), ALFE (2013), COPCI (2010), CEPAL (2006 y 2013), SERCOP (2015)

En la Tabla 1 consta la lista preliminar de elementos, considerando hechos y relacionándolos con las posibles explicaciones para determinar los elementos pertinentes o de no pertinencia que permitan explicar el problema.

1.2.2 ELEMENTOS DE PROBABLE PERTINENCIA

En la Tabla 2 constan los hechos y explicaciones seleccionados que permitirán determinar el problema motivo de la presente investigación.

Tabla 2 - Elementos de Probable Pertinencia

HECHOS	EXPLICACIONES
La economía ecuatoriana se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas en el mercado internacional y al mismo tiempo importadora de bienes y servicios de mayor valor agregado.	Enfoque orientado principalmente hacia el aprovechamiento de los recursos naturales sin énfasis en la generación de valor agregado, investigación & desarrollo y alta tecnología.
La economía no petrolera sostiene el crecimiento económico durante 22 trimestres consecutivos en su variación inter-anual. En el segundo trimestre de 2015 el VAB No Petrolero se incrementó en 2,4%.	La actividad económica en el país mantiene una tendencia positiva con énfasis en la disminución de dependencia de explotación de recursos naturales principalmente el petróleo.
Transformar la matriz productiva permitirá al Ecuador superar el actual modelo de generación de riquezas: concentrador, excluyente y basado en recursos naturales.	Con la transformación de la matriz productiva se tendrá un modelo democrático, incluyente y fundamentado en el conocimiento y las capacidades.
Pymes aportan con cerca del 25% del PIB no petrolero y en los últimos 10 años se registró un crecimiento de estas asociaciones, incluso llegó a contribuir con el 11% de las exportaciones no petroleras.	Las Pymes juegan un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía por su aporte en la generación de riqueza.
Los diferentes gobiernos han puesto en marcha instrumentos y programas de apoyo a las pymes para mejorar su desempeño, fomentar su desarrollo productivo y generar un ambiente de negocios favorable.	En muchos casos los resultados no han cumplido con las expectativas y no se han observado mejoras significativas en la productividad ni en la competitividad de este tipo de empresas.
Falta de estudios que midan la competitividad de las Pymes en la Industria Farmacéutica.	Los estudios de medición de la competitividad se los realiza a nivel de naciones, no se centran en estudios específicos de una industria.

Fuente: SENPLADES (2012), BCE (2015), ALFE (2013), COPCI (2010), CEPAL (2006 y 2013), SERCOP (2015)

1.2.3 ELEMENTOS NO PERTINENTES

En la Tabla 3 se detallan los elementos que no se consideran pertinentes para enunciar el problema motivo de la investigación.

Tabla 3 - Elementos no Pertinentes

HECHOS	EXPLICACIONES
Las ramas económicas que más contribuyeron al crecimiento interanual del PIB en puntos porcentuales: actividades profesionales (0,46), enseñanza y salud (0,37), manufactura (0,29), comercio (0,24) y administración pública (0,24).	La industria manufacturera constituye un rubro importante en la generación de riqueza del país.
Limitantes para el posicionamiento de la producción nacional y el acceso de la población a medicamentos nacionales.	Falta de confianza en los medicamentos de fabricación local, precios altos frente a precios de productos extranjeros.
En la medición de la competitividad se establecen variables para determinar el desempeño competitivo tomando como base un conjunto de datos particulares y un modelo teórico implícito.	Existen varios modelos que permiten medir la competitividad entre los más utilizados por economías a nivel mundial son las desarrolladas por IMD, WEF, IAD.

Fuente: SENPLADES (2012), BCE (2015), ALFE (2013), COPCI (2010), CEPAL (2006 y 2013), SERCOP (2015)

1.2.4 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

La transformación de la matriz productiva es de vital importancia para la economía dejando de lado la práctica de dependencia del sector primario, generando valor agregado a los productos ofertados, promoviendo la sustitución de importaciones y alcanzando un equilibrio en la Balanza Comercial.

Las PYMES son importantes en esta transformación por ser actores activos en la búsqueda de nuevos mecanismos que les permita ser más competitivas constituyéndose en generadoras de riqueza y empleo.

La salud es un derecho de todos y el Estado es quien debe garantizar la accesibilidad a medicamentos de calidad y a precios justos.

No existen estudios que midan el nivel de competitividad de las Pymes en la Industria Farmacéutica en el Distrito Metropolitano de Quito, por lo que el presente estudio se constituye en un referente de información para toma de decisiones y establecimiento de estrategias.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas dentro del Cambio de la Matriz Productiva para el sector priorizado Industria Farmacéutica, en el Distrito Metropolitano de Quito.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Estudiar la caracterización de las Pequeñas y Medianas Empresas y su aporte en la economía ecuatoriana.
- Analizar la situación de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Industria Farmacéutica en Ecuador y su aporte en la economía.
- Determinar el nivel de competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas dentro del cambio de la Matriz Productiva para el sector priorizado Industria Farmacéutica, en el Distrito Metropolitano de Quito.

- Definir estrategias para elevar el nivel de competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas dentro del cambio de la Matriz Productiva para el sector priorizado Industria Farmacéutica, en el Distrito Metropolitano de Quito.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 ENFOQUE TEÓRICO DE COMPETITIVIDAD

2.1.1 DEFINICIONES DE COMPETITIVIDAD

Porter (1991), manifiesta:

El único concepto significativo de la competitividad a nivel nacional es la productividad nacional. Un creciente nivel de vida depende de la capacidad de las firmas de una nación para alcanzar altos niveles de productividad y para aumentar la productividad con el transcurso del tiempo.

Ivancevich, Lorenzi, Skinner, Crosby (1996), definen a la competitividad como:

La medida en que una nación, bajo condiciones de mercado libre y leal, es capaz de producir bienes y servicios que puedan superar con éxito la prueba de los mercados internacionales, manteniendo y aun aumentando al mismo tiempo la renta real de sus ciudadanos.

“Es hablar de ventajas competitivas, de aquellos factores que nos hacen diferentes de los demás y que nos permiten ganarles negocios a nuestros competidores, aun cuando imiten nuestros productos o servicios” (Ramírez, 2009).

“La competitividad es un estado final que resulta de la capacidad de las empresas para ser rentables en sus actividades productivas en mercados competitivos” (Martínez, 2006).

“Es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país” (Foro Económico Mundial, 2015).

El IMD (2015), señala que:

No hay un solo país en el mundo que haya logrado éxito de manera sostenible sin conservar la prosperidad de su pueblo. Competitividad se refiere a dicho objetivo: Determina cómo los países, las regiones y las empresas gestionan sus competencias para lograr un crecimiento a largo plazo, generar empleos y aumentar el bienestar, por tanto, la competitividad es un camino hacia el progreso que no dé lugar a ganadores y perdedores, cuando dos países compiten, ambos están mejor.

Se torna complejo el atribuir una definición específica, sin embargo se puede manifestar que competitividad es el conjunto de factores, políticas, actores que establecen la productividad de un país, por lo tanto la competitividad está estrechamente relacionada con la productividad. Además son las empresas las que compiten y el Estado a través de políticas gubernamentales establece las condiciones en que compiten, tanto empresas como Estado están encaminados en la búsqueda de bienestar y generación de riqueza.

2.1.2 LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

En la Figura 2 se exponen las cinco fuerzas competitivas de la industria, las mismas que según Porter (2009) son importantes sobre todo en un sentido relativo: dado que suelen afectar a todas las compañías del sector industrial y sus distintas capacidades decidirán el éxito o fracaso.

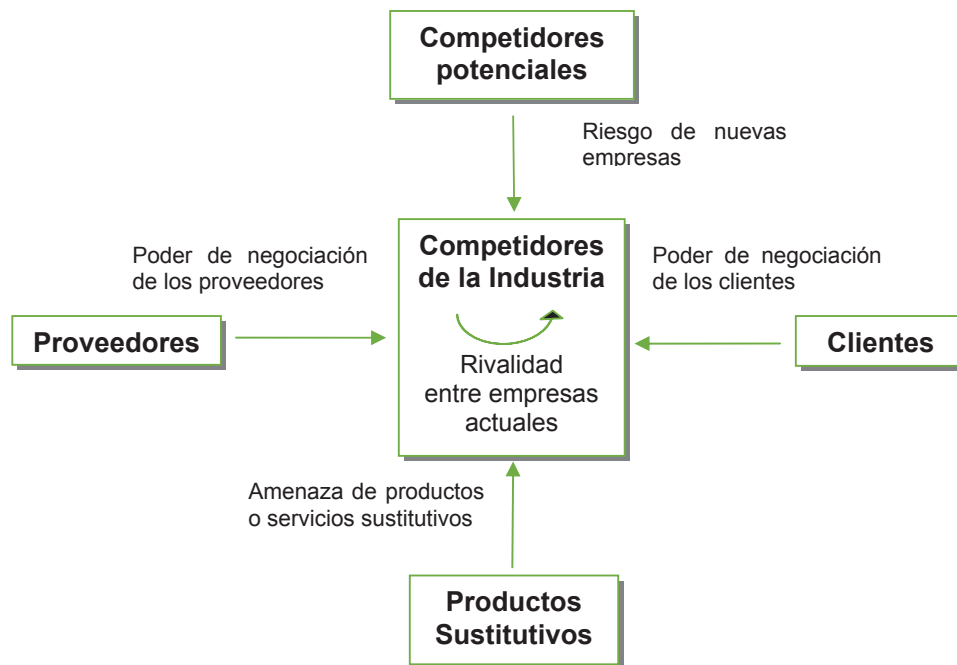


Figura 2 - Fuerzas que impulsan la competencia en la industria
(Porter, 2009, pág. 44)

2.1.2.1 Riesgo de que entren más competidores

Porter (2009), indica:

Los nuevos competidores en una industria aportan más capacidad, el deseo de conquistar participación en el mercado y, a menudo, grandes recursos. El riesgo de que ingresen más competidores en una industria dependerá de las barreras actuales de entrada y también de la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas. El riesgo será escaso si las barreras son importantes o si las nuevas empresas esperan una gran represalia de los competidores bien consolidados.

“Los proveedores poderosos capturan una mayor parte del valor para sí mismos cobrando precios más altos, restringiendo la calidad o los servicios, o transfiriendo los costos a los participantes del sector” (Porter, 2008).

Porter (2009), indica que son seis las fuentes principales de las barreras de entrada:

- Economías de Escala. Reducciones de los costos unitarios de un producto (de la operación o función necesarias para producir un bien) a medida que aumenta periódicamente el volumen absoluto.
- Diferenciación de productos. Significa que las empresas ya establecidas gozan de identificación de marca y lealtad de los consumidores, obtenidas por medio de la publicidad, el servicio al cliente, las diferencias de productos o, simplemente, por el hecho de haber sido las primeras en entrar en la industria.
- Necesidades de capital. La necesidad de invertir grandes recursos financieros para competir crea una barrera de entrada, sobre todo si se requiere capital para publicidad, investigación o desarrollo anticipados que entrañan riesgo o son irrecuperables.
- Costos cambiantes.- Costos que paga una vez el comprador cuando cambia el producto de un proveedor por otro.
- Acceso a los canales de distribución. Surge una barrera de entrada cuando la nueva empresa necesita garantizar la distribución de su producto. Los canales ordinarios de distribución ya hacen negocio con los competidores, si quiere que acepten su producto habrá de persuadirlos reduciendo sus utilidades.
- Desventajas de costos independientes de las economías de escala. Las empresas ya establecidas pueden tener ventajas de costos que no están al alcance de los competidores potenciales como: Tecnología de productos

patentados, acceso preferencial a materias primas, ubicación favorable, Subsidios gubernamentales, curva de aprendizaje o de experiencia.

- Política Gubernamental. El gobierno puede limitar y hasta prohibir el ingreso en industrias, aplicando controles como requisitos para conceder licencias y restringiendo el acceso a materias primas.

2.1.2.2 Intensidad de la rivalidad entre los competidores actuales

“El grado en el cual la rivalidad reduce las utilidades de un sector depende en primer lugar de la intensidad con la cual las empresas compiten y, en segundo lugar, de la base sobre la cual compiten” (Porter, 2008).

Porter (2009), indica que la rivalidad interna proviene de varios factores estructurales que interactúan entre sí:

- Competidores numerosos o de igual fuerza. Cuando existen muchas empresas, tiende a haber disidentes o rebeldes, y algunas compañías suelen pensar que pueden introducir acciones sin que se enteren las demás.
- Lento crecimiento de la industria. Hace que las empresas que desean expandirse vean la competencia como un juego para alcanzar una mayor participación en el mercado.
- Altos costos fijos o de almacenamiento. Causa fuertes presiones en las empresas para que utilicen toda la capacidad, lo que produce una escalada rápida de reducción de precios cuando existe capacidad ociosa.
- Ausencia de diferenciación o costos cambiantes. Cuando el bien o servicio se percibe como una mercancía, la decisión del cliente se basará

principalmente en el precio y en el servicio, ocasionando presión por competir en ambas.

- Aumento de la capacidad en grandes incrementos. Cuando las economías de escala indican la necesidad de acrecentar la capacidad en gran proporción, estos incrementos desestabilizarán permanentemente el equilibrio de oferta/demanda en la industria.
- Competidores diversos. Los competidores con diferentes estrategias, origen, personalidad y relación con sus empresas matrices tienen metas y estrategias también diferentes para competir, chocando unos con otros.
- Importantes intereses estratégicos. En una industria, la rivalidad se torna todavía más inestable, si varias empresas buscan a toda costa el éxito en ella.
- Barreras sólidas de salida. Dentro de las principales fuentes: Activos especializados, costos fijos de salida, interrelaciones estratégicas, restricciones gubernamentales y sociales.

2.1.2.3 Presión proveniente de los productos sustitutivos

“Un sustituto cumple la misma función o una similar que el producto de un sector mediante formas distintas” (Porter, 2008).

“Los productos sustitutivos que merecen especial atención son aquellos que: 1) están sujetos a tendencias que mejoran su relación de precio-desempeño con el producto de la industria, ó 2) los que generan industrias que obtienen altas utilidades” (Porter, 2009).

2.1.2.4 Poder de negociación de los Clientes

Porter (2008), dice:

Los clientes poderosos son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen, exigen mejor calidad o mejores servicios (lo que incrementa los costos) y, por lo general, hacen que los participantes del sector se enfrenten; todo esto en perjuicio de la rentabilidad del sector.

Porter (2009), manifiesta que un grupo de compradores será poderoso si se cumplen ciertas condiciones tales como:

- El grupo está concentrado o compra grandes volúmenes en relación con las ventas del proveedor.
- Los productos que compra el grupo a la industria representan una parte considerable de los costos o de las adquisiciones que realiza.
- Los productos que el grupo adquiere en la industria son estándar o indiferenciados, el grupo tiene pocos costos cambiantes.
- El grupo obtiene bajos beneficios.
- Los clientes representan una seria amenaza contra la integración hacia atrás.
- El producto de la industria no es decisivo para la calidad de los productos del grupo ni para sus servicios.
- El grupo tiene toda la información.

2.1.2.5 Poder de negociación de los Proveedores

“Pueden ejercer poder de negociación si amenazan con elevar los precios o disminuir la calidad de los bienes y servicios que ofrecen” (Porter, 2009).

Porter (2009) indica que se deben cumplir las siguientes características para que un grupo de proveedores sea numeroso:

- El grupo está dominado por pocas empresas y muestra mayor concentración que la industria a la que vende.
- No está obligada a competir con otros productos sustitutos para venderle a la industria.
- La industria no es un cliente importante para el grupo de proveedores.
- El producto de los proveedores es un recurso productivo importante para el negocio del cliente.
- Los productos del grupo de proveedores están diferenciados o han acumulado costos cambiantes.
- El grupo de proveedores constituye una amenaza seria contra la integración vertical.

Las fuerzas competitivas descritas permiten tener una visión global de la industria en función a sus diferentes actores y como estos pueden modificar las condiciones para competir.

2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS MODELOS DE COMPETITIVIDAD

Existen varios modelos que miden la competitividad; entre los más conocidos a escala mundial están: 1. Global Competitiveness Report, desarrollado por el Foro Económico Mundial o World Economic Forum por su sigla en inglés. 2. Anuario de Competitividad Mundial o World Competitiveness Yearbook (WCY) del IMD (International Institute for Management). 3. Competitividad Sistémica, desarrollado por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD). 4. TradeCAN (Competitive Analysis of Nations / Análisis de Competitividad de las Naciones), MAGIC (Modul for the Analysis of Growth of International Commerce) y el TradeMAP. TradeCAN y MAGIC fueron desarrollados por la CEPAL y TradeMAP fue desarrollada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI).

Martínez (2006), manifiesta:

Cuando se mide la competitividad, la referencia principal para obtener resultados positivos es un alto nivel de producto interior bruto y su tasa de crecimiento. El concepto de valor agregado implícito en la contabilidad del ingreso nacional, captura la rentabilidad de las empresas individuales, lo cual, en un libre mercado, es un buen indicador de su competitividad (supervivencia de las empresas).

2.2.1 GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT

2.2.1.1 Antecedentes

“La teoría de Porter puede considerarse el mainstream en competitividad y es también la base del Foro Económico Mundial (WEF, por su sigla en inglés) y su estudio consignado en el Global Competitiveness Report.” (Lombana y Rozas, 2009).

INCAE (2015), manifiesta:

El Informe de Competitividad Global fue elaborado por primera vez en 1979, a inicios de esta década se manejaban dos índices: i) el Índice de Competitividad del Crecimiento (ICC) que medía los determinantes de largo plazo en la competitividad de los países y ii) el Índice de Competitividad de los Negocios (ICN), desarrollado por el profesor Michael Porter. En el año 2004, se incluyó el Índice de Competitividad Global (ICG), desarrollado por el Profesor Xavier Sala-i Martin de la Universidad de Columbia.

2.2.1.2 Descripción

El Informe de Competitividad Global se basa en 12 pilares que proporcionan una visión completa del panorama de la competitividad de los países analizados en diferentes etapas de desarrollo económico.

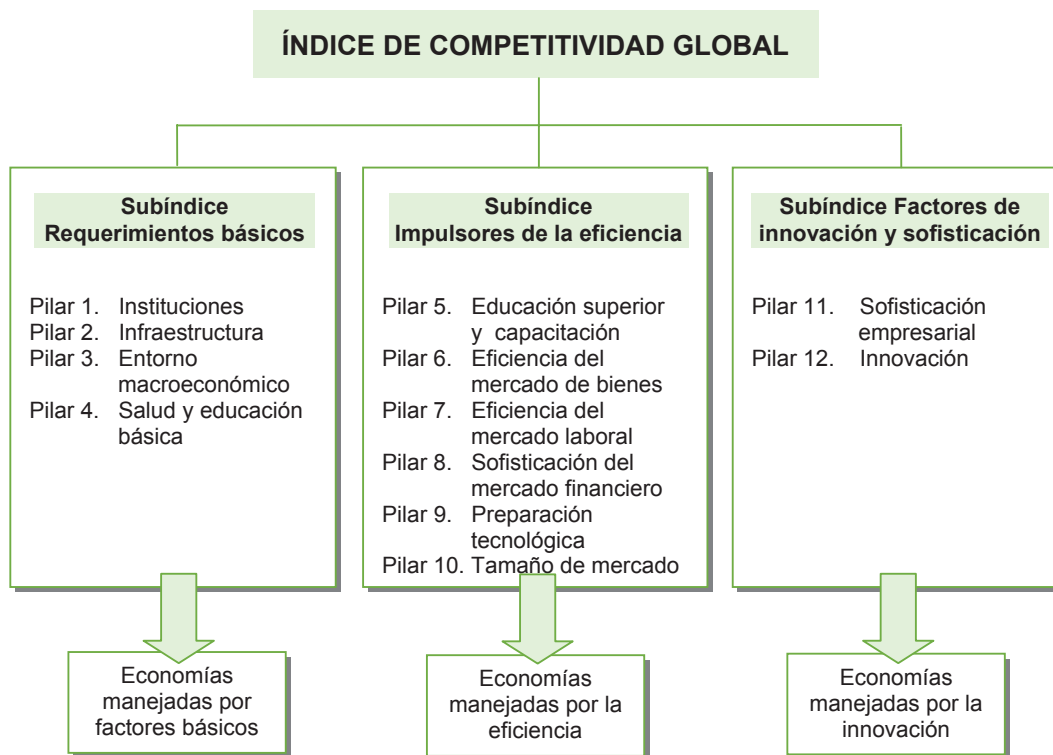


Figura 3 - Estructura del Índice de Competitividad Global
(The Global Competitiveness Report 2013 - 2014, pág. 9)

En la Figura 3 se presenta la estructura del Informe de Competitividad Global, donde se detallan los 12 pilares y su agrupación en 3 subíndices.

Primer pilar: Instituciones

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual las personas, las empresas y los gobiernos interactúan para generar riqueza. La calidad de las instituciones tiene una fuerte incidencia en la competitividad y el crecimiento, influye en las decisiones de inversión, la organización de la producción y juega un papel fundamental en la forma en que las sociedades distribuyen los beneficios y asumen los costos de las estrategias y políticas de desarrollo.

El Gobierno como ente regulador juega un papel importante en la fluidez, transparencia y eficiencia de sus operaciones a fin de otorgar las facilidades al sector empresarial y generar confianza.

Por otro lado se requiere de empresas que desarrollen sus actividades enmarcadas en prácticas éticas con acceso a la información de manera oportuna y confiable.

Segundo pilar: Infraestructura

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

Es fundamental la infraestructura extensa y eficiente para garantizar el buen funcionamiento de la economía, ya que es un factor importante para determinar la localización de la actividad económica y el tipo de actividades o sectores que pueden desarrollarse dentro de un país. Infraestructura bien desarrollada reduce el efecto de la distancia entre regiones, integrando el mercado nacional y lo conectan a bajo costo a los mercados de otros países y regiones.

Modos eficaces de transporte, suministros de electricidad disponibles y accesibles, una amplia red de telecomunicaciones son parte de la infraestructura que un país requiere para que sus actores económicos puedan operar en mejores condiciones y obtener mejores resultados.

Tercer pilar: Entorno macroeconómico

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

La estabilidad del entorno macroeconómico es importante para las empresas y, por lo tanto, es importante para la competitividad global de un país. Aunque bien es cierto que la estabilidad macroeconómica por sí sola no puede aumentar la productividad de una nación, también se reconoce que el desorden macroeconómico perjudica a la economía.

La estabilidad del entorno macroeconómico otorga las condiciones necesarias para que la economía de un país pueda crecer de manera sostenible impulsando a sus actores a ejercer las actividades de forma confiable.

Cuarto pilar: Salud y educación básica

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

La inversión en la prestación de servicios de salud es fundamental para las consideraciones económicas, así como morales. Además de la salud, este pilar tiene en cuenta la cantidad y calidad de la educación básica recibida por la población, que es cada vez más importante en la economía actual. La educación básica aumenta la eficiencia de cada trabajador individual.

El aseguramiento de la salud y la educación básica constituyen prioridades de todo Gobierno a fin de impulsar el desarrollo de la población y por ende de su productividad.

Quinto pilar: Educación superior y capacitación

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

La educación superior de calidad y la capacitación es crucial para las economías que quieren ascender en la cadena de valor más allá de los procesos de producción simples y productos. En particular, la economía actual en proceso de globalización exige a los países fomentar grupos de trabajadores bien educados que sean capaces de realizar tareas complejas y adaptarse rápidamente a su entorno cambiante y a las necesidades cambiantes del sistema de producción.

Una población con educación superior de calidad, brinda la posibilidad de afrontar retos profesionales en un mundo altamente competitivo. La capacitación constante de la fuerza laboral permite fortalecer o adquirir nuevas habilidades.

Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes

Los países con mercados de bienes eficientes están bien posicionados para producir la combinación adecuada de productos y servicios teniendo en cuenta sus condiciones particulares de oferta y demanda (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

La competencia saludable en el mercado, tanto nacional como extranjero, es importante en el impulso de la eficiencia del mercado, y por lo tanto en la productividad del negocio, asegurando que las empresas sean más eficientes (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

Bienes y servicios acordes a las exigencias del mercado, una competencia local o extranjera saludable y la orientación a la satisfacción del cliente generando ventaja competitiva, son algunas de las condiciones que determinan la eficiencia de mercado de un país.

Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral

La eficiencia y la flexibilidad del mercado de trabajo son esenciales para garantizar que los trabajadores son asignados a su uso más eficaz en la economía y cuentan con incentivos para dar su mejor esfuerzo en sus puestos de trabajo (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

Una fuerza laboral eficaz y comprometida en brindar su mejor esfuerzo en sus puestos de trabajo, un plan de incentivos acordes a su desempeño; generan productividad.

