



Telos

ISSN: 1317-0570

wileidys.artigas@urbe.edu

Universidad Privada Dr. Rafael Belloso

Chacín

Venezuela

Martínez, Josnel

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector
farmacéutico

Telos, vol. 18, núm. 3, septiembre-diciembre, 2016, pp. 415-430

Universidad Privada Dr. Rafael Belloso Chacín

Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=99346931005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico*

Factors determining long-term investment decisions in the pharmaceutical sector

Josnel Martínez**

Resumen

La presente investigación tiene por objetivo identificar los factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia. Desde el punto de vista teórico, los principales autores citados son David (2008), Hitt y otros (2004) y Hill y Jones (1996). Metodológicamente, es de tipología descriptiva con un diseño de campo-no experimental y transversal. La población estuvo compuesta por las siete (7) farmacias inscritas y activas en el Registro Municipal de la Alcaldía Bolivariana del municipio Jesús Enrique Lossada – estado Zulia, al mes de mayo de 2015. Se utilizó el cuestionario estructurado como instrumento de recolección de datos aplicado a los gerentes generales, quienes fueron las unidades informantes; el mismo fue validado por cinco (5) expertos y el nivel de confiabilidad aplicando el Alpha-Cronbach, que fue de 0,89. Los resultados evidencian que los factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia son: la inflación, la escasez, la fluctuación de precios, el patrón de consumo y la tendencia del desempleo (dentro de los factores económicos); los hábitos de compra (dentro de los factores sociales, culturales, demográficas y ambientales); la política monetaria y la política fiscal (dentro de los factores políticas gubernamentales y legales); los avances en la tecnología (dentro de los factores tecnológicos) y las debilidades en la cartera de productos ofertados por la competencia (dentro de los factores competitivos).

Recibido: abril 2016 · Aceptado: mayo 2016

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

** Licenciado en Contaduría Pública. Magister Scientiarum en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Investigador adscrito al Centro de Estudios de la Empresa (CEE) y al Centro Socioeconómico del Petróleo y Energías Alternativas (CESPE) – Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. Correo electrónico: martinezjosnel@gmail.com / josnel_martinez@fces.luz.edu.ve

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

Abstract

This research aims to identify the determinants external factors decisions long-term investment in the pharmaceutical sector of Zulia state. From the theoretical point of view, the main cited authors are David (2008), Hitt and others (2004) and Hill and Jones (1996). Methodologically, is descriptive typology, with a non-experimental design of field and cross. The population were seven (7) registered pharmacies and active in the Municipal Register of the Bolivarian Mayor of Ciudad Losada - Estado Zulia to May 2015. Structured as a tool for data collection questionnaire was used applied to general managers who were reporting units; it was validated by five (5) experts and the level of reliability using the Alpha-Cronbach was 0.89. The results show that the determinants of decisions of long-term investment in the pharmaceutical sector of Zulia state are: inflation, shortages, price fluctuations, the consumption pattern and trend of unemployment (within economic factors); buying habits (within the social, cultural, demographic and environmental factors); monetary policy and fiscal policy (within the political and legal factors, government); advances in technology (within the technological factors) and weaknesses in the portfolio of products offered by the competition (within the competitive factors).

Keywords: external factors, investments decisions, long-term investment, pharmaceutical sector.

Introducción

En el actual sistema empresarial, es prioritaria la toma de decisiones gerenciales eficientes para el logro de metas y objetivos haciendo un uso racional de los recursos escasos a los fines de incrementar la rentabilidad de las organizaciones. A su vez, se debe también tomar en cuenta la necesidad de satisfacer las exigencias de los consumidores a quienes las empresas ofrecen sus bienes y prestan sus servicios.

Sin embargo, estas decisiones se ven condicionadas a factores internos (según la tipología de la empresa) y externos (según el entorno donde la empresa que desarrolla sus actividades) que inciden en el desarrollo de las actividades empresariales (Bravo y otros, 2010). Por ello, para Febles y Oreja (2008) externamente la empresa debe hacer frente a las turbulencias y tendencias del entorno para definir los cambios organizacionales con el objetivo de sobrevivir en el tiempo.

