



UNIVERSIDAD
DEL ZULIA

Tesis doctoral para optar al título de Doctor en Ciencias Sociales-Mención Gerencia

TEMA:

“GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN EMPRESAS
FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE
GUAYAQUILECUADOR”

DOCTORANDO:

Oswaldo Martillo Mieles

Septiembre, 2023



PROCESO DE
REGISTRO ISBN: 978-9942-580-07-8

DOI: 10.63792/978-9942-580-07-8

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DEL ZULIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIVISIÓN DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES-MENCIÓN GERENCIA**



**GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN EMPRESAS FAMILIARES DEL
SECTOR FARMACÉUTICO DE GUAYAQUIL-ECUADOR**

Tesis doctoral para optar al título de Doctor en
Ciencias Sociales-Mención Gerencia

Tutora:
Dra. Angela Graterol
C.I.: 5828910

Autor:
Oswaldo Martillo Mieles
C.I.:0907715916

Septiembre, 2023

**“GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN EMPRESAS FAMILIARES DEL
SECTOR FARMACÉUTICO DE GUAYAQUIL-ECUADOR”**

Oswaldo Martillo

C.I. N° 0907715916
Dirección de habitación. Calle 32 y García Goyena

Teléfono:0993024507.
E-mail: Oswaldo.martillom@ug.edu.ec

Tutora: Angela Graterol

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pag.
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACION	
1.1. Planteamiento del problema	14
1.2. Formulación del problema	44
1.2.1. Sistematización de la investigación	51
1.3. Objetivo de la investigación	52
1.3.1. Objetivo General	52
1.3.2. Objetivos Específicos	52
1.4. Justificación de la investigación	52
1.5 Delimitación de la investigación	54
1.5.1 Delimitación espacial	55
1.5.2. Delimitación temporal	55
1.5.3. Delimitación poblacional	55
1.5.4. Delimitación teórica- epistémica	55
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO	
2.1. Antecedentes de la Investigación	58
2.2. Caracterización de las empresas familiares del sector farmacéutico	71
2.2.1. Las empresas familiares: origen, conceptualización, fortalezas y debilidades	72
2.2.1.1. Origen de la empresa familiar	72
2.2.1.2. Conceptualización de empresa familiar	75
2.2.1.3. Fortalezas y debilidades de la empresa familiar	80
2.2.1.4. Empresas familiares en el Ecuador	96
2.2.2. Caracterización e importancia del sector farmacéutico a nivel global	100

2.2.2.1. Características de la industria farmacéutica a nivel global	103
2.2.2.2. El subsector productor de medicamentos genéricos	107
2.2.3. El déficit de la gestión de capital ético en el sector farmacéutico mundial	114
2.2.3.1. El sector farmacéutico ecuatoriano	115
2.2.3.2. El sector farmacéutico ecuatoriano en la actual coyuntura del Covid 19	120
2.3. Bases Teóricas	123
2.3.1. Gestión	123
2.3.2. Principios	126
2.3.3. Valores	129
2.3.3.1. Clasificaciones de los valores	133
2.4. Capital Ético	136
2.4.1. Normas legales que rigen la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador	137
2.4.2. Normas legales que consagran el ejercicio de la ética en el sector farmacéutico de Ecuador	142
2.5. Prácticas no éticas en las empresas familiares del sector farmacéutico.	167
2.6. Sistema de variables	196
2.6.1. Definición nominal de la variable	196
2.6.2. Definición conceptual de la variable	196
2.6.3. Definición operacional de la variable gestión del capital ético	196
2.6.4. Sistematización de la variable	197
CAPITULO III. MARCO EPISTEMOLOGICO Y METODOLÓGICO	
3.1. Análisis Epistemológico	204
3.2. Análisis Gnoseológico	208
3.3. Análisis Ontológico	215
3.4. Análisis Axiológico	225
3.5. Marco metodológico de la investigación	233
3.5.1. Fase Proyectiva	234
3.5.1.1. Tipo y diseño de investigación	234
3.5.1.2. Diseño de investigación	235

3.5.1.3. Población y muestra	237
3.5.1.4. Informantes clave	239
3.6. Fase Interactiva	239
3.6.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	240
3.7. Fase Analítica.	247
3.8. Fase Comunicativa.	249
CAPITULO IV. PRESENTACION Y ANALISIS DE RESULTADOS	252
CAPITULO V. CONCLUSIONES	267
CAPITULO VI. LINEAMIENTOS DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN LAS EMPRESAS FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO	277
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	287
ANEXO	311

ÍNDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Proyecciones de inversión en I+D de la Industria Farmacutica	18
Gráfico 2. Distribución de magnitudes de ventas por compañía	20
Gráfico 3. Composición del mercado farmacéutico en algunos países de América Latina por empresa	22
Gráfico 4. Proyección de crecimiento de la industria farmacéutica india para 2030 medido en billones de dólares	113

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Modelo de los dos círculos	77
Figura 2. Modelo de los tres círculos	77

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Normativa legal de prácticas éticas en el sector farmacéutico de Ecuador	167
Cuadro 2. Cuadro de operacionalización de la variable	198
Cuadro 3. Características del modelo inductivo-empirista	213
Cuadro 4. Síntesis del análisis epistemológico	233
Cuadro 5. Baremo para el análisis de datos con relación a la media aritmetica	245
Cuadro 6. Baremo para el análisis de datos con relación al coeficiente de variación (CV)	247

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Dimension.Valores de la gestión del capital ético	253
Tabla 2. Dimension.Cuerpo normativo de la gestión del capital ético	255
Tabla 3. Dimension. Practicas no éticas	259

Martillo, Oswaldo. "GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN EMPRESAS FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE GUAYAQUIL-ECUADOR". Tesis Doctoral para obtener el título de Doctor en Ciencias Sociales, Mención Gerencia. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. División de Estudios para Graduados. Doctorado en Ciencias Sociales. Mención Gerencia. Maracaibo, Venezuela, 2023. 319 Pp.

RESUMEN

La ética empresarial y el conjunto de principios éticos, de valores éticos - morales y el respeto a las normas legales que conforman el capital ético, resultan medular, para garantizar la operatividad y la perdurabilidad de cualquier empresa, adscrita a cualquier sector productivo y en especial al farmacéutico. El objetivo general de la presente investigación es explicar la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil- Ecuador, con el propósito de elaborar lineamientos de un modelo de gestión de este tipo de capital en el sector. La investigación se enmarca como explicativa y descriptiva. El diseño de investigación es de campo, no experimental, transeccional y predominantemente cuantitativo. La población está conformada por el conjunto de empresas familiares del sector objeto de estudio y partiendo de unos criterios de selección de la muestra, se aplicó el censo poblacional para estimarla. La recopilación de la información se realizó a través de las técnicas de revisión documental, bibliográfica y de observación mediante encuestas (Cuestionario), estructurado con preguntas cerradas, el cual será sometido a la validación de expertos en la materia y al cálculo del coeficiente Alpha de Cronbach alcanzando un valor de 0,985, representando una alta confiabilidad del instrumento. Los resultados revelan la ausencia de una gestión del capital ético, producto del desconocimiento y la poca observancia de la normativa legal ecuatoriana en torno a la ética.

Palabras clave: Gestión, Capital ético, Sector Farmacéutico, Empresas Familiares, Guayaquil-Ecuador.

E-mail: Oswaldo.martillom@ug.edu.ec

Martillo, Oswaldo."ETHICAL CAPITAL MANAGEMENT IN FAMILY BUSINESSES IN THE PHARMACEUTICAL SECTOR OF GUAYAQUIL-ECUADOR". Doctoral Thesis to obtain the title of Doctor of Social Sciences, Management Mention. University of Zulia. Faculty of economics and social sciences. Graduate Studies Division. PhD in Social Sciences. Management Mention. Maracaibo, Venezuela, 2023. 319 pp.

ABSTRACT

Business ethics and the set of ethical principles, ethical-moral values and respect for the legal norms that make up ethical capital, are essential, to guarantee the operation and durability of any company, attached to any productive sector and especially to the pharmacist. The general objective of this research is to explain the management of ethical capital in family businesses in the pharmaceutical sector of Guayaquil-Ecuador, with the purpose of developing guidelines for a management model for this type of capital in the sector. The research is framed as explanatory and descriptive. The research design is field, non-experimental, transectional and predominantly quantitative. The population is made up of the group of family businesses in the sector under study and based on sample selection criteria, the population census was applied to estimate it. The collection of information was carried out through documentary, bibliographical and observational review techniques through surveys (Questionnaire), structured with closed questions, which will be submitted to the validation of experts in the field and the calculation of the Alpha coefficient of Cronbach reaching a value of 0.985, representing a high reliability of the instrument. The results reveal the absence of ethical capital management, product of ignorance and little observance of Ecuadorian legal regulations regarding ethics.

Keywords: Management, Ethical Capital, Pharmaceutical Sector, Family Businesses, Guayaquil-Ecuador.

E-mail: Oswaldo.martillom@ug.edu.ec

INTRODUCCIÓN



INTRODUCCIÓN

Las empresas familiares constituyen iniciativas económicas a nivel mundial, cuya importancia reside en que dinamizan de una forma contundente al sistema económico de todos los países del mundo, agregando valor a la cadena de la producción y de los servicios, aumentando los niveles de empleo, aportando con innovaciones al avance de las economías y de la vida en general de las personas. Esta sólida presencia de las empresas familiares también es notable en el Ecuador, en donde su entramado empresarial está conformado principalmente por este tipo de empresas. De tal manera, que cualquier propuesta que se realice que involucre cambios en las dinámicas empresariales de este país, debe pasar por considerar la poderosa influencia que ejercen las empresas familiares en la vida económica ecuatoriana.

Por su parte, el sector farmacéutico es una de las actividades económicas fundamentales dentro del ecosistema nacional de salud de cualquier país. Las actividades que este sector realiza ya sean en la producción y/o comercialización de fármacos, suministros médicos, equipos y otros han sido complementos fundamentales de los cuales no pueden deshacerse los profesionales de la medicina, ni las instituciones de salud de una nación. Este sector contribuye a la recuperación de la salud y prevención de enfermedades, simplemente la vida no sería posible o la esperanza de vida de las personas no sería prolongada.

En relación a lo anterior, las empresas familiares ecuatorianas dedicadas a este rubro, especialmente las que tienen sus operaciones en Guayaquil, debido a su gran protagonismo dentro del tejido empresarial nacional y dado que sus actividades están relacionadas con la salud y con la vida, deben más que ningún otro emprendimiento, impulsar y desarrollar la “gestión del capital ético”.

La adopción y práctica frecuente de la gestión del capital ético, puede traducirse en notables bondades para las empresas familiares, que repercuten en mayores beneficios económicos, al hacer factibles el ahorro de dinero, la inhibición del trauma y de las sanciones a las que se exponen las empresas que la ausencia de la misma suele

ocasionar en quienes incurren en actos nada o poco éticos, así como puede impedir el daño en las víctimas de comportamientos no éticos. Los beneficios económicos que las empresas familiares obtienen, al adoptar el fomento de su capital ético y su necesaria gestión en el ámbito empresarial familiar farmacéutico de Guayaquil, propician la confianza en las empresas generando una considerable reputación, así como también ventajas competitivas que los directivos deben auspiciar y aprovechar a fin de darle sostenibilidad y expansión a sus negocios.

La gestión del capital ético se convierte así en un factor estratégico empresarial que a corto, mediano y largo plazo dota de capacidades intangibles invaluableles y de ventajas competitivas a las empresas. Sin embargo, la gestión del capital ético en muchas de las empresas familiares guayaquileñas del sector farmacéutico es un factor estratégico invisible, en virtud de estar ausente de las rutinas cotidianas de la producción y de los servicios de muchas de estas empresas dado que, no hacen de la ética un emblema empresarial sostenible y menos aún suelen convertirla ni en un bien capitalizable, ni en un factor digno de gestionarse.

Al respecto, la presente tesis doctoral organizada en cinco capítulos se ha propuesto con el fin de dar respuesta al objetivo general de explicar la gestión del capital ético de las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

En el primer capítulo se abordan las características principales de los problemas asociados a la gestión del capital ético de las empresas familiares investigadas y en tal sentido se describen las limitaciones, debilidades y obstáculos básicos que han caracterizado y caracterizan a la gestión de este aspecto en estas empresas. Ello, basado en algunos análisis ejecutados en estudios realizados por organismos privados regionales y nacionales, los cuales han arribado a algunas conclusiones sobre esta problemática, que resultan útiles a los fines de esta investigación. También se incluyen en este capítulo, el objetivo general de la investigación, los objetivos específicos, la justificación o importancia y la delimitación de la investigación.

El segundo capítulo contiene el marco teórico compuesto por los principales antecedentes, la caracterización de las empresas familiares, sus fortalezas y debilidades y las bases teóricas que se vinculan con el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación, para culminar con el cuadro de sistematización de la variable teórica.

En el tercer capítulo se describe el marco metodológico, exponiendo en primer lugar el enfoque epistemológico que sustenta a esta investigación. Seguidamente se define la metodología empleada, constituida por el método de investigación, el tipo de estudio, tipo de investigación, características del instrumento empleado para la recolección de la data, los sistemas de validez y confiabilidad del instrumento y el baremo para la interpretación de las medidas estadísticas (media, desviación estándar y coeficiente de variación) empleadas para la exposición de los resultados. Adicionalmente, se define la población y la muestra, así como el procedimiento utilizado para el análisis y procesamiento de los datos.

En el cuarto capítulo se exponen los resultados de la investigación realizada, tras el análisis y procesamiento de los datos obtenidos del instrumento empleado para la recolección de la información, todo ello en contrastación con las bases teóricas, seguidas por las conclusiones. Finalmente, en el quinto capítulo se exponen los lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador. Por último, se resaltan las referencias bibliográficas.

CAPITULO I
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN



CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.- Planteamiento del Problema

Según lo manifestado por el cardenal hondureño Oscar Andrés Rodríguez, el déficit que mayores índices exhiben los países latinoamericanos no es el déficit fiscal, el de la balanza de pagos o el déficit comercial, sino el déficit de ética (Arias, 2004). En un mundo como el actual, tan convulsionado por distintos factores tales como: gran volatilidad de mercados altamente inestables, fuerte competitividad empresarial, y como producto de esta, salida del círculo económico de innumerables empresas, innovaciones tecnológicas cada vez más capaces de cambiar el rumbo de los sistemas económicos mundiales y la vida de las personas, inestabilidad en la producción y los precios de los hidrocarburos, altos niveles de desempleo, pobreza, enfermedades y corrupción, conflictos políticos y sociales en todos los países y confrontaciones bélicas, a lo cual se suma una circunstancia catastrófica mundial no prevista como es el Covid-19, la ética se manifiesta como un aspecto descuidado y olvidado (Gómez, 2013).

De acuerdo a este autor, en general en casi todos los ámbitos del quehacer humano la ética ha disminuido su importancia, pues pareciera que a medida que crece la población se diluye su relevancia y es menor su influencia sobre las personas. Agrega Gómez (2013), que una de las posibles causas de esta situación es que la búsqueda incesante de dinero se ha convertido en el objetivo primordial de la vida, lo cual explica la ligereza en las actuaciones, la elección de atajos fáciles, los descuidos inexcusables hacia el prójimo que se evidencian y que dañan a las personas. Situación esta, que cobra mayores dimensiones en el ámbito empresarial debido a los recursos financieros y materiales involucrados, y, en donde los dueños y gestores deben afrontar día a día diversas problemáticas que atañen a la permanencia y sostenibilidad material del negocio, así como deben sortear y evitar los distintos riesgos que lo amenazan con desalojarlo del mercado, lo que hace que a menudo se olvide la importancia de observar una conducta ética.

En torno al escenario empresarial, (salvo importantes excepciones) la ética aparece en muchos casos, como el último factor que es tomado en cuenta en las actividades productivas y de servicios en la mayor parte de empresas mundiales, y, de esta realidad no escapan las empresas que se dedican al rubro farmacéutico. Ciertamente, la dinámica diaria y aún más las complejas rutinas empresariales suelen envolver a las personas que están al frente de actividades económicas, en una vorágine que termina por atrapar de una manera tan contundente su atención, que el aspecto de la ética suele soslayarse de manera consciente o inconsciente de los procesos diarios de la producción y los servicios.

“La industria farmacéutica juega un rol primordial en los sistemas de asistencia sanitaria en todo el mundo” (Márquez, 2019: 1). Adicionalmente, estudios en la materia indican que la industria farmacéutica representa uno de los sectores que más productividad económica reporta a nivel mundial, pues además de generar muchos ingresos constituye una fuente importante de empleos en todos los países. Conforme a la ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL (2015), de acuerdo a estadísticos proporcionados por la empresa Estadísticas Médicas Intercontinentales (IMS Health en idioma inglés), el volumen total de ventas de las veinte mayores corporaciones farmacéuticas, reportaron aproximadamente el 56% del mercado mundial de productos farmacéuticos en el año 2014; y, “entre 2001 y 2020, los ingresos en el sector farmacéutico se incrementaron progresivamente hasta llegar a superar el billón de dólares estadounidenses en 2014 y los 1,25 billones en 2019” (Statista Research Department, 2021).

Por ello, las empresas que se dedican a este rubro resultan vitales, dado que su actividad económica se relaciona con el aseguramiento y la promoción de un capital imprescindible para todas las naciones del mundo, tal cual es el “capital salud”. La capitalización de la salud por parte de los gobiernos, se torna un objetivo medular para la economía puesto que unos individuos saludables y correctamente nutridos, reportan mayores dividendos para la economía, que cuando se opta simplemente por la construcción de nuevas carreteras y obras de infraestructura (Collin y Weil, 2019; Roder et al., 2019). Es por ello, que “las inversiones en salud permiten contar con una fuerza de

trabajo productiva que transmite los beneficios de una generación a otra” (Roder et al., 2019: 1).

Bajo esta perspectiva, puede comprenderse que no existe ningún país que no declare su preocupación por la salud de sus habitantes y que realmente se ocupe de este importante aspecto, aun cuando en más de una ocasión las políticas públicas destinadas a ello no sean suficientes ni efectivas, o sus efectos dejen mucho que desear. El sector farmacéutico representa una actividad fundamental en la consecución de la salud de una población, toda vez que, “Por su contribución al cuidado de la salud es considerado un sector estratégico para las autoridades gubernamentales, con quienes suele mantener una estrecha relación comercial” (Cevallos y Mejía, 2020: 10).

Lo cierto es que, si los gobernantes de una nación desean incrementar las tasas de crecimiento económico y buscan inducir el desarrollo nacional de una manera integral, deben ante todo procurar en primer término que los pobladores de sus territorios gocen de buena salud, por tanto, esta tiene un valor al cual no se debe renunciar. Pero lo que es más fundamental aún, es que la salud puede capitalizarse como un factor clave del desarrollo económico de un territorio, con políticas de protección y apoyo a la provisión de salud a los seres humanos, lo cual, además es destacado como un derecho humano consagrado en la Declaración Universal de Derechos Humanos, en su artículo 25 (Naciones Unidas, 2015). Por tanto, un país conformado por personas con una salud de baja calidad, con servicios sanitarios precarios, que no tienen acceso a los servicios de salud o estos son insuficientes, es altamente vulnerable, pobre y está expuesto a innumerables calamidades.

De acuerdo a informaciones suministradas por FarmalIndustria (2022) voceros de la Federación Internacional de la Industria Farmacéutica (IFPMA por sus siglas en idioma inglés), aseguran en su informe anual titulado “Facts and Figures 2022: The Pharmaceutical Industry and Global Health”, que la industria farmacéutica supera los 200.000 millones de euros de inversión anual en actividades de investigación y desarrollo (I+D), con lo cual, esta rama de la industria se convierte en líder mundial, en cuanto a recursos financieros dedicados a estas labores dirigidas a producir innovaciones en este campo.

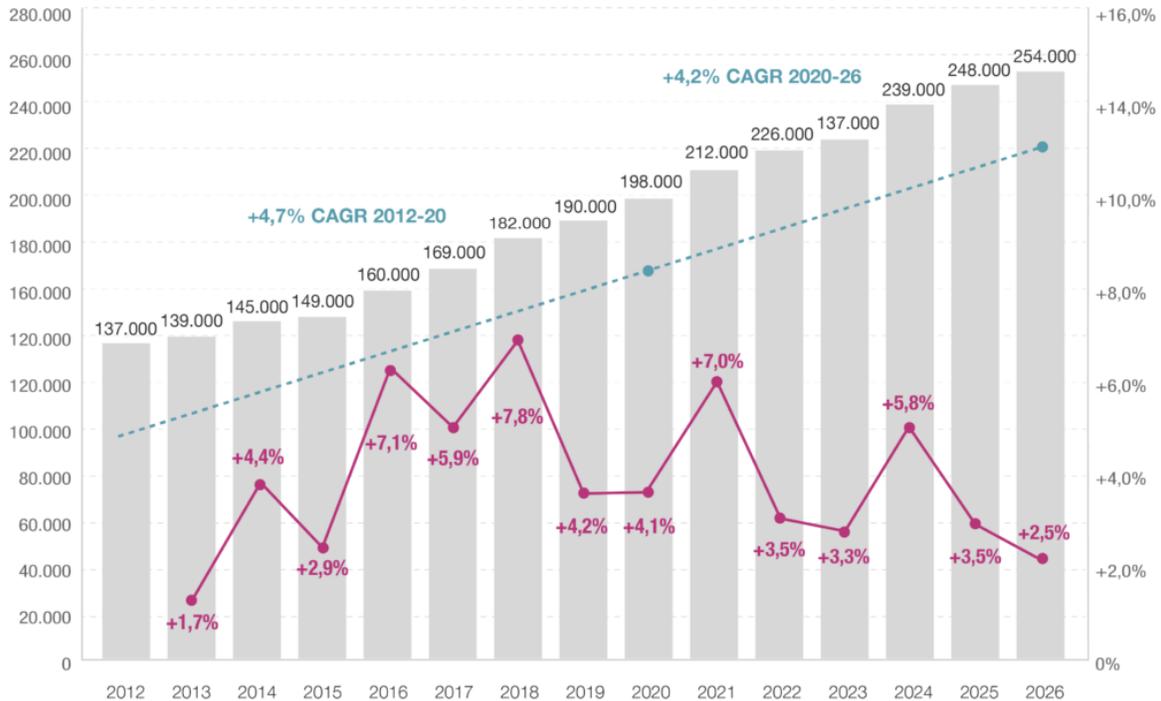
El citado informe agrega, que las empresas farmacéuticas invirtieron un total de 198.000 millones de dólares, equivalente a 201.000 millones de euros en distintos procesos de I+D en 2020 (último año con cifras oficiales). Estas magnitudes, representan una financiación muy superior a la de otros sectores de alta tecnología, por cuanto involucra una inversión en I+D para la innovación en la industria farmacéutica 8,1 veces superior a la dedicada por la industria aeroespacial y la de defensa, así mismo, una inversión 7,2 mayor a la industria química y 1,2 veces más a la de las firmas de software y servicios informáticos, a lo cual hay que añadir, que es una inversión sostenida en el tiempo que se incrementa a ritmo acelerado. Personeros del IFPMA destacan en su estudio:

“...que el gasto mundial en I+D en el sector farmacéutico ha crecido a un ritmo medio anual del 4,7% entre 2012 y 2020 y las previsiones son que entre 2020 y 2026 lo haga a un ritmo del 4,2%. Esta tasa de crecimiento previsto hará que en 2026 la inversión en I+D de la industria farmacéutica alcance los 254.000 millones de dólares, un 28% más que la inversión actual” (Farmaindustria, 2022: 1)

De acuerdo a la Federación Internacional de la Industria Farmacéutica, las causas por las cuales este sector requiere de elevados montos de financiamiento y durante tanto tiempo a fin de obtener resultados, reside en que en la actualidad los costos de desarrollar un nuevo medicamento están por el orden de los 2.600 millones de \$, a la par que las labores de I+D constituyen por su propia dinámica procesos plagados de obstáculos de toda índole. Así, según Tomás Cueni (director general de IFPMA), independientemente del objetivo de luchar contra la Covid-19, la industria farmacéutica por su propia naturaleza constituye uno de los sectores más innovadores a nivel mundial (Farmaindustria, 2022), razón por la cual exige de enormes erogaciones de dinero y distintos recursos materiales y humanos. El gráfico 1 muestra tanto la evolución como las proyecciones de inversión en I+D en este sector, desde 2012 hasta 2026.

Gráfico 1. Proyecciones de inversión en I+D de la Industria Farmacéutica

Inversión en I+D de la industria farmacéutica 2012-2026 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de Evaluate Pharma (mayo 2021)

Fuente: FarmaIndustria (2022).

Según Arrieta (2022a) la pandemia constituyó un potente motor de expansión para la industria farmacéutica, con un explosivo crecimiento de una nueva modalidad como son las farmacias online, impulsada principalmente por la telemedicina, y añade, que esta tendencia se ha traducido en altas cifras de crecimiento de este sector de la industria a nivel global, y por ende, América Latina no ha sido la excepción de este fenómeno, ello puede evidenciarse en los indicadores actuales, los cuales muestran un mercado de productos farmacéuticos de la región latinoamericana en franca expansión. Para reforzar tal afirmación, esta autora señala que de acuerdo a una investigación de All The Research, el mercado global de farmacia en línea se valoró en 68.200 millones de dólares en 2020, y se estima que su valor se triplique, alcanzando los 202.300 millones de dólares para el 2027, con una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) equivalente a un 16,8% entre 2021 y 2027. Agrega Arrieta (2022a) que de acuerdo a la Global Health Intelligence, la TCAC del mercado farmacéutico entre 2018 y 2023 podría alcanzar un

9,3%, y, que algo similar podría ocurrir con el mercado de fármacos de venta libre, el cual está experimentando un crecimiento con una TCAC proyectada de 8,64% entre 2016 y 2022.

De acuerdo a la empresa Statista Research Department (2023), la industria farmacéutica es uno de los rubros industriales de mayor peso a nivel mundial por diversas razones, pero un aspecto resaltante es la comercialización de fármacos, llegando a producir en 2020 unos ingresos superiores a los 1,25 billones de dólares estadounidenses. Sin embargo, en este sector existen algunos países de una importancia medular, por cuanto suelen acaparar una gran parte de la facturación, tales como: Estados Unidos, China, Japón o Brasil. Siendo que este último, no solo ocupa la décima posición en el ranking de volumen de ventas mundial, sino que además es el primero en facturación en América Latina, seguido por México y Argentina.

No obstante, según la citada fuente, la producción no tiene un origen regional o nacional, pues macro indicadores tan importantes como la balanza comercial evidencian un importante desequilibrio y una fuerte dependencia del exterior, tal como se desprende del hecho que ningún país registró mayores exportaciones por encima de las importaciones, según datos recientes. Pese a esto, en el ámbito latinoamericano, México se consagró como líder en exportaciones con más de 1.400 millones de dólares y Brasil como el mayor importador de la región, con aproximadamente 7.000 millones de dólares.

Adicionalmente, resulta relevante destacar la importante presencia de las grandes farmacéuticas globales en América Latina, como la industria francesa Sanofi, la cual de acuerdo a las cifras de comercialización de medicamentos y demás materiales asociados, lidera los mercados mexicanos, así como, gigantes corporativos como Abbot, Roche, Pfizer, Bayer y Eurofarma también ocupan puestos privilegiados en el ranking de ventas de la industria farmacéutica de la región. De lo anterior se desprende, que la industria farmacéutica en América Latina también representa un negocio y un mercado lucrativo, entre las que se encuentran exitosas firmas latinoamericanas como Genomma Lab, la cual es una empresa mexicana que abarca los mercados de 15 países de la región, y Aché, industria brasileña con presencia en 18 países a nivel mundial (Statista Research

Department, 2023). De igual forma, resultan interesantes los estadísticos reseñados el gráfico 2 acerca de las ventas por compañías.

Gráfico 2. Distribución de magnitudes de ventas por compañías

Ranking - LATAM Corporation

Sales (MAT Dec 2021) and Growth (MAT Dec 2021 vs 20) @ Constant USD

RETAIL				NON-RETAIL				TOTAL (R+NR)			
CORP	Sales MAT Dec USD MM	UNIT Growth	USD Growth	CORP	Sales MAT Dec USD MM	UNIT Growth	USD Growth	CORP	Sales MAT Dec USD MM	UNIT Growth	USD Growth
SANOFI	1,879.6	0.0%	9.9%	ROCHE	1,196.4	3.6%	11.8%	SANOFI	2,888.7	-0.4%	12.9%
ROEMMERS	1,663.4	7.7%	32.1%	NOVARTIS	1,125.6	14.1%	24.0%	NOVARTIS	2,086.9	2.4%	16.5%
BAYER	1,296.2	-1.9%	11.1%	SANOFI	1,009.1	-1.5%	19.1%	GSK	1,855.7	16.1%	4.1%
ABBOTT	1,242.2	2.6%	12.0%	J & J	970.4	-6.2%	12.8%	ROEMMERS	1,698.9	7.3%	31.0%
NC FARMA	1,191.5	4.5%	15.4%	PFIZER	813.8	-20.6%	27.1%	BAYER	1,654.3	-1.9%	10.6%
GSK	1,181.4	2.3%	11.7%	GSK	674.3	48.8%	-6.9%	ROCHE	1,510.7	1.6%	12.3%
HYPERA	1,083.7	7.2%	14.0%	MERCK & CO	649.2	41.9%	25.2%	J & J	1,497.0	-1.3%	11.5%
EUROFARMA	1,026.3	5.8%	18.6%	BMS	574.7	-35.0%	24.7%	NC FARMA	1,482.3	4.8%	14.5%
NOVARTIS	961.3	-0.1%	8.8%	TAKEDA	513.5	6.4%	12.1%	PFIZER	1,448.6	-6.8%	23.4%
BAGO	904.9	12.0%	47.6%	ABBVIE	452.6	-5.4%	-0.5%	ABBOTT	1,392.3	4.4%	10.1%
ACHÉ	766.5	11.3%	11.4%	ASTRAZENECA	401.2	20.0%	19.5%	EUROFARMA	1,384.7	0.0%	20.0%
ASTRAZENECA	720.7	-5.2%	18.4%	BI	383.8	79.0%	68.7%	HYPERA	1,169.5	8.2%	14.1%
NOVO NORDISK	662.3	15.2%	63.0%	EUROFARMA	358.4	-26.8%	24.3%	ASTRAZENECA	1,121.9	0.4%	18.8%
PFIZER	634.8	-1.9%	18.9%	BAYER	358.1	-0.6%	8.9%	MERCK & CO	1,075.0	15.4%	20.9%
BI	560.3	-3.1%	11.4%	AMGEN	346.4	7.3%	19.2%	BI	944.1	15.1%	29.2%
TOTAL	37,856.6	6.1%	19.0%	TOTAL	16,431.3	10.9%	14.9%	TOTAL	54,288.0	6.9%	17.7%

Source: IQVIA MIDAS December 2021, IQVIA SISMED Q4 2021. * Non Retail only for Brazil, Colombia, Ecuador, Mexico and Peru. Values in constant USD/exchange rates: ARG 103.95; BRA 5.54; CA 1.00; CHI 820.94; COL 4,007.68; DR 56.63; ECU 1.00; MEX 20.50; PER 3.90; URU 44.79; VEN 1.00



72

Fuente: Arrieta (2023b) con base en Servicios Innovadores de Información, Tecnología e Investigación (IQVIA)

De acuerdo a esta autora, el anterior gráfico detalla información según cifras suministradas por la compañía de Servicios Innovadores de Información, Tecnología e Investigación (IQVIA por sus siglas en idioma inglés) y recopiladas por Pharmabiz, en su informe “Latin America Market Review & Projections”, el cual señala que entre el 2022 y el 2026, se espera que la actividad crezca a una tasa anual compuesta del 15,2%. Al respecto, se señalan los países latinoamericanos que experimentarían los mayores crecimientos del sector farmacéutico, expresados en la tasa anual compuesta del 2022 al año 2026, los cuales serían Argentina con un 34,6%, Colombia con un 9,5%, Brasil con un 9,5%, México con un 8,1%, Chile con el 6%, Perú con el (5,1%) y Ecuador con un 4,2%. Arrieta (2023b), afirma que estos valores corresponden al ranking de ventas del 2021 correspondiente a los laboratorios ubicados en América Latina, desglosados por venta retail, venta institucional, así como el total de ambos canales de ventas.

Igualmente, una muestra del desenvolvimiento económico de algunas firmas del sector y su presencia en los mercados latinoamericanos, según Arrieta (2023b) son los datos suministrados por el informe de “Pharmaceuticals in Latin America and the Caribbean players, access, and innovation across diverse models” realizado por Generics and Biosimilars Initiative, en donde se muestra, como los mercados farmacéuticos de América Latina con frecuencia suelen estar dominados, por grandes multinacionales de Europa y Estados Unidos. Aunque también es preciso destacar, la importante presencia en los últimos años, de compañías emergentes provenientes de países asiáticos como China, Corea del Sur e India, y en menor cuantía, el desarrollo de empresas locales (latinoamericanas), tal como puede observarse en el gráfico 3.

Por su parte, en Ecuador, el negocio farmacéutico es un mercado concentrado en menos de diez grupos económicos, en los cuales predomina un modelo de negocios con un comportamiento general y perfil estadístico particular (FARMASOL E.P.). De acuerdo a Bravo y col (2022) el sector farmacéutico constituye un rubro relevante en la estructura económica del Ecuador, por cuanto tiene una participación importante en el Producto Interno Bruto (PIB) industrial y es uno de los sectores comerciales más importantes de las finanzas del país. Asimismo, estos autores señalan que el sector farmacéutico ecuatoriano es una de las actividades económicas con mayor dinamismo en el comercio exterior del país, así como, puede contribuir a potenciar el desarrollo de capacidades tecnológicas muy rentables en las empresas ecuatorianas.

Gráfico 3. Composición del mercado farmacéutico en algunos países de América Latina por empresas

Argentina	Brazil	Chile	Colombia	Mexico
Roemmers	Aché	Abbott	Pfizer	Sanofi
Elea Phoenix	EMS	Sintex	Sanofi	Genomma Lab
Gador	Eurofarma	Roche	Novartis	Liomont
Casasco	Sanofi	TEVA/ Laboratorio Chile	Roche	Pfizer
Montpellier	Takeda	Saval	Bayer	Boehringer Ingelheim
Bagó	Neo Química	Bayer	Abbott	Roche
Baliarda	Novartis	Andromaco- Grunenthal	GlaxoSmithKline	Probiomed
Raffo	Mantecorp Farmasa	Merck	Technoquimicas	Farmaceutica Maipo
Sanofi	Medley	GlaxoSmithKline	Janssen	Novartis
Bayer	Libbs	Pharma Investi/ Megalabs	Merck	Bauch Health

Note: Cells in yellow indicate multinational pharmaceutical companies, cells in white are domestic companies, cells in grey are joint ventures and subsidiaries, mostly specializing in generics. Data are for 2021, except for Colombia (2020).
Source: CILFA, Argentina; Interfarma, Brazil; América Economía, Chile; Superintendencia de Industria y Comercio, Colombia; Statista, Mexico.

Fuente: Arrieta (2023b) con base en [Generics and Biosimilars Initiative](#),

De acuerdo a datos suministrados por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito (2022) en 2021, el mercado farmacéutico en Ecuador estaba valorado en aproximadamente 1.700 millones de USD y se proyecta un crecimiento del sector en 2.100 MUSD durante los próximos cinco años (2021-2026), con un crecimiento anual medio del 4,4 %, además, se espera que para 2031 el gasto proveniente del Estado ecuatoriano en productos farmacéuticos, llegue a 2.700 MUSD, el cual equivaldría a un 4,7 % de crecimiento anual. Pese a ello, es evidente que “Ecuador tiene una balanza comercial deficitaria de 1.027,4 millones de USD en 2020, lo que demuestra su alta dependencia de las importaciones para abastecer sus necesidades internas en el sector farmacéutico” (Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, 2022: 2).

No obstante, pese a este factor positivo que reside en el hecho de ser la industria farmacéutica un sector pujante económicamente (prosperidad que se incrementó a raíz de la Covid 19), existen otras circunstancias que no resultan tan alentadoras, toda vez que, una problemática como es la falta de ética en las empresas, también es causante de riesgos, conflictos y amenazas de los cuales deben cuidarse estas organizaciones a fin de lograr su sostenimiento y competitividad, y así, preservar a la sociedad de los males que la deficiencia o ausencia de ética provoca. La carencia de valores éticos en una rama industrial y comercial como es el rubro farmacéutico, el cual se relaciona con la salud y la vida de las personas, constituye un lastre y una acción imperdonable que afecta negativamente la imagen de la empresa, enturbiando su reputación y puede conducirla a la quiebra, y lo que es peor aún, puede ocasionar un gran perjuicio a la salud y a la vida de las personas.

Una de las manifestaciones más comunes hoy en día de la ausencia de ética tanto en la sociedad como en las organizaciones, incluyendo la empresarial, es la corrupción, a tal punto que es considerada como una pandemia social mundial que no se ha conseguido erradicar por completo (Campos y Bhargava, 2009) y que antes por el contrario, parece ir en aumento. En el caso específico del rubro farmacéutico, prevalecen variados tipos de corrupción en países tanto de altos como de bajos ingresos; tales como: los conflictos de intereses, la representación engañosa, la ausencia de transparencia y el influjo corporativo en las costumbres de prescripción (Lexchin et al., 2018).

Otra de las formas más frecuentes en que este problema se revela y que resulta de una gravedad considerable, es que si las regulaciones destinadas al control de calidad y especificaciones técnicas, químicas, biológicas, y otras, en la producción de los fármacos no son suficientes (Cohen et al., 2009), no son acatadas debidamente por el personal que toma las decisiones medulares en las empresas que se desempeñan en este sector, o, que su correcta verificación es eludida intencionalmente o debido a la negligencia, por parte de los organismos del Estado especializados en esta materia, encargados de ejecutar la vigilancia requerida de la calidad de los medicamentos, las consecuencias económicas y de salubridad para los habitantes de una nación serán nefastas.

No menos grave aún, resulta la falsificación de medicamentos, lo cual puede acarrear consecuencias negativas irreversibles para la salud, provocando incluso el deceso de las personas (Cohen et al., 2009). Esta severa pandemia social como es la corrupción en la industria farmacéutica, puede acaecer en cualquier país por muy desarrollado que este sea, así es como, estos autores afirman que, en los Estados Unidos de Norteamérica “desde 1986, los juicios y acuerdos judiciales por fraude bajo la Ley sobre Reclamaciones Falsas de EE.UU. han totalizado US\$12.000 millones, muchos contra reconocidas empresas farmacéuticas” (Cohen et al., 2009: 4).

Según Cueni (2019) entre los efectos negativos que la corrupción suele producir cuando es develada, se encuentran: el incremento de la desconfianza temporal o permanente de los consumidores, siendo que en casos, la confiabilidad nunca se logra recuperar, la reducción de oportunidades comerciales a las que no se pueden acceder debido a la baja o nula reputación, obstáculos para la innovación y la inversión en circunstancias en las que se ha extraviado la confianza, profusión de normativas exigentes que entran los procesos e incrementan la burocracia, y, desequilibrio normativo entre países que conducen a costos elevados de negocio y conllevan a aumentar los riesgos legales.

De acuerdo a Gómez et al., (2007), en casi todos los países se suscitan toda una suerte de dilemas éticos relacionados con la producción y comercialización de fármacos, muchos de ellos producto de las tensiones que se generan por el choque de intereses particulares entre los médicos y la industria farmacéutica, lo cual hace que por un lado prive el interés profesional, y por el otro, se haga énfasis en el interés mercantil. Estos autores agregan que estos dilemas tienen manifestación básicamente en tres dimensiones: la prescripción de medicamentos, la educación médica y la investigación. Es por ello, que sugieren la necesidad de establecer una relación ética entre la industria farmacéutica y los profesionales de la salud. Pero, estos dilemas y conflictos éticos también pueden generarse entre médicos, el sector farmacéutico y las autoridades gubernamentales de un país, que asumen como un deber ineludible el cuidado de la salud de sus pobladores, pero que no ejercen su responsabilidad eficazmente.

Por su parte, la relevancia de la ética como factor económico y empresarial indispensable es crucial. Su importancia, descansa en la comprensión de la premisa que enarbola a la ética no como un elemento aislado o accesorio en la vida de las personas, del cual se puede prescindir o que sea posible elegir como una opción más, sino que es un factor imprescindible que gobierna las actuaciones humanas para la supervivencia de la especie, lo cual conlleva a afirmar que esta puede capitalizarse como la base espiritual y valorativa necesaria sobre la que se edifica una sociedad y una economía justa, equitativa y moral, y, por ende de igual forma debe regir el comportamiento empresarial.

De acuerdo a Cueni (2019) la ética y el valor económico están entrelazados estrechamente. La adopción de la práctica de la ética empresarial ofrece ventajas económicas, en virtud de promover más proyectos de innovación y robustecer el crecimiento económico de las naciones y de las empresas. De igual modo, puede incidir en el incremento de la competitividad, fomentar el comercio transfronterizo, reducir residuos públicos y aminorar las cargas reglamentarias. Con lo cual, existen fuertes razones económicas y empresariales para promover el comportamiento ético, en virtud que las empresas en general, y en especial las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), son un motor del crecimiento económico mundial y precisan ambientes corporativos éticos para realizar sus rutinas e innovar (Cueni, 2019).

Por tanto, la ética puede y debe ser capitalizada a favor no solo de las sociedades, sino de las empresas, por cuanto la revalorización diaria de este factor actúa como un bien intangible que puede motorizar los valores éticos en el proceder de los sujetos que conforman a las organizaciones, especialmente de aquellos que toman las decisiones medulares que impactan no solo a la empresa, sino a la sociedad en su conjunto, pues una empresa es un elemento vivo de la sociedad y el fomento de su capital ético se traduce a su vez en estabilidad económica y social de las empresas y del país, y en una elevada calidad de vida para las personas.

Cortina (2006: 1) afirma: “Componen -a mi juicio- el capital ético los valores morales que una sociedad pluralista comparte desde la diversidad de proyectos de vida buena”, y agrega que, los valores éticos son esos que cualquier persona y cualquier pueblo deben adoptar para considerarse humanos (Cortina, 2006). De acuerdo a Cortina

(2013) el “capital ético” permite a una sociedad construirse y reconstruirse sobre la base de los valores que deben ser reforzados constantemente, y, en el ámbito de la economía asegura esta autora que “la ética es rentable” dado que su tenencia y ejercicio dota a las empresas de capacidades y ventajas para abaratar costos y crear riqueza económica.

Esta capitalización de la ética empresarial conlleva a visualizar la conveniencia de su implantación y promoción, puesto que según Medina (2015) Adela Cortina asevera que la adopción de valores éticos, redundan positivamente en el ahorro de costes económicos y sociales, al hacer que el planeta se torne más económico en dolor que puede impedirse adoptando valores éticos, a la vez que, posibilita el ahorro de dinero al evitar las compensaciones económicas extras que deben honrarse y las acciones de resarcimiento y remediación monetarias que involucran gastos financieros no calculados, por el hecho de haber incurrido en actos en donde la ética se ha hecho invisible.

Según el antes citado cardenal Rodríguez, cuando se construye una economía obviando a la ética, se olvida que existen ciertos signos de perversidad en el ser humano como la avaricia y la corrupción administrativa, que han conducido al desastre a grandes firmas (Arias, 2004) así como han ocasionado grandes perjuicios al planeta y a las personas. Pero no solo la ética y su capitalización a menudo son ignoradas y no practicadas en el seno empresarial, sino que mucho más inconcebible y ausente de las discusiones teórico-prácticas de las organizaciones y entre estas las empresariales, lo representa el aspecto de la “gestión del capital ético”.

Hoy en día resulta completamente natural y cotidiano discutir y planificar en las empresas los aspectos que moldean a la gestión del capital financiero, la gestión del capital humano, la gestión del capital intelectual, la gestión del capital social y la gestión del capital relacional, entre otros. Incluso, a nivel de las organizaciones en general se plantea la necesidad de incrementar el “capital moral” con el propósito de rescatar la importancia de la “olvidada moral” (Miró, 2014) en todos los ámbitos humanos. Sin embargo, poco se ha pensado y dicho sobre la importancia estratégica de gestionar el capital ético en las empresas como factor clave en la creación de ventajas competitivas, con lo cual se inhibiría en buena medida que la ética fuera la gran ausente de las

organizaciones empresariales, entre otras bondades que esta puede fomentar en todos los organismos públicos o privados.

De esta situación no escapan las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, las cuales generalmente son grandes, pequeñas y medianas empresas cuyo origen se encuentra en el empuje emprendedor de una familia empresaria (Cerutti, 2015; Dávila, 2015) o puede hallarse en una farmacia como empresa familiar (Sánchez, 2018). Más específicamente, su constitución es el resultado de un inteligente liderazgo de un miembro del grupo familiar, que actúa como fundador y líder carismático del negocio. Es entonces, que en esta coyuntura signada por una emergencia sanitaria mundial cuya duración supera los dos años, las empresas familiares del sector farmacéutico guayaquileñas han sido convocadas a desempeñar un rol fundamental, en lo que a la medicina curativa para la restitución de la salud se refiere, tanto con la elaboración como en la comercialización de medicamentos, y esto debe hacerse con apego a valores éticos.

Es precisamente en la actualidad, que resulta imperativa la producción y provisión ética y constante por parte de los laboratorios y establecimientos farmacéuticos nacionales, de los medicamentos clave de calidad para satisfacer la demanda, en unas circunstancias en las que la salud de los pobladores guayaquileños y ecuatorianos en general, se encuentra severamente comprometida, por cuanto la salud ha sido y es considerada uno de los pilares de la economía nacional del Ecuador y del mundo (Ramos, 2018). En cuanto al rol que desempeña este sector y a la ética del aspecto comercial de la farmacéutica y de las labores de dispensación:

“Asegurar la eficacia y seguridad en la administración del tratamiento medicamentoso es el centro de la reflexión ética del farmacéutico y su desempeño laboral en la dispensación. El farmacéutico reconoce que el paciente debe recibir un servicio de calidad, con medicamentos eficaces y seguros, de manera confidencial en el marco de un servicio farmacéutico institucionalizado y profesional” (Román et., 2020: 84).

Por otra parte, la importancia de las empresas familiares para el Ecuador, sean del tamaño que fueren, reside en que el entramado empresarial ecuatoriano está integrado fundamentalmente por micros, pequeñas y medianas empresas y que en la mayor parte

de estas, su composición, estructura organizacional y gobierno corporativo se produce con arreglo a un tipo de empresas con características particulares, como son las empresas familiares (Ortíz et al., 2019). “Las empresas familiares son una pieza importante en el desempeño económico del Ecuador, ya que representan una gran cantidad de compañías” (Camino y Bermúdez, 2018: 69). Igualmente, prueba de esta relevancia es lo expresado por Ortiz et al., (2019: 2) quienes afirman que “dentro del tejido empresarial ecuatoriano, las empresas familiares tienen un aporte significativo, con un porcentaje del 98%”.

De acuerdo al primer informe sobre el estudio de la empresa familiar realizado por la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES), el 90,5% del tejido empresarial ecuatoriano es de tipo familiar (Diario El Telégrafo, 2017). De igual forma, conforme a Camino y Bermúdez (2018: 48) en el Ecuador “del conjunto de grandes empresas un 65,9% son de propiedad familiar, mientras que, en el segmento de empresas medianas este tipo de estructura representa un 88%, finalmente, las empresas pequeñas y microempresas representan más del 90% como empresas familiares”. Según la Superintendencia de Compañías, en Ecuador el 87% de empresas son familiares (Diario El Universo, 2021) y según este mismo órgano informativo solo en Guayaquil existían 17.602 para el año 2020 (Diario El Universo, 2020).

Adicionalmente, de acuerdo a Camino y Bermúdez (2018) una de las ciudades ecuatorianas que alberga mayor número de empresas familiares es Guayaquil, con un 90.19%. Asimismo, según Suarez (2020) la relevancia económica de las empresas familiares puede inferirse de varios indicadores macroeconómicos, tales como, que aportan con un 51% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, constituyen el 90,5% del total de empresas lo cual equivale a 48.082, 65 de las empresas familiares registradas por la Superintendencia de Compañías de Ecuador, de un total de 55. 130 empresas familiares contabilizadas por el citado organismo para el 2020.

En cuanto a la importancia del rubro farmacéutico en el Ecuador, según Alban et al., (2015) en el país se mueven aproximadamente 1.500 millones de dólares americanos al año en productos farmacéuticos, para esa fecha. Sin embargo, de acuerdo a Globalratings (2022) en el año 2020, a raíz de la pandemia, la economía ecuatoriana

experimentó una caída del PIB equivalente al 7,8% y una disminución de ventas y exportaciones del 15%. No obstante, con base en cifras proporcionadas por el BCE en su informe “Ecuador Productivo”, entre las ramas que exhibieron mayores capacidades de resiliencia de cara a los embates de la COVID-19, se encuentra la producción de fármacos, entre otras. Con lo cual, la industria farmacéutica mantuvo un nivel de producción estable desde el principio de la pandemia, incrementando ventas en un 13% en comparación al 2019, y para el 2021, se ubicó por encima del 20% de incremento Globalratings (2022). En este mismo año, se presentaron varios desafíos para la industria farmacéutica ecuatoriana, no obstante, el sector registró un incremento de 35% en las exportaciones de productos farmacéuticos con respecto al 2020 (Globalratings 2022).

En el Ecuador el sector farmacéutico está integrado por grandes laboratorios internacionales que tienen sede en este país y a los que se les compran productos farmacéuticos. De acuerdo a la Estadísticas Médicas Intercontinentales (IMS – Health por sus siglas en idioma inglés), existieron en el país para el 2011 doscientos cuarenta y dos (242) laboratorios, de los cuales 165 son de carácter multinacional, y, entre ellos, 10 son de origen asiático, 34 europeos, 70 latinoamericanos, 51 norteamericanos, 69 nacionales y 8 cuyo capital se desconoce (Almeida, 2014).

Los más conocidos son Merck, Glaxosmithkline, Bayer, Novartis, Roche, Abbott, Pfizer, Johnson y Johnson, Astrazeneca, Gilead Sciences, Boehringer, Novo Nordisk, Otsuka y Takeda, entre otros (Almeida, 2014; ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2018) pero, para la comercialización de fármacos genéricos son los laboratorios latinoamericanos los que tienen mayor presencia en el país, tales como Bagó, Medicamenta y Roemmers, entre otros, los cuales son de origen argentino y chileno (Almeida, 2014). Sin embargo, según la ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL (2018) otros países a los que el Ecuador le compra productos farmacéuticos son: México, Panamá, Colombia, Uruguay y Brasil, entre otros.

No obstante, el sector de la industria farmacéutica ecuatoriana también está representado por la industria nacional, la cual está integrada por grandes, pequeñas y medianas empresas que en su mayoría tienen su génesis fundamentalmente en una

familia empresaria y se dedican a la producción, pero mayormente a la comercialización de fármacos. Esta industria nacional ha sido promovida en varios periodos gubernamentales y producen y/o comercializan tanto medicamentos de marca como genéricos (Almeida, 2014). Salvo pocas excepciones, la gran mayoría de las empresas farmacéuticas de origen ecuatoriano no realizan actividades de investigación y desarrollo (I+D), con lo cual usualmente no son propensas a innovar con la creación de nuevos fármacos, así como tampoco a generar nuevas patentes. En este sentido, a los efectos de esta investigación, interesa este último subsector conformado por las grandes, pequeñas y medianas empresas familiares ecuatorianas que se dedican al rubro farmacéutico, ya sea de producción o de venta de fármacos. La importancia de la industria farmacéutica en el Ecuador reside en que:

“El sector farmacéutico es un dinamizador de la economía ecuatoriana, por su naturaleza está inmerso en la manufactura, comercio, investigación, inversión e innovación, constituyéndose en un generador de empleo. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos las actividades relacionadas con productos farmacéuticos para el año 2016 registraron 5.753 puestos de trabajo, lo que representó el 1,9% de la industria manufacturera” (Sánchez et al., 2020).

Sin embargo, diversos problemas y conflictos éticos se asocian a este sector tan importante de la economía y la sociedad ecuatoriana, pues, según el Diario Plan V (2018: 1) “El mercado farmacéutico en el Ecuador es caótico y concentrado”. Asimismo, el análisis de dicho mercado retrata distintas problemáticas, entre las cuales destacan que “el ecuatoriano promedio consume medicamentos sin control, se autoprescribe y recibe recomendaciones no médicas realizadas por publicidades engañosas, así como indicaciones hechas por dependientes de farmacias o vendedores” (Diario Plan V, 2018: 1), lo cual revela que las farmacéuticas asumen ciertas atribuciones al prescribir medicamentos, que solo les corresponde realizar a los profesionales de la salud, como son los médicos.

Agrega la editorial de este diario que resulta difícil comprender a ciencia cierta el funcionamiento y la magnitud del mercado farmacéutico ecuatoriano, toda vez, que no existe transparencia en su balanza de importaciones y exportaciones, y por ello, resulta una tarea infructuosa el determinar la libre venta de medicamentos importados, bien sea

por contrabando o por tráfico ilegal a través de las fronteras. Estos aspectos, sin duda se encuentran interpenetrados por una demostrada fragilidad, tanto en los valores éticos empresariales del rubro farmacéutico, como del ciudadano común.

Tal como se ha señalado en líneas anteriores, en este país, tanto las grandes, como las pequeñas y medianas empresas tienen preponderantemente su raíz en un emprendimiento familiar, y entre estas, las del sector farmacéutico, pero, en el campo de la farmacéutica ecuatoriana la existencia de conflictos éticos de su personal (propietarios, gestores, profesionales o no), es una realidad de diferentes geografías y contextos (Román et., al 2020), que sumados a las problemáticas que suelen caracterizar a empresas cuyos gobiernos corporativos son de índole familiar, se tornan aún más complejas. Por tanto, las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil, Ecuador no están exentas de estos problemas. Es por esto, que el objetivo general de esta investigación consiste en: explicar la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

La importancia de este sector económico en el Ecuador, ha sido expresada en algunos dispositivos legales de planificación del crecimiento económico y desarrollo integral, en distintas gestiones gubernamentales del país (Pardillos, 2020). Pero, es fundamentalmente a partir del año 2007 con la asunción de Rafael Correa al poder, y, más específicamente con la creación del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) (Vega, 2014) implementado por este presidente en su periodo de gobierno 2013-2017, que la industria farmacéutica nacional ha ocupado un lugar privilegiado en el fomento de su producción y comercialización, como un área prioritaria nacional (Alban et al., 2015; Dueñas, 2017; Ramos, 2018; ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2018; Pardillos, 2020).

El propósito fundamental del Estado, fue cambiar la matriz productiva del Ecuador a través de una política industrial dirigida a la potenciación de sectores estratégicos de la producción nacional, y entre estos, propiciar el robustecimiento del sector farmacéutico nacional, con lo cual el gobierno planteó nuevas y mayores exigencias a las corporaciones farmacéuticas extranjeras como condición para operar en el país, y en cambio, privilegió en sus políticas a las empresas farmacéuticas de origen ecuatoriano

ofreciendo facilidades para su desarrollo. Ello, se enmarcó en una política de sustitución de importaciones de fármacos, materiales y equipos médicos, mediante un proceso de reanudación sobre nuevas bases de la Industrialización por Sustitución de Importaciones Selectiva (ISI) como iniciativa del Estado ecuatoriano, política que ya había sido implementada en el país por primera vez en la década de los 50s y en diversas oportunidades del pasado siglo XX. Igualmente, con la creación del decreto ejecutivo Nro. 118 de 2009, según el cual:

“Declárase de interés público el acceso a las medicinas utilizadas para el tratamiento de enfermedades que afectan a la población ecuatoriana y que sean prioritarias para la salud pública, para lo cual se podrá conceder licencias obligatorias sobre las patentes de los medicamentos de uso humano que sean necesarios para sus tratamientos”. (Presidencia de la República, 2009).

Esta medida permitió, conceder licencias obligatorias sobre las patentes de los medicamentos de consumo humano requeridos para tratar enfermedades (Urbina, 2018). Este decreto tuvo mucha importancia, por cuanto uno de sus objetivos fundamentales era fortalecer a la empresa nacional, pues se buscó reducir en todo lo que fuera posible las importaciones de productos farmacéuticos, y de esta manera, disminuir la dependencia del Ecuador hacia la importación de medicamentos, pues lo que se aspiraba era que la industria ecuatoriana produjera estos fármacos a fin de cubrir las necesidades locales, y con ello, ampliar el mercado nacional. Es por esto, que se observa que el sector farmacéutico creció notablemente en el país, a raíz de la nacionalización de la producción en el 2007 (Alban et al., 2015). Sin embargo, conforme a Urbina (2018: 8) este decreto creó contradicciones, pues se originó un problema de conflicto normativo derivado de la “dificultad de la aplicación de la normativa de propiedad industrial que protege los derechos de los titulares de las patentes frente a la aplicación de políticas públicas de salud”.

Aun cuando, hasta el presente se siguió importando fármacos, insumos y principios activos para elaborar medicamentos en el país, así como toda clase de equipos y materiales (ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2018; Cevallos y Mejía, 2020; Pardillos, 2020), pues la industrialización ecuatoriana no alcanzó a escalar los peldaños de la producción de

bienes intermedios y bienes de capital (Dueñas, 2017) al menos tanto en la teoría como en la práctica, se tenía la intención de expandir a la industria farmacéutica nacional que ya contaba con varias décadas de existencia, lo cual derivó en un incremento importante de la presencia de esta actividad económica en el tejido empresarial ecuatoriano. A tal punto ha crecido el rubro farmacéutico en Ecuador, en lo que a comercialización de medicamentos se refiere, del cual el sector nacional tiene un protagonismo importante dado que ocupa un porcentaje considerable, que Almeida (2014) señala que:

“En el Ecuador existe una sobrepoblación de farmacias, ya que la medida internacional menciona que debe existir una farmacia por cada 10.000 habitantes, por lo tanto Ecuador debería tener entre 1400 - 2800 farmacias. Sin embargo la realidad es otra, en el territorio nacional funcionan 10.884 farmacias, las cuales generan 3.197 millones de USD dólares y emplean alrededor de 27.000 personas” (Almeida, 2014: 133).

Esta sobresaturación de expendios de medicinas, también es ratificada por el Diario Plan V (2018) el cual señala que Ecuador es el país con más farmacias per cápita en la región. “Ecuador es uno de los países de la región con mayor tamaño de mercado farmacéutico”(Pardillos, 2020: 3). La mayor parte de estos establecimientos, con un 90% están ubicados en las zonas urbanas, observándose claramente una desproporción que incide en que las zonas rurales se encuentren mayormente desatendidas en cuanto a servicios farmacéuticos, pues en estas zonas rurales apenas está concentrado el 10% de farmacias, aun cuando la población rural representa el 30% de la población total ecuatoriana (Iñiguez y Ortíz, 2019).

De acuerdo al Diario Plan V (2018), el 53% del total de farmacias nacionales que existen en el Ecuador, pertenece a dos consorcios de origen ecuatoriano, tales como: Grupo Farcomed (Fybeca, Sana Sana) y Grupo Difare (Pharmacy's, Cruz Azul y Comunitarias), siendo que ambas son grandes empresas farmacéuticas que tienen su raíz en emprendimientos familiares; las cuales además, ejercen una concentración importante de las ventas en el país. Estas cadenas farmacéuticas, cuentan con cuantiosos establecimientos de distribución de fármacos en todo el territorio nacional, lo que hace que indudablemente monopolicen la comercialización de medicamentos y demás productos asociados a la salud, pero, mayormente se encuentran ubicadas en las

grandes ciudades (Diario Plan V, 2018; Pardillo, 2020). Así es como, en los lugares menos poblados generalmente las farmacias son pequeñas (Diario Plan V, 2018).

De igual modo, de acuerdo a Iñiguez y Ortíz (2019) puede observarse que en el país en años recientes se ha incrementado la tendencia en la compra de medicamentos genéricos, inclinación esta inexistente en décadas anteriores y ello se debe al auge de la industria farmacéutica nacional, la cual produce mayormente este tipo de fármacos (Pardillo, 2020). La aparición y crecimiento de un nuevo mercado de medicamentos genéricos, los cuales pueden ser de origen nacional o extranjero, se debe fundamentalmente al menor costo de estas medicinas respecto a las marcas comerciales tradicionales; así por ejemplo, el consumo de genéricos en el mercado nacional se ubicaba en el 2011 alrededor del 5 %, del total del mercado (Almeida, 2014). Mientras que, de acuerdo a Alban et al., (2015) según datos aportados por la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos del Ecuador (ALFE), el consumo de medicamentos genéricos en el Ecuador ha aumentado en un 86% para la fecha de esa publicación. Aspecto este que es confirmado por la ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL (2018).

El aumento de la preferencia en la compra de los medicamentos genéricos por parte de los compradores, estriba en que representan un ahorro para estos, equivalente entre el 20% y 90%, preferencia en la demanda que a su vez es promovida principalmente por los sistemas públicos de salud ecuatorianos como son el Ministerio de Salud Pública y el Instituto Ecuatoriano de Salud Social. De igual forma, tal incremento en la demanda de genéricos es producto del aumento de la proporción de personas con mayores requerimientos de atención de salud y menores recursos, que deben mantener prescripciones prolongadas de fármacos, incluso de por vida, lo cual involucra fuertes erogaciones de dinero especialmente por el incremento de la población de adultos mayores (50 años en adelante) que requieren de medicación constante.