Octavo pilar: Sofisticación del mercado financiero

Un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por la población de un país, así como los que entran en la economía desde el extranjero, a los proyectos empresariales o de inversión con las tasas más altas de rendimientos esperados (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

Las economías requieren mercados financieros sofisticados que pueden hacer que el capital esté disponible para la inversión del sector privado, a partir de fuentes tales como préstamos de un sector bancario sólido, bolsas de valores bien regulados, capital de riesgo y otros productos financieros (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

De ahí la importancia de contar con un sistema bancario sólido que otorgue credibilidad y transparencia así como de una regulación que permita proteger a todos los actores económicos.

Noveno Pilar: Preparación tecnológica

Global Competitiveness Report (2013 – 2014):

El pilar de preparación tecnológica mide la agilidad con la que una economía adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias, con especial énfasis en su capacidad para aprovechar al máximo las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en las actividades diarias y los procesos de producción para aumentar la eficiencia y la innovación enfocados hacia la competitividad.

La disponibilidad y accesibilidad de tecnologías de última generación, permiten optimizar los procesos en las empresas tornándolas más productivas y que puedan direccionar sus esfuerzos hacia la competitividad.

Décimo pilar: Tamaño del mercado

El tamaño del mercado afecta a la productividad y en los grandes mercados permiten a las empresas aprovechar las economías de escala. Tradicionalmente, los mercados disponibles para las empresas se han visto limitados por las fronteras nacionales. (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

El tamaño del mercado es un determinante de la productividad ya que dependiendo de éste se puede acceder a economías de escala, por lo que muchos países optan por ampliar sus horizontes y no solo atender al mercado local sino también a mercados internacionales y así obtener mayores beneficios.

Décimo primer Pilar: Sofisticación empresarial

La sofisticación de negocios se refiere a dos elementos que están estrechamente vinculados: la calidad de las redes de negocios globales de un país y la calidad de las operaciones y estrategias de las empresas individuales. Estos factores son

especialmente importantes para los países en una etapa avanzada de desarrollo (Global Competitiveness Report, 2013 - 2014).

La integración hacia atrás y hacia adelante en la cadena de valor y la interacción entre proveedores, genera mayores oportunidades de innovación en productos y procesos.

Décimo Segundo Pilar: Innovación

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

La innovación es particularmente importante para las economías cuando se acercan a las fronteras del conocimiento, y la posibilidad de generar más valor con sólo la integración y adaptación de tecnologías. En estas economías, las empresas deben diseñar y desarrollar productos y procesos de vanguardia para mantener una ventaja competitiva y avanzar hacia actividades incluso de mayor valor agregado.

La adopción de tecnología vanguardista, la inversión en investigación y desarrollo denotan una economía basada en conocimiento y que busca la diferenciación en sus procesos y productos.

Global Competitiveness Report (2013 - 2014):

En la primera etapa, la economía está impulsada por factores primarios como mano de obra no calificada y recursos naturales. El mantenimiento de la competitividad en esta etapa de desarrollo depende principalmente del buen funcionamiento de las instituciones públicas y privadas (primer pilar), una infraestructura bien desarrollada (segundo pilar), un entorno macroeconómico estable (tercer pilar), y una fuerza de trabajo sana que ha recibido al menos una educación básica (cuarto pilar). Como un país se vuelve más competitivo, la productividad aumenta y los salarios se incrementarán a medida que avanza el desarrollo. Los países luego pasan a la etapa de la eficiencia impulsada por el desarrollo, cuando deben comenzar a desarrollar procesos de producción

más eficientes y aumentar la calidad del producto porque los salarios han aumentado y no pueden aumentar los precios. En este punto, la competitividad es impulsado por la educación superior y la formación (quinto pilar), los mercados de bienes eficientes (sexto pilar), el buen funcionamiento de los mercados de trabajo (séptimo pilar), los mercados financieros desarrollados (octavo pilar), la capacidad de aprovechar los beneficios tecnologías de existentes (noveno pilar), y un gran mercado nacional o extranjero (décimo pilar). Por último, ya que los países se mueven en la etapa impulsada por la innovación, los salarios han incrementado y son capaces de mantenerlos, son capaces de competir mediante procesos de producción más sofisticados (décimo primer pilar) e innovando (décimo segundo pilar).

2.2.1.3 Forma de cálculo

En cada uno de los pilares constan un conjunto de indicadores. Estos indicadores son: 1. Datos duros provenientes de fuentes oficiales nacionales e internacionales tales como Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) y la Organización Mundial de la Salud (OMS) y 2. Los datos provenientes de la Encuesta de Opinión Ejecutiva (EOE) para captar los conceptos que requieren una evaluación más cualitativa o para los que no están disponibles para todo el conjunto de las economías de datos estadísticos comparables a nivel internacional.

- Los indicadores de la EOE están dados en una escala del 1 al 7, donde 1 indica que es la posición más desfavorable para el indicador y 7 la más favorable.

En la Figura 4 se presenta el modelo de una pregunta de la Encuesta de Opinión Ejecutiva.

En su país, ¿en qué medida se protege la propiedad intelectual?

De ningún modo < 1 2 3 4 5 6 7 > En gran parte

1. Significa que está completamente de acuerdo con la respuesta del lado izquierdo.
2. Significa que está de acuerdo en gran medida con el lado izquierdo.
3. Significa que en algo está de acuerdo con el lado izquierdo.
4. Significa que la opinión es indiferente entre las dos respuestas.
5. Significa que en algo está de acuerdo con la parte derecha.
6. Significa que en gran medida está de acuerdo con la parte derecha.
7. Significa que está completamente de acuerdo con la respuesta del lado

Figura 4 - Ejemplo de una pregunta de la Encuesta de Opinión Ejecutiva
(The Global Competitiveness Report 2013-2014, pág. 84)

- En el caso de los indicadores obtenidos mediante la EOE, se utiliza el enfoque de promedios móviles que consiste en tomar para cada indicador, un promedio ponderado de los resultados de la EOE más reciente y los resultados de la Encuesta del año anterior.
- Formalmente, cada categoría se compone de K indicadores, por lo que se aplica la siguiente fórmula:

$$Categoría_i = \frac{\sum_{k=1}^K indicador_k}{K} \quad (1)$$

- Cada uno de los indicadores tiene un peso específico, determinado con procedimientos estadísticos, dentro de cada pilar. Asimismo, cada uno de los subpilares tienen un peso definido, también determinado por procedimientos estadísticos. Los pesos de los pilares y subpilares constan en el Anexo A.
- En la Tabla 4 constan los pesos atribuidos a cada subíndice en cada etapa de desarrollo: Requerimientos básicos, Promotores de Eficiencia o Factores de Innovación y Sofisticación.

Tabla 4 - Pesos de los subíndices y umbrales de ingresos por etapas de desarrollo

	Etapa 1: Manejada por factores básicos	Transición desde etapa 1 a etapa 2	Etapa 2: Manejada por la eficiencia	Transición desde etapa 2 a etapa 3	Etapa 3: Manejada por la innovación
PIB per cápita (US\$)	< 2.000	2.000 - 2.999	3.000 - 8.999	9.000 - 7.000	> 17.000
Peso para el subíndice de los requerimientos básicos	60%	40 - 60%	40%	20 - 40%	20%
Peso para el subíndice de los impulsores de eficiencia	35%	35 - 50%	50%	50%	50%
Peso para los factores de innovación y sofisticación	5%	5 - 10%	10%	10 - 30%	30%

Fuente: Global Competitiveness Report (2013-2014), Pág. 10.

Los 12 pilares importan en cierta medida para todos los países, sin embargo la importancia relativa de cada uno de ellos depende de la etapa de desarrollo en particular de un país.

- Los datos duros deben ser normalizados a la misma escala del 1 al 7 para coincidir con los de la Encuesta de Opinión Ejecutiva, para lo cual se utiliza una de las siguientes fórmulas, según sea el caso:

$$6 \times \left(\frac{\text{puntuación del país} - \text{mínimo de la muestra}}{\text{máximo de la muestra} - \text{mínimo de la muestra}} \right) + 1 \quad (2)$$

El mínimo de la muestra y máximo de la muestra corresponden a las puntuaciones de los países de menor a mayor en la muestra de las economías cubierto por el Informe de Competitividad Global.

$$-6 \times \left(\frac{\text{puntuación del país} - \text{mínimo de la muestra}}{\text{máximo de la muestra} - \text{mínimo de la muestra}} \right) + 7 \quad (3)$$

Se la aplica para aquellos indicadores para los cuales un mayor valor indica un peor resultado (por ejemplo, la incidencia de enfermedades, la deuda pública), asegurando así que 1 represente el peor resultado y 7 el mejor resultado posible.

- Para aquellos factores que contienen las variables uno o varios pesos medios ($\frac{1}{2}$), las puntuaciones de los países se calculan como sigue:

$$\frac{\left(\frac{\text{Suma de las puntuaciones en variables de peso completo}}{\text{recuento de las variables de peso completo}} \right) + \frac{1}{2} \times \left(\frac{\text{suma de las puntuaciones en variables de peso medio}}{\text{recuento de las variables de peso medio}} \right)}{\left(\frac{\text{recuento de las variables de peso completo}}{\text{recuento de las variables de peso completo}} \right) + \frac{1}{2} \times \left(\frac{\text{recuento de las variables de peso medio}}{\text{recuento de las variables de peso medio}} \right)} \quad (4)$$

2.2.1.4 Ecuador en el Global Competitiveness Report

De 148 economías analizadas en el Índice de Competitividad Global para el período 2013 - 2014, Ecuador ocupa el puesto 71 con un índice del 4,2. En el período 2014 - 2015 el país no se encuentra inmerso en este reporte. Para el 2015 - 2016 el Ecuador se ubica en el puesto 76 de 140 economías con un índice del 4,1 muy cercano al obtenido en el 2013 - 2014 con un descenso de cinco posiciones en el ranking. En la tabla 5 se resume lo expuesto.

Tabla 5 - Resumen ranking global Ecuador por período

PERÍODO	# PAÍSES	RANKING	ÍNDICE
2013 - 2014	148	71	4,2
2014 - 2015	144	-	-
2015 - 2016	140	76	4,1

Fuente: Global Competitiveness Report (2013-2014) y (2015-2016)

En la tabla 6 se expone el ranking y la puntuación de Ecuador por cada uno de los Subíndices y pilares.

Tabla 6 - Ranking e Índices Ecuador

	2013 - 2014		2015 - 2016		
	RANKING	ÍNDICE	RANKING	ÍNDICE	
REQUERIMIENTOS BÁSICOS	62	4,6	71	4,5	↓
Pilar 1. Instituciones	92	3,6	105	3,4	↓
Pilar 2. Infraestructura	79	3,8	67	4,1	↑
Pilar 3. Entorno macroeconómico	44	5,2	75	4,7	↓
Pilar 4. Salud y educación básica	54	5,9	59	5,9	↓
IMPULSORES DE LA EFICIENCIA	81	3,9	86	3,8	↓
Pilar 5. Educación superior y capacitación	71	4,2	67	4,3	↑
Pilar 6. Eficiencia del mercado de bienes	106	4,0	126	3,8	↓
Pilar 7. Eficiencia del mercado laboral	111	4,0	112	3,8	↓
Pilar 8. Sofisticación del mercado financiero	89	3,8	92	3,5	↓
Pilar 9. Preparación tecnológica	82	3,5	83	3,5	↓
Pilar 10. Tamaño de mercado	59	4,0	63	4,0	↓
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN	63	3,7	87	3,4	↓
Pilar 11. Sofisticación empresarial	69	4,0	87	3,7	↓
Pilar 12. Innovación	58	3,4	86	3,2	↓

Fuente: Global Competitiveness Report (2013-2014) y (2015 - 2016)

El Ecuador es una economía impulsada por la Eficiencia que pasó del puesto 86 en el 2012 - 2013 al puesto 71, de acuerdo al Informe de Competitividad Global (2013 - 2014), los principales avances son el desarrollo de infraestructura, la calidad de la educación y la innovación; el Ecuador, se benefició de condiciones macroeconómicas estables que facilitaron el acceso al financiamiento permitiendo a las empresas llevar a cabo proyectos de inversión. Sin embargo existían importantes desafíos que se presentaban y debían solventarse en el corto plazo como la debilidad en el funcionamiento de las instituciones, mejorar la independencia del sistema judicial y la eficiencia del sistema legal, los costos del crimen y la violencia, la poca competencia en el mercado interno, y los procedimientos para iniciar negocios, fortalecer la transferencia tecnológica, así como la alta rigidez y desconfianza en el sistema bancario.

Los factores de mayor problema para hacer negocios en Ecuador según el Informe de Competitividad Global (2013 - 2014) fueron la corrupción, el crimen y el robo, las regulaciones laborales restrictivas y la normativa fiscal.

En la figura 5 se observa la situación general de Ecuador comparada con la de Latinoamérica y el Caribe por cada uno de los doce pilares.

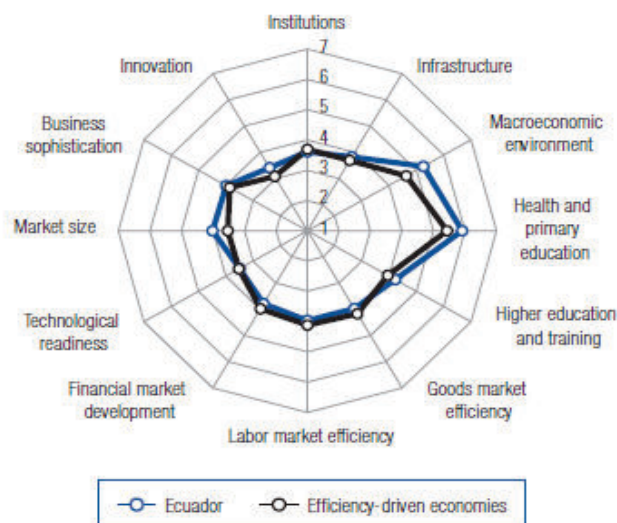


Figura 5 - Pilares Ecuador versus Latinoamérica y el Caribe
(Global Competitiveness Report, 2013-2014, pág. 174)

De acuerdo a Pratt (2013), Director del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS) del INCAE Business School, – una de las entidades representantes de Ecuador que se encarga de la recolección de información y ejecución de la EOE – las ventajas competitivas del país para obtener los resultados en el periodo 2013 - 2014 fueron el uso de los recursos públicos, la calidad de las carreteras, los niveles de deuda del gobierno, bajo déficit fiscal, participación en educación primaria y acceso a financiamiento.

Aunque los desafíos estaban planteados muchos de éstos no se hicieron tangibles y el Ecuador en el 2015 - 2016 sufre un descenso en el ranking, pasando del puesto 71 al 76, el aspecto que mayor incidencia tuvo en los

resultados es el deterioro en el entorno macroeconómico del país pasando del puesto 44 al 75, seguido por el pilar de innovación. De los resultados obtenidos dos aspectos sobresalen y son los referentes a infraestructura y educación superior y capacitación.

Los pilares más destacados para Ecuador sobre la media de América Latina y el Caribe son salud y educación primaria, infraestructura, educación superior y capacitación. Los resultados son evidentes ya que el Estado ecuatoriano ha colocado particular interés en la salud como derecho innegable de la población y el segundo como generadores de conocimiento y mejoramiento de la estructura actual.

Para el 2015 - 2016 los factores de mayor problema para hacer negocios en el país son las regulaciones laborales restrictivas, las tasas de impuestos, la complejidad de las normas tributarias, la burocracia gubernamental ineficiente, el acceso a financiación y la corrupción. Se puede apreciar que la corrupción que era el principal problema en el 2013 - 2014 en el último Informe de Competitividad Global desciende al sexto lugar.

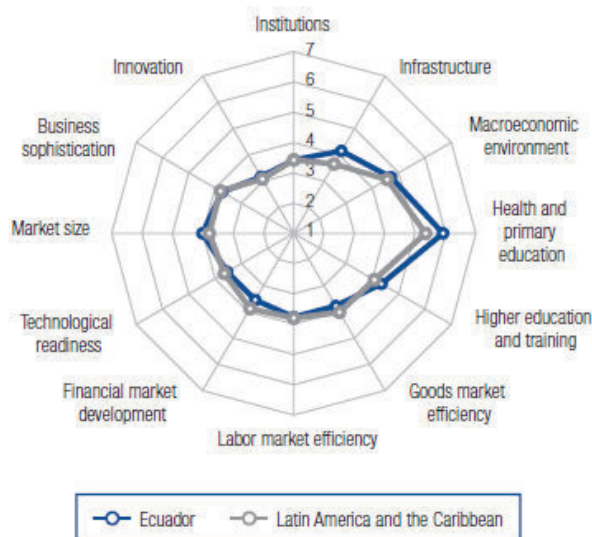


Figura 6 - Pilares Ecuador versus Latinoamérica y el Caribe
(Global Competitiveness Report, 2015-2016, pág. 158)

En la figura 6 constan los pilares del Ecuador versus los del promedio de Latinoamérica y el Caribe según el Informe de Competitividad Global 2015 - 2016.

Para Wong (2015), profesora de la Escuela Postgrado en Administración de Empresas (ESPAE) de la ESPOL – institución única encargada desde el 2015 de recolectar información a través de la aplicación de la Encuesta de Opinión de Ejecutivos en Ecuador –, manifiesta que el país latinoamericano mejor ubicado en el ranking sigue siendo Chile, con 4,58 puntos que lo ubican en el puesto 35. El segundo país latinoamericano mejor ubicado en el ranking de competitividad es Panamá (puesto 50 con 4.38 puntos) y el tercero Costa Rica (con 4.33 puntos se ubica 52 en el ranking). México, Colombia y Perú se ubican en el lugar 57, 61 y 69, respectivamente.

Aún cuando Ecuador sufre un descenso en el ranking, su índice en infraestructura, salud y educación primaria y educación superior y capacitación están por encima del promedio global de Latinoamérica y el Caribe.

2.2.2 WORLD COMPETITIVENESS YEARBOOK

2.2.2.1 Antecedentes

Desde 1989 el Anuario de Competitividad Mundial o World Competitiveness Yearbook (WCY) del IMD (International Institute for Management) es el informe anual sobre cómo las naciones y las empresas compiten para sentar las bases de la prosperidad futura.

“El World Competitiveness Yearbook clasifica y analiza la capacidad de las naciones para crear y mantener un ambiente en el que las empresas pueden competir” (IMD, 2015).

Se supone que la creación de riqueza tiene lugar principalmente a nivel de empresa (ya sea privado o estatal), a este campo de investigación se lo denomina "la competitividad de las empresas." (IMD, 2015).

Sin embargo, las empresas operan en un entorno nacional que mejora o dificulta su capacidad de competir a nivel nacional o internacional, a este campo de investigación se lo denomina: "la competitividad de las naciones" y está cubierto en la investigación del IMD. (IMD, 2015).

2.2.2.2 Descripción

El IMD (2015), describe la forma en qué obtiene el World Competitiveness Yearbook:

- Los criterios para analizar la competitividad pueden ser datos pesados o datos suaves.

Los datos pesados corresponden a estadísticas que se toman de las organizaciones internacionales como Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial. Los datos suaves en base a una encuesta anual y que se la realiza a mandos superiores y medios a fin de evaluar la situación en su país. La encuesta emplea una escala del 1 al 6 de la que los encuestados eligen la respuesta más apropiada. Los datos obtenidos se convierten después en una escala de 0 - 10.

Posteriormente, los valores de desviación estándar se calculan para las respuestas para determinar la clasificación. Esto permite cuantificar temas para los cuales en datos duros no están disponibles o para medir los factores intangibles que son fundamentales para la competitividad de los países.

- Con base en el análisis realizado por los académicos líderes y por la investigación y experiencia propia del IMD, se divide al ámbito nacional en cuatro factores principales:
 - Desempeño Económico
 - Eficiencia de Gobierno
 - Eficiencia de las Empresas
 - Infraestructura
- Cada uno de estos factores se divide en 5 sub-factores que evidencian todas las facetas de las áreas analizadas.
- En total, el Anuario de Competitividad Mundial cuenta con 20 sub factores, los mismos que constan en la Figura 7.

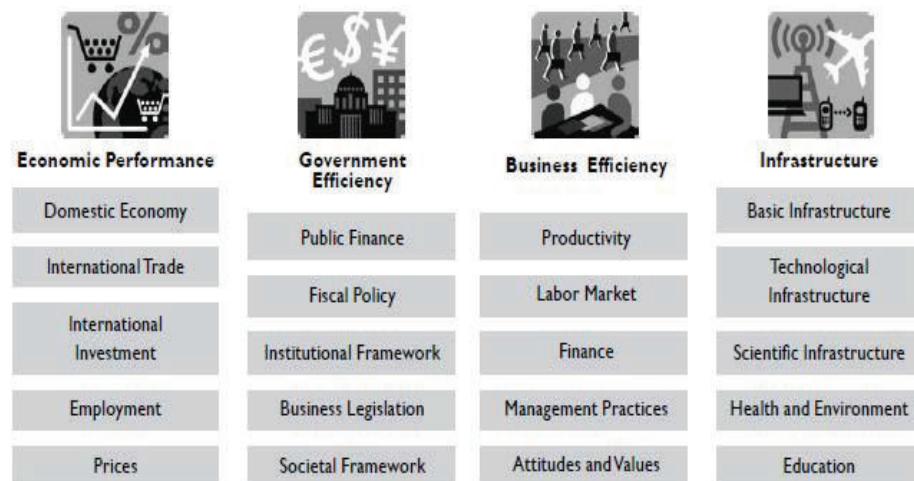


Figura 7 - Desglose de los Factores de Competitividad IMD
(IMD World Competitiveness Yearbook, Methodology and Principles of Analysis, 2015, pág. 2)

- Estos 20 subfactores comprenden más de 300 criterios, aunque cada subfactor no necesariamente tiene el mismo número de criterios.

- Cada subfactor independientemente del número de criterios que contenga, tiene el mismo peso en la consolidación global de los resultados, es decir, 5% (20x5 = 100).
- Por último, agregar los resultados de los 20 sub-factores hace la consolidación total, lo que conduce a la clasificación general del Anuario de Competitividad Mundial.

2.2.2.3 Ecuador en el World Competitiveness Yearbook

Ecuador no es parte de los países analizados en el Anuario de Competitividad Mundial como consta en el Anexo B.

2.2.3 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

2.2.3.1 Antecedentes

Desarrollado por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD), que señala que los países más competitivos poseen:

- Estructuras en el nivel meta que promueven la competitividad.
- Un contexto macro que ejerce una presión de performance sobre las empresas.
- Un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad.

- Un gran número de empresas situadas en el nivel micro que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

2.2.3.2 Descripción

Martínez (2006), presenta los niveles y aspectos que se consideran en el modelo de Competitividad Sistémica:

a) El nivel micro: Condiciones intra e interempresa, incluyendo aspectos de productividad, innovación y difusión tecnológica, la transferencia de información, y la organización industrial específica, pero también de las instituciones que median en las relaciones interempresa.

b) El nivel meso: Abarca las instituciones, servicios e infraestructura territoriales (locales y regionales) de apoyo a las empresas y a los encadenamientos interempresa, tanto privados como públicos. Aspectos como los ecológicos, tecnológicos y laborales son algunos de los que caben en éste ámbito.

c) El nivel macro: Incluye las políticas e instituciones públicas y privadas nacionales orientadas hacia la competitividad de sectores específicos en temas tales como la política monetaria, fiscal, de tipo de cambio y comercial, entre otros.

d) El nivel meta: Valores y filosofías de las sociedades y economías para buscar su desarrollo en general, incluyendo aspectos de búsqueda de consensos, el sistema político y social y la cohesión social, entre otras.

Los factores de cada nivel de competencia que propone el Modelo Sistémico se esquematizan en la Figura 8.