En el caso del parque empresarial venezolano, estos factores han afectado de

manera negativa el sano desarrollo de algunas empresas e industrias, llevando a muchas a su extinción. Hablando específicamente del sector farmacéutico, la crisis general de medicamentos, el desabastecimiento de los mismos en todos los niveles de salud y las restricciones en la obtención de divisas para la importación, dificultan la toma de decisiones para quienes tienen la responsabilidad de dirigir estas organizaciones. Así lo respaldada Ceballos (2013), presidente de la Federación Farmacéutica Venezolana, quien afirma que las debilidades presentes en el sector durante el año 2010 se mantuvieron hasta el 2013, registrando más de un 50% de fallos en la distribución de medicamentos.

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

Aun así, para algunos propietarios de farmacias el sector ha tenido un crecimiento en cuanto a la inversión a largo plazo, probablemente debido a la aplicación de estrategias eficientes a pesar de estar sumidas en un entorno desfavorable para su desarrollo (Koteich, 2014). Esto obliga a preguntarse ¿cuáles son los factores externos considerados determinantes en las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia? Fijando así como objetivo de esta investigación: identificar los factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Desde el punto de vista metodológico y en función del objetivo propuesto, este trabajo se considera de tipo descriptivo con un diseño de campo-no experimental y transversal, ya que en ninguna etapa de la investigación se ha sometido la variable a condiciones específicas capaces de alterar su comportamiento y el instrumento se aplicó in situ en un único momento.

La población estuvo constituida por las once (11) farmacias inscritas en el Registro Municipal de la Alcaldía Bolivariana del municipio Jesús Enrique Lossada, del estado Zulia (Venezuela) en mayo de 2015. Sin embargo, al momento de abordarlas solo siete (7) de ellas se encontraban operando activamente.

Las unidades informantes fueron los gerentes generales de cada una de las empresas. Para obtener la información no fue necesario aplicar técnicas de muestreo, así que la población a estudiar se consideró un censo poblacional por su carácter finito. Se empleó la técnica de la observación mediante encuestas a través de instrumentos de recolección de datos como el cuestionario. El mismo fue validado por cinco (5) expertos en gerencia financiera; la confiabilidad fue medida calculando el coeficiente de Alpha-Cronbach, arrojando un resultado de 0,89. A

continuación, en la Tabla 1 se muestra la distribución de la población.

Tabla 1. Distribución de la población

| Nº | Nombre de la empresa |
|----|----------------------------------|
| 1 | Farmacia Boulevard Francia, C.A. |
| 2 | Farmacia Eduar, C.A. |
| 3 | Farmacia Farmabien, C.A. |
| 4 | Farmacia Las Amalias, C.A. |
| 5 | Farmacia La Concepción, C.A. |
| 6 | Farmacia Medifarmacia, C.A. |
| 7 | Farmacia Virgen del Valle, C.A. |

Fuente: elaboración propia.

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo

La mayoría de las empresas se exponen a entornos complejos y globales, lo cual hace difícil su interpretación; este hecho amerita la realización de un estudio que permita manejar datos del mismo. Según Bernal y otros (2014) el objetivo central del análisis externo pretende identificar las oportunidades y las amenazas a las que se exponen la organización. Para los autores estas oportunidades pueden lograr aumentar la competitividad de la empresa si se saben aprovechar, siempre atendiendo a las amenazas latentes que atentan de manera directa contra ese esfuerzo por alcanzar la competitividad.

Las oportunidades nacen cuando las tendencias del entorno generan el potencial de ventajas competitivas para la empresa, mientras que las amenazas surgen cuando el entorno pone en peligro la integridad y rentabilidad del negocio (Martínez, 2016).

Las tendencias y los acontecimientos externos afectan de manera significativa cada uno de los productos, servicios, mercados y organizaciones de todo el mundo. David (2008), expone los factores externos clave que deben considerarse al momento de tomar decisiones: los factores económicos; los factores sociales, culturales, demográficos y ambientales, los factores políticos, gubernamentales y legales; los factores tecnológicos y los factores competitivos.

a) Factores económicos:

Los factores económicos ejercen un efecto directo en el posible atractivo de

cada estrategia. Sandra y otros (2006a) sostienen que las fuerzas económicas se refieren al comportamiento de la economía en el lugar donde la organización ejecuta sus actividades o pretende hacerlo.