Añaden Iñiguez y Ortíz (2019), que a ello hay que agregar el atractivo que representa para las empresas farmacéuticas que ven las posibilidades de emprender y expandirse económicamente en un negocio lucrativo, el producir medicamentos genéricos los cuales constituyen menores riesgos de elaboración, así como menos

costos, en contraposición con los grandes desembolsos financieros que se requieren para el desarrollo de fármacos innovadores, conduciendo esta condición a la emergencia y fortalecimiento de un segmento de este sector, cuya producción y licenciamiento hace énfasis en las medicinas genéricas. De igual forma, resulta motivador para los empresarios iniciar un tipo de emprendimiento como es el sector farmacéutico nacional, para la producción y comercialización de genéricos, que goza del apoyo gubernamental como parte del desarrollo de un área prioritaria dentro de sus políticas industriales y sanitarias.

Partiendo de la premisa, que el sector farmacéutico nacional ecuatoriano está compuesto fundamentalmente por empresas familiares, que en su gran mayoría está constituido por grandes, pequeñas y medianas empresas, y que este, se ha beneficiado y fortalecido por las políticas industriales emanadas del Estado con la finalidad de fomentar a la industria nacional, en el presente estudio se abordan diversas problemáticas de carácter ético que tienen consecuencias negativas para la salud de los ecuatorianos, así como, para las propias empresas. Por consiguiente, también representan riesgos para los pobladores que consumen medicamentos producidos y/o comercializados por las empresas familiares del sector farmacéutico asentadas en la ciudad de Guayaquil, siendo esta región según Camino y Bermúdez (2018) la que ocupa el segundo lugar en cantidad de empresas familiares del país.

Ciertamente, el gobierno nacional ha hecho énfasis en la compra de medicamentos genéricos por parte de los consumidores, y, en tal sentido se han creado y adoptado algunas medidas legales por parte del Estado ecuatoriano con el fin de incrementar su consumo. Es el caso de la Ley Orgánica de Salud del 2015 creada por el Congreso Nacional, la cual expresa en su artículo 6 inciso 20, que el Ministerio de Salud se compromete a: “Formular políticas y desarrollar estrategias y programas para garantizar el acceso y la disponibilidad de medicamentos de calidad, al menor costo para la población, con énfasis en programas de medicamentos genéricos” (Congreso Nacional, 2015).

“De igual manera en dicha ley se estipula la obligatoriedad de instituciones de salud pública a prescribir, distribuir y brindar medicamentos con el nombre genérico como

primera opción y así evitar preferencias hacia medicamentos de marca” (Iñiguez y Ortíz, 2019: 22). La aprobación de la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos y la Ley de Medicamentos Genéricos de Uso Humano, también fueron dispositivos legales que influyeron positivamente en el crecimiento y expansión del mercado de los productos farmacéuticos genéricos (Ramos et al., 2018).

Otros incentivos que creó el gobierno de Correa para promover la empresa nacional de fármacos genéricos, fueron la creación del programa Mi Farmacia y de ENFARMA, esta última, es una empresa pública de fármacos creada en el 2009, con el propósito de comercializar la producción nacional a bajos precios (Ramos, 2018) que según el Diario Primicias (2021), pese a haber cerrado en la actualidad sus operaciones vía decreto presidencial, no ha podido ser liquidada por diversos problemas relacionados con pasivos laborales, deudas con el gobierno y otras circunstancias legales.

Asimismo, Iñiguez y Ortíz (2019) expresan que el sector gubernamental como parte del incentivo a la industria nacional y en correspondencia con la política de la ISI selectiva, le exige a la industria farmacéutica nacional la fabricación de medicamentos genéricos en un porcentaje del 20% con respecto a la producción total, así como, insiste en que los establecimientos farmacéuticos ofrezcan como primera opción los fármacos genéricos por encima de los medicamentos de marca. “El estado garantiza el mercado a través de las compras públicas para el consumo de medicamentos genéricos” (Alban et al., 2015: 8).

“Conforme al artículo 129 del Capítulo I del Código de Salud, se estableció que cada médico que ejercía su profesión en el país, en cualquier establecimiento de salud, tenía la obligación de prescribir en sus recetas el nombre del medicamento de marca y el genérico respectivo, y a la vez, las farmacias u otros puntos de ventas autorizados, estaban obligados a ofrecer el equivalente genérico del fármaco de marca solicitado por el usuario” (Ramos et al., 2018: 21).

No obstante, pese a estas disposiciones legales emanadas de los gobiernos ecuatorianos, según Almeida (2014) y Alban et al., (2015) al momento de efectuar la compra, los clientes prefieren el medicamento de marca dado que lo asocian con calidad,

de lo cual se desprende una buena dosis de lealtad hacia las marcas (Ramos, 2018). De acuerdo al Diario Plan V (2018) para el año 2014, la Agencia Nacional de Regulación y Control Sanitario (ARCSA), reportó que habían registrados 13.451 fármacos, de los cuales el 69,6% estaba constituido por medicinas de marca y el resto aparecían registrados como genéricos (incluidos los genéricos de marca). “9 de cada 10 medicamentos que se venden en el Ecuador son de marca” (Diario Plan V, 2018: 3), mientras que en los EE.UU ocurre lo contrario, 9 son genéricos y uno de marca, “somos un país que compra medicamentos de marca como ningún otro país del mundo” (Diario Plan V, 2018: 3).

“El desconocimiento de la calidad o eficacia de los medicamentos genéricos, obligan a los consumidores a optar por otras alternativas como son las de marca” (Iñiguez y Ortíz, 2019: 22) y porque entre otros factores relevantes, según los criterios de los médicos ecuatorianos los medicamentos de marca no tienden a generar efectos secundarios (Iñiguez y Ortíz, 2019). De esta forma, “el mercado farmacéutico continúa con su tendencia creciente liderado por las marcas, más que por los genéricos” (Ramos et al., 2018: 103). Esta notable preferencia demostrada por los pacientes que acuden a consultas privadas o de organismos de salud pública, se relaciona entre otros factores, con algunas deficiencias reseñadas por algunos autores, tal como se muestra a continuación, en torno al precario capital ético empresarial, vinculado con el incumplimiento de las normativas específicas en la materia de muchas empresas farmacéuticas del Ecuador, que inciden en la baja efectividad y calidad del medicamento genérico, puesto que:

“No todos los genéricos, extranjeros y nacionales, cumplen con el control riguroso que se requiere para que tengan el mismo efecto que el de un producto de marca. Por otro lado, en el país no se monitorea de manera sistemática la bioequivalencia y biodisponibilidad de los productos. Aunque el Ministerio de salud tiene un reglamento sobre este tema, en la práctica no hay nada ejecutado. Si la aplicación del sistema de vigilancia se ejecutara, la confianza en los genéricos aumentaría por parte de los médicos y los pacientes” (Almeida, 2014: 133).

Esta situación es confirmada por Iñiguez y Ortíz (2019), quienes señalan que esta percepción es generada debido a que tanto médicos como visitadores médicos, afirman que no existe seguimiento en los controles de calidad de medicamentos genéricos por

parte del Ministerio de Salud ecuatoriano, dado que, pese a que existen requisitos formales que deben ser cumplidos, y puesto que, se exige el llenado de toda una documentación que certifique la biodisponibilidad o bioequivalencia, que debe acatarse a fin de obtener el debido registro sanitario, en la práctica el ministerio no verifica la autenticidad de la información reflejada en dichos documentos, violando con ello, toda disposición legal que garantiza la eficiencia e inocuidad de los fármacos genéricos (Iñiguez y Ortíz, 2019).

Por otra parte, la normativa ecuatoriana vigente requiere que la prescripción de fármacos, y entre ellos, los medicamentos genéricos debe ser ejercida únicamente por parte de profesionales de la medicina (ética), siendo una de las problemáticas en el país en relación a la venta de productos farmacéuticos, la no regulación y el mal uso de los mismos o la auto prescripción (no ética) (Iñiguez y Ortíz, 2019; Diario Plan V, 2018), con lo cual se evidencia, que los establecimientos comercializadores de fármacos hacen caso omiso de la necesaria prescripción por parte de un médico, como condición indispensable para la venta, establecida por demás en la legislación nacional en materia de salud.

De tal circunstancia, se desprende un conflicto ético entre los organismos públicos de salud cuyas disposiciones legales privilegian la prescripción de los medicamentos genéricos, y, los médicos y farmaceutas, dado que, conforme a Iñiguez y Ortíz (2019) no solo los clientes se inclinan por comprar marcas reconocidas, sino que incluso, los médicos tienen predisposición por prescribir medicamentos de laboratorios de marca debido a su recelo hacia la calidad y la efectividad de la medicina genérica, opinión que dicho sea de paso es compartida por la mayoría de los farmacéuticos, lo que deja muy en claro la poca confianza en los fármacos genéricos distribuidos comercialmente en el Ecuador sean nacionales o no (Alban et al., 2015; Ramos et al., 2018; Iñiguez y Ortíz, 2019), pese a lo establecido en las disposiciones gubernamentales.

Además, la reputación es un factor muy cuidado por los profesionales de la medicina, puesto que esta repercute en que la cantidad de pacientes se incremente o disminuya, siendo este, otro factor de peso para inhibirse de realizar prescripciones de medicamentos genéricos aunque estén obligados por ley (Iñiguez y Ortíz, 2019). Aunado a esto, se suma su interés en evitar ser objetos de alguna sanción por parte del gremio

profesional y que incluso le sea retirada su licencia para ejercer la medicina, si llegara a ocasionar algún perjuicio a la salud de un paciente por mala praxis médica en la prescripción inadecuada de medicamentos.

Tales deficiencias que presentan los fármacos genéricos derivadas del escaso o nulo control, genera entre otros inconvenientes que cuando el tratamiento es realizado con este tipo de medicamentos, la dosis prescrita y administrada a un paciente deba ser en muchas ocasiones el doble o el triple, a fin de obtener el efecto deseado (Iñiguez y Ortiz, 2019) con el consiguiente riesgo al que se someten las personas (consumidores) que desconocen los peligros a los que están expuestos y las naturales consecuencias que la sobre medicación tiene para la salud y la vida del paciente.

Es una tendencia natural, que ha podido confirmarse en la práctica el hecho que el ecuatoriano consume más medicamentos de lo que debería (Diario Plan V, 2018), aspecto este que se agudiza por la sobre ingesta de medicamentos genéricos debido a las razones antes anotadas. Este problema, también implica la multiplicación del gasto que debe realizar la persona, la cual debe adquirir dosis aumentadas de medicamentos genéricos, debiendo el consumidor redoblar su presupuesto, lo que contradice el ahorro monetario que inicialmente buscaba al adquirir fármacos genéricos, dado que, con la sobre medicación termina realizando un desembolso de dinero casi similar, al que hubiera realizado al adquirir un medicamento de marca.

Un problema relacionado con la ausencia de gestión de capital ético, que puede ser atribuida según Román et., al (2020) a la ausencia de un Código Deontológico Farmacéutico en el Ecuador, puede deducirse de lo destacado por estos autores, quienes realizaron una investigación aplicada a una muestra de sesenta y cinco (65) trabajadores de empresas farmacéuticas ecuatorianas, dedicadas a la comercialización de fármacos. Según Román et., al (2020), esta carencia dificulta la resolución de conflictos y dilemas éticos en el área de dispensación de medicamentos en general, al no disponerse de unos criterios o parámetros formales de ética profesional que señalen los límites de lo permitido, desde el ángulo de los valores éticos profesionales de la farmacología.

Así por ejemplo, según Román et., al (2020), de acuerdo a las encuestas realizadas pudo establecerse que los trabajadores profesionales de la farmacéutica y no profesionales, exhibieron una ínfima capacitación formal en ética y deontología, lo cual evidentemente representa la génesis de conflictos éticos al interior de la empresa del rubro farmacéutico, pues impera primordialmente en el personal farmacéutico un conocimiento empírico, en lugar de prevalecer una formación sólida que indique la ruta de su quehacer ético y profesional. Ello, obedece según los autores, a que ha podido comprobarse la inexistencia de un marco deontológico, moral y ético en el país, que guíe el rumbo de las decisiones y que haga las veces de punto de partida en la resolución de los diversos dilemas éticos, que día a día se presentan en estos establecimientos, razón por la cual, se pudo comprobar que estos conflictos éticos son resueltos a discreción de las personas que laboran en estos establecimientos.

Los mencionados autores señalan, que los mayores conflictos en los que puede afirmarse que la ética es un factor precario y de una fragilidad considerable, en las empresas farmacéuticas investigadas, se registraron en los siguientes aspectos: la no comprobación de la autenticidad de la prescripción por parte del dependiente de farmacia; la venta del fármaco aun en ausencia de prescripción médica, venta de drogas de origen dudoso; la no dispensación total de la prescripción por la no disponibilidad del o los medicamentos en el momento en que son requeridos o por escasos recursos por parte del consumidor. Román et., al (2020) señalan, que estos, por diversas razones representan faltas, errores u omisiones relacionados con la atención farmacéutica, en donde se solapan aspectos éticos que aparentemente no tienen mayor relevancia, y, que son interpretados como situaciones cotidianas aceptadas, pero que sin embargo, si revisten una importancia vital en lo que a la ética del servicio farmacológico se refiere, necesarios para la restitución de la salud e incluso para la prolongación de la vida de los pacientes.

De igual forma, Román et al., (2020) reseñan como conflictos éticos de notable gravedad el aspecto del necesario consentimiento informado, que se desprende de la comunicación previa a la compra y la total información relativa al medicamento a vender que debe ser suministrada por el dependiente, y que luego será consumido por el paciente. Tal requerimiento se torna indispensable, toda vez que de acuerdo a estos

autores, el farmacéutico tiene el deber de comunicar claramente al paciente la totalidad de la información relativa al medicamento, sus características, precauciones y posibles efectos adversos, de manera que una completa información le inspire al consumidor suficiente confianza como para consentir el tratamiento prescrito, o en caso contrario, para desistir de su compra y consumo.

La parcialización demostrada por parte del personal de farmacia, cuando toma la decisión de restringir la comunicación y ceñirse solo a suministrar la información requerida por el paciente, agregan estos autores, quizás hace las veces de cortina de humo para ocultar aspectos que no se relacionan con la ética profesional que debe imperar en la profesión, tales como, intereses personales e institucionales (mercantiles) implícitos en la venta a realizar, lo que además coarta la libertad del paciente en su derecho a elegir (Román et al., 2020). Es así que generalmente “los farmacéuticos son estimulados con primas o bonos monetarios según las ventas realizadas, lo que supone un conflicto de interés latente” (Román et al., 2020). “...sabemos que los farmacéuticos reciben compensaciones por el mayor número de medicamentos vendidos de x marca” (Diario Plan V, 2018).

Adicionalmente, Román et., al (2020) señalan como relevante los conflictos de intereses que se suscitan entre las diferentes empresas farmacéuticas de comercialización de medicamentos y los dependientes, con la implementación del regalo como elemento mediador y persuasivo. A su vez, estos autores identifican en su estudio algunos conflictos éticos con menor recurrencia en los establecimientos farmacéuticos investigados, que de igual modo se hallan vinculados al área de abastecimiento y servicios y que debido a su debilidad ética pueden lesionar gravemente a los consumidores. Entre ellos se encuentran, la violación de la confidencialidad en el trato paciente-profesional, las dudosas competencias profesionales del personal y en el trato del paciente, y, la venta de medicamentos adulterados o falsificados.

Estos autores, también encontraron con respecto al grado de conocimiento en materia de ética y deontología, menores conocimientos con relación a la función que debe desempeñar el dependiente, sobre la utilidad personal en el servicio brindado, al igual que, el desconocimiento de los factores éticos que inciden en la competencia desleal e

irrespetuosa, la realización de ciertos acuerdos cooperativos entre colegas para lograr la misión institucional como criterio dominante por encima del criterio ético que privilegia la salud de los pacientes, una buena dosis de desconocimiento del compromiso social en el funcionamiento de la empresa y sobre la responsabilidad social de la profesión.

Otros aspectos no éticos que representan dilemas de menor recurrencia, pero que en todo caso existen en el contexto de las empresas farmacéuticas ecuatorianas, son percibidos por estos autores en cuanto a la relación del farmacéutico con las empresas proveedoras de medicamentos, las cuales suelen ejercer una importante coerción sobre el farmacéutico al imponerle el ocultamiento de información sobre algunos medicamentos, o bien, exigirle que le dé prioridad a la venta de un medicamento por sobre otros. Anomalías estas a las cuales sucumbe el dependiente, a fin de obtener recompensas monetarias, acceder a ciertos recursos o a cambio de la oferta de formación profesional, aun cuando, estos autores certifican que en el Ecuador esta situación que induce a una problemática y conflicto ético es seguida de cerca por la Controlaría de Poder del Mercado, como parte de la Ley Orgánica de Protección al Consumidor, lo cual ha sido catalogado como publicidad engañosa del producto comercializado.

Román et al., (2020) agregan, que, no obstante el enfoque que le da el gobierno a dicho control es netamente económico y se excluye la necesaria visión bioética prevaleciente en el mundo postmoderno. Estos autores señalan de manera concluyente, que en la mayor parte de las empresas farmacéuticas ecuatorianas dedicadas a la venta de fármacos:

“Se perciben ciertas tendencias en la resolución de los conflictos que son favorables a la salud del paciente como la prioridad en la dispensación, que lamentablemente se desvirtúa hacia una perspectiva comercial y empresarial, ajeno de la necesaria concepción de persona como entidad. Esta situación encierra la cosificación del paciente y la atribución de un valor comercial, y atenta contra la dignidad ontológica de la persona humana” (Román et al., 2020: 86).

Román et al., (2020) añaden, como resultado del estudio realizado sobre las farmacias ecuatorianas investigadas, otros elementos de carácter valorativo tales como la ocurrencia por parte de los dependientes farmacéuticos de decisiones éticamente

cuestionables, como por ejemplo el desprecio y exclusión hacia las personas por factores como la raza, la religión, el nivel económico, la nacionalidad y las enfermedades, decisiones estas, en las que prevalecen criterios personales y culturales, que a fin de cuentas representan llamados de atención sobre la necesaria formación básica de estos profesionales, y las características del contexto social de la región ecuatoriana.

“Las decisiones éticas del profesional se rigen por un enfoque comercial predominante sobre una concepción salubrista del cuidado de la persona” (Román et al., 2020: 86), como por ejemplo, lo constituye los grandes volúmenes de venta de medicamentos sin receta. Ello puede deberse a que según Román et al., (2020), se evidencia una escases importante en el Ecuador en torno a estudios sobre conflictos éticos en la dispensación farmacéutica, argumentando que los pocos que existen, no realizan aportes de información significativa con el propósito de identificar los componentes y la magnitud de estos problemas. Tal circunstancia evidencia, de acuerdo a lo expresado por estos autores, que, en general en el Ecuador la resolución ética de los conflictos en la dispensación en farmacia no sigue las disposiciones empleadas en los códigos deontológicos de otros países.

De acuerdo a estos autores, a lo sumo existe en el país un código de ética general para trabajadores de la salud, al igual que, existe una ley que reglamenta el ejercicio profesional del farmacéuta, lo cual establece una distancia de la necesaria orientación que defina la actuación con arreglo a valores éticos (Román et al., 2020) en el campo específico de la farmacéutica. Este hecho sugiere, por demás, que los aspectos éticos son resueltos con base en distintos factores ajenos a la ética, tales como: criterios propios de la práctica cotidiana en donde la costumbre tiene un peso relevante, el interés personal y monetario como factor medular, la improvisación como elemento reactivo en lugar de la profesionalización y la proactividad, y, una lógica como canal de resolución basada en el particular sentido común que tienen tanto profesionales como no profesionales, en lugar de estar orientada por una profunda formación ética y un capital ético como bien empresarial.

Finalmente, estos autores señalan que el ejercicio de un llamado a la conciencia, como solución de los conflictos éticos sigue siendo a futuro una posibilidad lejana en el

contexto ecuatoriano. Lo anteriormente descrito, conduce a afirmar, que en los establecimientos de comercialización de fármacos ecuatorianos estudiados no disponen de criterios éticos establecidos, que sirvan de norte a las actuaciones profesionales para la resolución de los dilemas éticos, los riesgos y los conflictos que de ellos se derivan. Es por ello, que se requiere de una gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil, que actúe como un faro que guía las actuaciones de un sector tan sensible a la sociedad desde el punto de vista de la salud y la vida de los seres humanos.

1.2.- Formulación del Problema

Por todo lo antes mencionado, puede decirse que pese a ser la ética un tema de larga data, pues filósofos griegos como Aristóteles desde hace más de 300 años a.C, le concedieron una relevancia fundamental, tal pareciera que aún no ha podido comprenderse la importancia que reviste como fuente de inspiración de una conducta moral en las personas que viven en sociedad, y esto conlleva, a que la ética sea uno de los factores de mayor déficit en la actualidad y su capitalización como bien social y empresarial ocupe el último lugar. La ética y los valores que esta propugna, constituyen la plataforma valorativa fundamental que debe regir las vidas de las personas que viven en comunidad, siendo ese aspecto inmaterial el que posibilita una existencia digna, moral, buena y feliz.

Por tal razón, también debe constituir la premisa más elemental de las actuaciones de las empresas ya sean estas grandes, medianas o pequeñas. Por ende, las empresas familiares y entre estas, las ecuatorianas como entes económicos fundamentales del país, deben también conducirse con base en valores éticos, los cuales deben co existir con los valores propios de una familia empresaria, como parte de la dinámica particular que suele caracterizar a este tipo de emprendimientos. Tal circunstancia, también resulta válida para las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

A fin de que esto acontezca, las empresas familiares ecuatorianas dedicadas a este rubro, especialmente las que tienen sus operaciones en Guayaquil, debido a su gran protagonismo dentro del tejido empresarial nacional y dado que sus actividades están

relacionadas con la salud y con la vida, deben más que ningún otro emprendimiento, impulsar y desarrollar la “gestión del capital ético”, como un factor preponderante que toda iniciativa económica de esta naturaleza debe potenciar, no como un aspecto más de la gestión general de la empresa, sino como una condición *sine qua non* que puede impulsar el crecimiento económico tanto de la empresa como de la economía del país.

La adopción y práctica frecuente de la gestión del capital ético, puede traducirse en notables bondades para la empresa, que repercuten en mayores beneficios económicos, al hacer factibles el ahorro de dinero, la inhibición del trauma y de las sanciones a las que se exponen las empresas que la ausencia de la misma suele ocasionar en quienes incurren en actos nada o poco éticos, así como puede impedir el daño en las víctimas de comportamientos no éticos. Los beneficios económicos que las empresas obtienen, al adoptar el fomento de su capital ético y su necesaria gestión en el ámbito empresarial familiar farmacéutico de Guayaquil, podría proveerles de una considerable reputación, propiciando así la confianza en las empresas, lo cual, a su vez, provee de ventajas competitivas que los directivos deben auspiciar y aprovechar a fin de darle sostenibilidad y expansión a sus negocios.

La gestión del capital ético se convierte así en un factor estratégico empresarial que a corto, mediano y largo plazo dota de capacidades intangibles invaluable y de ventajas competitivas a las empresas. Sin embargo, la gestión del capital ético en muchas de las empresas familiares guayaquileñas del sector farmacéutico es un factor estratégico invisible, dado que, muchas de las empresas no hacen de la ética un emblema empresarial sostenible y menos aún suelen convertirla ni en un bien capitalizable, ni en un factor digno de gestionarse, aspecto este que puede comprobarse en virtud de estar ausente de las rutinas cotidianas de la producción y de los servicios de muchas de estas empresas. En el caso particular de la industria farmacéutica son muchas las deficiencias, los conflictos, los riesgos y las amenazas que actúan en contra no solo de estos emprendimientos, sino lo que es más grave aún, es que su alcance puede ser perjudicial para las personas y para la sociedad en su conjunto.

Adicionalmente, las empresas familiares constituyen iniciativas económicas a nivel mundial, cuya importancia reside en que dinamizan de una forma contundente al sistema

económico de todos los países del mundo, toda vez, que no existe una nación en la que este tipo de emprendimientos no tenga una sólida presencia, agregando valor a la cadena de la producción y de los servicios, aumentando los niveles de empleo, aportando con innovaciones al avance de las economías y de la vida en general de las personas. Esta preponderancia de las empresas familiares también es notable en el Ecuador, en donde su entramado empresarial está conformado principalmente por este tipo de empresas. De tal manera, que cualquier propuesta que se realice que involucre cambios en las dinámicas empresariales de este país, debe pasar por considerar la poderosa influencia que ejercen las empresas familiares en la vida económica ecuatoriana.

Por su parte, la importancia de la farmacéutica como actividad humana relacionada con el sostenimiento y recuperación de la salud y de la vida de las personas es vital. Su relevancia se remonta a las antiguas boticas familiares y comunitarias de la edad media. Más aún, la farmacéutica es heredera de prácticas atávicas ensayadas por antiquísimas civilizaciones tales como Egipto, Babilonia, Arabia, Grecia y otras, que ya conocían y dominaban los principios activos presentes en plantas, químicos y animales para tratar muchas enfermedades, incluso para embalsamar y momificar a sus difuntos y con ello impedir la temprana corrupción de la materia (cuerpo humano). Algunos de los inicios de la farmacéutica también pueden hallarse en los monasterios, conventos y demás recintos de clausura, donde sus monjes y clérigos inspirados por la caridad y la compasión hacia sus semejantes, aprendieron a obtener, mezclar químicos y sustancias, con la finalidad de ayudar a sanar a las personas.

El sector farmacéutico es una de las actividades económicas fundamentales dentro del ecosistema nacional de salud de cualquier país, pues sin su apoyo como organizaciones y mecanismos para la recuperación de la salud y prevención de enfermedades, simplemente la vida no sería posible o la esperanza de vida de las personas no sería prolongada. Las actividades que este sector realiza ya sea en la producción y/o comercialización de fármacos, suministros médicos, equipos y otros han sido complementos fundamentales de los cuales no pueden deshacerse los profesionales de la medicina, ni las instituciones de salud de una nación.

De igual forma, la farmacéutica como rubro del quehacer económico mundial constituye una de las actividades más progresistas, pujantes y prósperas a nivel económico, condición esta que se ha incrementado durante la actual pandemia del Covid 19. Tanto su producción, comercialización, las innovaciones producidas en su ámbito y las patentes que certifican nuevos productos farmacéuticos, movilizan ingentes recursos monetarios en todo el planeta, y por ello, contribuyen a la formación del Producto Interno Bruto (PIB) de las naciones y a nivel mundial. Igualmente, generan una gran cantidad de puestos de trabajo y dinamizan a la economía, pues hasta ahora, ni la humanidad ni los avances tecnológicos han podido prescindir del protagonismo que ocupa este sector en el gran engranaje económico mundial.

Debido a esta importancia, tanto para la salud pública como para los organismos de salud privados, resulta un área prioritaria en las políticas públicas, en la que los gobiernos invierten cuantiosos recursos y realizan grandes esfuerzos con el propósito de procurar una vida sana a su población, y, una manera de conseguirlo es a través de la provisión oportuna, constante y adecuada de medicamentos, equipos, moléculas y demás insumos para garantizar la salud de sus habitantes. Por tal motivo, hacer de la salud un capital que todo gobernante debe impulsar a fin de conseguir el crecimiento económico y el desarrollo integral y sostenible, se convierte en un imperativo ineludible.

Pese a esta relevancia, el sector farmacéutico por las razones anotadas, a la par que evidencia un fuerte potencial mercantil capaz de producir mucha riqueza, está permeado por eventos y prácticas poco éticas que denotan la carencia de una adecuada gestión de su capital ético. Incluso, en el Ecuador este sector ha estado salpicado por impactantes y perjudiciales tramas de corrupción, y, de estas deficiencias éticas no escapan las empresas familiares del rubro farmacéutico de Guayaquil. En este país, este sector ha sido objeto de un fuerte proteccionismo por parte del Estado en distintas gestiones gubernamentales, que han puesto su énfasis en el impulso del sector nacional farmacéutico, entre otras industrias nacionales, como un área prioritaria declarada en la ISI selectiva, principalmente como política de Estado implantada a partir del año 2013 en adelante.

Con dicha política pública en materia industrial, se dio apertura y fortaleció un segmento del mercado nacional de medicamentos tal cual es el mercado de medicinas genéricas, pero, que pese a las disposiciones estatales de privilegiar la producción y venta de tales medicamentos, al no ejercerse un control adecuado de estos con el fin de cumplir con los requerimientos de vigilancia de su calidad y eficiencia, la tendencia ha sido a una amplificación aún mayor del mercado de medicamentos de marcas reconocida. Esto se traduce en un conflicto ético de desconfianza y choque de intereses, entre lo ordenado por el ejecutivo nacional previsto en la normativa legal, y el gremio de médicos y farmacéutas que por diversos y distintos motivos, prefieren y optan por prescribir y vender los fármacos de marca, por cuanto estos medicamentos son asociados a calidad, a diferencia de los que no lo son.

Adicionalmente, al no acatarse la normativa legal que rige a la producción y comercialización de fármacos genéricos, dado que no es cumplida la mayor parte de las veces, acarrea como consecuencia efectos perniciosos sobre la salud de los ecuatorianos, así como, poca confianza en las empresas nacionales productoras y comercializadoras de fármacos genéricos, lo cual evidencia un déficit del capital ético que debe ser la base de toda actividad humana, y entre ella, la empresarial. Otro indicio de la carencia de la gestión de capital ético en las empresas familiares dedicadas a esta actividad es la falsificación y/o adulteración de medicinas en su composición y efectividad, lo cual conlleva no solo al engaño premeditado, posiblemente producto de la codicia o la ligereza en las actuaciones, sino a la afectación negativa de la salud, lo cual incluso puede ser de por vida o en casos terminar con la existencia de las personas.

Otras evidencias de la falta de ética, registradas en investigaciones sobre las empresas farmacéuticas ecuatorianas, pueden encontrarse en conductas dudosas o inapropiadas prácticas en cuanto a la comercialización de medicamentos, tanto de marca como genérico las cuales reflejan una notable deficiencia ética y deontológica en el ejercicio profesional de la farmacéutica. Ciertamente, ha podido constatarse que buena parte del personal ejerce una ética de forma empírica, al no contar con una sólida formación en estos aspectos, lo que hace que la percepción de la ética y de los valores que implica, sean interpretados al libre juicio personal, bajo los criterios del sentido común particular que tiene cada persona involucrada en la venta de fármacos, o esté inspirada

en intereses mercantilistas, en virtud de carecer estos establecimientos de fundamentos éticos, deontológicos y bioéticos como punto de partida en la adopción de decisiones con arreglo a la ética, no obstante, también pueden ser interpretados como deficientes niveles de educación y formación humana.

Entre las conductas en donde puede hallarse un claro déficit o una precaria gestión del capital ético pueden mencionarse: la no constatación de la veracidad de la prescripción por parte del dependiente de farmacia; la dispensación del fármaco aun cuando no se presente la prescripción por parte del profesional de la medicina o cuando la procedencia de la prescripción es sospechosa; la no dispensación total de la prescripción por la no disponibilidad de los medicamentos o debido a los escasos recursos económicos por parte del consumidor, o por cualquier otro criterio no apegado al ejercicio de la ética.

Otras falencias, en torno a conflictos éticos encontrados en las indagaciones científicas realizadas sobre el sector farmacéutico ecuatoriano, y por ende, al que tiene sus operaciones en Guayaquil, son: la ausencia del necesario consentimiento informado, como requisito de la venta y que consiste en la comunicación previa a la compra que incluye la completa información relativa al medicamento a vender que debe ser suministrada por el dependiente. Esta conducta se debe en muchos casos a intereses personales e institucionales (mercantiles) implícitos en la venta a realizar, que termina por violar el libre derecho del paciente a elegir la opción que le resulte más conveniente, pues es bien sabido que los farmacéuticos son motivados (premiados) con remuneraciones especiales (bonificaciones) de acuerdo a las ventas realizadas, especialmente si se trata de medicamentos de marca.

Lo anterior, da cuenta de la existencia de un conflicto ético en donde el factor mercantil y no el criterio ético-profesional basado en la salud, emerge como la opción privilegiada para realizar la comercialización de los distintos productos farmacéuticos. Adicionalmente, ha podido observarse la violación de la confidencialidad en el trato paciente-profesional, las dudosas competencias profesionales del personal y en el trato del paciente, la venta de medicamentos adulterados o falsificados, los menores conocimientos con relación a la función que debe desempeñar el dependiente sobre la

utilidad personal en el servicio brindado, son algunos de los aspectos que también tienen presencia en el diario acontecer de las rutinas farmacéuticas, y, que son percibidos como situaciones normales que se suscitan con base a una ética de la conveniencia.

De igual manera, representan factores en los cuales la conducta no ética está presente, y por ende, develan que la gestión del capital ético es una práctica ausente, que además se perciben como falta de apego y de seguimiento de los valores éticos, que conducen a una fuerte rivalidad por demás irrespetuosa, la realización de algunos acuerdos cooperativos entre colegas para lograr la misión institucional-comercial del establecimiento farmacéutico por encima de la persona, el desconocimiento del compromiso social que debe impulsar a la conducta empresarial, así como sobre la responsabilidad social del profesional de la farmacología, y ello, se debe en buena parte a la carencia de un Código Deontológico Farmacéutico en este tipo de establecimientos del Ecuador.

Resalta de manera muy particular en los establecimientos de comercialización de fármacos ecuatorianos, una situación conflictiva en torno a la relación del farmacéutico con las empresas proveedoras de medicamentos, las cuales emplean la coacción sobre el farmacéutico a fin de que este no revele información sobre algunas contraindicaciones y efectos colaterales de ciertos medicamentos, como también se le exige privilegiar la venta de un medicamento por encima de otros. Así, ha podido constatarse como el regalo dentro del ámbito biomédico es una práctica común y de moda en la actualidad, que actúa como un potente mecanismo persuasivo o disuasivo aceptado por las personas que se desempeñan en este ámbito, y, que a menudo emplean las grandes cadenas farmacéuticas con el propósito de mantener el monopolio de sus mercados.

Finalmente, actitudes y conductas reprobables y de una cuestionada ética como son la discriminación hacia ciertas personas por factores étnicos, la religión, situación económica y social, la nacionalidad y las enfermedades, representan también dilemas y conflictos éticos que exhiben muchas empresas familiares farmacéuticas guayaquileñas, entre otras regiones ecuatorianas. Con lo cual se puede afirmar, de acuerdo a la evidencia encontrada que existe una muy baja y casi nula gestión del capital ético en estos emprendimientos, y, esto puede suscitarse tanto en empresas productoras de

medicamentos como en las que se dedican a venderla al usuario final que es el paciente, pero también se ha registrado negligencia e irresponsabilidad por parte de los organismos oficiales públicos en torno a las actividades de control y vigilancia de la calidad y eficacia de ciertos medicamentos.

1.2.1.- Sistematización de la investigación.

- ¿Cómo son los valores que conforman la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador?
- ¿Cómo es el cuerpo normativo de la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador?
- ¿Cuáles son las prácticas no éticas en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador?
- ¿Cuáles son los lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador?

1.3.- Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Explicar la gestión del capital ético de las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

1.3.2. Objetivos específicos

- Definir los valores que conforman la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.
- Describir el cuerpo normativo de la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.
- Establecer las prácticas no éticas en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

- Elaborar lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

1.4.- Justificación de la Investigación

Según Hurtado (2012) justificar una investigación consiste en la sustentación de las motivaciones para realizar el estudio en un contexto específico, explica la relevancia de la investigación desde las situaciones iniciales que dieron origen a la investigación, hasta las explicaciones teóricas, metodológicas, empíricas y demás que sean necesarias. Por su parte Arias (2012, p. 105) señala que en la justificación de una investigación “deben señalarse las razones por las cuales se realiza la investigación y sus posibles aportes desde el punto de vista teórico o práctico”, en este sentido se requiere indicar por qué y para qué se hace la investigación, su relevancia científica, social y contemporánea, la importancia del estudio y posibles aportes teóricos o prácticos, y probables beneficiarios con los resultados. En relación a lo anterior, la presente investigación se justificará desde el punto de vista teórico, metodológico y práctico.

El estudio de la gestión del capital ético, en las empresas familiares, constituye una investigación que genera un conocimiento nuevo, en un ámbito organizacional para el cual es muy poco lo que se ha tratado sobre este tema. Representa una construcción teórica original donde se indica cómo ha sido la gestión del capital ético, los valores que conforman la gestión, el cuerpo normativo y las prácticas no éticas que limitan la gestión. El interés de la investigación se centra en explicar la gestión de este tipo de capital, porque ocurre este fenómeno, y qué condiciones se requieren para gestionarlo lo que constituye la unidad teórica fundamental del estudio.

Por tanto, los resultados que arrojen la presente investigación podrían representar un aporte significativo para el estudio de estos emprendimientos desde el ángulo poco explorado en el área del capital ético en el ámbito específico de estas iniciativas productivas. No existen muchos estudios que busquen estudiar y proponer estrategias de avance en el área objeto de estudio para las empresas familiares específicamente en el sector farmacéutico en Ecuador. Un aporte teórico en esta materia permitiría develar la relevancia de realizar una investigación en este tipo de empresas.

En relación a lo anterior, los resultados de la presente investigación podrían aperturar el camino hacia una visión teórica distinta desde el punto de vista ético de estas empresas, las cuales se desenvuelven bajo su propia dinámica. La crisis de ética corporativa, que se traduce en escándalos de corrupción estafas y fracasos financieros, han colocado en primera plana el tema de la ética como el remedio indiscutible para administrar una empresa saludable y como ventaja competitiva para el desempeño de primera calidad. Una empresa que se arma éticamente y tiene en cuenta a los grupos de interés tiene más posibilidades de mantenerse en el futuro, genera confianza. Sin empresas éticas no hay una buena sociedad.

Se requiere enfocar la gerencia de las empresas familiares sobre el planteamiento alternativo de la aplicación de una teoría relacionada con la gestión del capital ético que permita, en lugar de concebir y catalogar a estas empresas como un tejido auxiliar y meramente complementario de las grandes empresas, se fomente una novedosa mirada como verdaderas conductoras del desarrollo empresarial y nacional de Guayaquil y de Ecuador.

Asimismo, desde el punto de vista práctico, la investigación presentará un diagnóstico del estado del arte referido a la gestión del capital ético en empresas familiares, proponiendo algunos lineamientos para mejores prácticas en torno a esta problemática.

Como parte de los resultados de la investigación se formulará una metodología de análisis de gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico, la cual resulta de utilidad al ser aplicado en estudios a futuro en otros sectores de la producción.

En relación a la pertinencia de esta investigación, se asocia a su inscripción en la línea de investigación Visión global de las organizaciones desarrollada en el marco del programa doctoral en Ciencias Sociales Mención Gerencia de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia, donde se espera fortalecer temáticas vinculantes que generen producción científica acorde a las necesidades del sector farmacéutico.

1.5. Delimitación de la Investigación.

Delimitar una investigación “implica establecer los alcances y límites en cuanto a lo que se pretende abarcar en el estudio” (Arias ,2012. 42), significa contextualizar la investigación en el espacio, el tiempo o período que será considerado, la población involucrada y los fundamentos teóricos-epistémicos; entendiendo el tiempo al lapso o período en la cual se investigará, al espacio como el área geográfica donde se desarrollará la investigación, la población, constituida por unidades o sectores de los cuales se obtendrá la información, y el contenido, definido por fundamentos científicos que sustentaran la investigación desde las diferentes perspectivas teóricas.

1.5.1. Delimitación espacial

Según Arias (2012), se define la delimitación espacial como el lugar donde se encuentra el problema a investigar. La delimitación espacial, se interpreta como el lugar físico donde está el objeto a investigar o también el lugar donde están quienes investigan sobre ese objeto. La presente investigación toma como referencia las empresas familiares del sector farmacéutico ubicadas en la ciudad de Guayaquil de Ecuador.

1.5.2. Delimitación temporal

Se asume en esta investigación una delimitación temporal que se corresponde a un período de realización de las fases de la investigación entre 2019 y 2021, considerado suficiente para la observación, análisis, recolección de información y producción de aportes a la comunidad científica y sociedad en general.

1.5.3. Delimitación poblacional

Desde la perspectiva poblacional se concentrará en el análisis en las empresas familiares del sector farmacéutico de la ciudad de Guayaquil en Ecuador. Serán considerados informantes claves a los directivos y gerentes de las empresas.

1.5.4. Delimitación teórico epistémica

La delimitación teórico epistémica estará conformada por los constructos científico-técnicos que permitan abordar el área a investigar, a través de la consulta a la producción académica para generar la discusión y construcción de un sólido corpus teórico que orientará las pautas de este estudio. Para Martínez Díaz (2018) citando a Jiménez y Torres (2006:22) es “el sistema o conjunto articulado de conceptos, proposiciones, esquemas analíticos formales y relaciones que hay entre ellos, desde los que los investigadores pretenden dar cuenta de la realidad” . En este sentido, se analizarán los aportes de los diferentes autores para fundamentar teóricamente la investigación, tales como: Cohen, Mrazek y Hawkins (2009). Ramírez (2012), Gómez (2013), Cortina (2006,2013), Almenia (2014), Cerutti (2015), Davila (2015), Hurtado (2015), Cerutti (2015), Dávila (2015), Hurtado (2015), Cuadrado (2015), Martínez (2018), Camino y Bermúdez (2018), Cueni (2019), Ortíz, y col (2019), Márquez (2019), Suarez (2020), Ander-Egg, E. (2000), Román, Urgilez y Andrade (2020), entre otros.

CAPITULO II

MARCO TEORICO



CAPITULO II MARCO TEORICO

En este capítulo se presentan los antecedentes bibliográficos e históricos, así como también los fundamentos teóricos conceptuales que servirán de referente teórico para desarrollar los constructos-epistemológicos de esta investigación.

2.1. Antecedentes de la Investigación

En cuanto a los antecedentes de esta investigación se procedió a recopilar referentes teóricos relacionados con tesis doctorales e investigaciones, vinculadas con el tema objeto de estudio que contribuyen en aportes a la investigación. Entre las investigaciones consultadas se tienen:

Ospina (2019), desarrollo una tesis doctoral titulada. **“Relación entre capital psicológico y capital ético aplicado a los valores corporativos de la Universidad Católica de Colombia”**. El propósito del presente trabajo de investigación consistió en explicar la relación entre el constructo capital psicológico y cada uno de sus componentes con el constructo capital ético, aplicado a los valores corporativos de la Universidad Católica de Colombia enfocados en su plan de desarrollo 2012-2019.

La investigación fue desarrollada bajo una metodología de campo, explicativa, con un diseño no experimental del tipo transeccional.

Para la recolección de los datos se adaptó el cuestionario Utrecht Work Engagement (WES) con un Alpha de 0.902 para evaluar el Engagement; se construyó una escala para medir los valores corporativos cuyo coeficiente Alpha de Cronbach, según el modelo de Rasch fue de 0.969; y se aplicó el Instrumento para medir el Capital Psicológico con un alfa de Cronbach de 0.824. Los tres instrumentos de acuerdo con los índices de confiabilidad evidencian un alto grado de precisión en las medidas.

Los datos se analizaron descriptivamente y mediante un modelo de ecuaciones estructurales, en una muestra estratificada por variables sociodemográficas de 147 empleados administrativos pertenecientes a cuatro familias de cargos de la Universidad Católica.

Desde el punto de vista teórico se abordaron cuatro componentes: la psicología positiva, la psicología organizacional positiva, el capital psicológico en cuanto constructo perteneciente a la psicología organizacional positiva, y los valores corporativos o capital ético organizacional, inspirados en la misión de la Universidad Católica de Colombia.

Los resultados muestran correlaciones positivas significativas entre las variables del estudio. Además, se encontró que el constructo capital psicológico tiene mayor potencial de explicación que sus cuatro componentes por separado. Se evidenció que el capital psicológico explicaba el 75.3% de la varianza total del Capital Ético Organizacional y 13.32% del Engagement. Quedó corroborada la hipótesis de que a mayor capital psicológico correspondía un mayor capital ético. Se evidenció también el constructo capital ético organizacional como nueva variable para la psicología positiva organizacional. Se abre así un nuevo horizonte con relación al aporte que las investigaciones sobre el capital ético organizacional y su relación con el capital psicológico pueden brindar a la psicología organizacional positiva.

En la investigación se aplicó un modelo de ecuaciones estructurales para explicar la relación entre capital psicológico (esperanza, optimismo, auto-eficacia y resiliencia), engagement (vigor, dedicación y absorción) y capital ético organizacional (apropiación de los valores corporativos de la Universidad Católica de Colombia: libertad, unidad, integridad, autonomía, equidad, estudiosidad, solidaridad y responsabilidad) en una muestra de administrativos que laboran en la Universidad. El análisis de los datos confirma los postulados del modelo teórico desde la relación causal propuesta, en términos de que el capital psicológico podría incidir sobre la formación y consolidación de su capital ético organizacional y de su compromiso laboral. Si bien la correlación entre el engagement con el capital psicológico y el capital ético no fue significativa

tampoco se puede afirmar que sea descartable y debe ser objeto de estudios posteriores dados los límites de esta investigación.

Para la presente investigación los valores institucionales son los que se derivan de la Misión y el Plan Estratégico Institucional desde una visión de los trabajadores como personas humanas y que están articulados al plan desarrollo de la Universidad Católica de Colombia, a saber: Libertad, Unidad, Estudiosidad, Autonomía, Responsabilidad, Solidaridad, Equidad e Integridad. En coherencia con lo anterior, la existencia del Capital Ético explica en gran medida la apropiación que los administrativos hacen de los valores de la Universidad Católica de Colombia.

Otros aspectos relevantes del capital ético son su factibilidad para ser investigado a través de procedimientos psicométricos rigurosos que garanticen la validez y confiabilidad y de esta manera obtener mediciones lo más precisas posible. A su vez sirve de feedback para las organizaciones en cuanto a la satisfacción, el desempeño laboral de los trabajadores, en caso positivo mantener la apropiación de los valores y del capital ético; en caso negativo diseñar programas orientados a fortalecer los valores organizacionales y el capital ético.

La Universidad Católica de Colombia como otras organizaciones busca hacer realidad su misión a través de su incorporación a la vida laboral de directivos, profesores y demás trabajadores y en la cotidianidad académica de los estudiantes, en el marco de la ética y la responsabilidad social, con el propósito de construir una cultura organizacional basada en principios y valores orientadores de su dinámica organizacional centrada en las personas, lo cual es coherente con la perspectiva antropológica y organizacional de la Universidad.

En cuanto al enfoque antropológico organizacional se evidenció con la prueba sobre el capital ético y su alta correlación con el psicológico que lo más gratificante es que la persona sienta que está poniendo en acto sus virtudes y sus fortalezas en el mundo organizacional. La salud organizacional demanda no perder de vista la visión objetiva y subjetiva del trabajo.

En relación al capital ético organizacional, la relación matemática encontrada sólo se produce cuando la composición del constructo se limita a siete valores: libertad, curiosidad, responsabilidad, integridad, solidaridad, unidad y equidad. Estos hallazgos tienen varias implicaciones, a saber: en primer lugar, la relación causal encontrada del capital psicológico hacia el capital ético organizacional en las organizaciones enriquece el cuerpo teórico de la psicología organizacional positiva, pues a la fecha no existen reportes, en las principales bases de datos especializadas, de investigaciones que vinculen estas importantes temáticas.

En relación a lo anterior, se puede pensar que el estado de desarrollo psicológico positivo del ser humano que representa el capital psicológico tiene una potencia tal que permite explicar la apropiación de los valores corporativos en las organizaciones. Igualmente, abre una puerta para el ingreso de un nuevo constructo a la psicología positiva: el capital ético organizacional. Este hallazgo tiene implicaciones concretas en el mundo organizacional, pues es una vía a través de la cual podrían trabajarse temas tan difíciles como la inculcación de los valores corporativos en el talento humano. Es importante tener en cuenta que el constructo capital psicológico junto con la categorización de virtudes y fortalezas ha cobrado un papel importante en la psicología organizacional positiva.

En este orden de idea, los hallazgos de investigaciones como esta en este campo aportan al desarrollo científico tanto de la psicología organizacional positiva como a las organizaciones de manera que puedan estudiar y analizar la apropiación de los valores corporativos, el desarrollo de las capacidades y fortalezas de las personas que las integran, especialmente los relacionados con el capital ético como lo muestran los resultados de la presente investigación.

De hecho, la apropiación de los valores institucionales contribuye a que los administrativos se perciban como personas positivas, con fortalezas y virtudes de carácter, que contribuyen significativamente en su desempeño profesional óptimo. La mayoría experimenta satisfacción, bienestar, gozo en el ejercicio de las labores administrativas, y placer con las actividades cotidianas. Lo encontrado en esta

investigación también respalda los hallazgos de otros investigadores en lo concerniente a la existencia y fortaleza de los constructos capital psicológico y engagement.

El análisis de los datos confirma los postulados del modelo teórico desde la relación causal propuesta, en términos de que el capital psicológico podría incidir sobre la formación y consolidación de su capital ético organizacional y de su compromiso laboral.

En cuanto a la composición del constructo capital ético organizacional, en el modelo teórico planteado se incluyeron ocho valores corporativos (libertad, unidad, integridad, autonomía, equidad, estudiosidad, solidaridad y responsabilidad), pero los resultados mostraron que, pese a la unidimensionalidad del constructo capital ético organizacional evidenciada en el análisis factorial de componentes principales, la inclusión de la variable autonomía en el modelo explicativo no lo hacía viable, desde el punto de vista de las ecuaciones estructurales. Definitivamente, el principal aporte de esta investigación concierne al llamado capital ético organizacional, definido como la apropiación de los valores corporativos de una organización por parte de sus integrantes. En esta ocasión se probó con una muestra de administrativos universitarios, pero bien podría hacerse con docentes y estudiantes.

Finalmente, con esta investigación se abre un nuevo horizonte con relación al aporte que las investigaciones sobre el capital ético organizacional y su relación con el capital psicológico pueden brindar a la psicología organizacional positiva, porque los resultados obtenidos en esta investigación, en contraste con otras investigaciones muestran que es un constructo relevante en la psicología para explicar los valores corporativos de una organización, en este caso de la Universidad Católica de Colombia. Por tanto, es importante desarrollar investigaciones en el marco de la psicología positiva, en las que se analice con mayor énfasis este constructo, pues se evidencia con un alto nivel de predicción el comportamiento organizacional, en particular cuando se cuenta con un capital psicológico positivo, lo cual redundará en beneficios para las personas y las organizaciones. A lo anterior se suman los aportes logrados desde la psicometría al diseño de los instrumentos.

El trabajo anteriormente referido, brindo aportes teóricos y metodológicos de importancia a esta propuesta de tesis doctoral. Resalta una descripción y una aproximación a la definición de la variable objeto de estudio, se establece una relación de fondo y de forma entre el capital psicológico empresarial y el capital ético de las empresas. Dicha relación abarca desde el concepto mismo hasta su forma de generación. A su vez, permitió identificar indicadores que pueden ser utilizados en la operacionalización de la variable teórica capital ético.

El trabajo de Marulanda y Rojas (2019) titulado: "**Ética en Instituciones de Educación Superior para la Construcción de Relaciones de Confianza con Grupos de Interés (Stakeholders)**", también fue consultado. Este artículo científico presenta una reflexión documentada sobre la gestión ética en las Instituciones de Educación Superior (IES) y la influencia en el establecimiento de relaciones de confianza con los diferentes grupos de interés. Las IES establecen relaciones de largo plazo con los grupos de interés, a partir de la confianza y comportamiento ético que generen las actividades diarias de acuerdo a la misión y a las relaciones de trabajo. La confianza se convierte en un activo intangible que puede ser expresado a través del capital relacional de las IES.

Entre los principales resultados resaltan que el comportamiento ético y la gestión de recursos institucionales favorecen la atención de los requerimientos particulares de cada uno de los grupos de interés, a partir de la integración de los valores individuales, profesionales y organizacionales. El éxito de la gestión ética en las IES se encuentra asociado con el compromiso de la alta dirección, empoderamiento de los colaboradores y gestión del riesgo.

En relación a lo anterior, el establecimiento de relaciones de confianza entre Instituciones de Educación Superior (IES) y los diferentes grupos de interés, implica identificación de los requerimientos particulares de cada uno de los grupos de interés y reconocimiento del comportamiento ético de todos los integrantes de la comunidad académica. El nivel de confianza se expresa como el resultado de la integración de los valores individuales, profesionales y organizacionales. A su vez, involucra la renovación

de la estructura y gestión institucional, a fin de dar una adecuada gestión a los recursos físicos, humanos, financieros y activos intangibles.

En este orden de ideas, la implementación de un sistema ético o de confianza organizacional, requiere del compromiso de la alta dirección y líderes de proceso; además, del empoderamiento que se brinde a los demás colaboradores de la IES. El éxito de estos sistemas dependerá de las características individuales de los colaboradores y el nivel de identidad que adquieran con respecto a los lineamientos éticos o de confianza institucionales. Más aun, el comportamiento ético es dinámico y genera valor en las IES; por ende, se debe incluir en la gestión estratégica institucional, de forma especial en aquellos elementos vinculados con los activos que se generan al relacionarse con los diferentes grupos de interés.

Esta investigación, aun cuando fue desarrollada en un contexto organizacional diferente, se hace imperiosa la necesidad de contar con ella, ya que la misma brinda reflexiones valiosas sobre la importancia de implementar el sistema ético basado en valores individuales, personales y organizacionales con el compromiso de la alta gerencia, el cual debe prevalecer en las organizaciones, generando relaciones de confianzas entre todos los grupos de clientes internos y externos, contribuyendo a la conformación del capital ético. En este sentido, los resultados de la investigación suministran fundamentos para el abordaje teórico de la variable de estudio.

En este mismo orden de ideas, se logró consultar el trabajo de investigación de Monterde Valenzuela (2014) titulado. “**Estudio del impacto de los valores éticos en el desempeño de las empresas familiares**”. El objetivo de este trabajo de investigación fue conocer el impacto de los valores éticos en el desempeño de las empresas familiares mexicanas, contextualizadas en la ciudad de Hermosillo, Sonora.

La investigación es de carácter documental y es híbrida, pues se consultaron fuentes teóricas y empíricas que mostraron diferentes aspectos de la cultura del empresario sonorenses y develaron interesantes descubrimientos, entre los cuales puede observar que algunos empresarios sonorenses no se dan a la tarea de formar a sus colaboradores, familiares o no familiares; y que además no comparten su visión

empresarial, con lo cual impiden que su personal se integre plenamente al trabajo y entienda a cabalidad su quehacer. Además, resuelve la interrogante de investigación en el sentido de marcar diferencias entre la Empresa Familiar y la No Familiar; pues la primera gestiona empírica y emocionalmente la mayoría de sus procesos; mientras que la otra gestiona de manera más profesional.

La problemática observada durante intervenciones de consultoría, generó la inquietud de investigar el impacto que ejerce el comportamiento ético o no ético en el desempeño de las empresas familiares, toda vez que algunas de ellas refirieron diversas crisis existenciales, derivadas de prácticas anti-éticas que rompieron la armonía familiar y empresarial, ocasionando serias consecuencias económicas, emocionales.

La importancia de realizar este estudio radica en que, al conocer el comportamiento gerencial, se pueden diseñar estrategias correctivas y preventivas que disminuyan riesgos e impactos que actualmente afectan seriamente su desempeño y posibilidad de continuar. Los resultados muestran que en la medida en que se trabaje en la formación humana en valores, la gestión empresarial se verá protegida y beneficiada, hasta el punto de poder afirmar que el actuar ético incentiva la rentabilidad empresarial.

Se infiere además que esta actitud empresarial es temerosa, más no mal intencionada; pues el directivo está inmerso en la operación del negocio y no se da tiempo para planear estrategias o formar personas. Esta actitud de temor ante el devenir del entorno de negocios, lo mantiene tenso y a la defensiva, muy probablemente porque su empresa familiar nació por la necesidad de sobrevivir y no por la planeación estratégica.

Por otro lado, existen diversas razones que indican por qué la empresa familiar es más abundante en la comunidad empresarial, destacan la solidaridad, colaboración y fidelidad entre sus miembros, valores fundamentales en las empresas familiares.

Además, se ha aceptado ampliamente que la unidad familiar y el compromiso de la familia con sus empresas constituye la ventaja competitiva de las empresas familiares

exitosas del mundo, al igual que la confianza reinante entre la familia o el denominado “Familyness”, o sea; el conjunto de recursos y capacidades con que cuenta la empresa para realizar su actividad, entre éstos encontramos los tangibles (inmuebles, maquinaria, equipos, etc.), intangibles (derivados del conocimiento, la cultura familiar, que se transmite a la organización; la reputación de la empresa, que se basa en la trayectoria de la familia a lo largo de generaciones; la confianza y comunicación entre los miembros de la familia; el espíritu emprendedor que se mantiene a través del legado de los fundadores; la gestión de los empleados; el acuerdo en los objetivos; una mayor confianza entre las personas y los grupos de interés; el fomento de la participación; la socialización de los nuevos empleados; el refuerzo de la reputación; la unificación de creencias; la estructura del grupo; el refuerzo del compromiso; una mayor flexibilidad; y el fomento de la creatividad, y la reputación) y humanos (que aportan destrezas y habilidades); que las hace diferentes e incluso las lleva a obtener un mejor desempeño frente a las empresas no familiares.

Por esta razón, es importante que las familias establezcan y den a conocer sus valores, y de esta forma poder enfocar sus esfuerzos en mantenerlos vigentes en la vida de sus miembros. Es muy probable que los valores fundamentales sean los mismos de los fundadores, así como su capacidad para crear legados familiares. También hay que reconocer que los valores del fundador tienen una gran importancia en el día a día de las empresas familiares, al igual que en la alineación de su cultura, pero debemos aclarar que las familias deben saber cuáles valores y principios deben resaltar en cada ámbito, para que de esta forma se puedan obtener mejores resultados. El ideal sería lograr transmitir los valores a todos a lo largo de las generaciones, pero se debe ser conscientes que en el camino se encontraran nuevas personas, y con ellas nuevos valores que redefinirán a la familia; y muy posiblemente ayuden a mejorar la actuación de la familia empresarial.

El trabajo anteriormente referido, brindo aportes teóricos de importancia a esta propuesta de tesis doctoral. Toma como contexto las empresas familiares y resalta el impacto de los valores éticos en la generación de ventajas o de rendimientos favorables en este tipo de empresa, aspecto que no es contemplado en los planteamientos de los

autores referidos en los antecedentes anteriores. Además, los resultados sirvieron de insumo para elaborar el instrumento de recolección de información.

Agullo (2012), elaboro una investigación titulada: **“La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: un factor clave para la forja del ethos corporativo.”** El presente estudio fue desarrollado con el propósito de analizar la necesidad de fomentar la coherencia ética en y desde la gestión de recursos humanos para forjar el ethos corporativo. Para ello, revisaron los conceptos básicos de la ética empresarial, analizaron las limitaciones actuales de su implementación, y argumentaron la necesidad que la gestión de los recursos humanos tiene de actuar con coherencia ética.

La investigación es de carácter cualitativa. Se entrevistaron a quince responsables de recursos humanos y se conocieron las oportunidades y limitaciones del departamento de recursos humanos de implementar acciones para el desarrollo humano.

Las conclusiones revelan que es condición indispensable, para afrontar la actual demanda de ética y para la forja del ethos corporativo, la gestión de los recursos humanos desde la coherencia ética. Para ello, la coherencia ética debe ser una prioridad estratégica a largo plazo y debe planificarse y medirse como tal. Sin embargo, también existen importantes frenos para el “fomento de la coherencia ética”, siendo el principal la división en la empresa entre la dimensión ética y la económica. Una nueva definición de éxito empresarial y, por tanto, una nueva concepción de empresa preocupada por cómo generar las riquezas, son imprescindibles para la forja del ethos corporativo y la asunción de la responsabilidad de las empresas como principales agentes de cambio en las sociedades contemporáneas.

El modelo actual de gestión empresarial está centrado en lograr a corto plazo el máximo beneficio económico para satisfacer a los accionistas; el éxito se mide casi exclusivamente por el beneficio económico. Sin embargo, existe una fuerte demanda de ética que solicita incluir en la definición de éxito parámetros como el crecimiento sostenible a medio y largo plazo, el impacto social y ecológico de la actividad, el respeto

por los derechos humanos, entre otros. Este creciente interés por la ética en la empresa es además compartido por diversos stakeholders. La empresa, ante esta nueva demanda, reacciona revisando su organización y su forma de trabajar, redefiniendo la manera como gestiona el negocio y genera riquezas, y se cuestiona cómo forjar un ethos corporativo que incluya a todos los stakeholders.

No obstante, las prácticas de ética empresarial como el buen gobierno, los códigos de valores, las memorias de responsabilidad social, etc., aunque imprescindibles, fallan en la implementación. El departamento con mayor impacto en el ethos corporativo, el que más determina la manera de trabajar de los empleados, es el de recursos humanos. Las nuevas tendencias en su gestión responden a la nueva realidad de la sociedad del conocimiento, pero también, la gestión de los recursos humanos tiene dificultades en llevar a cabo sus objetivos, debiendo enfrentarse a situaciones cada vez más prioritarias para el futuro de la empresa como la gestión del talento humano.