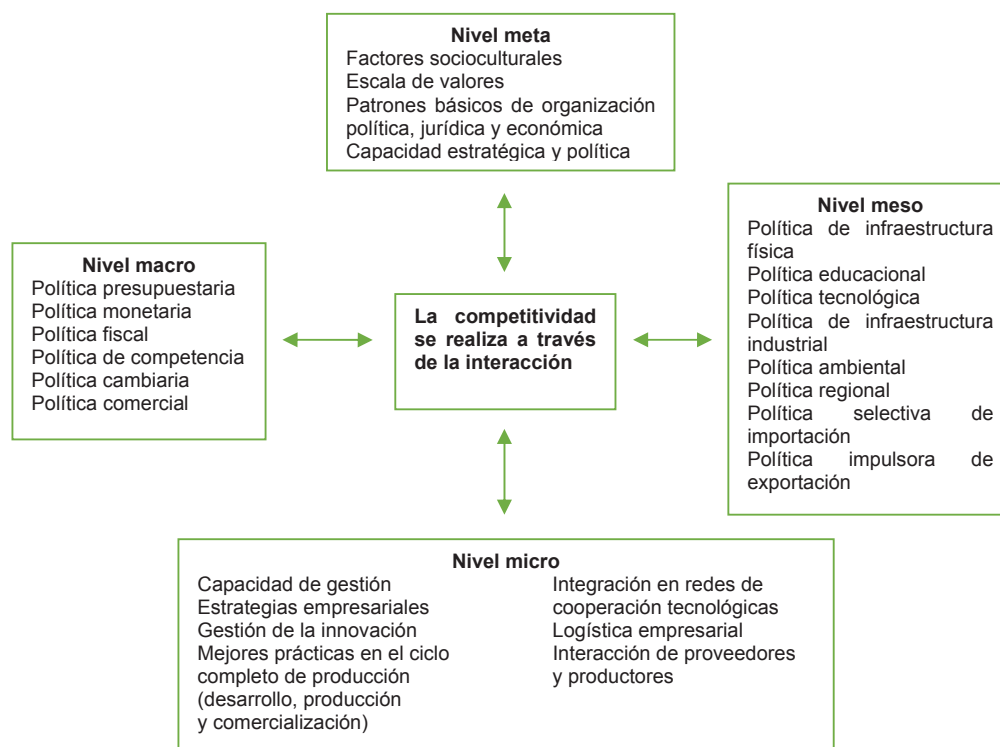


Figura 8 - Factores de Competitividad Sistémica
(Naciones Unidas - Cepal, 2001, pág. 10)

2.2.4 TradeCAN, MAGIC y TradeMap

2.2.4.1 Antecedentes

2.2.4.1.1 TradeCAN (Competitive Analysis of Nations)

CEPAL (2015):

Desde 1990, la CEPAL desarrolló y utiliza una metodología para evaluar la competitividad internacional de un país o un grupo de países a través de sus exportaciones hacia los mercados de comercio internacional más importantes. Esta metodología está basada en el diseño de varios programas computacionales analíticos los cuales constituyeron originalmente el Sistema

CAN (Competitive Analysis of Nations / Análisis de Competitividad de las Naciones).

El TradeCAN, está formado por un conjunto de herramientas de cómputo para el análisis de una base de datos del comercio mundial. La fuente utilizada es la base oficial de datos de comercio internacional de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas (COMTRADE). (NNUU y CEPAL, 2007).

2.2.4.1.2 MAGIC (Modul for the Analysis of Growth of International Commerce)

Sede Subregional de la CEPAL en México (2015), indica:

El Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional es un programa computacional desarrollado por la Sede Subregional de la CEPAL en México, diseñado específicamente para analizar la competitividad de las exportaciones de los países en el mercado de los Estados Unidos. Es muy útil para analizar la posición competitiva de cualquier país o grupo de países que tenga intercambio comercial con los Estados Unidos.

Se basa en la información de importaciones (Customs Value) y exportaciones (Free Alongside Ship, FAS) que proporciona el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el cual abarca incluso los datos de la industria maquiladora. Sobre la base de esta información, el MAGIC automatiza una serie de cálculos para el análisis de la competitividad de productos y países en el comercio internacional.

2.2.4.1.3 TradeMap

TradeMap fue desarrollada por el Centro de Comercio Internacional UNCTAD/OMC (CCI) ó ITC.

Centro de Comercio Internacional ITC (2015):

TradeMap proporciona – en forma de tablas, gráficos y mapas – indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, de mercados alternativos y de mercados competitivos, así como un directorio de empresas importadoras y exportadoras. Cubre 220 países y territorios y 5300 productos del Sistema Armonizado.

NNUU y CEPAL (2007):

Ofrece estadísticas comerciales para el desarrollo de los negocios internacionales y es una base de datos en línea de flujos comerciales globales y barreras de acceso a mercados para el desarrollo de negocios internacionales y la promoción comercial.

Hernández (2006), manifiesta que:

Es un sistema de análisis que provee indicadores sobre los resultados del comercio nacional, la demanda internacional, el potencial para la diversificación de mercados y productos, barreras de acceso a mercados y el papel de los competidores.

- Análisis de la demanda mundial de un producto
- Barreras comerciales
- Datos de comercio a nivel de línea tarifaria
- Desempeño exportador y análisis de competidores
- Perfil importador y exportador de un país
- Comercio entre dos países

2.2.4.2 Descripción

2.2.4.2.1 TradeCAN y MAGIC

Hernández (2006), expone:

1. Se calculan agregados regionales. El TRADECAN ofrece dos amplios agregados: las importaciones del mundo industrializado y las importaciones del mundo en desarrollo. Cada una de éstas es luego desagregada en varios subgrupos de países (3).
2. Cálculo de promedios móviles de tres años. El dato puntual para 1990 es en realidad las importaciones promedio anuales del período 1989-1991.
3. La información del TradeCAN encierra los principales “indicadores” del comercio del país, rubro y mercado importador: Cuota de mercado, Porcentaje de Exportaciones, Especialización, Porcentaje de Importaciones, Participación del rival.
4. Tanto el TradeCAN como el MAGIC toman como base de análisis la Matriz de Competitividad que consta en la Figura 9.

	Productos estancados	Productos dinámicos	
Participación de mercado	Estrellas menguantes	Estrellas nacientes	Sector competitivo
	Retiradas	Oportunidades perdidas	
	-	Porcentaje de importaciones	
	+		

Figura 9 - Matriz de Competitividad

(Cordero, 2005, pág. 29)

En el análisis de la relación de dos variables para medir la competitividad de un país o un producto o tipo de productos intervienen según Cordero (2005), dos factores: exógeno y endógeno. El factor exógeno se refiere a los cambios en el mercado internacional, tales como los gustos o preferencias por un determinado producto, las variaciones en los ingresos de los países, ocasionando incrementos o disminución en las importaciones con respecto al total de todos los productos importados; este primer factor se mide por el porcentaje de importaciones. El factor endógeno, se relaciona con la habilidad que tiene cada país para responder a las alteraciones en la primera variable, ya sea aumentando o disminuyendo sus exportaciones, dependiendo de la dinámica del producto.

Cordero (2005), expone:

En el ejemplo de las exportaciones de bananas de Ecuador, en el caso de que las importaciones de este producto aumenten en Europa y que Ecuador aproveche la coyuntura incrementando sus exportaciones de este producto y por ende su participación en ese mercado, el producto se situará dentro de la categoría de estrellas nacientes, es decir, existe un cambio positivo en el porcentaje de importaciones y un cambio positivo en la participación de mercado.

2.2.4.2.2 TradeMap

El TradeMap basa su análisis en la misma Matriz de Competitividad con las variantes que analiza Demanda Internacional vs. Crecimiento de exportaciones.

2.2.4.3 Ecuador en la CEPAL

De acuerdo a las cifras publicadas en la página de la CEPAL (2015), se presenta los indicadores principales económicos del país.

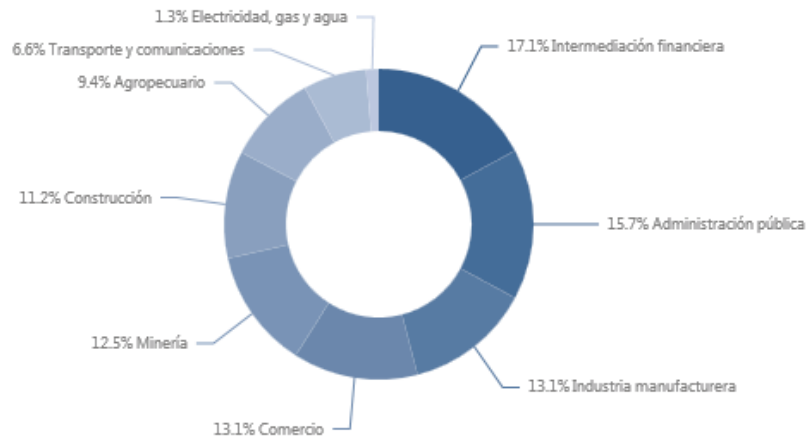


Figura 10 - Valor agregado del PIB por actividad económica
(Cepal, 2015)

En la Figura 10 se presenta el Valor agregado del PIB por actividad económica, en el caso de la Industria Manufacturera el valor del PIB es de 12564.6 millones de dólares para el año 2014, lo que representa el 13.1% de participación.

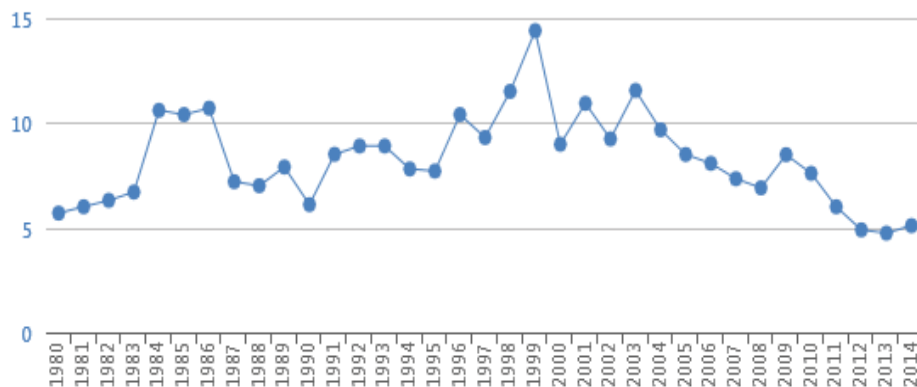


Figura 11 - Tasa de Desempleo
(Cepal, 2015)

En la Figura 11, se refleja la Tasa de Desempleo que presenta un ligero incremento pasando del 2013 (4,7%) al 2014 (5,1%).

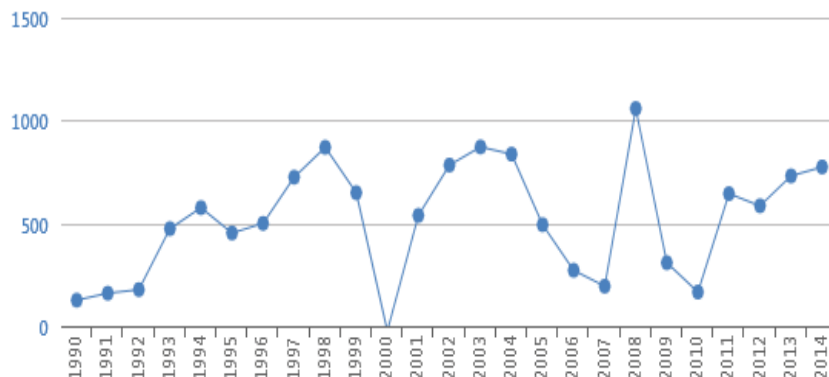


Figura 12 - Inversión extranjera neta (millones de dólares)
(Cepal, 2015)

En la Figura 12, la Inversión extranjera neta se incrementó de 730,9 millones de dólares en el 2013 a 773,9 millones de dólares al 2014 lo que es un buen referente para el país.

2.2.4.4 Ecuador en el TradeMap

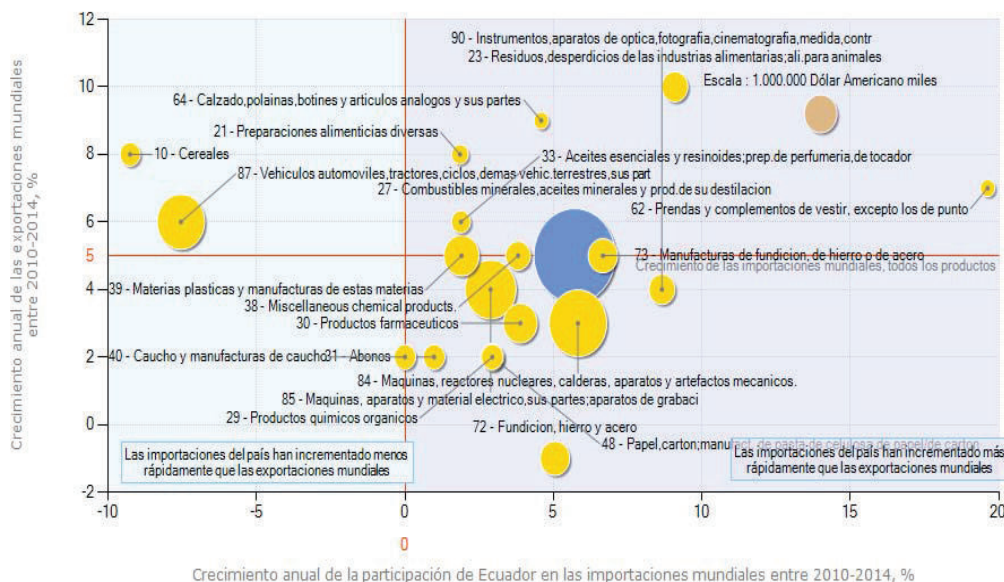


Figura 13 - Crecimiento de la demanda nacional y de la oferta internacional para los productos importados por Ecuador 2010-2014
(ITC, 2015)

En la Figura 13, se presenta el análisis de Ecuador en base a las importaciones y exportaciones realizadas, las burbujas de color amarillo representan que el país es importador de esos productos, la burbuja azul que el país es exportador del producto. En el caso de los productos farmacéuticos se observa que las importaciones son superiores a las exportaciones.

2.3 ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD

La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición favorable dentro de una industria, escenario fundamental donde se lleva a cabo la competencia. Su finalidad es establecer una posición rentable y sostenible frente a las fuerzas que rigen la competencia en la industria. (Porter, 2010).

2.3.1 LIDERAZGO GENERAL EN COSTOS

Porter (2010):

Una empresa puede querer ser el competidor de menor costo, y lograrlo de varias maneras, dependiendo de la industria. Las economías de escala, la tecnología, las materias primas y otros factores pueden ofrecer ventajas de costo. Los clientes deben considerar que su producto es, por lo menos, tan bueno como el que compite con él. De lo contrario, forzarán a reducir más los precios. Buscar el liderazgo en costos es más difícil si la competencia quiere tener la misma ventaja.

Una estrategia de Liderazgo en costos exige que la empresa tenga procesos eficientes que le permitan alcanzar el menor costo sin descuidar la calidad del producto que oferta y que esté acorde a las exigencias del mercado, por otro lado los competidores querrán tener la misma ventaja produciéndose en muchos casos una guerra de precios que puede dañar la industria en general.

2.3.2 LA DIFERENCIACIÓN

Porter (2010):

Una compañía para distinguirse de sus rivales debe ofrecer un valor superior, un servicio particular o atributos de sus productos. Los distintos tipos de diferenciación varían de una industria a otra. La diferenciación cuesta dinero. Para superar el promedio de la industria, una compañía que trata de ser distinta debe tener precios más altos. La empresa debe reducir gastos en áreas que no perjudiquen los rasgos que la diferencian, como el modo de hacer algo que los clientes valoran y que sus competidores no hacen.

Para lograr diferenciarse de la competencia, el producto o servicio ofertado debe contar con atributos superiores a los ya existentes y ser percibidos de tal forma por sus clientes, de modo que un precio elevado sea justificable al recibir un producto o servicio de calidad, que satisfaga las exigencias.

2.3.3 EL ENFOQUE

Porter (2010):

Una estrategia de enfoque se dirige a segmentos específicos de la industria y hace caso omiso de los demás. Los compradores deben tener requisitos individualistas para que el área de enfoque sea realmente ventaja competitiva. La estrategia de enfoque funciona mejor cuando sus competidores no satisfacen las necesidades de un segmento.

Una estrategia de enfoque orienta sus esfuerzos hacia un segmento o grupo específico a fin de atender sus necesidades y puede convertirse en una oportunidad de negocio ya que otros los han desatendido o aun no los han identificado.

2.4 TIPOS DE ESTUDIO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En la Tabla 7 se resumen los tipos de estudio así como los diseños de investigación.

Tabla 7 - Tipos de Estudio y Diseño de Investigación

ESTUDIO	HIPÓTESIS	DISEÑO
Exploratorio (Problema de investigación poco estudiado)	- No se establecen, lo que se puede formular son conjeturas iniciales	- Transeccional descriptivo - Preexperimental
Descriptivo (Mide y evalúa diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar)	- Descriptiva	- Preexperimental - Transeccional descriptivo
Correlacional (Medir dos o más variables para conocer si están o no relacionadas)	- Diferencia de grupos sin atribuir causalidad - Correlacional	- Cuasiexperimental - Transeccional correlacional - Longitudinal (no experimental)
Explicativo (Responder las causas de los eventos físicos o sociales)	- Diferencia de grupos atribuyendo causalidad - Causales	- Experimental - Cuasiexperimental, longitudinal y transeccional causal (cuando hay bases para inferir causalidad, un mínimo de control y análisis estadísticos apropiados para analizar relaciones causales)

Fuente: Sampieri, Collado y Lucio (1998)

Los estudios descriptivos conciernen y son diseñados para describir la distribución de variables, sin considerar hipótesis causales o de otro tipo (Rada, 2007).

Sampieri et al (1998), considera que la investigación no experimental es aquella que se la realiza sin manipular deliberadamente las variables independientes y se basa en variables que ya ocurrieron, es decir, con enfoque retrospectivo. Los diseños transeccionales realizan observaciones en un momento único en el tiempo. Cuando miden variable de manera individual y reportan esas mediciones son descriptivos. Cuando describen relaciones entre variables son correlacionales.

Una vez revisados los tipos y diseños de investigación se determina que el presente estudio es de tipo descriptivo, no experimental, de diseño transeccional descriptivo.

3 METODOLOGÍA

3.1 ANÁLISIS SITUACIONAL

3.1.1 CLASIFICACIÓN GENERAL DE LAS PYMES

De acuerdo a las cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC (2013), se consideran dos variables para definir el tamaño de empresa. a) Volumen de ventas anual y b) número de personas ocupadas.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. (Art. 53. Definición y Clasificación de las MIPYMES. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2010).

En la tabla 8 se exponen las variables que se consideran para clasificar a las empresas por su tamaño.

Tabla 8 - Variables de clasificación tamaño de empresa

TAMAÑO DE EMPRESA	VOLÚMEN DE VENTAS ANUAL (En dólares)	NÚMERO DE PERSONAS OCUPADAS
Microempresa	Menor a 100.000	1 a 9
Pequeña	100.001 a 1.000.000	10 a 49
Mediana	1.000.001 a 5.000.000	50 a 199
Grande	5.000.001 en adelante	200 en adelante

Fuente: Directorio de Empresas y Establecimientos, INEC (2013)

Una vez que se analizan las variables descritas se puede agrupar las empresas por su tamaño, determinando el número de empresas por cada grupo, los mismos que se exponen en la Tabla 9.

Tabla 9 - Estructura de empresas según su tamaño

TAMAÑO DE EMPRESA	NÚMERO DE EMPRESAS	PORCENTAJE
Microempresa	731.761	90,4%
Pequeña	61.798	7,6%
Mediana	12.830	1,5%
Grande	3.883	0,5%
Total	810.272	100,0%

Fuente: Directorio de Empresas y Establecimientos, INEC (2013)

Las Microempresas tienen mayor representatividad, seguidas por las Pequeñas y Medianas Empresas; los porcentajes de participación por tamaño de empresa se ilustran en la Figura 14.

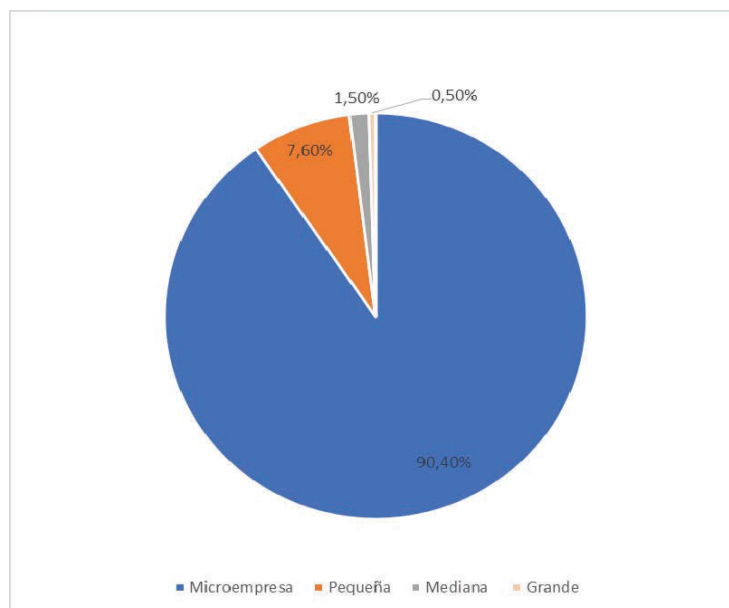


Figura 14 - Porcentaje de participación por tamaño de empresa (Directorio de Empresas y Establecimientos, INEC, 2013)

De acuerdo a las cifras publicadas por el INEC (2013), las cinco actividades económicas principales que concentran el 73,4% del total de empresas en el país son: Comercio (37,1%), Agricultura y ganadería (11,6%), Transporte y almacenamiento (9,3%), Manufacturas (7,9%); y, Alojamiento y comidas (7,9%).

La mayor concentración de empresas se encuentran en las siguientes provincias: Pichincha (23,9%), Guayas (18,5%), Manabí (8,6%), Azuay (5,6%) y Tungurahua (5,1%). Estas cinco provincias concentran el 61,7% de empresas.

3.1.2 IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Las Pymes constituyen un eje importante en la dinamización de la economía de un país por su aporte en la generación de riqueza desde varios ámbitos.

Zamora y Villamar (2011), señalan:

Las PYMEs ecuatorianas se han convertido en una importante fuente de ingresos, por lo cual, el mejoramiento continuo de las mismas es indispensable para el desarrollo de la economía, por tanto, se debería considerar la necesidad de contar con una estrategia participativa e integrada dirigida al mejoramiento competitivo del sector de la pequeña y mediana empresa, en el intento de construir un tejido empresarial con las fortalezas suficientes para enfrentar de forma efectiva los retos del entorno económico global.

A continuación se presentan las ventas nacionales, exportaciones y número de personal ocupado de las Pymes a fin de tener un referente de su importancia económica.

3.1.2.1 Ventas

Para el análisis de las ventas se consideran las cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos correspondiente al año 2013.

“Ventas, es el ingreso proveniente de las transacciones comerciales de bienes o servicios durante un año” (INEC, 2013).

“Exportación, es la venta de bienes o servicios para uso o consumo desde el país hacia el resto del mundo” (INEC, 2013).

3.1.2.1.1 En Ecuador

Las pequeñas empresas alcanzan ventas por USD.18.009.068.104 y las medianas empresas ventas por USD. 24.090.777.382. Las ventas totales de las Pymes son de USD. 42.099.845.486 con una mayor concentración de ventas a nivel nacional.

El detalle de las ventas nacionales, exportaciones y ventas totales a nivel país por sector económico y tamaño de empresa se pueden observar en el Anexo C.

3.1.2.1.2 En Pichincha

El total de ventas alcanzados por las Pymes de Pichincha es de USD. 14.168.177.157 manteniéndose la tendencia reflejada a nivel país, es decir las ventas a nivel nacional por encima de las exportaciones. Las ventas en dólares por sector económico y tamaño de empresa correspondientes a las Pymes de la provincia Pichincha se encuentran en el Anexo D.

3.1.2.1.3 En el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ)

En el Anexo E se puede observar el detalle de ventas en dólares por sector económico y tamaño de empresa correspondiente al Distrito Metropolitano de Quito, si se analiza la participación de la Industria Farmacéutica versus la Industria Manufacturera ésta es del 1,55% para la pequeña empresa donde la totalidad de ventas se centra en el mercado nacional.

Las medianas empresas tienen participación en el mercado local y también en exportaciones, siendo las ventas del mercado local superiores.

3.1.2.2 Personas afiliadas al IESS

El número de personas afiliadas se toman de las cifras publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos correspondiente al año 2013.

“Personas que realizan actividades laborales por las que reciben sueldos y salarios, son afiliados al IESS y tienen derecho a la seguridad social” (INEC, 2013).

3.1.2.2.1 En Ecuador

En la Tabla 10 consta el número de personas afiliadas al IESS en el 2013 por sector económico a nivel país.

Tabla 10 - Personas afiliadas al IESS a nivel país

Sectores Económicos	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	43.646	61.796	105.442
Explotación de Minas y Canteras	4.719	5.937	10.656
Industrias Manufactureras	60.539	49.393	109.932
Comercio	117.821	89.363	207.184
Construcción	40.449	29.340	69.789
Servicios	278.988	270.761	549.749
Total	546.162	506.590	1.052.752

Fuente: INEC (2013)

Para el 2013, el número de empleados afiliados en las Pymes es de 1.052.752 personas de lo cual el 18,6% (546.162) corresponde a pequeñas empresas y la diferencia (506.590) a medianas empresas, concentrando un 35,9% del total general del país.

3.1.2.2.2 En Pichincha

En la Tabla 11 consta el número de personas afiliadas al IESS en Pichincha, notándose mayor concentración de personas afiliadas en las pequeñas empresas. El total de personas afiliadas en las Pymes es de 357.386 para el año 2013.