Para García y Plaza (2000), algunas variables económicas a las que se debe estar atento al momento de tomar decisiones son: las tasas de interés, la tasa de inflación, los patrones de consumo, las tendencias del desempleo, los niveles de productividad del trabajador, el valor del dólar en los mercados mundiales, los factores de importación/exportación, los cambios en la demanda de los productos y servicios, la fluctuación de los precios, entre otros. Estos factores económicos son unos de los principales elementos a considerar por parte de las empresas al momento de la toma de decisiones (De la Hoz y otros, 2008).

A continuación, en la Tabla 2 se presentan los factores económicos determinantes considerados para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 2. Factores económicos determinantes para la toma de decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia

| Factor determinante | Sí | | No | | Total | |
|---------------------------------------|----|---------|----|--------|-------|---------|
| | Fa | Fr | Fa | Fr | Fa | Fr |
| Fluctuación de precios. | 6 | 85,71% | 1 | 14,29% | 7 | 100,00% |
| Inflación. | 3 | 42,86% | 4 | 57,14% | 7 | 100,00% |
| Escasez. | 3 | 42,86% | 4 | 57,14% | 7 | 100,00% |
| Patrones de consumo. | 7 | 100,00% | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% |
| Cambios en la demanda. | 1 | 14,29% | 6 | 85,71% | 7 | 100,00% |
| Desempleo. | 1 | 14,29% | 6 | 85,71% | 7 | 100,00% |
| Niveles de eficiencia del trabajador. | 7 | 100,00% | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% |

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa

Fuente: elaboración propia.

En relación a los factores económicos, o el comportamiento de la economía en el lugar donde la organización ejecuta sus actividades o pretende hacerlo (Hitt y otros, 2004), un 85,71% de las empresas encuestadas toman en cuenta la fluctuación de precios al momento de decidir efectuar una inversión, frente a un 42,86% quienes consideran, además de esta, otras variables económicas como la inflación y la escasez. Solo un 14,29% manifestó no considerar ningún factor económico en su toma de decisiones.

El mercado es tomado en cuenta como fuerza económica determinante en las decisiones de inversión por las empresas estudiadas, de las cuales un 14,29% lo considera desde la óptica de los patrones de consumo y los cambios en la demanda,

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico.

mientras el 85,71% restante solo analiza los patrones de consumo. Por otro lado, entre los factores laborales un 85,71% manifestó que analizaba la tendencia del desempleo y los niveles de eficiencia del trabajador frente a un 14,29% que solo toma en cuenta este último elemento.

Los resultados en la Tabla 2 demuestran que dentro de los *factores económicos* los principales elementos determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia son la fluctuación de precios (factor macroeconómico), los patrones de consumo (factor de mercado) y los niveles de eficiencia del trabajador (factor laboral).

b) Factores sociales, culturales, demográficos y ambientales:

Para Hitt y otros (2004) estos factores engloban las actitudes y valores de determinada sociedad, los cuales ejercen fuertes repercusiones en prácticamente todos los productos, servicios, mercados y clientes. Las oportunidades y amenazas que surgen de los cambios en las variables sociales, culturales, demográficas y ambientales constituyen actualmente un desafío para las organizaciones pequeñas y grandes, con y sin fines de lucro (Malavé, 2002). Estas tendencias determinan la manera en que viven, trabajan, consumen y producen los ciudadanos de determinada localidad. Cada nueva tendencia genera un tipo distinto de consumidor y, por consiguiente, una demanda de productos, servicios y estrategias diferentes (Ariza, 2011).

Para Hill y Jones (1996), algunas variables sociales, culturales, demográficas y ambientales a las que se debe estar atento al momento de tomar decisiones son: la tasa de natalidad, el número de grupos de interés especial, el número de nacimientos, la ubicación de empresas minoristas, manufactureras y de servicios, la actitud hacia la actividad comercial, los estilos de vida, los hábitos de compra, la actitud hacia la inversión, la regulación por parte del gobierno, la actitud hacia la calidad de los productos, la actitud hacia el servicio del cliente, los cambios demográficos por ciudad, municipio, estado o región, entre otros.