Así pues, tanto en el ámbito de la ética empresarial, como en la gestión de los recursos humanos, las organizaciones ven dónde quieren llegar, pero tienen dificultades en definir el cómo. La integración de la ética en la gestión de los recursos humanos puede ayudar a la vez a la ética empresarial y al departamento de recursos humanos a lograr sus objetivos. Bajo el concepto de coherencia ética hemos cohesionado los elementos clave a tener en cuenta para integrar la ética en el día a día. El departamento de recursos humanos necesita actuar con coherencia ética y, al mismo tiempo, fomentarla, convirtiéndose en el departamento clave para la forja del ethos.

Los resultados de la investigación revelan importantes y relevantes enfoques teóricos relacionados con la ética, esta agrupa a diversos teóricos sobre los principios éticos, la ética empresarial y los niveles de la ética empresarial por tanto, ha quedado demostrado desde una orientación teórica y práctica que el presente estudio, representa un antecedente pertinente para la presente investigación.

Por último, se revisó la investigación de Saíz Álvarez (2012), titulada: "Ética, capital **intelectual y gestión del conocimiento**". El objetivo de este trabajo es analizar

cuáles son las bases que, desde una gestión del conocimiento basado en la ética aplicada a la empresa, permiten construir organizaciones líderes en el mercado global.

En esta investigación se usó como metodología la técnica de observación documental. Se resalta como conclusiones que, como resultado del proceso de globalización económica actual, unido al inicio de la denominada Primera Crisis Global (PCG), cada vez es mayor la importancia del capital intelectual en las organizaciones, tanto por las ventajas competitivas que genera para la organización, como por permitir que la empresa pueda lograr posiciones de liderazgo sostenible en el tiempo. Dicho capital intelectual se inserta dentro de las organizaciones siguiendo una doble perspectiva basada en la ética y en la gestión del conocimiento.

En relación a lo anterior, con respecto a la gestión del conocimiento, por su propia naturaleza, el conocimiento tácito y explícito está orientado hacia la acción y se va ampliando como activo en el tiempo. Para ello, la puesta en marcha de una correcta gestión del conocimiento es fundamental para optimizar tanto el uso de recursos como la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio para la empresa.

A su vez, la intangibilidad del conocimiento hace que, al igual que sucede con la información, sea expandible, comprimible, sustituible, difusa y compartida. Significa un conocimiento y una información que han de ser procesadas con el auxilio de las TIC, formado por la combinación de Hardware y Software, de forma que se pueda generar nuevo conocimiento a partir de la capacidad de innovación que tiene el ser humano (Wetware). Dicha capacidad de aprender por parte de las organizaciones a partir del Wetware, junto a la generalización de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (NTIC), están llevando hacia un proceso de creación de alianzas estratégicas entre empresas.

Para poder llevar a cabo este proceso se hace necesario que las barreras de entrada disminuyan y, en caso óptimo, se eliminen entre las organizaciones, en concreto las barreras técnicas, culturales (esto es, compatibilizar distintos usos, costumbres, horarios y formas de trabajo e interacción entre individuos, tanto en un sentido horizontal como vertical entre las organizaciones) e idiomáticas, con el establecimiento de una o

varias lenguas de trabajo. En todo ello el conocimiento tiene una importancia fundamental. Conocimiento que se valoriza en términos de trabajo y productividad del capital humano que trabaja en la organización.

En relación a lo anterior, el conocimiento como activo intangible del capital intelectual de las organizaciones tiene una importancia fundamental. De ahí que sea necesario implantar políticas de apoyo a dicho capital, tanto con sistemas de retribuciones basados en méritos y resultados, como en la puesta en marcha de políticas de conciliación laboral y carrera profesional. Políticas que, a su vez, han de llevar hacia una correcta gestión del conocimiento para que así la empresa, con independencia de su tamaño relativo y volumen de facturación, pueda crecer de forma sana en el tiempo y así alcanzar y, en su caso, mantener posiciones de liderazgo dentro del sector en el que compita, al ser el capital intelectual el activo más importante dentro de una empresa y el conocimiento un activo intangible ilimitado cuya importancia va creciendo con su uso.

A su vez, la introducción de políticas de ética empresarial orientada a la formación en ética del talento en la organización favorece la generación de valor, así como la atracción de clientes, socios y representa un activo del capital intelectual. La formación en ética del capital humano para la acción empresarial requiere de una visión humanista donde se incorpore valores como la comunicación, la sensibilidad, la justicia, creatividad, integración, motivación, humildad, responsabilidad social y la ecología, lo cual requerirá su inserción en el plan estratégico global de la organización.

En este sentido, el estudio constituye un antecedente valioso en la medida que resalta las bondades de la gestión del conocimiento y la formación en ética del capital humano como generadores de ventajas competitivas en las organizaciones empresariales, constituyendo recursos intangibles de gran valor para conformar el capital intelectual de la organización. Además, se resaltan los valores que deben incorporarse en el capital ético empresarial, lo cual sirve de base para el abordaje de los objetivos específicos de la tesis doctoral, al resaltar los indicadores y las dimensiones que pueden ser utilizados en la operacionalización de cada objetivo específico.

2.2. Caracterización de las Empresas Familiares del Sector Farmacéutico

Es bien sabido que las empresas familiares aportan cuando menos al 50% del PIB de las economías de los países latinoamericanos, y, son generadoras de muchos puestos de trabajo (Dodero, 2019), entre otras bondades no menos importantes. Este tipo de emprendimientos, representa la columna vertebral de la empresa privada en el mundo occidental, pues tienen sus operaciones económicas en distintas naciones, así como han establecido redes de interrelaciones e intercambios entre estos en el marco de la era global. De igual forma, evidencian su importancia como generadoras del desarrollo económico para la casi totalidad de países y pueden estar representadas tanto en estructuras microeconómicas, pequeñas, medianas al igual que en grandes empresas multinacionales, que abarcan todos los sectores de la economía (Arista y De la Garza, 2017).

Es por esto que, dada la relevancia que las empresas familiares han tenido y continúan teniendo a nivel mundial como entidades económicas y sociales generadoras de riqueza, empleo, innovaciones tecnológicas, organizacionales, de mercadeo y otras, al igual que, como entes consustanciados con la responsabilidad ambiental, la forja y la práctica de valores para la edificación del capital ético, pues en muchos casos las empresas familiares mejores cotizadas, son además de exitosas, éticas (Bermejo, 2017) y, en la consecución de bienestar para la sociedad, se procede en este acápite a realizar una caracterización de este importante tipo de emprendimientos, pues desde tiempos remotos puede comprobarse como las empresas tal como las conocemos hoy en día, tienen fundamentalmente su origen en la iniciativa emprendedora de una familia empresaria.

2.2.1. Las empresas familiares: origen, conceptualización, fortalezas y debilidades

Tradicionalmente, las formas más primigenias de organización de la actividad comercial e industrial constituyeron una derivación del sistema familiar, toda vez que, la familia es la organización humana más básica de la cual se tiene conocimiento, con lo cual, puede afirmarse a ciencia cierta que la empresa familiar es la estructura pionera de la organización empresarial (Aguilar y Briozzo, 2020). Desde sus inicios, la empresa nace en el seno de la propia familia (Barroso y Barriuso, 2014). Es por esto que su importancia es indudable, pues “Sabido es que la empresa familiar es la forma dominante de estructura empresarial en el mundo. Informes de la consultora EY elevan al 80 por ciento la ratio de empresas familiares en el mundo” (Bermejo, 2017: 31). Un 60% a un 95% del total de las empresas que existen en los países desarrollados están controladas por familias, y, por ejemplo, en países como Brasil el 90% del total de empresas son familiares (Schumacher, 2015). Esta misma condición suele repetirse en la mayoría de los países (Tapies, 2011).

2.2.1.1. Origen de la empresa familiar

Historiadores, economistas, consultores empresariales e investigadores gerenciales argumentan que la empresa familiar es la organización empresarial cuya raíz puede hallarse desde los tiempos más antiguos. La empresa familiar es heredera de los viejos talleres artesanales que crecieron en la edad media, los cuales tenían sus operaciones económicas en los domicilios de los maestros artesanos, quienes conjuntamente con su familia (hijos, hermanos, sobrinos y otros) desempeñaban y transmitían un oficio de generación en generación, confeccionaban diversos productos primordialmente manufacturados a mano y se especializaron en gran cantidad de productos y servicios.

No obstante, es la revolución industrial inglesa a mediados del siglo XVIII el escenario en el que se sentaron las bases fundamentales no solo del comercio y la industria, sino también de los desarrollos tecnológicos, agrarios y demográficos que permitieron el fortalecimiento de la empresa familiar como órgano independiente. Desde ese momento, un grupo de familias pasaron a ser poseedoras de negocios y de

pequeñas, medianas y grandes fortunas que dinamizaban a las economías de sus respectivas regiones y localidades (Montserrat, 2017).

Pero es en los años sesenta del siglo XX, que se tiene conocimiento de los primeros estudios sobre las estructuras de las empresas familiares. Estas investigaciones continuaron evolucionando en la década de los setentas, aun cuando, es en los años ochenta que esta temática cobró mayor auge, elaborándose los primeros trabajos que intentaban describir las rutinas económicas y la especificidad propia de la empresa familiar. Es en este contexto que surge la denominación de empresa familiar, como un tipo de emprendimiento cuya propiedad y gestión están mayormente concentradas en las manos de un clan familiar, y, las relaciones intra organizacionales se sustentan fundamentalmente en las relaciones de familia (Montserrat, 2017).

“A nivel Internacional, el estudio de las empresas familiares nace en Estados Unidos en la década de los años 70, específicamente en 1975 cuando se publicó *A guide for the Business Owner and his Family*” (Mera y Bermeo, 2017:510). De allí en adelante, este tipo de organización se ha constituido en un atractivo tema teórico-práctico de estudio. Las empresas familiares son grandes, medianas y pequeñas entidades económicas, que al cobijo de uno o pocos miembros emprendedores (líder-fundador) de una familia, quienes guiados por una visión futurista, con una inteligencia e intuición perspicaz, un notable sentido común y un buen conocimiento de su entorno, invierten una serie de recursos, realizan importantes esfuerzos de gestión e implementan ideas con miras a la construcción y puesta en marcha de un proyecto familiar de empresa.

En muchas ocasiones, micros, pequeñas y medianas empresas familiares se originaron debido a la necesidad de afrontar una situación de precariedad económica, principalmente generada por el desempleo o el subempleo, pero en otros casos, porque sus pioneros fueron verdaderos depositarios de un espíritu audaz y emprendedor que al margen de cualquier necesidad apremiante, buscaron iniciar, expandirse y abrirse fronteras invirtiendo sus capitales y movilizandoo recursos materiales e intangibles, mediante el diseño y la implementación de estrategias bien pensadas, a fin de obtener beneficios económicos y generar valor en la sociedad.

Ejemplos de empresas familiares que hoy en día constituyen grandes emporios económicos, se tienen en iniciativas como: Wal-Mart, Ford, Toyota, Comcast, BMW, Benetton, Volkswagen, Berkshire Hathaway, EXOR, Cargill, Koch Industries, Schwarz Gruppe, Auchan Groupe, Arcelor Mittal, Louis Dreyfus Holding, Reliance Industries, Peugeot, Itau Unibanco, Roche, Enterprise Products Partnership, Casino Guichard-Perrachon, América Móvil, The Long & Foster Companies, AP Moeller/Maersk Group, Continental, JBS, Christian Dior (Forbes, 2015), Bertelsmann S.C., Mercadona, Ferrovial, Fiat, Michelin o Tata Group y muchas más (Tapies, 2011).

Igualmente, es bien sabido que muchos de estos emprendimientos dieron sus primeros pasos como entes económicos, ya sea en una rama productiva o de servicios, iniciando sus actividades con modestos capitales y ejecutando sus operaciones en pequeños establecimientos, y que a la postre, fueron capaces de acumular grandes fortunas debido a un especial olfato para percibir y sacar partido de oportunidades, implementando buenas estrategias de mercado, realizando ejecutando los mejores pasos financieros, materiales e intelectuales, adquiriendo, maximizando e integrando conocimientos y habilidades personales a sus empresas en función del aprovechamiento de coyunturas favorables, e introduciendo impactantes o moderadas innovaciones tecnológicas en productos y procesos con el propósito de iniciar y desarrollar sus negocios, para obtener ventajas de condiciones tanto normales como excepcionales.

Incluso, muchos de estos emprendimientos han sido producto del desarrollo de la actitud visionaria de una persona perteneciente al grupo familiar (fundador), que supo obtener ventajas de contextos económicos, políticos y sociales coyunturales debido a la aplicación de políticas en materia industrial y económica, que dieron lugar a la instauración de marcos legales, institucionales y reglamentarios que los Estados nacionales de sus países implantaron, los cuales buscaban primordialmente incentivar el crecimiento y la consolidación del tejido empresarial nacional. Tal es el caso, de la implantación de los modelos de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), que han tenido aplicación y vigencia más o menos exitosas en la gran mayoría de los países latinoamericanos, como es el caso del Ecuador.

2.2.1.2. Conceptualización de empresa familiar

Existen diversos criterios para definir lo que es una empresa familiar, con lo cual, es preciso afirmar que no hay unanimidad al respecto (Barroso et al., 2012; Schumacher, 2015). De hecho según Arista y De la Garza (2020: 53) “luego de más de cuarenta años de estudio, no ha podido llegarse a una definición ya no solo consensuada, sino total, lo cual ha conducido a un tratamiento inconsistente de sus propiedades”, pues no puede considerarse a las empresas familiares como entidades económicas y sociales con características únicas ni homogéneas (Arista y De la Garza, 2020), por cuanto, cada familia empresaria es distinta y diferentes son sus patrimonios, intereses, tradición, cultura, visiones de negocio, propensión innovadora y otros elementos distintivos. Por tanto, ofrecer una definición no es tarea fácil (Tapies, 2011).

La mayoría de los especialistas hacen énfasis en la distribución del capital y la tenencia de la propiedad. Según Barroso y Barriuso (2014), los autores que defienden este argumento afirman que en torno a la propiedad existe un considerable consenso, al momento de considerarlo como requisito fundamental para determinar si la empresa es familiar o no, la posesión mayoritaria del capital por parte de la familia, o lo que es lo mismo, cuando la familia es propietaria de más del 50% del mismo. Pero también, existen otros criterios adicionales más restrictivos que permiten afirmar que una empresa es familiar. Tal es el caso de los procesos de gestión, como condición fundamental que emerge y que posibilita identificar si una empresa es de tipo familiar, y, en este sentido existen autores que sostienen, que para definir una empresa como familiar resulta imperativo que dicha organización se encuentre gestionada por la familia (Barroso y Barriuso, 2014). Mientras que otros opinan que basta con que un solo miembro de la familia ejerza el cargo de gestor, para considerarla como empresa familiar (Barroso et al., 2012).

De acuerdo a las citadas autoras, existen otros argumentos tales como la cantidad de generaciones de la familia empresaria que han conseguido estar al frente del negocio, la influencia de la familia en las decisiones medulares que inciden en el desempeño de la empresa, el compromiso y la dedicación del grupo familiar a la firma o los esfuerzos que este realiza por mantener la continuidad del mismo, entre otros aspectos relevantes. De manera general, puede afirmarse que una empresa familiar es una organización en la cual la posesión y/o la gestión de la empresa, son ejercidas por una familia que exhibe

una importante dosis de vocación de continuidad, toda vez que esta aspira a mantenerse y se enfoca en que la empresa continúe en manos de sus generaciones de relevo, en el futuro (Barroso et al., 2012). Autores como Meroño et al., (2018) y Basco (2017), están de acuerdo en que la confluencia de factores como el gobierno corporativo, el control de la gestión, el seguimiento de una visión de empresa y el predominio y protagonismo de una alianza familiar a través de generaciones, son los factores que definen a una empresa familiar (Arista y De la Garza, 2020).

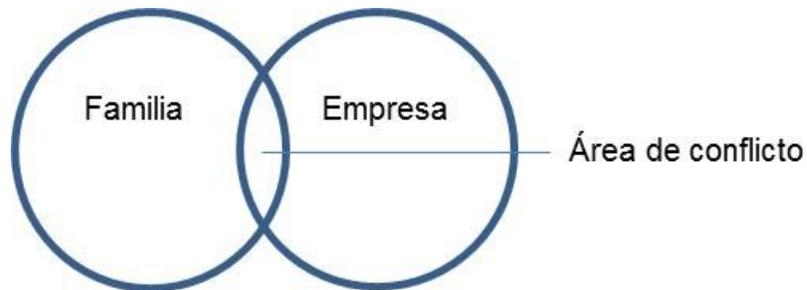
A la empresa familiar, puede concebírsele básicamente como la unión de dos subsistemas cada uno con funciones distintas y específicas (Schumacher, 2015; De la Garza et al., 2017, Belausteguigoitia, 2017;). Por esta razón, las empresas familiares son portadoras de atributos específicos que generalmente exhiben fortalezas y debilidades, ventajas y desventajas en torno a su perdurabilidad. Ciertamente, en las empresas familiares puede distinguirse la confluencia de dos subsistemas claramente distintos pero interrelacionados: estos son la empresa y la familia (Belausteguigoitia, 2017), lo que hace que a menudo no sean fáciles de compatibilizar (Doderó, 2019; Schumacher, 2015).

Existen notables distinciones entre el subsistema familiar y el empresarial, por cuanto el primero tiene la cualidad de ser emocional, toda vez, que la familia tiende a proteger a los integrantes de la misma y se muestra incondicional hacia las necesidades y expectativas de sus miembros, mientras que el subsistema empresarial es racional y objetivo, no está atado a sentimientos ni a lazos filiales pues “pretende ofrecer retribuciones en función de la contribución que haga cada miembro” (Belausteguigoitia, 2017: 13).

Tal disparidad en torno a los objetivos e intereses de cada subsistema, puede llegar a producir contradicciones y conflictos al interior de la empresa (Belausteguigoitia, 2017). Es por esto, que este tipo de iniciativas económicas tiene una naturaleza singular, que la distingue en muchos aspectos de otro tipo de empresas que no son familiares, pues se trata de encarar una realidad que busca maximizar el valor económico con lo conductual, es decir, obtener beneficios económicos en el marco de un comportamiento humano (Aguilar y Brioso, 2020). A continuación la figura 1 muestra la naturaleza particular de las empresas familiares de acuerdo al modelo de los dos círculos, en donde

coexisten los subsistemas de la empresa y la familia, y como resultado de esta simbiosis se genera una zona de conflicto debido a intereses dispares.

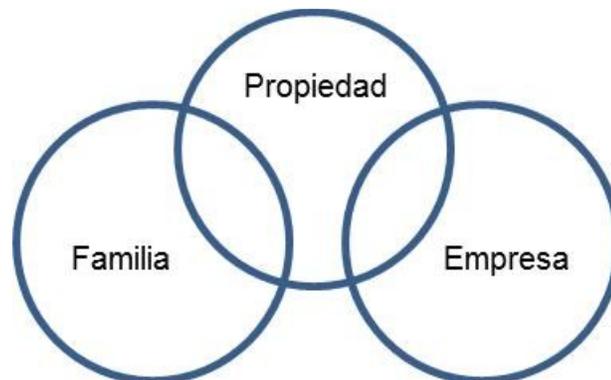
Figura 1. Modelo de los dos círculos



Fuente: Belausteguigoitia (2017).

Otros modelos incluyen un tercer círculo el cual representa a la propiedad, por considerarse este un factor determinante a fin de comprender con mayor certeza la naturaleza de la empresa familiar, así como un aspecto que incide en el ciclo de vida de las mismas, tal como se observa en la figura 2.

Figura 2. Modelo de los tres círculos



Fuente: Belausteguigoitia (2017) con base en Tagiuri y Davis (1982)

De acuerdo a Aguilar y Briozzo (2020) las empresas familiares constituyen negocios que se manejan con la finalidad de dar forma, perseguir y alcanzar la visión del mismo, con lo cual se confirma que cada empresa familiar tiene su propia visión. Esto se produce, gracias a una coalición en la que prevalecen los criterios de los miembros de una misma familia o de un pequeño número de familias, que ejerce la gobernanza

empresarial de una forma potencialmente sostenible, a través de generaciones de la familia o de las familias.

“En definitiva, se podría decir que la empresa familiar es un espacio en el que coexistirían rendimientos monetarios y de creación de valor para el negocio y rendimientos que no siendo monetarios reivindican valores familiarmente necesarios; siendo este un hecho que a priori, justifica plenamente el estudio de la empresa familiar como un grupo especial” (Aguilar y Briozzo, 2020: 5).

Conforme a estos autores, estos rendimientos no monetarios están vinculados con la esencia familiar de la empresa, lo cual conduce que a menudo se tome partido por preservar y aumentar su “riqueza socioemocional”, es decir, sus valores, su cultura y su idiosincrasia como elementos fundamentales que edifican el fuerte aspecto afectivo-cultural-tradicional presente en la empresa familiar, en virtud de no encontrarse este tipo de emprendimientos, única y exclusivamente interesados por obtener rendimientos económicos, sino que a la par se encuentran motivadas por sostener su riqueza socioemocional. Tal cometido pueden realizarlo, a tal punto de estar dispuestos a enfrentarse a riesgos económicos que muchas empresas no familiares evitarían a toda costa, pues arriesgarse valdría la pena, en tanto que implica la preservación de la riqueza socioemocional, la cual representa su sello o su marca particular, pese a que las empresas familiares exhiben mayor aversión al riesgo que las no familiares.

Aguilar y Briozzo (2020) aducen que el fenómeno es complejo, porque esta convivencia del factor monetario, conjuntamente con el que no lo es, involucra la posibilidad de existencia de tensiones en la ejecución de las resoluciones medulares, y, esto puede observarse, en las decisiones en torno a la composición y estructura del capital, lo que evidencia un choque entre la economía normativa y la economía del comportamiento. Ejemplos de ello son: la determinación de no abrir el capital al público, lo cual, puede estar sustentado en un factor emocional, al evadir una consecuencia lógica como es la pérdida de control por parte de la familia, y a cambio, enaltecer el orgullo que sienten al preservar a la familia del debilitamiento de su capacidad de ejercer el gobierno corporativo.

Una razón no vinculada al objetivo económico, podría ser la necesidad de hacer del conocimiento a la sociedad que el control de la firma es llevado a cabo por un solo apellido, como también podría ser evitar la pérdida de la representatividad, mantener los privilegios de los que se disfruta aunque no sean meramente económicos o conservar su raigambre y tradición, elementos estos que para las empresas que no son familiares no representan valores afines a los objetivos financieros de la firma. Por ende, la visión clásica de la administración financiera que centra su atención únicamente en la riqueza económica, no representa el marco conceptual más idóneo para estudiar la estructura y la lógica del capital en las empresas familiares (Aguilar y Briozzo, 2020).

Arista y De la Garza (2020) sostienen que una visión más completa de lo que representa la empresa familiar se sustenta en la noción de “familiness”, la cual alude al conjunto de recursos y capacidades producto de las interacciones colaborativas de los sistemas familiar y empresarial. De igual forma, este concepto hace énfasis en las conductas y las elecciones que exhiben estos emprendimientos a nivel personal y colectivo. Estos autores agregan que, otro elemento de análisis que aporta el “familiness” se refiere a la identidad de la familia empresaria, tales como su sentido de pertenencia.

Adicionalmente, este enfoque incorpora aspectos socioemocionales tales como el sentido de unidad familiar y el destino compartido, que conduce al clan familiar a visualizar a la empresa como algo propio, al igual que, a sentir una alta estima por pertenecer a dicha organización, de las funciones que se desempeñan en esta y de la importancia de influir en las resoluciones clave no solo mediante el aporte de criterios racionales, sino también agregando valor a la riqueza socioemocional a través de acciones altruistas sobre la base de la confianza.

Tapies (2011) señala una serie de características básicas, ofrecidas en el año 2009 por la European Group of Owner Managed and Family Enterprises (GEEF) por sus siglas en idioma francés, que representan indicios de lo que podría entenderse como empresa familiar:

“1. La mayoría de las acciones con derecho a voto están en posesión de la persona física que fundó la compañía, en posesión de la persona o personas físicas que han adquirido la empresa, o en manos de sus

cónyuges, padres, hijos o descendientes de éstos. 2. La posesión de la mayoría de las acciones con derecho a voto puede ser por vía directa o indirecta. 3. Al menos un representante de la familia está involucrado en el gobierno y la administración de la compañía. 4. Las empresas cotizadas se consideran familiares si la persona que fundó o adquirió la compañía o sus familias o descendientes poseen al menos el 25% del derecho a voto conferido por su porcentaje de capital social” (Tapies, 2011: 14).

2.2.1.3. Fortalezas y debilidades de la empresa familiar

Si bien es cierto que la singularidad que caracteriza a la empresa familiar, resulta indudablemente un atractivo para numerosos estudiosos de la gestión empresarial, así como para diversos especialistas de distintas áreas disciplinares, también es cierto que precisamente son sus cualidades especiales una fuente de ventajas y desventajas, de fortalezas y debilidades, cuando se le compara con la empresa no familiar. Esta amalgama de lo netamente financiero que se inclina por producir valor económico (beneficio económico), mezclado con la vena emocional-afectiva que suele caracterizar a las decisiones familiares, se torna en muchas ocasiones en un terreno propicio para la ocurrencia de choques, enfrentamientos, conflictos, e incluso, ha demostrado ser y podría seguir siendo la causa de la disolución de muchos de estos emprendimientos. A continuación se definen por separado las fortalezas y las debilidades que varios autores han encontrado en este tipo de emprendimientos.

➤ Fortalezas

Son muchas y de diverso tipo las fortalezas que pueden atribuírsele a las empresas familiares, dado que conforman las organizaciones más representativas del entramado empresarial de cualquier país (Tapies, 2011), calculándose que abarcan cerca del 90% de todas las empresas del mundo, independientemente del tiempo en el cual se mantengan activas (Arista y De la Garza, 2020). En el aspecto económico, destacan entre otras fortalezas, que son fuente de riqueza en los países, regiones y localidades en donde tienen su asiento y actividades económicas, toda vez que repercuten positivamente en la formación del PIB nacional y local de sus territorios con más de un 50% (Lattini, 2016), además de proveer de prosperidad económica y beneficios sociales a sus trabajadores y

a la población en general, aspecto este que se potencia cuando estos emprendimientos asumen una responsabilidad social activa.

Su aporte a la economía de los países en los que existen estas empresas puede verificarse por ejemplo, en naciones como los Estados Unidos de Norteamérica, en donde realizan una contribución importante en la generación de riqueza, al participar notablemente con la formación del PIB con un 59 %. En España, país en donde se registra que el 90 % de las empresas son de tipo familiar, contribuyen con el 60 % del PIB nacional; mientras que en el Reino Unido y Alemania se registran estadísticos similares. Por su parte, en América Latina, este tipo de emprendimientos alcanza el 85 % del total; sin embargo, en su mayoría constituyen pequeñas y medianas empresas que aportan entre un 50 % a 75 % del PIB de sus países (Arista y De la Garza, 2020).

Adicionalmente, las empresas familiares son fundamentales por su capacidad de adaptación, su flexibilidad organizacional en la toma de decisiones (Schumacher, 2015). De igual forma, han sido precursoras de la diversificación productiva y de los servicios, promoviendo la diversidad de la producción de un sinnúmero de productos, siendo además, pioneras en la ampliación de la matriz de múltiples oficios tanto para la producción de bienes materiales y de gran cantidad de servicios, incluso algunos verdaderamente novedosos e innovadores, que han logrado introducir y consolidar mercados, con lo cual puede afirmarse que las empresas familiares han sido artífices de la creación de nuevos segmentos de mercado, para la satisfacción de necesidades y requerimientos específicos.

Su apuesta y seguimiento de la calidad (Schumacher, 2015) sobre la base de la evaluación constante mediante indicadores cuantitativos y cualitativos, tanto en sus productos como en sus servicios suele ser no solo una estrategia empresarial, sino un sentir genuino de sus propietarios y gestores para con sus clientes regulares y potenciales, dado que usualmente estas empresas desarrollan un sentido de pertenencia con su territorio y sus habitantes, lo que le permite a las empresas familiares ganar respeto, una alta estima y una gran reputación en su entorno inmediato y no inmediato. Esto repercute indudablemente tanto en la conquista de nuevos segmentos de mercado, como para mantener cautivos a muchos de sus clientes.

“Crear y mantener una imagen capaz de retratar la empresa exige un esfuerzo continuo por parte de la organización. Cuidar la calidad requiere mantener un espíritu innovador, reinvertir constantemente la mayor parte de los beneficios generados, fomentar y registrar la conciencia de calidad entre los miembros de la familia. Así, construir una imagen de una marca es hacer la síntesis de una actuación de largo plazo de la organización...” (Schumacher, 2015: 26).

En el ámbito ocupacional, fenómenos económicos y sociales como el desempleo y el subempleo serían catástrofes laborales, sociales y humanas aún mayores, de no existir las bondades que estos emprendimientos producen en materia de empleos, pues estas calamidades pueden constituir el germen de conflictos, de descomposición y de anomia sociales, resultando problemáticas verdaderamente inmanejables para los gobiernos y afectando severamente su gobernanza. Las empresas familiares han tenido un rol fundamental en la provisión de puestos de trabajo, que ha posibilitado el bienestar de los habitantes de todos los países del mundo, promoviendo con ello una mayor paz social.

Así, es posible identificar como por ejemplo, a raíz del fenómeno de la “flexibilidad productiva” producto de la introducción de innovaciones tecnológicas experimentadas por el sistema económico a nivel mundial a partir de la década de los sesentas, con las cuales se produjeron altos índices de desempleo, las empresas familiares constituyeron y aun lo son, una alternativa que aminoró y alivió las nefastas consecuencias del flagelo del desempleo, surgiendo diversas formas de relaciones laborales de dependencia pero mayoritariamente independientes, en lo que se conoce como “flexibilidad laboral”. Se calcula que en los Estados Unidos de Norteamérica, las empresas familiares dan empleo al 59 % de la población económicamente activa, así como crean el 78 % de los nuevos empleos, y, en España estas empresas dan empleo al 70 % de la mano de obra privada (Arista y De la Garza, 2020).

En el aspecto de la gestión empresarial, las empresas familiares han contribuido a amplificar los estudios enmarcados tanto en la teoría del desarrollo organizacional, como en los que se relacionan con los estilos de gestión. Como formas organizativas genuinas que son, así como, por las particularidades gerenciales que revisten estas empresas, han constituido el punto de partida para la apertura y consolidación de una rama teórica

singular, así como, han sido la génesis de investigaciones que facilitan la comprensión de sus prácticas gerenciales, que pese a la antigüedad de su objeto de estudio, tal como es, la empresa familiar, adoleció hasta un cierto tiempo de indagaciones específicas dedicadas a realizar lecturas cónsonas con las cualidades especiales de sus rutinas empresariales, con los procesos de gestión que caracterizan a estas empresas y con la conducta gerencial de sus gestores. Aspectos estos, que no pueden ser mirados ni comprendidos a la luz de los esquemas organizacionales y de gestión, con los cuales suelen ser vistas las empresas no familiares.

Desde el punto de vista tecnológico, muchas empresas familiares renombradas han estado y están a la vanguardia de las más novedosas aplicaciones tecnológicas. Ejemplos mundiales de empresas familiares como la Ford, BMW, Wal Mart, Mercedes Benz, Volkswagen y Toyota, entre otras, se encuentran en la cúspide innovadora al liderar nuevos procesos y productos que se hallan en la frontera tecnológica y constituyen puntas de lanza en materia de aplicaciones tecnológicas, guiando e inspirando a sus competidores a la actualización de sus tecnologías, consolidándose como líderes en este ámbito y contribuyendo notablemente a las mejoras sustanciales de bienes y servicios. Para tal efecto, grandes consorcios familiares invierten en y hacen uso constante o frecuente de actividades de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) como base y apoyo de sus proyectos de cambio tecnológico.

De igual forma, en cuanto a la actividad innovadora muchas empresas familiares han liderado importantes innovaciones tecnológicas disruptivas, produciendo diversos cambios radicales e incrementales con la creación de productos, dispositivos, procesos, técnicas de mercadeo y organizacionales, entre otros, que han significado avanzados adelantos que han puesto a la vanguardia a estas empresas, convirtiéndolas en líderes industriales o en servicios. Sin embargo, aun cuando nada impide a una familia empresaria que emprenda proyectos de innovación (Monserat, 2017), de acuerdo a Arista y De la Garza (2020) es usual que estas realicen innovaciones sobre la base de criterios racionales a la par que afectivos, lo cual en algunas ocasiones, puede llegar a disminuir sus esfuerzos por innovar ante la disyuntiva de tratar de satisfacer sus intereses particulares o bien maximizar sus beneficios económicos. Esta situación es definida como una postura de los miembros de la familia frente a la innovación.

“...es decir, la orientación competitiva de una empresa en la medida en que los dirigentes familiares estén dispuestos a asumir los riesgos asociados a la innovación. De esta manera, mientras los líderes renuentes a la incertidumbre se comportarán de forma conservadora, los aventurados serán más propensos al riesgo” (Arista y De la Garza, 2020: 51).

Esta postura de innovación empresarial familiar, de acuerdo a Rondi et al., (2018) constituye la decisión y el comportamiento estratégico particular, que asume el grupo familiar involucrado en la coalición dominante que ejerce la gobernanza corporativa de la empresa, configurando de una forma específica su cultura, valores, clima, filosofía y prácticas de innovación de la empresa familiar, lo cual denota inclinación a la asunción de riesgos, o por el contrario, devela actitudes de inhibición, escasa audacia y apego a la tradición. Todo ello en el entendido, que la propensión a la toma de riesgos se interpreta como la predisposición a invertir recursos para aprovechar oportunidades, demostrando con ello conductas audaces, al tiempo que, plagadas de incertidumbre en sus resultados. Por otra parte, el apego a la tradición y a la costumbre, la cual es entendida como la medida en que las empresas familiares son fieles a su pasado y desean transmitirlo a las futuras generaciones, con la finalidad de que sea reproducido de forma invariable.

En torno a su cultura y los valores organizacionales que la empresa familiar defiende, este tema representa un aspecto verdaderamente complejo, ya que en su seno se fusionan valores de diversa índole pertenecientes a rasgos culturales disímiles, en proporción a la existencia de familias empresarias distintas. Sin embargo, muchos de estos valores son los transmitidos por el fundador y líder del negocio, el cual se esfuerza porque su cultura, valores, creencias, costumbres y tradiciones sean convenientemente interiorizadas por el resto de los integrantes de la familia, así como por los que no lo son, perpetuándose de esta forma como la filosofía corporativa de la empresa (Schumacher, 2015).

Entre los valores culturales y organizacionales se encuentran, los de la familia propiamente dichos o los del fundador (socioemocionales o afectivos), y, los del emprendedurismo lo cual se relacionan con los valores netamente económicos, ambos apropiadamente contruidos y difundidos, le aportan sostenibilidad al negocio familiar a través del tiempo. Sin embargo, existen muchas investigaciones que demuestran como la familia incide directa o indirectamente en las decisiones que se toman en el negocio

familiar, tales como los trabajos de Barros et al., (2017); Cano et al., (2016) y Daspit et al., (2018), entre otros, con lo cual estos autores observan una tendencia al predominio de lo socioemocional por encima del criterio empresarial, el cual se encuentra apegado a consideraciones de mercado.

El aspecto de la ética empresarial y su necesaria capitalización y gestión, también pertenece al ámbito de los valores de la familia empresaria, siendo este aspecto quizás uno de los más destacados en este tipo de empresas. Por tanto, uno de los factores que se encuentra enlazado a la conducta socioemocional manifiesta en estos emprendimientos, es el que se relaciona con la ética y los valores que le dan sustento en el entorno de la empresa familiar. Conforme a Mera y Bermeo (2017), no es posible identificar una ética familiar única, pues los estudios realizados parecen indicar la persistencia de ciertos rasgos generales, tales como que: la ética familiar se debe apoyar en los objetivos que persigue la empresa y en el conjunto de valores preponderantes en el ámbito familiar, con lo cual se admite una variabilidad en torno a este aspecto, pues cada empresa es poseedora de valores familiares distintos.

La ética en el ámbito de la empresa familiar, constituye en buena medida la brújula que guía la ruta organizacional y define los roles y deberes que deben cumplir todos, ya sea por parte de los propios miembros de la familia o por parte de los empleados y trabajadores en general que han sido contratados, y, con los cuales la empresa pone en marcha sus proyectos económicos (Mera y Bermeo, 2017). La relevancia de los valores de una cultura empresarial familiar se distingue porque:

“Más valores y mejor articulados, son la evidencia de que el rigor de acometer un plan por escrito es un proceso tan necesario como significativo para las empresas familiares. Esto es percibido como una ventaja competitiva y puede constituirse en un fundamento para otros instrumentos que fortalecen y benefician la gestión del negocio, como por ejemplo, el plan estratégico, acuerdos de accionistas, gobierno familiar o planes de sucesión (PriceWaterhouseCoopers (PwC), 2018).

Según la citada empresa consultora PriceWaterhouseCoopers (PwC) (2018) la tenencia y práctica de valores y propósitos inciden positivamente en las empresas familiares en diversos aspectos, tales como que: ayudan a generar un mejor ambiente de

trabajo, propician el incremento de la sostenibilidad en el tiempo, colaboran en el aumento del reconocimiento de la marca, ayudan a maximizar la reputación del negocio de cara a los clientes, contribuyen a crear una imagen de la firma más atractiva para las fusiones empresariales, fortalecen las ventajas competitivas de la empresa, favorecen la rotación del personal y ayudan a incrementar los beneficios económicos y las utilidades de la firma, entre otras bondades tangibles e intangibles. Sin olvidar que, el ejercicio de la ética en la empresa familiar, tiende a promover la valoración de las cualidades humanas de las personas que trabajan en la compañía (Mera y Bermeo, 2017).

El tema de la responsabilidad social, representa un ángulo fuerte de estas empresas por cuanto a menudo exhiben un elevado grado de compromiso social con el territorio donde surgieron como organizaciones empresariales, y, en donde ejecutan sus operaciones económicas, (Schumacher, 2015). El arraigo que caracteriza a estas empresas no suele ser una cualidad tan notable en empresas no familiares, y es por esto, que la cercanía de los propietarios con la comunidad hace más viables su compromiso con su entorno y con las comunidades, de las cuales estos se sienten parte vital. Al mismo tiempo, este apego a su territorio y a sus pobladores determina que las empresas familiares sean más respetuosas y cuidadosas del ambiente.

➤ **Debilidades**

Una de las principales debilidades de estas empresas se relaciona con el ciclo de vida de las mismas, dado que como ya se afirmó son pocas las empresas familiares las que sobreviven a la cuarta generación. Buena parte de las empresas familiares nace del empuje emprendedor de alguno de sus miembros, el cual suele tener en mente muchas ideas que desea poner en práctica, en ocasiones con escasos recursos, con una buena dosis de voluntad y empeño, a lo cual es preciso añadir la confianza en sí mismo, la perseverancia y la dedicación. Tales actitudes especiales de optimismo y fortaleza, le permiten luchar y avanzar contracorriente para transformar sus sueños en proyectos viables, y a su vez, convertirlos en una realidad que pueda perdurar en el tiempo, en ambientes altamente competitivos, cargados de incertidumbres, riesgos, amenazas y escasas certezas (Lattini, 2016).

Al fundar sus negocios, todo emprendedor familiar apuesta por conseguir el éxito y se encuentra esperanzado en la perdurabilidad del mismo; sin embargo, la alta volatilidad de los escenarios económicos, la inestabilidad de los mercados y la voraz competencia, los reajustes macroeconómicos experimentados por el sistema económico, los cambios y los desincentivos coyunturales o estructurales inmersos en las políticas económicas gubernamentales y los conflictos políticos y sociales, se encargan de disipar hasta las mejores intenciones, así como, de debilitar hasta el emprendedor más tenaz. A estos factores externos a las empresas, se suman elementos intrínsecos a las firmas familiares, por cuanto debido a su propia naturaleza tienden a crear condiciones internas que propician la desaparición más o menos prematura de estos emprendimientos. Tal condición, puede constatarse en algunas estadísticas que señalan que de 100 empresas familiares creadas, solo sobreviven 30 a la segunda generación, 15 a la tercera y apenas 4 a la cuarta generación (Lattini, 2016).

Siendo la comunicación un elemento básico, que constituye el inicio de muchas negociaciones, alianzas y redes de cooperación entre empresarios, al igual que son el punto de partida de acuerdos y de la implementación de estrategias al interior de las organizaciones, puede afirmarse que la misma en el ámbito de la empresa familiar representa a menudo un motivo de brechas, malos entendidos y conflictos, dado que la comunicación es en múltiples ocasiones un aspecto descuidado, vale decir, un factor al cual no se le da la debida importancia, y por tanto, no es formalizado ni documentado como una herramienta vital de la gestión empresarial. Razón por la cual, pese a que la comunicación en las empresas familiares reúne condiciones para ser más directa y estrecha, en razón de la naturaleza socioemocional (afectivo) que estas empresas revisten, justamente debido a este carácter informal frecuentemente lo comunicado suele ser interpretado al libre juicio y entendimiento de cada miembro de la familia (Lattini, 2016).

Según esta autora, en la familia empresaria se le concede poca atención al necesario entendimiento entre sus integrantes mediante comunicaciones claras, efectivas y oportunas, así como, tampoco se realiza el diagnóstico previo y post de los procesos de comunicación interna, como mecanismo fundamental para llegar a acuerdos consensuados que conduzcan a las decisiones medulares en el negocio, para planificar

y fijar criterios en torno a la sucesión. Igualmente, la comunicación constituye una herramienta fundamental para difundir la cultura corporativa, tanto a los gestores como a los empleados y así lograr una mayor sintonía en los comportamientos a nivel individual y de forma colectiva con la misión, visión y objetivos de la empresa.

La ausencia de comunicación formalizada en estas empresas, o en casos, la presencia de una comunicación deficiente, mal conducida y no esquematizada sobre la base de parámetros uniformes y frecuentes, suele generar obstáculos que impiden el buen entendimiento entre los integrantes de la familia, así como, con los empleados que no pertenecen al círculo familiar, en un tipo de organización en la que prevalecen los afectos entre la familia. Aspecto este socioemocional, que también prevalece en las comunicaciones y que resulta contrario al esquema racional-empresarial, que de igual modo, debe predominar en las comunicaciones corporativas independientemente de que sea familiar.

De igual forma, esta informalidad o deficiencias en la comunicación también se reproduce en las relaciones externas de la empresa con proveedores de materias primas y demás insumos, con suplidores de tecnología y con los clientes en general (Lattini, 2016), lo que resulta de una notable gravedad, dado que las relaciones externas no están cimentadas en la emocionalidad que implica el afecto familiar, y, toda vez que se corre el riesgo de que la ausencia de una comunicación certera, efectiva y objetiva, o, una mala comunicación pueda generarle pérdidas de tiempo, de capitales y de diversos recursos, así como, puede reducir los esfuerzos que la empresa realiza, incluso que pueda conllevarla a su quiebra. La carencia de reglas claras, socializadas y compartidas por todos los miembros de la familia, indudablemente representa fuentes de conflictos que afectan la continuidad y disminuyen la prosperidad del negocio (Noguera, 2017).

Los cambios generacionales y la resistencia al cambio que se genera producto de dichas mutaciones, también conforman debilidades propias de estas iniciativas económicas que afectan la sostenibilidad de una empresa familiar, pues “una de las principales causas del fracaso de las empresas familiares es que a los fundadores les cuesta planificar la sucesión” (Noguera, 2017: 3) fundamentalmente, debido al temor que despierta en el fundador los posibles conflictos que se puedan suscitar en la familia, y por

ende, en la empresa producto de una o de varias decisiones en particular (Noguera, 2017).

Ciertamente, una de las razones de la muerte de muchas empresas familiares esgrimida por Barroso et al., (2012) y Belausteguigoitia (2017), entre otros autores, está vinculada con los cambios generacionales, al punto que de acuerdo a estos se calcula que apenas el 30% de las empresas familiares subsisten en el proceso de trasvase del control empresarial de la primera a la segunda generación; así como afirman que de este porcentaje, únicamente el 15% permanecen activas en la tercera generación. Es bien sabido que en el 60% de los casos, los motivos por los cuales se produce el deceso de la empresa en el traspaso generacional, residen en la presencia de relaciones complejas, problemáticas, en casos hostiles, y en los desacuerdos generacionales, rivalidades y enfrentamientos entre los miembros de la familia (Schumacher, 2015), lo cual evidencia que no son dificultades inherentes al negocio como tal, o, de escasa competitividad, sino del estilo en el cual se ejerce la gestión por parte de la familia y la empresa (Noguera, 2017), pero también debido a la naturaleza particular de estos emprendimientos.

Relacionado con lo anterior, se encuentra el factor vinculado con la inseguridad manifestada en la toma de decisiones en torno a la selección de los miembros de la familia que habrán de ejercer la gestión general y el gobierno corporativo de la empresa (sucesores). Acciones estas, que la mayor parte de las veces genera conflictos, puesto que en innumerables ocasiones dichas decisiones no son compartidas por todos los miembros del grupo familiar, y más aún, si el elegido para suceder al fundador es percibido como poco apto para ejercer dicho cargo, o no cuenta con los requisitos adecuados, como por ejemplo, cuando carece de experticia o de una profesión, no muestra un liderazgo carismático, o por otras razones objetivas o subjetivas que pueden ser percibidas por algunos miembros de la familia como inequidades en las determinaciones tomadas. Con lo cual puede afirmarse, que la esperanza media de vida de estas empresas estriba en el tiempo de permanencia de la primera generación (Barroso et al., 2012).

La rigidez y obsolescencia en los modelos de gestión, constituye más de lo que se piensa un factor inhibitor relevante del crecimiento empresarial y un motivo de rezago y

de fracaso en una empresa familiar (Tapies, 2011), independientemente de su tamaño; aunque esto suele ocurrir con mayor énfasis en las micros, pequeñas y medianas empresas, pues una empresa conducida por largo tiempo bajo esquemas invariables de gestión, sin duda exhibe una falta de sintonía importante en relación a los cambios del entorno. Un estilo de gestión fiel a visiones tradicionales, atado a la costumbre y a un pasado glorioso que fue bueno en su momento, pero que con el pasar del tiempo se ha tornado desfasado de los más novedosos modelos gerenciales, se convierte en un obstáculo que lleva a la empresa a un laberinto sin salida, frente a la arremetida vanguardista que caracteriza a la ofensiva de las empresas más emprendedoras.

Uno de los motivos del “estancamiento o la paralización de la gestión” que conduce a un “envejecimiento empresarial” (Iavarone, 2012) de las empresas familiares es que “La tradición representa una limitación que rechaza el cambio debido a que, precisamente este acarrea no sólo desorganización y posibles riesgos comerciales, sino que a su vez implica un vuelco en las filosofías y prácticas establecidas por el fundador” (Noguera, 2017: 17). Buena parte de lo que podría considerarse como la causa del “envejecimiento de la gestión o envejecimiento empresarial” (Iavarone, 2012), reside en el exacerbado protagonismo del miembro fundador del negocio, quien prefiere no arriesgarse a salir de su zona de confort y se conduce con base a sus conocidas y acostumbradas rutinas de gestión, las cuales le dieron buenos resultados en la coyuntura específica de la fundación del negocio, pero que han perdido efectividad en situaciones de gran dinamismo e inestabilidad de los mercados.

En este tipo de empresas suele ocurrir que el fundador muestra una conducta reservada, conservadora, y en general poco osada, cualidades presentes en un gobierno corporativo autocrático que se caracteriza por ejercer por un largo periodo, un monopolio relevante de las decisiones más importantes por parte del fundador (Monserrat, 2017). Estas determinaciones, muchas veces se encuentran fuera de discusión aunque generen controversias y rechazo, pero debido al gran liderazgo que en muchas ocasiones proyecta el fundador, sus resoluciones pocas veces son controvertidas, y, porque adicionalmente, se le profesa un gran respeto y admiración por el hecho de haber sido el precursor del negocio y el artífice de la prosperidad del mismo en sus etapas iniciales. Esta resistencia al cambio por parte del líder-fundador, es motivo de divergencias,

críticas, enfrentamientos y divisiones por parte de los miembros más jóvenes del grupo familiar (hijos, nietos, sobrinos) los cuales usualmente son portadores de ideas más novedosas y pugnan por introducir innovaciones y mejoras en el negocio (Noguera, 2017, Monserrat, 2017).

Un aspecto relacionado con los precarios modelos de gestión asumidos en este tipo de empresas, lo representa la escasa o ausencia total de planificación a largo plazo como herramienta de gestión (Monserrat, 2017), lo cual determina la existencia de empresas acéfalas, desprovistas de las coordenadas necesarias para gestionar eficientemente un negocio, que encare de forma proactiva los riesgos, amenazas, fortalezas y oportunidades, toda vez que frecuentemente se desenvuelven al amparo de decisiones muy a menudo reactivas, y, en donde con frecuencia reina la desorganización y la informalidad. Esta carencia en la aplicación de sistemas de planeación, conlleva generalmente al caos financiero y contable, en las inversiones y la gestión de recursos, al igual que revela una carencia de rumbo, lo cual hace que las empresas se manejen con criterios del día a día, sin un norte bien delimitado, según como vaya aconteciendo la situación que caracteriza a los entornos en los cuales realiza sus actividades, y con una buena carga de improvisación.

La falta absoluta o relativa de profesionalización (Borda, 2015; Fonzo, 2020) en diversas disciplinas, pero fundamentalmente en materia de gestión empresarial también constituye un elemento que juega en desfavor de estas iniciativas económicas, no solo para el buen manejo interno de la empresa familiar, el aseguramiento de la calidad en sus productos y servicios, la disciplina financiera y contable, entre otros aspectos, sino para su sostenibilidad en ambientes tan competidos como son los que caracterizan al actual mundo empresarial en un mundo globalizado. “La falta de sistemas administrativos estandarizados, de personal capacitado y una asignación ineficaz de los recursos, coadyuvan a su fracaso” (Monserrat, 2017: 297). De acuerdo a Macías y Villalobos (2017: 168) existe un “escaso nivel de profesionalización del personal directivo y del que integra la organización, que da como resultado una pobre gestión administrativa que realiza el personal propietario o directivo”.

Es un hecho común, que en las empresas familiares especialmente en las micros, pequeñas y medianas empresas, desde el fundador hasta sus gestores más allegados carezcan de formación profesional en temas como, por ejemplo, “falta de información en materia contable legal e impositiva” (Cevallos y Zaldumbide, 2021: 1459), “falta de formación en los ámbitos empresa-familia” (Cevallos y Zaldumbide, 2021: 1459) y “la falta de preparación de las generaciones sucesivas para manejar las demandas de una empresa creciente” (Cevallos y Zaldumbide, 2021: 1460), al igual que, en las últimas tendencias en materia de gestión empresarial, gestión de capacidades empresariales, gestión financiera, negociación, gestión tecnológica, gestión de la innovación, gestión de la calidad, liderazgo, y otras áreas, que se hallan en las fronteras del conocimiento (Borda, 2015; Fonzo, 2020).

Esto se debe, a que la gran mayoría de estos emprendimientos en especial las micros y pequeñas empresas, salvo muy importantes excepciones, no surgieron producto del empuje emprendedor de una persona visionaria, sino que representan respuestas reactivas toda vez que con mucha frecuencia son el resultado de la necesidad de sobrevivir a situaciones de precariedad económica (desempleo por despidos, reducción de personal, accidente laboral, jubilación o deceso del proveedor de la familia). En muchos casos se considera a la profesionalización del personal que labora en estas empresas, no como una inversión a mediano y largo plazo sino como un gasto innecesario en el que no se quiere o no se puede incurrir, lo cierto es que se observa en estas empresas una tendencia de casi más del 50% de trabajadores no profesionalizados y que además, las empresas no realizan esfuerzos para que sus integrantes se profesionalicen (Fonzo, 2020).

“Aunque es de reconocer que los fundadores y empleados vinculados al entorno de la empresa familiar son en su gran mayoría trabajadores expertos en procesos operativos, la fuerte carencia en el aspecto administrativo empresarial se ha convertido en su talón de Aquiles. Ya que los procesos de gestión son la mayor falencia de la empresa familiar, resultaría apropiado afirmar que la profesionalización de la organización es la herramienta más adecuada para disminuir los índices de fracaso corporativo que enfrentan este tipo de compañías actualmente” (Borda, 2015: 70-71).

“La innovación es un factor más de la orientación emprendedora” (Belausteguigoitia, 2017: 300). Sin embargo, el rezago tecnológico y la poca disposición a innovar, son aspectos que revisten una importante fragilidad en las empresas familiares sobre todo en las micro, pequeñas y medianas empresas, pues los grandes consorcios, los cuales disponen de mayores recursos financieros y materiales, y, adicionalmente pueden contratar mayores talentos (capital humano), son más proclives a la actualización y modernización de sus plantas tecnológicas, a la realización integral de procesos de aprendizaje tecnológico, a un mayor aprovechamiento y optimización de las funciones y aplicaciones de las tecnologías disponibles y al fomento de la innovación mediante la inversión en actividades de I+D+i y el desarrollo de proyectos de innovación, no obstante, en la mayor parte de países la cantidad de grandes consorcios familiares comparativamente es menor a la magnitud de pequeñas y medianas empresas.

Toda inversión en materia de actualización tecnológica y en la apertura y desarrollo de proyectos de innovación, aunque se trate de pequeñas mejoras, si bien es cierto que incide en la elevación sustancial de la calidad tanto en la producción de bienes como en la prestación de servicios, y por consiguiente, repercute en el incremento de la competitividad empresarial, también representa riesgos considerables que los propietarios y gestores pocas veces están dispuestos a correr, y, más aún, si no se tiene la certeza del éxito de sus resultados y si tales acciones involucran exponer a la pérdida los recursos invertidos (Arista y De la Garza, 2020), los cuales en las empresas pequeñas y medianas a menudo son escasos.

Aspecto que se agudiza, en las empresas familiares en donde predominan gestiones tradicionales aunque estas organizaciones puedan ser de un gran tamaño. Lo cual significa, que aun siendo una sólida y próspera corporación, si los que ejercen la gestión son poco inclinados a asumir nuevos retos, así como, resultan adversos a correr ciertos riesgos y se muestran temerosos de realizar grandes o pequeños cambios, de igual forma se inhibirán de realizar cualquier innovación que los pueda distraer de la comodidad y de la relativa certeza que involucran sus acostumbradas rutinas (Arista y De la Garza, 2020); con lo cual será más difícil expandir todo su potencial como empresa.

Por su parte, la incorrecta visualización, delimitación y adjudicación de funciones y roles específicos a cada subsistema (familia-empresa) en particular, puede ocasionar diversas confusiones y problemas para la familia empresaria. Algunos aspectos que se prestan a inapropiadas interpretaciones y que generan choques y conflictos son señalados por Belausteguigoitia (2017) y Noguera (2017) tales como el ejercicio inadecuado de roles en la empresa. Existe una tendencia, la mayor parte de las veces de carácter inconsciente, a que los miembros de la familia se comporten y se relacionen de la misma forma (desubicación) en la empresa, y, bajo los mismos esquemas de conducta que se practican en el ámbito familiar. Es decir, constituye una característica común la ocurrencia de comportamientos similares por parte de los miembros de la familia, con independencia de los escenarios en los que se encuentren. Las actuaciones suelen reproducirse invariablemente, indistintamente de que se hallen en el seno de la familia o de la empresa.

De igual forma, la existencia de estructuras organizacionales inapropiadas en la empresa familiar, es un aspecto que se evidencia debido a una inadecuada concepción y diseño del negocio, derivado en muchas ocasiones de seguir lineamientos basados en criterios de carácter familiar más que de carácter empresarial, lo cual generalmente conlleva a una desacertada organización, que no obedece a criterios de negocio con base en funciones técnicas empresariales deslindadas y separadas del núcleo familiar. Este problema ocurre toda vez, que se tiende a visualizar a la empresa como una extensión natural de la familia y no como un ámbito delimitado con sus funciones propias, y, en donde cada integrante de la empresa debe desarrollar roles específicos que agreguen valor a la organización (Belausteguigoitia, 2017; Noguera, 2017).

Igualmente, el exceso de miembros de la familia que trabajan en la empresa puede convertirse en un problema inmanejable. Resulta lógico y humano, además de ser una característica típica de estas empresas, que el fundador y sus más allegados deseen emplear a los miembros de su familia (hijos, hermanos, nietos, sobrinos, yernos y otros) por razones de afecto, confianza y debido a su aspiración y necesidad de formarlos e instruirlos adecuadamente para el futuro, especialmente, para cuando llegue el momento de ceder el control de la empresa a sus familiares más cercanos (sucesores), pero, este deseo choca en ocasiones con la naturaleza propia de la empresa familiar, pues se

produce la tendencia a un excesivo e innecesario empleo de familiares en la empresa, no por razones estratégicas o tácticas, sino por razones emocionales y una especial sensibilidad afectiva hacia los miembros de la familia.

Así, muchas veces se tiende a emplear a familiares no por sus capacidades profesionales y habilidades individuales, sino por el cariño, los lazos de sangre, debido a la filiación que los unen y por la necesidad de proveerles de un empleo que garantice su manutención, o bien, por atender al compromiso y la lealtad hacia las demandas de la familia la cual exige a los miembros que toman las decisiones fundamentales, la observancia y cumplimiento de este comportamiento signado por un deber, en primer lugar, hacia el grupo familiar. Esta situación, podría conducir sin duda a una peligrosa sobrepoblación de familiares en la empresa, a los riesgos de ingobernabilidad corporativa y otras consecuencias negativas, que esta conducta empresarial conlleva (Belausteguigoitia, 2017; Noguera, 2017).

El carácter socioemocional que revisten estas empresas y la falta de visión para comprender las grandes diferencias entre empresa y familia, crea un escenario fértil para que se produzcan inapropiados criterios en torno a las remuneraciones, o, simplemente que se carezca de estos. El solo hecho de pertenecer a la familia, no constituye un argumento profesional, objetivo y justo que justifique que todos reciban remuneraciones similares, pues cada quién aun siendo parte de una misma familia, es poseedor de conocimientos, competencias, actitudes y aptitudes diversas, ejercen funciones y papeles distintos, así como, los aportes de cada cual al sostenimiento y éxito empresarial son diferentes, ello, en relación directa a la posesión y uso de diversas capacidades personales que agregan valor a la empresa. Por tanto, en función de estas diferencias resulta y es vista como una decisión injusta que todos sean compensados monetariamente por igual. Estas injusticias a menudo representan la génesis del desenlace de divergencias, quejas, enfrentamientos y conflictos, que si no son aclarados y resueltos convenientemente pueden debilitar a la empresa familiar (Belausteguigoitia, 2017; Noguera, 2017).

El solapamiento de comportamientos, resulta ser también un serio inconveniente que afecta a la empresa familiar, puesto que, este cruce de conductas es el resultado de

la usual confusión entre subsistemas (familia-empresa) completamente diferentes, lo cual conduce a que muchos miembros de la familia no distingan claramente cuando se encuentran en el terreno familiar y cuando están en el ámbito empresarial. Ello, es motivo para que temas atinentes a la familia sean tratados en el espacio empresarial y tópicos empresariales sean ventilados y discutidos en el seno de la familia, convirtiéndose la empresa es un escenario en el que se debaten conflictos familiares y se tomen resoluciones que no se relacionan con la actividad empresarial, a la par que, la familia se torna el ámbito menos apropiado para tomar decisiones objetivas, apegadas a los intereses empresariales (Belausteguigoitia, 2017; Noguera, 2017).

2.2.1.4. Empresas familiares en el Ecuador

Conforme a Cevallos y Zaldumbide (2021), en torno a la importancia de las empresas familiares en el Ecuador resulta relevante destacar que el 93% de las empresas son familiares, lo cual equivale a afirmar que prácticamente la casi totalidad del sector empresarial ecuatoriano es de origen familiar, y, entre estas, se encuentran micros, pequeñas, medianas y grandes empresas, siendo las micros y pequeñas empresas familiares las de mayor cuantía en el país. En la investigación realizada por estos autores, se demostró que un 84 % de los encuestados afirmaron que las empresas familiares representan la columna vertebral de la economía ecuatoriana, con lo cual es posible aseverar que estas empresas son la base del sustento económico de la nación.

Igualmente, el estudio mostró que el 84 % de los encuestados aseguran que las empresas familiares son una gran fuente de empleo, dado que el 51% de la mano de obra empleada en Ecuador trabaja en empresas familiares, razón por la cual constituyen una fuerte ventaja para el desarrollo económico y la estabilidad social de los ecuatorianos. Asimismo, de acuerdo a Suarez (2020) en el Ecuador la empresa familiar contribuye con el 51% de ingresos en la conformación del PIB general, así como para el citado año afirma que existen 55.130 organizaciones familiares en todo el país.

Conforme a Camino y Bermúdez (2018) en el país las empresas familiares aportaron en el año 2016 con un 51% a la conformación del PIB nacional, según estadísticos suministrados por la empresa consultora ecuatoriana Fambusiness.