Tabla 11 - Personas afiliadas al IESS en Pichincha

Sectores Económicos	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	8.113	15.417	23.530
Explotación de Minas y Canteras	817	1.581	2.398
Industrias Manufactureras	23.091	20.489	43.580
Comercio	37.654	29.139	66.793
Construcción	15.721	10.163	25.884
Servicios	98.153	97.048	195.201
Total	183.549	173.837	357.386

Fuente: INEC (2013)

3.1.2.2.3 En el Distrito Metropolitano de Quito (DMQ)

En la Tabla 12 consta el número de personas afiliadas al IESS en el DMQ, la mayor concentración de personal está en las medianas empresas, constituyendo el 2,83% de participación de la industria farmacéutica versus la industria manufacturera.

Tabla 12 - Número de personas afiliadas en el Distrito Metropolitano de Quito

Sectores Económicos	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5.002	7.841	12.843
Explotación de Minas y Canteras	817	1.581	2.398
Industrias Manufactureras	21.662	19.127	40.789
Comercio	34.281	27.013	61.294
Construcción	14.904	9.766	24.670
Servicios	91.904	93.160	185.064
Total	168.570	158.488	327.058
CIIU: Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	245	541	786
Porcentaje de participación del CIIU Farmacéutico sobre el total de la Industria Manufacturera	1,13	2,83	1,93

Fuente: INEC (2013)

3.1.3 LAS PYMES Y EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

3.1.3.1 Matriz Productiva

3.1.3.1.1 Definición

SENPLADES (2012):

La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.

3.1.3.1.2 Sectores Priorizados

Para el proceso de cambio de la matriz productiva del Ecuador se han considerado 14 sectores productivos y 5 industrias estratégicas, los mismos que se detallan en la tabla 13.

Tabla 13- Sectores Priorizados Matriz Productiva

INDUSTRIAS PRIORIZADAS
Bienes
1) Alimentos frescos y procesados
2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
3) Confecciones y calzado
4) Energías renovables
5) Industria farmacéutica
6) Metalmecánica
7) Petroquímica
8) Productos forestales de madera
Servicios
9) Servicios ambientales
10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes
12) Construcción
13) Transporte y logística
14) Turismo
INDUSTRIAS ESTRATÉGICAS
1) Refinería
2) Astillero
3) Petroquímica
4) Metalurgia
5) Siderúrgica

Fuente: SENPLADES (2012)

3.1.3.1.3 Ejes de Cambio

De acuerdo a la Senplades (2012), los ejes en los que se basa el cambio o transformación de la matriz productiva son:

- Diversificación productiva basada en el desarrollo de industrias estratégicas-refinería, astillero, petroquímica, metalurgia y siderúrgica y en el establecimiento de nuevas actividades productivas-maricultura, biocombustibles, productos forestales de madera que amplíen la oferta de productos ecuatorianos y reduzcan la dependencia del país.
- Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables.
- Sustitución selectiva de importaciones con bienes y servicios que ya producimos actualmente y que seríamos capaces de sustituir en el corto plazo: industria farmacéutica, tecnología (software, hardware y servicios informáticos) y metalmecánica.
- Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado -alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo-. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos.

Uno de los ejes de cambio es precisamente la sustitución de las importaciones para la industria farmacéutica con enfoque en el incremento de la producción nacional para satisfacer las necesidades del mercado local con miras de expansión hacia el exterior a fin de lograr una Balanza Comercial positiva.

3.1.3.2 Importancia de las Pymes en el cambio de la Matriz Productiva

El objetivo 10 del Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017, es el impulso de la transformación de la matriz productiva, con la perspectiva de que los desafíos

actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos, con visión territorial y de inclusión económica en los encadenamientos que generen. Se debe impulsar la gestión de recursos financieros y no financieros, profundizar la inversión pública como generadora de condiciones para la competitividad sistémica, impulsar la contratación pública y promover la inversión privada.

Un cambio en la matriz productiva requiere el acuerdo de los actores de menor tamaño relativo que son cruciales en la generación de empleo y que pueden promover las nuevas iniciativas requeridas para profundizar la redistribución.

En la Agenda para la Transformación Productiva 2010 - 2013 se indica que la Política de apoyo a las MIPYMES se articula con el fin de cerrar las brechas entre agentes por lo que es necesario que la política de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas reduzcan los notorios rezagos en materia de productividad y capacidad exportadora que contribuyen a la heterogeneidad estructural y perpetúan altos niveles de desigualdad económica y social.

El Ministerio de Comercio Exterior (2015), manifiesta:

Se puede guiar el cambio de la matriz productiva impulsado desde nuestro país, incrementando la productividad y calidad de la producción exportable de bienes y servicios y aprovechando las oportunidades internacionales de mercado. El Ministro agregó que a nivel de la región se presentan oportunidades para la inversión en servicios, producción de servicios y bienes manufacturados, minería y construcción, entre otras.

3.1.4 EL MERCADO FARMACÉUTICO EN EL ECUADOR

"La salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades" (OMS, 1948).

ALFE (2013):

La materia prima utilizada por los laboratorios son los ingredientes farmacéuticos activos o farmoquímicos, los cuales quedan aptos para el expendio y utilización en personas luego de un proceso de acondicionamiento. Los principios activos junto con los excipientes permiten obtener una forma farmacéutica (solución, jarabe, polvo, cápsula, gragea, suspensión, etc.), que posteriormente es envasada, etiquetada, estuchada y prospectada.

Ministerio de Comercio Exterior y Proecuador (2013):

Existen dos tipos de medicamentos, los de marca y los genéricos. Los primeros, también llamados medicamento innovador (original) contienen una nueva molécula que no era comercializada hasta ese momento y que ha pasado por todas las fases del desarrollo de un nuevo producto y/o un nuevo principio activo. Un medicamento genérico es aquel vendido bajo la denominación del principio activo que incorpora, siendo bioequivalente a la marca original. Un genérico puede ser elaborado una vez vencida la patente del medicamento de marca

La producción farmacéutica nacional se caracteriza por la manufactura de medicamentos genéricos de uso humano, tanto aquellos rotulados bajo la denominación común internacional como genéricos de marca. (ALFE, 2013)

Las ventas de medicamentos en el mercado local sumaron aproximadamente US\$ 1.500 millones en 2013, de los cuales aproximadamente el 80-85 % eran de origen importado y 20-15 % de producción nacional (Vicepresidencia de la República, 2015).

Según el MIPRO en el 2014, la producción ecuatoriana está concentrada, principalmente, en las formas sólidas de medicamentos, tales como cápsulas, tabletas y comprimidos, que constituyen el 82% de la producción total. En el segundo lugar de importancia se encuentran las formas líquidas, que representan

el 15,2% de medicamentos elaborados, seguidos por semilíquidos, con el 2.8% de la participación total.

3.1.4.1 Normatividad en Ecuador

Uno de los principales requisitos de cumplimiento obligatorio para los laboratorios farmacéuticos instalados en el país que fabriquen, almacenen y maquilen medicamentos, como producto terminado, semielaborado o acondicionado, en empaque primario o secundario; es la obtención del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura (B.P.M) cuyos lineamientos constan en el Reglamento Sustitutivo del Reglamento de Buenas Prácticas de Manufactura para laboratorios farmacéuticos.

Se instauró en el país la obtención del Registro Sanitario de tipo documental con control post-registro que garantice mediante control aleatorio posterior la calidad de los fármacos.

Los medicamentos que se comercializan en el país deben cumplir con la normativa vigente en cuanto a Fijación de Precios expedida por el Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos y la Resolución 10 con la lista de precios techo para medicamentos estratégicos.

Proecuador (2013) hace referencia al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, cuyos principios son:

- Igualdad, de condiciones y protección para inversiones e inversionistas nacionales y extranjeros.
- Propiedad: Protección a la propiedad de los inversionistas (prohibición de toda forma de confiscación).

- Derechos: Libertad de producción, comercialización, importación y exportación de bienes y servicios, con sujeción a lo estipulado en la Constitución, leyes y regulaciones establecidas por la normativa vigente.
- Tributación: Las inversiones nacionales y extranjeras están sujetas al mismo Régimen Tributario.
- Resolución de conflictos: En los contratos de inversión con inversionistas extranjeros se podrán pactar cláusulas arbitrales para resolver las controversias que se presenten entre el Estado y los inversionistas, el conflicto podrá ser sometido a arbitraje internacional de conformidad con los tratados suscritos por el Ecuador.
- Otros: Libre transferencia al exterior de utilidades e inversión una vez cumplidas las obligaciones tributarias y otras responsabilidades, conforme lo establecido en las normas legales.

3.1.4.2 MERCADO PRIVADO

Como referente de información de la industria se toma como base, la información proporcionada por IMS (International Marketing Services) que analiza principalmente al mercado bajo dos clasificaciones:

- Farma (Farmacéutica)
- Leches y suplementos

3.1.4.2.1 Ventas totales por tipo de mercado

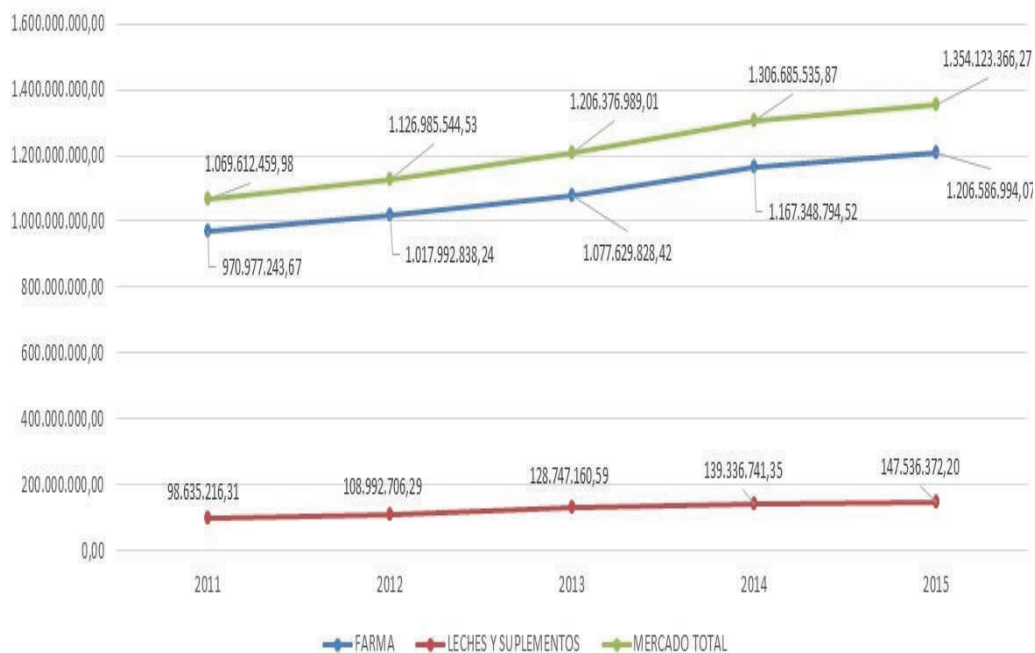


Figura 15 - Ventas totales por tipo de mercado
(IMS, 2015)

En la Figura 15 se observa una tendencia creciente de las ventas totales en dólares del mercado farmacéutico.

3.1.4.2.2 Crecimiento Mercado Total

Si se analiza la tendencia de Crecimiento del Mercado Total presentada en el Figura 16 y si se compara el 2015 versus el 2014, existe una desaceleración del 3,63%, debido principalmente a la contracción del mercado.

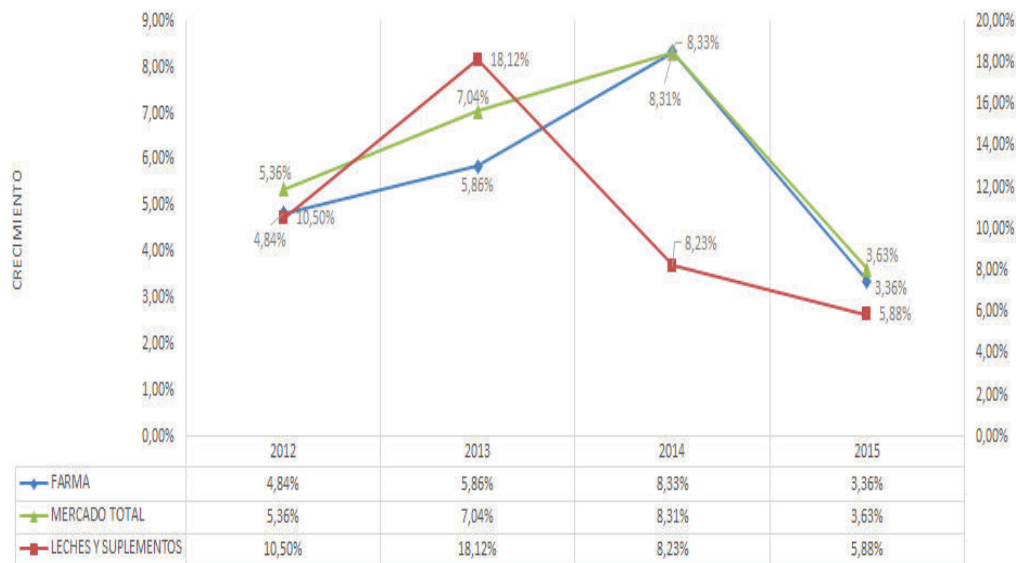


Figura 16 - Crecimiento Mercado Total
(IMS, 2015)

3.1.4.2.3 Ventas totales por procedencia

En la Tabla 14 se presentan las ventas totales en dólares, considerando el lugar de procedencia.

Tabla 14 - Ventas Totales en dólares y por procedencia

PROCEDENCIA	2012	2013	2014	2015
Europa	418.711.637	440.020.905	467.992.424	474.877.100
Latinoamérica	327.875.566	358.477.659	387.248.733	402.445.497
Norteamérica	205.007.160	217.931.058	229.643.460	229.027.249
Nacional	147.991.505	158.774.720	185.412.485	208.060.011
Africano	17.106.360	20.171.028	22.212.755	24.834.071
Asiático	10.293.317	11.001.618	14.175.678	14.879.439
GENERAL	1.126.985.545	1.206.376.989	1.306.685.536	1.354.123.366

Fuente: IMS (2015)

Con el fin de analizar las tendencias en la participación en ventas por procedencia, se presenta la tabla 15.

Tabla 15 - Porcentaje de Participación por Procedencia

PROCEDENCIA	2012	2013	2014	2015
Europa	37,15%	36,47%	35,82%	35,07%
Latinoamérica	29,09%	29,72%	29,64%	29,72%
Norteamérica	18,19%	18,06%	17,57%	16,91%
Nacional	13,13%	13,16%	14,19%	15,36%
Africano	1,52%	1,67%	1,70%	1,83%
Asiático	0,91%	0,91%	1,08%	1,10%

Fuente: IMS (2015)

Si se analizan las Tablas 14 y 15, se observa que la mayor concentración de ventas se encuentra en los medicamentos de origen extranjero, por otro lado el mercado nacional presenta una creciente en sus ventas pero no es suficiente ya que no tiene una participación importante de mercado.

De ahí la necesidad de impulsar el crecimiento, la productividad y competitividad del sector farmacéutico nacional, incentivando la inversión, la incorporación de mayor valor agregado, generación de confianza que lo producido en el país es de calidad, con miras a generar sostenibilidad del sector a largo plazo.

3.1.4.2.4 Ventas totales Farma por Tipo

En las ventas totales por tipo de fármaco están considerados los de marca y genéricos.

En la Tabla 16 se expone la totalidad de ventas en dólares y por tipo.

Tabla 16 – Ventas en dólares mercado Farma por tipo

TIPO	2011	2012	2013	2014	2015
Genérico	70.469.715	75.663.574	78.179.070	86.340.941	88.758.026
Marca	900.507.529	942.329.265	999.450.759	1.081.007.853	1.117.828.968
Mercado total	970.977.244	1.017.992.838	1.077.629.828	1.167.348.795	1.206.586.994

Fuente: IMS (2015)

Se puede apreciar fácilmente que los medicamentos de marca son los que acaparan mayor participación de mercado frente a los genéricos.

3.1.4.2.5 Principales competidores en el mercado farmacéutico – genéricos

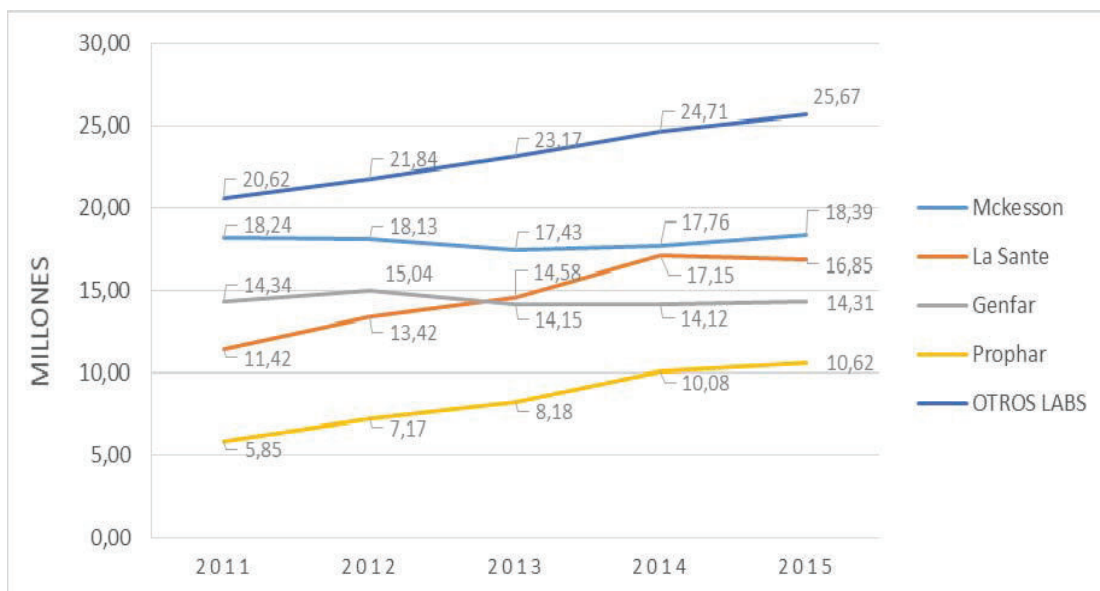


Figura 17 – Principales competidores mercado Farma – genéricos (IMS, 2015)

En la figura 17 se presentan los diez principales competidores en el mercado farmacéutico de genéricos, la mayor representatividad la tienen empresas extranjeras y poca participación para el mercado nacional, en el grupo de otros laboratorios se encuentran Life, Baxter, Roddome, Genamerica, Ecuaquímica y Química Ariston. Las diez empresas tienen una participación para el 2015 del 85% del mercado total.

3.1.4.3 MERCADO INSTITUCIONAL (PÚBLICO)

El mercado institucional corresponde a las compras de fármacos que el Estado realiza, siendo su última adquisición a finales de 2011 a través de la Subasta Inversa Corporativa de Medicamentos (SICM) planteada inicialmente para un período de dos años. Los medicamentos que se adquieren bajo esta modalidad buscan satisfacer las necesidades de la Red Pública integradas por el Ministerio de Salud Pública (MSP), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) e Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional (ISSPOL).

La compra pública de medicamentos del 2011 al 2014 a nivel país alcanzó la suma de seiscientos setenta y un millones de dólares. Las compras por cada año se muestran en la Figura 18.

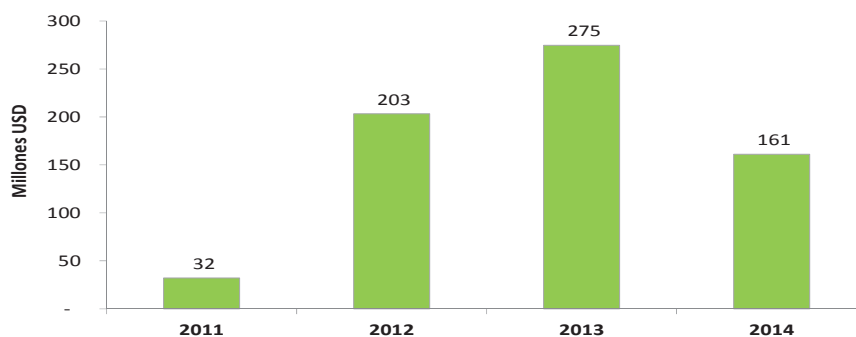


Figura 18 - Contratación Pública 2011 – 2014
(SERCOP, 2015)

En el 2014, la compra de medicamentos representa el 2% del total de la Contratación Pública, tal como se muestra en la Figura 19.

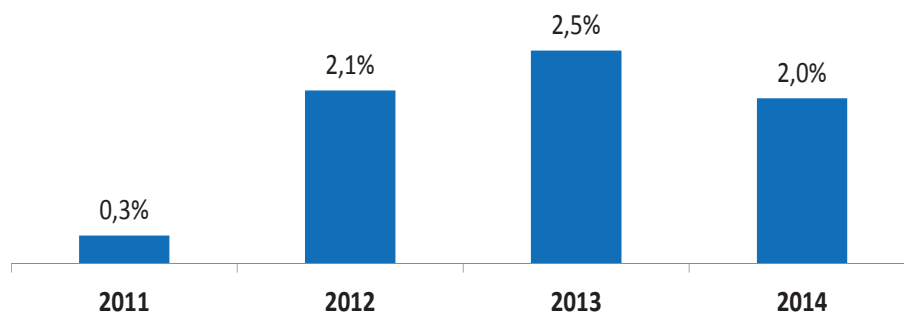


Figura 19- Compra de medicamentos / Contratación Pública Nacional (SERCOP, 2015)

La compra de medicamentos por parte del Estado representó el 0,5% del Presupuesto General del Estado como se refleja en la Figura 20.



Figura 20 - Compra de medicamentos / Presupuesto General del Estado (SERCOP, 2015)

Las compras del Estado para el 2012 presenta un incremento considerable ya que en este año empieza a efectivizarse el proceso de Subasta Corporativa referida anteriormente, manteniéndose un ritmo similar en el 2013.

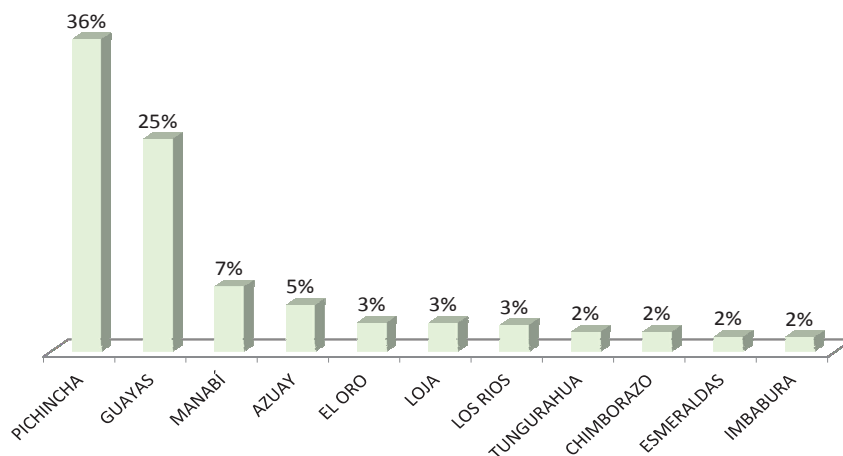


Figura 21 - Compra pública de medicamentos por ubicación de Entidades Contratantes (SERCOP, 2015)

En la Figura 21 se puede observar la concentración de compra pública en el periodo 2011 - 2014 por provincia, con mayor representatividad en Pichincha y Guayas.

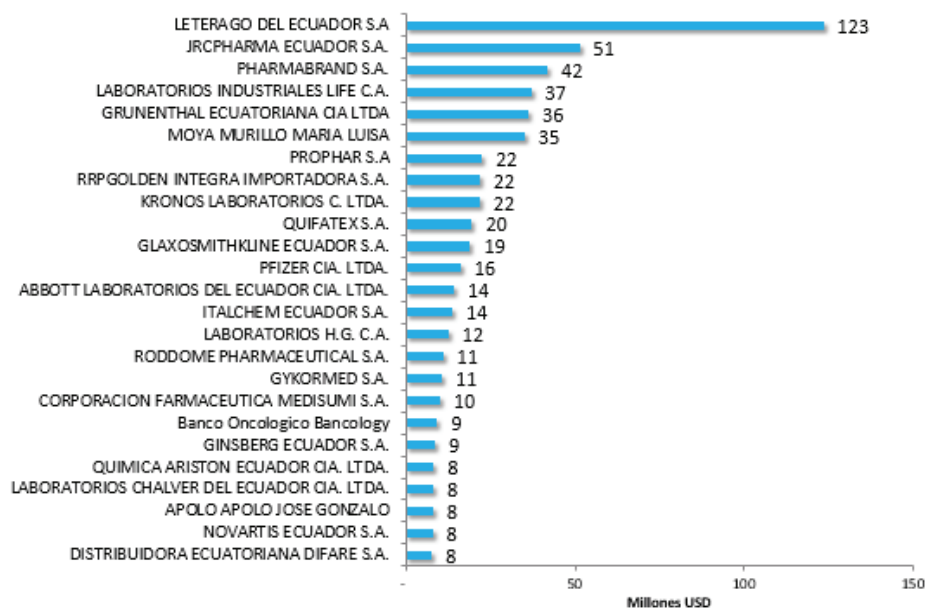


Figura 22 - Principales proveedores Estado, SICM 2011 (SERCOP, 2015)

En la Figura 22 se puede apreciar que el mayor proveedor del Estado en la SICM 2011 fue Leterago con 123 millones de dólares seguido por JRC Pharma con 51 millones de dólares, en último lugar de los 25 principales proveedores está Difare con 8 millones de dólares.