A continuación, en la Tabla 3 se muestran los factores sociales, culturales, demográficos y ambientales determinantes consideradas para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 3. Factores sociales, culturales, demográficos y ambientales determinantes para la toma de decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia

| Factor determinante | Sí | | No | | Total | |
|--------------------------------------|----|--------|----|--------|-------|---------|
| | Fa | Fr | Fa | Fr | Fa | Fr |
| Hábitos de compra. | 6 | 85,71% | 1 | 14,29% | 7 | 100,00% |
| Estilos de vida de los consumidores. | 1 | 14,29% | 6 | 85,71% | 7 | 100,00% |
| Ubicación geográfica del negocio. | 3 | 42,86% | 4 | 57,14% | 7 | 100,00% |
| Actitudes del cliente. | 3 | 42,86% | 4 | 57,14% | 7 | 100,00% |

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa

Fuente: elaboración propia.

En este aspecto, los resultados de la investigación arrojan que un 85,71% de las empresas encuestadas consideran los hábitos de compra de los clientes al momento de tomar una decisión de inversión, mientras el 14,29% restante se inclina más a estudiar el estilo de vida de los consumidores. En este orden de ideas, un 42,86% de las empresas estima la ubicación geográfica de su negocio como un aspecto potencial para decidir invertir, pues afirman que la ubicación es estratégica por la alta afluencia de clientes, no obstante para un 57,14% este aspecto no es relevante, considerando la tipología del negocio como una garantía del éxito indistintamente de donde esté ubicado.

Al referirse a la actitud del cliente como factor determinante para decidir invertir, un 42,86% de las empresas opinan que sí es importante pues, por ejemplo, aspectos como el estrato social al cual pertenecen resulta relevante al momento de definir las políticas de comercialización (incorporación de medicamentos genéricos, por ejemplo). Un 57,14% lo considera un aspecto irrelevante sosteniendo que indistintamente de la actitud del cliente los productos se van a comercializar pues son fundamentales para la prevención de enfermedades y, por lo tanto, para la garantía de la vida.

Estos resultados demuestran que dentro de los *factores sociales, culturales, demográficos y ambientales*, el principal elemento determinante para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia es el hábito de compra del cliente (factor socio-cultural). Se evidencia así la postura teórica de David (2008), para quien las características del consumidor en muchos casos definen la demanda de productos, servicios y estrategias que la organización debe aplicar y resultan esenciales al momento de decidir invertir.

c) Factores políticos, gubernamentales y legales:

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico.

Los gobiernos nacionales, regionales y/o municipales son importantes empleadores y clientes de las organizaciones, además de que se encargan de regular, liberalizar y subvencionar sus actividades. Por lo tanto, los factores políticos, gubernamentales y legales representan oportunidades o amenazas clave para las pequeñas y grandes organizaciones (García y Pulgar, 2010). Para las empresas que dependen en gran parte de los contratos o subvenciones gubernamentales, los pronósticos políticos constituyen el elemento más importante de un análisis externo.

Las fuerzas políticas y legales son el resultado de los cambios en las leyes y en las regulaciones. Se derivan en desarrollos políticos y legales dentro de la sociedad y afectan significativamente a los gerentes y las empresas. Los procesos políticos moldean las leyes de una sociedad, las cuales limitan las operaciones de las organizaciones y de los gerentes y con ello crean tanto oportunidades como amenazas (González, 2011).

Moreno (2011), muestra como la creciente interdependencia global entre las economías, los mercados, los gobiernos y las organizaciones hacen imperativo que las empresas consideren el posible efecto de las variables políticas en la formulación e implementación de estrategias competitivas. Las leyes, los organismos reguladores y los grupos de interés especial tienen un efecto importante en las estrategias de las organizaciones; muchas compañías han abandonado o alterado estrategias en el pasado en respuesta a acciones políticas o gubernamentales.

Para David (2008), algunas variables políticas, gubernamentales y legales a las que se debe estar atento al momento de tomar decisiones son: regulaciones o liberalizaciones gubernamentales, cambios en las leyes fiscales, aranceles especiales, nivel de subvenciones gubernamentales, relaciones internacionales, regulaciones en torno a importaciones y exportaciones, cambios en la política fiscal y monetaria, condiciones políticas en otros países, leyes especiales, mercados mundiales del petróleo y de las divisas, entre otros.