Agregan, que este tipo de empresas tienen sus actividades económicas principalmente en sectores como el comercio, actividades profesionales, sector inmobiliario, construcción, transporte, manufactura, servicios y agricultura. Afirman estos autores, que su gran protagonismo como eje fundamental de la economía ecuatoriana, es un indicio determinante de la necesidad de realizar frecuentes evaluaciones de su desempeño y evolución a través del tiempo (Camino y Bermúdez, 2018).

Los citados autores añaden, que resulta de una gran utilidad analizar la composición de estas empresas por cada una de las regiones y provincias más importantes del Ecuador. La región con mayor participación de empresas familiares, según estos autores es la insular con 94.55%, seguido de la costa con un 88.67%, le sigue la región de la sierra con un 83%, y, en cuarto lugar se encuentra el oriente con una participación del 71.55%. El predominio de este tipo de emprendimientos en la región insular, se debe a la gran cantidad de empresas familiares dedicadas al turismo concentradas en las Islas Galápagos. No obstante, las empresas familiares deben reunir ciertas condiciones para poder operar en esta región, tal como es, que sus propietarios sean originarios de la región o familiares de personas que habitan en esta zona (Camino y Bermúdez, 2018).

Por otro lado, la costa y la sierra poseen una alta participación de familias empresarias, debido a los sectores económicos que tienen una mayor incidencia en estas regiones, especialmente el sector comercial tanto a gran como a pequeña escala, pero también en los sectores de la construcción, inmobiliario, agricultura y manufacturas. De acuerdo a Camino y Bermúdez (2018), en la provincia de Guayas las empresas familiares conforman el tejido empresarial con un 89,70% de operaciones económicas, ejerciendo esta región un liderazgo en tanto que es la que mayormente participa en relación al volumen de empresas familiares existentes en la zona, en la cual se inserta Guayaquil. Le siguen Manabí con un 87.77%, Pichincha con un 86.67%, El Oro con el 85.06% y Azuay con el 80.15%.

En torno al aspecto de la distribución territorial ecuatoriana de empresas familiares, Camino y Bermúdez (2018) demostraron en su estudio, que la ciudad con mayor proporción de este tipo de emprendimientos es Manta, con un 91.49% de concentración

de empresas familiares en esta ciudad. Le sigue Guayaquil con un 90.19%, seguido de la ciudad de Machala con un 88.48%. En cuarto lugar, se encuentra Quito con un 87.51% y finalmente está Cuenca con un 84.3%. De acuerdo a los citados autores, estos resultados se hallan alineados con el protagonismo que ejercen las empresas familiares en las citadas provincias, toda vez que, las mencionadas ciudades constituyen los centros de mayor dinamismo empresarial para cada una de estas.

Camino y Bermúdez (2018) indican además, que los resultados obtenidos para los veintiún sectores económicos considerados por la Clasificación Internacional Industrial Unificada (CIIU), muestran que todos los sectores económicos con excepción del rubro de transporte y almacenamiento, tienen una participación de empresas familiares superior al 80%. De igual forma, que las ramas con una mayor cantidad de empresas familiares se ubican: en el sector comercial de ventas al por mayor y menor, en el ejercicio profesional, en las actividades inmobiliarias y en el ramo de la construcción. Y, añaden que para la fecha de la citada investigación, el sector comercio estaba conformado por 14.013 empresas familiares, las actividades profesionales por 7.086, las actividades inmobiliarias contaban con 5.683 y el sector de la construcción estaba conformado por aproximadamente 5.663 de este tipo de emprendimientos.

Un aspecto que reviste una destacada relevancia, lo constituye el factor del control que ejerce la familia empresaria ecuatoriana sobre su emprendimiento, por cuanto, de acuerdo a Camino y Bermúdez (2018) en el país, las firmas que se consideran como grandes y medianas empresas familiares, cuentan en su mayoría con un alto nivel de poder de decisión sobre sus negocios. Así es como, puede observarse según el citado estudio que cerca de un 69.3% de las grandes empresas familiares, el clan familiar ha logrado mantener un elevado control de sus compañías en la mayoría de los aspectos, y, esto puede evidenciarse en que la participación familiar es superior al 75% del total de la propiedad, lo cual permite aseverar que esto se debe en buena medida al hecho de que tanto los grandes como los medianos emprendimientos, conservan una estructura cerrada de capital.

De acuerdo a los mencionados autores, este elevado nivel de poder se debe al escaso involucramiento de estas empresas en el mercado de valores, toda vez que

inciden en estas decisiones variados criterios, tales como una fuerte cultura familiar (factor socioemocional) y un notable recelo por cotizar en la bolsa debido al temor de perder el control de la empresa. Finalmente, en torno a la citada variable “poder de decisión”, según Camino y Bermúdez (2018) en el sector de compañías grandes, aproximadamente el 65% posee un control alto de sus negocios, el 15,1% ejerce un poder de decisión intermedio o moderado, mientras que un 19,8% tienen un bajo control de sus emprendimientos en todos los aspectos, con lo cual se observa que a medida que las empresas descienden en tamaño, se evidencia un menor poder de decisión o una merma de su control.

Otra investigación sobre las empresas familiares ecuatorianas realizada por Ortíz et al., (2019), devela ciertas debilidades que estas empresas exhiben. Estos problemas residen básicamente, en que los ciclos de vida de estas organizaciones por lo general suelen ser muy cortos, debido a sus pocas o nulas capacidades para adaptarse a los cambios que exigen realizar mercados caracterizados por una gran inestabilidad y tremendamente dinámicos. La razón de que algunas empresas familiares reacias al cambio y carentes de ideas novedosas que las conlleven a un mayor crecimiento y prosperidad, se debe al limitado conocimiento de sus procesos que conduce a que éstas muestren un escaso rendimiento (Ortíz et al., 2019).

Esta condición incide en la inhibición de un total o mayor despliegue de sus potencialidades empresariales, no solo para producir en mayores magnitudes, frenando de esta forma sus capacidades para proveer de una mayor cantidad de bienes y servicios que demanda el mercado (capacidad ociosa), trayendo como consecuencia la generación de importantes niveles de desabastecimiento, y, conllevando por ende, a la importación de distintos productos a fin de suplir las deficiencias que las empresas familiares ecuatorianas no están en condiciones de producir, sino, que repercute en un decrecimiento de la calidad, pues el cambio involucra innovación o mejora y esta se encuentra emparentada directamente con la calidad. Esto se constituye en un aspecto de una notable fragilidad, que con mucha frecuencia hace sucumbir a estos emprendimientos ante el alto potencial competitivo de otras empresas, que si realizan esfuerzos de transformación en sus sistemas de gestión y organizativos, con lo cual en muchas ocasiones las compañías menos arriesgadas mueren tempranamente.

2.2.2. Caracterización e importancia del sector farmacéutico a nivel global

De acuerdo a Zidar (2021) el comienzo de la industria farmacéutica puede ubicarse a inicios del siglo XIX, teniendo como punto de partida una serie de labores relacionadas con la obtención de sustancias utilizadas en las ciencias médicas. Los boticarios, químicos y los dueños de herbolarios lograban obtener partes secas que extraían de diversas plantas, que compraban a los vendedores de especies. Mientras que, agrega este autor, los productos químicos sencillos y los minerales eran comprados a personas que comercializaban aceites y gomas y los boticarios producían distintos preparados con extractos, tinturas, mezclas, lociones, pomadas o píldoras, de los cuales, algunos profesionales los utilizaban para su propio uso y el resto lo vendían a granel.

Entre las primeras medicinas que se produjeron, estaban las que se obtenían a partir de la quina, de la belladona o del opio, las cuales resultaron muy útiles para distintas dolencias. En 1820, Pelletterier preparó el alcaloide activo de la corteza de la quina y lo llamó quinina, luego aisló diversos alcaloides, entre ellos, la atropina y la estricnina. Su trabajo y el de otros investigadores, hizo posible normalizar diversas medicinas, extraer y distribuir de forma comercial sus principios activos.

Conforme a lo reseñado por Zidar (2021) una de las primeras farmacéuticas que obtuvo alcaloides puros en cantidades comerciales fue T.H. Smith Ltd., ubicada en Escocia, lo cual dio lugar posteriormente a la apertura de los laboratorios. Añade este autor, que luego se realizó una mayor clasificación de los compuestos, de manera que, los productos químicos extraídos de plantas o animales se conocían como orgánicos, en contraposición a los compuestos inorgánicos derivados de otras fuentes. Pero ya, en 1828 Wohler a través del calentamiento de cianato de amonio consiguió producir urea. Este hallazgo logró que se sintetizaran otros compuestos orgánicos, incidiendo en un mayor desarrollo de los medicamentos. Uno de los científicos que realizó mayores aportes a esta industria fue Alexander Fleming, quién en 1928 creó la penicilina, la cual representó un fármaco crucial para tratar de forma efectiva ciertas infecciones bacterianas, que salvó muchas vidas.

Según la ESPAE (2015), los inicios de la industria farmacéutica se remontan a las actividades de antiguos boticarios y químicos, que trabajaban por obtener sustancias que pudieran ser utilizadas en la medicina, y, que fueron producto de su afán y dedicación por conseguir el aislamiento de principios activos. Estos intentos fueron seguidos por la producción a escala industrial de alcaloides, la optimización de medicamentos sintéticos, seguido del desarrollo de fármacos cuyo propósito era curar o aliviar condiciones específicas de salud tales como infecciones, enfermedades crónicas, de alta mortalidad y otras. Posteriormente, con la introducción de mayores avances tecnológicos se crearon entes gubernamentales, cuya función era garantizar la calidad de los medicamentos y su adecuada comercialización, mediante cadenas de distribución que aseguraran que estos llegaran a manos de los usuarios finales, incluyendo distribuidores y farmacias.

Según el citado organismo, la industria farmacéutica mundial está conformada por el conglomerado de empresas que se dedican al desarrollo y producción de productos medicinales, orientados a prever y dar tratamiento a diversas patologías, constituyendo esta industria un participante clave en la cadena de valor de las actividades del cuidado de la salud (Márquez, 2019). De igual modo, la ESPAE (2015) y Márquez (2019) señalan que dentro del marco de la globalización en el cual se ha insertado esta industria, un elemento que incide en su gran dinamismo, debido a su elevada actividad innovadora y a la fuerte I+D+i destinada al desarrollo de nuevos fármacos, consiste en la generación de patentes, las cuales, garantizan derechos de explotación exclusiva de las innovaciones producidas, y, hacen posible que estas empresas recuperen las sumas invertidas en las labores de I+D de nuevos medicamentos, a partir de la obtención de importantes márgenes de utilidad en sus productos de marca.

Adicionalmente, afirman representantes del citado organismo que dado su papel crucial como proveedora crítica de medicamentos, cuyo fin es la atención de la salud de la población en general, la industria farmacéutica de todas las naciones, usualmente es considerada de importancia estratégica para los Estados nacionales, y por tal motivo, sus actividades son objeto de normas legales y diversas regulaciones, como por ejemplo en aspectos relativos al funcionamiento y distribución de su producción, tanto internamente en los países como en sus relaciones comerciales con otras naciones.

De acuerdo a Márquez (2019) a nivel mundial, la industria farmacéutica ha jugado y continúa desempeñando un papel fundamental como apoyo vital de los sistemas de asistencia sanitaria en todos los países del mundo. Este sector está conformado por grandes, medianas y pequeñas organizaciones públicas o privadas que destinan grandes esfuerzos para investigar, desarrollar, innovar y poner a disposición de los consumidores a través de la comercialización, medicamentos dirigidos a restituir la salud tanto humana como animal. Se basa fundamentalmente, en actividades de I+D+i que sirven de soporte para crear medicamentos y suplementos, bien sea a fin de prevenir o para curar las diversas patologías y desequilibrios de la salud.

Conforme a Cevallos y Mejía (2020) a nivel mundial, la industria farmacéutica ha seguido creciendo, estando dominada por las grandes empresas de países industrializados como Estados Unidos, Suiza, Alemania, Francia y el Reino Unido, entre otros. Estas naciones monopolizan aproximadamente el 50% del total de la producción, investigación, innovación y comercialización de fármacos en todo el mundo. Según la ESPAE (2015), esta industria ha exhibido una fuerte consolidación en grandes consorcios transnacionales, que tienen sus casas matrices primordialmente en Europa y los EE.UU. No obstante, también desde hace algún tiempo ha comenzado a destacar un novedoso sector productor de fármacos, que proviene de países en vías de desarrollo y que tiene una relevante presencia en el mercado de medicamentos genéricos. Sin embargo, el protagonismo de las grandes transnacionales de acuerdo a la IMS Health, puede evidenciarse en los niveles de facturación de las 20 mayores corporaciones pertenecientes a la industria farmacéutica para el año 2014 (ESPAE, 2015).

“La industria farmacéutica mundial muestra un importante crecimiento de 8.4% en 2014 para llegar a USD 1.06 billones y una alta concentración (20 mayores corporaciones representaron 56% del mercado y las 10 principales áreas de tratamiento significaron 49% de ingresos totales)” (ESPAE, 2015: 6).

La industria farmacéutica a nivel internacional está caracterizada por una actividad muy dinámica, la cual produce innovaciones en diversos productos medicinales y en nuevos procesos, y para ello, moviliza grandes recursos financieros, materiales y humanos. Tal es el caso que en el año 2020, las magnitudes de medicamentos en desarrollo para diversas enfermedades fue de: 2.740 para la cura contra el cáncer, 1.535

destinados a la inmunología, 1.498 para neurología y 1.213 dirigidas a atacar enfermedades infecciosas (Asociación Mexicana de Industrias de Investigación Farmacéutica, A.C., 2021). De acuerdo a voceros de esta asociación, se estima que la industria de la biofarmacéutica destinó una inversión de 179 millones de dólares a nivel mundial en el año 2018. Datos macroeconómicos muestran, que la contribución de esta industria al PIB mundial es de 1.383 mil millones de dólares por diversos conceptos tanto directos como indirectos. De igual forma esta industria da empleos a cerca de 5,5 millones de personas en el mundo (Asociación Mexicana de Industrias de Investigación Farmacéutica, A.C., 2021).

2.2.2.1. Características de la industria farmacéutica a nivel global

De acuerdo a Márquez (2019) las rutinas llevadas a cabo por la industria farmacéutica están divididas en tres etapas o fases. La fase uno está integrada por el descubrimiento e innovación en nuevos compuestos con actividad farmacológica. La fase dos alude a la síntesis o fabricación a nivel industrial de estos compuestos, y la tercera etapa, engloba las tareas de fabricación de las especialidades farmacéuticas con base en los principios activos.

Algunas de las características más notables de la industria farmacéutica a nivel global, son definidas por Márquez (2019) y Aranda y Rosasco (2019). Estas autoras mencionan como las características más importantes: su complejidad, el nivel de competencia, la asimetría de información y relaciones con los agentes, la regulación y control de precios, las actividades de I+D+i, la protección de patentes, y la gestión del portafolio de medicamentos. A continuación se describen brevemente, todas y cada una de estas características según las mencionadas autoras.

- **Complejidad:** esta cualidad se deriva de la elevada dinámica de innovación que caracteriza a este sector con base en intensivas actividades de I+D de largo aliento, la variedad de productos ofrecidos tanto para personas, animales, y otros usos, así como las magnitudes o tamaños (en casos cadenas farmacéuticas) de las firmas que lo integran, la cantidad y diversidad de intermediaciones y relaciones derivadas de sus actividades, un gran número de encadenamientos con otros sectores productivos y de

servicios, incluyendo los de comercialización y los poderosos mecanismos de financiamiento necesarios para su funcionamiento. Todo ello, determina que la industria farmacéutica adquiera la cualidad de un sistema altamente complejo, pues se crea un denso tejido de relaciones económicas, científicas y tecnológicas, comerciales, financieras, ecológicas, profesionales, laborales y humanas en torno a su desempeño.

- Nivel de competencia: tal característica deviene de las particularidades del ambiente económico en el cual se desarrolla este sector, pues este suele ser altamente volátil y competitivo. Las empresas líderes compiten intensamente, empleando todos sus recursos y capacidades, en pos de lograr la diferenciación de sus productos y el desarrollo de fármacos, buscando obtener mayores posibilidades de ventas, así como, también establecen niveles de rivalidad importantes, frente a la producción de los laboratorios de medicamentos genéricos. En este sentido, las firmas de marcas reconocidas se ajustan a una estructura de competencia imperfecta y deben demostrar eficiencia en diversas formas de cuidado de la salud, con miras a exhibir una mayor superioridad de los medicamentos patentados con respecto a los genéricos, con miras a desplazarlos del mercado.
- Asimetría de información y relaciones con los agentes: esta condición consiste en que la información sobre las cualidades de los medicamentos, representan secretos tecnológicos en sus procesos de producción para el consumidor final, con lo cual quién consume debe ser orientado por un agente que desempeña el rol de intermediario de la demanda. Esto significa, que en la mayoría de los casos (con excepción de los medicamentos de venta libre), los criterios que prevalecen en el consumo de un medicamento específico, su marca y las dosis prescritas no corresponde a una decisión del consumidor final sino del médico tratante, y por ello, la industria farmacéutica establece relaciones directas con los agentes intermediarios (médicos) y solo indirectamente con los consumidores.

Resulta entonces de una gran relevancia la posición adoptada por los profesionales de la medicina, tanto en los aspectos científico-técnicos y éticos, como por su papel de interlocutores e intermediarios entre el paciente y los sistemas de salud. Por tal razón, a fin de garantizar la eficacia y eficiencia de los fármacos, se hace indispensable

la intervención de los médicos (quién finalmente es el responsable), en quién el paciente deposita su confianza apoyada en sus conocimientos, a fin de reducir estas asimetrías de información, no obstante, se aclara que ambos (médicos y pacientes) no están exentos del influjo de campañas de promoción, publicidad y diversos mecanismos de incentivos de compra por parte de los oferentes.

Regulación y control de precios: el sector farmacéutico se encuentra sujeto a fuertes mecanismos de regulación de precios, sin embargo, esto varía de acuerdo al país y al producto del cual se trate. Márquez (2019) señala que por ejemplo, los Estados Unidos de Norteamérica establecían controles directos solo a los precios de las drogas y medicinas compradas por el gobierno, sin embargo, esta condición se modificó parcialmente con la aprobación de la Medicare Prescription Drug, Improvement, and Modernization Act, mientras que los países de la Unión Europea usualmente ejercen controles, mediante el mecanismo de establecimiento de precios máximos. En el caso de Japón, los precios son regulados por el gobierno quien ejecuta controles periódicamente. En cambio, en la mayoría de los países latinoamericanos sus gobiernos controlan los precios directamente.

- Actividades de I+D+i: el exitoso desempeño de la industria farmacéutica depende en alto grado, del ritmo de las innovaciones en esta área, razón por la cual resulta crucial que este sector desarrolle elevadas capacidades para la innovación ya sea en la mejora de fármacos existentes o en la producción de nuevos productos farmacológicos, y ello, depende en buena medida del constante desarrollo de procesos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i). Es por ello, que las inversiones en I+D+i de las compañías farmacéuticas a nivel global cada vez son más elevadas, y es por esto, que el sector farmacéutico se destaca como uno de los rubros industriales con las mayores magnitudes de inversión en estas actividades. Este factor también determina el grado de capacidades competitivas entre firmas que rivalizan entre sí.
- Protección de patentes: este aspecto está referido a la exclusividad de la explotación de una patente o licencia de uso de un novedoso producto, durante un lapso de tiempo específico, tal cual lo establecen los distintos dispositivos legales implementados en esta área, por los países de origen de dichas innovaciones, con lo cual se busca

estimular la generación e introducción de nuevas drogas y medicamentos en el mercado. Con tales acciones, el innovador consigue sacar el mayor provecho económico a los recursos financieros y humanos invertidos durante los procesos de I+D+i, los cuales a menudo suelen ser muy onerosos.

- Gestión del portafolio de medicamentos: en virtud de representar la industria farmacéutica hoy en día un negocio altamente lucrativo, un correcto seguimiento de la planeación y de los procesos de I+D+i, aminora el riesgo de pérdidas económicas derivadas de diversos factores tales como: la carencia de nuevos productos, la expiración de la vigencia de las patentes de sus fármacos más competitivos o debido a mejores estrategias empleadas y al crecimiento de sus competidores. En tal sentido, las compañías se aseguran de planificar muy bien sus inversiones, teniendo en cuenta los riesgos y diversas amenazas a las cuales se someten debido a los elevados recursos económicos exigidos, los largos tiempos de desarrollo de los mismos y las posibilidades reales de obtener éxito comercial con cada nueva droga y producto a introducir, por cuanto, los proyectos desarrollados por las empresas hoy, condicionan en buena medida su resultado financiero a futuro. Del mismo modo, debido a que la comercialización, así como, los ciclos de vida de los productos se encuentran sujetos a la vigencia de las patentes, es particularmente importante realizar una planificación estratégica de las inversiones en I+D+i y de las actividades de marketing a fin de evitar pérdidas lamentables.

2.2.2.2. El subsector productor de medicamentos genéricos

Dentro de la industria farmacéutica global, ha hecho emergencia durante los últimos tiempos (décadas de los ochentas y noventas) un subsector productor y comercializador de medicamentos genéricos, el cual ha adquirido una notable relevancia por su irrupción en los mercados y una gran popularidad entre las personas de bajos recursos económicos, así como, para los gobiernos de todas las naciones. Prueba de ello, es que los Estados nacionales han estimulado en muchos países, la incorporación de la prescripción por parte de los profesionales de la medicina adscritos a las instituciones públicas de salud, de los medicamentos genéricos con vistas a impulsar la

competencia en precios e intervenir positivamente en la moderación de su gasto farmacéutico, entre otros beneficios.

Según Escolar (2015) las medicinas genéricas son fármacos que suelen comercializarse cuando ha caducado la patente del medicamento de marca, la cual por lo general suele tener una exclusividad de explotación de un mínimo de veinte años, por parte de quien la produce originalmente. De acuerdo a este autor los medicamentos genéricos y de marca son idénticos en eficacia, seguridad y calidad, por cuanto contienen el mismo principio activo, la misma dosis y la misma modalidad farmacéutica (comprimido, jarabe, etc.), y añade, que no existe ninguna diferencia real como fármacos entre los que son de marca y los genéricos.

Conforme a la Organización Mundial de la Salud (OMS), un medicamento genérico es comercializado bajo la denominación del principio activo presente en este, considerándose que el mismo es bioequivalente a la marca original. Para el citado organismo mundial, dos medicamentos son bioequivalentes cuando siendo equivalentes o alternativas farmacéuticas, sus biodisponibilidades después de la administración de la misma dosis molar, provocan iguales efectos (Aranda y Rosasco, 2019). De acuerdo a Márquez (2019), el mercado de medicamentos genéricos está compuesto:

“...por aquellas presentaciones de moléculas que ya no están protegidas por la patente de su investigador y que pueden ser libremente producidas por otros laboratorios, al no tener asociado gastos de I+D suelen presentar un menor precio. Las distintas agencias del medicamento y organizaciones reguladoras aseguran la similar bioequivalencia y biodisponibilidad de los medicamentos genéricos frente a aquéllos que sirven como referencia” (Márquez, 2019: 9).

Una de las ventajas más notables de estos fármacos, reside en que los medicamentos genéricos al representar menores gastos de promoción y producirse a partir en una molécula ya conocida y probada, implica una I+D menos prolongada en el tiempo o probablemente no amerite de incurrir en estas actividades, lo cual exige una menor inversión de recursos financieros y humanos, y por ende, su precio en el mercado de los fármacos generalmente es en promedio, un 40% por debajo de los medicamentos de marca. Otra ventaja estriba, en que las medicinas genéricas son la herramienta más

eficiente en la tarea de controlar los precios de los medicamentos, en virtud de fomentar la competencia en el mercado induciendo a la baja de los precios de los fármacos de marca. Por tal razón, los medicamentos genéricos permiten un mayor acceso de un mayor contingente de ciudadanos a tratamientos de calidad, eficaces, seguros y a precios más solidarios, reduciendo en buena medida la exclusión de las personas a su derecho a restituir su salud por razones de costos (Márquez, 2019). Por ello:

“...los medicamentos genéricos están actuando como una “red de seguridad” contribuyendo a mantener la sostenibilidad del gasto sanitario, liberando recursos económicos necesarios para seguir invirtiendo en investigación y desarrollo, personal, infraestructuras, mejorar los servicios de diagnóstico e incluso cubrir parte de los costes de nuevos medicamentos innovadores y vacunas, generalmente, de precio elevado” (Díaz, 2022:1).

Este autor señala como en el caso concreto de España, los fármacos declarados esenciales por la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) para el combate del COVID-19, aproximadamente en un setenta por ciento se dispone de medicinas genéricas y un sesenta y ocho de estos fármacos, tiene un precio menor a los tres euros. Además, Díaz (2022) destaca la importancia económica del sector de la industria de medicamentos genéricos, calificándolo como un poderoso tejido industrial generador de muchos puestos de trabajo, con más de 40.000 personas directa e indirectamente empleadas, con una inversión de un veintisiete por ciento de sus beneficios económicos en materia de I+D, llegando a exportar alrededor de un treinta por ciento de su producción, principalmente, a países europeos.

Adicionalmente, resulta interesante lo afirmado por Aranda y Rosasco (2019) en relación a las ventajas en materia económica para los gobiernos del mundo, pues de acuerdo a datos aportados por la Asociación Española de Medicamentos Genéricos (AESEG), el ahorro anual reportado por las compras de medicamentos genéricos en el Reino Unido, alcanza a los seis mil millones de euros para la fecha de esta publicación. En cuanto a los niveles de consumo mundial de fármacos genéricos, el país que más medicamentos de este tipo consume es Estados Unidos, con un 84% de lo dispensado en la oficina de farmacia, correspondiendo solo al 28% de la factura farmacéutica, al cual le sigue Chile con el 81% de unidades. El Reino Unido y Alemania también se encuentran

entre los primeros lugares, con niveles de consumo de medicamentos genéricos superiores a las tres cuartas partes de su mercado total (Aranda y Rosasco, 2019).

Los crecientes niveles de consumo de medicamentos genéricos, se evidencian por cuanto existe una tendencia a aumentar las compras por parte de las administraciones gubernamentales, las cuales buscan reducir el gasto farmacéutico mediante políticas sanitarias bien definidas. Así, de acuerdo a El Español (2021) según cifras suministradas por la Klynveld, Peat, Marwick and Goerdeler (KPMG), la demanda global de fármacos genéricos experimenta un incremento sostenido, el cual se espera que para el año 2025 supere los 409.000 millones de euros (equivalente a 497.000 millones de dólares), siendo este aumento de un 5,4%. De acuerdo a la citada empresa consultora, las ventas de genéricos crecieron entre 2014 y 2019 en un 5,7%, todo ello a causa de la expiración de las patentes de los medicamentos de marca y otras ventajas ofrecidas por estos medicamentos.

Esto demuestra que la caducidad de la exclusividad en la explotación de las patentes, representa una importante oportunidad de negocio para los fabricantes de genéricos. Según la mencionada consultora, se espera que para 2026 la expiración de las patentes se duplicará en relación con la de 2020, con un aproximado de 190 patentes. Y agrega, que dentro de cinco años perderán la exclusividad de la producción y comercialización, alrededor de 383 fármacos con moléculas pequeñas, a lo cual es necesario añadir la avanzada de fuertes competidores en el mercado farmacéutico de genéricos, por parte de empresas chinas e indias, lo cual acentúa la erosión de los precios de los fármacos genéricos a nivel mundial, aspecto este, que contribuye a aminorar los incentivos a fin de producir nuevos productos farmacológicos (El Español, 2021).

Sin embargo, pese a haberse implantado en algunos países fuertes regulaciones gubernamentales a fin de conceder prioridad al consumo de fármacos genéricos, la industria en este rubro no ha sido capaz de competir en igualdad de términos, frente a los medicamentos de marca. Por ejemplo, en Ecuador, el sistema de salud no es de cobertura universal, sin embargo, la provisión de medicamentos competidores o genéricos es obligatoria (Aranda y Rosasco, 2019), aún cuando se ha demostrado en la práctica tal como se ha mencionado en líneas anteriores, que no solo los consumidores

ecuatorianos prefieren medicamentos de marca, sino también los médicos y farmaceutas por diversas razones privilegian tanto la prescripción como la venta de fármacos de marcas conocidas.

La industria farmacéutica de medicamentos genéricos de la India

Se ha considerado importante resaltar por su destacado papel, el caso particular de la industria farmacéutica de medicamentos genéricos de la India, debido a su relevante presencia y posicionamiento en los mercados farmacéuticos de fármacos genéricos a nivel mundial y de otros productos farmacéuticos. Según la National Investment Promotion and Facilitation Agency (INVEST INDIA) (2020), la prosperidad demostrada por el sector farmacéutico de la India se basa en una larga y destacada trayectoria en materia de innovación y distribución de medicamentos, a los menores costos del mundo. El citado organismo asegura, que la India es el mayor proveedor mundial de medicamentos genéricos, vacunas y fármacos accesibles a bajos precios y los beneficios reportados por su intensividad en I+D (Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi, 2022).

La industria farmacéutica de este país está valorada actualmente en 50.000 millones de dólares (INVEST INDIA, 2023). “La industria nacional está compuesta por más de 3.000 empresas farmacéuticas y unas 10.500 unidades de producción (Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi, 2022: 10). El sector farmacéutico indio, se ubica entre los mayores productores de medicamentos en valor y en volumen, pues ocupa el segundo lugar con el mayor número de plantas productoras de medicamentos aprobadas por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA), incluida la creación y promoción de parques de fabricación de medicamentos a granel, e incentivos vinculados a la producción por parte de los gobiernos. Por tal razón, la industria farmacéutica india es parte de un componente importante del comercio exterior de su país, contribuyendo a generar una tendencia hacia el superávit de su balanza comercial, representando a su vez, una verdadera ventana de oportunidades para los inversores externos e internos que se ven atraídos por el florecimiento del negocio.

Adicionalmente, India produce y suministra medicamentos genéricos de fácil acceso y con costos verdaderamente moderados a millones de personas en todo el mundo, respetando y cumpliendo con las buenas prácticas de manufactura establecidas por la Administración de Drogas y Alimentos de los Estados Unidos (USFDA) y la Organización Mundial de la Salud (OMS). Este país, se sitúa en el puesto catorce a nivel mundial en términos de valor y en el tercer lugar en términos de volumen, lo cual puede explicarse debido a la creciente demanda de productos farmacéuticos indios en los mercados internacionales y a sus menores costos, sitial este que le ha merecido a la India el calificativo de la "farmacia del mundo" (INVEST INDIA, 2020).

Otros datos económicos de importancia, señalados por el mencionado organismo apuntan a que la India pasó de tener una participación del cinco por ciento del mercado y la industria farmacéutica mundial el noventa y cinco por ciento en 1969, mientras que para el 2020 la industria farmacéutica india ya se encontraba en el ochenta y cinco por ciento de participación en contraste con la farmacéutica mundial que bajó al quince por ciento, todo ello gracias al dominio en varios segmentos de mercado como genéricos, vacunas, biológicos y otros.

“El potencial del sector farmacéutico de la India es muy alto. El crecimiento de la población, el aumento de la prosperidad y la mayor conciencia sobre la salud proporcionan un muy buen incentivo para realizar más inversiones en este sector. Si estas oportunidades se aprovechan adecuadamente, el tamaño del mercado de la industria farmacéutica india puede llegar a más de \$ 100 mil millones para 2025, mientras que la industria de dispositivos médicos puede llegar a \$ 50 mil millones para 2025” (Ministro de Productos Químicos y Fertilizantes DV Sadananda Gowda, citado por INVEST INDIA, 2020).

En cuanto al subsector de producción de medicamentos genéricos, el citado organismo destaca que las exportaciones de medicamentos genéricos indios se situaron en 14.400 millones de dólares entre 2018 y 2019. India sigue desempeñando un papel importante en la fabricación de varios medicamentos críticos, así mismo, provee el cincuenta al sesenta por ciento de la demanda mundial de muchas vacunas (incluidos los ARV), el 40 % de los genéricos comercializados y consumidos en los Estados Unidos de Norteamérica, y el 25 % de todos los medicamentos distribuidos en el Reino Unido (INVEST INDIA, 2020). Este país atiende la demanda de productos farmacéuticos de más de 200 países, dentro de los cuales destaca que es proveedora de más del 50 % de los

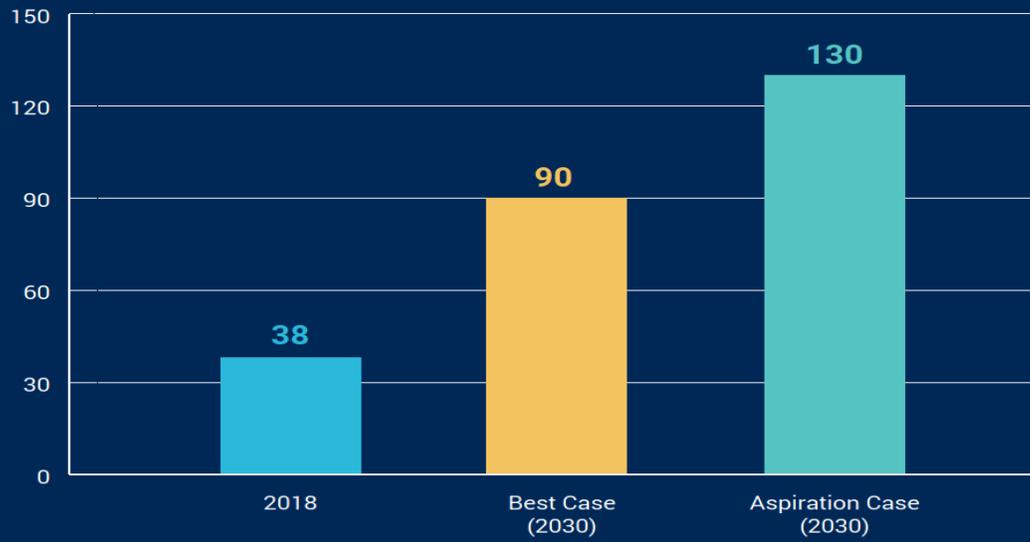
requisitos de medicamentos genéricos del continente africano (INVEST INDIA, 2023). El antes mencionado organismo agrega que:

“India también representa ~60% de la demanda mundial de vacunas y es un proveedor líder de vacunas DPT, BCG y contra el sarampión. El 70% de las vacunas de la OMS (según el calendario de inmunización esencial) provienen de la India. Exportaciones de Drogas y Productos Farmacéuticos se valoran en \$ 2052,78 mn en septiembre de 2022 y participa el 6,29% del total exportado del mes. El índice promedio de producción industrial de fabricación de productos farmacéuticos, químicos medicinales y botánicos en el año fiscal 2021-22 es de 221,6 y ha crecido un 1,3%. Para el período 2021-22, la exportación de medicamentos y productos farmacéuticos se situó en \$ 24,6 mil millones en comparación con \$ 24,44 mil millones en 2020-21. La industria farmacéutica india experimentó un crecimiento exponencial del 103 % durante 2014-22, de 11 600 millones de dólares a 24 600 millones de dólares” (INVEST INDIA, 2023: 1).

Estimaciones realizadas por INVEST INDIA (2023), señalan que se espera que la industria farmacéutica de la India llegue a los 65.000 millones de dólares para 2024 y que para el año 2030, la industria farmacéutica india se convierta en el mayor proveedor mundial de medicamentos, proyecciones estas que han sido realizadas, basadas en el objetivo fundamental de aumentar los ingresos de dicha industria a 120 mil millones-130 mil millones de dólares para este año, a partir de los ingresos actuales de 41 mil millones de dólares, a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR por sus siglas en idioma inglés) de 11-12 % (INVEST INDIA, 2020; 2023). El gráfico 4 muestra la proyección estimada del crecimiento de la industria farmacéutica india para el año 2030.

Gráfico 4. Proyección de crecimiento de la industria farmacéutica india para 2030 medido en billones de dólares

Indian Pharma Industry Growth Projection (2030) (USD Bn)



Source: IPA McKinsey report 2019

Fuente: INVEST INDIA (2020).

2.2.3. El déficit de la gestión de capital ético en el sector farmacéutico mundial

Pese al balance positivo que representa una evaluación del desempeño económico del sector farmacéutico global, de lo anteriormente descrito se desprende un aspecto menos favorable que envuelve a las actividades económicas y éticas de la industria farmacéutica, el cual consiste en los dilemas éticos derivados del análisis de las magnitudes de los dividendos que reporta esta industria y de los hábitos de consumo de medicamentos en algunos países, lo que ha conllevado a ciertos autores a afirmar que:

“El exagerado número de medicamentos circulando en la mayoría de los países, y el consumo de tres veces más en los Estados Unidos de América con relación a países con indicadores de salud similares o superiores, como son Inglaterra o Dinamarca, parece decir que la industria farmacéutica es más un negocio que una empresa al servicio de la salud y que el consumo de medicamentos no es siempre un “consumo saludable” (Velásquez, 2019: 1).

De acuerdo a este autor, el número de medicamentos consumidos registrados en algunos países fueron: 7.500 en Suiza, 12.000 en Sudáfrica, 13.500 en Holanda, 17.000 en Colombia, 20.000 en Perú, 50.000 en Pakistán y 56.664 en Argentina, cantidades estas que contrastan con la lista modelo de medicamentos esenciales proporcionada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) para el año 2017, la cual está compuesta por apenas 433 productos. De igual forma agrega Velásquez (2019), que de acuerdo a las estadísticas suministradas por la OCDE, el consumo medio anual en dólares americanos por persona en los Estados Unidos de Norteamérica es de 995, en Francia 641, en Alemania de 633, mientras que en países como Inglaterra se consumen 375 y en Dinamarca 300 dólares anuales por persona. Este autor, resume algunas de las incoherencias que desde hace algún tiempo caracterizan a la actividad de la industria farmacéutica, en los siguientes aspectos:

“...su interés casi exclusivo por la búsqueda de beneficios; la flagrante desigualdad del consumo de medicamentos de un país a otro; la existencia de un número exagerado de productos en el mercado, de los que una buena parte son inútiles, nocivos, o peligrosos; costos de producción poco transparentes; precios a menudo exageradamente elevados; el empleo de patentes y de nombres de marca, instrumento de una estrategia comercial” (Velásquez, 2019: 2).

2.2.3.1. El sector farmacéutico ecuatoriano

En el Ecuador, el sector farmacéutico es un poderoso motorizador de su sistema económico, toda vez que abarca diversas actividades que requieren de una alta movilidad de recursos financieros tales como la producción, el comercio, la investigación, la inversión y la importación, constituyéndose adicionalmente en un rubro con gran capacidad para generar muchos empleos en este país (Sánchez et al., 2020). Conforme a estos autores, con relación a este último aspecto, de acuerdo a datos proporcionados por el INEC las labores vinculadas con los productos farmacéuticos para el 2016 alcanzaron cifras equivalentes a 5.753 empleos, lo cual constituyó un 1,9% del total de empleos de la industria manufacturera. Igualmente agregan estos autores, que el informe de la Corporación Financiera Nacional ecuatoriana señala, que se generaron 325,14 millones de dólares americanos en créditos para la fabricación de productos farmacéuticos entre los años 2011-2016.

Sin embargo, a pesar de los citados indicadores positivos, existen en este sector una serie de contradicciones, toda vez que, aun cuando la política industrial del Estado ecuatoriano ha sido desde el año 2007, incrementar la participación de la industria farmacéutica local, y, con ello reducir ostensiblemente las importaciones, así como, diversificar las exportaciones, por cuanto, las altas tasas de importaciones bien sea de productos finales o de materias primas, aunado a los costos relacionados con la distribución, inciden en una balanza comercial negativa. De acuerdo a la investigación realizada por Ortíz et al., (2014) las importaciones de insumos, medicamentos y materias primas del sector farmacéutico ecuatoriano, superaron los 1.200 millones de dólares en el año 2012, según datos reportados por el BCE. Adicionalmente, según la CFN (2021) para el año 2020 las importaciones se situaron en \$1,019 MM FOB, superior en 8% y 11%, en relación al año 2019 y 2016 respectivamente, y, de enero a febrero de 2021, las importaciones alcanzaron \$ 155 MM FOB, lo cual representa un 15% del total importado en el año 2020.

Conforme a estos autores, la situación de dependencia y fragilidad de la producción nacional de fármacos se ha agudizado, dado que de las ganancias producidas por este sector, solamente el 14% retorna a la industria local, la cual para el mencionado

año estaba conformada por 53 empresas, sumado al hecho que los laboratorios farmacéuticos locales sólo trabajan al 40% de su capacidad instalada. A todo esto es necesario agregar, que según Ortíz et al., (2014) es preciso advertir que de estos laboratorios solo el 10% cumplen con las normas internacionales de calidad, incidiendo de esta manera en una contracción de la demanda de productos farmacéuticos nacionales.

Un dato interesante, es que según la CFN (2021) para el año 2019 existieron en el Ecuador doscientas diecinueve (219) empresas ecuatorianas, dedicadas a la fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico, ubicándose en su mayoría en las provincias de Pichincha con un 43% y Guayas con un 41%, provincia esta última en la cual está asentada la ciudad de Guayaquil. Agregan voceros de este organismo, que este sector generó siete mil ciento sesenta y un (7.161) puestos de trabajo, correspondiendo a las grandes cadenas de empresas farmacéuticas el 70% del total de empleos.

Ortíz et al., (2014) plantean que en Ecuador, existe una demanda de productos farmacéuticos tanto del mercado público como del privado; sin embargo, pese a que el Estado es el principal socio comercial de esta industria, la dispensación en su mayoría se origina en las empresas privadas, lo cual tiende a elevar los precios de los medicamentos. También añaden estos autores, que la prescripción y consumo de fármacos de marca es 2,3 veces superior que la de los medicamentos genéricos, y que esto podría ser interpretado como un desacato a la normativa vigente por parte del prescriptor, en todos los establecimientos farmacéuticos del país. Indican Ortíz et al., (2014) que la mayoría de estas farmacias están ubicadas en las zonas urbanas, cuya población cuenta con un mayor poder adquisitivo. Además, señalan que aun cuando las autoridades sanitarias ordenaban que el 70% de los medicamentos debían ser comercializados bajo prescripción médica, en el estudio realizado por estos autores se comprobó que este mandato no era respetado.

Al margen de estos problemas, es posible afirmar que prueba del gran dinamismo de este sector en el Ecuador, es que según información suministrada por el Servicio de Rentas Internas (SRI) ecuatoriano, para el año 2019 las empresas que se dedicaban a la

fabricación de productos farmacéuticos y sustancias químicas medicinales, facturaron un total de 559,9 millones de dólares americanos, de los cuales, el 92,4% fue generado por compañías dedicadas a la producción de sustancias medicinales activas, que son empleadas por sus propiedades farmacológicas en la generación de medicamentos (Sánchez et al., 2020).

Asimismo, de acuerdo a dicho organismo el 6,3% de ventas provenía de empresas que fabricaban productos farmacéuticos para uso animal, entre los cuales se hallaban fármacos genéricos y de marcas registradas, de libre venta al público en general o reglamentada por las autoridades sanitarias del país. Mientras que el 0,5% restante de la facturación se ubicó en empresas que se dedicaban a tareas relacionadas con diagnósticos, confección de guatas, gasas, vendas, apósitos médicos y elaboración de productos botánicos para uso farmacéutico y servicios de apoyo diversos (Sánchez et al., 2020).

En cuanto a la distribución territorial ecuatoriana de la facturación de este sector, las provincias que exhibieron mayores niveles de ventas en el año 2019 fueron Pichincha con 420,6 es decir el 75,1%, Guayas con 122,3 equivalente al 21,8% y Tungurahua con 9,2 lo cual representa el 1,7%, cifras estas expresadas en millones de dólares. En total, las tres provincias aportaron con el 98,6% a la totalidad de ventas nacionales de productos farmacéuticos. Para el período 2011-2019 Pichincha y Guayas evidenciaron un crecimiento promedio anual superior al 3,5%, a diferencia de Tungurahua que se destacó con un crecimiento del 12,6%. Similar comportamiento se verificó en la comercialización nacional, con un crecimiento de 5,9% (Sánchez et al., 2020).

El carácter estratégico que ha representado y aun representa el sector farmacéutico para las políticas públicas ecuatorianas en materia industrial, ha determinado en buena parte la realización de relevantes movimientos financieros, pues de acuerdo a Ramos et al., (2018) en los años anteriores al estudio realizado por estos autores, las magnitudes de las inversiones ejecutadas en las plantas farmacéuticas ubicadas en la ciudad de Guayaquil fueron de más de 10 millones de dólares en labores de infraestructura y actividades de capacitación, constatando estos autores que hasta el año 2016 la inversión nacional ascendió a 25 millones de dólares. Ramos et al., (2018),

advierten que en el período analizado se utilizó como muestra solamente el 40% de las plantas industriales de fármacos, con lo cual restó un 60% de plantas de fabricación que en teoría estarían disponibles, para llevar a cabo el aumento de la producción nacional de acuerdo a la política emanada del gobierno nacional de Rafael Correa.

Ciertamente, el 26 de enero del año 2011 se produjo el anuncio oficial que preveía la inclusión dentro del Plan Nacional de Desarrollo, la adopción y puesta en marcha del modelo de la ISI en varios sectores, y entre ellos, se incorporó el rubro farmacéutico catalogado como un sector de prioridad nacional. Los laboratorios ecuatorianos aseguraron estar preparados para asumir el compromiso de abastecimiento de medicamentos al mercado nacional y de ser posible para la exportación, realizando para ello diversos esfuerzos dirigidos a la capacitación y acometiendo proyectos de inversión en tecnología de productos, así como, en mejoras de procesos. Inicialmente, se tenía la intención de sustituir gradualmente las importaciones, es por ello, que se optó en primera instancia el sustituir la quinta parte de las importaciones por producción nacional, de acuerdo a declaraciones emanadas del presidente de la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de Ecuador (Ramos et al., 2018).

Los citados autores afirman, que las disposiciones gubernamentales tenían como meta primordial estimular la producción nacional, incrementar el uso de genéricos y aumentar el abastecimiento de las instituciones del Estado ecuatoriano a través del sistema de compras públicas, bajo las siguientes condiciones:

- Transformación de la matriz productiva a fin de reducir la salida de divisas y el déficit comercial.
- Modificación del sistema de fijación de precios en el país, debido a que hasta ese momento era más fácil y se obtenían mayores beneficios importando productos que fabricarlos en el país.
- La Ley de Patentes que permitía la emisión de licencias obligatorias para medicamentos de uso humano.

- Implementación de la producción con equipos modernos y de tecnología de punta, selección del personal idóneo y cumplir con las normas mencionadas eran limitantes para ingresar a esta industria.
- No había producción primaria local. Debido a una cuestión de costos y de volumen resultaba complicado instalar una planta para producir sustancias activas, las cuales se importaban de la India o de China, con lo cual el aporte nacional residía en la provisión de excipientes, cajas, goteros, etiquetas, frascos, mano de obra, agua, luz que iban del 20% al 40%.
- Las ventas estaban concentradas en el sector farmacéutico conformado por un pequeño grupo de mayoristas, que controlaban parte de las grandes y modernas cadenas de farmacias que monopolizaban el mercado local. Estas se llevaban el 80% de las ganancias.
- Ecuador gozaba de ciertas ventajas, debido a que tenía acceso sin pago de aranceles a la Comunidad Andina y a Venezuela, gracias a acuerdos preferenciales. En 2011, las importaciones totales de productos farmacéuticos en la Comunidad Andina fueron de 3.804 millones dólares americanos. Además, se dio prioridad a la compra de medicinas en los laboratorios nacionales y en segunda instancia a las producidas en Cuba (Ramos et al., 2018).

La gestión gubernamental en materia de industrialización del ex presidente Correa tenía como misión primordial, promover el “Plan Nacional del Buen Vivir”, que a su vez fue destacado como tema punta de lanza que perseguía el bienestar social de la población, especialmente la de más bajos recursos. En tanto que la salud, constituyó el eje fundamental del desarrollo y bienestar mediante el enaltecimiento y rescate de lo público, lo cual condujo a la re estructuración de los organismos públicos involucrados, especialmente al Ministerio de Salud Pública, y, para tal efecto el gobierno implantó el Modelo de Atención Integral de Salud (MAIS) el cual tenía como propósito fundamental garantizar el derecho a la salud para toda la población, sobre la base de una visión estatal comunitaria, familiar, pluricultural y de género (Ramos et al., 2018).

2.2.3.2. El sector farmacéutico ecuatoriano en la actual coyuntura del Covid 19

En la actual coyuntura que va del año 2020 al 2023, la industria farmacéutica continúa ocupando un sitio fundamental con su aporte a la cadena de valor de la industria ecuatoriana y del sistema económico en general, contribuyendo notablemente a la formación del PIB nacional y a la creación de empleos. Sin embargo, también es cierto que aun cuando la aspiración de los entes gubernamentales de sustituir las importaciones de productos farmacéuticos con miras a robustecer la plataforma industrial nacional en este rubro, y con esto, lograr la independencia con respecto a los grandes conglomerados industriales farmacéuticos extranjeros, este objetivo no ha pasado de las meras intenciones, pues las importaciones extranjeras tanto de medicamentos, principios activos y demás insumos con los que trabaja este sector no han cesado en ningún momento de incrementarse (Ortíz et al., 2014; Alban et al., 2015; ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL, 2018; Cevallos y Mejía, 2020; Pardillos, 2020; Statista Research Department, 2023)).

De acuerdo a cifras suministradas por Statista Research Department (2021), Ecuador importó 1.031, 55 en el año 2014 en productos farmacéuticos expresados en millones de dólares, ocupando el doceavo lugar entre los países latinoamericanos importadores de productos farmacéuticos, mientras que según la citada fuente, para el año 2020 el país importó productos farmacéuticos equivalentes a 1.055,14 millones de dólares (Statista Research Department, 2021), ocupando el séptimo lugar entre los mayores países importadores de fármacos y demás productos, con lo cual puede observarse un incremento de las importaciones en los años recientes, pese a la implantación de la política sustitutiva de importaciones, la cual perdió fuerza durante el gobierno de Guillermo Lasso quién implementó un modelo abierto de mercado.

No obstante, la actual situación del sector farmacéutico ecuatoriano de los dos últimos años, ha experimentado un exacerbado repunte debido a la persistencia de una pandemia de carácter mundial que ha afectado severamente al Ecuador, y, que ha propiciado un notable incremento de las ventas de fármacos y productos asociados a la prevención y al combate del Covid 19. “El reto de combatir a la enfermedad trajo consigo un importante impulso para la industria que desde hace meses está viendo crecer sus ganancias e incrementar el valor de sus acciones en el mercado bursátil” (Diario El

Universo, 2020:1). De acuerdo a este órgano informativo, los beneficios económicos han experimentado una notable alza:

“Solo en el caso de EE. UU., 15 laboratorios generaron en conjunto en la Bolsa de Nueva York \$ 121,224 millones de valor de mercado. Siendo Novavax y Moderna, quienes más elevaron el valor de sus títulos. El precio de sus acciones subieron 921.86% y 233.23%, respectivamente, logrando ganancias de \$17,678 millones de capitalización para Moderna y \$2,229.33 millones para Novavax...Además de Novavax y de Moderna, otras empresas del sector que también se han visto beneficiadas han sido la alemana BioNTech y Johnson & Johnson, en Wall Street sus acciones han subido 88,40% y 1,03%, respectivamente. La británica AstraZeneca tampoco se ha quedado fuera y logró subir un 19,18% en la bolsa de Londres. La alemana Merck y la estadounidense Pfizer, la que junto a BioNTech consiguieron la primera vacuna aprobada contra el virus, han presentado también resultados financieros de sus operaciones hasta septiembre y entre ambas empresas lograron ganancias de \$20 000 millones (Diario El Universo, 2020:1).

Situación está, que conjuntamente con los grandes ingresos que normalmente mueve esta industria, pues el sector farmacéutico siempre ha exhibido una tendencia positiva en cuanto al crecimiento económico y como generador de empleos, han creado un escenario proclive para que la industria farmacéutica ecuatoriana, conjuntamente con ciertos personeros de algunos organismos públicos, así como, con la acción de individuos inescrupulosos, valiéndose de la necesidad de las personas de hacer frente a la pandemia y a su legítima aspiración de preservar su salud, hayan protagonizado toda una serie de episodios de corrupción que han escandalizado a la opinión pública y que evidencian, por demás, un muy bajo capital ético a casi todos los niveles.

“la pandemia trajo consigo compras de pánico, cambios en los patrones de consumo hacia medicamentos, vitaminas, antibacteriales” beneficiando a las empresas del sector salud y permitiendo que sus acciones estén estables y que sea uno de los sectores más sólidos del índice Standard & Poor's 500” (Diario El Universo, 2020: 1).

El citado diario de circulación nacional, reseña en relación con las ingentes ganancias reportadas por el sector farmacéutico ecuatoriano, que algunos expertos coinciden en que es debido a los contratos que los distintos países han suscrito, a fin de comprar vacunas contra el Covid 19, el momento en que las empresas farmacéuticas comenzaron a difundir sus planes de creación de vacunas, sin tener la certeza de si

lograrían o no la eficacia para combatir esta enfermedad, toda vez que estos millonarios contratos han representado la fuente de ingresos clave para el sector farmacéutico nacional. Además, del “beneficio económico que las farmacéuticas han experimentado por la pandemia, el sector también logró posicionarse como uno de lo más estables y ha podido mantener las plazas de empleo y generar más pese a la emergencia sanitaria”.

Adicionalmente, informaciones periodísticas como las reseñadas por Paucar (2021) del Diario El Comercio y por Lissardy (2021) de la BBC News Mundo, dan cuenta del importante déficit en la gestión del capital ético que caracteriza a cierto sector del rubro farmacéutico ecuatoriano, así como, a varios hospitales públicos de distintas ciudades, entre ellas, de la ciudad de Guayaquil, al igual que a altos representantes del gobierno como es el caso del ex ministro ecuatoriano de salud, Juan Carlos Zevallos, quien renunció a su cargo tras haber sido descubierto, por el envío preferencial de vacunas a un centro geriátrico en donde se hallaba recluida su progenitora (Lissardy, 2021).

Otra acción fraudulenta registrada en el Ecuador en épocas de pandemia, que es expresión del déficit de capital ético asociado a esta industria, lo constituye el deceso de muchas personas por haberse vacunado con vacunas que fueron adquiridas a un particular, sin haberse respetado la cadena del frío, dado que fueron vendidas sin la refrigeración adecuada (Romero, 2020).

Igualmente, casos de irregularidades registradas en Ecuador entre otros países, son reseñados por Angulo (2020) quien afirma haber resultado un negocio redondo y turbio, el que tienen en la mira las autoridades de países latinoamericanos como México, Ecuador y Colombia, debido a lo que se ha convertido en una mina de oro tanto para algunos funcionarios como para ciertos empresarios, quienes realizan contratos de compra de equipos médicos y suministros fundamentales, de cara a la pandemia del Covid-19. En el caso específico del Ecuador se trata de bolsas para trasladar cadáveres vendidas a precios exorbitantes (sobrepuestos), alterando con esta conducta las normas mínimas de ética administrativa. Hecho este acaecido en un hospital público que depende directamente de la Policía de Guayaquil (Angulo, 2020).

Así es como, tan solo en el 2020 la Fiscalía registró aproximadamente 160 denuncias de casos de corrupción (Paucar, 2021), mostrando todos estos acontecimientos una carencia relevante de capital ético que involucra a varios sectores de la sociedad ecuatoriana en su conjunto.

“Guayaquil apenas se recuperaba del golpe inicial de la pandemia de covid-19 cuando se destapó una red de corrupción en hospitales públicos y del IESS. Era junio de 2020, y en un solo día la Fiscalía y la Policía coordinaron 48 allanamientos en Guayas y Pichincha. El modus operandi, según informó la Fiscalía, consistía en la presunta adquisición de insumos médicos y fármacos con sobreprecio, y en el tráfico de influencias para dar contratos a cambio de retribuciones” (Paucar, 2021:1).

2.3. Bases teóricas

Los fundamentos teóricos que se presentan tienen como propósito sustentar la investigación desde la perspectiva de los autores consultados, vinculados al área de estudio. A continuación, se exponen las teorías a las que se ha hecho mención, atendiendo a las dimensiones e indicadores de la variable teórica de estudio.

2.3.1. Gestión

Administración, management y gestión tienen significados y usos que varían de un país a otro. Para Bruyne (1983:287) la gestión comprende a la vez un saber y una práctica que apela al mismo tiempo a la ciencia, es decir, a los conocimientos más o menos exactos, y al arte, es decir al juicio y a la creatividad.

La gestión vincula elementos técnicos y científicos con valores y creencias. En su dimensión técnica, la gestión comprende un conjunto de procedimientos y normas, validados en la práctica, que, en su forma más concreta, son herramientas. También responde a ciertas creencias. (Pacheco y col, 2002:4).

El término de gestión es de origen europeo. El Diccionario de la Lengua Española edición 1987, define la gestión como la acción y efecto de gestionar, es decir, hacer diligencias conducentes al logro de un negocio o deseo cualquiera. Además, define la palabra gestionar como “llevar adelante una iniciativa o un proyecto. Ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u

organismo. Manejar o conducir una situación problemática” (Real Academia Española (RAE), 2021a:1). El papel teórico de la gestión es forjar las herramientas de una acción operacional. Debe suministrar la eficacia y la efectividad.

Considerando la evolución del concepto de gestión, se requiere resaltar los aportes de diferentes autores que han descrito sobre el término de gestión. En el diccionario estándar, publicado por Func y Wagnableen (1970), se describe que gestión es operación o management, es decir, consiste en emplear los medios o los recursos para acoplarlos a un propósito, o el acto, arte o método de controlar, manejar o conducir. A su vez, para Belga Paul de Bruyne (1983), la gestión es la utilización, el empleo, la consecución y la combinación de recursos y se circunscribe a lo rutinario o cotidiano. Ambos autores coinciden al resaltar que el concepto y la práctica de la gestión, representa una disciplina que involucra acciones con propósitos específicos e implica la utilización de recursos.

Por otro lado, Drucker (1984) describe el concepto de administración como función gerencial, la tarea del gerente es optimizar el rendimiento de los recursos. Tiene que organizar y mejorar lo que ya existe y ya se conoce. Además, Pallu de la Barriere (1970:25), afirma que la gestión de una empresa es el conjunto de los procesos puestos en marcha orientados por la adopción de decisiones que determinen la actividad de una empresa.

En este mismo orden de idea, Michel Golden (S/F) señala que la gestión debe estar siempre al servicio de una estrategia y diferencia la planificación estratégica, orientada por los objetivos a largo plazo, de la planificación operativa, orientada por los objetivos a corto plazo y para Aubert y Gaulejac (1993) gestión engloba una serie de elementos de diferente naturaleza: una estructura organizativa (modelo compuesto por múltiples elementos de interacción), una serie de prácticas de dirección (formas de regulación permitiendo la coexistencia de distintos proyectos, considerando el ambiente interno y externo), un sistema de representación (cultura organizacional, basada en principios y valores compartidos y aceptados) y un modelo de personalidad.

Considerando las definiciones anteriores la gestión se define como un sistema el cual incluye un conjunto de dimensiones, una estrategia y unos medios para alcanzar los

objetivos de la empresa. Sin embargo, la gestión como cuerpo teórico organizado y sistematizado y como disciplina moderna, tiene sus raíces en los estudios de la administración aplicada a las organizaciones industriales, representado en algunos autores tales como: Frederick, Taylor (1911); Henry, Fayol (1983); Elton, Mayo (1945); Peter, Drucker (1993, 1999, 2004); Peter, Senge (2005); Stephen, Covey (2014), y otros. Desde las posturas teóricas más clásicas representadas por Taylor (1911) y Fayol (1983), en donde el gestor o “management científico” se considera un actor idóneo, que, con sus capacidades excepcionales, le imprime dinamismo a la organización empresarial y es el único capaz de procurar la mayor prosperidad, no solo a la empresa sino a los trabajadores; hasta las más avanzadas concepciones, con Drucker (1999, 2004); Senge (2005) y Covey (2014), la noción de gestión ha experimentado grandes transformaciones, y lo seguirá haciendo, dado que las organizaciones también cambian.(Briceño;2019).

En relación a lo anterior, de acuerdo a Salgueiro (2001) la gestión es el conjunto de decisiones y acciones que permiten alcanzar los objetivos organizacionales, que han sido previamente planificados. Sin embargo, Amat (1992), añade la función del control y/o evaluación, por tanto, su enfoque de la gestión involucra acciones como: planear, organizar, dirigir y controlar y/o evaluar. Definición que complementa (Drucker, 1999, 2004) al señalar que la gestión pasa a ser una noción y práctica flexible, dinámica y activa, con suficiente poder para repensarse, reformularse y cambiarse, asimismo, amplificando su capacidad de comprensión y actuación organizacional.

No es sino a partir de la segunda mitad del siglo XX con los aportes de los autores Drucker (1993, 2004); Senge (2005); Covey (2014) y otros, la gestión como concepto y práctica superó las tradicionales acciones de planear, dirigir, controlar y/o evaluar a una organización y se suma la función de la auto evaluación, rediseño y re creación del propio concepto y práctica de la gestión.