Actualmente se está llevando a cabo el proceso de Subasta Corporativa 2016, el proceso se encuentra pendiente por concluir hasta junio de este año donde se determinarán las empresas adjudicadas siempre que cumplan los requisitos establecidos en las bases de concurso.

3.1.4.4 ENFARMA

Se crea la Empresa Pública de Fármacos ENFARMA EP, mediante Decreto Ejecutivo No. 181 publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 98, de 30 de diciembre de 2009.

Las competencias que tiene ENFARMA:

1. Investigación y desarrollo de principios activos para la elaboración de medicamentos o fármacos de uso humano, veterinario y agroforestal.
2. Producción de medicamentos y fármacos genéricos o de marca registrada y/o patentada en general.
3. Comercialización, importación, exportación, envasado, etiquetado, distribución e intermediación de medicinas, fármacos e insumos químicos tanto genéricos como de marca registrada o patentada, de uso humano, veterinario, agroforestal y vegetal.
4. Desarrollo de investigaciones científicas, programas experimentales y mejoramiento tecnológico en materia farmacéutica.

5. Elaboración de programas generales de promoción y difusión del uso de medicamentos genéricos y otros fármacos.
6. Participación, con inversión de capital o bienes, en la investigación y desarrollo de nuevos principios activos de uso humano, veterinario, agroforestal y vegetal que se realicen en asociación con otras empresas nacionales o extranjeras, públicas o privadas.
7. Producción de biológicos y reactivos de diagnóstico.

3.1.4.5 IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA

Partiendo de que la salud es un derecho que garantiza el Estado, tal como lo estipula el Art. 32 de la Constitución del Ecuador, es necesario impulsar el desarrollo de la Industria Farmacéutica a fin de cubrir la demanda nacional, articulando estrategias que beneficien a los actores y beneficiando al país con la generación de riqueza.

La Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Ecuatorianos (ALFE) presentó su propuesta para implementación del cambio de la Matriz Productiva, con la finalidad de beneficiar a la población con medicina de calidad y alcance de todos, dentro de los puntos principales de la propuesta entregada están:

- Incremento de la provisión y mejores precios para las compras públicas.
- Propuesta para la sustitución de importaciones de medicamentos, propuesta de inversión en investigación y desarrollo.

- La industria farmacéutica nacional en colaboración con instituciones del estado como SENESCYT, YACHAY y el sector académico nacional apuntando a descubrir nuevas formas farmacéuticas de los recursos de la rica biodiversidad del país.

3.2 ELECCIÓN DEL MODELO DE COMPETITIVIDAD

Para la elección del Modelo de Competitividad se han desarrollado dos tablas comparativas que permitan identificar las características más relevantes de cada modelo a fin de determinar el que más se ajuste al presente estudio, tal como se exponen en los Anexos F y G.

3.2.1 COMPARACIÓN ENTRE MODELOS

- El Global Competitiveness Report del WEF basa su análisis en 12 pilares dividido en tres subíndices Requerimientos Básicos, Impulsores de la Eficiencia y Factores de Innovación y sofisticación; el Global Competitiveness Yearbook presenta cuatro factores Desempeño Económico, Eficiencia Pública, Eficiencia de los Negocios, Infraestructura. Por su lado la Competitividad Sistémica analiza cuatro niveles Meta, Meso, Micro y Meta y TradeCAN y MAGIC presentan datos de comercio internacional.
- El World Competitiveness Yearbook del IMD y el Global Competitiveness Report del WEF, son Modelos de Competitividad líderes a escala mundial que presentan estudios comparativos entre países acerca de los factores que inciden sobre la productividad y el crecimiento de una nación.
- El IMD y el WEF basan su información en datos duros de fuentes nacionales e internacionales (Cuantitativo) y en Encuestas anuales de Opinión dirigidas a Ejecutivos (Cualitativo).

- En el IMD 2/3 de la información está formado por datos duros correspondientes a cifras oficiales (Cuantitativo) y un 1/3 proviene de los resultados de la Encuesta anual de Opinión dirigida a Ejecutivos (Cualitativo), en el WEF el 70% de la información proviene de la Encuesta, por lo que este último puede cubrir a todos los países mientras que IMD se concentra en los 61 países más productivos y competitivos.
- El modelo desarrollado por el WEF contempla el análisis de 148 economías en el 2013 – 2014 y 140 economías en el 2015 - 2016 en los dos periodos analizados se considera a Ecuador dentro del ranking; el IMD presenta datos de 60 economías en el 2014 y de 61 en el 2015 en el que Ecuador no figura dentro del ranking. La competitividad sistémica no dispone de un ranking; y, finalmente CEPAL dispone de datos de comercio exterior donde si incluye a Ecuador, no posee un ranking como los modelos anteriormente descritos.
- El IMD y WEF ofrecen un instrumento de comparabilidad entre países y regiones a través de los rankings y datos presentados por cada modelo.
- El WEF y el IMD tienen una metodología definida a través del cual se puede realizar el cálculo de la competitividad. En el caso del WEF presenta los resultados de manera abierta y se puede tener acceso a la información, en el caso del IMD los resultados son restringidos.
- La Competitividad sistémica y TradeCAN, MAGIC y TradeMAP no cuentan con instrumentos de medición para el análisis de la competitividad.
- El TradeCAN, MAGIC y TradeMAP son modelos computacionales que se basan en cifras de comercio internacional no analizan las causas de competitividad de un país.

3.2.2 ELECCIÓN DEL MODELO DE COMPETITIVIDAD

Luego de analizar los modelos de competitividad, se realizó una Matriz de Comparación a fin de determinar el modelo que se ajuste a los requerimientos de la presente investigación, tal como consta en la Tabla 17.

Tabla 17 – Matriz de comparación de modelos

Características de los modelos	WEF	IMD	IAD	CEPAL
Dispone de factores de competitividad	1	1	1	0
Posee un instrumento de medición	1	1	0	1
Ofrece comparabilidad	1	1	0	1
Participación Ecuador	1	0	0	1
Cuenta con una metodología	1	1	1	0
Acceso a la metodología aplicada	1	1	1	0
Acceso sin costo a resultados	1	0	0	0
Total	7	5	3	3

Fuente: WEF (2015), IAD (2015), IMD (2015), CEPAL (2015)

1 = Resultado positivo

0 = Resultado negativo

De los resultados obtenidos, se determinó que el Global Competitiveness Report desarrollado por el WEF es un modelo de competitividad que ofrece una fuente de información con metodología propia cuya puntuación alcanzada en la Matriz de Comparación de la Tabla 17 fue superior al resto de modelos analizados.

Al aplicar la metodología desarrollada por el WEF en las Pymes de la Industria Farmacéutica, se pueden comparar sus resultados frente a los obtenidos por el Ecuador en el Global Competitiveness Report.

Por lo tanto el modelo de competitividad desarrollado por el WEF, es el modelo que se seleccionó para el análisis de competitividad de las Pymes de la Industria Farmacéutica.

3.3 METODOLOGÍA APLICADA

3.3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

A fin de analizar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas dentro del cambio de la matriz productiva para el sector priorizado Industria Farmacéutica en el Distrito Metropolitano de Quito, se realizó un estudio de tipo descriptivo para la evaluación y medición de los factores aplicables al Modelo de Competitividad seleccionado, a fin de explicar el objeto motivo de la presente investigación.

3.3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizó una investigación de tipo no experimental, porque no se sometieron las variables a un condicionante o manipulación para analizarlos con posterioridad, de diseño transeccional y descriptiva en cuanto a factores y variables analizadas.

3.3.3 POBLACIÓN

Los sectores inmersos en el ámbito Salud son:

- Industria Farmacéutica.
- Farmacias.
- Comercio por mayor de productos farmacéuticos.
- Clínicas-hospitales y servicios de salud.
- Medicina prepagada y seguros de salud.
- Comercio por mayor de instrumentos y materiales médicos quirúrgicos.

La población objeto de estudio, constituyó la totalidad de Pymes ubicadas en el Distrito Metropolitano de Quito (65 parroquias: 32 urbanas y 33 rurales) y que correspondan a la Industria Farmacéutica.

Según datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías a junio 2015, en Ecuador se registraron 113 empresas activas que corresponden a la Industria Farmacéutica bajo las siguientes Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Actividades Económica (CIIU) detalladas en la Tabla 18.

Tabla 18 - CIIU Industria Farmacéutica

C2100.01	Fabricación de sustancias medicinales activas que se utilizan por sus propiedades farmacológicas en la fabricación de medicamentos: antibióticos, vitaminas básicas, ácido salicílico y acetilsalicílico
C2100.02	Fabricación de sustancias radiactivas para diagnóstico en vivo, etcétera, productos de biotecnología.
C2100.03	Fabricación de guatas, gasas, hilos, vendas y apósitos médicos impregnados.
C2100.04	Preparación de productos botánicos (trituration, cribado, molido) para uso farmacéutico.
C2100.05	Fabricación de productos farmacéuticos para uso veterinario, sean genéricos o de marca registrada, de venta al público en general o reglamentada por las autoridades.

Fuente: Superintendencia de Compañías (2015)

De acuerdo al Directorio de Empresas proporcionado por la Superintendencia de Compañías (2015), el número total de Pymes que se registraron en el Distrito Metropolitano de Quito fueron de 19 activas y 37 no definidas (no categorizadas en tamaño por falta de información).

Se tomó la totalidad de la población es decir 19 empresas y se revisaron las 37 no definidas a fin de determinar si eran o no objeto de estudio.

En la tabla 19 se indica el número de empresas no definidas y que corresponden a la Industria Farmacéutica.

Tabla 19 - Número de Empresas no definido su tamaño

Descripción	Número de empresas
Volumen de ventas superior a \$ 5.000.000	5
Cancelación inscripción Registro Mercantil	1
Declaración ventas 2014 en cero	6
Declaración ventas 2014 inferior a \$ 5.000.000	7
Ultimo año declaración 2013	4
Ultimo año declaración 2012	2
Ultimo año declaración 2011	4
Ultimo año declaración 2010	1
Constituidas en 2013	4
Constituidas en 2014	2
Constituidas en 2015	1

Fuente: Superintendencia de Compañías (2015)

3.3.4 RECOLECCIÓN DE DATOS

El instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue la Encuesta de Opinión Ejecutiva desarrollada por el Foro Económico Mundial (WEF).

La Encuesta de Opinión Ejecutiva se aplicó vía correo electrónico, personal y vía telefónica de acuerdo a disponibilidad de las Pymes analizadas.

3.4 SELECCIÓN DE VARIABLES Y DISEÑO DE ENCUESTA

Como se expuso en el Capítulo 2, el modelo desarrollado por el WEF toma información de Fuentes oficiales y de la Encuesta de Opinión Ejecutiva, por lo tanto las puntuaciones de Ecuador obtenidas a través de fuentes oficiales o que eran de aplicabilidad general para todos los sectores se mantuvieron y las

puntuaciones de los factores restantes se los consiguió a través de la Encuesta de Opinión Ejecutiva aplicada a las Pymes de la Industria Farmacéutica.

Para determinar las preguntas de la EOE dirigidas a las Pymes de la Industria Farmacéutica, se realizó una selección de factores para determinar si es de aplicabilidad general para todos los sectores o puede particularizarse, tal como consta en el Anexo H (se toman los factores que se señalan en la columna que dice “Industria Farmacéutica”).

La Encuesta de Opinión Ejecutiva aplicada a las Pymes de la Industria Farmacéutica consta en el Anexo I.

4 RESULTADOS Y ANÁLISIS

El acceso a una base de datos confiable donde consten las Pymes de la Industria Farmacéutica y que correspondan al objeto de estudio, fue uno de los principales problemas para llevar a cabo la investigación.

Otro aspecto a considerar fue el hermetismo inicial existente a nivel de industria para proporcionar información, al tratarse de una encuesta de opinión se dio la apertura.

El número total de empresas encuestadas fue de diecinueve y que corresponden a Pymes de la Industria Farmacéutica ubicadas en el DMQ.

4.1 DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ

4.1.1 CÁLCULO DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ

Se analizó la metodología aplicada por el WEF para definir el Índice de Competitividad del país a fin de poder replicarlo a las Pymes de la Industria Farmacéutica.

Para el cálculo de competitividad de las Pymes de la Industria Farmacéutica, se consideraron las puntuaciones obtenidas por Ecuador en los factores que no fueron considerados en la EOE.

- Una vez tabuladas las encuestas se empleó la Fórmula (1) para obtener los promedios por factor analizado.

- El siguiente paso fue normalizar todas las puntuaciones que constaban en el Índice de Competitividad Global a escala (1 - 7), esto quiere decir que aquellas que se encontraban fuera del rango debieron ajustarse a la escala, haciendo uso de las Fórmulas (2) ó (3).

Las calificaciones que se encontraban fuera de la escala son aquellas que se obtuvieron de datos duros.

Para proceder a normalizar los datos fuera de escala (1 -7) se tomaron los datos del Global Competitiveness Report (2013 -2014) y para (2015 - 2016), se extrajo de la base de datos publicada en la página del WEF.

Ejemplo Aplicación Fórmula (2):

Factor 5.02 Matriculación en educación superior, la puntuación a nivel país para este factor es de 39,8. En este caso un valor menor indica el peor escenario y un valor mayor indica el mejor.

$$x = 6 \times \left(\frac{\text{puntuación del país} - \text{mínimo de la muestra}}{\text{máximo de la muestra} - \text{mínimo de la muestra}} \right) + 1$$

$$x = 6 \times \left(\frac{39,8 - 0,8}{103,1 - 0,8} \right) + 1$$

#

$$x = 3,3$$

Ejemplo Aplicación Fórmula (3):

Factor 6.07 Número de días para iniciar un negocio, la puntuación a nivel país es de 56. En este caso un valor mayor indica un peor resultado por lo que se debe aplicar la Fórmula (3) a fin de que 1 represente el peor resultado y 7 el mejor.

$$x = -6 \times \left(\frac{\text{puntuación del país} - \text{mínimo de la muestra}}{\text{máximo de la muestra} - \text{mínimo de la muestra}} \right) + 7$$

$$x = -6 \times \left(\frac{56 - 1}{694 - 1} \right) + 7$$

$$x = 6,5$$

- En la tabla 20, en aquellos factores que se indica (1/2) significa que para el cálculo se consideró la mitad de la puntuación del factor para ese pilar y el (1/2) restante de la puntuación del factor le corresponde a otro pilar, para lo cual se hizo uso de la Fórmula 4.
- Se analizó y calculó el valor de cada pilar de acuerdo a los pesos relativos de cada factor (A, B ó C):

$$\text{Pilar 1} = (A * 75\%) + (B * 25\%)$$

$$\text{Pilar 2} = (A * 50\%) + (B * 50\%)$$

$$\text{Pilar 3} = \frac{\sum_{k=1}^5 a_k}{5}$$

$$\text{Pilar 4} = (A * 50\%) + (B * 50\%)$$

$$\text{Pilar 5} = (A * 33\%) + (B * 33\%) + (C * 33\%)$$

$$\text{Pilar 6} = (A * 67\%) + (B * 33\%)$$

$$\text{Pilar 7} = (A * 50\%) + (B * 50\%)$$

$$\text{Pilar 8} = (A * 50\%) + (B * 50\%)$$

$$\text{Pilar 9} = (A * 50\%) + (B * 50\%)$$

$$\text{Pilar 10} = (A * 75\%) + (B * 25\%)$$

$$\text{Pilar 11} = \frac{\sum_{k=1}^9 a_k}{9}$$

$$\text{Pilar 12} = \frac{\sum_{k=1}^7 a_k}{7}$$

- Se obtuvieron los valores de los subíndices:

$$\text{Subíndice 1} = (\text{Pilar 1} * 25\%) + (\text{Pilar 2} * 25\%) + (\text{Pilar 3} * 25\%) + (\text{Pilar 4} * 25\%)$$

$$\begin{aligned} \text{Subíndice 2} = & (\text{Pilar 5} * 17\%) + (\text{Pilar 6} * 17\%) + (\text{Pilar 7} * 17\%) \\ & + (\text{Pilar 8} * 17\%) + (\text{Pilar 9} * 17\%) + (\text{Pilar 10} * 17\%) \end{aligned}$$

$$\text{Subíndice 3} = (\text{Pilar 11} * 50\%) + (\text{Pilar 12} * 50\%)$$

- Se calculó el Índice de Competitividad Global, de acuerdo a los pesos relativos que le corresponden al país.

$$\text{Índice} = (\text{Subíndice 1} * 40\%) + (\text{Subíndice 2} * 50\%) + (\text{Subíndice 3} * 10\%)$$

El detalle de factores por cada pilar consta en el Anexo A.

En la Tabla 20 constan los pesos relativos por factores agrupados, pilares y subíndices.

Tabla 20 - Pesos relativos por Factores, Pilares y Subíndices

DETALLE	FACTORES	PESO RELATIVO
REQUERIMIENTOS BÁSICOS		40%
Primer Pilar: Instituciones		25%
A. Instituciones públicas		75%
1. Los derechos de propiedad	1.01 - 1.02 donde (1.02*1/2)	20%
2. Ética y corrupción	1.03 - 1.05	20%
3. La influencia indebida	1.06 - 1.07	20%
4. La eficiencia del Gobierno	1.08 - 1.12	20%
5. Seguridad	1.13 - 1.16	20%
B. Las instituciones privadas		25%
1. La ética corporativa	1.17	50%
2. Rendición de cuentas	1.18 - 1.21	50%
Segundo pilar: Infraestructura		25%
A. Infraestructura de Transporte	2.01 - 2.06	50%
B. Electricidad e infraestructura telefonía	2.07 - 2.09 donde (2.08*1/2) (2.09*1/2)	50%
Tercer pilar: Entorno macroeconómico	3.01 - 3.05	25%
Cuarto pilar: Salud y educación básica		25%
A. Salud	4.01 - 4.08	50%
B. La educación primaria	4.09 - 4.10	50%
IMPULSORES DE LA EFICIENCIA		50%
Quinto pilar: Educación superior y capacitación		17%
A. Cantidad de la educación	5.01 - 5.02	33%
B. Calidad de la educación	5.03 - 5.06	33%
C. Formación en el puesto de trabajo	5.07 - 5.08	33%
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes		17%
A. Competencia	6.01 - 6.14	67%
B. Calidad de las condiciones de demanda	6.15 - 6.16	33%
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral		17%
A. Flexibilidad	7.01 - 7.05	50%
B. El uso eficiente del talento	7.06 - 7.10 donde (7.07*1/2)	50%
Octavo pilar: Sofisticación del Mercado Financiero		17%
A. Eficiencia	8.01 - 8.05	50%
B. La honradez y la confianza	8.06 - 8.08	50%
Noveno pilar: Preparación tecnológica		17%
A. Adopción tecnológica	9.01 - 9.03	50%
B. Uso de las TIC	9.04 - 9.07 + (2.08*1/2) + (2.09*1/2)	50%
Décimo pilar: El tamaño del mercado		17%
A. Tamaño del mercado interno	10.01	75%
B. Tamaño del mercado externo	10.02	25%
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		10%
Décimo primer pilar: Sofisticación empresarial	11.01 - 11.09 + (7.07*1/2)	50%
Décimo segundo pilar: Innovación	12.01 - 12.07 + (1.02*1/2)	50%

Fuente: Global Competitiveness Report (2013-2014) y (2015 - 2016)

4.1.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE OPINIÓN EJECUTIVA

Los resultados obtenidos a través de la EOE constan en la Tabla 21.

Tabla 21 – Resultados Encuesta de Opinión Ejecutiva Pymes Farmacéuticas

COD.	FACTORES	RESULTADOS
5.07	Disponibilidad local de servicios de formación y capacitación especializada	3,79
5.08	Alcance de la capacitación del personal	4,26
6.01	La intensidad de la competencia local	5,58
6.02	Grado de dominio en el mercado	3,63
6.03	Eficacia de la política anti-monopolio	3,21
6.04	Efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir	2,32
6.09	Prevalencia de las barreras comerciales	4,16
6.11	Prevalencia de propiedad extranjera	3,74
6.12	Impacto en el negocio de las normas sobre la inversión extranjera directa	3,11
6.13	Carga de los procedimientos aduaneros	3,68
6.15	Grado de orientación al cliente	5,84
6.16	Sofisticación del comprador	3,84
7.01	La cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores	5,11
7.02	La flexibilidad de la determinación de los salarios	5,63
7.03	Las prácticas de contratación y despido	4,42
7.05	Efecto de los impuestos sobre los incentivos para trabajar	3,47
7.06	Pago y productividad	5,05
7.07	La dependencia de la gestión profesional	4,47
7.08	Capacidad del país para retener el talento	3,95
7.09	Capacidad del país para atraer talento	2,63
8.01	La disponibilidad de los servicios financieros	3,84
8.02	La asequibilidad de los servicios financieros	3,89
8.04	La facilidad de acceso a los préstamos	1,79
8.05	La disponibilidad de capital de riesgo	1,84
9.01	La disponibilidad de las tecnologías más recientes	4,16
9.02	La absorción de la tecnología a nivel de empresa	4,37
9.03	Transferencia de la inversión extranjera directa y la tecnología	4,32
11.01	Cantidad de proveedores locales	3,61
11.02	Calidad de los proveedores locales	4,21
11.03	Estado de desarrollo de clústers	3,16
11.04	Naturaleza de la ventaja competitiva	4,16
11.05	La amplitud de la cadena de valor	4,84
11.07	Sofisticación del proceso de producción	4,05
11.08	Alcance de la comercialización	3,79
11.09	Disposición para delegar autoridad	4,11
12.01	Capacidad de innovación	4,21
12.02	La calidad de las instituciones de investigación científica	3,16
12.03	El gasto de la empresa en I + D	5,58
12.04	La colaboración universidad-industria en I + D	3,47
12.06	La disponibilidad de científicos e ingenieros	3,32

Fuente: La autora

Los resultados obtenidos en la Encuesta de Opinión Ejecutiva así como los criterios emitidos en forma más ampliada por los Ejecutivos de las Pymes de la Industria Farmacéutica, se describen a continuación:

Pilar 5 Educación Superior y capacitación

- No existe amplia disponibilidad de servicios especializados de alta calidad para la formación y capacitación a los que tengan acceso las Pymes de la Industria Farmacéutica.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica invierten en la formación y capacitación de sus empleados, con el fin de mejorar su productividad. Por falta de servicios especializados para la formación y capacitación, éstas se desarrollan en las propias empresas por extensos periodos especialmente en áreas técnicas y de operación de máquinas, convirtiéndose en escuelas de aprendizaje.

Pilar 6 Eficiencia del mercado de bienes

- La competencia local en la Industria Farmacéutica es intensa con presencia de grandes firmas internacionales con patentes propias, empresas nacionales grandes con producción principalmente de genéricos y algunas marcas; Mipymes especialmente con producción de genéricos y segmentos específicos.
- La Industria Farmacéutica está dominada por unos pocos grupos empresariales quienes tienen la mayor participación de mercado.
- Las políticas antimonopolio no promueven la competencia en la Industria Farmacéutica. Uno de los entes de control para romper con esta práctica es la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, sin embargo los

empresarios no reconocen un cambio o que se estén aplicando las políticas necesarias para el sector.

- El nivel de impuestos limita significativamente los incentivos para invertir en las Pymes de la Industria Farmacéutica.
- Las barreras no arancelarias como estándares sanitarios y de productos, requisitos técnicos y de etiquetado, no limitan de manera significativa la capacidad competitiva de los bienes importados en la Industria Farmacéutica. Todo fármaco debe contar con un Registro Sanitario a nombre de su titular, en el país es de tipo documental y su control Post Registro.
- No es una práctica frecuente la propiedad de capital extranjero en las Pymes de la Industria Farmacéutica.
- La normativa y regulaciones desalientan la inversión extranjera directa en las Pymes en la Industria Farmacéutica. Un escenario incierto en cuanto a normativa y regulación de precios es una de las preocupaciones principales para la Industria Farmacéutica.
- El nivel de eficiencia de los trámites aduaneros en cuanto al ingreso y salida de mercaderías es aún ineficiente lo que ocasiona demoras en los procesos.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica son sensibles a los clientes y buscan la retención de los mismos.
- Los clientes en la Industria Farmacéutica buscan productos de calidad pero su decisión de compra se basa en el precio más bajo.