A continuación, en la Tabla 4 se presentan los factores políticos gubernamentales y legales determinantes consideradas para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 4. Factores políticos, gubernamentales y legales determinantes para la toma de decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia

| Factor determinante | Sí | | No | | Total | |
|--|----|---------|----|--------|-------|---------|
| | Fa | Fr | Fa | Fr | Fa | Fr |
| Situación política del país y sus relaciones con el mundo. | 7 | 100,00% | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% |
| Cambios en la política fiscal y/o monetaria. | 7 | 100,00% | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% |
| Regularizaciones gubernamentales. | 6 | 85,71% | 1 | 14,29% | 7 | 100,00% |

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa

Fuente: elaboración propia.

Desde esta perspectiva, las empresas estudiadas manifestaron en un 85,71% conocer siempre las regularizaciones o liberalizaciones gubernamentales que pueden afectar su inversión mientras un 14,29% manifestó no hacerlo nunca.

Estas empresas en su totalidad (100%) afirman analizar previamente los cambios en las políticas fiscales y monetarias que puedan afectar su inversión, y para todas la situación política del país y sus relaciones con el resto del mundo influyen en ellas de una manera negativa, dados los constantes cambios políticos, la cercanía del municipio a la frontera y el consecuente desabastecimiento de productos.

Estos resultados demuestran que dentro de los *factores políticos, gubernamentales y legales*, los principales elementos determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia son la situación política del país y sus relaciones con el resto del mundo (factor político), los cambios en la política fiscal y/o monetaria (factor gubernamental) y las regularizaciones gubernamentales (factor legal).

Sin duda, esta realidad avala la postura de David (2008), quien considera que las leyes, los organismos reguladores y los grupos de interés especial tienen un efecto importante en las decisiones de las organizaciones. Queda claro, como la creciente interdependencia global entre las economías, los mercados, los gobiernos y las organizaciones hace imperativo para las empresas considerar el posible efecto de las variables políticas en la formulación e implementación de estrategias competitivas.

d) Factores tecnológicos:

Los cambios y descubrimientos tecnológicos están teniendo un efecto drástico

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico.

en las organizaciones. El internet, por ejemplo, está cambiando la naturaleza de las oportunidades y amenazas al alterar los ciclos de vida de los productos, aumentar la rapidez de la distribución, crear nuevos productos y servicios, eliminar las limitaciones de los mercados geográficos tradicionales y al dejar atrás la oposición entre estandarización y flexibilidad de la producción.

Valencia y otros (2012) indican que las fuerzas tecnológicas abarcan tanto a las instituciones como a las actividades necesarias para crear conocimientos nuevos y convertirlos en información, productos, procesos y materiales nuevos. Así, las fuerzas tecnológicas representan importantes oportunidades y amenazas que se deben considerar al formular las estrategias.

Para Gamboa y otros (2003) los avances tecnológicos crean nuevos mercados, dan como resultado la proliferación de nuevos y mejores productos, modifican las posiciones de los costos competitivos relativos en una industria y vuelven obsoletos los productos y servicios existentes. Los cambios tecnológicos tienen el potencial de reducir o eliminar las barreras de los costos entre las empresas, reducir el tiempo de producción, generar escasez de habilidades técnicas y dar como resultado una modificación en los valores y expectativas de los empleados, gerentes y clientes. Los avances tecnológicos pueden crear nuevas ventajas competitivas que resulten más poderosas comparadas con las ventajas existentes.

El ritmo del cambio tecnológico va en aumento y literalmente arrasa cada día con infinidad de empresas. Parece haber consenso en torno a la idea de cómo la administración de la tecnología es una de las responsabilidades clave de los estrategas. Las empresas deben tomar decisiones estratégicas que aprovechen las oportunidades tecnológicas para lograr una ventaja competitiva sustentable en el mercado. No todos los sectores de la economía se ven afectados de igual manera por los desarrollos tecnológicos.

Las industrias electrónica, aeronáutica, farmacéutica y de la comunicación son más volátiles que las industrias textil, forestal y metalúrgica. Para los gerentes de las industrias afectadas por el rápido cambio tecnológico, identificar y evaluar las oportunidades y amenazas tecnológicas representa la parte más importante de un análisis externo (Sandrea y otros, 2006b).