Además, según los aportes de Huergo (S/F:2) gestionar no es exclusivamente administrar o gerenciar, ni simplemente organizar y, mucho menos, conducir. El autor resalta:

“... *gestionar* es más que conducir. La acción de *gestionar* atraviesa a toda la institución, en sus relaciones inmediatas, en la coordinación interna, en las maneras de establecer o de frustrar lazos de trabajo, comunidades de trabajo, en la selección de determinados medios, en el conjunto de opciones que se adoptan a la hora de interactuar con otras instituciones. No es sólo conducción o dirección, aunque las implique. Es coordinación de procesos de trabajo en el marco de una organización, donde se dan roles y tareas diferenciadas, que en principio pueden ser articuladas generando niveles de gestión” (Huerger, S/F:3).

Cuando la gestión se asocia a la estrategia da origen a la gestión o gerencia estratégica. Diferentes autores han escrito sobre el tema. En este orden de idea, Chiavenato y Sapiro (2011) afirman que la gerencia estratégica o planificación estratégica, exige el análisis de las organizaciones desde la perspectiva integral, así como la adopción de visiones ampliadas, adoptando y adaptando por parte de los tomadores de decisiones, modelos mentales que faciliten armonizar la visión del mundo y de sus participantes. Otro autor que define el término de gerencia estratégica es David (2016) quien indica que representa la formulación, ejecución y evaluación de las acciones que permitirán que una organización logre sus objetivos y ayuda a las organizaciones a sobrevivir en el mercado de forma astuta, identificando anticipadamente la necesidad de cambio y la capacidad de adaptación a estos cambios.

2.3.2. Principios

Los principios son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Se llaman así porque se hallan en el comienzo, en la base, de todo edificio moral o social. Es decir, se trata de preceptos fundamentales generalmente tenidos como beneficiosos no sólo para el individuo, sino para toda la humanidad. La mayoría de las doctrinas, religiones y códigos de algún tipo se basan en unos principios bien establecidos, que fundamentan y estructuran toda una cadena de valores, es decir, que le dan forma a un modo de estar en el mundo.

Según la enciclopedia concepto (2021), en el campo de la ética, los principios son el conjunto de normas generales y universales con las que los seres humanos orientan sus acciones y la conducta, dentro de un marco ético, moral y cultural determinado. Por otro lado, la ética es la filosofía que reflexiona sobre la moral, y pretende legitimarla, o deslegitimarla, a partir de unos principios éticos. Estos últimos son universales, ya que

deben ser compartidos y respetados por cualquier individuo independientemente de sus valores, de su moral, la ética se centra en la coherencia (no en el sentimiento), y por ello requiere unos principios éticos, pues busca legitimar la moral a partir de unos criterios que todo el mundo pueda respetar y compartir (Agullo;2014).

En relación a los principios éticos, suponen un determinado concepto de persona, a saber: un ser libre, que busca la autodeterminación, que tiene dignidad, que es sensible, social y aspira ser feliz. En este sentido, Agullo (2014) señala que usualmente se definen cuatro principios éticos que son el punto de partida de cualquier argumentación que permita legitimar acciones y procedimientos. Tales como:

- 1) El principio de autonomía. Este principio establece que toda persona es libre de hacer lo que quiera mientras esto no infrinja o interfiera la libertad de otro. Todos somos libres, pero lo que distingue esta autonomía del uso perverso de la libertad es su carácter universalizable.
- 2) El principio de no maleficencia. Este principio exige no hacer daño, y si no hay otra solución, se trata de crear el menor mal posible. El objetivo es no crear nuevos males ni aumentar los ya existentes, entendiendo por mal todo aquello que nadie querría para sí y que, por coherencia con la universalización de la autonomía, tampoco se desearía para los demás. Se está perjudicando a otras personas cuando se atenta contra la ética de mínimos creando situaciones que nadie querría para sí ni para nadie.
- 3) El principio de justicia. Este principio regula una distribución de los bienes fundamentales a los que todo ser humano debería tener derecho. Hay que garantizar igual libertad para todos y acordar que no es correcto tomar una decisión que empeore la situación de los que están peor. Además, para asegurarnos sobre la justicia de una decisión hay que contar con el consentimiento de todos los afectados, considerando que estos son libres para consensuar dicha decisión (que están en condiciones de información y simetría) y que comprenden todas las implicaciones de su aprobación. Por eso, este principio parte de los derechos humanos para lograr condiciones de información y simetría, es decir, unas condiciones en las que predomina la dignidad humana. .

- 4) El principio de beneficencia, en el ámbito empresarial este principio, propone buscar siempre el máximo de felicidad o de beneficio para el máximo número de personas. El principio de beneficencia complementa al de no-maleficencia: el primero parte de una visión positiva (busca hacer el bien, persigue lo que sería deseable) y el segundo parte de una visión negativa (busca no dañar o hacerlo en el menor grado posible). Este principio debe ser considerado posteriormente al de no maleficencia: primero no dañar y, luego, lograr la máxima felicidad. Sin embargo, el bien no siempre se percibe como tal por todo el mundo, y es importante recordar que no se puede imponer un bien moral: si no es deseado y es impuesto, no será ni bien ni moral. La beneficencia exige la autonomía y la justicia: el bien lo es por querido por el afectado.

A los principios anteriores se le añaden tres principios económicos los cuales impactan los niveles de satisfacción de los stakeholders (empleados, accionistas, clientes, proveedores, gobiernos y comunidades).

- 5) El principio de rentabilidad. Este principio exige la obtención de beneficios que permite la satisfacción de los accionistas, la evolución de una buena gestión de los empleados, y el logro de los objetivos económicos según el plan o incluso mejorándolo. Si una empresa no es rentable, no cumple en la misión el mejorar la calidad de vida de los stakeholders promoviendo la generación de riquezas, por lo menos no satisface los intereses de los accionistas y el beneficio económico forma parte esencial de estas riquezas.
- 6) El principio de calidad. Este principio exige la satisfacción de las expectativas de todos los stakeholders. Se trata ahora de administrar los recursos para lograr el objetivo de maximizar el beneficio optimizando los recursos pero sin añadir excesiva presión al sistema. En otras palabras, el grado de calidad final percibida por todos los stakeholders, considera a la vez el resultado (eficacia) y el proceso (eficiencia) para conseguirlo. Se trata de hacerlo lo mejor posible.
- 7) El principio de competitividad. Es importante recordar que para la propia supervivencia de la empresa hay que permanecer firmes en el mercado. Para ello habrá que buscar y revisar continuamente los estándares de eficiencia deseada logrando el máximo rendimiento a largo plazo con el mínimo de recursos y de manera efectiva. Este

principio pretende defender la viabilidad garantizando que se trata de una sólida inversión de futuro.

2.3.3. Valores.

El estudio o análisis del valor, como problema filosófico, se da a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Para Zeledón Ruiz (2001) la preocupación por los valores ha estado presente en el transcurrir de la historia de la humanidad. Sin embargo, su estudio sistemático (Axiología), se inició en el periodo indicado. El surgimiento de la Axiología implicó un importante descubrimiento en el campo filosófico: distinguir entre el ser y el valer (Frondizi ,1977).

Diversos especialistas en la materia tienden a definir el termino de valor. Por su parte, Ortega (1996), concibe el valor como una creencia básica a través de la cual interpretamos el mundo, se le da significado a los acontecimientos y a nuestra propia existencia. Además, Jiménez y col (2003), resalta, el valor es siempre el objetivo de una necesidad o de una aspiración, para orientar nuestro rumbo existencial y fundamentar nuestra propia construcción como personas. La formación de la persona se construye en base a los valores.

No obstante, Carreras y col (2009:20) señalan que el término valor, está relacionado con la propia existencia de la persona, afecta a su conducta, configura y moldea sus ideas y condiciona sus sentimientos. Se trata de algo cambiante, dinámico, que, en apariencia, hemos elegido libremente entre diversas alternativas. Depende, sin embargo, en buena medida, de lo interiorizado a lo largo del proceso de socialización y, por consiguiente, de ideas y actitudes que se reproducen a partir de las diversas instancias socializadoras.

Cuando se dice que algo tiene valor se afirma que es bueno, digno de aprecio y estimación. En el campo de la ética y la moral, los valores son cualidades que se pueden encontrar en el mundo que nos rodea. Los valores pertenecen en su estudio al campo de la ética, que juzga si las actuaciones de los seres humanos se rigen por algún marco coherente de principios o fundamentos de acción (Dussan;2012). De igual forma, los valores se traducen como metas transituacionales deseables, con distintos grados de

importancia, que actúan como principios rectores de la vida de las personas o de una institución (García y col., 2010).

Los conceptos anteriores son propios del campo de la filosofía, psicología, sociología, antropología y otras disciplinas, se asocian a los conceptos de la ética y de la moral, a las motivaciones, a las metas, las cogniciones, entre otros. Además, se resalta que lo que en un momento determinado puede ser para un individuo u organización un valor, este puede cambiar y lo más lógico es que lo haga, con el transcurrir del tiempo y de acuerdo a los cambios en el contexto.

Un valor se puede entender como algo deseable y estimable para una persona o para un grupo de personas, que crea una inclinación a la acción. Así, los valores aportan a la vida la dimensión del significar algo para alguien. Los valores proporcionan motivos, sirven de criterio, para seleccionar la acción, son algo que ocupa el centro de la propia vida, marcando su extensión y profundidad (Dussan,2012:26). Los valores no se inventan, sino que "los hay", son cualidades de las personas, las acciones, las instituciones o las cosas, que atraen cuando son positivos y repelen cuando son negativos. Como la justicia o la libertad, que atraen, mientras que la injusticia y la dominación repelen. (Cortina ;2006),

La Real Academia Española (RAE) (2021) define el valor como fuerza, actividad, eficacia o virtud de las cosas para producir sus efectos. Lo cual significa la posesión de cualidades positivas para desarrollar una determinada actividad. Para Dussan (2012) la palabra valor viene del latín "valere" que significa fuerza, salud, estar sano, ser fuerte, y agrega, que los valores son aquellas características, virtudes o cualidades que hacen que las personas, se inclinen por realizar acciones positivas o de mucha relevancia dentro de un grupo social, organización, comunidad, país y cualquier ámbito, como lo es el empresarial. La autora afirma que:

"Un valor es una convicción profunda del ser humano que determina su manera de ser y por lo tanto su conducta, es también una convicción que algo es digno de aprecio. Todos expresamos nuestros valores en comportamientos y opiniones que se manifiestan de manera espontánea y por ello se vuelve importante el analizar la relación entre los valores personales y los que promulga una organización" (Dussan, 2012: 5).

Por su parte, Schwartz y Bilsky (1990), al analizar diversas definiciones referidas al concepto de valor, observaron cinco componentes comunes a todas ellas. Los valores:

- a) son principios o creencias muy arraigadas en la personalidad del individuo, siendo la estructura cognitiva más abstracta;
- b) se refieren a estados de existencia o a modelos de conductas;
- c) trascienden a objetos, grupos de personas y acciones específicas;
- d) orientan la elección o la evaluación de conductas y acontecimientos y
- e) expresan intereses individuales, sociales o ambos a la vez

En relación a lo anterior, Pena (2008) establece una serie de características comunes a todos los valores. Tales como:

- a) Durabilidad: Los valores se reflejan en el paso del tiempo, son los que permanecen constantes.
- b) Integridad: Los valores son una abstracción íntegra en si misma.
- c) Flexibilidad: Los valores se adaptan dependiendo del tiempo y las necesidades.
- d) Dinamismo: Consecuentemente relacionada con la anterior, los valores pueden ser transformados o modificados dependiendo la época.
- e) Satisfacción: Surgirá siempre que las personas pongan en práctica algún valor, podemos considerarla como una forma de recompensa.
- f) Polaridad: Todos los valores podrán ser buenos o malos, dependiendo de cómo sean aplicados a la vida (si alguien se excede de caritativo, puede estar en problemas por estar fomentando su propia ruina económica).
- g) Jerarquía: En todas las sociedades, algunos valores tienen más peso e importancia que otros.
- h) Trascendencia: Por lo general los valores son transmitidos de generación a generación.
- l) Aplicabilidad: Los valores se pueden aplicar a cada una de las situaciones de nuestra vida cotidiana y de esta manera nos retroalimentamos para darle un verdadero significado al uso de estos.

J) Complejidad: Las personas deben utilizar su criterio para utilizar estas herramientas tan importantes.

Para García y col., (2010) los valores reúnen las siguientes características: a) Inherencia, a algo, son cualidades que no existen separadas, sino que necesitan otra realidad que las sostenga, b) Bipolaridad, presentan siempre dos polos, el valor y el contravalor o antivalor, ejemplo: belleza-fealdad, verdad-falsedad, entre otros, c) Trascendencia, trascienden los hechos o los objetos, de modo que ningún valor encarnado o realizado agota la esencia de sí mismo, ejemplo: el valor belleza no fue agotado ni siquiera por el artista Miguel Ángel, d) Apetibilidad, los valores atraen al hombre que los capta, tienen carácter contagioso, se irradian, e) Jerarquía, se pueden ordenar en una escala axiológica desde superiores hasta inferiores o viceversa.

Por otro lado, Schwart (2006) señala que los valores se conocen porque presentan las siguientes características: a) Creencias estrechamente relacionadas con las emociones, los afectos y las cogniciones; b) Son un constructo motivacional, por cuanto, son objetivos deseados que los individuos buscan alcanzar con acciones bien definidas; c) Trascienden las acciones y situaciones específicas, dado que, son metas abstractas. La cualidad abstracta de los valores los diferencia de las normas y actitudes, que están referidas a las acciones, objetos o situaciones específicas; d) Guían la elección y sirven como criterios para evaluar las acciones, las políticas, las personas, y los eventos; e) Generalmente están ordenados por prioridades e importancia con respecto a otros valores; f) la ejecución de una acción puede implicar, que en la misma acción puede estar inmerso más de un valor.

2.3.3.1. Clasificaciones de los valores.

Los valores admiten múltiples clasificaciones. Según su forma, pueden ser positivos, negativos, relativos, absolutos, determinados, indeterminados y subjetivamente determinados. Según su contenido podemos hablar de valores lógicos, éticos, estéticos, molares, entre otros.

De acuerdo con Ortega y Mínguez (2001), los valores se clasifican en:

- 1) Valores Vitales. Los seres humanos y animales, tienen instintos de conservación y de supervivencia. Se preocupan de la salud o la enfermedad, se habla de malestar o bienestar; son esenciales para todo ser humano acrecentar, proteger y cuidar de su vida, lo esencial de los valores vitales es la protección de la vida.
- 2) Valores Económicos. Los aspectos económicos están presentes cuando se refieren a la abundancia o la escasez, cuando se habla de caro o barato. La esencia del valor económico es la búsqueda de la seguridad.
- 3) Valores Intelectuales. Verdad o falsedad, certeza o probabilidad, subjetividad u objetividad, son valores que tienen que ver con el aspecto intelectual del análisis de los valores; es decir, cuando se busca comprender la realidad que nos circunda o lo que somos. La esencia del valor intelectual es la búsqueda de la verdad.
- 4) Valores Estéticos. Belleza o fealdad, agrado o desagrado hacia las manifestaciones artísticas, contiene dos dimensiones: la del creador y la del espectador. La esencia del valor estético es la búsqueda de la belleza.
- 5) Valores Éticos. Justo o injusto, honesto o deshonesto, respeto a uno mismo y a los demás o agresión, supone la realización de lo ético a fin de entender la vida en función de derechos y obligaciones. Lo esencial del valor ético es la búsqueda del bien.
- 6) Valores Sociales. Democracia o tiranía, soledad o convivencia, egoísmo o solidaridad. Los valores son una realidad de la existencia y se hace la clasificación para entenderlos entremezclándose con la realidad cotidiana. Constituyen las intenciones de los actos humanos, haciendo juicios de valor al elegirlos. Estos no son solamente un contenido, sino un proceso de realización y búsqueda cotidiana.

Continuando con otras clasificaciones de los valores, García Guzmán (2002) propone la siguiente:

- 1) Valores Instrumentales. Son aquellos que sirven de medio para alcanzar otros valores superiores.

- 2) Valores Vitales. Se refieren a la instalación del sujeto en el mundo y a su relación placentera con el entorno.
- 3) Valores Sociales. Son los que tienen que ver con las normas de convivencia entre las personas y sus relaciones con ellas.
- 4) Valores Estéticos. Se refieren a la creación de lo bello o su simple contemplación.
- 5) Valores Cognoscitivos. Tienen que ver fundamentalmente con el conocimiento de la realidad y de las leyes que organizan esa realidad tanto externa como internamente.
- 6) Valores Éticos. Conforman unas guías de comportamiento que busca regular la conducta de los individuos en la sociedad. No se les debe confundir con los morales, que tienen que ver con lo considerado bueno o malo per se. Por el contrario, los valores éticos tienen que ver con el comportamiento humano y con la complejidad de la toma de decisiones, en un mundo en que bien y mal son posiciones relativas.

En ese sentido, los valores éticos como guía de comportamiento, permiten saber cuándo y cómo actuar responsablemente frente a diversas situaciones.

Entre los valores éticos, se pueden mencionar la responsabilidad, la honestidad, el respeto, la solidaridad, la integridad, compasión, altruismo, inclusión, amabilidad, congruencia personal, respeto por los demás, la justicia, la equidad, libertad, autonomía, igualdad, solidaridad, conciencia moral, reciprocidad, la fidelidad, la franqueza, el amor, entre otros.

- 7) Valores Morales. Están compuestos por un conjunto de normas y costumbres que se transmiten desde la sociedad a los individuos, a fin de que sean respetadas y cumplidas. Estos valores buscan mantener el equilibrio de las buenas conductas de las personas para que diferencien lo bueno y lo malo, así como, lo justo y lo injusto.

En relación a lo anterior, se afirma que los valores morales presentan una bondad o maldad intrínseca; siendo en el fondo, los que impregnan toda la escala de valores en un sentido, pues todas las preferencias se hacen sobre la base de que se consideran "buenas" para el sujeto o la colectividad o "justos" y aparecen como "derechos" o "deberes", siendo la elección entre los polos axiológicos la esencia de la "libertad". Esta

última categoría parece ser la que abarca o está en la raíz de todas las escalas de valores de que se ha hablado en las últimas décadas.

Los valores morales de una sociedad son cambiantes y tienen que ver con su historia cultural y religiosa. Se asocian a lo que se considera aceptable, de buen gusto, correcto o aceptable por el conjunto social, independientemente de las razones y atenuantes del caso. Como ejemplos de este tipo de valor se resaltan el reconocimiento de los derechos y libertades fundamentales.

Para efecto de la presente tesis doctoral se tomará como referencia esta clasificación. Considerando que la variable teórica de estudio (capital ético) está conformado por los valores éticos - morales.

Por último, Rokeach (1973) señala que los valores son “creencias duraderas acerca de formas específicas de conducta o estados finales de existencia que son personal y socialmente preferibles” y los clasificaba en dos categorías, dependientes del nivel de abstracción de las metas o estados finales a las que hacen referencia. Así, establece dos categorías:

- 1) Valores Instrumentales: Hacen referencia a comportamientos deseados y engloban a los valores de competencia personal (son más generales y se transforman en modos de conducta deseables y que mejoran la autoestima del sujeto): inteligencia, capacidad, racionalidad, curiosidad, imaginación, y a los valores morales (más individuales que los anteriores, su no consecución provoca sentimientos de culpa): honestidad, responsabilidad, cariño).
- 2) Valores Finales o Terminales: Representan fines o metas generales y reflejan los modos ideales de existencia por lo que generan autoconcepciones más significativas y persistentes en el sistema cognitivo de los individuos. Este autor los subdivide en valores personales (que describen las metas más beneficiosas para el individuo): felicidad, armonía interior, satisfacción con la tarea realizada, y en valores sociales (que representan estados deseados dentro del ámbito relacional del individuo): seguridad familiar, paz, igualdad, justicia.

2.4. Capital ético.

El capital en una empresa es el conjunto de activos tangibles e intangibles que generan o generaran valor para una empresa en el futuro. En este sentido, incluye el capital físico, financiero, humano y social, pero también al capital ético.

La autora Cortina (1998), destaca que las experiencias de especulación, corrupción, intoxicación alimentaria, desastres medioambientales, falta de veracidad en la publicidad, han develado a la sociedad la necesidad de que las empresas actúen conforme a principios y valores éticos. La ética es una disciplina filosófica, cuyo objeto de estudio es la moral. Para la Real Academia de la Lengua es la parte de la filosofía que trata del bien y del fundamento de sus valores. Para la European Business Network, EBEN, la ética en los negocios es una reflexión sobre prácticas que implican normas y valores de los individuos, empresas y sociedad.

Por otro lado, las empresas deben tener una meta situada más allá del beneficio monetario: el objetivo que le da sentido es el de contribuir a generar una buena sociedad. Al fin y al cabo, las personas se afanan por ser felices, y una buena sociedad, una sociedad justa, es aquella cuyos miembros pueden llevar adelante sus proyectos de vida feliz. Aquí entra en juego la ética empresarial la cual engloba una serie de valores y principios éticos, por los cuales se rige una empresa a la hora de llevar a cabo sus acciones y actividades. Además, les permite alcanzar un compromiso social (Cortina;2008).

En relación a lo anterior, la ética empresarial es una parte indispensable en una empresa y el conjunto de principios éticos, de valores éticos y morales y el respeto a las normas legales, forman el capital ético, sin embargo, poco se habla de este tipo de capital.

Para la autora Cortina (2008), componen al capital ético los valores morales que una sociedad pluralista comparte desde la diversidad de proyectos de vida buena. Sus componentes, deberían ser sustrato de la condición humana: compasión, reciprocidad, otreidad, justicia, beneficencia, respeto, altruismo, entre otros.

2.4.1. Normas legales que rigen la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador

Con la finalidad de comprender, la función y características de las distintas disposiciones legales que rigen la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, se debe en primera instancia destacar, la importancia universal que se le concede en todos los países, a las leyes, reglamentos, decretos, al igual que, a cualquier instrumento legal, como los principios rectores de la buena convivencia en sociedad, de la observancia de una conducta apegada a la ética y al bien común, y, como garantes de la probidad en las actuaciones, especialmente en las que corresponde al ciudadano común y dentro de estas a los profesionales farmacéuticos de la citada región ecuatoriana.

Las normas que rigen la convivencia entre las personas, fueron importantes desde tiempos remotos dado que la gente necesitaba aprender a vivir en sociedad. Las personas no son individualidades aisladas y autosuficientes, que puedan prescindir de los demás para vivir, pues dependen de todos, especialmente de todos aquellos seres humanos con los cuales interactúa y se relaciona cotidianamente y en el contexto de un territorio específico. Así es como, la condición de humanidad la adquiere el ser humano debido al frecuente contacto con los demás. Pero para convivir en el marco del respeto a la libertad tanto propia como ajena, se necesitan normas y reglas que señalen aquello que está permitido, a la par que, busquen impedir el perjuicio mutuo y esto se relaciona con las nociones del bien y del mal, implícitas en los valores éticos.

Así como hay principios normativos de validez universal, también es cierto, que cada sociedad genera sus propias leyes y normas de actuación, que sirven como elementos referenciales que guían la conducta dentro de la familia, la escuela, la empresa, las asociaciones laborales, gremiales y sindicales, el ejército y en todo tipo de organizaciones, con lo cual es preciso afirmar que no existe organismo alguno que pueda deshacerse del cumplimiento de ciertas leyes o normativas, sin el temor de incurrir en la anarquía o ser sancionados. Por tanto, resulta imprescindible comprender que las normas legales se han hecho para el cumplimiento de todos y no para unos pocos.

En este sentido según la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC por sus siglas en idioma inglés) “La ley es un sistema de reglas reconocido por la sociedad y aplicado a través de algún tipo de sanciones (UNODC, 2019: 3). “La ley es la norma o regla que se aprueba a través de procedimientos específicos por la autoridad de un Estado y que contiene regulación determinada de ciertos ámbitos de la vida de las personas” (Economipedia, 2022:1). La aprobación de una ley requiere de requisitos formales, es decir, debe cumplir con el correspondiente proceso estipulado en la constitución de ese país para que sea una ley válida; pero también, requiere de condiciones materiales que la hagan viable. Es decir, debe cumplir con las características establecidas para su contenido (Economipedia, 2022). Las características de las leyes pueden resumirse en que son:

Impersonales: No son nominales. No están dirigidas a regular las actuaciones de personas en específico o de un solo ente, sino que su finalidad es regular al conjunto de la sociedad en cualquiera de sus aspectos.

Obligatorias: Tienen carácter vinculante, es decir, son de cumplimiento obligatorio por todos los ciudadanos. Para que sea efectiva una ley, debe ser de imprescindible cumplimiento por la totalidad de las personas de una jurisdicción específica.

Abstractas: No están referidas a supuestos concretos o particulares, sino que parten de generalidades, en las cuales se pueden insertar casos concretos con sus especificidades.

Generales: Son dictaminadas con el propósito de que sean cumplidas por toda la población, a la cual hace referencia dicha regulación, vale decir, que son válidas dentro de determinados contextos o jurisdicción político-administrativa.

Públicas: Deben ser del dominio público. Por tanto, deben ser publicadas para que sean del conocimiento de toda la población, puesto que si no son difundidas no puede exigirse su obligado cumplimiento (Economipedia, 2022).

Aunque existe una relación estrecha entre ley y ética ambas no son idénticas, pues pueden acontecer hechos que siendo legales no son éticos, y viceversa, pueden ocurrir

situaciones que siendo éticas no son legales. En este sentido es preciso comprender que “Es evidente que los dominios de la ley y la ética están relacionados, ya que ambas reflejan valores y orientan el comportamiento, pero ciertamente estos dominios no son coextensivos” (UNODC, 2019: 3). En ocasiones, las leyes parecen transigir en comportamientos antiéticos y dañinos, y en otras circunstancias, la aplicación de algunas leyes imperfectas conduce a cuestionarse sobre si las personas deben cumplirlas o tratar de cambiarlas (UNODC, 2019), acción esta última para la cual se prevén mecanismos legales, con lo cual puede afirmarse que las leyes siempre son objeto de mejoras y perfeccionamiento.

De acuerdo al citado organismo internacional, pueden establecerse diferencias básicas entre la ética y la ley. Es el caso, que, a diferencia de la ética, las leyes contemplan y defienden valores, como la vida, la defensa de los derechos y el resguardo de la propiedad, pero, las disposiciones legales, usualmente determinan expectativas de comportamiento más bajas que los requerimientos que impone la ética. Esta ampliación del espectro de expectativas que la ética comprende, puede manifestarse, por ejemplo, en que la posesión y el ejercicio de valores éticos involucra actos, como prestar auxilio a un extraño que se encuentra en una situación de peligro o necesidad, a diferencia de la ley la cual no obliga a prestar ayuda. Si bien es cierto, que tanto la ética como la ley prescriben tanto de forma tácita como explícita respectivamente, que las personas se inhiban de matar injustamente a otra persona, también es cierto que, la violación de un valor ético puede ser vista como una acción reprobable que tiende a generar rechazo sin que deba ser castigado.

Conforme a la UNODC (2019), la no observancia de las leyes implica que transgredir una norma legal involucra la imposición de sanciones claramente establecidas y definidas en los códigos penales que orientan a los sistemas judiciales, entre ellas multas civiles, imposición de compensaciones a las partes lesionadas o acciones de remediación y resarcimiento en caso de daño al ambiente o a bienes públicos, prisión e incluso la pena de muerte en algunos países para casos más extremos. Debido a que la violación de las leyes implica sanciones y penalidades mucho más severas, que la transgresión de las reglas éticas, en la práctica únicamente se criminalizan aquellos

comportamientos que la sociedad estima como realmente dañinas o impropias, quedando la transgresión a la ética sin ningún tipo de castigo.

Ello involucra, que algunas personas en su desempeño, exhiben verdaderos conflictos éticos que por muy condenables que sean, no son penalizados, dejando con ello un margen a la libre reproducción de estos comportamientos, entendidos como no éticos pero que analizados bajo la mirada jurídica se encuentran dentro del marco de la ley. Existen ejemplos cuestionables de comportamientos antiéticos, en donde la ley no tiene el deber de castigar como cuando una persona se inhibe de hacer el bien, aunque nada le impida hacerlo. De acuerdo con la UNODC (2019), las leyes deben salvaguardar los derechos de las personas contra las violaciones, de tal manera que mientras los individuos no quebranten los derechos de los otros, tienen derecho a disfrutar su libertad de actuar como quieran.

No obstante, otros criterios se establecen cuando una acción o práctica en cualquier ámbito de la actuación humana, además de ser poco o nada ética, también puede ser calificada como corrupta, por infringir un daño a personas, bienes, ambientes, organismos y otros. En estos casos, la ética y la aplicación de la ley confluyen en un mismo fenómeno, para sancionar a la corrupción. Un ejemplo, son “los numerosos casos de corrupción y conflictos de interés en la distribución de medicamentos y equipos médicos” (Pitta, 2021: 1). Al intentar indagar sobre las causas de la corrupción esta autora argumenta que, el comportamiento corrupto puede deberse principalmente a la incidencia de un entorno social, en el cual se propician las desviaciones éticas pero que **no se penalizan**, y, que antes por el contrario son percibidas moralmente como algo normal. Es decir, las particularidades ideológicas de la sociedad en las que viven las personas ejercen un peso determinante en el comportamiento, tal como son, los aspectos psicológicos que gobiernan la vida cotidiana los individuos, entre los cuales está la búsqueda incesante y por cualquier medio del dinero.

De acuerdo a Pitta (2021), la corrupción puede entenderse bajo lo que se suele denominar el triángulo del fraude, que comprende tres requisitos: oportunidad, presión y racionalización, los cuales, al estar reunidos crean el ambiente propicio para la ejecución de actos turbios. Este triángulo se hace presente como una condición habitual en la vida

profesional y social y, suele ser más común en unos ambientes sociales y organizacionales que en otros. Se alimenta de las condiciones sociales (contexto), o macroambiente en el que los individuos desarrollan sus actividades cotidianas y que lo condicionan indefectiblemente, aunado a las especificidades organizativas relacionadas con el microambiente en el cual se desempeñan las personas, que pueden ser la empresa, la comunidad, una entidad financiera, una iglesia, un ministerio, un centro de salud privado, organismo público o asociación cualquiera. Es por ello, que:

“La neurociencia corrobora lo que siempre se ha sabido empíricamente: una sociedad que opta por adoptar un sistema legal y una orientación jurisdiccional indulgente con el crimen educa mal a sus ciudadanos, reduciendo su capacidad neuronal para censurar los impulsos de practicar actos ilegales o poco éticos en busca de recompensas individuales. La impunidad está en la base del vaciamiento ético de la sociedad” (Pitta, 2021: 2).

Al relacionar ética, corrupción y ley puede constatarse que existe un fuerte vínculo entre estos tres aspectos. Es así, que cuando la ley castiga a la corrupción, paralelamente está penalizando un acto o práctica no ética, que tiene amplias repercusiones negativas para un colectivo o para una individualidad. La corrupción es éticamente condenable, por cuanto va en contra de la razón correcta, que indica que las personas no deben apropiarse de lo que está destinado al bien público, a costa de mitigar las necesidades o expectativas individuales o personales. Con lo cual, resulta éticamente cuestionable sacrificar el bien común por la codicia o ansias de poder personal de uno o pocos individuos.

La industria farmacéutica es un sector muy sensible a la ejecución de actos de corrupción, aspecto que ha podido comprobarse con mayor énfasis en países latinoamericanos como Ecuador. El fenómeno de la corrupción tiene una larga data en diversos países, pero el problema de la corrupción en el sector farmacéutico, ha hecho emergencia desde hace varias décadas, asociado a la gran prosperidad que representa esta industria y a las grandes posibilidades de enriquecimiento que este sector conlleva, no obstante, en las actuales circunstancias de emergencia sanitaria mundial, la corrupción del sector farmacéutico ha sido aún más patente.

2.4.2. Normas legales que consagran el ejercicio de la ética en el sector farmacéutico de Ecuador

En vista de no haber encontrado en la legislación ecuatoriana ninguna norma legal, destinada a regular la gestión del capital ético, como tampoco a reglamentar al capital ético ni en organismos del Estado, ni en las empresas privadas, en esta sección se procede a documentar los diversos dispositivos legales hallados, que hacen alusión al aspecto de la ética, así como aquellos que busquen normar los elementos éticos dirigidos a combatir la corrupción en este país y a adoptar buenas prácticas desde el punto de vista ético, por ser estas normativas las que más se acercan (de una forma indirecta) a la noción y al tratamiento de la gestión del capital ético en las distintas organizaciones, específicamente, a las empresas que pertenecen al sector farmacéutico de Guayaquil, Ecuador.

En primer lugar, dada la importancia que la constitución como ley marco tiene en todo país, es preciso considerar lo que la vigente Constitución de la República de Ecuador de 2008, contempla en el artículo 3, numeral 4 como deberes primordiales del Estado, a saber, “Garantizar la ética laica como sustento del quehacer público y el ordenamiento jurídico” (Asamblea Constituyente, 2008: 9). Mientras que en su numeral 8, del mismo artículo de la citada carta magna de este país, la constitución se obliga a “Garantizar a sus habitantes el derecho a una cultura de paz, a la seguridad integral y a vivir en una sociedad democrática y libre de corrupción” (Asamblea Constituyente, 2008: 9). De igual modo, en el artículo 233, prevé que:

“Ninguna servidora ni servidor público estará exento de responsabilidades por los actos realizados en el ejercicio de sus funciones o por omisiones, y serán responsable administrativa, civil y penalmente por el manejo y administración de fondos, bienes o recursos públicos. Las servidoras o servidores públicos y los delegados o representantes a los cuerpos colegiados a las instituciones del Estado, estarán sujetos a las sanciones establecidas por delitos de peculado, cohecho, concusión y enriquecimiento ilícito. La acción para perseguirlos y las penas correspondientes serán imprescriptibles y en estos casos, los juicios se iniciarán y continuarán incluso en ausencia de las personas acusadas. Estas normas también se aplicarán a quienes participen en estos delitos, aun cuando no tengan las calidades antes señaladas” (Asamblea Constituyente, 2008:122).

El sector farmacéutico ecuatoriano, que representa a los laboratorios extranjeros de producción de fármacos con sede en Ecuador, cuenta con un código de conducta que incluye las directrices de actuación y rige a estos laboratorios en sus actividades cotidianas. Este código fue creado por la Corporación de la Industria Farmacéutica de Investigación e Innovación ecuatoriana (IFI-IFPMA) (2019). Esta última, es una organización establecida en el Ecuador en la década de los 80s, en representación de los laboratorios farmacéuticos de investigación, biotecnología y vacunas de Europa, Estados Unidos y Asia, los cuales se encuentran, a su vez, adscritos a la Federación Internacional de la Industria del Medicamento (IFPMA, por sus siglas en idioma inglés) (IFI-IFPMA, 2019). Las empresas farmacéuticas (laboratorios) extranjeros que tienen sus operaciones en el país y que son miembros de la IFI son: “Bayer, Baxter, Boehringer-Ingelheim, GlaxoSmithKline, Grunenthal, Janssen, Merck C.A., Merck Sharp & Dohme, Novartis, Novo Nordisk, Pfizer, Quifatex, Sanofi y Takeda” (IFI-IFPMA, 2019: 56).

Estos laboratorios forman parte del grupo de organizaciones que lideran la investigación en biotecnología a nivel mundial, actividades de investigación que sin duda está cambiando radicalmente los paradigmas científicos en el campo de la medicina, y que está modificando drásticamente la orientación de los tratamientos con alternativas terapéuticas, que previenen problemas sanitarios y restituyen la salud a millones de personas alrededor del mundo (IFI-IFPMA, 2019). De acuerdo a este organismo, este conjunto de empresas farmacológicas se fundamenta en la ética, la calidad y la responsabilidad en el acceso a los medicamentos, representando estos, los ejes sobre los que se edifica la labor de muchos ecuatorianos que, con su trabajo, constituyen la esencia de estos laboratorios de investigación, aspecto este, que las convierte en emprendimientos ágiles, productivos y plenamente responsables con la salud de la nación.

De acuerdo a IFI-IFPMA (2019), este código de conducta es producto de la reflexión y el compromiso de los laboratorios farmacéuticos asociados a la IFI en Ecuador, en un intento mancomunado que busca generar un comportamiento acorde, a las diversas interacciones de estos laboratorios con los profesionales de la medicina y otros stakeholders, como son las organizaciones de pacientes, de tal forma que se pueda lograr

que esta conducta sea adecuada, transparente y ética, y, que sea percibida como tal por sus clientes y demás relacionados con sus actividades.

El presente código de conducta del año 2019 parte de la actualización, robustecimiento y expansión de su alcance, por cuanto su *ethos*, replantea su enfoque basado en un marco normativo para transformarlo en una cultura sustentada en la integridad, los valores, los principios y ante todo, parte de la confianza, producto de decisiones éticas como requisito indispensable en las relaciones con la comunidad de la salud, conformada por médicos, pacientes, sector gubernamental y cada uno de los actores que la integran (IFI-IFPMA, 2019).

De acuerdo al citado organismo, el *ethos* y la ética que arropan a este código de conducta, parte de valores como: confianza, integridad, innovación, calidad, atención, respeto, privacidad, educación, honestidad, dialogo, transparencia, responsabilidad y equidad. En este código que rige las actuaciones de los laboratorios extranjeros que tienen representación en Ecuador, se declara expresamente que:

“La promoción ética de los medicamentos es vital para la misión de la industria farmacéutica de ayudar a los pacientes mediante el descubrimiento, desarrollo y promoción de nuevas medicinas. La promoción ética contribuye a garantizar el acceso de los profesionales sanitarios a la información que precisen, el acceso de los pacientes a los medicamentos que necesiten y que los medicamentos se prescriban y utilicen de forma que proporcionen los máximos beneficios sanitarios a los pacientes” (IFI-IFPMA, 2019: 14).

El código de conducta diseñado por este organismo, incluye ciertas actividades que son definidas en el mismo como buenas prácticas, basadas en la ética y que se mencionan a continuación:

“La investigación en seres humanos, incluidos los ensayos clínicos y estudios observacionales, no se debe confundir con la promoción. Los estudios clínicos se efectuarán en respeto al derecho de las personas de no ser objeto de pruebas, ensayos clínicos, de laboratorio o investigaciones, sin su conocimiento y consentimiento previo por escrito” (IFI-IFPMA, 2019: 19).

En relación al apoyo que presta la industria farmacéutica a la educación continua de los profesionales de la medicina, este código prevé que en efecto los laboratorios afiliados a la IFI-EFPMA en el Ecuador, si practican la ayuda a los profesionales de la medicina a seguir con sus estudios de Educación Médica Continua (EMC), proporcionándoles materiales con contenido honesto, equilibrado y objetivo, en el que se expresen las diversas teorías y opiniones reconocidas, de información médica, científica o de otro tipo que pueda contribuir a mejorar la atención al paciente. Sin embargo, esta acción es parte de la promoción la cual sólo debe propiciar de forma imparcial, el uso adecuado de los productos farmacéuticos que producen dichos laboratorios, sin exagerar sus propiedades, describiendo su verdadera naturaleza, composición, calidad y origen, a fin de evitar falsas expectativas en torno a sus cualidades o beneficios. Además, advierten que:

“No se pueden entregar u ofrecer contra prestaciones económicas o en especie (incluyendo becas, subvenciones, colaboraciones, contratos de consultoría o de formación o relacionados con el ejercicio profesional) a un profesional sanitario a cambio de que prescriba, recomiende, adquiera, dispense o administre productos o de que se comprometa a seguir haciéndolo” (IFI-IFPMA, 2019: 20).

En relación al suministro de medicamentos, que aún no han transitado por las debidas fases de prueba y ensayo, y que no han sido aprobados para su consumo, este código contempla que: “No se debe promocionar ningún producto farmacéutico para su uso en un país determinado hasta que se haya concedido en ese país la autorización de comercialización para el uso mencionado”. Además, el código de conducta prescribe que “Los profesionales sanitarios de países en desarrollo deben tener acceso a datos similares a los que se comunican en países desarrollados” (IFI-IFPMA, 2019: 22). Y con respecto a la fidelidad de la información contenida en la promoción de productos farmacéuticos, este código expresa que:

“La información promocional debe basarse en una evaluación actualizada de toda la evidencia relevante y debe reflejar claramente dicha evidencia. No debe confundir por distorsión, exageración, énfasis indebido, omisión o en cualquier otra forma. Se debe evitar por todos los medios cualquier ambigüedad.... Se deben evitar por lo general descripciones como “seguro”, “sin efectos secundarios”, “el producto de mayor elección”, “el único”, “el más frecuentemente recomendado”, “el mejor”, “totalmente

confiable”; “el más efectivo”, “famoso”, “totalmente seguro”, “es bueno”, “nuevo”, entre otras, que en cualquier caso se deben valorar adecuadamente” (IFI-IFPMA, 2019: 22).

En torno al patrocinio de eventos por parte de algunas empresas farmacéuticas, el código de conducta expresa que tienen una incidencia importante, dado que suelen auspiciar estos eventos para contribuir con la actualización profesional de los médicos, y, que los mismo tienen fines científicos y educativos, y/o informar a los profesionales sanitarios sobre los productos farmacéuticos. “El patrocinio a un profesional sanitario no está condicionado a la obligación por parte de éste de prescribir, recomendar o promocionar un producto farmacéutico” (IFI-IFPMA, 2019: 26).

De igual modo, en relación a los congresos, simposios y otros eventos auspiciados y financiados por las farmacéuticas, no incluye “otras actividades sociales, de entretenimiento y ocio, no deben ser prestadas o pagadas por las empresas miembros. No se debe ofrecer a un profesional de la salud ningún tipo de compensaciones por prescripción” (IFI-IFPMA, 2019: 26). Asimismo, “las empresas no deben pagar costo alguno relacionado con personas que acompañen a los profesionales sanitarios invitados, excepto en casos de necesidad médica” (IFI-IFPMA, 2019: 26). En este sentido:

“Los simposios, congresos y otras reuniones para profesionales sanitarios, que sean organizados o patrocinados por una empresa, deben tener un contenido ético. Estos programas tienen como propósito fundamental el facilitar el constante aprendizaje de los profesionales sanitarios para el beneficio final de los pacientes. No se deben utilizar esos fondos para influir o recompensar al destinatario por la prescripción o recomendación de un producto farmacéutico determinado” (IFI-IFPMA, 2019: 25).

En cambio, el citado código de conducta acepta que los médicos “pueden participar como consultores y asesores para servicios tales como conferencistas en y/o presidir reuniones y eventos, participar en estudios médico/científicos, ensayos clínicos o servicios de capacitación, y participar en estudios de mercado donde dicha participación implique remuneración” (IFI-IFPMA, 2019: 26). Pero advierte que: “la contratación del consultor para proporcionar el servicio relevante no debe ser un incentivo para prescribir, recomendar, comprar, suministrar y / o administrar ningún medicamento” (IFI-IFPMA, 2019: 27).

Tal como se ha señalado con anterioridad en la investigación realizada por Román et al., (2020) en la industria farmacéutica ecuatoriana es una situación frecuente, y, es visto como algo natural entre sus empleados, el que esta industria realice regalos a los profesionales de la medicina. Tal como lo prevé este código de conducta, están permitidos los obsequios, pero, “los artículos en esta sección, donde sea permisible, nunca deben constituir un incentivo para prescribir, recomendar comprar, suministrar, vender o administrar un producto farmacéutico” (IFI-IFPMA, 2019: 28). No obstante, también aclaran que:

“Los obsequios para el beneficio personal (tales como boletos deportivos o de entretenimiento, artículos electrónicos, obsequios de cortesía social, etc.) de los Profesionales sanitarios (ya sea directamente o a través de clínicas e instituciones) están prohibidos. También se prohíbe proporcionar u ofrecer efectivo, equivalentes de efectivo o servicios personales” (IFI-IFPMA, 2019: 28).

De igual forma, en cuanto al regalo de artículos con motivos promocionales de algún producto farmacológico, el mencionado código de conducta de la IFI-IFPMA (2019) ecuatoriana, establece que:

“Un artículo de promoción es un ítem no monetario otorgado con un propósito promocional (que no incluye materiales promocionales como se define en los artículos 5 y 6). Proporcionarlos u ofrecerlos a los Profesionales sanitarios en relación con la promoción de medicamentos bajo receta está prohibido Pueden proporcionarse u ofrecerse a los Profesionales sanitarios artículos de promoción de un valor y cantidad mínimos únicamente para la promoción de medicamentos de venta libre, si es relevante para la práctica del Profesional sanitario” (IFI-IFPMA, 2019: 28).

En relación al obsequio de artículos de utilidad médica, no representa una actividad antiética “siempre que tengan un valor modesto, que no compensen prácticas comerciales de rutina y que sean beneficiosos para mejorar la prestación de servicios médicos y para la atención de los pacientes” (IFI-IFPMA, 2019: 29). Estos artículos de utilidad médica:

“Se pueden ofrecer un máximo de dos veces por año, incluso si cada elemento individual es apropiado, y en un valor equivalente hasta 10% de un Salario Básico Unificado (SBU), más impuestos. Los artículos de utilidad

médica pueden incluir el nombre de la empresa, pero no deben tener la marca del producto, a menos que el nombre del producto sea esencial para el uso correcto del artículo por parte del paciente” (IFI-IFPMA, 2019: 29).

Los ítems informativos o educativos tales como artículos de revistas, libros y otros proporcionados a los profesionales de la medicina, “para su educación médica continua o para la educación de los pacientes sobre enfermedades y sus tratamientos pueden ser ofrecidos por las empresas miembro siempre que los artículos sean principalmente para fines educativos y no tengan un valor independiente” (IFI-IFPMA, 2019: 29). En relación con los libros su valor y el de las suscripciones de las revistas estas “no debe sobrepasar el equivalente a 50% de un Salario Básico Unificado (SBU), más impuestos y pueden ofrecerse máximo una vez por año. Lo mismo aplica para otros artículos informativos o educativos” (IFI-IFPMA, 2019: 29).

En torno a la entrega de muestras gratuitas por parte de los laboratorios adscritos a la IFI-IFPMA ecuatoriana, son acciones que están permitidas en el citado código de conducta, y, en consecuencia, no representa una práctica no ética regalar muestras gratuitas de un medicamento determinado “a los profesionales sanitarios autorizados a prescribir ese producto con el objeto de mejorar la atención de los pacientes” (IFI-IFPMA, 2019: 30). Sin embargo, “las muestras deben estar marcadas como tales a fin de que no puedan venderse o utilizarse en forma inadecuada” (IFI-IFPMA, 2019: 30). De igual forma, las empresas farmacéuticas deben poder contar, con sistemas de control, seguimiento y evaluación que incluya las muestras médicas entregadas a los médicos, incluidos los dispositivos apropiados para ejercer un control de estas muestras cuando estas se encuentran en manos de los visitantes médicos (IFI-IFPMA, 2019). Por otro lado, “Se prohíbe la entrega de muestras médicas a dependientes de farmacias” (IFI-IFPMA, 2019:30).

Además, el código de conducta de la IFI-IFPMA (2019) intenta garantizar el fiel cumplimiento de lo previsto en este, al estipular que las empresas farmacéuticas deberán designar a un empleado con conocimientos y competencias adecuadas, para que asuma la responsabilidad de vigilar sobre la correcta aprobación, de todas las comunicaciones promocionales al interior de la empresa y ante los órganos sanitarios competentes. En otro orden de ideas, el mencionado código de conducta estipula y delimita el marco de

las interacciones entre las empresas farmacéuticas y las asociaciones de pacientes, estableciendo que el código de conducta de la IFI-IFPMA del año 2019:

“...cubre las actividades llevadas a cabo por las empresas farmacéuticas o por sus filiales, fundaciones, asociaciones, institutos, agencias proveedores o terceros vinculados a ellas, de las que puedan derivarse, directa o indirectamente, colaboraciones apoyos y/o contraprestaciones de cualquier tipo con las Organizaciones de Pacientes (IFI-IFPMA, 2019:32).

Igualmente, con relación a estos aspectos que norman la relación de las empresas farmacéuticas con las asociaciones de pacientes, la IFI-IFPMA (2019) establece ciertos principios a tener en cuenta. Los principios declarados son los siguientes:

- a) Respeto a la autonomía de las Organizaciones de Pacientes y a su independencia para su constitución, establecimiento de políticas y programas de trabajo.
- b) La industria farmacéutica no solicitará, ni las Organizaciones de Pacientes asumirán, la promoción específica de un medicamento.
- c) Cualquier apoyo unilateral a las Organizaciones de Pacientes no deberá ser condicionado de manera alguna.
- d) Todas las colaboraciones, financieras o de cualquier tipo, prestadas por una empresa a una Organización de Pacientes, así como los objetivos y el alcance de dichas colaboraciones, deberán ser transparentadas.
- e) Las empresas miembros de IFI no podrán participar, promover o patrocinar a las Organizaciones de Pacientes, o a los pacientes en lo individual, para inducir en beneficio propio o de terceros la prescripción y la incorporación o exclusión de medicamentos e insumos para la salud, en los cuadros básicos de las instituciones públicas, y mecanismos equivalentes en el sector privado.
- e) No se podrá inducir a través de las Organizaciones de Pacientes, o de pacientes en lo individual, a la compra de un medicamento o insumo para la salud por instituciones del Sector Salud.

- g) No se podrá solicitar a las Organizaciones de Pacientes que sean dependientes de un miembro, exigiendo exclusividad en los patrocinios.
- h) Las empresas miembros de IFI exigirán a las Organizaciones de Pacientes que soliciten sus aportes, la obligación de informar el origen del patrocinio como una condición indispensable e inherente a la entrega de cualquier apoyo. Ninguna empresa podrá realizar aportes a una Organización de Pacientes que se niegue a realizar la divulgación del origen de los fondos” (IFI-IFPMA, 2019:32).

Adicionalmente, “las empresas pueden prestar apoyo financiero para reuniones de las Organizaciones de Pacientes, siempre que el propósito principal de la reunión sea profesional, educativo y científico, o de alguna manera compatible con la misión de la Organización de Pacientes” (IFI-IFPMA, 2019:32). En torno a los materiales proporcionados, para apoyar a las organizaciones de pacientes en la realización de eventos, el mencionado código estipula que:

“Las empresas pueden apoyar programas educativos de las Organizaciones de Pacientes, patrocinando la producción, adquisición o proveyendo materiales didácticos o pedagógicos para los eventos. Estos materiales podrán exhibir el nombre de la empresa, pero no pueden utilizarse como medios de promoción de productos específicos. Cuando una empresa miembro de IFI patrocine la elaboración y/o publicación de materiales de las Organizaciones de Pacientes, no intervendrá en su contenido para influir en favor de sus intereses comerciales” (IFI-IFPMA, 2019:33).

El código de conducta de la IFI-IFPMA (2019), prevé de igual manera la participación de pacientes en apoyo a las actividades de las empresas. Dichos apoyos establecen que:

“Los acuerdos con las Organizaciones de Pacientes para la prestación de servicios de asesoramiento o consultoría a las empresas, tales como ponencias en eventos como conferenciante o moderador, o reuniones de expertos, sólo estarán permitidos si dichos servicios se prestan con el propósito de colaborar con la asistencia sanitaria y/o la investigación” (IFI-IFPMA, 2019:33).

No obstante, estos apoyos deben sujetarse a ciertas condiciones. Algunos de los requisitos que se deben cumplir son mencionados a continuación, y, han sido

seleccionados debido a la trascendencia e implicaciones éticas, de este tipo de relación entre empresa farmacéutica y pacientes:

“Celebrar previo al servicio un acuerdo que indique, como mínimo, la naturaleza de los servicios a prestar y los criterios que sirvan de base para calcular el importe a abonar por su prestación. Dicho acuerdo debe incluir una cláusula de transparencia en virtud de la cual la Organización de Pacientes se comprometa a evidenciar que presta servicios remunerados de consultoría al laboratorio cuando se manifieste públicamente respecto de los asuntos objeto del acuerdo....La remuneración por la prestación de estos servicios deberá ser razonable, dineraria y no en especie; debe obedecer a criterios de mercado, ser acorde con el tiempo empleado, el trabajo realizado y las responsabilidades asumidas; y debe ser justificada suficientemente por la empresa. Las empresas miembro de IFI documentarán por escrito los contratos de prestación de servicios y los auspicios unilaterales que convengan con las Organizaciones de Pacientes, teniendo el registro de las actividades involucradas; el plazo o tiempo en que se realizarán; el monto y fuentes de financiamiento; el destino del financiamiento; los apoyos directos e indirectos, cualquier otro tipo de colaboración no financiera que resulte relevante y las responsabilidades de las partes” (IFI-IFPMA, 2019:33).

Asimismo, este código de conducta establece la posibilidad de ejecutar programas de apoyo a los pacientes, en las circunstancias en que estos no puedan costearse por sí mismos la compra de su medicación, o no puedan dejar de consumir sus medicamentos por razones terapéuticas, y, que necesiten dosis de inicio o de continuidad, en cuyo caso, estas situaciones deben ser debidamente documentadas dentro del programa, siempre y cuando se haya producido previamente una prescripción previa por parte de un profesional de la medicina (IFI-IFPMA, 2019). De acuerdo a este código, se debe tener el buen cuidado de que estos programas de apoyo a pacientes no incluyan la entrega de muestras médicas, ni de medicamentos que no hayan sido prescritos por un profesional sanitario, o para llevar a efecto acciones de recambio de fármacos (IFI-IFPMA, 2019). Estos programas tienen la finalidad de:

“...ayudar a los pacientes y cuidadores en el manejo de su enfermedad y uso apropiado de la medicación, incluyendo programas y servicios enfocados a dar soporte a la adherencia, educación en mejora de calidad de vida, vivir con la patología y uso racional del medicamento. Los programas no podrán tomar medidas que atenten contra la autonomía médica” (IFI-IFPMA, 2019: 34).

Las empresas sujetas a este código ético, no deben vincular, ni financiar la participación de médicos dentro de estos programas de apoyo a pacientes, para que recomiende o prescriba medicamentos que elaboran las empresas patrocinantes adscritas o no a la IFI. Como tampoco, la empresa debe hacer entrega de pagos en dinero o especie al médico ni a ninguna persona por remitir a sus pacientes a un programa de apoyo a pacientes, así como, no debe ofrecer en forma exclusiva los programas de apoyo a algunos profesionales sanitarios para su beneficio personal o financiero (IFI-IFPMA, 2019). En todo caso:

“La información entregada a los pacientes o cuidadores inscritos en los Programas de Apoyo a Pacientes no debe pretender hacer promoción del medicamento u orientar al paciente a que realice una autoprescripción del mismo. Los materiales a entregarse a pacientes deben ser previamente revisados y aprobados por el área médica de las empresas” (IFI-IFPMA, 2019: 35).

El código de conducta de la IFI-IFPMA (2019) establece, que absolutamente todas las interacciones de las empresas farmacéuticas con pacientes como fuentes de información, deben acatar los lineamientos expresados en las leyes ecuatorianas o de los países en donde tengan sus operaciones económicas los laboratorios adscritos a la IFI, en lo relacionado a garantizar la privacidad de información, así como, prohíbe la promoción directa al consumidor de medicamentos de prescripción. Sin embargo, en los casos en que un laboratorio amerite hacer uso de pacientes como fuentes de información sobre su experiencia frente a la patología que presenta, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

i. El contacto inicial con el paciente no puede ser realizado de manera directa por el laboratorio, sino a través de una Organización de Pacientes o de un profesional de salud, frente al cual el paciente otorga la autorización para compartir sus datos con el laboratorio.

ii. El aporte del testimonio del paciente deberá ser gratuito y no debe ser sujeto a compensación alguna en dinero o especie, exceptuando el pago de los costos involucrados en su transporte, hospedaje y/o alimentación con ocasión de la rendición de dicho testimonio, los cuales deberán ser pagados directamente por la empresa.

iii. De ninguna manera podrá realizarse un pago en especie a cambio del testimonio de un paciente mediante la entrega de muestras médicas o el suministro de medicamentos.

iv. El paciente debe tener experiencia frente al manejo de su patología.

v. La interacción debe estar documentada a través de un acuerdo escrito con la empresa previo a la actividad, en donde se defina el tipo testimonio que el paciente suministrara y las cláusulas de confidencialidad.

vi. Toda hospitalidad que se proporcione al paciente debe ser accesoria y moderada”. (IFI-IFPMA, 2019: 36).

En cuanto a las relaciones de la IFI con funcionarios públicos en general, especialmente con los funcionarios públicos del sistema de salud como entes del gobierno ecuatoriano, el código de conducta establece que estas interacciones se basan en los más altos estándares éticos, y con arreglo a lo estipulado en las leyes y normativas específicas del Ecuador, al igual que, con los lineamientos establecidos en las relaciones con profesionales sanitarios. En relación a lo anterior, el citado código contempla unos principios fundamentales que rigen la relación de las empresas adscritas a la IFI con las entidades del gobierno. A continuación, se reseñan solo aquellos principios relevantes declarados por esta organización, de acuerdo al objetivo general de la presente investigación:

“Inexistencia de influencias inapropiadas. - Las empresas no deberán participar en ninguna interacción que constituya o pueda ser percibida como una influencia indebida a un Funcionario Público. En particular, ninguna empresa deberá: i. Ofrecer, prometer o pagar nada de valor, directa o indirectamente, a un Funcionario Público, a un miembro de su familia, a una entidad legal de su propiedad o bajo su control o el de su familia, para asegurar una ventaja comercial indebida o para obtener, retener o direccionar negocios hacia la empresa. ii. Ofrecer, prometer o realizar ningún pago a un Funcionario Público, directa o indirectamente, para facilitar o agilizar acciones de gobierno” (IFI-IFPMA, 2019: 38).

“Conflictos de interés. - Las empresas evitarán entablar relaciones con Funcionarios Públicos susceptibles de generar un conflicto de interés, para cualquiera de las partes, o dar la percepción de que dicho conflicto de interés se ha creado. Las empresas documentarán debidamente todas sus interacciones con Funcionarios Públicos, de forma que estén en capacidad de desvirtuar cualquier acusación respecto de la existencia de un posible conflicto de interés con un Funcionario Público” (IFI-IFPMA, 2019: 38).

“Respeto e Independencia. - Las empresas propenderán por y respetarán la independencia e imparcialidad de los Funcionarios Públicos en el desarrollo de sus funciones. El abuso de cualquier posición se debe evitar por parte de todos los involucrados. Confidencialidad. - Las empresas deberán respetar las normas y reglamentos que regulen la entrega de información confidencial o privilegiada por parte de Funcionarios Públicos” (IFI-IFPMA, 2019: 39).

En cuanto al aspecto de la gestión de ex funcionarios públicos, el código de conducta establece que queda totalmente prohibido que los laboratorios que pertenezcan a la IFI, utilicen los servicios de ex funcionarios públicos, con el propósito de realizar gestiones relativas a intereses privados ante las entidades públicas, en las cuales ejerció alguna influencia mientras se desempeñó profesionalmente. Sin embargo, el citado código ético conviene en que:

“Se recomienda a los asociados a no contratar como parte de su nómina a profesionales sanitarios públicos como mínimo seis (6) meses después de culminar su compromiso contractual con el Estado; de igual manera, se recomienda a los asociados a no contratar como parte de su nómina a personal administrativo o tomadores de decisión de las entidades públicas como mínimo un (1) año después de culminar su compromiso contractual con el Estado” (IFI-IFPMA, 2019: 39).

Por su parte, el código de conducta también determina en torno a las ventas de medicamentos y demás productos farmacéuticos al sector público, que:

“Las empresas deberán cumplir cabal y lealmente los preceptos de las Leyes y normativas relacionadas con contratación pública, anticorrupción y competencia vigentes en el Ecuador. Durante los procesos de contratación pública, las empresas no deberán intentar influir y/o indebidamente en las decisiones u obtener información confidencial de los Funcionarios Públicos responsables que actúen en representación de la entidad o dependencia Estatal” (IFI-IFPMA, 2019: 39).

Con relación a los aspectos de las reclamaciones, infracciones y aplicación, el código de conducta de la IFI-IFPMA (2019) expresa que esta organización, insta encarecidamente a sus empresas asociadas, a que implementen los procedimientos necesarios para garantizar el cumplimiento del presente código, así como a interponer denuncias legítimas en casos de violación del presente código, que hayan sido cometidas por alguna empresa miembro de la IFI. Es por ello, que, a fin de velar por el cabal

cumplimiento de los valores y las prácticas éticas declarados en el desarrollo del código de conducta, la IFI ha creado en asamblea general una Comisión de Ética, por parte de las personas que representan al país ante la IFI.

Estos representantes son gerentes generales, representantes legales o apoderados de las empresas asociadas de acuerdo con cada caso, los cuales se denominan gerentes generales, quienes serán designados por el directorio de la IFI cada dos años para integrar esta comisión. Adicionalmente, la Comisión de Ética contará con un grupo ad hoc de expertos, cuyo papel es servir de instancia de consulta para la revisión y opinión sobre aspectos puntuales, que pueda requerir la Comisión de Ética. Este grupo ad hoc de expertos, contará con el pago de honorarios en los casos en que se requiera de su actuación, y, estos honorarios deberán ser pagados a la IFI por el sancionado, o en su defecto, por la o las personas que hayan emprendido el proceso de reclamo, en el caso de que no proceda sanción alguna al denunciado (IFI-IFPMA, 2019).