Pilar 7 Eficiencia del mercado laboral

- La relación entre empleadores y empleados en las Pymes de la Industria Farmacéutica es generalmente cooperativa en miras de resultados conjuntos.
- Los salarios en la Industria Farmacéutica se establecen de manera libre dependiendo de cada compañía, se cubre los mínimos sectoriales establecidos por Ley y la diferencia es decisión propia de las mismas.
- Las condiciones de contratación y de despido no son flexibles principalmente al referirse a las de despido porque la normativa tiene cierto proteccionismo hacia el empleado.
- La remuneración está relacionada con la productividad de los trabajadores en la Industria Farmacéutica.
- Los puestos directivos en la Industria Farmacéutica están ocupados por familiares o amigos y por directivos profesionales, calificados.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica no están en la capacidad de retener a gente con talento y más aún profesionales del extranjero.

Pilar 8 Sofisticación del mercado financiero

- El sector financiero no provee una amplia variedad de productos financieros y servicios para las Pymes de la Industria Farmacéutica.
- Para las Pymes de la Industria Farmacéutica es extremadamente difícil obtener un crédito pese a que cuenten con proyectos innovadores y más aún sin las garantías que las sustenten.

Pilar 9 Preparación tecnológica

- Las tecnologías no están ampliamente disponibles para las Pymes de la Industria Farmacéutica.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica adoptan nuevas tecnologías dependiendo del capital del que disponen.

Pilar 11 Sofisticación empresarial

- En promedio no se cuenta con proveedores locales para la Industria Farmacéutica. En el caso de materia prima, excipientes, envases son escasos, en maquinaria y equipo de laboratorio son prácticamente inexistentes, en etiquetas existen proveedores locales. La concentración de materia prima para la Industria Farmacéutica está en India y China.
- La calidad de los proveedores locales para la Industria Farmacéutica es de mediana calidad.
- No existen múltiples clústeres en la Industria Farmacéutica.
- La naturaleza de la ventaja competitiva en las Pymes de la Industria Farmacéutica con respecto a mercados internacionales se basaría en la existencia de recursos naturales con tendencia hacia el desarrollo de productos y procesos únicos.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica están presentes en la cadena de valor incluyendo producción, distribución y diseño.
- No existe un grado de sofisticación alto en los procesos productivos en las Pymes de la Industria Farmacéutica.

Pilar 12 Innovación

- Las Pymes de la Industria Farmacéutica no están en la capacidad de innovar en gran medida.
- La calidad de las instituciones de investigación científica en el país es deficiente.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica cuentan con áreas de Investigación y Desarrollo, no existen desarrollos de nuevas moléculas por los altos costos, tiempo y el riesgo que representa.
- No existe amplia colaboración entre empresas y universidades en áreas de investigación y desarrollo en la Industria Farmacéutica.
- No hay disponibilidad de científicos para incorporarlos en las Pymes de la Industria Farmacéutica.

4.1.3 COMPARACIÓN DE RESULTADOS ECUADOR VS. PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA EN EL DMQ

Obtenidas las puntuaciones por cada pilar y el Índice Global de Competitividad de las Pymes de la Industria Farmacéutica se las comparó con las puntuaciones obtenidas por el Ecuador tanto para el 2013 -2014 y 2015 - 2016.

En la Tabla 22 se presentan los resultados obtenidos por el Ecuador versus los obtenidos por las Pymes de la Industria Farmacéutica.

Tabla 22 - Comparación de Resultados País vs. Pymes

PILARES Y SUBPILARES	2013 – 2014				2015 – 2016			
	PAÍS	PESO	PYMES FARMA	PESO	PAÍS	PESO	PYMES FARMA.	PESO
REQUERIMIENTO BÁSICOS (40%)	4,6	1,8	4,6	1,8	4,5	1,8	4,5	1,8
Instituciones	3,6		3,6		3,4		3,4	
Infraestructura	3,8		3,8		4,1		4,1	
Entorno macroeconómico	5,2		5,2		4,7		4,7	
Salud y educación básica	5,9		5,9		5,9		5,9	
IMPULSORES DE LA EFICIENCIA (50%)	3,9	2,0	3,9	2,0	3,8	1,9	3,9	2,0
Educación Superior y Capacitación	4,2		4,0		4,0		4,0	
Eficiencia del mercado de bienes	4,0		4,3		3,6		4,1	
Eficiencia del mercado laboral	4,0		4,4		4,0		4,4	
Sofisticación del mercado financiero	3,8		3,5		3,4		3,2	
Preparación Tecnológica	3,5		3,4		3,5		3,5	
Tamaño del mercado	4,0		4,0		4,0		4,0	
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN (10%)	3,7	0,4	3,8	0,4	3,4	0,3	3,6	0,4
Sofisticación empresarial	4,0		4,0		3,7		3,9	
Innovación	3,4		3,5		3,1		3,4	
INDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL		4,18		4,19		4,07		4,11

Fuente: Global Competitiveness Report (2013-2014) y (2015-2016), la Autora.

De los resultados obtenidos se puede observar estrecha cercanía entre las puntuaciones obtenidas por Ecuador y las resultantes de las Pymes de la Industria Farmacéutica.

En la Figura 23 se ilustra la situación de Ecuador en cada pilar y la de las Pymes de la Industria Farmacéutica para el periodo (2013 – 2014).

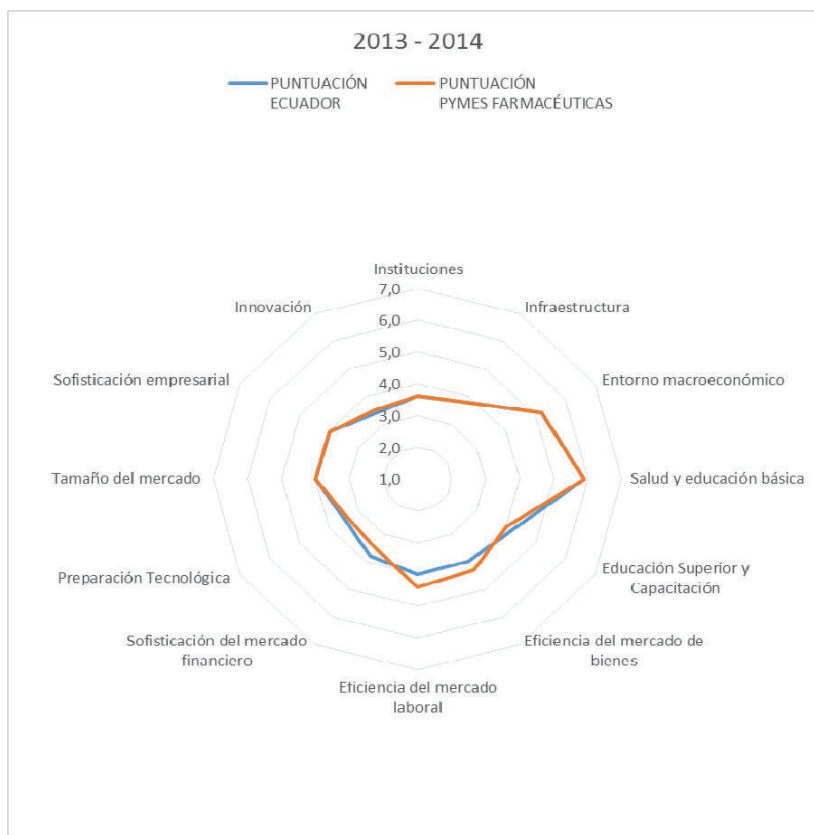


Figura 23 – Comparativo Ecuador vs. Pymes Farmacéuticas 2013 - 2014
Global Competitiveness Report (2013-2014), la Autora.

Las Pymes de la Industria Farmacéutica están por encima del promedio de Ecuador en los pilares de Eficiencia del mercado de bienes y Eficiencia del mercado laboral, el primero respondiendo a una intensa competencia a nivel de Industria, la atención a los clientes en busca de su retención; la segunda por la relación cooperativa existente entre empleados y empleadores a nivel general, el nivel de remuneración atada a la productividad de los trabajadores.

La puntuación alcanzada en Sofisticación del mercado financiero y en Educación Superior y Capacitación está por debajo de la media de Ecuador debido a que no existe una amplia variedad de productos financieros ni acceso a créditos de acuerdo a las necesidades de las Pymes de la Industria Farmacéutica y en cuanto a educación no existe amplia disponibilidad de servicios especializados.

En la Figura 24 consta el comparativo de los resultados obtenidos por Ecuador y las Pymes de la Industria Farmacéutica para el periodo (2015 - 2016).

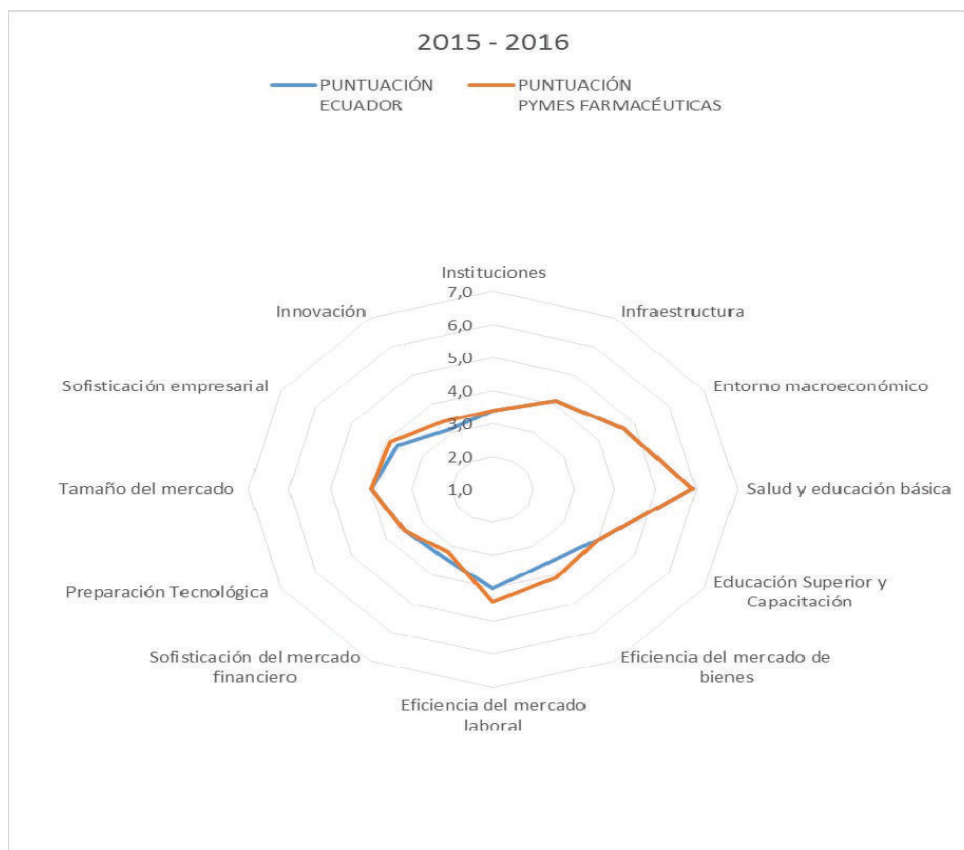


Figura 24 – Comparativo Ecuador vs. Pymes Farmacéuticas 2015 - 2016
Global Competitiveness Report (2015-2016), la Autora.

Para el 2015 - 2016 se mantienen los pilares Eficiencia del mercado de bienes y Eficiencia del mercado laboral por encima del promedio de Ecuador. Otro pilar que está por encima es el de Sofisticación empresarial debido principalmente a la presencia de las Pymes de la Industria Farmacéutica a lo largo de la cadena de valor.

Se mantiene por debajo la Sofisticación del Mercado Financiero por los motivos ya expuestos.

El Índice de Competitividad Global para las Pymes de la Industria Farmacéutica es de 4,19 para el (2013 - 2014) y del 4,11 para el (2015 - 2016), cercanos a los alcanzados por el Ecuador en los mismos períodos.

4.2 ESTRATEGIAS PARA ELEVAR EL NIVEL DE COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA

Partiendo de las Estrategias planteadas por Porter referidas en capítulo 2, se realiza el análisis y explicación de la aplicabilidad en las Pymes de la Industria Farmacéutica.

Liderazgo en Costos

De los resultados obtenidos en la Encuesta de Opinión Ejecutiva se indica que los clientes de las Pymes de la Industria Farmacéutica buscan productos de calidad pero su decisión de compra se basa en el precio más bajo.

Las Pymes de la Industria farmacéutica ofrecen productos genéricos a precios bajos ya que no incurren en la fase más costosa que es la investigación y desarrollo de nuevas moléculas, lo que no sucede con los productos de marca. Sin embargo el hecho de que se oferten precios más bajos no es un indicador directo de que exista una mejora en la productividad.

Para que las Pymes de Industria Farmacéutica puedan optar por esta estrategia deben alcanzar elevados niveles de productividad, optimizar sus procedimientos y recursos y trabajar en economías de escala a fin de bajar sus costos y ser más competitivos a nivel local y con proyección hacia el exterior.

Diferenciación

En la Encuesta de Opinión Ejecutiva se evidencian algunos problemas para las Pymes de la Industria Farmacéutica como la falta de disponibilidad de servicios especializados de alta calidad, la falta de amplia disponibilidad de tecnologías, no existe un grado de sofisticación alto en los procesos productivos, no se desarrollan nuevas moléculas por los altos costos, tiempo y el riesgo que representa y la falta de acceso al crédito.

Mucho de los factores analizados no permiten a las Pymes de la Industria Farmacéutica despuntar; y, el optar por esta estrategia en el corto plazo es distante de la realidad, en el mercado farmacéutico los laboratorios multinacionales aplican estrategias de diferenciación ya que tienen la capacidad para ofrecer productos que se diferencian de la competencia respaldos por procesos de investigación y desarrollo y una marca.

Segmentación

Los empresarios de las Pymes de la Industria Farmacéutica consideran que la competencia local en la Industria Farmacéutica es intensa con presencia de grandes firmas internacionales con patentes propias, empresas nacionales grandes con producción principalmente de genéricos y algunas marcas; Mipymes especialmente con producción de genéricos y segmentos específicos.

La estrategia genérica de segmentación en la Industria farmacéutica, es una práctica que se la viene desarrollando ya que muchos de los laboratorios nacionales se enfocan en mercados más atractivos como el institucional o con medicamentos cuya demanda es alta.

Hablar de un segmento de mercado específico para las Pymes de la Industria Farmacéutica podría constituirse en una alternativa si se concentran esfuerzos en

un tipo de fármaco o grupo de fármacos para atender enfermedades específicas ó determinadas formas farmacéuticas (sólidos orales, líquidos, semilíquidos), sin embargo lo que se busca es la masificación y atender a varios segmentos a fin de expandir las ventas.

Luego de analizadas las tres estrategias genéricas, se concluye que la estrategia por la que deberían optar las Pymes de la Industria Farmacéutica es la de Liderazgo en Costos.

En la Tabla 23 se definen algunas estrategias en función a los resultados obtenidos por pilar de la Encuesta de Opinión Ejecutiva y alineados a la estrategia genérica seleccionada.

Tabla 23 - Definición de estrategias para las Pymes de la Industria Farmacéutica

PILARES	ESTRATEGIAS
Educación Superior y Capacitación	Impulsar servicios especializados de calidad para la formación y capacitación alineados a la Industria Farmacéutica
Eficiencia del Mercado de Bienes	Mejorar la eficiencia del mercado de bienes en base a liderazgo de costos
Eficiencia del Mercado Laboral	Mejorar la eficiencia del mercado laboral
Sofisticación del mercado financiero	Brindar variedad de productos y servicios accesibles para las Pymes de la Industria Farmacéutica
Preparación Tecnológica	Acceder a proyectos de transferencia tecnológica
Tamaño del mercado	Establecer planes estratégicos conjuntos para incremento de tamaño de mercado
Sofisticación Empresarial	Impulsar el desarrollo de clústeres en la Industria Farmacéutica
	Crear alianzas estratégicas para alcanzar sofisticación en los procesos de producción
Innovación	Buscar espacios de interacción entre el sector académico y la industria farmacéutica a fin de enfocar esfuerzos en la búsqueda de objetivos conjuntos
	Promover la Investigación y Desarrollo desde otra óptica, buscando opciones alternas y creando una conciencia real

Fuente: La Autora

4.3 PROPUESTA DEL PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS

Una vez definidas las Estrategias se procede a establecer la propuesta del Plan de Implementación.

4.3.1 OBJETIVO

Mejorar la competitividad de las Pymes de la Industria Farmacéutica del Distrito Metropolitano de Quito.

4.3.2 RESPONSABLES

Pymes de la Industria Farmacéutica, Representaciones y Asociaciones del sector farmacéutico, Estado, Sector Académico, quien en conjunto trabajen por desarrollar y establecer los lineamientos necesarios para la implementación, seguimiento, control y retroalimentación en materia de competitividad.

Ministerio de Industrias y Productividad como líder en busca de un consenso entre los actores.

En el Anexo J consta el Plan de Implementación propuesto.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Dentro del análisis del sector farmacéutico se identificó que la participación en ventas de la Industria Farmacéutica versus la Industria Manufacturera en el DMQ fue del 1,55% para las pequeñas empresas con concentración en el mercado local del 100%; y, en el caso de las medianas empresas del 3,47% para mercados nacionales y del 7,37% para mercados en el exterior con concentración de ventas en el mercado local del 91%. Es decir que las ventas de las Pymes de la Industria farmacéutica son dirigidas al mercado local con poca participación en exportaciones.
- El número de personas afiliadas en las Pymes de la Industria Farmacéutica es de 786 personas en el DMQ lo que representa el 1,93% de participación sobre el número total de personas afiliadas en la Industria Manufacturera, como resultado de la revisión de datos planteada en el análisis del mercado farmacéutico.
- De acuerdo a las cifras revisadas en el análisis del sector farmacéutico, los medicamentos que se comercializan en el país provienen de Europa en el 35,82%, Latinoamérica 29,64%, Norteamérica 17,57%, Nacionales 14,19% y la diferencia de procedencia asiática y africana. Es decir que el 85% de productos son de origen extranjero.
- El Índice de Competitividad Global para las Pymes de la Industria Farmacéutica es de 4,19 para el (2013 - 2014) y del 4,11 para el (2015 - 2016), debido principalmente a la falta de disponibilidad de servicios especializados y de calidad para la capacitación y formación; el nivel de impuestos, las normas y regulaciones existentes limitando significativamente los incentivos para invertir; la falta de variedad de

productos y servicios financieros y su accesibilidad; la ausencia de proveedores locales en materias primas, excipientes, envases, maquinarias, equipos de laboratorio; inexistente presencia de clústeres en la industria; la falta de sofisticación de los procesos productivos; la poca colaboración entre empresas y universidades; la deficiencia de las instituciones de investigación científica y la falta de Investigación y Desarrollo.

- La estrategia genérica seleccionada para las Pymes de la Industria Farmacéutica es Liderazgo en Costos la misma que está desglosada en estrategias más específicas por cada uno de los pilares y llevado a un Plan de Acción bajo la metodología de 5W 1 H.
- Las Pymes de la Industria Farmacéutica pueden alcanzar niveles de competitividad superiores como resultado de una actividad conjunta entre el Estado, sector académico y sector privado en búsqueda de beneficios comunes.

5.2 RECOMENDACIONES

- Se deberían fortalecer las políticas antimonopolio a fin de equiparar las condiciones para competir.
- Se podrían establecer planes estratégicos sectoriales incluyendo alianzas estratégicas entre empresas, clústeres incluyendo a otros sectores: todos enfocados en la búsqueda de beneficios comunes.
- Crear vínculos entre el Sector Académico, Industria Farmacéutica y Estado para la detección de necesidades alineados a beneficios para las partes, enfocados en transferencia tecnológica y fomento de investigación y desarrollo.
- Aprovechamiento de recursos naturales para desarrollos de productos nuevos con perspectiva a mediano y largo plazo.

REFERENCIAS

ARCSA Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (2016). *Normativa vigente*. Recuperado de: <http://www.controlsanitario.gob.ec/normativa-vigente/>.

Asamblea Nacional (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Registro Oficial No. 351.

ALFE Asociación de Laboratorios Farmacéuticos Ecuatorianos. (2013). *La Industria Farmacéutica en el Ecuador, Principales Cifras*. Recuperado de: http://alfe-ecuador.org/documentos/industria_farmaceutica_en_ecuador.pdf.

Ayala, Mario. (2014). *El Mercado Farmacéutico en el Ecuador: Diagnóstico y Perspectiva*.

BCE Banco Central del Ecuador. (2015). *En el segundo trimestre de 2015, el PIB de Ecuador mostró un crecimiento inter-anual de 1,0%*. Recuperado de: <http://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/836-en-el-segundo-trimestre-de-2015-el-pib-de-ecuador-mostr%C3%B3-un-crecimiento-inter-anual-de-10>.

BCE Banco Central del Ecuador. (2015). *Las Pymes aportan el 25% del PIB No Petrolero*. Recuperado de: <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=115389>.

CEPAL. (2001). *Elementos de Competitividad Sistémica de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme) del ISTMO Centroamericano*.

CEPAL. (2013). *Cómo mejorar la competitividad de las Pymes en la Unión Europea y América Latina y el Caribe*. Recuperado de:

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3094/S2013021_es.pdf?sequence=1.

CEPAL. (2015). *Perfil Nacional país Ecuador*. Recuperado de: http://interwp.cepal.org/cepalstat/Perfil_Nacional_Economico.html?pais=ECU&idioma=spanish.

Cordero, Martha. CEPAL. (2005). *Comunidad Andina: un estudio de su competitividad exportadora*. México.

El Telégrafo. (2015). *Las Pymes aportan el 25% del PIB no petrolero*. Recuperado de: <http://biblioteca.bce.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=115389>.

ENFARMA (2015). Recuperado de: <http://www.farmacos.gob.ec/>.

Ferraro, Carlo y Stumpo Giovanni. CEPAL. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Recuperado de: <http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/7/41837/lbc107.pdf>.

FLACSO y MIPRO (2013). *Estudios industriales de la micro, pequeña y mediana empresa*. Primera edición.

Foro Económico Mundial. (2013). *The Global Competitiveness Report (2013 - 2014)*. Recuperado de: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.

Foro Económico Mundial. (2015). *The Global Competitiveness Report (2015 - 2016)*. Recuperado de: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.

- García, Pamela. (2015). *Análisis de la Competitividad de las Pymes Industriales Manufactureras del Subsector CIIU C10: Elaboración de Productos Alimenticios en el Distrito Metropolitano de Quito en el año 2014*. Tesis de Maestría. Escuela Politécnica Nacional. Recuperado en: <http://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/11526/1/CD-6507.pdf>.
- Hernández, René. CEPAL. (2006). *TradeCAN (Trade Competitive Analysis Of Nations)*. Recuperado de: http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/3/23923/PPT_cepal_tradeCAN.pdf.
- Hernández, René. CEPAL. (2006). *TradeMAP*. Recuperado de: http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/3/23923/PPT_cepal_TradeMAP.pdf
- IMD World Competitiveness Center (2015). Recuperado de: <http://www.imd.org/wcc/>. <http://www.imd.org/wcc/history-of-world-economy-ranking/>. <http://www.imd.org/wcc/wcy-world-competitiveness-yearbook/>. <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>. <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf>
- IMS. International Marketing Services. (2015). *Estadísticas Sector Privado Farmacéutico*.
- INCAE. (2015). *Antecedentes Modelo WEF*. Recuperado de: http://conocimiento.incae.edu/ES/clacd/nuestros-proyectos/archivo-proyectos/proyectos-de-competitividad-clima-de-negocios/WebsiteWEF/index_files/Page338.htm.
- INEC. (2013). Información Comparativa. Recuperado de: <http://aplicaciones2.ecuadorencifras.gob.ec/dashboard2/pagina4.php>.

MIPRO Ministerio de Industrias y Productividad. (2014). *Taller Nuevo Escenario para la Industria Farmacéutica en el Ecuador*.

Ministerio de Salud Pública MSP. (2015). *Fijación y Revisión de precios de medicamentos*. Recuperado de: <http://www.salud.gob.ec/consejo-nacional-de-fijacion-y-revision-de-precios-de-medicamentos/>

NNUU. CEPAL. (2007). *Guía Básica de Conceptos y Nomenclaturas de Bases de Datos y Aplicaciones de Comercio Internacional*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25806/LCmexL784_es.pdf;jsessionid=C29231C86BCF68422FEF58CB523C4E91?sequence=1.

Organización Mundial de la Salud. (1948). *Definición de Salud*. Recuperado de: <http://www.who.int/suggestions/faq/es/>.

Padilla, Ramón. Sede Subregional México. CEPAL. (2015). *MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce)*. Recuperado de: http://www.cepal.org/deype/noticias/noticias/3/23923/PPT_cep_magic.pdf.

Porter, M. (1991). *La Ventaja Competitiva de las Naciones*. Buenos Aires.

Porter, M. (2006). *Estrategia y Ventaja Competitiva*. Barcelona.

Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review. América Latina.

Porter, M. (2009). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de la Empresa y sus Competidores*. Madrid.