A continuación en la Tabla 5 se muestran los factores tecnológicos considerados como determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 5. Factores tecnológicos determinantes para la toma de decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia

| Factor determinante | Sí | | No | | Total | |
|--|----|--------|----|--------|-------|---------|
| | Fa | Fr | Fa | Fr | Fa | Fr |
| Reducción general de costos | 2 | 33,33% | 4 | 66,67% | 7 | 100,00% |
| Mejora en la calidad del servicio prestado | 4 | 66,67% | 2 | 33,33% | 7 | 100,00% |
| Reducción en gastos de mano de obra | 2 | 33,33% | 4 | 66,67% | 6 | 100,00% |

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa

Fuente: elaboración propia.

En relación a los *factores tecnológicos*, es decir, las instituciones y las actividades necesarias para crear conocimientos nuevos y convertirlos en información, productos, procesos y materiales nuevos (Hitt y otros, 2004) un 100% de la gerencia en las empresas estudiadas afirma conocer los avances tecnológicos que inciden en sus decisiones de inversión. De estas, un 85,71% considera este aspecto una oportunidad para la empresa, mientras para un 14,29% representa una amenaza. De un 85,72% que lo considera una oportunidad, un 66,67% lo aprovecha para la mejora en la calidad de los servicios prestados, mientras un 33,33% además de aprovecharlo en ese mismo sentido, también lo hace para la reducción de costos generales y la reducción en costos específicos de mano de obra.

Los resultados expuestos demuestran que dentro de los *factores tecnológicos* el principal elemento determinante es considerar, a través de estas, mejorar la calidad del servicio prestado. De esta manera se demuestra que la innovación y la tecnología son capaces de aminorar y optimizar los costos y tiempos de producción modificando las expectativas de los integrantes de la organización. Los cambios tecnológicos crean ventajas competitivas mucho más sólidas en comparación con las existentes (Moreno, 2013).

e) Factores competitivos:

La competencia en prácticamente todas las industrias es intensa, algunas veces incluso encarnizada. Si una empresa detecta debilidad en un competidor, no mostrará piedad al sacar provecho de sus problemas. Por lo tanto, recopilar y evaluar información sobre los competidores es esencial para la formulación exitosa de la estrategia (Estrada y otros, 2009). La Tabla 6 muestra cuales de estas son consideradas como determinantes para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia.

Tabla 6. Factores competitivos determinantes para la toma de decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia

| Factor determinante | Sí | | No | | Total | |
|---------------------------------|----|--------|----|---------|-------|---------|
| | Fa | Fr | Fa | Fr | Fa | Fr |
| Cartera de productos ofrecidos. | 5 | 71,43% | 2 | 28,57% | 7 | 100,00% |
| Desarrollo de procesos. | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% | 7 | 100,00% |
| Atención al cliente. | 2 | 28,57% | 5 | 71,43% | 7 | 100,00% |
| Personal calificado. | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% | 7 | 100,00% |
| Espacio físico adecuado. | 0 | 0,00% | 7 | 100,00% | 7 | 100,00% |

Fa: Frecuencia absoluta; Fr: Frecuencia relativa

Fuente: elaboración propia.

La competencia existe para todas las empresas (Hill y Jones, 1996), por eso se decidió investigar si al momento de invertir, las empresas estudiadas tienen identificados a sus potenciales competidores y manejan información de ellos. En este sentido, un 71,43% ha podido identificar debilidades en la competencia relacionada con la cartera de productos ofertados, mientras un 28,57% considera la mala atención prestada al cliente como principal debilidad. Las empresas encuestadas manifiestan que la información obtenida de los competidores les ha permitido detectar sus debilidades para así determinar si la inversión a realizar fortalecerá su ventaja competitiva.

Estas cifras demuestran que dentro de los *factores competitivos*, el principal elemento determinante para tomar una decisión de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico del estado Zulia es considerar la deficiencia de la competencia en la cartera de productos ofertados, seguido por la calidad de la atención prestada al cliente. Se evidencia que el estudio de la competencia resulta fundamental para el establecimiento de estrategias que contribuyan al éxito de la organización (Piña, 2007).