Finalmente, en torno al régimen de sanciones, el código de conducta de la IFI-IFPMA (2019) dispone que las mismas, por ser producto de la aplicación de normas éticas, tienen la misma naturaleza ética e involucran acciones como: la publicación de las infracciones cometidas, la identificación del infractor y de la normativa incumplida o violada.

“...la empresa infractora tendrá diez 10 días hábiles para brindar un detalle escrito de las acciones adoptadas para detener la actividad sancionada (Declaración de Cumplimiento). Como mínimo, se le solicitará a la empresa afectada que confirme que la actividad, cesará en forma inmediata y que se tomarán todas las medidas posibles para evitar una violación similar del Código en el futuro (IFI-IFPMA, 2019: 48).

En los casos en que se compruebe la veracidad de los reclamos y denuncias, se procederá a ejecutar las debidas sanciones por parte del directorio de la IFI, así como se le insta a la empresa infractora a remediar de inmediato la situación denunciada. Es de hacer notar, que un código de conducta como el que se ha expuesto en el presente estudio, por ser un instrumento de carácter ético que orienta sobre lo que es correcto diferenciándolo de lo que no lo es, no tiene la capacidad de penalizar con multas,

privación de libertad o cierre del negocio a ninguna empresa que haya infringido lo estipulado en este código.

No obstante, una sanción de tipo ético como la que prevé este código, si puede influir en la reputación de la empresa, condicionándola a calificarla de mala en caso de haber incurrido en alguna violación, en virtud de la exposición pública de los resultados de la investigación en las denuncias presentadas. Aspecto este que incide, en el caso de que se verifique una irregularidad, en el deterioro de la imagen corporativa de la firma, la pérdida de confianza por parte de los clientes hacia la empresa transgresora, y, por ende, en la posible pérdida de segmentos de mercado, lo cual termina debilitando a la compañía frente a sus competidores.

“En caso de que el laboratorio denunciado reconozca la actividad denunciada y se comprometa a remediarla presentando un detalle escrito de las acciones adoptadas para detenerla (Declaración de Cumplimiento), cuya implementación se dé en un plazo no mayor a 15 días hábiles, el proceso podrá ser archivado por decisión de la Comisión, salvo que se trate de un caso de reincidencia de la actividad denunciada” (IFI-IFPMA, 2019: 46).

Es preciso hacer énfasis, que tal como se ha mencionado, este código de conducta sólo es válido para empresas del sector farmacéutico (laboratorios fabricantes) del extranjero que tienen operaciones en territorio ecuatoriano y que son miembros de la IFI.

Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado de Ecuador promulgada en 2011, constituye un importante instrumento legal cuyo propósito es orientar y regular el comportamiento de las firmas farmacéuticas, a fin de evitar la deslealtad y la conducta antiética. En el artículo 1 sobre el objeto de la creación de la citada ley, se expresa:

“El objeto de la presente Ley es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento

de un sistema económico social, solidario y sostenible” (Asamblea Nacional, 2011:4).

Esta ley establece en su artículo 9, una gran variedad de conductas no éticas que a menudo exhiben las empresas de diversos sectores, incluyendo las del sector farmacéutico tanto a nivel internacional como del Guayaquil-Ecuador, que han sido tipificados como abusos de poder de mercado, y, que incluso podrían ser interpretados como actos de ventajismo, competencia desleal y de corrupción. Entendiéndose como abuso de poder: “cuando uno o varios operadores económicos, sobre la base de su poder de mercado, por cualquier medio, impidan, restrinjan, falseen o distorsionen la competencia, o afecten negativamente a la eficiencia económica o al bienestar general” (Asamblea Nacional, 2011: 6). Estas conductas son recogidas a continuación:

“1.- Las conductas de uno o varios operadores económicos que les permitan afectar, efectiva o potencialmente, la participación de otros competidores y la capacidad de entrada o expansión de estos últimos en un mercado relevante, a través de cualquier medio ajeno a su propia competitividad o eficiencia. 2.- Las conductas de uno o varios operadores económicos con poder de mercado, que les permitan aumentar sus márgenes de ganancia mediante la extracción injustificada del excedente del consumidor. 3.- Las conductas de uno o varios operadores económicos con poder de mercado, en condiciones en que, debido a la concentración de los medios de producción o comercialización, dichas conductas afecten o puedan afectar, limitar o impedir la participación de sus competidores o perjudicar a los productores directos, los consumidores y/o usuarios. 4.- La fijación de precios predatorios o explotativos. 5.- La alteración injustificada de los niveles de producción, del mercado o del desarrollo técnico o tecnológico que afecten negativamente a los operadores económicos o a los consumidores. 6.- La discriminación injustificada de precios, condiciones o modalidades de fijación de precios. 7.- La aplicación, en las relaciones comerciales o de servicio, de condiciones desiguales para prestaciones equivalentes que coloquen de manera injustificada a unos competidores en situación de desventaja frente a otros. 8.- La venta condicionada y la venta atada, injustificadas. 9.- La negativa injustificada a satisfacer las demandas de compra o adquisición, o a aceptar ofertas de venta o prestación de bienes o servicios. 10.- La incitación, persuasión o coacción a terceros a no aceptar, limitar o impedir la compra, venta, movilización o entrega de bienes o la prestación de servicios a otros. 11.- La fijación, imposición, limitación o establecimiento injustificado de condiciones para la compra, venta y distribución exclusiva de bienes o servicios. 12.- El establecimiento de subsidios cruzados, injustificados, particularmente agravado cuando estos subsidios sean de carácter regresivo. 13.- La subordinación de actos, acuerdos o contratos a la aceptación de obligaciones, prestaciones suplementarias o condicionadas que, por su naturaleza o arreglo al uso

comercial, no guarden relación con el objeto de los mismos. 14.- La negativa injustificada del acceso para otro operador económico a redes u otra infraestructura a cambio de una remuneración razonable; siempre y cuando dichas redes o infraestructura constituyan una facilidad esencial. 15.- La implementación de prácticas exclusorias o prácticas explotativas. 16.- Los descuentos condicionados, tales como aquellos conferidos a través de la venta de tarjetas de afiliación, fidelización u otro tipo de condicionamientos, que impliquen cualquier pago para acceder a los mencionados descuentos. 17.- El abuso de un derecho de propiedad intelectual, según las disposiciones contenidas en instrumentos internacionales, convenios y tratados celebrados y ratificados por el Ecuador y en la ley que rige la materia. 18.- La implementación injustificada de acciones legales que tenga por resultado la restricción del acceso o de la permanencia en el mercado de competidores actuales o potenciales. 19.- Establecer, imponer o sugerir contratos de distribución o venta exclusiva, cláusulas de no competencia o similares, que resulten injustificados. 20.- La fijación injustificada de precios de reventa. 21.- Sujetar la compra o venta a la condición de no usar, adquirir, vender o abastecer bienes o servicios producidos, procesados, distribuidos o comercializados por un tercero; 22.- Aquellas conductas que impidan o dificulten el acceso o permanencia de competidores actuales o potenciales en el mercado por razones diferentes a la eficiencia económica. 23.- La imposición de condiciones injustificadas a proveedores o compradores, como el establecimiento de plazos excesivos e injustificados de pago, devolución de productos, especialmente cuando fueren perecibles, o la exigencia de contribuciones o prestaciones suplementarias de cualquier tipo que no estén relacionados con la prestación principal o relacionadas con la efectiva prestación de un servicio al proveedor” (Asamblea Nacional, 2015: 6-7).

Asimismo, la citada ley contempla en su artículo 27, entre las prácticas desleales más cónsonas con las actividades del sector farmacéutico a las siguientes:

a) Actos de confusión: son aquellos que tienen el propósito o como efecto, real o potencial, crear desorientación y desconcierto con la actividad, las prestaciones, los productos o el establecimiento ajenos.

b) Actos de engaño: entendido como el efecto, real o potencial, de inducir a equivocación al público, incluso por ocultamiento de la naturaleza, modo de fabricación o distribución, características, aptitud para el uso, calidad y cantidad, precio, condiciones de venta, procedencia geográfica y en general, las ventajas, los atributos, beneficios o condiciones que corresponden a los productos, servicios, establecimientos o transacciones que el operador económico que desarrolla tales actos pone a disposición en el mercado; o,

inducir a error sobre los atributos que posee dicho operador, incluido todo aquello que representa su actividad empresarial.

c) Actos de imitación: 1) que perjudique un derecho de propiedad intelectual reconocido por la ley y 2) la emulación de prestaciones o iniciativas empresariales de un tercero cuando es usada para generar confusión, por parte de los consumidores respecto al origen empresarial de la prestación, o, que signifique una ventaja indebida obtenida de la reputación o el esfuerzo ajeno.

d) Actos de comparación: cotejar las actividades, las prestaciones, los productos o el establecimiento propios o ajenos con los de un tercero, incluyendo la publicidad comparativa, en los casos en que dicho paralelismo se refiera a extremos que no sean análogos, importantes ni verificables.

e) Explotación de la reputación ajena: Resulta desleal obtener beneficios indebidos, en provecho propio o ajeno, de las ventajas de la reputación industrial, comercial o profesional adquirida por terceros en el mercado.

f) Violación de normas. El hecho de mantenerse y liderar en el mercado consiguiendo una ventaja significativa, como resultado del abuso de procesos judiciales o administrativos o del incumplimiento de una norma jurídica, sobre la base de la práctica de infringir normativas ambientales, publicitarias, tributarias, laborales, de seguridad social o de consumidores u otras.

Posteriormente, en el año 2012 se crea el Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos. El cual prescribe la forma en que estos establecimientos se constituyen, su funcionamiento y demás disposiciones para que operen legalmente en el país. El ámbito de cobertura del citado reglamento comprende: “botiquines, farmacias, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, públicos y privados que se encuentran en todo el territorio nacional a los que se refiere el Art. 165 de la Ley Orgánica de Salud” de 2006, tanto nacionales como extranjeros.

A continuación, se mencionan las disposiciones legales contempladas en el capítulo III, artículo 23 del citado reglamento, que establecen el cumplimiento de buenas

prácticas a seguir por los expendios de medicinas (incluyendo los medicamentos de venta libre en los supermercados), así como de las prohibiciones que, por su importancia, se relacionan con el objetivo fundamental de la presente investigación. Algunas de las buenas prácticas establecidas en el presente reglamento son:

“b. Verificar fechas de elaboración y de vencimiento de los medicamentos.
c. Verificar que todos los medicamentos, cosméticos, productos higiénicos y demás productos autorizados para la venta en farmacias, cumplan con los requisitos establecidos para el etiquetado según corresponda. d. Controlar que en la farmacia se cumpla con las buenas prácticas de dispensación y farmacia para su normal funcionamiento y se mantenga stock permanente de medicamentos. f. Responsabilizarse del control permanente de recetas despachadas y al final de cada año, solicitar a la respectiva Dirección Provincial de Salud el permiso para proceder a su destrucción. g. Responsabilizarse del control permanente de las recetas específicas para la dispensación de medicamentos que contienen sustancias estupefacientes y psicotrópicas; de este control presentará informes mensuales al Instituto Nacional de Higiene, dentro de los diez primeros días de cada mes. h. No dispensar y pedir al médico la rectificación de la receta, en el caso de que esta contenga dosis mayores a las prescritas en las farmacopeas oficiales o que exista incompatibilidad de asociación en la mezcla de dos o más sustancias, salvo el caso en que la dosis esté escrita en letras y subrayada” (Asamblea Nacional, 2012: 4).

Por su parte, el artículo 30 del citado reglamento, prohíbe alterar los precios o colocar adhesivos que los modifiquen, de conformidad con lo previsto en la Ley Orgánica de Salud. Adicionalmente, la Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos de 2018 de Ecuador, en su artículo 1 señala que esta es una disposición legal dirigida a establecer los:

“...requisitos y lineamientos bajo los cuales se otorgará el certificado de Buenas Prácticas de Manufactura de los laboratorios farmacéuticos nacionales y extranjeros que soliciten el registro sanitario en el Ecuador, que fabriquen, maquilen, acondicionen, almacenen, distribuyan y transporten; medicamentos en general, medicamentos que contengan sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, productos biológicos, radiofármacos, ingredientes farmacéuticos activos y productos en investigación” (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA, 2018: 3).

En su artículo 5 estas normativas señalan que:

“Todos los laboratorios farmacéuticos nacionales, previo al inicio de las actividades de fabricación, acondicionamiento o maquila de medicamentos en general, medicamentos que contengan sustancias catalogadas sujetas a fiscalización, productos biológicos, radiofármacos, ingredientes farmacéuticos activos y productos en investigación, deben obtener el Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura, así como el permiso de funcionamiento, otorgados por la ARCSA” (ARCSA, 2018: 7).

Con respecto al período de certificación, el artículo 9 de las citadas normativas, establece que “El Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura tendrá una vigencia de tres (3) años a partir de la fecha de su emisión, y será renovado por periodos iguales” (ARCSA, 2018: 7). Adicionalmente, el artículo 10 estipula que “las auditorias para la certificación, control y seguimiento de Buenas Prácticas de Manufactura, se realizarán conforme los lineamientos de la Organización Mundial de la Salud, en sus respectivos anexos y las listas de verificación que la ARCSA elabore para el efecto” (ARCSA, 2018: 7).

En cuanto al incumplimiento de lo previsto en esta normativa técnica sanitaria, en el capítulo X, artículo 62 de la misma, prevén sanciones que serán aplicadas de conformidad a lo establecido en la Ley Orgánica de Salud, y demás normativas vigentes aplicables, independientemente de las sanciones civiles, administrativas y penales a las que hubiera lugar (ARCSA, 2018). Igualmente, en la primera disposición general se señala que “no se podrá comercializar los productos que hayan sido fabricados sin certificación de Buenas Prácticas de Manufactura” (ARCSA, 2018: 17). Asimismo, el artículo 63 señala que:

“Cuando un laboratorio farmacéutico extranjero fuera objeto de suspensión, cancelación o caducidad del Certificado de Buenas Prácticas de Manufactura, la ARCSA suspenderá o cancelará de igual forma los registros sanitarios de todos los productos o medicamentos que se encuentren en el alcance de la certificación” (ARCSA, 2018: 17).

La ley Orgánica de Salud de 2006, estipula en su artículo 240 que las violaciones contempladas en esta ley se sancionarán, según sea el caso con: “a) Multa; b) Suspensión del permiso o licencia; c) Suspensión del ejercicio profesional; d) Decomiso; y, e) Clausura parcial, temporal o definitiva del establecimiento correspondiente

(Congreso Nacional, 2018: 37). Las sanciones a las que hace referencia esta ley, son detalladas entre los artículos 241 y 256.

De igual forma, existe en Ecuador el Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) aprobado en el 2015, el cual es una disposición legal que regula las actuaciones de los servidores públicos y establece claros límites a las actuaciones de los trabajadores que ejercen funciones en la administración pública. Este documento es relevante, toda vez que, está dirigido a orientar, regir y sancionar las prácticas ejecutadas por personeros del sector gubernamental (ministerios, organismos y dependencias públicas y otros), en el cual se incluye las que desarrollan personeros de gobierno adscritos a organismos de salud, que suelen interactuar con las empresas farmacéuticas, tanto nacionales como extranjeras. A su vez, estas disposiciones legales resultan importantes, en virtud de que podrían servir de basamento fundamental, para la creación de una normativa específica para la gestión del capital ético del sector empresarial farmacéutico guayaquileño: laboratorios y farmacias, extranjeros y nacionales. El citado código de ética señala como su objetivo fundamental:

“a. Establecer una identidad institucional basada en valores morales que sirvan de guía en el diario quehacer de las labores de todas y todos quienes conforman la organización; recoger los principios fundamentales para lograr un ambiente y clima laborales propicios que despierten y desarrollen las mejores prácticas, el respeto y consideración, evitando la discriminación de cualquier índole y buscando la participación activa de todos sus miembros” (INEN, 2015: 1).

Igualmente, en el artículo 2 del citado código de ética, en cuanto a los principios éticos constitucionales y legales, se establece que:

“Toda institución pública debe sujetarse a los mandatos constantes en la Constitución de la República del Ecuador, leyes y normativa vigentes; los principios a los cuales deben sujetarse y orientarse y que deben alentar el accionar de todas las servidoras y servidores, en resumen: a. Principio de inclusión o no discriminación, que garantiza el efectivo goce de los derechos establecidos en la Constitución y en los instrumentos internacionales para todos los habitantes del Ecuador, tales como el derecho a la participación en las instancias públicas, políticas y en cargos administrativos. b. Principio de igualdad de todas las personas y la necesidad de medidas de acción afirmativa para quienes se encuentren en situación de desventaja. d. Principio de respeto a los derechos de la naturaleza entendiendo por tales,

su existencia integral, mantenimiento, ciclos vitales, estructura, funciones y procesos evolutivos” (INEN, 2015:1).

En el citado código de ética se prevé en el artículo 2, como los principios institucionales, en su literal c. “Principio de no discriminación, ninguna persona es discriminada por razones de etnia, lugar de nacimiento, edad, identidad de género, identidad sexual, estado civil, idioma, religión, ideología, filiación política, pasado judicial, condición socio-económica, entre otros” (INEN, 2015:2).

En el artículo 4, del referido código de ética se exponen los valores institucionales que orientan a este código para este sector, tales como: “a. Honestidad: Es actuar en apego a las normas legales y éticas, observando siempre un comportamiento recto, sin aprovechar su posición para tomar ventaja o solicitar beneficios personales a cambio de realizar el trabajo asignado, privilegiando el interés institucional” (INEN, 2015: 2). “c. Responsabilidad: Empezar con celo, eficacia y profesionalismo las tareas asignadas; empoderarse de sus actividades y procesos, tomar decisiones oportunas y cumplir con las obligaciones con cuidado y atención en lo que hace. Actuar con esmero” (INEN, 2015: 2).

Por su parte, en el artículo 5 sobre los Valores de Desarrollo Institucional, Personal y Profesional en el literal a.2 prescribe que: “Se debe propender a la correcta utilización de los recursos institucionales, evitando su uso indiscriminado y el desperdicio” (INEN, 2015: 2). En el mismo artículo, en su literal b.2. sobre la probidad y la honestidad, establece que:

“Todos los actos y actuaciones del personal están apegados a las leyes y normativa legal; se prohíbe absolutamente las prácticas desleales de solicitar, aceptar o recibir, de cualquier manera, dádivas, recompensas, regalos o contribuciones en especies, bienes o dinero, privilegios y ventajas en razón de sus funciones, para sí, sus superiores o de sus subalternos: sin perjuicio de que estos actos constituyan delitos tales como peculado, cohecho, concusión, extorsión o enriquecimientos ilícito” (INEN, 2015: 3).

En el artículo 7, referido a las relaciones con el entorno y los actores públicos y privados, en su literal d. en cuanto a las relaciones con usuarios, clientes y proveedores se contempla que:

“Las y los servidores del INEN, en el ámbito de sus funciones, competencias y atribuciones, cumplirán con estricta probidad los requerimientos de los usuarios, prohibiéndose absolutamente las prácticas desleales o el uso de sus funciones para solicitar, para sí mismos o para terceros, favores o beneficios ya sean en especies o dinero, ó retrasos en la provisión del servicio para una entidad en beneficio de otra” (INEN, 2015: 3).

En el artículo 8, con relación a los principios en el manejo de la información en su literal c. sobre el principio de comunicación efectiva, estipula que: “La generación de la información y su comunicación a todos los niveles de la institución, en todos los sentidos, será veraz, oportuna y transparente, para asegurar la toma de decisiones efectivas por parte de la autoridad” (INEN, 2015: 4). En el literal d. del mencionado código de ética referido al principio de confidencialidad alude a que: “En el uso de sus atribuciones y competencias, los funcionarios deben mantener la reserva y estricta confidencialidad sobre la información de terceros, usuarios o clientes que pueda generar ventajas competitivas de mercado” (INEN, 2015: 4). Y en el literal e. con respecto al principio de respeto y honestidad en la información prevé que:

“Toda comunicación que sea generada por las servidoras y los servidores del INEN, debe enmarcarse en los principios del respeto y los valores morales, evitando el uso de lenguaje inapropiado, símbolos ofensivos o cualquier señal de menoscabo de las buenas costumbres. Toda información debe ser veraz y comprobable; está prohibido estrictamente la manipulación, adulteración o distorsión de los registros o datos para disimular el incumplimiento de metas u objetivos, para obtener algún beneficio personal o para beneficiar a algún tercero” (INEN, 2015: 4).

Finalmente, el código de ética del mencionado organismo público establece en su artículo 12 el régimen de sanciones, mediante el cual expresa que:

“El incumplimiento debidamente comprobado de las disposiciones establecidas en el presente código de ética y del compromiso de confidencialidad y conflicto de intereses, dará lugar a la imposición de sanciones, las mismas que estarán directamente vinculadas con la gravedad de la falta cometida, las mismas pueden ser: de tipo verbal, escrita, administrativa, civil y penal, dependiendo del caso. La sanción de tipo verbal será impuesta por el cometimiento de faltas leves, siendo un llamado de atención. La sanción de tipo escrita será impuesta por la reincidencia en el cometimiento de faltas leves. La sanción de tipo administrativa será impuesta por la reincidencia en el cometimiento de faltas leves que hayan sido sancionadas por escrito o cuando la falta cometida

atente la imagen institucional, a sus integrantes o a sus recursos; puede ser motivo de imposición de multas, suspensiones e incluso de la terminación laboral” (INEN, 2015: 4).

Es de hacer notar, que tal como se ha visto, a pesar de existir una extensa norma legal tales como: leyes, reglamentos, normativas, códigos de conducta y código de ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente en el Ecuador que de alguna manera regula las actividades de este sector y señala las buenas prácticas, este último de carácter voluntario, no existe expresamente un código de ética o código deontológico de carácter obligatorio que rija las actividades de los distintos establecimientos farmacéuticos del Ecuador dedicados tanto a la producción como a la comercialización de medicamentos.

También es preciso acotar, que ya desde hace algún tiempo algunas corporaciones farmacéuticas ecuatorianas de comercialización de productos farmacéuticos, de manera individual se han adherido voluntariamente, a algunos códigos de ética que tienen como finalidad regular el comportamiento empresarial en un ambiente de competitividad, con el propósito de evitar la deslealtad reinante en este sector y orientar acerca de la observancia de una conducta ética. Tales son los casos del Holding Grupo Difare Cía. Ltda., el Grupo GPF y Farmaenlace, las cuales son empresas del sector farmacéutico nacional. Las mismas, se adscribieron en el año 2015 al Código de Ética promulgado este mismo año (no se encontró este código de ética) para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente, creado por la Superintendencia de Control de Poder del Mercado (SCPM), órgano este contemplado en la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado de 2011 (Diario El Universo, 2015).

Sin embargo, según el Boletín Edición médica (2015) de los seis grupos farmacéuticos grandes del país, son pocos los que se han adherido a este código para la fecha de esta publicación, código este que como se ha señalado tiene un carácter voluntario, mientras se redacta y aprueba el Manual de Buenas Prácticas para este sector, el cual se prevé que será de obligatorio cumplimiento (es de hacer notar que este manual no fue encontrado). Este código de ética, tiene una gran trascendencia para la resolución de los graves problemas éticos que se suscitan en este sector, tales como, que desde hace 15 años en el mercado farmacéutico se registra una lucha desigual

contra grandes poderes económicos (Diario El Telégrafo, 2015), pues “las distribuidoras hacen descuentos adicionales por volumen de compra a las grandes cadenas, y éstas a su vez rebajan los precios al consumidor final” (Diario El Telégrafo, 2015: 1). Otras irregularidades consisten en que “en las ciudades más pequeñas se vendían medicamentos caducados con publicidad engañosa” (Diario El Telégrafo, 2015: 1). De acuerdo con este órgano informativo, una de las cláusulas de este código de ética establece que:

“...las grandes cadenas se comprometen a no realizar ninguna clase de discriminación entre farmacias para la venta de productos, establecimientos de precios, promociones, condiciones de pago, entre otras situaciones que puedan causar una condición desigual entre farmacias propias o franquiciadas, lo que generaría una irregularidad” (Diario El Telégrafo, 2015: 1).

A continuación, en el cuadro 1 se detallan los nombres de la normativa legal, con sus respectivos años de creación, que se relaciona con las prácticas éticas en el sector farmacéutico de Ecuador.

Cuadro 1. Normativa legal de prácticas éticas en el sector farmacéutico de Ecuador

NOMBRE DE LA NORMATIVA	AÑO DE PROMULGACIÓN
Constitución de la República de Ecuador	2008
Ley Orgánica de Salud	2006
Código de Conducta de la IFI-IFPMA	2019
Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado de Ecuador	2011
Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos	2012
Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)	2015
Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA	2018
Código de Ética para Establecimientos Farmacéuticos Integrados Verticalmente	2015

Fuente: Elaboración propia (2022).

2.5. Prácticas no éticas en las empresas familiares del sector farmacéutico

“La corrupción y las prácticas antiéticas en el sector farmacéutico están bien documentadas, incluyendo la corrupción en los ensayos clínicos, las compañías farmacéuticas, la profesión médica y los sistemas reguladores de medicamentos como la FDA de EE UU” (Lexchin et al., 2018: 1), ello, debido a que estas prácticas y los efectos perversos que generan son desafortunadamente fáciles de identificar (Cohen et al., 2009). Por tanto, el primer paso para frenar las prácticas no éticas y la corrupción en el sector farmacéutico es comprender adecuadamente su estructura, los actores que intervienen y sus motivaciones particulares, a la par que, estar en capacidad de identificar los puntos más recurrentes donde pueden suscitarse (Cohen et al., 2009).

Si bien es cierto, que las prácticas no éticas y la corrupción en el sistema farmacéutico afectan severamente a toda la población del país donde ocurren, de forma general es la población de menores recursos económicos, la más vulnerable a sus atroces consecuencias (Cohen et al., 2009), debido a que este importante y numeroso segmento de personas, dependen del sistema de asistencia médica pública para obtener sus medicación, obviamente es esta población quien sufrirá con mayor severidad los efectos de sus frecuentes deficiencias y de un mal manejo. “Se estima que en países con ingresos bajos y medios, más de 70% de las compras de medicamentos los pagan los mismos pacientes y que esas compras representan la mayor parte de los gastos domésticos en salud” (Cohen et al., 2009: 4).

Con el fin de ofrecer soluciones a las deficiencia relativas y/o carencia absoluta de una gestión del capital ético, y, fomentar en consecuencia su edificación y fortalecimiento en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, es preciso establecer en primer lugar, las prácticas no éticas más comunes en las que a menudo incurre el personal profesional, no profesional, gestores, propietarios de estas empresas, al igual que los entes de la administración pública involucrados en las labores de control y seguridad de dicha actividad económica.

Pues las prácticas no éticas que representan vicios en la actuación de las personas vinculadas al sector farmacéutico, constituyen acciones fraudulentas, poco o nada éticas que se vienen desarrollando en este ámbito desde hace décadas. Ello, conduce a la generación de altos niveles de conflictividad ética en este sector, dado que son el

resultado de la ejecución de irregularidades, anomalías y contradicciones éticas, derivadas de la carencia y/o distorsión de los valores afines a una conducta moral, que en suma, debe predominar en este tipo de empresas y dado que en algunos países como el Ecuador y otros, no existe un código deontológico, que sirva de norte a la conducta de los actores antes aludidos.

Pero también estas prácticas no éticas, suelen reproducirse en otros ámbitos organizacionales, así como, en otros contextos. Con lo cual, se tiene la certeza que la presente investigación no sólo podría ser útil para identificar dichas prácticas en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, sino para todos aquellos rubros empresariales de las distintas regiones ecuatorianas y de diferentes países, en los que tanto de manera general, como de forma específica, esté involucrado un tema que despierta tanta sensibilidad en la sociedad como es la salud y la vida de las personas, pues como ya se ha mencionado el “capital salud” es la columna vertebral no solo de la economía de un país, sino de las empresas y de la vida de la especie humana, sin cuya promoción, una nación no tendría existencia o sería de una vulnerabilidad de elevadas magnitudes.

Tal situación puede constatarse, en los actuales momentos en que el planeta, a más de dos años de su inicio, aún atraviesa por una pandemia como es la Covid 19, cuyos nefastos efectos, no solo pueden percibirse por el número de personas fallecidas, sino por los estragos que ha ocasionado en el sistema económico mundial. El escenario creado por la citada pandemia, ha dado lugar a la inversión de altas cifras de dinero en la atenuación de este flagelo global, que entre otros aspectos, ha conllevado al desenlace de escándalos de corrupción protagonizados por este sector en muchos países. Algunas de las causas, de la elevada predisposición de la industria farmacéutica a incurrir en prácticas antiéticas, pueden inferirse de:

“El sistema farmacéutico es susceptible al fraude y a la corrupción por varias razones. Primero, la venta de productos farmacéuticos es lucrativa, sobre todo porque los compradores finales (pacientes y sus familias) son más vulnerables al oportunismo que aquellos que están en muchos otros mercados de productos, principalmente debido a la información asimétrica. Los proveedores farmacéuticos (productores de medicamentos, importadores, mayoristas y farmaceutas) son maximizadores de las

utilidades y escogerán comportarse en formas que acrecienten sus intereses. No hay nada malo con maximizar las ganancias en tanto su comportamiento no exceda las normas legales y, en el sector de la salud, las normas éticas profesionales” (Cohen et al., 2009: 5).

Por tanto, es de tener en cuenta que el sector farmacéutico es el que genera los mayores niveles de riqueza, dado que es considerada como la actividad económica más lucrativa del mundo (Gómez et al., 2007; Cohen et al., 2009), y por tanto, es un escenario propicio para la emergencia de diversos y distintos intereses, en ocasiones contrapuestos y condenables desde la ética. En segundo lugar, otro aspecto que incide en que la industria farmacéutica sea vulnerable a la realización de prácticas no éticas, es su carácter complejo debido a la larga cadena de suministros que en ocasiones involucra hasta treinta partes diferentes, antes de que el medicamento llegue al paciente.

Lo anterior, sumado a las dificultades para distinguir los productos genuinos de los falsos, o para determinar fehacientemente y a simple vista a los fármacos con una precaria calidad, crea las oportunidades idóneas para la introducción de este tipo de medicamentos, así como, para la ocurrencia de cuantiosas anomalías relacionadas con la mala calidad o el fraude. Estas desviaciones que constituyen estafas al consumidor final, se hacen mucho más presentes y frecuentes en países cuyos sistemas legislativos son frágiles, sus regulaciones son endebles, o que violan los estándares legales de distribución de medicamentos, transigen en la comercialización de productos farmacéuticos falsificados, sin registro y la venta de medicinas vencidas (Cohen et al., 2009).

En tercer lugar, señalan los mencionados autores, otro aspecto que parece favorecer la ejecución de prácticas no éticas y actos de corrupción en el rubro farmacéutico, es que en algunas economías de transición de Europa oriental, entre otros países, por ejemplo, la veloz desregulación, la apertura a capitales provenientes de diferentes destinos y la privatización del sector farmacéutico, aunado a unas persistentes condiciones económicas y políticas de volatilidad, han creado el escenario ideal para que las empresas comenzaran a incurrir e incrementar en hechos que más que no ser éticos, constituyen actos de corrupción.

Pero adicionalmente, la diseminación de ciertos esquemas mentales que puede ser definido como un factor “ideológico” o “psicológico” parece ser la justificación de estas acciones reprobables. Así, las prácticas fuera de toda ética pasaron a ser visualizadas por ciertos agentes de este sector como estrategias válidas de supervivencia para muchas personas, especialmente cuando los ingresos de los trabajadores gubernamentales y del sector de la salud, descendieron dramáticamente en términos reales o quedaron fuera del mercado laboral (desempleo o subempleo) producto de los continuos reajustes del sistema económico mundial.

De igual modo, en concordancia con la adopción de una mirada que involucra la complejidad de las relaciones inmersas en todos los aspectos de la vida humana y en consecuencia de la actividad empresarial, de su diversidad y plena de grandes matices, es que debe tratar de comprenderse la esencia de las relaciones que se producen entre los actores involucrados en las rutinas de este sector, y las particularidades de los nexos que se desprenden de estas, a fin de establecer las prácticas no éticas que con frecuencia resultan de estas relaciones, y que desencadenan en grandes perjuicios humanos, económicos, sociales, ambientales y otros.

No obstante, conviene definir con antelación las nociones de “prácticas no éticas” y “dilemas éticos”. Las prácticas no éticas están referidas a las faltas o fallas en la conducta de las personas desde la perspectiva del bien y el mal (Solari, 2018). Es decir, se refiere a acciones o hechos concretos, que reflejan un comportamiento no enmarcado dentro de los cánones de un desempeño ceñido a los valores éticos-morales, y, que por su transcendencia y los efectos que genera, puede ocasionar daños y perjuicios, en casos permanentes e irreversibles, a personas, objetos, animales, comunidades, ambiente, recursos materiales, poblaciones, países y otros.

Etkin (2006) no emplea exactamente el término “prácticas no éticas” pero hace alusión a algunas acciones entendidas como “prácticas sociales”, en las cuales predominan las desviaciones perversas, vinculadas con hechos como la corrupción, la hipocresía, la mentira o el cinismo, sobre todo, las que se desprenden de la voluntad perversa, es decir, las que se sustentan en estrategias basadas en la acción de destruir ex profeso, aun conociendo las consecuencias de tales actividades. Este autor añade

que en el caso de la comunicación organizaciones, una práctica no ética o “perversa” reside en el ocultamiento por razones egoístas de información vital, como el carácter tóxico o contaminante de los ambientes o de materias primas, y, en el ámbito de las organizaciones, ejemplifica con las fábricas que destruyen los recursos no renovables de la misma naturaleza, de la cual se abastecen de los distintos materiales que utilizan.

No obstante, también se considera una conducta poco ética, aquella que exhibe una tolerancia absoluta o una flexibilidad relativa, ante lo que es éticamente incorrecto o frente a la realización de actos no éticos, aunque sean otros los protagonistas de estas prácticas, y, no se haya incurrido directamente en la ejecución de estos actos, pero ante los cuales se transige y se calla (Solari, 2018). Pues, también tienen un grado de culpabilidad en estos actos, quienes hacen silencio ante situaciones sospechosas, que aun teniendo la certeza de su ocurrencia prefieren no involucrarse y proceder con indiferencia.

Frente a tal situación, resulta perentorio prevenir situaciones traumáticas antes que lamentar (muy a menudo con altos costes) las consecuencias de las prácticas no éticas, y, tener que incurrir en la necesidad de sancionar las faltas y acudir al castigo como la última alternativa. Es prioritario entonces, crear dispositivos que permitan evitar la maleficiencia en cualquiera de sus modalidades, antes de que sea irremediable y esta ocurra. Esto solo puede conseguirse desde la formación profesional y mediante la socialización de lineamientos básicos de ética, bioética y deontología tanto profesional como científica (Solari, 2018).

Pues lo idóneo desde el punto de vista del ahorro del trauma y del dolor, de recursos materiales y financieros, de perjuicios a la salud, de litigaciones y juicios penales, así como, para evitar pérdidas de vidas, es crear instrumentos asociados a la gestión del capital ético, que permitan impedir tempranamente que estos desastres humanos acontezcan (Cortina, 2006; Cortina, 2013; Cueni, 2019), gestión que debe incluir la creación de Comités de Vigilancia Ética y Deontológica (Solari, 2018), entre otros dispositivos de prevención.

Por su parte, el término dilema significa duda o disyuntiva sobre cual camino tomar (Real Academia Española (RAE) 2022), en el caso del tema abordado en esta investigación, en tópicos relacionados con la salud y con la vida, muy particularmente en el de la vida humana (Bioética para todos, 2017). Lo cierto es que un dilema, alude a la necesidad de reflexionar desde muchas perspectivas, en torno a cuál es la ruta correcta a seguir desde el ángulo del bien y el mal (Bioética para todos, 2017). Dilema, también ha sido definido como “Situación en la que es necesario elegir entre dos opciones igualmente buenas o malas... Argumento formado por dos proposiciones contrarias disyuntivamente, de tal manera que, negada o concebida cualquiera de las dos, queda demostrada una determinada conclusión” (RAE, 2022:1). Mientras que, desde el punto de vista de la Bioética:

“Se entiende por dilema ético aquel que compete a la naturaleza moral, es decir, aquel que plantea cómo obrar bien, cómo evitar hacer daño, cómo valorar las consecuencias y lograr lo mejor para la mayoría de las personas involucradas en una situación, en el marco de unas reglas morales” (Gómez et al., 2007: 24).

Un dilema ético, conlleva a tomar necesariamente decisiones ya sea de carácter trascendental o de menor envergadura, pero siempre las determinaciones que se elijan acometer, especialmente en el campo de la salud, y por ende, en el rubro farmacéutico, involucran riesgos y amenazas que pueden ser asumidos consciente o inconscientemente, pero que en todo caso puede conllevar a lesionar a terceros, e incluso, puede perjudicar a quienes se decantan por ejecutar dichas acciones. De acuerdo a Gómez et al., (2007) toda decisión que se tome con arreglo a la ética, debe atender previamente al examen del razonamiento moral, a la indagación sobre los pros y los contra, al cuestionamiento crítico y a sopesar la magnitud de los posibles daños, a la argumentación basada en la lógica a la par que en consideraciones humanas y a la confrontación entre posiciones distintas.

A continuación, se busca establecer aquellas prácticas no éticas más frecuentes, que se suscitan en distintos ámbitos de las relaciones que se generan entre los distintos actores involucrados en este sector, pero que en definitiva inciden en la salud y la vida de los pacientes. Estas relaciones son: la relación entre la industria farmacéutica y los médicos, la relación entre la industria farmacéutica y las personas, la relación entre la

industria farmacéutica y los entes del gobierno y la la relación entre la industria farmacéutica y el personal de la farmacia. Tales acciones no éticas derivadas igualmente de rutinas o procesos no éticos y cimentadas en estas relaciones, deben ser identificadas, bloqueadas y/o minimizadas, con el propósito de que sean re encauzadas por la senda de la ética y la moral profesional y humana, con la finalidad última de evitar la exposición de la salud de las personas a situaciones de riesgo, en las cuales peligra la existencia humana.

- **Relación entre la industria farmacéutica y los médicos**

De acuerdo a Gómez et al., (2007), una adecuada relación, responsable y transparente entre el personal médico y la industria farmacéutica, es indudablemente imprescindible cuando se trata del bienestar de los pacientes, como también es primordial para el correcto funcionamiento, eficacia y eficiencia del sistema de seguridad social de salud de todos los países del mundo. Pero adicionalmente, el establecimiento de reglas claras expresadas en alianzas diáfnas, basadas en la buena calidad de la relación entre estos dos actores de sistema de salud, como son los profesionales de la salud y de la farmacología, representan condiciones insoslayables del desarrollo de todas las naciones, tal como ha sido expresado por Collin y Weil (2019) y Roder et al., (2019). Así pues:

“Como toda actividad humana, la actitud del sector de la salud se encuentra sometida a una serie de tensiones que generan dilemas de índole ético, los cuales deben ser advertidos, analizados y solucionados por los actores involucrados, para el beneficio de los pacientes, las personas del sector de la salud y la sociedad en general” (Gómez et al., 2007).

Sin embargo, esta relación a menudo se ve enturbiada por ciertas manipulaciones, principalmente de información, económico-financieras, legales, psicológicas y otras, a las que están sometidos los médicos, y, que los condiciona a ejercer prácticas no éticas de forma acordada, debido igualmente a prácticas poco éticas o antiéticas ejecutadas por algunas empresas del sector farmacéutico. Según estos autores, las circunstancias que se derivan de las relaciones entre estos dos importantes agentes del sistema de salud, precisan del “autocontrol”, pues con mucha frecuencia estos mismos nexos inciden en que las prácticas profesionales tanto de los médicos como de las farmacéuticas, y, que

se producen como resultado de estas relaciones, dejen mucho que desear y puedan ser catalogadas como negociaciones o acuerdos no formalizados, en los cuales, en lo que menos se piensa es en las personas que padecen la enfermedad.

Es el caso, que en su necesidad de estar informados y formados en los conocimientos ubicados en la frontera y a la vanguardia de los últimos avances, y, dado los altos costos de los estudios continuos especializados, los médicos suelen aceptar el financiamiento de las empresas del rubro farmacéutico para realizar sus procesos académicos de especialización y de perfeccionamiento profesional, lo cual les permite acceder a promociones de cargo e incrementos de sueldos.

Esto es posible, debido a que el ente patrocinador de la actualización profesional médica con mayor poder financiero, más utilizado, de más fácil acceso y de menores costos lo constituye la industria farmacéutica, lo cual podría ser tachado como una especie de “comercialización de la ciencia” (Gómez et al., 2007). Las empresas destinan grandes sumas de dinero a la “educación médica continua” de los médicos, lo cual hace reflexionar y genera muchas dudas sobre si el marketing ha reemplazado a la educación (Lexchin et al., 2018).

Además, esta capacidad para otorgar apoyos de diversa índole a los médicos, no solo financiero sino también con educación e información relevante, se debe, en primer lugar, al hecho de que esta industria dispone y manipula a su conveniencia, las bases de datos de información actualizada que proporciona a los profesionales de la medicina, pero también de información que es difundida para el conocimiento del público en general (Lexchin et al., 2018). Adicionalmente, no solo estas empresas farmacéuticas ejercen un control absoluto de los datos, sino que además de esta monopolización, también controlan la forma en que se publican estos datos para sus cometidos mercantiles (Lexchin et al., 2018).

En segundo lugar, es la propia industria farmacéutica la que otorga el financiamiento de la mayor cantidad de investigaciones, pues es de su interés fundamental producir innovaciones rentables en fármacos más eficientes y titularse con la patente de dichas innovaciones, abrogándose el “secreto tecnológico” (Know How)

para producirlos de forma exclusiva y prolongada, y así ejercer un importante dominio del mercado de producción de medicamentos (Lexchin et al., 2018), lo cual le confiere una ventaja competitiva frente a otras empresas del mismo rubro. “De hecho, debido a los costos que implica el desarrollo de estudios con nivel de evidencia IA (multicéntricos, aleatorizados, doble ciego y con bajos errores alfa y beta), frecuentemente los gastos solo pueden ser sufragados por la industria farmacéutica” (Gómez et al., 2007: 27).

Estos autores agregan que, en su proceso educativo el médico enfrenta un dilema ético de notable complejidad, dado que, gran parte de la literatura que lee durante sus estudios es financiada por la industria farmacéutica, lo cual conduce al profesional de la medicina a asumir un sesgo particular y poco objetivo, que lo lleva a inclinarse por la visión que ha adoptado la empresa que ha financiado los materiales académicos que precisa su formación. No obstante, lo que resulta aún más grave, es que no solo la industria farmacéutica provee de la literatura con la cual los médicos se instruyen y forman, sino que también la produce (Macdonald, 2018), generándose en consecuencia una práctica no ética. Además, se hace patente la aspiración de estas empresas de suplantar a las instituciones educativas en su rol educador, todo esto por supuesto inspirado en motivos mercantiles.

Pero estas acciones poco éticas, también muestran que se gesta un peligroso adoctrinamiento dogmático, que las empresas farmacéuticas buscan generar, a fin de entubar al profesional de la medicina en un solo enfoque terapéutico, y en consecuencia, por exclusivas rutas para solucionar y aliviar patologías. Las mismas vías, que son las que le provee la literatura creada y difundida por la industria de este sector, que ha promovido tales actividades de educación, y, que indefectiblemente conllevan a la prescripción de los fármacos que estas producen y comercializan.

“Obviamente, el riesgo inherente a esta práctica es que el médico podría recibir solo la información “conveniente” con sesgos definidos por el protocolo y, salvo en los casos en que las diferentes empresas se atengan estrictamente a las órdenes de la FDA de hacer públicos los resultados de todos sus estudios, no conocerá los estudios que han fracasado o que han demostrado incremento de los riesgos” (Gómez et al., 2007: 27).

Igual circunstancia suele acontecer, puesto que muchos profesionales de la medicina dado que no disponen de recursos financieros suficientes, frente a la gran competencia que representan profesionales de su mismo ramo, que con frecuencia asisten a eventos nacionales e internacionales a fin de informarse de las últimas tendencias y tecnologías aplicadas a su especialidad médica, y, en virtud de los fuertes ingresos que produce la industria farmacéutica, se vean atraídos por la prosperidad que genera y acuden a esta para obtener su patrocinio a fin de asistir a los congresos, seminarios, simposios, reuniones científicas y demás eventos de difusión de los más recientes conocimientos en el área de la salud.

Con el agravante de ser en muchas ocasiones, empresas de este sector las que patrocinan el desarrollo de la mayoría de estos eventos. Con frecuencia, esta situación genera en el profesional de la medicina que acepta estos financiamientos, una deuda no solo material sino moral, para con la empresa que promueve su participación en estas reuniones científicas, lo cual le resta neutralidad en su proceder, y por ende, en su praxis profesional, convirtiéndola en una práctica despojada de toda ética, toda vez que cualquier decisión y acción que desvirtúe a la educación, para convertirla en un instrumento del mercantilismo o de utilidad egoísta, constituye una falta grave a los valores éticos que deben prevalecer en las acciones tanto de los profesionales de la medicina como de la farmacéutica (Gómez et al., 2007; Cohen et al., 2009).

La producción de conocimientos en la actual sociedad del conocimiento y de la información, es sumamente dinámica, vertiginosa e involucra altos costos que debe asumir la persona interesada en formarse y capitalizar su educación (capital humano), y, aquellos profesionales de la medicina y en general, que no cuentan con los recursos para acceder a estos conocimientos, corren el riesgo de quedarse rezagados e incluso debido a su desactualización pueden resultar ineficientes para resolver ciertos problemas de salud, o pueden incurrir en mala praxis médica, y en consecuencia, se arriesgan a ser poco demandados por sus clientes potenciales como son los enfermos y a perder las licencias que los acreditan para el ejercicio profesional. Por ende, la situación planteada conduce a afirmar, que los médicos que están en esta posición, se ven continuamente tentados ante la necesidad de acceder al conocimiento a través de la industria

farmacéutica, si su aspiración es formarse académicamente en lo más avanzado de los resultados arrojados por las más recientes investigaciones.

Como contraparte, como es lógico pensar, el profesional de la medicina que recibe estos apoyos monetarios de las farmacéuticas, es conminado a retribuir de alguna manera por los financiamientos recibidos, siendo lo más lógico y frecuente que los médicos en sus consultas, hagan uso de la persuasión en los pacientes y ante la investidura que su autoridad profesional y moral proyecta, logre el convencimiento de estos sobre la elevada calidad de los medicamentos recetados, los cuales son producidos y comercializados por estas farmacéuticas. Los pacientes en un acto de confianza en el médico, asumen que estos fármacos son los más eficaces de entre todas las marcas que existen en el mercado, para tratar y curar sus padecimientos de salud. Medicinas estas, que en su mayoría resultan ser de marcas reconocidas que con frecuencia ejercen un control importante del mercado farmacéutico.

Lo antes descrito, evidencia que la industria farmacéutica hace uso indebido del profesional de la medicina, convirtiéndolo en un canal directo, confiable y maleable para promocionar sus distintos productos, basados en la fiabilidad que despierta un profesional que se asume que está sólida y éticamente preparado para atender cualquier circunstancia de salud y que hacen uso del rigor científico como máximo criterio profesional.

En este sentido los médicos que están en esta situación se tornan en meros publicistas de los fármacos y demás materiales, productos e insumos que estas producen y venden, lo cual demuestra a todas luces un problema de práctica no ética por parte del profesional de la medicina, práctica en la cual la industria farmacéutica ha tenido una buena dosis de responsabilidad, debido a su capacidad para influir a su favor en el curso de la práctica médica tornando al médico en su aliado comercial, y desvirtuando con ello, su esencia humana y su calidad profesional, para convertirla en una actividad que privilegia el beneficio económico.

En este particular, la práctica no ética se origina cuando la empresa farmacéutica crea los mecanismos de coerción y se asegura de generar un compromiso por parte del

médico, obligación esta ajena a la elevada misión social y humana de las ciencias médicas, por cuanto el profesional de la medicina establece un plan terapéutico que incluye, el uso de un tipo especial de fármacos no porque los considera los más idóneos y efectivos para tratar las dolencias de sus pacientes, sino por la lealtad o el deber de corresponder al ente que lo ha apoyado en su educación, en menoscabo muchas veces de la tarea de restituir la salud y de la búsqueda de la prolongación de las vidas de las personas.

Igualmente, la práctica no ética se manifiesta en la relación entre el laboratorio o la empresa farmacéutica y los profesionales de la medicina, en las situaciones en las cuales se utiliza al médico que accede, para alcanzar sus propósitos financieros y mantener sus altos márgenes de ganancia, quedando el objetivo de apoyar al paciente en la recuperación de su salud en un segundo plano. Pues “Cuanto mayores sean las ventas y más altos los precios, mayores son las ganancias. Mejorar la salud no es parte de la ecuación de las empresas farmacéuticas, por lo que el público asume todo el riesgo” (Lexchin et al., 2018: 2). Existen muchos ejemplos, de negligencia demostrada en la irresponsabilidad hacia la salud de las personas, tanto por parte de ciertas empresas farmacéuticas como de médicos. Un ejemplo de esto, fue el caso de una píldora (diclectina) utilizada para controlar las náuseas matutinas y consumida por cientos de miles de mujeres canadienses, la cual se demostró no tener ninguna eficacia para este padecimiento (Crowe, 2018a).

Otro ejemplo de práctica no ética, que reside en la gran influencia que ejerce la industria farmacéutica sobre la praxis médica es que, de la inversión total realizada para la producción de un medicamento, un porcentaje considerable se dedica a actividades de mercadeo (publicidad) de dicho fármaco, en detrimento de las actividades de innovación propiamente dichas (Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018). “...la industria farmacéutica a menudo es la única fuente de información sobre medicamentos para los proveedores de salud en los países en desarrollo” (Cohen et al., 2009: 29).

Los mecanismos utilizados frecuentemente por estas empresas para difundir y dar publicidad a sus productos medicinales entre los médicos son: anuncios en publicaciones médicas ya sea en físico o por medios electrónicos, publicidad enviada por correo, el uso

de visitantes médicos los cuales transmiten información verbal directa y personalizada, utilizando además, como soportes, material publicitario impreso e incluso con el obsequio de muestras médicas, las reuniones para la difusión de información científica sobre un novedoso fármaco en el marco de congresos y demás eventos y la promoción y patrocinio de reuniones científicas.

Otro ejemplo que devela la gran importancia que la industria farmacéutica le concede a la publicidad es que, de acuerdo a Lexchin et al., (2018) un caso de corrupción en las comunicaciones en los Estados Unidos, son los 5.800 millones de dólares que estas empresas invierten en publicidad de fármacos recetados dirigida al consumidor, recursos que como se ha expresado anteriormente, podrían haber sido destinados a la I+D+i para la búsqueda de soluciones al gran número de enfermedades a las cuales no se les ha conseguido alivio ni cura. En torno a la publicidad de medicamentos que realizan las empresas farmacéuticas, pese a existir normativas que regulan dicha actividad, según Gómez et al., (2007), Lexchin et al., (2018) y Román et al., (2020) todavía persisten prácticas antiéticas, tales como el suministro a médicos de publicidad engañosa y desleal hacia la competencia, por cuanto esta publicidad no incluye las advertencias sobre la totalidad de los riesgos y las contraindicaciones de los medicamentos (Lexchin et al., 2018).

Con respecto a estas consecuencias negativas, en más de una ocasión se ha demostrado que el consumo de los medicamentos que promueve ampliamente la industria farmacéutica a través de campañas publicitarias millonarias, ha generado efectos colaterales perniciosos en los pacientes, tal como es el caso de una conocida demanda sobre la vacuna del herpes zoster (Zostavax) usada con frecuencia, y, que dio muestras de haber causado pérdida permanente de la visión en algunas personas (Salud y Fármacos, 2018).

Ello comprueba, que predomina un interés casi exclusivo por divulgar más los beneficios que los efectos adversos de sus fármacos (Macdonald, 2018). Pero esta publicidad, en muchas ocasiones es tomada al pie de la letra por el profesional de la medicina, quien transige en reproducir fielmente entre sus pacientes la información recibida, destacando únicamente los beneficios de dichos medicamentos. Acción no

ética, que realiza debido a algún tipo de negociación o compromiso con la firma farmacéutica, relegando a un último plano su responsabilidad para con la salud de sus pacientes.

“Este sesgo no solo aparece en el material entregado por la industria farmacéutica, sino en los editores de las principales revistas médicas: el editor tiende a favorecer las publicaciones con resultados positivos sobre aquellas en las que fracasan nuevas técnicas o medicamentos” (Gómez et al., 2007: 28).

“El mundo de las publicaciones científicas está totalmente podrido” (Macdonald, 2018: 10). “Lo más impactante: los editores de revistas médicas reciben anualmente enormes sumas de dinero por parte de las compañías farmacéuticas” (Macdonald, 2018: 11). De acuerdo a esta autora, el financiamiento de la industria farmacéutica a la publicación e investigación de ciertas revistas científicas adscritas a prestigiosos organismos de salud norteamericanos y de otros países, puede constatarse en las cifras arrojadas para el año 2014. Para este año, el pago promedio en mano fue de 27.564 dólares americanos, más los fondos de investigación y, un 50,6% de los editores de las revistas que pudieron ser evaluadas según un artículo publicado por la British Medical Journal, estaban recibiendo dinero de algunas empresas del sector farmacéutico, en algunos casos, cientos de miles de dólares (Macdonald, 2018: 10).

Agrega la autora, que según el citado organismo de difusión la revista que recibió una mayor cantidad de dinero fue la Revista del Colegio Americano de Cardiología (JACC), en la cual diecinueve de sus editores recibieron, en promedio 475.072 dólares americanos personalmente y otros 119.407 dólares para actividades de investigación. Añade Macdonald (2018), que estos montos no reflejan la cantidad de dinero que las empresas destinan a las revistas científicas por las reimpresiones, fundamentalmente cuando estas difunden un estudio a favor de una compañía farmacéutica, y esta firma paga cientos de copias que son recibidas por los médicos. Agrega que, revistas como The Lancet recibe el 41% de sus ingresos con base en las reimpresiones, y la Revista American Medical Association percibe el 53% por el mismo concepto.

También existen algunas compañías farmacéuticas, que utilizan diversas estrategias para inducir al profesional de la medicina, con la finalidad de que realice las

prescripciones de los medicamentos que produce y comercializa la firma (Gómez et al., 2007; Cohen et al., 2009; Lexchin et al., 2018). Dichas estrategias están enfocadas en ganar la confianza corporativa hacia el laboratorio, de modo que se persuade y se cree una predisposición, basada en la convicción de lo relevante que resulta el aporte de una nueva molécula investigada o comercializada, y con ello, motivar directamente a la prescripción mediante algún tipo de compensación posterior, lo cual puede ser interpretado como prácticas impropias e inadecuadas, que incluso, pueden ser percibidas como actos de manipulación despojadas de todo rigor científico y de la imparcialidad profesional que debe primar, desde el punto de vista de la ética (Gómez et al., 2007; Cohen et al., 2009; Lexchin et al., 2018).

“En algunas ocasiones se emplean incentivos, como honorarios por participación en trabajos, presentaciones, cursos y pagos para asistir a congresos de poco interés científico y mucho atractivo turístico” (Gómez et al., 2007:31). Las prácticas no éticas e incluso corruptas, empleadas por algunas empresas farmacéuticas en su relación con los profesionales de la medicina, van desde:

“Retribución material personal al médico que firma la prescripción (regalos o compensación económica directa). • Retribución material personal como compensación por un supuesto ensayo de fármaco vigilancia. • Financiación de los gastos personales de asistencia a reuniones científicas. • Retribución material a las instituciones asistenciales con material informático, libros, y financiación de actividades. • Incentivación indirecta a la prescripción mediante algún tipo de regalo o compensación de relevancia científica o no: invitaciones a espectáculos, congresos o viajes de placer” (Gómez et al., 2007: 30).

Según estos autores, prácticas de mayor envergadura que ejercen ciertos personeros de la industria farmacéutica, por demás abiertamente antiéticas, y que están explícitamente condenadas y prohibidas en los códigos de ética de autorregulación de la industria farmacéutica; pero que sin embargo, son ensayadas muy a menudo, y que algunos sectores de la industria pretenden ocultarlas y justificarlas con argumentos pseudocientíficos, consisten en el pago de compensaciones monetarias directas a profesionales de la salud por cada medicamento recetado. Esto se hace, a cambio del suministro de datos sobre las reacciones experimentadas por el paciente, al medicamento que se encuentra en periodo de ensayo.

La práctica ética antes mencionada, consiste en los conocidos programas de experimentación clínica en los cuales los laboratorios farmacéuticos dan dinero al médico, y adicionalmente le suministran el medicamento en fase de prueba con el fin de iniciar el tratamiento, y, con el propósito de que él se lo administre al paciente y luego recabe información sobre su eficacia o tolerabilidad (Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018). “Estos estudios son generalmente sesgados, epidemiológicamente pobres y con un interés comercial” (Gómez et al., 2007: 31). La entrega de dinero que las farmacéuticas realizan a los médicos, plantea manipulaciones que involucra un peligroso sesgo en la prescripción de las recetas, e incluso se han abierto investigaciones de soborno, que implica además ganarse la confianza de los pacientes (Liu, 2018).

Igualmente, está el hecho poco ético de médicos que eligen y prescriben algunas marcas de medicamentos de su preferencia, toda vez que tienen intereses económicos en la empresa que los produce o vende; esto se conoce como “auto referencia” (Gómez et al., 2007). Adicionalmente, de acuerdo a los citados autores, cuando el paciente adquiere el medicamento prescrito por el médico, también está financiando el costo de la publicidad del laboratorio farmacéutico, al igual que, está sufragando sin saberlo los incentivos que reciben los profesionales de la salud que se prestan para tales acciones y ejecutan estas prácticas antiéticas. El aspecto no ético que se desprende de estas acciones, es que se producen recompensas y arreglos impropios entre ambos actores, que finalmente son más útiles a los intereses de ambos que a los de los enfermos, entre otras consecuencias lamentables que se generan.

Otro aspecto no ético de las prácticas farmacéuticas en su relación con los profesionales de la salud, y que ha sido develado por diversas investigaciones, consiste en que adicionalmente a lo mencionado, las relaciones suelen ser más estrechas entre los autores de guías de práctica clínica y la industria farmacéutica. Siendo que, el uso de estas guías es cada vez más frecuente entre los clínicos, quienes la utilizan como apoyo fundamental con el propósito de tomar decisiones diagnósticas y terapéuticas, que impactan en un gran número de pacientes (Cohen et al., 2009).

En relación a lo anterior, Gómez et al., (2007) destacan que una investigación llevada a cabo por la Universidad de Toronto demostró que una gran proporción de los

autores de estas guías han sido empleados o consultores de las empresas fabricantes de medicamentos. Esto conduce a afirmar, que ciertas empresas del sector farmacéutico se aseguran por diversos medios, que sus productos tengan salida en el mercado y sean cada vez más demandados, dado que el clínico que se apoya en estas guías solo encontrará una manera de solucionar la enfermedad presentada y solo aplicará el plan terapéutico contemplado en dicha guía, la cual como se ha visto, ha sido elaborada por una persona con fuertes vínculos con la industria farmacéutica (Cohen et al., 2009).

Finalmente, en torno a las prácticas no éticas que resultan de la relación entre los médicos y la industria farmacéutica, es preciso advertir que esta industria también ejerce una influencia importante en las publicaciones de artículos, llegando incluso a intervenir para manipular el curso de la publicación. La práctica no ética en este particular, se genera cuando en algunos casos, se registra la intromisión de los laboratorios farmacéuticos y la generación de conflictos de interés con los autores de las publicaciones. Esta intrusión se verifica, cuando las empresas farmacéuticas bloquean la publicación de un estudio o la posponen por mucho tiempo (años), en el caso de que el artículo evidencie los aspectos perjudiciales de sus productos medicinales (Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018).

No obstante, también otras modalidades son utilizadas con frecuencia por la industria farmacéutica a fin de dar publicidad a sus productos e investirlos de un manto de veracidad y científicismo, tales como la costumbre de publicar artículos científicos o publicidad sobre las bondades de algún fármaco o en relación a las altas prestaciones tecnológicas de un equipo, escritos por “autores fantasmas”, es decir, redactados por las empresas de este rubro, pero, que aparecen firmadas por científicos prestigiosos dignos de credibilidad cuya función es avalar la eficacia de dichos medicamentos o equipos, siendo que estos científicos por prestar sus nombres para tal acto nada ético, reciben pagos por firmar los artículos o publicaciones (Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018). De hecho, “Para la industria farmacéutica, el verdadero valor de mercado ya no es producir medicamentos, sino producir el discurso médico adecuado” (Lexchin et al., 2018: 3).