Porter, M. (2010). *Ventaja Competitiva Creación y Sostenibilidad de un Rendimiento Superior*. España.

Pratt, Lawrence. CLACDS/INCAE. (2013). *Informe de Competitividad Global 2013-2014 Resultados para la región*. Recuperado de: http://www.incae.edu/images/descargables/CLACDS/lanzamiento%20icg%202013_rev_final.pptx.pdf.

Prochile en Ecuador. (2014). *Estudio de Canal de Distribución Medicamentos en Ecuador*. Recuperado de: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/blogs.dir/1/files/mf/1427379432CANAL_Ecuador_Medicamentos_2014.pdf.

PROECUADOR. (2013). *Productos Farmacéuticos*. Grupo Spurrier.

Rada, Gabriel (2007). *Estudios Descriptivos Tipología*. Recuperado: <http://escuela.med.puc.cl/recursos/recepidem/epiDesc4.htm>.

Ramírez, J. (2009). *Pymes más competitivas*. Colombia.

Revista Ekos. (2012). *PYMES: Contribución clave en la economía*.

Revista Ekos. (2014). *La industria se alista para el cambio de la Matriz Productiva*. Recuperado de: <http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=3680>.

Revista Vistazo. (2014). *Farmacéuticas Impulso a la producción nacional*. Recuperado de: http://vistazo.com/sites/default/files/turnjsmagazine/2235/turnjsmagazines/sourcepdf/industrias_farmaceuticas.compressed.pdf.

Sampieri, R, Collado C, Lucio P. (1998). *Metodología de la Investigación*. México.

Sede Subregional México. CEPAL. (2015). *MAGIC (Module to Analyze the Growth of International Commerce)*. Recuperado de: <http://www.cepal.org/magic/home/>.

SENPLADES Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva, Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano*. Recuperado de: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf.

SENPLADES. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Objetivo 10. Impulsar la transformación de la matriz productiva*. Recuperado de: <http://www.buenvivir.gob.ec/objetivo-10.-impulsar-la-transformacion-de-la-matriz-productiva>.

SENPLADES. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013 - 2017*. Recuperado de: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/PRESENTACION-MINFIN-SENPLADES.pdf>.

SERCOP. Servicio Nacional de Contratación Pública. (2015, 2016). *Subasta Inversa de Medicamentos*. Recuperado de: <https://subastademedicamentos.compraspublicas.gob.ec/>.

Superintendencia de Compañías. (2015). *Directorio de Compañías activas registradas en el Ecuador*.

Van Dalen, D y Meyer W. (1983). *Manual de técnica de la investigación educacional*. Primera edición.

Vicepresidencia de la República. (2015). *Estrategia Nacional para el cambio de la Matriz Productiva*. Primera edición.

Wong, Sara. ESPAE-ESPOL. (2015). *Competitividad Global: Resultados 2015-2016*. Recuperado de: <http://www.espae.espol.edu.ec/competitividadglobal2015>.

ANEXOS

ANEXO A – Factores y Pesos por Pilares y subpilares del Informe de Competitividad
Global 2013 - 2014

REQUERIMIENTOS BÁSICOS	
Primer Pilar: Instituciones	25%
A. Instituciones públicas	75%
1. Los derechos de propiedad	20%
1.01 Los derechos de propiedad	
1.02 Protección de la propiedad intelectual ½	
2. Ética y corrupción	20%
1.03 El desvío de fondos públicos	
1.04 La confianza pública en los políticos	
1.05 Pagos irregulares y sobornos	
3. La influencia indebida	20%
1.06 La independencia judicial	
1.07 El favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos	
4. La eficiencia del Gobierno	20%
1.08 El despilfarro del gasto público	
1.09 Carga de la regulación gubernamental	
1.10 Eficiencia del marco legal en la solución de litigios	
1.11 Eficiencia del marco legal en normativas desafiantes	
1.12 La transparencia de las políticas del gobierno	
5. Seguridad	20%
1.13 Costos comerciales de terrorismo	
1.14 Costos comerciales de la delincuencia y la violencia	
1.15 El crimen organizado	
1.16 La fiabilidad de los servicios de la policía	
B. Las instituciones privadas	25%
1. La ética corporativa	50%
1.17 El comportamiento ético de las empresas	
2. Rendición de cuentas	50%
1.18 Fuerza de las normas de auditoría y presentación de informes	
1.19 La eficacia de los consejos de administración	
1.20 Protección de los intereses de los accionistas minoritarios	
1.21 Fuerza de protección de los inversores *	
Segundo pilar: Infraestructura	25%
A. Infraestructura de Transporte	50%
2.01 Calidad de la infraestructura global	
2.02 Calidad de carreteras	
2.03 Calidad de la infraestructura ferroviaria	
2.04 Calidad de la infraestructura portuaria	
2.05 Calidad de la infraestructura de transporte aéreo	
2.06 Disponibilidad de asientos de avión *	
B. La electricidad y la infraestructura de telefonía	50%
2.07 Calidad del suministro eléctrico	
2.08 Suscripciones de telefonía móvil * ½	
2.09 Líneas telefónicas fijas * ½	
Tercer pilar: Entorno macroeconómico	25%
3.01 Saldo presupuestario *	
3.02 Ahorro nacional bruto *	
3.03 Inflación *	
3.04 La deuda pública *	
3.05 Calificación crediticia del país *	
Cuarto pilar: Salud y educación básica	25%
A. Salud	50%
4.01 Impacto en el negocio por malaria	
4.02 Los casos de malaria *	
4.03 Impacto en el negocio por la tuberculosis	
4.04 Los casos de tuberculosis *	
4.05 Impacto en el negocio por VIH / SIDA	
4.06 La prevalencia del VIH *	
4.07 Mortalidad infantil *	
4.08 Esperanza de vida *	
B. La educación primaria	50%
4.09 Calidad de la educación primaria	
4.10 Matriculación en educación primaria *	

IMPULSORES DE LA EFICIENCIA	
Quinto pilar: Educación superior y capacitación	17%
A. Cantidad de la educación	33%
5.01 Matriculación en educación secundaria *	
5.02 Matriculación en educación terciaria *	
B. Calidad de la educación	33%
5.03 Calidad del sistema educativo	
5.04 Calidad de matemáticas y ciencias de la educación	
5.05 Calidad de las escuelas de gestión	
5.06 Acceso a internet en las escuelas	
C. Formación en el puesto de trabajo	33%
5.07 Disponibilidad local de servicios de investigación y formación especializada	
5.08 Alcance de la capacitación del personal	
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes	17%
A. Competencia	67%
1. Competencia local	
6.01 La intensidad de la competencia local	
6.02 Grado de dominio en el mercado	
6.03 Eficacia de la política anti-monopolio	
6.04 Efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir	
6.05 Tasa de impuesto total *	
6.06 Número de procedimientos para iniciar un negocio *	
6.07 Número de días para iniciar un negocio *	
6.08 Costos de la política agrícola	
2. La competencia extranjera	
6.09 Prevalencia de las barreras comerciales	
6.10 Los aranceles comerciales *	
6.11 Prevalencia de propiedad extranjera	
6.12 Impacto en el negocio de las normas sobre la inversión extranjera directa	
6.13 Carga de los procedimientos aduaneros	
6.14 Las importaciones como porcentaje del PIB *	
B. Calidad de las condiciones de demanda	33%
6.15 Grado de orientación al cliente	
6.16 Sofisticación del comprador	
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral	17%
A. Flexibilidad	50%
7.01 La cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores	
7.02 La flexibilidad de la determinación de los salarios	
7.03 Las prácticas de contratación y despido	
7.04 Costos de despido *	
7.05 Efecto de los impuestos sobre los incentivos para trabajar	
B. El uso eficiente del talento	50%
7.06 Pago y productividad	
7.07 La dependencia de gestión profesional ½	
7.08 Capacidad del país para retener talento	
7.09 Capacidad del país para atraer talento	
7.10 Participación femenina en la fuerza laboral*	
Octavo pilar: Sofisticación del Mercado Financiero	17%
A. Eficiencia	50%
8.01 La disponibilidad de servicios financieros	
8.02 La asequibilidad de los servicios financieros	
8.03 El financiamiento a través del mercado de valores locales	
8.04 La facilidad de acceso a los préstamos	
8.05 La disponibilidad de capital para riesgo	
B. La honradez y la confianza	50%
8.06 Solidez de los bancos	
8.07 La regulación de las bolsas de valores	
8.08 Índice de derechos legales *	
Noveno pilar: Preparación tecnológica	17%
A. Adopción tecnológica	50%
9.01 La disponibilidad de las tecnologías más recientes	
9.02 La absorción de la tecnología a nivel de empresa	
9.03 Transferencia de la inversión extranjera directa y la tecnología	
B. Uso de las TIC	50%
9.04 Los usuarios de Internet *	
9.05 Suscripciones a internet de banda ancha fija *	
9.06 Ancho de banda de Internet *	
9.07 Suscripciones de banda ancha móvil *	
2.08 Suscripciones de telefonía móvil * ½	
2.09 Líneas telefónicas fijas * ½	
Décimo pilar: El tamaño del mercado	17%
A. Tamaño del mercado interno	75%
10.01 Índice de tamaño del mercado interno *	
B. Tamaño del mercado externo	25%
10.02 Índice de tamaño del mercado externo *	

FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN	
Decimo primer pilar: Sofisticación empresarial	50%
11.01 Cantidad proveedor local	
11.02 Calidad de los proveedores locales	
11.03 Estado de desarrollo de clusters	
11.04 Naturaleza de la ventaja competitiva	
11.05 La amplitud de la cadena de valor	
11.06 Control de la distribución internacional	
11.07 Sofisticación del proceso de producción	
11.08 Alcance de la comercialización	
11.09 La disposición para delegar autoridad	
7.07 La dependencia de gestión profesional ½	
Décimo segundo pilar: Innovación	50%
12.01 Capacidad de innovación	
12.02 La calidad de las instituciones de investigación científica	
12.03 El gasto de la empresa en I + D	
12.04 La colaboración universidad-industria en I + D	
12.05 La contratación pública de productos de tecnología avanzada	
12.06 disponibilidad de científicos e ingenieros	
12.07 Solicitudes de patentes *	
1.02 Protección de la propiedad intelectual ½	

ANEXO B – Ranking Anuario de Competitividad Mundial IMD

	OVERALL					Economic Performance				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Argentina	54	55	59	58	59	39	50	55	50	56
Australia	9	15	16	17	18	13	23	23	24	28
Austria	18	21	23	22	26	24	20	22	17	21
Belgium	23	25	26	28	23	23	18	28	38	22
Brazil	44	46	51	54	56	30	47	42	43	51
Bulgaria	55	54	57	56	55	48	49	49	47	48
Canada	7	6	7	7	5	12	12	11	13	10
Chile	25	28	30	31	35	17	25	21	28	32
China Hong Kong	1	1	3	4	2	4	4	8	7	9
China Mainland	19	23	21	23	22	3	3	3	5	4
Colombia	46	52	48	51	51	41	33	37	40	46
Croatia	58	57	58	59	58	56	56	58	58	57
Czech Republic	30	33	35	33	29	34	29	38	30	26
Denmark	12	13	12	9	8	40	31	35	23	23
Estonia	33	31	36	30	31	51	38	39	44	40
Finland	15	17	20	18	20	37	40	48	49	52
France	29	29	28	27	32	22	22	19	22	27
Germany	10	9	9	6	10	6	5	6	8	8
Greece	56	58	54	57	50	58	58	59	60	58
Hungary	47	45	50	48	48	44	35	44	32	17
Iceland	31	26	29	25	24	52	44	45	35	44
India	32	35	40	44	44	18	21	27	21	16
Indonesia	37	42	39	37	42	32	32	33	39	36
Ireland	24	20	17	15	16	28	37	26	19	12
Israel	17	19	19	24	21	36	36	24	29	30
Italy	42	40	44	46	38	38	39	50	53	41
Japan	26	27	24	21	27	27	24	25	25	29
Jordan	53	49	56	53	52	55	54	56	57	59
Kazakhstan	36	32	34	32	34	35	28	29	27	31
Korea Rep.	22	22	22	26	25	25	27	20	20	15
Latvia	-	-	41	35	43	-	-	46	42	53
Lithuania	45	36	31	34	28	53	46	43	31	35
Luxembourg	11	12	13	11	6	9	6	5	4	5
Malaysia	16	14	15	12	14	7	10	7	9	6
Mexico	38	37	32	41	39	16	14	14	18	19
Mozzola	-	-	-	-	57	-	-	-	-	55
Netherlands	14	11	14	14	15	19	8	17	15	25
New Zealand	21	24	25	20	17	33	41	40	34	37
Norway	13	8	6	10	7	26	16	12	26	24
Peru	43	44	43	50	54	20	26	32	46	50
Philippines	41	43	38	42	41	29	42	31	37	34
Poland	34	34	33	36	33	31	30	36	36	33
Portugal	40	41	46	43	36	50	53	54	54	45
Qatar	8	10	10	19	13	2	2	2	2	2
Romania	50	53	55	47	47	49	52	47	33	47
Russia	49	48	42	38	45	42	45	34	41	43
Singapore	3	4	5	3	3	5	9	13	6	3
Slovak Republic	48	47	47	45	46	57	55	52	55	54
Slovenia	51	51	52	55	49	43	43	51	52	42
South Africa	52	50	53	52	53	54	57	57	56	49
Spain	35	39	45	39	37	47	51	53	51	39
Sweden	4	5	4	5	9	11	17	18	16	20
Switzerland	5	3	2	2	4	15	7	10	10	14
Taiwan	6	7	11	13	11	8	13	16	14	11
Thailand	27	30	27	29	30	10	15	9	12	13
Turkey	39	38	37	40	40	46	34	41	45	38
UAE	28	16	8	8	12	21	11	4	3	7
Ukraine	57	56	49	49	60	45	48	30	48	60
United Kingdom	20	18	18	16	19	14	19	15	11	18
USA	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Venezuela	59	59	60	60	61	59	59	60	59	61

Fuente: IMD (2013)

Government Efficiency					Business Efficiency					Infrastructure					
2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015	
57	57	59	60	61	51	50	54	57	58	45	46	53	53	51	Argentina
7	14	13	9	14	7	13	17	16	17	14	19	20	18	19	Australia
27	33	37	36	39	20	20	22	20	28	13	16	17	16	20	Austria
39	41	39	43	33	23	29	28	26	22	19	21	18	22	17	Belgium
55	55	58	58	60	29	27	37	46	51	51	45	50	52	53	Brazil
41	44	47	44	49	57	59	59	60	60	53	52	51	49	49	Bulgaria
9	9	9	8	8	8	9	7	10	3	5	6	6	6	6	Canada
12	17	16	21	26	21	21	30	30	35	40	42	46	47	44	Chile
1	1	2	2	1	1	1	2	3	1	21	18	21	21	15	China Hong Kong
33	34	41	34	35	25	32	25	28	27	28	29	26	26	25	China Mainland
45	50	42	49	51	37	48	44	48	41	54	57	55	56	54	Colombia
54	54	54	54	56	59	58	60	59	61	43	41	42	41	43	Croatia
28	30	36	38	31	35	41	40	40	31	29	30	29	28	28	Czech Republic
13	11	11	11	10	6	15	11	11	8	3	4	4	3	3	Denmark
20	24	30	23	20	32	38	39	32	36	33	32	32	30	32	Estonia
14	12	12	13	17	15	16	20	13	19	6	5	5	5	5	Finland
44	47	44	50	50	47	45	42	37	39	18	14	8	9	12	France
24	19	19	16	18	16	17	15	9	16	7	7	7	8	9	Germany
56	58	56	57	57	53	56	47	54	43	32	34	35	39	35	Greece
52	51	52	53	54	50	49	55	56	57	35	35	38	37	39	Hungary
40	38	35	27	22	34	31	36	31	29	9	10	14	13	11	Iceland
29	42	46	47	47	22	24	32	34	33	50	53	54	57	58	India
25	28	26	25	30	33	35	31	22	34	55	56	56	54	56	Indonesia
30	20	17	14	15	18	10	13	4	13	24	22	22	20	24	Ireland
16	21	21	24	24	17	18	24	21	21	15	13	13	15	14	Israel
51	49	55	55	53	48	44	46	45	44	30	28	30	33	31	Italy
50	48	45	42	42	27	33	21	19	25	11	17	10	7	13	Japan
31	31	40	31	32	52	51	52	47	47	52	47	52	50	50	Jordan
21	18	23	20	21	36	34	38	33	30	46	43	44	45	41	Kazakhstan
22	25	20	26	28	26	25	34	39	37	20	20	19	19	21	Korea Rep.
-	-	38	29	45	-	-	49	38	42	-	-	37	31	37	Latvia
47	37	34	32	25	45	36	26	35	23	36	31	31	34	30	Lithuania
15	16	18	19	12	9	12	16	14	4	22	23	23	23	22	Luxembourg
17	13	15	15	16	14	6	4	5	10	27	26	25	25	27	Malaysia
43	35	29	41	41	43	42	33	41	38	49	48	49	51	52	Mexico
-	-	-	-	55	-	-	-	-	53	-	-	-	-	59	Mozambique
18	15	14	18	13	13	14	14	12	12	12	11	9	11	8	Netherlands
8	10	10	7	6	24	28	27	23	15	23	24	24	24	23	New Zealand
11	6	6	6	7	12	8	5	6	5	8	9	11	12	10	Norway
36	27	33	33	37	39	40	41	43	50	58	59	60	60	60	Peru
37	32	31	40	36	31	26	19	27	26	57	55	57	59	57	Philippines
35	36	27	30	29	41	39	35	36	32	34	36	36	36	34	Poland
48	46	51	48	34	44	47	48	52	48	25	25	28	29	26	Portugal
6	7	5	5	4	5	3	12	24	11	37	40	40	42	47	Qatar
49	52	49	51	46	49	52	57	50	49	42	50	47	43	42	Romania
46	45	43	37	44	54	53	53	53	54	38	38	39	35	36	Russia
2	2	3	4	2	2	2	8	7	7	10	8	12	10	7	Singapore
42	43	48	45	48	42	43	45	44	45	41	39	41	40	40	Slovak Republic
53	53	53	56	52	56	57	58	58	56	31	33	33	32	33	Slovenia
32	29	32	35	40	40	37	43	51	52	56	54	58	55	55	South Africa
38	40	50	46	43	38	46	50	42	46	26	27	27	27	29	Spain
5	8	7	10	11	4	5	3	8	9	2	3	2	4	4	Sweden
3	4	4	3	5	11	7	6	2	6	4	2	3	2	2	Switzerland
10	5	8	12	9	3	4	10	17	14	16	12	16	17	18	Taiwan
23	26	22	28	27	19	23	18	25	24	47	49	48	48	46	Thailand
34	39	28	39	38	30	30	29	29	40	44	44	43	46	45	Turkey
4	3	1	1	3	46	19	9	15	18	39	37	34	38	38	UAE
58	56	57	52	59	55	55	51	49	55	48	51	45	44	48	Ukraine
26	23	24	17	19	28	22	23	18	20	17	15	15	14	16	United Kingdom
19	22	25	22	23	10	11	1	1	2	1	1	1	1	1	USA
59	59	60	59	58	58	54	56	55	59	59	58	59	58	61	Venezuela

Fuente: IMD (2013)

ANEXO C – Ventas en dólares a nivel país por sector económico y tamaño de empresa

Sector Económico	Pequeña empresa			Mediana Empresa			Total
	Ventas Nacionales	Exportaciones	Ventas totales	Ventas Nacionales	Exportaciones	Ventas totales	
	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.396.214.391	60.272.744	1.456.487.135	1.826.133.342	395.205.712	
Explotación de Minas y Canteras	81.206.618	6.391.005	87.597.623	175.616.230	33.935.377	209.551.607	297.149.230
Industrias Manufactureras	1.519.311.337	23.252.555	1.542.563.892	2.391.185.690	142.369.499	2.533.555.189	4.076.119.081
Comercio	8.258.840.660	76.411.932	8.335.252.592	11.534.545.271	301.953.927	11.836.499.198	20.171.751.790
Construcción	927.718.444	1.002.570	928.721.014	1.281.521.486	8.499.466	1.290.020.952	2.218.741.966
Servicios	5.594.277.506	64.168.342	5.658.445.848	5.870.452.882	129.358.500	5.999.811.382	11.658.257.230
Total	17.777.568.956	231.499.148	18.009.068.104	23.079.454.901	1.011.322.481	24.090.777.382	42.099.845.486

Fuente: INEC (2013)

ANEXO D – Ventas en dólares en Pichincha por sector económico y tamaño de empresa

Sectores Económicos	Pequeña empresa		Mediana Empresa		Total
	Ventas Nacionales	Exportaciones	Ventas Nacionales	Exportaciones	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	149.417.722	30.405.021	121.816.458	220.915.740	522.554.941
Explotación de Minas y Canteras	28.317.018	492.683	84.652.824	207.137	113.669.662
Industrias Manufactureras	652.009.029	8.718.267	984.305.750	47.558.824	1.692.591.870
Comercio	2.264.061.518	37.197.708	3.595.895.345	50.795.883	5.947.950.454
Construcción	277.318.872	479.835	508.376.154	3.576.458	789.751.319
Servicios	2.277.594.497	36.515.701	2.724.479.522	63.069.191	5.101.658.911
Total	5.648.718.656	113.809.215	8.019.526.053	386.123.233	14.168.177.157

Fuente: INEC (2013)

ANEXO E – Ventas en dólares en el Distrito Metropolitano de Quito por sector económico y tamaño de empresa

Sector Económico	Pequeña empresa			Mediana Empresa			Total
	Ventas Nacionales	Exportaciones	Ventas totales	Ventas Nacionales	Exportaciones	Ventas totales	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	94.879.760	15.486.932	110.366.692	86.358.972	102.803.332	189.162.304	299.528.996
Explotación de Minas y Canteras	28.317.018	492.683	28.809.701	84.652.824	207.137	84.859.961	113.669.662
Industrias Manufactureras	606.785.147	8.070.616	614.855.763	921.817.799	42.399.563	964.217.362	1.579.073.125
Comercio	2.071.753.183	27.316.818	2.099.070.001	3.389.870.402	33.387.070	3.423.257.472	5.522.327.473
Construcción	261.825.439	479.835	262.305.274	491.805.413	1.292.284	493.097.697	755.402.971
Servicios	2.151.774.215	36.448.440	2.188.222.655	2.648.044.303	61.858.094	2.709.902.397	4.898.125.052
Total	5.215.334.762	88.295.324	5.303.630.086	7.622.549.713	241.947.480	7.864.497.193	13.168.127.279
CIU: Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico	9.542.025		9.542.025	31.971.168	3.124.936	35.096.104	35.096.104
Porcentaje de participación del CIU Farmacéutico sobre el total de la Industria Manufacturera	1,57		1,55	3,47	7,37	3,64	2,22

Fuente: INEC (2013)

ANEXO F – Comparación de Factores Modelos de Competitividad

Global Competitiveness Report	World Competitiveness Yearbook	Sistémico	TradeCAN, MAGIC, Trademap
Instituciones	Economía local	Factores socio-culturales	TradeCAN
Infraestructura	Inversión internacional	Escala de valores	Está formado por un conjunto de herramientas de cómputo para el análisis de una base de datos del comercio mundial.
Entorno Macroeconómico	Empleo	Patrones básicos de organización política, jurídica y económica	Ofrece dos amplios agregados: las importaciones del mundo industrializado y las importaciones del mundo en desarrollo.
Salud y educación básica	Precios	Capacidad estratégica y política	Encierra los principales indicadores: Cuota de mercado, Porcentaje de Exportaciones, Especialización, Porcentaje de Importaciones, Participación del mal.
Educación superior y capacitación	Finanzas Públicas	Política presupuestaria	
Eficiencia del mercado de bienes	Política fiscal	Política monetaria	
Eficiencia del mercado laboral	Legislación de negocios	Política fiscal	
Sofisticación del mercado financiero	Marco institucional	Política de competencia	MAGIC
Preparación tecnológica	Marco social	Política cambiaria	Es un programa computacional diseñado específicamente para analizar la competitividad de las exportaciones de los países en el mercado de los Estados Unidos.
Tamaño de mercado	Productividad	Política comercial	Se puede generar tres módulos de información: Información por país, por producto, de productos por país.
Sofisticación empresarial	Mercado laboral	Política de infraestructura física	
Innovación	Finanzas	Política educacional	
	Prácticas de gestión	Política tecnológica	
	Actitudes y valores	Política de infraestructura industrial	TradeCAN y MAGIC utilizan Matriz de Competitividad:
	Infraestructura básica	Política ambiental	Cuadrante de doble entrada
	Infraestructura tecnológica	Política regional	Participación de mercado y Especialización.
	Infraestructura científica	Política selectiva de importación	
	Salud y medio ambiente	Política impulsora de exportación	
	Educación	Capacidad de gestión	Trademap
		Estrategias empresariales	Ofrece estadísticas comerciales para el desarrollo de los negocios internacionales y es una base de datos en línea de flujos comerciales globales y barreras de acceso a mercados para el desarrollo de negocios internacionales y la promoción comercial.
		Gestión de la innovación	Utiliza la Matriz de Competitividad, cuadrante de doble entrada donde se analiza la tasa de crecimiento de las importaciones y la tasa de crecimiento de las exportaciones
		Mejores prácticas en el ciclo complejo de producción (Desarrollo, producción y comercialización)	
		Integración en redes de cooperación tecnológicas	
		Logística empresarial	
		Interacción de proveedores y productores	