Los cinco grupos de factores externos descritos pueden representar oportunidades o amenazas para la organización en función de cómo se ejecuten y de la manera en que las afecte, bien sea de manera positiva o negativa.

Conclusiones y reflexiones finales

En relación a los factores externos, se evidenció que los *factores económicos* actúan como determinantes de las decisiones de inversión. La mayor parte de las empresas estudiadas consideran elementos macroeconómicos como la inflación, la

escasez y la fluctuación de precios. Desde la óptica del mercado, la mayoría estudia el patrón de consumo, así como la tendencia del desempleo en el aspecto laboral. Cuando las empresas estudiadas tienen en consideración estas fuerzas al momento de tomar una decisión de inversión, evidencian que consideran importante los elementos económicos influyentes -de manera directa o indirecta- en sus operaciones.

En relación a los *factores sociales, culturales, demográficos y ambientales*, entre las empresas estudiadas se le da prioridad a los hábitos de compra de los clientes cuando se desea efectuar una inversión. Por otro lado, consideran poco relevante la ubicación geográfica del negocio, así como las actitudes que manifiestan los compradores. Tomar en cuenta estos elementos le permite a las empresas estudiadas determinar el contexto del mercado para la toma de decisiones apropiadas, adaptando los patrones de decisión que referencian los teóricos citados a sus circunstancias particulares.

De los *factores políticos, gubernamentales y legales*, quedó claro que todas estas empresas tienen conocimiento de las regularizaciones o liberalizaciones gubernamentales para su actividad. Asimismo, la totalidad de ellas toma en consideración la política monetaria y la política fiscal aplicadas en el país al momento de decidir invertir. Entender y conocer las posturas del Estado sobre cierta actividad comercial, resulta indispensable para la toma de decisiones si la empresa quiere prevalecer en el tiempo.

Sobre los *factores tecnológicos*, todas las empresas estudiadas conocen los avances en tecnología que inciden en sus decisiones de inversión, viendo en ellas una oportunidad para mejorar la calidad de servicio al cliente. Considerar estas fuerzas es altamente valioso para las empresas estudiadas ya que les brinda la oportunidad de optimizar sus operaciones con el uso de las tecnologías de comunicación y sistemas.

Finalmente, sobre los *factores competitivos*, quedó en evidencia que las empresas estudiadas tienen identificados a sus competidores en quienes han detectado debilidades relacionadas con la cartera de productos ofertados, lo cual sin duda representa para ellas una oportunidad de inversión a fin de fortalecer su ventaja competitiva.

En función de lo expuesto, se proponen las siguientes sugerencias:

- Considerar la ubicación del negocio como una estrategia para la captación de clientes y facilidad de acceso a los productos ofertados.

- Estudiar la incidencia de la situación político-económica del país en la operatividad de estas empresas, principalmente debido a que comercializan bienes a los cuales es difícil acceder debido a las distintas restricciones planteadas en el desarrollo del manuscrito.

- Profundizar el análisis de las debilidades de las empresas de la competencia fundamentalmente en lo relacionado a desarrollo de procesos, capacitación del personal y espacio físico adecuado, con el objetivo de fortalecer su propia ventaja competitiva.

Referencias bibliográficas

- Ariza, Yesid (2011). El análisis estratégico como comienzo de la competitividad. **Revista Desarrollo Gerencial**. Volumen 3, número 1. Colombia. (Pp. 74-109).
- Bernal, Deyanira; Mora, Carlos; Arellano, Georgina y Torres, Karla (2014). La alternativa del diagnóstico empresarial para la gestión directiva en pequeñas empresas comerciales en Sinaloa. **TELOS, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales**. Volumen 16, número 2. Venezuela. (Pp. 278-299).
- Bravo, María; Lambretón, Viviana y Márquez, Humberto (2010). **Introducción a las finanzas**. Editorial Pearson Prentice Hall. México.
- Ceballos, Freddy (2013). Crisis en el sector farmacéutico se extenderá hasta el 2014. Extraído de: <http://elimpulso.com/articulo/crisis-en-el-sector-farmaceutico-se-extendera-hasta-el-2014>. Consulta: 03/04/2014.
- Conde, Darío (2013). La federación de farmacias venezolana denuncia la falta de medicamentos. Extraído de: <http://elimpulso.com/articulo/federacion-farmaceutica-venezolana-desabastecimiento-de-medicamentos-podria-superar-el-de-alimentos>. Consulta: 12/05/2014.
- David, Fred (2008). **Conceptos de administración estratégica**. Editorial Pearson Educación. México.
- De la Hoz, Betty; Uzcátegui, Sigilfredo; Borges, Jesús y Velazco, Ángel (2008). La inflación como factor distorsionante de la información financiera. **Revista Venezolana de Gerencia**. Volumen 13, número 44. Venezuela. (Pp. 556-572).
- Estrada, Roberto; García, Domingo y Sánchez, Víctor (2009). Factores determinantes del éxito competitivo en la PyME: estudio empírico en México. **Revista Venezolana de Gerencia**. Volumen 14, número 46. Venezuela. (Pp. 169-182).
- Febles, Jaime y Oreja, Juan (2008). Factores externos e internos determinantes de la orientación de la cultura estratégica de las empresas. **Investigaciones**

Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Volumen 14, número 1. España. (Pp. 13-31).

Gamboa, Teresa; Arellano, Madelein y Nava, Yuneska (2003). Actores y fines de las estrategias empresariales. Una reflexión desde las pequeñas y medianas empresas. **Revista Visión Gerencial.** Volumen 2, número 1. Venezuela. (Pp. 28-39).

García, Ángel y Plaza, Shakyra (2000). Implicaciones del contexto inflacionario sobre la inversión en el sector manufacturero venezolano. **Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura.** Volumen 6, número 2. Venezuela. (Pp. 281-308).

García, Jambell y Pulgar, Nora (2010). Globalización: aspectos políticos, económicos y sociales. **Revista de Ciencias Sociales.** Volumen 16, número 4. Venezuela. (Pp. 721-726).

González, Diego (2011). **Estructura financiera de las empresas en el sector farmacéutico del estado Zulia.** Tesis de Grado. Maestría en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Universidad del Zulia. Venezuela.

Hill, Charles y Jones, Gareth (1996). **Administración estratégica.** Editorial McGraw-Hill. México.

Hitt, Michael; Duane, Reade y Hoskisson, Robert (2004). **Administración estratégica.** Editorial Thompson. México.

Koteich, Kaldum (2014). Entrevista personal. La Concepción, Venezuela.

Malavé, José (2002). Todo lo que debería saber sobre costos y obstáculos a los negocios: la opinión de los empresarios y gerentes. **Revista Debates IESA.** Volumen 8, número 1. Venezuela. (Pp. 43-52).

Martínez, Josnel (2016). **Estrategias de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico venezolano.** Trabajo de Grado. Maestría en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Universidad del Zulia. Venezuela.

Moreno, Deyalith (2011). **Estrategias de inversión del sector hotelero en la ciudad de Maracaibo.** Trabajo de Grado. Maestría en Gerencia de Empresas, mención Gerencia Financiera. Universidad del Zulia. Venezuela.

Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico.

- Moreno, Héctor (2013). La innovación tecnológica como herramienta para el desarrollo de la competitividad en las PyMES. **Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración**. Volumen 2, número 3. México. (Pp. 30-41).
- Piña, Enzo (2007). La industria farmacéutica española: análisis mediante la perspectiva de grupos estratégicos 2000-2003. **Revista Visión Gerencial**. Volumen 6, número 1. Venezuela. (Pp. 117-129).
- Sandrea, Maryana; Boscan, Mariby y Romero, Jenny (2006a). Factores económico-financieros determinantes de las decisiones de inversión privada en el sector confección. **TELOS, Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales**. Volumen 8, número 2. Venezuela. (Pp. 321-338).
- Sandrea, Maryana; Boscan, Mariby; Romero, Jenny y Acosta, Ana (2006b). Factores técnico-operativos determinantes de las decisiones de inversión privada en el sector confección zuliana. **Revista Venezolana de Gerencia**. Volumen 11, número 35. Venezuela. (Pp. 402-419).
- Valencia, Alejandro; Cadavid, Lorena; Ríos, Diana y Awad, Gabriel (2012). Factores que inciden en las intenciones emprendedoras de los estudiantes. **Revista Venezolana de Gerencia**. Volumen 17, número 57. Venezuela. (Pp. 132-148).