- **Relación entre la industria farmacéutica y las personas**

La industria farmacéutica a diferencia de otras actividades económicas, está sujeta a una doble condición que podría entenderse como una disyuntiva de considerables dimensiones, y por ende, está constreñida a dar cumplimiento a ambas exigencias aunque sean con objetivos dispares, toda vez que se debate por un lado, entre su elevada misión social, y por el otro, por el deber de generar beneficios y rentabilidad como empresa. De acuerdo a Gómez et al., (2007) los requerimientos por generar utilidades, representan uno de los dilemas éticos más relevantes de esta industria, pues, por una parte, se encuentra el interés en ofrecer soluciones y alivio a los problemas de la salud y, por el otro, emerge la presión corporativa de obtener resultados en la bolsa, aspecto este último que cuando es enfatizado, dificulta o impide el libre desarrollo de investigaciones en áreas poco rentables, y, que a menudo hace que sea olvidado el interés humano fundamental al cual deben rendir cuentas estas empresas, tal cual es garantizar la salud.

Así por ejemplo en el caso de los laboratorios, más aún cuando estos constituyen grandes corporaciones que manejan fuertes capitales y recursos de diversa índole, los investigadores frecuentemente son presionados a invertir su tiempo, capacidades y esfuerzos en la generación de soluciones a patologías “rentables”, inhibiendo de esta forma otras áreas de investigación, y, sacrificando la solución de otros padecimientos, que muy probablemente pudieran tener mayor pertinencia social.

Ello, en virtud de ser problemas de salud de poca incidencia (un reducido número de personas que padecen ciertas patologías), enfermedades poco conocidas, que pudieran estar afectando a comunidades específicas insertas en países en desarrollo o que son de poco impacto, pero que en todo caso, no garantizan un retorno sustancial de la inversión realizada en las labores de I+D+i. En este grupo de padecimientos, excluidos de las áreas prioritarias de investigación de los laboratorios, están las llamadas “enfermedades huérfanas” (Gómez et al., 2007) o “enfermedades desatendidas” (Lexchin et al., 2018).

La práctica no ética se presenta, cuando el objetivo de producir ganancias es exacerbado por encima del objetivo salubrista, y por ende, la tendencia es a invertir en áreas rentables y a descuidar y/o a descartar áreas sensibles de la salud desde el punto

de vista humano. La práctica no ética estaría manifestada en la decisión corporativa, que conlleva a excluir ex profeso como una política organizacional del laboratorio, una buena causa como es la búsqueda de tratamiento y cura de enfermedades, que aunque sean poco conocidas, de baja incidencia en cuanto al número de individuos que las padecen o que existe solo en países no desarrollados o comunidades específicas, por privilegiar el beneficio económico.

Esta práctica no ética en el ámbito de la relación laboratorios y personas, favorece indudablemente a los empresarios que invierten sus capitales y recursos (inversores-proprietarios de los laboratorios) en actividades de investigación sobre las cuales se tiene la certeza de recuperar ostensiblemente los montos de su inversión, en detrimento de las personas (enfermos) que son aquejadas por estas enfermedades poco conocidas, pero que tienen derecho a recibir las bondades de la farmacología, a gozar de buena salud y a preservar sus vidas, tarea en la cual las empresas farmacéuticas tienen una gran responsabilidad.

Esto además, atenta contra un derecho consagrado en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la cual prescribe que: “Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales” (Naciones Unidas, 2015:3). Tal declaración contrasta por su oposición e incumplimiento, basado en el hecho de que, de acuerdo a datos proporcionados por la OMS “casi dos mil millones de personas, un tercio de la población mundial, no tiene acceso regular a las medicinas” (Cohen, 2009: 3), así como, “La OMS calcula que cerca de 10 millones de personas podrían salvarse cada año simplemente mejorando el acceso a los medicamentos básicos (y vacunas) existentes” (Cohen, 2009: 3).

Otro aspecto que revela unos niveles precarios de capital ético y por ende de su gestión, consiste en prácticas no éticas de “financiar grupos de defensa de pacientes para diseminar mensajes corporativos” (Lexchin et al., 2018:2) que buscan resaltar los efectos benéficos, que en los pacientes ha producido la ingesta de determinados medicamentos. La realización de tal acción no ética, supone la manipulación de la confianza del público en general e implica hacer uso de una persuasión velada, con la finalidad de beneficiar a

las empresas mientras dañan o defraudan a los pacientes, lo cual de acuerdo a los citados autores se define como “corrupción ideológica”.

Algo similar, ocurre con el empleo premeditado del logotipo de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en la publicidad de ciertos medicamentos, lo que conlleva a pensar al público en general en un respaldo de esta seria y responsable institución a los mensajes utilizados en los anuncios, y por consiguiente, al producto (Lexchin et al., 2018). Se trata de la forja intencional de una aureola de prestigio y confiabilidad en la empresa que produce el producto farmacéutico, que incrementa notablemente la reputación de las firmas que realizan tales estrategias desleales, basándose en el engaño cimentado sobre una imagen ficticia de respeto y credibilidad a fin de conseguir sus propósitos, y, soportados en el aval institucional de una organización mundial calificada en temas de salud que se supone que es imparcial. Como es natural suponer, esta estrategia de marketing, es usada para incrementar las ventas y obtener o continuar con un elevado posicionamiento en el mercado, por parte de la empresa que hace uso de estas prácticas no éticas.

Una práctica que aunque poco amigable y dudosamente respetable hacia los ecosistemas, pero que también repercute en todos los seres vivos, incluyendo en las personas, consiste en el deliberado desecho de materiales farmacéuticos en reservorios de agua donde habitan especies marinas y arbustivas, de las cuales también se sirve el ser humano para su alimentación y obtención de medicamentos. Es el caso de una investigación comparativa realizada sobre trece plantas para el tratamiento de aguas residuales, que reciben descargas provenientes de instalaciones de fabricación farmacéutica las cuales arrojan diariamente concentraciones "sustancialmente" más altas de medicamentos a los ríos, arroyos y otros cuerpos de agua naturales, las cuales exhibieron graves indicios de contaminación, en comparación con las plantas de tratamiento que no recibieron estas descargas, de acuerdo al primer estudio que aborda esta problemática en todo Estados Unidos. (Silverman, 2018).

“Después de analizar muestras de más de 100 medicamentos diferentes, los investigadores detectaron rastros descomunales de 33 medicamentos diferentes para tratar la depresión, las infecciones, el cáncer, el insomnio, la diabetes y las convulsiones, así como píldoras anticonceptivas. Además,

muchos de los medicamentos que se encontraron no se observan comúnmente en el medio ambiente, lo que significa que se sabe poco acerca de sus posibles efectos ambientales” (Silverman, 2018: 16).

De acuerdo al mencionado autor, la investigación realizada reseña que no se sabe a ciencia cierta la totalidad de los efectos de las descargas que realizan las empresas farmacéuticas para el ecosistema y para la salud humana. Agrega que el citado estudio llevado a cabo en el 2017, identificó la presencia de antidepresivos acumulados en los cerebros de ciertos peces como los róbalo, los lucios y otros peces comunes en las aguas de grandes lagos, pudiendo tener consecuencias negativas sobre sus instintos de supervivencia, por cuanto, las medicinas psiquiátricas que fueron vertidas en las fuentes de agua, pueden modificar el comportamiento de los peces en ríos y arroyos de países como Suecia. Añade Silverman (2018) que otros estudios desarrollados con antelación, determinaron que las descargas de fármacos promueven el desarrollo de microorganismos resistentes a los medicamentos, que pueden tener efectos perniciosos de gran magnitud para la salud humana, como por ejemplo, los antibióticos que son arrojados al cuerpo de agua, pueden conllevar a que el ganado se vuelva resistente a ciertos medicamentos, ganado que posteriormente es consumido por las personas.

- **Relación entre la industria farmacéutica y los entes del gobierno**

“El sector farmacéutico también es susceptible al fraude y la corrupción porque está sujeto a un nivel significativo de regulación del gobierno” (Cohen et al., 2009: 6). Tal afirmación se desprende, según estos autores, del hecho que generalmente los gobiernos están en capacidad de decidir cuáles fármacos deben ser incluidos como prioridad en la lista nacional de medicamentos básicos, o en una lista de reembolso por parte de un organismo de asistencia médica pública. La predilección inmersa en la acción de incluir un medicamento y no otro en una lista preferencial, especialmente en una de reembolso, indica una inclinación por parte de la dependencia gubernamental por favorecer a un determinado fabricante, en virtud de garantizarle al producto una salida al mercado relativamente segura, aspecto que es reforzado cuando se prescinde de supervisiones institucionales de peso, lo cual, también conduce a que los legisladores tomen decisiones discrecionales sobre los medicamentos bajo el criterio de prioritarios.

Conforme a Lexchin et al., (2018) una de las prácticas no éticas frecuentes que se suscita de la relación entre los laboratorios farmacéuticos y los entes del gobierno de sus países, estriba en los trámites relativos al aspecto legal o regulatorio. Esto suele ocurrir cuando los legisladores, cediendo a la presión de los laboratorios, aprueban o derogan una normativa legal o ciertas regulaciones que benefician al sector farmacéutico y debilitan la capacidad del gobierno, para regular y promover el interés por producir el bien público. Estos autores aseguran, que muchas y diversas investigaciones develan que existe un nexo, entre la puesta en marcha de un proceso legal acelerado para la veloz aprobación de los medicamentos, producto de la presión ejercida por las farmacéuticas, y, el incremento de los problemas de seguridad una vez que son vendidos, así como, se evidencia un aumento de la necesidad de retirar medicamentos del mercado.

“Por ejemplo, los copagos crean una dependencia del gobierno en la industria, favorecen a las grandes farmacéuticas innovadoras dificultando la entrada al mercado de empresas más pequeñas y, lo que es más grave, aumentan la facilidad con la que se autoriza el uso de productos nuevos con efectos secundarios graves. Esto se ha evidenciado, ya que poco después de que la agencia reguladora de EE UU empezara a cobrar tarifas, una encuesta reveló que casi uno de cada cinco científicos de la FDA se había sentido presionado a aprobar medicamentos a pesar de sus preocupaciones sobre la seguridad de los mismos” (Lexchin et al., 2018: 2).

Los mencionados autores señalan, que otra práctica poco ética que caracteriza tanto a las empresas del sector farmacéutico, como a las dependencias gubernamentales y específicamente a los legisladores, reside en la constante violación de las normas legales a conveniencia del sector farmacéutico, como por ejemplo, en los países cuyas leyes dan prioridad a la comercialización de los medicamentos para pacientes ambulatorios de sesenta y cinco años o más, ofreciendo precios solidarios para este sector. En este caso, en donde se trata de una población sensible desde el punto de vista social, las leyes tienden a proteger a este grupo de personas, toda vez que usualmente requiere de mayores suministros de medicamentos debido a tratamientos prolongados, y, en este sentido puntualmente se prohíbe que el gobierno negocie (aumente) los precios de los medicamentos con las empresas. Con el agravante, de que existen países donde este tipo de medicación para adultos mayores, es más costosa que en muchos otros, aun siendo naciones consideradas desarrolladas.

De acuerdo a Lexchin et al., (2018) otro ejemplo que revela las prácticas no éticas de los gobiernos en su trato preferencial hacia la industria farmacéutica de su país, es cuando estos legislan a favor de los intereses de la industria farmacéutica, en especial con relación a los derechos de propiedad intelectual (DPI). Argumentan estos autores que resalta entre estos casos el de la India. Antes de las disposiciones legales contempladas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), en este país solo se permitía la aprobación de patentes de proceso y no sobre un bien o producto, y, añaden que, la corrupción regulatoria en la India explica la comercialización de medicamentos no aprobados (ilegales), tales como: antiinflamatorios no esteroideos, antidepresivos / benzodiazepínicos y antipsicóticos de combinación a dosis fijas, pese a los riesgos de su efectividad y seguridad.

Agregan estos autores, que la creación del régimen mundial de propiedad intelectual de la OMC, fue producto de acuerdos en los cuales no estuvieron representados todos los intereses relevantes, dado que escasos países de bajos y medianos ingresos contaban con información completa sobre la especificidad y las consecuencias del citado régimen de propiedad intelectual, el cual hizo uso de la coacción a fin de convencer a estos países para que suscribieran el acuerdo, lo que aumentó notablemente los precios de los medicamentos vendidos con receta.

Esto contrasta por ejemplo, con los medicamentos genéricos, en cuyos casos, cuantos más años duran las patentes más tardan los fármacos genéricos en comercializarse, siendo estos medicamentos la forma más efectiva de aminorar los precios de las medicinas, y por ende, de beneficiar a la citada población de adultos mayores en detrimento de los altos costos impuestos por las farmacéuticas que producen y venden medicamentos de marca, como por ejemplo, la insulina usada contra la diabetes, cuyos precios la hacen inaccesible a la población de escasos recursos (Beggelman, 2018). Los medicamentos genéricos, representan la mayor parte de las veces la competencia natural de los fármacos de marca, por ello, las empresas de medicamentos de marca buscan retrasar el licenciamiento de los genéricos como condición de la venta de estos fármacos y producen otros tipos de demoras ex profeso. Un sonado caso, resultó una evidencia palpable de esta irregularidad.

“Actelion Pharmaceuticals, Celgene y Gilead Life Sciences de Johnson & Johnson están bloqueando potencialmente a los fabricantes de medicamentos genéricos el acceso a muestras de sus productos, junto con otras tres docenas de compañías farmacéuticas, según nuevos datos publicados el jueves por la FDA con la intención de avergonzarlos públicamente por lo que llama "tácticas de juego". La nueva lista, que también incluye a Novartis, Pfizer, Valeant y una serie de otras compañías....” (Mershon, 2018: 13).

A todo ello se suma, según lo afirmado por Almeida (2014); Iñiguez y Ortiz (2019) y Román et al., (2020) que en algunos países en desarrollo, para la producción de los fármacos genéricos no se realizan los controles sanitarios que certifiquen su idoneidad (bioequivalencia y biodisponibilidad) para ser consumidos, de acuerdo a los requerimientos de calidad impuestos por los organismos responsables en la materia, lo que conlleva a que el acceso irresponsable a “medicinas de baja calidad sigue siendo uno de los mayores problemas de salud en el mundo” (Cohen et al., 2009).

Es un hecho cierto que si las normativas que regulan el control de calidad no son suficientes o no son ejecutadas, los efectos adversos para las economías y la salud se harán evidentes (Cohen et al., 2009). Ello conlleva muchas veces, a que la falta de eficacia de ciertos medicamentos debido a procesos y productos deficientes en la industria y a una precaria vigilancia institucional de estos aspectos, como por ejemplo con la fabricación de algunos genéricos, conlleven a que la persona con determinados padecimientos deba redoblar su consumo, así como su presupuesto a fin de conseguir el efecto buscado, con los consiguientes posibles resultados perniciosos para la salud y para su economía (Iñiguez y Ortiz, 2019).

Incluso, existen casos verdaderamente graves que muestran ligereza y desidia en las actuaciones, como por ejemplo la no verificación de la falsificación y/o adulteración de medicamentos, considerados un delito vil y grave que puede generar severos e irreversibles problemas para la salud, conduciendo incluso a la muerte (Cohen et al., 2009). En este particular, tienen gran responsabilidad las dependencias gubernamentales que evaden el cumplimiento de sus funciones, en casos ocultando información vital a cambio de recibir comisiones y estímulos monetarios, pero son fundamentalmente los laboratorios farmacéuticos los que tienen la mayor parte de la responsabilidad, en este acto no sólo no ético sino incluso perverso y criminal.

Casos abiertamente ilegales, en los que las autoridades gubernamentales han transigido en la venta de medicamentos no autorizados, son frecuentes en muchos países. De acuerdo a los mencionados autores, se han suscitado experiencias aún en países considerados desarrollados, de sobornos a médicos y farmacias para encubrir el comercio ilegal de medicamentos fuera de lo previsto en la etiqueta, al igual que la venta de diagnósticos relacionados con medicamentos que no estaban aprobados por la Food and Drug Administration (FDA), tal como es el conocido caso de la empresa farmacéutica suiza Serono y su medicamento Serostim para tratar el VIH.

De acuerdo a Cohen et al., (2009) esta compañía admitió públicamente su culpabilidad, para con ello, terminar con las demandas abiertas por la vía civil y penal. Esto incluye el pago de 704 millones de dólares americanos. La empresa Serono indujo a los médicos a prescribir el uso de su fármaco, que supuestamente se basaba en estudios clínicos pero que no habían sido reconocidos por el principal organismo del medicamento norteamericano como es la FDA. La farmacéutica Serono había logrado una ganancia de más de 90 millones dólares durante el lapso de promoción ilegal del fármaco, el cual además era sumamente costoso.

Las actividades fraudulentas también acontecen en la producción de medicamentos genéricos de marca o no, y, propician la desconfianza hacia estos medicamentos (Ramos et al., 2018; Iñiguez y Ortiz, 2019) a una merma de la reputación y consiguientemente a la pérdida por parte de las empresas farmacéuticas que los producen de un segmento de mercado importante. Circunstancia que además, contribuye a fortalecer el posicionamiento y el monopolio que ejercen las marcas en los mercados, aspecto este que es reforzado por la influencia que ejercen tanto el profesional de la medicina como el profesional farmaceuta, quienes suelen aconsejar, bajo el criterio de una mejor calidad que en apariencia si ha sido certificado, el consumo de medicamentos de marca.

- **Relación entre la industria farmacéutica y el personal de las farmacias**

Tal como se ha expuesto con anterioridad, los laboratorios o empresas farmacéuticas también tienen una relación de ascendencia sobre el personal profesional

y no profesional adscrito a las farmacias, que predispone a estos trabajadores que consienten en asumir estos comportamientos, a realizar actos desprovistos de la más elemental ética y observancia de los principios deontológicos. Como lo señalan Román et al., (2020) algunas de las prácticas no éticas que frecuentemente emplean las farmacias y los expendios de medicinas en general estriban en: la no verificación de la autenticidad de la prescripción y la ausencia de prescripción o receta como condiciones para la comercialización, o, en todo caso, la venta de medicamentos aunque la prescripción tenga un dudoso origen.

“En muchas naciones en desarrollo, resulta muy común que un farmacéuta o un vendedor no calificado vendan las medicinas sin prescripción médica”, en cuyo caso el farmacéuta desempeña una función vital suplantando al médico en su rol de prescripción. Debido a la autonomía de que dispone el farmacéuta o dependiente en esta situación, al tener el poder exclusivo de seleccionar la medicina a vender, puede ocurrir que este se encuentre especialmente interesado en comercializar el medicamento más costoso a fin de conseguir una ganancia mayor, en lugar de escoger el producto más idóneo para el paciente (Cohen et al., 2009), todo ello, al margen de lo estipulado por las leyes especiales en la materia de muchos países, que norman la obligatoriedad de no vender medicamentos sin prescripción médica.

Pero otras irregularidades también pueden acontecer en países desarrollados, tal cual lo demuestra el caso de los medicamentos opiáceos vendidos con receta expedida por profesionales de la medicina, que luego eran revendidos libremente en la calle creando y agudizando problemas de adicción en los consumidores. Esto, que puede ser considerado como tráfico ilegal de medicamentos, de venta de opiáceos con receta en el que estuvo involucrada la empresa farmacéutica familiar Purdue Pharma, compañía esta que fabricaba OxyContin, ha sido reseñado como una práctica ilegal y por ende no ética (Crowe, 2018b). De acuerdo a esta autora, el OxyContin es un medicamento sintético para aliviar el dolor, que contiene oxycodona, un componente que es más fuerte que la morfina, y que había sido aprobado unos años antes.

Según la mencionada autora, de acuerdo a investigaciones realizadas, muchos sedantes recetados y narcóticos se vendían en la calle a precios exorbitantemente altos,

siendo que los medicamentos más costosos fueron las píldoras de morfina MS Contin, fabricadas por el citado laboratorio farmacéutico Purdue Pharma. La negligencia e irresponsabilidad demostrada por la empresa Purdue Pharma, constituye un acto no ético, pues esta compañía llevó a efecto una agresiva campaña promocional (marketing) de su producto OxyContin aun teniendo conocimiento de los altos niveles de adicción que provocó, y, que dio lugar a una verdadera epidemia de opiáceos. Sin embargo, representantes norteamericanos de esta empresa afirmaron, que desconocían el creciente abuso del analgésico-opiáceo hasta muchos años después de que saliera al mercado.

Aspecto este, que resultó ser un engaño y que quedó al descubierto por el contenido de la copia de un informe confidencial del Departamento de Justicia, que evidenciaba que los fiscales federales que investigaban a la compañía, encontraron que Purdue Pharma si estaba al tanto del “enorme” abuso en el consumo ilegal de OxyContin, tras los primeros años en que fue introducido el medicamento en el año 1996, siendo que la citada empresa ocultó esa información para su propio beneficio.

De igual forma, agregan Román et al., (2020) que otras prácticas no éticas que se producen en el marco de las empresas comercializadoras de medicinas, son la no dispensación de lo recetado por el médico, por diversas causas ajenas al deber de su ejercicio profesional y de acuerdo a los principios y valores humanos, tales como: agotamiento o inexistencia del fármaco, falta de disponibilidad económica por parte del comprador, discriminación por diferencias de género, étnicas, religiosas, características físicas especiales, bajo nivel económico, distinta nacionalidad, ciertas enfermedades y otros eventos y prácticas reprobables desde el punto de vista de la ética. “Las desigualdades en el acceso a los medicamentos se originan por diferentes variables, incluidas pobreza, altos precios de los medicamentos e infraestructura de salud deficiente” (Cohen et al., 2009:3).

Otras problemáticas que se suscitan, de prácticas condenables que se establecen en las relaciones entre la industria farmacéutica y el personal de las farmacias desde el ángulo de la ética, es el necesario consentimiento informado que parte de la comunicación oportuna y completa de información sobre el medicamento a vender

(Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018 y Román et al., 2020). Ello conlleva a que el comprador y usuario final nunca se entere de los efectos adversos, de las contraindicaciones y demás consecuencias colaterales negativas que produce el consumo de ciertos fármacos, restando o negando la libertad y violando el derecho que tienen todos los pacientes, a contar con información fidedigna y previa, a fin de que este decida autónomamente la ingesta o el rechazo de dichos productos medicinales, con base en sus propios criterios.

De manera relevante afirman los citados autores, también es preciso resaltar los conflictos de intereses y las irregularidades, que conducen a situaciones fraudulentas que afectan a los pacientes y que se suscitan, de las interacciones entre las diferentes firmas productoras y comercializadoras de fármacos y los empleados farmacéuticos, con acciones que se han tornado verdaderas rutinas, que son vistas como algo normal y natural, y en apariencia nada reprochables, como son los regalos como elemento persuasivo y disuasivo a la vez. Estos obsequios pueden ser desde compensaciones monetarias, cursos de larga y corta duración, estudios continuos de post grado y de diversas especializaciones, financiamiento para asistencia a eventos en el ramo, para asistencia a reuniones científicas, hasta subvenciones para viajes de placer, entradas a eventos artísticos y culturales, cenas en restaurantes y otros (Gómez et al., 2007; Román et al., 2020).

Estos regalos son recibidos por los dependientes de las farmacias (profesionales o no) a cambio de aceptar el ocultamiento de información negativa y relevante, o por el contrario, por acceder a ensalzar ante los pacientes/compradores, las propiedades positivas que poseen ciertos medicamentos que estas empresas farmacéuticas producen y comercializan, sin tener en cuenta los efectos adversos que pueden provocar (Gómez et al., 2007; Lexchin et al., 2018; Román et al., 2020). Esta situación queda además patentada, dada las notables evidencias de producción y posterior consumo de medicamentos de baja eficiencia o de dudosa calidad (Cohen et al., 2009). Es bien sabido que los farmacéuticos son motivados con primas o compensaciones monetarias sobre la base de las ventas realizadas, lo cual indica sin duda que los valores mercantiles suelen predominar por encima del valor de la salud (Román et al., 2020; Diario Plan V, 2018).

2.6. Sistema de variables

2.6.1. Definición nominal de la variable

Gestión del capital ético.

2.6.2. Definición conceptual de la variable

La gestión del capital ético, consiste en un conjunto de actividades que lleva a cabo el gestor y/o propietario de las empresas y contempla el diseño, la planificación, la organización y coordinación, la dirección y evaluación de las rutinas laborales, basadas en la convicción de los principios y valores éticos - morales, apegadas a las normas legales y alejadas de las practicas antiéticas, que dentro de un marco estratégico específico, conduce a la creación de valor de los activos e incide directamente a la generación de ventajas competitivas para la organización, a mayores niveles de productividad y mayor compromiso social. (Martillo;2022)

2.6.3. Definición operacional de la variable gestión del capital ético.

Es el proceso de gestión del capital de una empresa que engloba una serie de valores, principios éticos, normas legales y practicas antiéticas por los cuales se rige a la hora de llevar a cabo sus acciones y actividades, para lograr la satisfacción de las necesidades y expectativas de los usuarios internos y externos.

A fin de desarrollar la investiga, se definen los valores que conforman la gestión del capital ético, se describe el cuerpo normativo de la gestión del capital ético en las empresas familiares, se establecen las prácticas no éticas en empresas familiares y se elaboran los lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico.

2.6.4. Sistematización de la variable

A continuación, se presenta en el cuadro 2 la sistematización de la variable en la cual se contemplan aspectos como la variable teórica, el objetivo general, los objetivos

específicos, las dimensiones de la variable, el tipo de estudio/técnica/ instrumentos, las subdimensiones de la variable, los indicadores, y los subindicadores.

Cuadro 2.. CUADRO DE OPERACIONALIZACION DE LA VARIABLE

Variable Teórica: Gestión del Capital Ético					
Objetivo general: Explicar la gestión del capital ético de las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador					
Primer objetivo específico: Definir los valores que conforman la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador					
Dimensión	Tipo de estudio/Técnica/Instrumentos	Subdimensión	Indicador	Subindicadores	Ítems
Valores de la gestión del capital ético	Tipo de Estudio: Explicativo Diseño de la investigación: trabajo de campo Instrumentos: Cuestionario estructurado y auto administrado tipo Likert	Valores éticos-morales	Libertad	Capacidad de actuar	1) Los trabajadores y empleados tienen la capacidad de actuar según su propio criterio, sin ser cuestionados 2) El talento humano en la empresa totalmente libre de crear, innovar, proponer y, por supuesto, fallar, y pueda mostrarse tal y como es sin que ello suponga un posible quebranto de la confianza de sus superiores
			Solidaridad	Satisfacción necesidades comunes	3) Todos los miembros de la organización empresarial son solidarios para lograr la efectividad de las estrategias implementadas por la gestión 4) Se unen fuerzas, recursos, voluntades, para satisfacer necesidades comunes, consolidándose como una empresa que busca mejorar la calidad de vida de todos los que se relacionan con ella
			Responsabilidad	Repuesta a las solicitudes de los diversos grupos que constituyen el entorno	5) El éxito de la empresa es producto de la responsabilidad de todos y cada uno de los trabajadores que actúan como un todo 6) La empresa tiene la capacidad de entender y dar repuesta al conjunto de solicitudes que los diversos grupos que constituyen el entorno hacen de la empresa
			Honestidad	Cumplimiento de los códigos de ética Cumplimiento de la conducta de la empresa	7) Cumple la empresa con la obligación de responder ante la sociedad en general y ante algunos grupos en específico 8) Se resalta como valor el cumplimiento de los códigos de ética y conducta de la empresa
			Respeto	Respeto entre los diferentes integrantes de la empresa	9) El respeto es un valor fundamental que define la dinámica de las relaciones en la empresa, teniendo en cuenta la opinión crítica de los clientes y demás integrantes del entorno empresarial 10) Hay un ambiente de responsabilidad y libertad, donde reina el respeto entre los diferentes integrantes de la empresa, es decir, son conscientes de su interdependencia y co responsabilidad, propiciando relaciones de cuidado entre ellos

Segundo objetivo específico: Describir el cuerpo normativo de la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador					
Dimensión	Tipo de estudio/Técnica/Instrumentos	Subdimensión	Indicador	Subindicadores	Ítems
Cuerpo normativo de la gestión del capital ético	Tipo de Estudio: Explicativo Diseño de la investigación: trabajo de campo Instrumentos: Cuestionario estructurado y auto administrado tipo Likert	Normas legales de ética y contra la corrupción	Ley marco	Constitución de la República de Ecuador	11) El respeto y acatamiento de los principios éticos que rigen a las actividades de las farmacéuticas es de obligatorio cumplimiento por parte de la empresa 12) La empresa está de acuerdo con la normativa que sanciona a la corrupción como una conducta no ética e ilegal
			Leyes orgánicas	Ley Orgánica de Salud	13) Para la empresa lo más importante es la prevención de enfermedades y la restitución de la salud del ciudadano ecuatoriano
				Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado	14) La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado de Ecuador de 2011, para evitar la competencia desleal y el abuso de poder de mercado de las empresas farmacéuticas es acatada por la empresa.
			Códigos de conducta	Código de conducta IFI-IFPMA	15) La empresa está adscrita al Código de Conducta de la Corporación de la Industria Farmacéutica de Investigación e Innovación ecuatoriana (IFI-IFPMA) del año 2019.
			Reglamentos	Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos	16) El respeto a lo previsto en el Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos de Ecuador del 2012 es una normativa legal que cumple la empresa.
			Normativas	Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos	17) En todos los casos la empresa se adhiere a la Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos de 2018
			Códigos de ética	Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)	18) La empresa constata adecuadamente que los entes del gobierno con los que se relaciona, acaten el Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) creado en 2015.
				Código de Ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente	19) La empresa se ha adherido voluntariamente al código de ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente en el Ecuador de 2015.

Tercer objetivo específico: Establecer las prácticas no éticas en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador					
Dimensión	Tipo de estudio/Técnica/Instrumentos	Sub dimensión	Indicador	Subindicadores	Ítems
Prácticas no éticas	Tipo de Estudio: Explicativo Diseño de la investigación: trabajo de campo Instrumentos: Cuestionario estructurado y auto administrado tipo Likert	Dilemas éticos	Dudas sobre problemas éticos	Interrogantes éticos no resueltos	<p>20) En los casos en los que se han presentado dudas éticas la empresa ha optado por mantener las cosas como estaban.</p> <p>21) A menudo los interrogantes éticos son ignorados por la empresa porque no cuenta con orientación explícita al respecto.</p> <p>22) Generalmente la empresa no resuelve adecuadamente los problemas éticos involucrados en sus actividades y prefiere ocultarlos.</p>
		Comportamientos antiéticos	Certeza en la resolución de problemas éticos	Cuestionamientos éticos resueltos	<p>23) Los problemas éticos no resueltos se deben a deficiencias en la gestión de capital ético en la empresa.</p> <p>24) La empresa se cerciora que los empleados (profesionales o no) resuelvan apropiadamente las dudas éticas que se les presentan.</p> <p>25) La resolución de los problemas éticos ha sido posible gracias al código de ética de la empresa.</p> <p>26) Los cursos y talleres sobre ética recibidos en la empresa han permitido dar respuesta éticas a muchas interrogantes.</p>
				Relación industria farmacéutica y médicos	<p>27) La empresa financia la educación médica continua de algunos médicos persuadiéndolos a su vez para que prescriba los fármacos que produce.</p> <p>28) La empresa ejerce un protagonismo en la creación y suministro de bases de datos de información actualizada a los profesionales de la medicina.</p> <p>29) El financiamiento de proyectos de investigaciones es realizado por la empresa a fin de monopolizar las patentes.</p> <p>30) La empresa proporciona a los médicos la literatura que lee durante sus estudios continuos, con el propósito de que siga el plan terapéutico que asume la empresa.</p> <p>31) Al sufragar los gastos para la asistencia de los médicos a eventos científicos, la empresa busca crear un compromiso moral por parte de estos.</p> <p>32) Los eventos de divulgación científica son patrocinados por la empresa exclusivamente en los últimos avances que esta empresa ha producido.</p> <p>33) Existen casos en los que la empresa ha producido/comercializado fármaco de baja o ninguna eficacia.</p> <p>34) La empresa realiza campañas publicitarias de sus medicamentos entre los médicos a través de distintos materiales publicitarios.</p> <p>35) La empresa invierte gran cantidad de dinero en publicidad de fármacos que es recibida por los consumidores directamente.</p> <p>36) Con frecuencia la publicidad que desarrolla la empresa no incluye advertencias sobre la totalidad de los riesgos y las contraindicaciones de algunos medicamentos.</p>

				<p>Relación industria farmacéutica y personas</p> <p>37) La empresa aporta cuantiosos recursos financieros para la publicación de investigaciones de sus fármacos en algunas revistas científicas.</p> <p>38) Generalmente la empresa ofrece compensaciones de distinta índole al médico a fin de que prescriba los medicamentos que la empresa produce.</p> <p>39) Son frecuentes los casos de médicos que recetan los medicamentos que la empresa produce, dados sus fuertes vínculos económicos con la misma.</p> <p>40) La empresa produce guías de práctica clínica que son suministradas a los médicos, como referencias fundamentales de sus enfoques terapéuticos.</p> <p>41) Los artículos científicos de revistas que muestran solo resultados de investigación positivos de sus empresas, son financiados por estas.</p> <p>42) En casos los artículos científicos han sido escritos por un miembro de la empresa, pero con autoría de respetables científicos.</p> <p>43) La empresa solo invierte en investigación para la producción de nuevos fármacos, cuando tiene la certeza que los réditos de estas inversiones son seguros y cuantiosos.</p> <p>44) El financiamiento de grupos de defensa de pacientes es una práctica común de la empresa, para diseminar mensajes corporativos positivos.</p>
			<p>Conductas no éticas</p> <p>Relación industria farmacéutica y entes de gobierno</p> <p>45) La empresa ha utilizado el logotipo de prestigiosos organismos públicos o privados, nacionales o extranjeros de salud para avalar sus productos.</p> <p>46) En ocasiones la empresa se ha visto en la necesidad de arrojar materiales farmacéuticos o contaminantes en reservorios de agua limpia.</p> <p>47) La empresa se ha beneficiado de las políticas preferenciales del gobierno en torno a la lista nacional de medicamentos básicos.</p> <p>48) La empresa ha incidido en la aprobación o derogación de normativas legales a fin de obtener algún beneficio.</p> <p>49) La no observancia de la normativa legal ha sido una práctica realizada por la empresa.</p> <p>50) La legalización de medicamentos genéricos ha sido retrasada en ocasiones por la empresa.</p> <p>51) La empresa ha comercializado medicamentos genéricos de baja eficiencia, debido a la falta de control sanitario gubernamental que certifiquen su bioequivalencia y su biodisponibilidad.</p> <p>52) En la empresa se considera que las leyes existentes en el país que rigen su actividad económica son adecuadas.</p> <p>53) Siempre la empresa verifica que no se produzcan/vendan medicamentos falsificados o adulterados por falta de controles gubernamentales.</p>	

				<p>Relación industria farmacéutica y personal de farmacia</p>	<p>54) En algunos casos se venden fármacos sin la correspondiente verificación de la autenticidad de la prescripción médica.</p> <p>55) Frecuentemente se comercializan medicamentos sin la prescripción por parte de un profesional de la medicina, aunque la receta sea de obligatorio cumplimiento.</p> <p>56) Al vender medicamentos sin prescripción médica la empresa opta por comercializar el producto más costoso.</p> <p>57) En ocasiones la empresa no vende el fármaco solicitado dado que no dispone del mismo.</p> <p>58) La falta de disponibilidad económica por parte del comprador es una causa de la negativa a vender un medicamento por parte de la empresa.</p> <p>59) En la empresa, aspectos como diferencias de género, étnicas, religiosas, características físicas especiales, bajo nivel económico, distinta nacionalidad, ciertas enfermedades representan motivos para no vender medicamentos.</p> <p>60) El consentimiento informado, basado en el suministro al paciente de comunicación oportuna y completa de información sobre el medicamento a vender, es practicado siempre por la empresa.</p> <p>61) La empresa suele otorgar regalos a los dependientes farmacéuticos (profesionales y no profesionales) por la venta de ciertos medicamentos que esta produce por encima de otros.</p> <p>62) Las compensaciones de diversa índole a dependientes farmacéuticos para que oculten información o alaben las prestaciones de ciertos medicamentos, es un comportamiento normal de la empresa.</p>
<p>Cuarto capítulo o de aporte: Elaborar lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador</p>					

Fuente: Elaboración propia (2023)

CAPITULO III
MARCO EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO



CAPITULO III

MARCO EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO

3.1. Análisis Epistemológico

Todo proceso de investigación científica requiere develar y hacer comprensibles la o las raíces epistémicas, las posiciones teóricas y metodológicas que asume el investigador en su indagación, y, al hacerlo, de alguna forma torna transparentes sus fundamentos, criterios, modelos, conceptos, hipótesis, métodos, premisas y los valores que abraza y defiende en su investigación, haciendo visibles la fortaleza y la potencia teórica de estos desde distintas perspectivas. Pero, al mismo tiempo, puede poner al descubierto las inexhaustividades de sus posturas, pues es bien sabido que dentro de las ciencias y más aún si estas son sociales, no existen posiciones o perspectivas únicas de una validez absoluta e imperecedera, sino que se tejen distintas miradas y se realizan diversas lecturas de una misma realidad, que pueden tener un tiempo y lugar de validez, por tanto, también pueden prescribir. El término epistemología

“Etimológicamente deriva de las voces griegas episteme que significa conocimiento y logos que significa tratado o estudio. Esta disciplina no sólo abarca el conocimiento como producto sino también como proceso, motivo por el cual es la esencia de lo que denominamos ciencia” (Burgos, 2016:11).

El análisis epistemológico constituye un requisito indispensable cuando del abordaje científico de distintos problemas se trata, pues es a la ciencia y a los científicos a quién más compete ejercer una estricta vigilancia epistemológica. Pero la realización del análisis epistemológico y el establecimiento de las bases epistémicas, no solo son importantes para conocer, comprender y explicar, también es una condición inaplazable, en el acto de creación de nuevos conocimientos ya sea de un complejo cuerpo teórico o de una parte de él, de la modificación de ciertos aspectos nucleares de una teoría, para la complementación del andamiaje conceptual de un enfoque teórico o cuando de la declaración de su debilidad o invalidez para explicar ciertos procesos, problemas y circunstancias se trata.

El accionar de la epistemología se encuentra estrecha e íntimamente vinculado al quehacer de la ciencia y al conocimiento científico en general, pues este, es su razón de ser. Sin ciencia y sin conocimientos no habría epistemología, y la ciencia, así como, la labor cognitiva en su evolución ha avanzado y se hace posible en gran parte debido a la labor que desempeñan los epistemólogos. De igual modo, la ciencia se edifica a partir de la captación de los sentidos de certeza, verdad y conciencia que se originan de las distintas manifestaciones del pensamiento humano, lo cual involucra reflexión de la propia realidad personal en su relación con su entorno, realidad que es captada por el ser humano desde sus propias percepciones, interpretaciones de lo que aprende y proyecciones desde su posición particular, y desde las diferentes formas de comprender y explicitar el conocimiento (Gadea, 2019).

Asimismo, buena parte de la ciencia se ha desarrollado aparejada a los condicionamientos externos, al igual que ha sido y es producto de la influencia del contexto particular en el que se ha generado el conocimiento científico, pues el hombre de ciencia y el investigador en general son hombres de su tiempo, de las épocas en las que les ha tocado vivir. Está sujeto a condicionantes externos importantes que no puede ni debe obviar, por ello, la ciencia y el conocimiento en general tiene un componente contextual insoslayable. La ciencia se construye con base en los resultados de prácticas teóricas reales, que tienen lugar en un espacio y tiempo, y ello, conduce a la pertenencia a una determinada comunidad científica (Lévano, 2019) que se desenvuelve bajo el *ethos* de la ciencia.

“En realidad, el pensamiento responde siempre al modo de vida del grupo humano en cuyo seno se piensa; es decir, a la praxis total, integral, de una comunidad determinada en su momento y tiempo históricos determinados: praxis técnica (con los objetos, la naturaleza, el mundo físico...), praxis simbólica (con los mitos, las representaciones, los símbolos, las ideas...), praxis social (con los seres humanos y su mundo de relaciones), praxis estética, praxis ética, etc” (Martínez, 2014: 14).

Es entonces que, la epistemología “es la disciplina filosófica que estudia cómo se fundamenta y desde qué perspectiva se construye el conocimiento científico” (Burgos, 2016: 7) toda vez que se aboca a dilucidar, sobre los elementos que permean a las

representaciones y abstracciones del mundo que son utilizadas y construidas, a comprender cómo se erigen los conocimientos científicos, a examinar cuidadosamente el estado del arte de los conocimientos y de las distintas disciplinas científicas (Gadea et al., 2019) y “además se pregunta sobre la diferencia y complementariedad entre las racionalidades ética y científica, estética y religiosa” (Gadea et al., 2019: 1).

La epistemología como disciplina científica, involucra desarrollar conocimientos que permiten cavilar sobre la ciencia, sobre el hacer ciencia y el modo de crearla y mejorarla, de manera que a través de esta se logre conocer y se pueda proporcionar conocimientos sobre los distintos enfoques, visiones y supuestos que existen de los problemas, personas, comunidades, circunstancias y situaciones. Visiones que no son estáticas y eternas, y, que no cesan de fluir con el transcurrir del tiempo, de acuerdo a los distintos contextos, al avance del conocimiento científico y a las diversas problemáticas que emergen en el devenir de las personas, y entre estas, las que realizan alguna actividad científica bien sea de forma circunstancial, frecuente o de manera constante.

Es entonces, que si un científico investiga una realidad o un problema específico, el epistemólogo estudia lo que hace el científico y como hace para abordar científicamente esa realidad o ese problema, vale decir, a la epistemología le interesa determinar qué tan exhaustivos son los conceptos, visiones y análisis que maneja y genera el científico para conocer, comprender y explicar, así como, se plantea el asunto de cuándo y porqué determinadas visiones o teorías fracasan o son insuficientes a fin de dar cuenta de las realidades abordadas y, en consecuencia, deben ser re pensadas y re elaboradas (Jiménez et al., 2021).

La epistemología, alude al conocimiento científico y a los aspectos históricos, sociales, psicológicos, sociológicos, etc., que llevan a su creación. Pero también, está referido a los criterios con los cuales se lo argumenta o invalida racionalmente. Esta disciplina constituye, por consiguiente, el estudio de las circunstancias de producción, así como, de confirmación del conocimiento científico (Grajales y Negri, 2017). Por tanto, representa un canal para la ratificación de la legitimidad de este, a la par que, para la determinación de sus limitaciones bajo ciertos criterios seriamente fundamentados.

El examen epistemológico permite a quién lo realiza, efectuar también una evaluación bajo ciertos pre requisitos, sobre los alcances del conocimiento producido para dar explicaciones, y el perfeccionamiento y la superación de los instrumentos conceptuales de los que se vale el conocimiento es ofrecida como un legado a la humanidad, en especial a los investigadores, científicos, teóricos y filósofos que han de valerse del reservorio de conocimientos generados y de las distintas herramientas teóricas que lo han hecho posible, para de esta manera, hacerlo avanzar aún más, complementándolo o modificándolo.

Se trata de crear nuevos instrumentos teóricos que la ciencia habrá de emplear, para facilitar la comprensión de todo lo que existe en distintos ámbitos, para el abordaje de nuevos problemas y situaciones que surgen o de distintos aspectos de estos, o para realizar lecturas bajo distintas miradas, e incluso para modificar las realidades abordadas. En esta dinámica creativa, se inscriben las investigaciones que conducen a la realización de tesis doctorales como la que en este estudio se intenta producir.

Del mismo modo, la epistemología está estrechamente vinculada a una subdisciplina más amplia, como es la “filosofía de la ciencia”, no obstante, no puede identificárselas como iguales (Grajales y Negri, 2017). La epistemología, está convocada por la especificidad de su objeto de indagación, a dilucidar desde cuales perspectivas aborda el investigador su problemática de estudio, cuales nociones y categorías teóricas utiliza para comprender las distintas dimensiones de los problemas que aborda, los métodos que elige para acercarse, encarar y analizar sus objetos de estudio, las particularidades de las rutas metodológicas que emplea para apropiarse teóricamente de los problemas, materias y circunstancias abordadas y como hace para conocer y ofrecer explicaciones válidas.

Partiendo de estas premisas, puede decirse que existen diversos modelos epistémicos que explican la forma de asumir el proceso de conocimiento y que son estudiados por la epistemología, la cual se plantea diversas interrogantes relacionadas con preguntas como ¿qué es? y ¿cómo surge?, ¿cómo se relaciona el sujeto que investiga con su objeto de estudio?, ¿Qué tanto determinan los sentidos el proceso de

conocimiento, así como, si es preciso develar los condicionamientos de las percepciones personales y los factores socioculturales del que investiga? (Burgos, 2016).

Para efectos de esta investigación, se procederá a definir las tres dimensiones fundamentales que componen el análisis epistemológico, es decir, en primer lugar, el análisis gnoseológico que busca revelar los elementos profundos que constituyen la columna vertebral de la investigación, lo que equivale a decir, visibilizar el tronco epistémico del que emerge una forma específica de aproximarse al objeto de estudio. En segundo lugar, el análisis ontológico que se aboca a comprender las circunstancias contextuales o los problemas y situaciones reales que lo permean. Y en tercer lugar, el análisis axiológico referido a la dimensión valorativa subyacente en el presente estudio. Tal orden, no significa que se le concede jerarquía a un aspecto por sobre otro, pues todos los análisis resultan necesarios para comprender lo que la fundamentación epistemológica del presente estudio comporta.

3.2. Análisis Gnoseológico

A la gnoseología se la conoce también como “teoría del conocimiento”. Etimológicamente gnoseología se deriva de la unión de los vocablos “*gnosis*” que significa conocimiento y “*logos*” que se traduce como teoría o estudio. La gnoseología persigue principalmente la interpretación esencial del conocimiento humano. Es por esto, que es una disciplina que investiga la relación del intelecto con el objeto o situación real o subjetiva investigada (Grajales y Negri, 2017), es decir, que la gnoseología tiene como punto de partida la interacción entre sujeto y objeto de conocimiento, como el sujeto cognoscente visualiza, proyecta en su mente y aborda los problemas estudiados, vale decir, su concepción de este y de las explicaciones que le sirven de argumento.

Al examinar el recorrido seguido por la ciencia, puede verificarse que el progreso experimentado por el conocimiento científico, reside en que este nunca obedece a dogmas ni está atado a preceptos inamovibles e invariables, y por consiguiente no es incuestionable, antes por el contrario es provisional, local, y en cierto modo, hasta puede ser visto como personal (Martínez, 2017). En la ciencia y a través del lente de la gnosis no existen verdades irrefutables, ni objetos imperecederos, sino formas de ver y estudiar

las realidades y problemas objeto de estudio, y estas miradas se relacionan con el campo de la gnoseología, pues esta da cuenta de la variedad de presupuestos y fundamentos teóricos, premisas, argumentos y visiones en particular, que han sido creados y que asumen los sujetos cognoscentes bien sea porque solo aspiran a conocerlos, o porque se proponen describirlos, analizarlos, explicarlos, o bien, porque ejerciendo su responsabilidad social el científico busca incidir sobre su objeto de estudio, promoviendo cambios moderados o drásticos.

El análisis de la *gnosis* subyacente, en un tema que aborda la gestión del capital ético como variable teórica del presente estudio, conduce a discernir sobre la o las perspectivas y enfoques, desde los cuales se asume su análisis en esta investigación y la lógica inmanente en el método científico a emplear, como la ruta metódica que deberá proporcionar resultados adecuados al objetivo general de esta investigación. Tal cometido, conlleva a esclarecer su raíz epistémica y la explicación de la lógica inmersa en su enfoque, lo cual implica plantearse la forma de abordar la problemática de estudio, que se ha elegido para esta investigación.

Por tanto, el análisis gnoseológico involucra la consideración de las *epistemes*, las cuales constituyen las matrices filosóficas y teóricas, que los estudiosos de la filosofía de la ciencia han enarbolado desde tiempos remotos, principalmente desde que se inaugurara la ciencia, tal como la conocemos hoy en día con los sofistas, socráticos, presocráticos, fundamentalmente con Platón (idealismo) y Aristóteles (materialismo) y seguidos por filósofos y científicos que han contribuido a desarrollarlas.

En este sentido, la lógica seguida en la presente investigación sobre la gestión del capital ético se concibe como cuantitativa, sustentada principalmente en mediciones y magnitudes mediante el empleo de las matemáticas aplicadas, tal como es la estadística y dentro de esta, la estadística descriptiva como un sistema sencillo pero eficaz, capaz de abordar temáticas relacionadas con fenómenos sociales tal como es la gestión, así como apto para explicar problemáticas humanas como es el capital ético. Este método ofrece un grado de exactitud y confiabilidad, con un margen de efectividad y rigurosidad científica considerable. El método cuantitativo, también es conocido como tradicional, experimental, hipotético-deductivo, empirista, empírico-analista o racionalista, cuyos

orígenes se remontan al siglo XIX y alcanza su máxima expresión en la *episteme* positivista (Gallardo, 2017).

Según esta autora, el método cuantitativo es secuencial y probatorio. Hace uso del procedimiento hipotético-deductivo, y se basa en la premisa de la existencia del orden en la naturaleza y de sus posibilidades de conocerlo. Este paradigma, contempla como un requisito la constatación rigurosa de proposiciones generales (hipótesis), a partir de la observación empírica, del experimento y la obtención y uso de muestras de amplio espectro, y desde una aproximación cuantitativa, con el fin de comprobar y perfeccionar leyes. Básicamente, el método cuantitativo busca explicar, predecir, verificar y controlar los fenómenos. Algunas de las características principales de las investigaciones cuantitativas son:

“Es necesario que exista una relación numérica entre las variables del problema de investigación. Los datos que se analizan siempre deben ser cuantificables. El Método Cuantitativo es descriptivo. Analiza y predice el comportamiento de la población. Se centra en una causa y un efecto, o lo que es lo mismo: se basa en la aplicación de un estímulo para obtener una respuesta. Los resultados pueden ser aplicables a situaciones generalistas. Se orienta a resultados. Los números y datos representan la realidad más abstracta. Estudia las conductas humanas y los comportamientos de una muestra de la población” (Universidad de Alcalá, 2019:1).

De igual forma, voceros de esta universidad plantean que los distintos procesos que emplea el método cuantitativo buscan dar respuestas a preguntas tales como: “por qué”, “cuánto”, “dónde”, etc y agregan que este método se vale de diversas técnicas para la obtención de información. Algunas de las técnicas más utilizadas son las siguientes:

“Entrevistas personales: Se realizan en persona y se suelen aplicar a un muestreo de población como familias, empresas u otro tipo de organizaciones y personas. Encuestas telefónicas: Son parecidas a las entrevistas personales. Solo que es importante dirigirse con precisión al perfil bien definido del informante. Encuestas auto-administradas por correo: Compuestas por formularios largos y complejos orientados generalmente a públicos muy específicos. Encuestas autoadministradas por internet: Formadas por bases de datos online con emails y un link que lleva a una encuesta. Mystery shopping: Una persona se hace pasar por un comprador y va validando una serie de puntos de calidad. Normalmente se utiliza para comprobar si se están siguiendo las normas establecidas por una organización o empresa” (Universidad de Alcalá, 2019:2).

En lo que respecta al presente estudio, la adopción del método cuantitativo está determinada por ciertos pasos que se habrán de seguir en el transcurso de la investigación, que se relacionan con la forma en la que se prevé obtener la información, de su organización, procesamiento y exposición de resultados, y que serán descritos en detalle en el marco metodológico. Estos pasos son:

- Establecimiento y obtención de muestras representativas (porcentaje) de la población de estudio, compuesta por empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, con base en operaciones matemáticas de selección aleatoria.
- Elaboración y aplicación de dos cuestionarios estructurados escalares tipo Likert, los cuales contienen ítems (reactivos) y diferentes escalas identificadas con códigos numéricos para la recolección, organización y presentación de datos. Un cuestionario será aplicado a los laboratorios farmacéuticos (productores de medicamentos) y el otro será aplicado a farmacias, establecimientos o expendios de ventas de fármacos (comercialización de fármacos).
- Establecimiento de la confiabilidad del instrumento de recolección de datos a partir del coeficiente de alfa Cronbach, mediante el cual se emplean operaciones matemáticas para la determinación de la precisión de dicha confiabilidad.
- Elaboración de baremos estándar que contienen rangos matemáticos, para la identificación y operacionalización de los significados de las mediciones estadísticas que se usan.
- Obtención de medidas estadísticas tales como la media y la desviación estándar para la organización e interpretación de la información recogida en los cuestionarios.
- Construcción de tablas donde se exponen las magnitudes y los porcentajes que posteriormente serán interpretados y analizados por el investigador.
- Ejecución de procedimientos estadísticos mediante el paquete IBM SPSS versión 2022 en español para el procesamiento de los resultados.

La adscripción a una metodología cuantitativa, determina a su vez, que la presente

investigación se inscriba en una lógica inductiva-empirista. Por tanto, ambos aspectos (método cuantitativo y empirismo) pueden remitirse al mismo tronco *epistémico y gnoseológico*. El empirismo, una de las principales y más antiguas corrientes *epistémicas*, que surgió en Inglaterra en el siglo XVII y se extendió y difundió durante el siglo XVIII por todo el mundo, tuvo como sus máximos exponentes a John Locke, George Berkeley y David Hume, entre otros. Esta corriente establece como principio filosófico medular el examen de la experiencia como criterio de verdad, así como, tiene en esta el origen y la razón final del acto de conocer, toda vez que según este paradigma, el conocimiento no solo nace de esta, sino que su validación o comprobación rigurosa son ejecutadas, comparando los argumentos y los resultados con los datos de la realidad a través de la experiencia.

A la corriente empirista inductiva se le considera como probabilística, positivista y neopositivista, por cuanto es vista como la postura científica que concibe el producto del conocimiento científico, el cual ha sido obtenido en consonancia con el criterio básico de que todos los hechos que tienen lugar en la realidad, sean estos tangibles o intangibles, aunque parezcan disimiles y que no guardan ninguna conexión, tienen como común denominador el estar interconectados por ciertos elementos reiterativos, cuyos patrones de ocurrencia pueden ser pre establecidos, pues tienen una repetición regular que puede identificarse. A la par, ello posibilita, que el científico pueda realizar inferencias probabilísticas de los desenvolvimientos futuros, como algo completamente predecible (Every et al., 2014). En el cuadro 3 se detallan los elementos que caracterizan al enfoque empirista inductivo según los autores mencionados.

Cuadro 3. Características del modelo inductivo-empirista

NIVELES PARA CAPTAR UN OBJETO	ESTILOS DE PENSAMIENTO	ENFOQUES PARA PRODUCIR CONOCIMIENTO
Sensible, Concreto de Primer Orden: Imagen captada cuando un ser humano está frente al otro y capta su imagen	Estilo Inductivo-Concreto: Factor cognitivo predominante la experiencia, los sentidos, la percepción sensorial	Enfoque Empirista Inductivo o Empírico Positivista: Estudia los hechos, el dato experimental, lo observable, verificable, lo objetivo. Juzga a posteriori. El aparato cognitivo es un espejo de la realidad. Métodos cuantitativos

Fuente: Every et al., (2014).

Un paradigma estrechamente asociado tanto a la adopción de la perspectiva cuantitativa como al enfoque inductivo empirista, lo constituye el modelo positivista, el cual se asume en este estudio. Este es un enfoque cuyo nacimiento se remonta a finales del siglo XIX y principios del XX, cuya creación se le atribuye a Auguste Comte y Emile Durkheim, aun cuando tiene sus antecedentes en el empirismo inglés y el dualismo absoluto francés (Hurtado y Toro, 2007). “Del positivismo, como actitud filosófica, funda la importancia atribuida a los datos de la experiencia, por la jerarquía que posee lo empírico observacional. Para esta corriente de pensamiento el método científico es el modelo de conocimiento” (Berardi, 2015: 52).

No obstante, aún hoy en día esta visión de la ciencia continúa siendo el paradigma predominante en ciertas comunidades de científicos, especialmente en aquellas cuyos estudios se enmarcan en las ciencias naturales, pero también en las ciencias sociales. “Desde esta visión se pretende el estudio, en nuestro caso, de los fenómenos sociales, de sus propiedades y manifestaciones cuantificables. Son los modelos matemáticos quienes proporcionan insumos para la organización, asociación y análisis de los datos estudiados” (Berardi, 2015:53). La corriente positivista, postula como verdaderas determinadas premisas sobre la concepción del mundo y de cómo debe ser la postura de un investigador, que ha decidido asumir este enfoque. Según Hurtado y Toro (2007), estos postulados pueden ser caracterizados por las siguientes premisas:

- 1) El mundo natural tiene existencia propia, independientemente de quien lo estudia.
- 2) Así mismo, este mundo y sus distintos problemas y circunstancias se rige por ciertas regularidades invariables cuyo adecuado entendimiento permite explicar, predecir y controlar los hechos y fenómenos del mundo natural, pudiendo ser descubiertas y descritas bajo una visión objetiva, neutral e imparcial, libre de valoraciones subjetivas por parte de los investigadores y con el empleo de métodos adecuados que así lo garantizan.
- 3) El producto de la ciencia así obtenido se considera objetivo y factual, se basa en los datos experienciales y tiene validez para todos los tiempos y lugares, con independencia de quien produce ciencia.

- 4) Emplea en sus procesos científicos la ruta hipotético-deductiva, como una lógica de pensamiento y de actuar metodológica, válida para todas las ciencias.
- 5) Defiende la existencia de cierto grado de uniformidad y orden en la naturaleza, pues se parte del principio de la estabilidad de la realidad.
- 6) Debido al seguimiento de este supuesto de estabilidad se orienta hacia la predicción, puesto que lo relevante consiste en plantear una serie de hipótesis, o lo que es lo mismo, pronosticar la ocurrencia de determinados hechos y circunstancias que posteriormente se comprobará que sucedieron tal como se tenían proyectadas.
- 7) La relación investigador-objeto de estudio es aparente, pues se debe establecer una conveniente separación entre ambos a fin de alcanzar resultados confiables y óptimos.
- 8) El método utilizado por este modelo de conocimiento científico, está basado en el experimento y se apoya en la herramienta estadística, puesto que busca cuantificar, verificar y medirlo todo.
- 9) En la relación teoría – práctica predomina la separación, pues este paradigma no propicia la modificación de la realidad. Aunque el principio rector de las investigaciones bajo este modelo es la realidad (los hechos), sus contribuciones solo buscan la comprobación de la teoría y/o la ampliación de conocimientos teóricos.
- 10) Busca la exactitud en sus predicciones, el rigor y el control en los estudios de los fenómenos.
- 11) Pretende desarrollar un conocimiento “nomotético”, pues su propósito es establecer leyes y explicaciones generales por las que se rige el objeto de estudio. Le interesa destacar más las semejanzas que las diferencias.
- 12) Se puede emplear a gran escala.

En este sentido, en la presente investigación se aspira a emplear el método cuantitativo, desde una perspectiva inductivo-empirista y se busca alcanzar resultados objetivos basados en la observación de la realidad y la fidelidad en torno a las

descripciones y explicaciones que de ella se hacen, tal cual lo prevé el positivismo científico. Esto, permitirá llegar a la formulación de principios generales de ocurrencia, sobre un aspecto como es la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil, Ecuador.

3.3. Análisis Ontológico

Las grandes y vertiginosas transformaciones que han tenido ocurrencia en el mundo desde hace varias décadas, especialmente las determinadas por los grandes cambios tecnológicos, sociales y culturales, obligan a que el hombre de ciencia preste una total atención a muchos aspectos de su entorno tanto inmediato como lejano, formulándole una invitación a siempre permanecer despierto ante los aspectos rutinarios y ante las contingencias y eventualidades del mundo, del país y de la localidad donde hace vida. De manera que el científico o la persona que investiga, no debe estar distraída de la importancia de los procesos, cambios estructurales y coyunturales, circunstancias y eventos que se suscitan en el orden contextual, ya sean estos estrictamente de carácter natural, o de carácter social, económico, cultural, político y otros.

Ciertamente, los procedimientos que acompañan al quehacer científico y a los resultados de las investigaciones, así como la producción y/o modificación de los marcos teóricos referenciales están fuertemente influenciados por la realidad física, social, económica, política, cultural y ambiental, entre otros condicionantes que se desenvuelven en determinadas épocas o momentos socio históricos. El examen de la influencia de estas realidades, representa el punto focal de la ontología como sub disciplina científica. Pero entre realidad y sujeto cognoscente, también se plantea una doble determinación en un movimiento dialéctico, pues el sujeto recibe condicionamientos del tiempo que le ha tocado vivir y la realidad frecuentemente es modificada por la acción de los sujetos en su interacción con esta.

Por esto, es importante diferenciar ontología de epistemología, por cuanto la ontología es conocimiento directo de la realidad, a diferencia de la epistemología la cual es conocimiento reflejo y de segundo orden, la cual visualiza los alcances y límites del conocimiento directo (Gadea, et al., 2019).

“Guerras, conflictos, propiedad privada, bienes públicos, derechos, deberes, economía, dinero, matrimonio, desempleo, empresas, religiones, parlamentos, impuestos, divorcios, familia son unos escasos ejemplos de cosas que las personas hacen. Planetas, estrellas, átomos, movimiento de las placas tectónicas, océanos, electrones, protones son cosas que la gente no hace, sino que están dadas en la naturaleza” (Posada, 2014:71).