ANEXO G – Ventajas y Desventajas de los Modelos de Competitividad

Nombre Modelo	Global Competitiveness Report	World Competitiveness Yearbook (WCY)	Sistémico	TradeCAN (Competitive Analysis of Nations) MAGIC (Modul for the Analysis of Growth of International Commerce) TradeMap
Quien lo desarrolló	World Economic Forum (WEF)	International Institute for Management (IMD)	Instituto Alemán de Desarrollo (IAD)	TradeCAN y MAGIC. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) TradeMap. ITC / CCI Centro de Comercio Internacional
Base de Indicadores	Los datos duros corresponden a estadísticas de fuentes oficiales. Los datos suaves en base a una Encuesta de Opinión Ejecutiva. Emplea una escala del 1 al 7	Los datos duros corresponden a estadísticas de fuentes oficiales. Los datos suaves en base a una Encuesta de Opinión Ejecutiva. Emplea una escala del 1 al 6	Se basa en el análisis de los niveles micro, meso, macro y meta	Toma como referente cifras de comercio internacional
Número economías analizadas	2013 - 2014: 148 2015 - 2016: 140	61	N/A	Programas computacionales
Participación Ecuador	Si	No	N/A	Si
Ventajas	Posee una metodología propia para la medición de la competitividad	Posee una metodología propia para la medición de la competitividad	Los niveles analizados interactúan entre sí creando un sistema	Permite obtener datos de comercio exterior de varios países
	Se tiene acceso a la información de la metodología utilizada	Se tiene acceso a los resultados de ranking de los países		
	Emplea datos cuantitativos y cualitativos basados en 12 pilares clasificados en 3 subíndices	Emplea datos cuantitativos y cualitativos basados en 4 factores que a su vez se dividen cinco factores cada uno		
	Se basa en datos de fuentes oficiales y de expertos de todo el mundo, proporcionando confiabilidad de la información	Se basa en datos de fuentes oficiales y de expertos de todo el mundo, proporcionando confiabilidad de la información	Permite establecer estrategias por cada uno de los niveles analizados	Permite establecer estrategias en base a la información analizada
	Ofrece parámetros de comparabilidad entre países y regiones	Ofrece parámetros de comparabilidad entre países		
Permite establecer estrategias por cada uno de los pilares que se analiza	Permite establecer estrategias por cada uno de los factores que se analiza			
Deventajas	Sustenta parte de su análisis en datos subjetivos que en algunos casos podrían distorsionar la evaluación final	No se tiene acceso a la información de la metodología utilizada a detalle Sustenta parte de su análisis en datos subjetivos que en algunos casos podrían distorsionar la evaluación final	Subjetividad del método, propia que un acontecimiento político, social o económico influya en la percepción que los empresarios tienen del país y afecte su posición dentro del anuario y por ende los flujos monetarios	Realiza un análisis de datos generados no se analizan variables que los generan

ANEXO H – Factores a considerar en la EOE para Pymes Industria Farmacéutica

PILARES	FACTORES	GENERAL	INDUSTRIA FARMACÉUTICA
REQUERIMIENTO BÁSICOS			
Primer pilar: Instituciones			
1.01	Los derechos de propiedad	x	
1.02	Protección de la propiedad intelectual ½	x	
1.03	El desvío de fondos públicos	x	
1.04	La confianza pública en los políticos	x	
1.05	Pagos irregulares y sobornos	x	
1.06	La independencia judicial	x	
1.07	El favoritismo en las decisiones de los funcionarios públicos	x	
1.08	El despilfarro del gasto público	x	
1.09	La carga de la regulación gubernamental	x	
1.10	Eficiencia del marco legal en la solución de litigios	x	
1.11	Eficiencia del marco legal en normativas desafiantes	x	
1.12	La transparencia de las políticas del gobierno	x	
1.13	Costos comerciales de terrorismo	x	
1.14	Costos comerciales de la delincuencia y la violencia	x	
1.15	El crimen organizado	x	
1.16	La fiabilidad de los servicios de la policía	x	
1.17	El comportamiento ético de las empresas	x	
1.18	Fuerza de las normas de auditoría y presentación de informes	x	
1.19	La eficacia de los consejos de administración	x	
1.20	Protección de los intereses de los accionistas minoritarios	x	
1.21	Fuerza de la protección de los inversores *	x	
Segundo Pilar: Infraestructura			
2.01	Calidad de la infraestructura global	x	
2.02	Calidad de carreteras	x	
2.03	Calidad de la infraestructura ferroviaria	x	
2.04	Calidad de la infraestructura portuaria	x	
2.05	Calidad de la infraestructura de transporte aéreo	x	
2.06	Disponibilidad de asientos de avión *	x	
2.07	Calidad del suministro eléctrico	x	
2.08	Suscripciones de telefonía móvil * ½	x	
2.09	Líneas telefónicas fijas * ½	x	
Tercer pilar: Entorno macroeconómico			
3.01	Saldo presupuestario *	x	
3.02	Ahorro nacional bruto *	x	
3.03	Inflación *	x	
3.04	La deuda pública *	x	
3.05	Calificación crediticia del país *	x	
Cuarto pilar: Salud y educación básica			
4.01	Impacto en el negocio por malaria	x	
4.02	Los casos de malaria *	x	
4.03	Impacto en el negocio por la tuberculosis	x	
4.04	Los casos de tuberculosis *	x	
4.05	Impacto en el negocio por VIH / SIDA	x	
4.06	La prevalencia del VIH *	x	
4.07	Mortalidad infantil *	x	
4.08	Esperanza de vida *	x	
4.09	Calidad de la educación primaria	x	
4.10	Matriculación en educación primaria *	x	

IMPULSORES DE LA EFICIENCIA			
Quinto pilar: Educación Superior y Capacitación			
5.01	Matriculación en educación secundaria *	X	
5.02	Matriculación en educación terciaria *	X	
5.03	Calidad del sistema educativo	X	
5.04	Calidad de matemáticas y ciencias de la educación	X	
5.05	Calidad de las escuelas de gestión	X	
5.06	Acceso a internet en las escuelas	X	
5.07	Disponibilidad local de servicios de investigación y formación especializada		X
5.08	Alcance de la capacitación del personal		X
Sexto pilar: Eficiencia del mercado de bienes			
6.01	La intensidad de la competencia local		X
6.02	Grado de dominio en el mercado		X
6.03	Eficacia de la política anti-monopolio		X
6.04	Efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir		X
6.05	Tasa de impuesto total *	X	
6.06	Número de procedimientos para iniciar un negocio *	X	
6.07	Número de días para iniciar un negocio *	X	
6.08	Costos de la política agrícola	X	
6.09	Prevalencia de las barreras comerciales		X
6.10	Los aranceles comerciales *	X	
6.11	Prevalencia de propiedad extranjera		X
6.12	Impacto en el negocio de las normas sobre la inversión extranjera directa		X
6.13	Carga de los procedimientos aduaneros		X
6.14	Las importaciones como porcentaje del PIB *	X	
6.15	Grado de orientación al cliente		X
6.16	Sofisticación del comprador		X
Séptimo pilar: Eficiencia del mercado laboral			
7.01	La cooperación en las relaciones entre trabajadores y empleadores		X
7.02	La flexibilidad de la determinación de los salarios		X
7.03	Las prácticas de contratación y despido		X
7.04	Costos de despido *	X	
7.05	Efecto de los impuestos sobre los incentivos para trabajar		X
7.06	Pago y productividad		X
7.07	La dependencia de la gestión profesional		X
7.08	Capacidad del país para retener el talento		X
7.09	Capacidad del país para atraer talento		X
7.10	Participación femenina en la fuerza laboral *	X	
Octavo pilar: Sofisticación del mercado financiero			
8.01	La disponibilidad de los servicios financieros		X
8.02	La asequibilidad de los servicios financieros		X
8.03	El financiamiento a través del mercado de valores locales	X	
8.04	La facilidad de acceso a los préstamos		X
8.05	La disponibilidad de capital de riesgo		X
8.06	Solidez de los bancos	X	
8.07	La regulación de las bolsas de valores	X	
8.08	Índice de derechos legales	X	

Noveno pilar: Preparación Tecnológica		
9.01	La disponibilidad de las tecnologías más recientes	x
9.02	La absorción de la tecnología a nivel de empresa	x
9.03	Transferencia de la inversión extranjera directa y la tecnología	x
9.04	Los usuarios de Internet *	x
9.05	Suscripciones a internet de Banda ancha fija *	x
9.06	Ancho de banda de Internet *	x
9.07	Suscripciones a banda ancha móvil *	x
Décimo pilar: Tamaño del mercado		
10.01	Índice de tamaño del mercado interno *	x
10.02	Índice de tamaño del mercado externo *	x
10.03	PIB *	
10.04	% Exportaciones del PIB *	
FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN		
Décimo primer pilar: Sofisticación empresarial		
11.01	Cantidad de proveedores locales	x
11.02	Calidad de los proveedores locales	x
11.03	Estado de desarrollo de clusters	x
11.04	Naturaleza de la ventaja competitiva	x
11.05	La amplitud de la cadena de valor	x
11.06	Control de la distribución internacional	x
11.07	Sofisticación del proceso de producción	x
11.08	Alcance de la comercialización	x
11.09	Disposición para delegar autoridad	x
Décimo segundo pilar: Innovación		
12.01	Capacidad de innovación	x
12.02	La calidad de las instituciones de investigación científica	x
12.03	El gasto de la empresa en I + D	x
12.04	La colaboración universidad-industria en I + D	x
12.05	La contratación pública de productos de tecnología avanzada	x
12.06	La disponibilidad de científicos e ingenieros	x
12.07	Solicitudes de patentes *	x

*Obtenidos de Datos duros, fuentes oficiales

ANEXO I – Encuesta de Opinión Ejecutiva para las Pymes de la Industria Farmacéutica

Método de aplicación

- Correo
 Teléfono
 Presencial
 Otro:

Acerca de su Empresa

Nombre de la empresa:

Nombre de la persona encuestada:

Cargo de la persona encuestada:

¿Cuántos empleados aproximadamente tiene su empresa?

- De 1 a 9
 De 10 a 49
 De 50 a 199
 200 en adelante

¿Cuál fue el monto total aproximado de ventas anuales en su empresa?

- Menor a 100.000
 100.001 a 1.000.000
 1.000.001 a 5.000.000
 5.000.001 en adelante

¿Qué porcentaje de los ingresos de su empresa provienen de exportaciones?

- Ninguno
 25% o menos
 Más del 50%

Actividad Económica

¿Cuál es la actividad principal de su empresa? Seleccione una sola respuesta.

- () Fabricación de sustancias medicinales activas que se utilizan por sus propiedades farmacológicas en la fabricación de medicamentos: antibióticos, vitaminas básicas, ácido salicílico y acetilsalicílico.
- () Fabricación de sustancias radiactivas para diagnóstico en vivo, etcétera, productos de biotecnología.
- () Fabricación de guatas, gasas, hilos, vendas y apósitos médicos impregnados.
- () Preparación de productos botánicos (trituration, cribado, molido) para uso farmacéutico.
- () Fabricación de productos farmacéuticos para uso veterinario, sean genéricos o de marca registrada, de venta al público en general o reglamentada por las autoridades
- () Otro:

Educación superior y capacitación

1. ¿Las Pymes de la Industria Farmacéutica tienen disponibilidad de servicios especializados de alta calidad para su formación y capacitación? [1 = No hay disponibilidad en absoluto; 7 = Hay ampliamente disponibilidad]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

2. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica invierten en el desarrollo y la capacitación de sus empleados? [1 = Nada en absoluto; 7 = En gran medida]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Eficiencia del mercado de bienes

3. ¿Cómo evaluaría la intensidad de la competencia en la Industria Farmacéutica en el mercado local? [1 = No intensa en absoluto; 7 = Extremadamente intensa]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

4. ¿Cómo describiría la actividad empresarial de las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Dominado por unos pocos grupos empresariales; 7 = Dispersada entre distintas empresas]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

5. ¿En qué medida las políticas antimonopolio promueven la competencia en la Industria Farmacéutica? [1 = No promueven la competencia; 7 = Promueven la competencia de manera eficaz]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

6. ¿Qué impacto tiene el nivel de impuestos en los incentivos para invertir en las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Limita significativamente los incentivos para invertir; 7 = No limita los incentivos para invertir]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

7. ¿En qué medida las barreras no arancelarias (p.ej., estándares sanitarios y de productos, requisitos técnicos y de etiquetado, etc.) limitan la capacidad competitiva de los bienes importados en la Industria Farmacéutica? [1 = Limitan significativamente; 7 = No limitan en absoluto]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

8. ¿En qué medida la propiedad por parte de capitales extranjeros es una práctica frecuente en las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Extremadamente rara; 7 = Extremadamente frecuente]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

9. ¿En qué medida las normas y regulaciones fomentan o desalientan la Inversión Extranjera Directa (IED) en la Industria Farmacéutica? [1 = Desalientan significativamente la IED; 7 = Fomentan significativamente la IED]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

10. ¿Cómo calificaría el nivel de eficiencia de los trámites aduaneros (en cuanto al ingreso y la salida de mercancías)? [1 = Ineficiente en absoluto; 7 = Extremadamente eficiente]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

11. ¿De qué manera las Pymes de la Industria Farmacéutica tratan a los clientes? [1 = Indiferente a la satisfacción del cliente; 7 = Muy sensible a los clientes, buscan la retención de clientes]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

12. ¿Cómo toman decisiones los compradores en la Industria Farmacéutica? [1 = Se basan solo en el precio más bajo; 7 = Se basan en un sofisticado análisis sobre los atributos y el rendimiento de los productos]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Eficiencia del mercado laboral

13. ¿Cómo describiría la relación entre empleados y empleadores en las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Generalmente conflictiva; 7 = Generalmente cooperativa]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

14. ¿Cómo se establecen generalmente los salarios en la Industria Farmacéutica? [1 = A través de procesos de negociación centralizados; 7 = De manera libre dependiendo de cada compañía]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

15. ¿Cómo describiría las condiciones de contratación y de despido de empleados? [1 = Extremadamente difíciles debido a las regulaciones; 7 = Extremadamente flexibles]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

16. ¿Qué impacto tiene el nivel de impuestos en los incentivos para trabajar? [1 = Limita significativamente los incentivos para trabajar; 7 = No limita los incentivos para trabajar]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

17. ¿En qué medida el salario está relacionado con la productividad del trabajador en la Industria Farmacéutica? [1 = No está relacionado con la productividad del trabajador; 7 = Está fuertemente relacionado con la productividad del trabajador]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

18. ¿Quiénes ocupan los puestos directivos de mayor responsabilidad en la Industria Farmacéutica? [1 = Frecuentemente familiares o amigos sin tener en cuenta los méritos personales; 7 = Principalmente directivos profesionales elegidos por sus calificaciones]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

19. ¿Las Pymes de la Industria Farmacéutica retienen a la gente con talento? [1 = Los mejores y con más talento buscar mejores oportunidades; 7 = Los mejores y con más talento se quedan]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

20. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica pueden atraer personas con talento del extranjero? [1 = En absoluto; 7 = Atrae a los mejores y más brillantes de todo el mundo]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Sofisticación del mercado financiero

21. ¿En qué medida el sector financiero provee una amplia variedad de productos financieros y servicios para las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = En absoluto; 7 = Provee una amplia variedad]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

22. ¿En qué medida los proveedores de servicios financieros ofrecen sus servicios a precios asequibles para las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Totalmente inasequibles; 7 = Altamente asequibles]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

23. ¿Cuán fácil es obtener un crédito bancario sin depósito de garantía o aval si sólo se cuenta con un buen plan de negocios para las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Extremadamente difícil; 7 = Extremadamente fácil]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

24. ¿Cuán fácil es obtener capital para las Pymes de la Industria Farmacéutica que poseen proyectos innovadores pero arriesgados? [1 = Extremadamente difícil; 7 = Extremadamente fácil]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Preparación tecnológica

25. ¿En qué medida las tecnologías más novedosas están disponibles para las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = No están disponibles en absoluto; 7 = Están ampliamente disponibles]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

26. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica adoptan nuevas tecnologías? [1 = En absoluto; 7 = Las adoptan de manera amplia]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

27. ¿En qué medida la Inversión Extranjera Directa (IED) proporciona nuevas tecnologías a la Industria Farmacéutica? [1 = En absoluto; 7 = En gran medida - la IED es una fuente esencial de nuevas tecnologías]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Sofisticación empresarial

28. ¿Qué tan numerosos son los proveedores? [1 = Prácticamente inexistentes; 7 = Extremadamente numerosos]

Materia Prima	<	1	2	3	4	5	6	7	>
Excipientes	<	1	2	3	4	5	6	7	>
Envases	<	1	2	3	4	5	6	7	>
Etiquetas	<	1	2	3	4	5	6	7	>
Maquinaria	<	1	2	3	4	5	6	7	>
Equipo de Laboratorio	<	1	2	3	4	5	6	7	>

29. ¿Cómo evaluaría la calidad de los proveedores locales en la Industria Farmacéutica? [1 = Extremadamente mala calidad; 7 = Extremadamente calidad alta]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

30. ¿Cuán extendidos, bien desarrollados y profundos están los clústers (concentraciones geográficas de empresas, incluyendo proveedores, suministradores de productos y servicios relacionados e instituciones especializadas en un campo determinado) en la Industria Farmacéutica? [1 = No existen; 7 = Existe múltiples clústeres en muchos campos]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

31. ¿En qué se basa la ventaja competitiva de las Pymes de la Industria Farmacéutica en los mercados internacionales? [1 = Se basa en mano de obra barata o la existencia de recursos naturales; 7 = Se basa en productos y procesos únicos]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

32. ¿Las Pymes de la Industria Farmacéutica tienen una amplia o pequeña presencia en la cadena de valor? [1 = Pequeña, fundamentalmente

relacionada con los estratos individuales de la cadena de valor (p.ej., extracción o producción de recursos); 7 = Amplia, presente a lo largo de toda la cadena de valor (p.ej., incluyendo la producción y las campañas de marketing, la distribución, el diseño, etc.)]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

33. ¿Cuál es el grado de sofisticación de los procesos productivos en las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = En absoluto - métodos intensivos en mano de obra o procesos tecnológicos de generaciones anteriores; 7 = Muy alto - tecnología y uso intensivo de conocimientos]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

34. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica utilizan herramientas y técnicas de marketing sofisticadas? [1 = En absoluto; 7 = En gran medida]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

35. ¿Cómo calificaría la disposición para delegar autoridad en los subordinados por parte de las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = Baja - los altos directivos adoptan todas las decisiones importantes; 7 = Alta - la autoridad se delega mayoritariamente a jefes de departamento y a otros directivos de menor rango]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

Innovación

36. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica tienen capacidad para innovar? [1 = En absoluto; 7 = En gran medida]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

37. ¿En qué medida la comunidad empresarial y las universidades colaboran en el área de investigación y desarrollo para la Industria Farmacéutica? [1 = No colaboran en absoluto; 7 = Colaboran ampliamente]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

38. ¿En qué medida las Pymes de la Industria Farmacéutica invierten en Investigación y Desarrollo (I & D)? [1 = No invierten en I&D; 7 = Invierten de manera considerable en I&D]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

39. ¿Cómo calificaría la calidad de las instituciones de investigación científica enfocadas en la Industria Farmacéutica? [1 = Extremadamente deficientes; 7 = Excelente]

< 1 2 3 4 5 6 7 >

40. ¿En qué medida hay disponibilidad de científicos e ingenieros para incorporarlos a las Pymes de la Industria Farmacéutica? [1 = En absoluto; 7 Hay amplia disponibilidad]

Gracias por su gentil ayuda

ANEXO J – Plan de Implementación

Factores	What Qué	Why Por qué	Who Quién	Where Dónde	When Cuándo
Educación Superior y Capacitación	Plantear una estrategia para mejorar la formación y capacitación	Tener disponibilidad y accesibilidad a servicios especializados de calidad para la formación y capacitación	Representantes de Cámaras y Asociaciones Estado Sector académico	DMQ	Por ejecutar
Eficiencia del mercado de bienes	Plantear una estrategia para mejorar la eficiencia del mercado de bienes en base a liderazgo en costos	Mejorar la eficiencia del mercado de bienes en base a liderazgo en costos	Estado Representantes de Cámaras y Asociaciones	DMQ	Por ejecutar
Eficiencia del mercado laboral	Plantear una estrategia para mejorar la eficiencia del mercado laboral	Alcanzar la eficiencia del mercado laboral	Representantes de Cámaras y Asociaciones Gremio de trabajadores	DMQ	Por ejecutar
Sofisticación del mercado financiero	Plantear una estrategia para la accesibilidad de productos y servicios financieros	Alcanzar la eficiencia financiera	Estado Banca privada Representantes de Asociaciones y Cámaras	DMQ	Por ejecutar

Factores	What Qué	Why Por qué	Who Quién	Where Dónde	When Cuándo
Preparación Tecnológica	Plantear una estrategia para optar por transferencia tecnológica	Disponer de tecnología para mayor productividad	Representantes de Cámaras y Asociaciones Estado Sector académico	DMQ	Por ejecutar
Tamaño del mercado	Plantear una estrategia para incrementar el tamaño de mercado	Mejorar la competitividad	Representantes de Cámaras y Asociaciones Estado	DMQ	Por ejecutar
Sofisticación Empresarial	Plantear una estrategia para mejorar la sofisticación empresarial	Lograr cooperación entre sectores o grupos de interés para alcanzar la sofisticación empresarial	Representantes de Cámaras, Asociaciones e independientes	DMQ	Por ejecutar
Innovación	Plantear una estrategia para mejorar la innovación	Escalamiento en innovación	Representantes de Cámaras y Asociaciones Estado Sector académico	DMQ	Por ejecutar

Factores	How (Cómo)			
	Actividades	Seguimiento	Barreras a superar	Resultado esperado
Educación Superior y Capacitación	Determinar la necesidades de capacitación Establecer programas conjuntos entre el sector académico, empresas y Estado	Semestral	Falta de disponibilidad de servicios de investigación y formación Altos costos en formación propia	Convenio firmado con acuerdo de las partes
Eficiencia del mercado de bienes	Determinar políticas antimonopolio que promuevan la competencia Analizar el mercado farmacéutico Buscar la retención de los clientes Alcanzar precios competitivos	Mensual	Dominio de pocos grupos empresariales Pérdida de clientes Precios inferiores de productos que ofrecen la mismas características	Reducir la brecha entre tamaños de empresas o grupos empresariales Productos con precios bajos con eficacia terapeuta
Eficiencia del mercado laboral	Invertir en el desarrollo y capacitación del personal Proporcionar condiciones de estabilidad y crecimiento laboral Reconocimiento al mérito	Anual	Falta de personal capacitado Personal sin motivación a realizar su trabajo	Personal capacitado y que quiere quedarse laborando en las Pymes de la Industria Farmacéutica
Sofisticación del mercado financiero	Otorgar facilidades para acceso al crédito Desarrollar productos y servicios acordes a las necesidades de las Pymes Revisar proyectos nuevos con estudio de viabilidad para acceso al crédito	Semestral	Falta de capital para la inversión y desarrollo	Acuerdo firmado para disponibilidad de capital Retorno de la inversión oportuna

Factores	How (Cómo)			
	Actividades	Seguimiento	Barreras a superar	Resultado esperado
Preparación Tecnológica	Revisar la infraestructura tecnológica que disponen las Pymes Desarrollar programas de transferencia tecnológica	Semestral	Falta de disponibilidad al acceso tecnológico	Acceso a tecnologías
Tamaño del mercado	Definir un plan conjunto de producción con beneficios para todos los actores Crear conciencia para expansión hacia el exterior	Mensual	Condiciones de negociación desfavorables Limitación de producción	Alianzas estratégicas entre empresas
Sofisticación Empresarial	Determinar sectores o grupos de interés Establecer convenios comerciales con beneficios para las partes	Mensual	Costos superiores por falta de cooperación	Convenios entre sectores o grupos de interés
Innovación	Crear un vínculo entre el sector académico y la industria farmacéutica en la búsqueda de complementos Promover una cultura de Investigación y Desarrollo en el país con impulso del Estado a través de YACHAY	Trimestral	Enfoques distintos sector académico e industria farmacéutica Ausencia de Investigación y Desarrollo	Cooperación sector académico e industria Promover la Investigación y Desarrollo Disponibilidad de científicos