Todas estas situaciones, acontecimientos y realidades, unos causados por la naturaleza y otros donde es la mano del hombre la que interfiere en su hechura, pero que en definitiva repercuten sobre el quehacer científico, representan el objeto de conocimiento de la ontología. El análisis ontológico puede ser interpretado como aquel que se ocupa del ser. Es la teoría de lo que es, de lo está o existe en la realidad. La ontología es entendida como la teoría de los objetos conocidos y susceptibles de conocer (Every et al., 2014). Es aquella parte de la filosofía, que estudia la naturaleza del ser, es decir, de la existencia real o de la realidad, que busca determinar las categorías fundamentales y las interrelaciones del "ser en cuanto ser" (Significados, 2022). La ontología persigue identificar y discernir acerca de los factores esenciales que establecen la identidad y la existencia de las cosas, o mejor dicho, “estudia lo que hace que las cosas sean lo que son” (Posada, 2014: 72).

Con la finalidad de captar lo que la ontología significa, se debe determinar con precisión y describir la realidad "*ontos*" en la que se inserta la variable de investigación, en este caso, gestión del capital ético, al igual que el contexto organizacional y territorial que le circunda y atraviesa, a saber, las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador. En este sentido, puede afirmarse que pocos problemas científicos que exijan del examen ontológico, tal como es la ética, pueden hallarse en todas las épocas, puesto que desde hace mucho tiempo la ética ha sido y es motivo de preocupación de filósofos, sociólogos y otros profesionales interesados en una temática atinente al sentido del bien humano y social, pero que impregna todos los aspectos de la vida de las personas.

Es bien cierto, que ya desde épocas muy antiguas un pensador tan preclaro como Aristóteles desde hace veinticuatro siglos, fuera el primero en reflexionar de forma sistemática sobre la ética, en su obra "Ética a Nicómaco" concediéndole un papel fundamental (Blanco, 2020) como conductora de la espiritualidad y por su carácter

benefactor de la sociedad de todos los tiempos. Fue Aristóteles que trescientos años antes de Cristo, despojado de toda creencia religiosa y sin ningún tipo de ataduras ideológicas, políticas o materiales, dilucidaba de forma rigurosa y brillante, sobre aspectos que conducían a apostar por la capacidad del ser humano de mejorarse a sí mismo, basada en la enorme potencialidad que este tiene de hacer bien y que es propia a su naturaleza humana, apoyándose unos a otros individuos en un trabajo colectivo realizado en comunidad.

Sin embargo, un examen ontológico de la gestión del capital ético, conlleva a ubicar esta temática dentro del contexto de la expansión experimentada por las disciplinas de la gestión corporativa y estratégica empresarial, más claramente durante las décadas de los ochenta y noventa del pasado siglo XX hasta nuestros días, las cuales pasaron de tener como su único foco de atención aspectos físicos o materiales tales como la gestión de capital financiero, la gestión de recursos materiales y otros bienes tangibles, a mirar y transitar hacia otros objetivos no tangibles tales como la gestión del capital humano, gestión del conocimiento, gestión del capital intelectual, gestión del aprendizaje y de las organizaciones inteligentes, gestión relacional, gestión del capital social y la gestión del capital ético, entre otros novedosos tópicos gerenciales.

Dicho trasvase se debió, a un ejercicio de concienciación y clarificación sobre la importancia medular que revisten los aspectos inmateriales, no sólo para asegurar la felicidad en el marco de actitudes y acciones benefactoras en el diario vivir de las personas en el seno de sus familias, escuelas, instituciones de diverso tipo y en la sociedad en general, sino en el contexto de ambientes altamente competidos, sometidos al gran estrés que provoca una fuerte volatilidad de los mercados, a las mutaciones generadas por los avances tecnológicos, al gran dinamismo a la par que inestabilidad que desencadenan innovaciones cada vez más versátiles y a los constantes reajustes y reacomodos del sistema económico mundial. Condiciones estas que no han cesado de incrementarse, y que antes por el contrario, se han agudizado en la tercera década del siglo XXI, era en la que el mundo incursiona en cambios aún más contundentes.

A lo anterior, es preciso añadir la importancia de retomar y revalorizar un aspecto de la vida humana, como lo es la ética en los inicios del siglo XXI, que ante la vorágine

de un mundo fuertemente permeado por intereses económicos, ha perdido fuerza e incluso importancia (Miró, 2014). “Esta preocupación por el mal, el ansia del bien, el deseo general de formar buenas personas, hace que la eterna pregunta por el bien, cómo conseguirlo, sea de la máxima actualidad” (Posada, 2014: 2), pues la ética, aparece como si se tratara del último aspecto al cual se debe atender, ante la avasalladora carrera que lleva a las personas a la búsqueda incesante del dinero. De hecho, en la actualidad la ética se ha vuelto algo muy relativo, en cierto modo por el uso indiscriminado de la libre moralidad, según la cual cada quién interpreta la ética a discreción y según sus propios parámetros, lo que ha hecho que se haya desvirtuado su significado y esencia.

Pero lo cierto es que la ética se relaciona con la bondad o la maldad de los actos humanos, bajo el criterio de la ley natural de la razón (Guzmán, 2021), aspecto este que cada día se encuentra cada vez más en tela de juicio. Así es como, el análisis ontológico debe considerar el debilitamiento y/o la pérdida total de la ética, ante la exacerbación del valor monetario en un sistema que como el actual, el capital financiero y los bienes materiales parecen ser los grandes protagonistas de la vida de los individuos. Esta revalorización de la ética y su necesidad de capitalizarla a partir de una adecuada gestión, puede ser percibida porque:

“Basta asomarse superficialmente a los medios de comunicación para observar que la preocupación por el bien (qué es, dónde se encuentra, cómo se accede a él, cómo conseguirlo) es de la máxima actualidad: nos escandaliza la proliferación del mal, desde los abusos a menores a la eventual destrucción del sistema ecológico planetario; nos desconcierta la proliferación de la mentira normalizada en la red y en la vida política; no logramos contener la corrupción en la vida pública política y económica; la violencia contra la mujer no solo no desaparece sino que crece entre las nuevas generaciones; fracasamos con frecuencia en la inculturación pacífica de los menores y llenamos las escuelas de éticas y ciudadanías que no mejoran los resultados; nuestros afectos se hacen líquidos; los ancianos se ven solos y abandonados en las grandes urbes del mundo rico mientras los niños son explotados sexual y económicamente en grandes territorios; seguimos implicados en guerras que nadie entiende, y destruimos países (Libia, Irak, Siria ...) sin sentido ni lógica alguna; la pornografía infantil y la depredación sexual de niños coloniza la red; etcétera” (Posada, 2014: 71).

Ante estas complejas circunstancias que representaron y aún constituyen retos para los nuevos emprendimientos, así como para los ya existentes y consolidados, los gestores más audaces y conscientes, y con mayores fortalezas desde el punto de vista de su interés en incrementar su capital humano, debían comenzar a prestar atención a otros factores estratégicos (inmateriales) sobre los cuales no se había ejercido una adecuada vigilancia y auspicio, pero que son parte esencial de la vida de los seres humanos, incluso es parte de su motivación vital incluso en un ámbito como es el empresarial.

Es entonces que diversos exponentes de la gestión corporativa y cada uno en su área de especialidad, entre los que se encuentran Michael Porter, Fred David, Robert Grant, Peter Drucker, Peter Senge, Gary Becker, Thomas Davenport, Ikujiro Nonaka, Ichijo Takeuchi, entre otros, comenzaron en sus producciones teóricas sobre la gestión organizacional a conferirle una real importancia, como una estrategia corporativa clave que incide en la competitividad empresarial, a estos elementos intangibles en función de la continuidad y el éxito de organizaciones que usualmente se rigen por factores objetivos y materiales y deben rendir beneficios económicos para poder sostenerse en el tiempo, como son las empresas. En este particular, las empresas que tienen una raíz familiar más que las empresas no familiares, juegan un papel crucial en torno a la difusión de los valores éticos, incluyendo aquellas que se insertan dentro de un sector tanto controvertido como esencial, para la salud y la vida de las personas, como es el sector farmacéutico.

Temas como la estrategia, el liderazgo, la responsabilidad social, la gestión de las capacidades individuales y colectivas, el fomento del aprendizaje y el conocimiento organizacional, el auspicio de la innovación y la creatividad empresarial, la cultura organizacional y su necesaria gestión, la resiliencia como aspecto clave para la reinención de la gestión, la capitalización de los valores organizacionales, las organizaciones inteligentes y la capitalización de la ética, constituyeron verdaderos hallazgos y comenzaron a ser mirados con especial atención, por especialistas en temas de gestión, directivos, propietarios, gestores, filósofos y sociólogos organizacionales, como aspectos que revisten una importancia vital para el buen desempeño de las personas que conforman a la organización empresarial.

Tales mutaciones del foco de atención gerencial, estuvieron y están dirigidos a dotar de mayores grados de satisfacción laboral, a elevar la reputación de las empresas e incrementar sus niveles competitivos, a mejorar y cambiar sus imágenes corporativas y otras ventajas no materiales; pues una organización es la reunión de personas que sienten y tienen sus propias percepciones, y, que a través de la ejecución articulada de ciertas rutinas laborales e inspirados en ciertos valores, cumplen con los objetivos organizacionales implicados en los distintos perfiles corporativos de empresa que existen, pero también le imprimen su sello personal, sus valores y su ética.

El contexto de la globalización, de igual forma plantea a los ojos de la necesaria fundamentación ontológica de la presente investigación, un escenario mundial de múltiples determinaciones con repercusiones locales para cada país, que no debe ser soslayado del análisis de la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de una región como Guayaquil-Ecuador. Al respecto, es preciso considerar que la influencia globalizadora no solo incluye la mundialización del capital que en su realización, dado que traspasa los límites y las fronteras nacionales cuando de su posicionamiento, acumulación y crecimiento se trata, toda vez que estos movimientos representan la globalización de las relaciones económicas, comerciales, financieras, monetarias y otras del gran engranaje económico mundial, sino que la globalización involucra la extensión y generalización de formas de percibir el mundo, de la construcción y diseminación de una cultura y de un pensamiento global, en donde el factor ético es un componente más de la ola globalizadora que ha sufrido serias modificaciones para adaptarse a los nuevos tiempos.

Un fenómeno y a la vez proceso globalizador como el que el mundo viene atravesando desde aproximadamente la década de los cincuenta del siglo XX, y que ha afectado y continua alterando a todas las unidades productivas y de servicios de todas las naciones, se encuentra estrechamente vinculado con la expansión y profundización de la mundialización del sistema capitalista que bajo la modalidad de las tecnologías de la información (TICs), ha conducido a que el mundo se manifieste como una gran aldea global. En este sentido, el desempeño de las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, debe ser entendido como parte de un proceso global que se caracteriza porque genera una nueva organización temporal, redefiniendo las distancias

y los espacios, y, donde se tiende a visualizar una supuesta igualdad en los aspectos económicos, sociales, políticos y culturales para todas las naciones.

La gran influencia económica de la globalización en todas las empresas del mundo, puede percibirse por la expansión a unos niveles insospechados de las actividades productivas y de servicios, de las firmas más dinámicas y con mayores capacidades y recursos, en tanto que la repercusión en sus actividades alcanza a todos los países del mundo.

“Los efectos de la globalización son el resultado de la creciente interdependencia de las economías nacionales. Este proceso se caracteriza por el aumento de las transacciones económicas tanto en volumen como en la variedad de los bienes y servicios que se intercambian, junto con un aumento de la circulación de los capitales y, en menor medida, de la mano de obra” (Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), 2019: 1).

La industria del sector farmacéutico no ha sido la excepción de esta onda expansiva, antes por el contrario ha sido uno de los sectores industriales y de servicios, con mayor crecimiento mundial, en cuanto a las firmas (laboratorios) que han dominado y controlan la escena de los mercados globales. Así, por ejemplo, es patente la consolidación de la industria farmacéutica en grandes trasnacionales que han ejercido el control y el gobierno de los mercados mundiales de fármacos, en una especie de monopolización de la producción y comercialización de productos farmacéuticos.

No obstante, en el actual contexto de la pandemia de la Covid 19 la globalización parece haber sufrido una desaceleración en algunos aspectos y un repunte en otros ramos empresariales, pues de acuerdo a Olivie (2020) son notorias las restricciones a los movimientos internos e internacionales de personas, reduciendo considerablemente la actividad de la industria turística, las migraciones, los movimientos internacionales de estudiantes universitarios o el deporte, como modos de proyección global. En cambio, agrega esta autora el comercio de servicios digitales o mercancías, las inversiones productivas en el exterior (movilización virtual de capitales) o las innovaciones tecnológicas son actividades que por su naturaleza han continuado incrementándose y en cierto modo se han reinventado, en un contexto de confinamiento global. En este renglón de actividades que han cobrado mayor dinamismo, puede insertarse a la industria

farmacéutica, dadas las implicaciones de este sector para la resolución de una contingencia mundial como es el Covid 19.

Estrechamente vinculado al fenómeno de la globalización resulta preciso mencionar que todo este panorama no sería posible de procesar intelectualmente y explicar bajo la óptica de la ontología, si se prescinde de un tema tan importante como es la complejidad, pues es precisamente a raíz de una complejización de las relaciones entre organizaciones, países, personas, recursos, capacidades y muchos otros aspectos, que puede entenderse la importancia que ha cobrado la industria farmacéutica a nivel mundial con su red de relaciones. Ciertamente, solo una mirada compleja puede proporcionar una verdadera dimensión de las interconexiones y entramados de relaciones que se tejen, y, que de alguna manera hacen más visible la comprensión de un intrincado escenario representado por el sector farmacéutico en la actualidad, y, la necesidad de gestionar el capital ético en las empresas familiares de este sector en el contexto antes descrito. De esta manera:

“...el método del pensamiento complejo no sustituye ni reemplaza los métodos científicos, sino que constituye con respecto a éstos un meta-punto de vista que procura estimular un pensamiento reflexivo de la ciencia sobre sí misma” (Morin, 2018: 15).

Es por ello, por lo que el enfoque de la complejidad es tan importante en el momento actual donde realidades aún más complejas demandan otras visiones, y, una lectura compleja distinta al pensamiento lineal y a la lógica de causa-efecto, constituye una de las puntas de lanza del análisis epistemológico contemporáneo, toda vez que, debido a sus variantes teóricas representa un recurso e instrumento teórico indispensable, que posibilita abordar y revelar una comprensión más profunda y más conveniente de toda entidad, material o teórica abstracta, que se manifieste con un carácter y dinámica sistémica compleja (Almarza, 2018). “De allí que la construcción teórica y paradigmática sobre el estudio de las ciencias sociales se beneficia enormemente al incorporar los recursos metodológicos y analíticos de la Complejidad” (Almarza, 2018: 94).

Finalmente, una explicación del *ontos* de una variable teórica como la aquí tratada en el contexto de una ciudad como Guayaquil-Ecuador, no estaría completa si se obvia del análisis del “ser”, las características actuales de la realidad ecuatoriana y de Guayaquil en particular, pues es preciso comprender la relevancia de la dinámica de las empresas familiares del sector farmacéutico en el contexto de un país aún subdesarrollado, dependiente, estatista, con una diversidad étnica y cultural importante y fuertemente sometido a conflictos de intereses políticos y sociales producto de su condición de subdesarrollo, dependencia y marcadas desigualdades. Estas condiciones lejos de propiciar el desarrollo armónico de la nación y lo más equilibrado posible, representa un escenario aún más inestable cuyo pronóstico se vislumbra como de un futuro incierto, pues año tras año se realizan planes de desarrollo sin que estos puedan cumplirse a cabalidad.

Es bien sabido, tal como se ha reseñado en capítulos anteriores que la industria farmacéutica en el Ecuador, pese a constituir un negocio pujante y con un notorio progreso ha crecido de una forma desigual, incontrolada, caótica y concentrada (Diario Plan V, 2018). A pesar de haberse implementado en el Ecuador en diversas gestiones de gobierno la política económica de la ISI, este crecimiento desordenado de la industria farmacéutica contrasta con el fracaso de estas políticas emanadas del Estado ecuatoriano en su intento de fomentar la industria nacional, pues siempre los indicadores apuntan hacia el predominio de las marcas extranjeras de fármacos en el mercado ecuatoriano, con lo cual pese a ser el sector farmacéutico considerado como clave del desarrollo económico nacional, los resultados han sido adversos. Ello ha conllevado por décadas y conduce todavía, al sostenimiento de lazos de dependencia a través de importaciones de diversos productos farmacéuticos, hacia los laboratorios foráneos más poderosos, pues aun cuando la intención de los entes gubernamentales fue cambiar la matriz productiva, este objetivo no ha podido lograrse.

Es así como, el Ecuador aun debiendo incursionar en la espiral de la globalización pues de otra manera permanecería aislado de los mercados globales, continúa siendo un país primario productor y exportador de escasas materias primas y productos, tales como el banano, plátano, camarón, langostino, atún, enlatados de pescado, cacao y elaborados, flores, extractos y aceites vegetales, madera y elaborados de madera,

brócoli, jugos y conservas de frutas (Zabala, 2020; Diario El Universo, 2021) y cuyo mayor desarrollo de la industria se ubica en el sector de los servicios, en detrimento del sector productivo como tal. Esta producción de bienes básicos de consumo inmediato, se caracteriza por ser intensiva en mano de obra y con baja incidencia tecnológica. Producción y exportación estos que se han visto interrumpidas y en decrecimiento debido al fenómeno del Covid 19.

Además, Ecuador continúa profundamente atado a los ingresos que le genera la industria extractiva de hidrocarburos, especialmente por la producción y exportación petrolera (enclave petrolero), quedando el desarrollo de una vigorosa plataforma industrial de manufactura nacional, como una asignatura pendiente, tras más de setenta años de intentos fallidos por conseguir una industria autónoma y con una relativa independencia de los centros industriales más poderosos (Dueñas, 2017), desde la década de los cincuenta, época en la cual se implantó por primera vez la política de la ISI en Ecuador.

Adicionalmente, el escaso desarrollo empresarial de alguna manera ha determinado y ha sido producto a la vez, de que la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico en Guayaquil-Ecuador, no ha sido vista como factor estratégico, ni aprovechada como una herramienta de gestión que posibilita el crecimiento económico tanto empresarial como nacional, por tanto, la gestión del capital ético ha sido desperdiciada como estrategia gerencial de cuantiosas potencialidades.

3.4. Análisis Axiológico

Una fundamentación epistemológica, no debe pasar por alto la realización de un adecuado análisis axiológico, pues este devela los valores de quién realiza la investigación desde su postura particular como persona de ciencia. “La axiología de la ciencia estudia el sistema de valores de la comunidad científica. La ética de la ciencia de la investigación de las normas morales que cumplen o quiebran los investigadores científicos” (Grajales y Negri, 2017: 90-91). Involucra en sí mismo el análisis axiológico, los valores que integran el *ethos* particular de la ciencia y los científicos. De acuerdo al

Diccionario de la RAE la palabra *ethos* define “el conjunto de rasgos y modos de comportamiento que conforman el carácter o la identidad de una persona o una comunidad” (Real Academia Española RAE, 2022: 1).

Otros definen al *ethos* como un término griego (ἦθος; *plurales*: ethe, ethea) que puede ser entendido de diferentes formas, tales como, “punto de partida”, “apariencia”, “inclinación” y a partir de ahí, “personalidad”. También puede ser entendido como sinónimo de carácter distintivo o espíritu. El *ethos* representa la raíz de vocablos como ética o etología (CREMAC, 2022).

“...la palabra griega *ēthos* ἔθος significa predisposición para hacer el bien. Lo que nosotros llamamos ética. Mientras que *éthos* ἔθος *ēthos* ἔθος significa costumbre. Los romanos tomaron ambas palabras y las tradujeron como *moralis*, ante la incapacidad de diferenciar entre estos dos conceptos tan distintos. Que en español significa moral” (RAE, 2022:1).

La ciencia como institución social y los científicos como una comunidad organizada y con características *sui generis*, se deben a fines muy elevados pero que a su vez pueden comprometer el bienestar y la vida de las personas, y deben estar volcados a cumplir con su noble misión, así como, exhiben valores supremos que los distinguen de otras comunidades. En su desempeño, la comunidad científica se diferencia tajantemente de otras comunidades y actividades, e igualmente, se conducen con base en una axiología, que representa los valores de la ciencia y de los científicos, pero, los valores que la ética científica persigue son diversos. A continuación, se enuncian y describen los valores éticos más relevantes, que orientan a la presente investigación sobre la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador y que son parte integrante fundamental del análisis axiológico.

- **Bien**

Una investigación cuya inquietud fundamental es explicar la gestión del capital ético en el rubro empresarial antes aludido, y que entre otros aspectos, busca desentrañar las causas que motivan a los actores involucrados en dicha actividad a exhibir una conducta cuestionable, al ejecutar prácticas no éticas en sus funciones dentro de estas

empresas, debe como es natural y lógico estar aparejada con el valor del bien, pues este es el principal objetivo del ejercicio de la ética, a la par que es la misión fundamental de una actividad que debe ante todo rescatar y mantener la salud de las personas. Hacer el bien, para asegurar el derecho a una vida en sociedad lo más feliz posible, dentro del marco del respeto a la diversidad de intereses y expectativas de individuos distintos, debe ser el norte que guie todas las actuaciones humanas y constituye la razón de ser de un comportamiento ético, pero representa una exigencia aún más ineludible dentro de un sector clave de salud, como es la actividad farmacéutica.

La labor que desempeñan profesionales y dependientes no profesionales, que prestan sus servicios en farmacias y demás expendios de medicamentos, así como, los profesionales de la química y biólogos adscritos a los laboratorios farmacológicos que producen distintos productos farmacéuticos, debe estar inspirada primordialmente en la pronta restitución de la salud y deben estar abocados a salvar vidas en el ejercicio de sus ocupaciones laborales. Por lo que la presente investigación se inclina por defender, que las personas vinculadas a esta actividad, no deben comprometer la salud y la vida de las personas poniéndolas en riesgo a cambio de las compensaciones monetarias y materiales que pueden obtener, como un provecho particular de una actividad económica tan lucrativa como la farmacéutica, sin que ello signifique que no deban recibir adecuadas remuneraciones por un ético desempeño de sus funciones.

- **Verdad**

La ciencia encierra en sí misma el valor de la nobleza, la cual está vinculada primordialmente al descubrimiento y comunicación, sin ningún tipo de presión e interés que no sea el científico, de la verdad como máximo valor de la ciencia, por cuanto, la búsqueda y socialización de la veracidad de todo lo que existe y de lo que se investiga debe ser un axioma y un derrotero de la ciencia, tanto de quienes se dedican a esta actividad como profesión, así como, de quienes la practican eventualmente o de quienes incursionan en una investigación de forma esporádica. Es por esto, que la máxima inquietud que debe movilizar las acciones de los científicos, debe ser el poder develar científicamente verdades que sean comprobables, con lo cual las valoraciones subjetivas no deben formar parte de la motivación de estos para realizar una investigación.

Un comportamiento que se rige por la revelación incondicional de la verdad como su máxima aspiración, representa la plataforma conductual fundamental sobre la cual los científicos son merecedores de respeto y reconocimiento, y, sobre la que soportan su credibilidad y obtienen su prestigio. Esto resulta de la aceptación bajo consenso, de la autenticidad de sus capacidades para ofrecer explicaciones genuinas, de la solidez de sus premisas, de la potencia de sus fundamentos y criterios basados en métodos científicos rigurosos, cuya veracidad tiene poder no solo para descubrir, describir, explicar y anticipar situaciones y problemas, sino para precipitar cambios que redundan en mejoras significativas y en la solución de distintas problemáticas en distintas áreas, pues no existe ámbito que no haya sido tocado y modificado por la acción del conocimiento científico.

- **Honestidad**

La no ocultación y la no deformación de la verdad se encuentran concatenadas al valor de la honestidad. Este valor se encuentra implícito en los propósitos fundamentales de la presente investigación, pues la honestidad en sus formulaciones y argumentos se desprende de su inclinación por ofrecer explicaciones y soluciones, cuyo único interés es la ciencia como tal, acorde a la eficacia de sus métodos científicos y a la certeza de sus resultados. La honestidad como axioma de esta investigación, se encuentra vinculada con el propósito de ofrecer explicaciones verificables y originales, que permitan desentrañar el comportamiento de la gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

Lo anterior conlleva a revelar, las causas profundas de las conductas y prácticas no éticas de los actores involucrados y a mostrar de forma no engañosa cifras, acciones, conductas y resultados que demuestren la precaria gestión del capital ético en las organizaciones abordadas, a señalar el irrespeto a las leyes, así como, a develar la fragilidad en torno a los valores éticos y deontológicos que deben prevalecer en estas empresas. De igual modo, a partir de la propuesta de un modelo de gestión de capital ético, esta investigación se propone rescatar y resaltar las actitudes y comportamientos éticos que deben prevalecer en un área tan sensible para las personas y para la sociedad, como es la desarrollada por el sector farmacéutico.

Por tanto, en esta investigación se rechaza el fraude como rutina permanente o circunstancia eventual en la obtención y manipulación de la información (cifras y datos), se condena el engaño y la distorsión tanto premeditada como inconsciente, y, se aparta de la utilización de los resultados para fines e intereses económicos, políticos o de otra índole basados en aspiraciones personales del investigador, de alguna organización empresarial tanto involucrada como ajena a la presente tesis doctoral, o de alguna institución pública interesada en los resultados de la investigación.

- **Objetividad**

La adopción en este estudio de valores éticos como son la verdad y la honestidad, conducen indefectiblemente a que en la presente investigación se asuma el valor de la objetividad, por estar directamente relacionada con los valores antes enunciados. La neutralidad valorativa en las ciencias y sus productos, implica la observancia de una postura y conducta por parte del científico a realizar sus análisis, argumentaciones, fundamentos y demás aportaciones con una total descontaminación de consideraciones ideológicas, ni de obedecer a apegos a factores considerados fuera del alcance de la ciencia.

La imparcialidad valorativa que promueve la corriente positivista de la ciencia, a la cual la presente investigación se adscribe, implica que el hombre que hace ciencia deba ceñirse de forma rigurosa a la verdad, retratándola de la manera más fielmente posible; por ello, requiere demostrar fidelidad hacia los hechos observados de forma neutral, sin tomar partido por tendencias políticas, religiosas, de clases sociales, por simpatías personales u otras. El valor de la objetividad le formula a su vez al hombre de ciencia, una invitación constante a defender el valor de la rectitud, a no sucumbir a distorsiones o interpretaciones acomodaticias tanto en el proceso de investigación como en sus resultados, impulsados por cualquier sesgo personal de quien investiga.

- **Universalismo**

El universalismo es un valor de la ciencia, y por ende, que la presente investigación

abraza. Fue formalizado por primera vez por Robert Merton en el año 1942 quién estableció la estructura normativa que rige a la comunidad científica en su obra “La sociología de la ciencia”, es decir, el deber ser de quienes se dedican a esta loable tarea, y por ello, se le denomina como un valor mertoniano de la ciencia. La ciencia como tal, no es una actividad exclusiva que desempeña un selecto círculo de científicos que poseen cualidades intelectuales extraordinarias y provistos de dones de pensamiento privilegiados, pues la ciencia es un bien universal, y, cualquier integrante de la comunidad científica está dotado de capacidades mentales para crear conocimientos novedosos, buenos y útiles a la sociedad, a una comunidad o para cualquier otro fin superior.

Por tanto, el valor del universalismo en la ciencia, da cuenta de la apertura de esta actividad hacia cualquier científico o persona que investiga y que tenga inquietudes por la búsqueda de soluciones a problemas, que con sus ideas se puedan introducir mejoras, o que sus marcos de referencia teórica hagan un llamado de atención, hacia ciertas formas de visualizar la realidad o a la ciencia misma, que puedan representar obstáculos a la creación de más y mejores conocimientos y marcos teóricos que faciliten la comprensión de todo lo que existe. Es entonces que, la presente investigación se encuentra consustanciada con el criterio de inclusión que promueve el valor del universalismo de la ciencia, pues se parte del criterio, de que cualquier miembro de la comunidad científica puede realizar aportes pequeños o trascendentales y de esta manera contribuir con el acervo de conocimientos.

- **Escepticismo organizado**

Este valor mertoniano, que adquiere la categoría de requisito o norma de obligatorio cumplimiento por parte de la comunidad científica, alude a que las hipótesis, argumentos, explicaciones, fundamentos y aportes teóricos científicos, deben ser sometidos a un examen riguroso antes de ser declarados como científicamente válidos. El escepticismo organizado como valor y norma al mismo tiempo, establece que cualquier miembro de la comunidad científica si bien es cierto que puede (dado su carácter universal) formular conceptos, categorías teóricas y cuerpos teóricos científicos, también es cierto, que no debe concedérseles crédito científico a sus formulaciones teóricas, hasta tanto sean evaluadas su fortaleza y su consistencia

teórica y/o práctica, por parte de un jurado examinador integrado por científicos acreditados para tal fin, en la materia a valorar y de todos sus aspectos constituyentes.

La calidad de los conocimientos creados, mejorados deberá ser demostrada fehaciente y deliberadamente, mediante estrictas pruebas científicas, a partir del visible despliegue de la capacidad de discernimiento, de la refutación a las críticas que se le realicen, de la puesta en práctica de la elocuencia en el discurso científico y una adecuada y razonada disertación por parte de quién las defiende, a fin de verificar su potencia explicativa, su coherencia y su resistencia teórica, como para convertirse en ciencia. Una vez superadas las pruebas pertinentes, los nuevos o mejorados conocimientos, los descubrimientos, las explicaciones y análisis son integrados al acervo universal de conocimientos científicos.

El escepticismo, es un valor científico que hace las veces del necesario filtro que debe anteponerse a la constitución de la ciencia como tal, toda vez que el conocimiento despojado de todo escepticismo organizado, caería en el riesgo de ser un mecanismo para hacer prevalecer el interés personal al de la comunidad científica. De igual modo sin el ejercicio activo de este valor a la par que exigencia, podría prevalecer la ligereza en la proposición de ideas y soluciones científicas, por tanto, su puesta en práctica garantiza la profundidad y el alcance del trabajo científico. Este valor por tanto, es concebido como un mandato metodológico a la vez que institucional, que le concede al científico la oportunidad de examinar honestamente la validez de los conocimientos, aunque quién los evalúe no esté de acuerdo con ellos. De allí la necesaria objetividad.

- **Innovación**

Toda tesis doctoral está comprometida con la creatividad como valor y actividad del que se nutre la innovación, en este caso en el conocimiento. Es bien sabido, que la innovación como proceso y fenómeno humano es tan antigua como el hombre mismo, no obstante, es desde una época para acá que esta tiene un valor crucial, no solo con respecto a las innovaciones tecnológicas que dieron empuje a la industria y motorizaron su desarrollo y expansión mundial, desde la primera revolución industrial hasta nuestros días, sino que esta se ha trasladado a todos los ámbitos del quehacer humano. Es por

ello, que hoy en día es común oír hablar sobre innovación social, innovación institucional, innovación jurídica, innovación en el área de la salud y también innovación en el conocimiento, entre muchos otros ámbitos donde esta es posible, pues basta que esta rinda sus frutos con mejoras y/o cambios trascendentales para titularse como una innovación.

Al respecto, esta investigación y sus resultados coinciden con el espíritu general que anima a toda innovación, el cual reside en proponer e introducir novedosas ideas que impacten realmente, a través de modificaciones significativas o cambios más audaces que permitan mejorar y crear mejores condiciones, a partir de la propuesta de lineamientos de un modelo de gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador que se propone en esta investigación como objetivo de aporte, pero que eventualmente pueda ser útil para otros sectores y en otros contextos.

- **Compromiso social**

Por muy elaborada y sustancial que pueda ser una teoría o los nuevos conocimientos

que puedan generarse producto de una investigación, si estos no tienen un verdadero impacto en la realidad, puede decirse que apenas han cumplido con la mitad de su misión. Así pues, el trabajo de generar nuevos conocimientos es una tarea encomiable, pero lo es más aún, que esos conocimientos puedan ser útiles para resolver problemas de diverso orden, mejorar situaciones conflictivas o problemáticas o crear nuevas y más avanzadas condiciones de existencia tanto para los seres humanos, como para el ambiente y la sociedad en general. Por ende, esta investigación se encuentra alineada al deber de formular soluciones efectivas y éticas, que puedan contribuir con la implantación de la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

A continuación, en el cuadro 4 se presenta una síntesis del análisis epistemológico para esta investigación, que comprende sus principales elementos constitutivos, tales como los análisis: gnoseológico, ontológico y axiológico.

Cuadro 4. Síntesis del análisis epistemológico

Análisis Gnoseológico
<p>Metodología y lógica cuantitativa (basada en datos, magnitudes y estadísticas)</p> <p>Análisis inductivo-empirista (la experiencia como fuente de conocimiento y de verdad)</p> <p>Paradigma positivista (predominio de los hechos de la realidad, las leyes generales y la objetividad)</p> <p>Técnicas de recolección de información: entrevistas personales, encuestas telefónicas, encuestas auto administradas por correo electrónico, encuestas auto administradas por internet y mystery shopping, entre otras técnicas</p>
Análisis Ontológico
<p>La ética como antiguo objeto de estudio</p> <p>La gestión del capital ético dentro de los estudios de la gestión corporativa y estratégica</p> <p>Expansión de la gestión corporativa hacia los factores intangibles de la organización</p> <p>Necesidad de rescate y capitalización de los valores éticos en la sociedad contemporánea</p> <p>La globalización de la economía, de la empresa, de la cultura y de los valores</p> <p>Un mundo complejo caracterizado por múltiples redes de relaciones y múltiples determinaciones</p> <p>Ecuador un país subdesarrollado, dependiente con bajo desarrollo industrial, primario productor y exportador de escasas materias primas y productos, atado a la producción y exportación de petróleo y estatista. Con diversidad étnica y cultural, hondas desigualdades y conflictos políticos y sociales</p> <p>Crecimiento del sector farmacéutico en forma desigual, incontrolado, caótico y concentrado</p>
Análisis Axiológico
<p>Bien</p> <p>Verdad</p> <p>Honestidad</p> <p>Objetividad</p> <p>Universalismo</p> <p>Escepticismo organizado</p> <p>Innovación</p> <p>Compromiso social</p>

Fuente: Elaboración propia (2023).

3.5. Marco Metodológico de la Investigación

La ruta metodológica de la tesis doctoral incluye el conjunto de procedimientos lógicos, técnico-operacionales implícitos en todo el proceso de investigación, es decir, se define el uso de métodos, técnicas, instrumentos, estrategias y los procedimientos que utilizara el investigador para lograr los objetivos de su estudio. Para Hurtado (2015) la metodología como fase del área del conocimiento estudia los métodos generales de las disciplinas científicas. Se refiere a los modos o maneras de llevar a cabo algo, es decir,

el estudio de los métodos. La presente investigación está estructurada mediante la construcción de un diseño por fases de investigación, a saber: proyectiva, interactiva, analítica y comunicativa.

3.5.1. Fase proyectiva

En la fase proyectiva de esta investigación se identifica el tipo de investigación, el diseño de investigación y las unidades de estudio como la población y la muestra.

3.5.1.1. Tipo y diseño de Investigación.

La investigación que se busca realizar sobre la gestión del capital ético en las empresas familiares del sector farmacéutico en Guayaquil, se define como descriptiva y explicativa. En este sentido “es importante destacar que cualquier investigación puede contener aspectos de más de un diseño” (Abero et al, 2015:69). En la etapa descriptiva de la investigación, según Hernández y col. (2014: 92), se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. La descripción constituye una perspectiva metodológica importante que pone en evidencia las distintas dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación en el presente (Tamayo, 2003).

En este orden de idea, Hurtado (2015), señala que de los resultados de la descripción se pueden obtener dos niveles, dependiendo del fenómeno y del propósito del investigador. Un primer nivel elemental que tiene como objetivo central lograr la descripción o caracterización de la investigación dentro de un contexto particular, en el cual se logra una clasificación de la información en función de las características comunes, y un segundo nivel más sofisticado donde se relacionan los elementos observados a fin de obtener una descripción más detallada.

En este sentido la descripción, como primer paso a cumplir, pretende describir y diagnosticar los procesos que involucra la gestión del capital ético en las empresas

familiares, utilizando enfoques teóricos y aplicando métodos fundamentalmente cuantitativos.

En segundo lugar, la presente investigación involucra un estudio explicativo. En la fase explicativa de la investigación, se establecen relaciones, ya sea de causalidad o de contingencia entre diferentes fenómenos y persigue indagar sobre las razones, el origen y los impactos o consecuencias; es decir averiguar las causas y en cuales circunstancias ocurren los sucesos (Calderón y Calle, 2018), en tanto que, buscan saber por qué o la raíz de las cosas, situaciones o fenómenos, con la finalidad de ofrecer explicaciones, es decir, se buscan las razones y los mecanismos por los cuales ocurren los procesos estudiados.

En relación a lo anterior, esta investigación es de carácter explicativa, porque se persigue dar argumentaciones teóricas, lógico-formales, históricas y causales de los hechos (Pereira,2010), para comprender de una forma exhaustiva y lo más apegada a la realidad posible, la naturaleza real del problema y el origen de sus manifestaciones. Lo que permitirá identificar las causas que han favorecido o limitado la gestión del capital ético en el sector objeto de estudio.

3.5.1.2. Diseño de investigación

Según Hernández et al (2014), el término “diseño” se relaciona con el plan o estrategia seleccionada con el propósito de obtener la información que se desea, con la finalidad de responder al problema formulado, y permite visualizar la manera específica de responder a las preguntas de investigación, además de dar respuesta a los objetivos trazados. El diseño de investigación, representa entonces la estructura que orienta el proceso de indagación con el propósito de arribar a resultados confiables y la relación de estos con las interrogantes preestablecidas (Tamayo, 2003).

En lo que respecta a la investigación planteada, la estrategia general para la recolección y desarrollo de la información en función de los objetivos propuestos está dirigido a un diseño de campo, no experimental y transeccional o transversal.

La investigación de campo es aquella que se realiza directamente en el medio donde se presenta el fenómeno de estudio, pues toda investigación amerita realizar labores de recopilación o generación de información orientadas a obtener el insumo necesario y suficiente, que posibilite en el marco de una estructura metodológica coherente, su integración y articulación (Martínez, 2006).

El diseño que guía a esta investigación es el estudio de campo, donde se requiere realizar labores de recopilación o generación de información orientadas a obtener el insumo necesario y suficiente, que posibilite en el marco de una estructura metodológica coherente, su integración y articulación (Martínez, 2006).

En este sentido, es importante indicar que, en los estudios de campo, la observación directa represente la principal técnica, donde observar, “no significa la ejecución de una actividad rígida y superficial, limitado a registrar lo visualizado de un fenómeno, sino que implica un proceso organizado de lectura contextual, con la participación de todos los sentidos del investigador” (García et al, 2018:91).

Tal como se afirmó, esta investigación es “no experimental”, pues a diferencia de las investigaciones experimentales, donde existe una intervención-creación de las condiciones donde se realiza el experimento, en las investigaciones “no experimentales”, el estudio se realiza en el contexto natural donde se desarrolla el problema a estudiar, sin ningún tipo de manipulación deliberada de la realidad. “En la investigación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas, no se tiene control directo sobre dichas variables ni se puede influir sobre ellas, porque ya sucedieron, al igual que sus efectos” (Hernández et al 2014: 149).

De acuerdo a lo anterior, su carácter no experimental deviene según Balestrini, (2006: 132) de que "se observan los hechos estudiados tal como se manifiestan en su ambiente natural", por tanto, se respeta el espacio y organización natural de la realidad a investigar sin manipulación intencional por parte del investigador, ni sometimiento de la variable teórica de estudio a procesos experimentales de forma deliberada. En este sentido se observará y recogerá información que refleje las características de la gestión del capital ético de las empresas objeto de estudio, para su posterior explicación.

En cuanto a la perspectiva temporal, esta investigación se define como “transeccional” o “transversal”, en virtud de que los datos se recogen en un momento y tiempo único, toda vez que la intención es describir y explicar variables, y analizar su incidencia en un periodo determinado de tiempo (Hernández y col., 2014). Por tanto, su carácter transeccional se desprende del hecho de realizarse un corte sincrónico en el tiempo, a fin de seleccionar los datos pertinentes, tal como se presentaron en la realidad para ese momento específico. Significa que la data que habrá de servir como materia prima para arribar a posteriores resultados, conclusiones y propuestas, se recogerá en un único momento a partir de un corte sincrónico realizado simbólicamente por el investigador, para extraer la información en el tiempo real que el investigador acude al campo de estudio.

3.5.1.3. Población y Muestra

La población en una investigación “Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación” (López, 2004:1). Conforme a Galán (2016) la población o universo está referido a la totalidad o grupo para el cual es posible inferir las conclusiones a las que se lleguen. A su vez, Hernández et al, (2014) plantean que una población está conformada por todos los casos que comparten ciertas características o propiedades bien definidas, y es por ello, que la población objeto de estudio debe delimitarse correctamente, y con ello evitar que se torne muy difícil de conmensurar o arribar a conclusiones homogéneas.

Se consideran para este estudio como población las empresas familiares que operan en el sector farmacéutico ubicadas en la ciudad de Guayaquil, Ecuador.

En relación a la muestra Ander-Egg (2000), señala que es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en la totalidad de una población, universo o colectivo, partiendo de la observación de una fracción de la población considerada. Por ello, la muestra es básicamente, un subgrupo de la población, una fracción del universo o población y es la parte sobre la cual se realiza el estudio científico (Berardi, 2015). La muestra “es un subconjunto de elementos, que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población”

(Hernández et al, 2014: 175). En las investigaciones cuantitativas, la muestra es el grupo de individuos (personas, cosas, organismos, libros, empresas) o grupos sobre los cuales se lleva a efecto una investigación y las cuantificaciones que de estos se deriven. Para efecto de la presente investigación se establecieron unos criterios de selección de la muestra, tal como se indica a continuación.

En virtud de constituir el sub sector de empresas familiares un nutrido número de empresas en el Ecuador, y por ende, en Guayaquil (aspecto este reseñado en páginas anteriores), y en razón de la existencia de gran número de empresas familiares del sector farmacéutico en todo el territorio nacional (las empresas familiares liderizan el entramado empresarial de Ecuador), resulta indispensable delimitar adecuadamente la muestra sobre la cual se aplicará el instrumento de recolección de datos. Por tanto, los criterios que se emplean a fin de delimitar dicha muestra son los siguientes:

- Que sean empresas familiares del sector farmacéutico de origen nacional.
- Que se encuentren activas al momento de la aplicación del cuestionario.
- Que sus operaciones productivas y/o comerciales sean realizadas en la ciudad de Guayaquil.
- Que sean grandes empresas familiares del sector farmacéutico representadas por grandes cadenas de producción y distribución (comercialización) de medicamentos y diversos productos asociados a la salud. Este criterio obedece a que son las grandes cadenas (laboratorios y farmacias), las que monopolizan principalmente las actividades de comercialización y producción, y por tal razón, movilizan grandes volúmenes no solo de mercancías y recursos monetarios (ventas) en el país y en el Guayaquil, sino las mayores generadoras de empleo, en las cuales resulta imprescindible indagar acerca de la Gestión del Capital Ético. Adicionalmente, algunas de estas grandes empresas familiares del sector farmacéutico, han suscrito de manera explícita el Código de Conducta de la IFI-IPFMA de 2019.

En esta investigación se considerará como muestra (30) treinta empresas familiares del sector farmacéutico ubicadas en la ciudad de Guayaquil, Ecuador, es decir,

la población objeto de estudio se abordará aplicando un censo poblacional, el cual consiste en investigar el número y características del universo en estudio. Al respecto Méndez (2006), señala que el censo poblacional consiste en estudiar todos y cada uno de los elementos de la población.

3.5.1.4 Informantes clave

La calidad en los resultados de la investigación depende de la adecuada elección del o los informantes, dado que “un buen informante es aquel que dice "la verdad", es decir, que refiere las cosas "tal cual son". En consecuencia, los buenos informantes, “son quienes por excelencia pueden suministrar más y mejores datos acerca de la organización” (Guber, 2005: 79).

En relación a lo anterior, como parte de la muestra seleccionada, así como a los fines de dar cumplimiento a los objetivos planteados en esta investigación, se eligieron como informantes claves los dueños o gerentes o encargados administrativos de las empresas familiares del sector farmacéutico ubicadas en la ciudad de Guayaquil, Ecuador.

3.6. Fase Interactiva

La investigación consiste en un proceso ordenado y sistemático, de análisis y estudio, mediante la aplicación de determinados métodos y criterios. A su vez, se considera el método científico al modo general o manera que se emplea para abordar un problema, y aunque resulte redundante, es el camino fundamental empleado en la investigación científica para obtener conocimiento científico. Según Arias (2012:19) el método científico es el conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas de investigación mediante la prueba o verificación de hipótesis.

En este orden de idea, en la fase interactiva de la investigación doctoral el investigador articula las técnicas y los procedimientos que serán utilizados para la recolección de la información, así como los instrumentos con los cuales se va a obtener y clasificar, relacionados con los objetivos formulados y las diferentes etapas de la

investigación. Lo indicado permitirá establecer desde qué perspectiva teórica se abordará el tema; la metodología que facilitará producir la evidencia empírica y la estrategia de análisis de la información recogida.

3.6.1 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos de recolección de información son seleccionadas a partir de las teorías orientadas para la formulación de los objetivos de la investigación, con el fin de lograr el vínculo teoría, objetivos y métodos. De acuerdo a lo expuesto, la información se recabará en concordancia con los objetivos de la investigación.

Para Hurtado (2015:161) una vez definido el evento y sus indicios, así como las unidades de estudio, es necesario que el investigador seleccione las técnicas e instrumentos mediante los cuales obtendrá la información necesaria para llevar a cabo la investigación, entendiéndose por técnica de investigación, los procedimientos utilizados para la recolección de los datos.

Las técnicas son particulares y específicas de una disciplina, por lo que sirven de complemento al método científico, el cual posee una aplicabilidad general. Las técnicas de investigación son métodos especiales o particulares que se aplican en cada etapa de la investigación científica, variando en su naturaleza de acuerdo al enfoque de la investigación. A su vez, los instrumentos representan las herramientas con la cual se va a recoger, filtrar y codificar la información, de ella se vale el investigador para acercarse al fenómeno y extraer información.

Según Arias, (2012) las técnicas de investigación están integradas por el conjunto de procedimientos prácticos, empleados para obtener los datos que permiten responder a las interrogantes de la investigación. Pero una investigación puede involucrar, el uso de más de una técnica, y, por ende, de más de un instrumento de recolección de información.

En este sentido, para la presente investigación doctoral, se han seleccionado como fuentes de información: 1) la observación estructurada; 2) la técnica de obtención de

información de fuentes secundarias y 3) una técnica de recolección de datos primarios.

La observación estructurada según Arias (2012:70) consiste en que “además de realizarse en correspondencia con unos objetivos, utiliza una guía diseñada previamente, en la que se especifican los elementos que serán observados”, esta guía pueden ser anotaciones y parámetros previamente señalados de lo que se busca observar.

Según Méndez (2006:105), la observación es el uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de los datos que necesitamos para resolver un problema de investigación. Lo que significa que la observación científica conoce la realidad y permite definir previamente los datos más importantes que deben recogerse por tener relación directa con el problema de investigación. Supone un conocimiento profundo de un marco teórico que oriente al investigador.

Como técnica de recolección de datos secundarias se ha elegido la investigación documental, la cual se compone de la revisión focalizada de fuentes bibliográficas (libros, artículos de revistas, notas de prensa, documentos legales y oficiales, informes estadísticos y otros, tanto impresos como digitales, páginas webs y muchas más), la cual permite obtener una panorámica general del problema, vistos desde la perspectiva de otras personas y de otras investigaciones preliminares. De acuerdo a Ramírez et al, (2004) la investigación documental incluye:

“...prácticamente cualquier investigación previa durante la investigación, incluyendo relatos históricos o periodísticos, obras de arte, fotográficas, memorandos, registros de acreditación, transcripciones de televisión, periódicos, folletos, agendas, notas de reuniones, audio y videocintas, extractos presupuestarios, estados de cuenta, apuntes de profesores y estudiantes y discursos, entre otros, los cuales pueden convertirse en material importante para la realización de una investigación, que de otra forma no podría darse cuenta” (Ramírez et al, 2004:103)

En relación a la revisión documental, Graterol (2011:134) señala que una observación documental, representa el método fundamental para obtener información, y es la herramienta aplicada para la selección exhaustiva de las teorías e investigaciones

previas que se consideran válidos para la elaboración del marco teórico. A su vez, se requerirá de una selección de ciertos aspectos observables de la realidad o dimensiones, lo que permitirá identificar y definir las variables de investigación, así como también los indicadores. Para luego generar las preguntas del cuestionario, que serán aplicadas a las unidades de información.

Por su parte Arias (2012) señala que las fuentes de información documentales son el soporte material o formato digital en el que se registra y conserva una información, pueden clasificarse en fuentes documentales primarias: obras originales; y fuentes documentales secundarias: trabajos en los que se hace referencia a la obra de un autor.

Como técnica de recolección de datos primarios se utilizó la encuesta con el uso de formularios o cuestionarios, los cuales tienen aplicación en aquellos problemas que se pueden investigar por métodos de observación. García (2018), define la encuesta como una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características.

El cuestionario se define según Hurtado (2015) como el documento que recoge de forma organizada los indicadores de las variables implicadas en el objetivo de la encuesta. El cuestionario es el formulario que contiene las preguntas que son dirigidas a los sujetos objeto de estudio. Concretamente se utilizará un cuestionario estructurado, auto administrado, tipo escala Likert, planteando una serie de afirmaciones o juicios, ante los cuales se medirá la reacción de los sujetos encuestados. La cual consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. Básicamente se consideran dos tipos de preguntas: cerradas y abiertas. Las primeras contienen categorías o alternativas de repuestas que han sido delimitadas. Es decir, se presentan a los sujetos las posibilidades de repuestas y aquéllos deben circunscribirse a éstas. Pueden ser dicotómicas (dos alternativas de repuesta) o incluir varias alternativas de repuestas. (Hernández; y col; 2014).

Los ítems del cuestionario presentaran diversas opciones de reacción las cuales quedan expresadas en las diferentes alternativas de respuestas que se plantean, tal como se indican a continuación: Totalmente de Acuerdo (TA), de Acuerdo (A), Medianamente de Acuerdo (MA), Medianamente en Desacuerdo (MD), En Desacuerdo (ED), Totalmente en Desacuerdo (TD). Las puntuaciones obtenidas se lograrán sumando los valores arrojados respecto a cada frase o reactivo, es por ello que la escala Likert se caracteriza, entre otras cosas, por ser una escala aditiva (González, 2007). (Ver anexo 1)

Posteriormente se estimó la validez y la confiabilidad del instrumento, ambos son requisitos esenciales para realizar mediciones correctas de la variable de estudio que deben ser comprobados, es absolutamente necesario así como se debe dejar constancia de ello en toda investigación científica, por cuanto de la mayor exactitud posible del o los instrumentos empleados para la extracción de la data, dependerá el que se pueda conocer y constatar el grado de precisión, y la veracidad de la evidencia que arrojan los instrumentos utilizados, todo lo cual permitirá arribar a conclusiones coherentes y fiables(Hernández et al, 2014) .

La validación del instrumento se realizó a través del juicio de expertos, se seleccionaron cinco expertos vinculados al problema objeto de estudio. Los expertos evaluarán la validez del constructo, la validez de contenido y la redacción y pertinencia de cada uno de los ítems, para certificar que el instrumento sea válido para dar respuesta a la pregunta de investigación.

Por su parte, la confiabilidad como procedimiento comprobatorio esencial de las investigaciones cuantitativas, debe dejar claro que lo que se mide es lo que se aspira a medir realmente. Por lo cual, la confiabilidad debe asegurar la efectividad y eficiencia del instrumento para medir lo que se busca, en consecuencia, se precisa que los puntajes que se obtengan de las mediciones no presenten fallas ni distorsiones. Conforme a Hernández et al, (2014), la confiabilidad de un instrumento de medición se obtiene cuando su aplicación repetida al mismo individuo u objeto genera resultados idénticos.

La confiabilidad entonces refleja la estabilidad del instrumento como tal, con independencia del investigador que lo aplique, del lugar y del período de tiempo en el cual es aplicado. Sin embargo, pese a la importancia que tiene el requisito de confiabilidad del instrumento en las investigaciones cuantitativas, tal como lo expresa Ruíz, (2010):

“una alta confiabilidad, por si sola, no garantiza “buenos” resultados científicos. Pero, no puede haber “buenos” resultados científicos sin instrumentos confiables. En síntesis, la confiabilidad es una condición necesaria, pero no suficiente para obtener resultados de investigación que sean científicamente valiosos y socialmente útiles” (Ruíz, 2010: 13).

Para el cálculo de la confiabilidad del instrumento a fin de medir el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes, se utilizó el método denominado coeficiente Alpha de Cronbach obteniéndose un valor de 0,985, representando una alta confiabilidad del instrumento. Según Hernández y col (2014), este indicador requiere de una sola aplicación del instrumento de medición, cuyos valores oscilan entre 0 y 1, siendo nula la confiabilidad cuando el resultado es 0 y la confiabilidad total, cuando es igual a 1.

Además, se estimaron medidas de tendencia central y de dispersión relativa para transformar los datos obtenidos en información válida y confiable para cada subindicador de los indicadores de cada una de las dimensiones y finalmente dar cuenta del comportamiento de la variable teórica de estudio en las empresas familiares indagadas.

En relación a la medida de centralización utilizada como es la media aritmética y a fin de organizar e interpretar dichas mediciones, se elaboró un baremo el cual permite realizar el análisis de los datos estadísticos obtenidos. El mismo comprende una escala que refleja la variedad de actitudes que fueron calificados mediante categorías tales como: “Muy baja”, “Baja”, “Moderada”, “Alta” y “Muy Alta, la cual, de acuerdo a González, (2007) desde el punto de vista de la medición de la técnica de escalamiento de Likert, asume un nivel de medida ordinal en la que los sujetos (según sus respuestas) son ordenados según su posición.

En relación a lo anterior, las unidades de información encuestadas pueden a través

de sus opiniones situarse en posturas extremas que van desde “Muy baja a Muy alta”. La variación de las respuestas será el producto de las diferencias individuales de los sujetos sometidos a consulta. Así la calificación “Muy baja” señala que existe muy poco acuerdo en el conjunto de opiniones, “baja” involucra que hubo poco acuerdo en la población consultada. La calificación de “moderada” expresa que hubo mediano acuerdo, la expresión de “alta” indica que hubo acuerdo, a su vez, la calificación “muy alta” resalta un importante o total acuerdo en las opiniones. El cuadro 5 se refiere al baremo elaborado para el análisis de datos con relación a la media aritmética.

Cuadro 5. Baremo para el análisis de datos con relación a la media aritmética

Índice de aplicación	Intervalo Media Aritmética(\square)	Significado
1 – 2	Muy baja	Existe muy poco acuerdo
2,1 – 3	Baja	Existe poco acuerdo
3,1 – 4	Moderada	Existe mediano acuerdo
4,1 -- 5	Alta	Existe acuerdo
5,1 --- 6	Muy alta	Existe gran o total acuerdo

Fuente: Elaboración propia (2023)

Tal como se expresó anteriormente, también fue necesario estimar medidas de dispersión como el coeficiente de variación, con la finalidad de conocer hasta qué punto la media aritmética es representativa como síntesis de la información, es decir, las medidas de dispersión cuantifican la separación, la dispersión, la variabilidad de los valores de la distribución respecto al valor central, vale decir la media.

La desviación estándar se define como el promedio de desviación de las puntuaciones con respecto a la media que se expresa en las unidades originales de medición de la distribución y se interpreta como cuanto se desvía, en promedio, de la media un conjunto de puntuaciones. Esta medida se considera de fácil interpretación toda vez que incluye una escala que va desde cero (0) hasta cien (100), lo cual constituye una ventaja en virtud de que este coeficiente permite hacer comparaciones entre dispersiones de distribuciones distintas, siempre que sean positivas, se hace el cálculo para cada una de dichas distribuciones y los valores obtenidos se pueden comparar entre sí.

Para Loosen y col., (1985) la mayoría de los investigadores ponen un mayor énfasis en la heterogeneidad entre las observaciones que en sus desviaciones de la tendencia central, además, expresan que es aconsejable poner atención tanto en la heterogeneidad de las medidas como en la heterogeneidad de las desviaciones.

En relación a lo anterior, a mayor valor del CV mayor heterogeneidad de los valores de la variable, y a menor CV, mayor homogeneidad en los valores de la variable. El baremo diseñado y creado para las medidas del CV expresa el significado en términos cualitativos de las cifras o porcentajes resultantes. Por lo que los índices de aplicación señalados como: "Muy Heterogéneo" significa que la población es muy dispersa con una alta variabilidad en los datos, es decir, las opiniones de los encuestados no son coincidentes; "Heterogéneo" revela que la población es dispersa con variabilidad en los datos, por cuanto los pronunciamientos de los consultados no muestran acuerdo entre sí, o lo que es lo mismo, que sus opiniones difieren en los temas tratados.

De igual modo la calificación de "Homogéneo" significa que existe poca variabilidad en los datos y es una población compacta en términos de sus opiniones, vale decir, que demuestra que existen acuerdos y coincidencias en los aspectos que le fueron consultados. En tanto que la expresión de "Muy Homogéneo" significa que no existe o es mínima la variabilidad en los datos y es la población de informantes es muy compacta en sus observaciones, lo cual se traduce como un contundente acuerdo de las unidades de información que sin lugar a dudas manifiestan convergencia en sus pronunciamientos. A continuación, el cuadro 8 expresa el baremo para el análisis de datos con relación al Coeficiente de Variación.

Cuadro 6. Baremo para el análisis de datos con relación al Coeficiente de Variación (CV)

Índice de aplicación	Intervalo Coeficiente de Variación (CV)	Significado
$CV \geq 75,01$	Muy Heterogéneo	Existe alta variabilidad
$50,01 \leq CV \leq 75$	Heterogéneo	Existe variabilidad
$25,01 \leq CV \leq 50,00$	Homogéneo	Existe poca variabilidad
$0 \leq CV \leq 25,00$	Muy Homogéneo	Existe mínima o ninguna variabilidad

Fuente: Elaboración propia (2023)

Posteriormente, se tabularon los estadísticos estimados en relación a las respuestas obtenidas para cada subindicador de los indicadores de las dimensiones y de la variable teórica. Además, se indicó un comentario sustentado teóricamente en cada presentación acompañada con la verbalización de los resultados.

3.7. Fase Analítica.

El desarrollo de la fase analítica busca conceptualizar las relaciones, conclusiones, consecuencias y resultados que surjan de la información obtenida dentro de la búsqueda de explicaciones y comprensión. Según Kerlinger (1982) citado por Ávila (2006) analizar significa establecer categorías, ordenar, manipular y resumir los datos, para racionalizar los datos colectados a fin de explicar e interpretar las posibles relaciones que expresan las variables estudiadas.

Para López (2002) el análisis es la descomposición de un todo en sus partes, siendo así, un investigador debe conocer la documentación sobre el problema que está desarrollando; por ello una fase fundamental en toda investigación es el análisis de los documentos referentes al tema estudiado.

En relación a lo anterior, una vez aplicados los instrumentos y finalizada la recolección de datos, la información debe ser organizada, procesada y tabulada para desarrollar el análisis que permita llegar a las conclusiones con base en los objetivos planteados.

De acuerdo con Tamayo y Tamayo (2006), la tabulación permite organizar los datos para aplicar las estadísticas correspondientes, a fin de procesar la información recolectada. Se emplearán tablas sencillas en las cuales se especificará la frecuencia y la representatividad de cada alternativa de respuesta, en el caso de reactivos procesados, bajo escala de likert, las respuestas se tabularán según la presencia o ausencia de la variable en ambos casos, se indicará un comentario sustentado teóricamente en cada presentación acompañada con la verbalización de los resultados.

Para el tratamiento y análisis de la información obtenida de las respuestas a las preguntas del cuestionario se empleará el modelo de análisis basado en la estadística descriptiva. El uso de la estadística en esta investigación se corresponde con la lógica cuantitativa, del método de investigación empleado en este estudio. “Desde un punto de vista más amplio, podemos decir que la estadística se utiliza como tecnología al servicio de las ciencias donde la variabilidad y la incertidumbre forman parte de su naturaleza” (Laguna, S/A: 1). Esta disciplina generalmente se ocupa de la recolección, agrupación, presentación, análisis e interpretación de datos.

La estadística descriptiva es una subdisciplina, la cual incluye el empleo de técnicas que hacen posible obtener información relevante de un grupo de datos, así como llegar a conclusiones sobre sí mismos sin sobrepasar el conocimiento proporcionado por éstos, todo ello a través de la descripción, análisis y representación de un conjunto de datos, usando métodos numéricos y gráficos que resumen y presentan la información contenida en ellos (Laguna, S/A).

Por tanto, la estadística descriptiva se encarga de agrupar los datos con uno o dos elementos de información (medidas descriptivas) que caracterizan a la muestra elegida para su análisis y explicación. Además, para el análisis de los datos se requiere aplicar técnicas cualitativas de análisis verbal a los textos de documentos. La combinación de técnicas cualitativas y cuantitativas permitirán establecer relaciones entre los datos de tal manera que estas relaciones conduzcan a nuevos significados y generen interpretaciones relacionadas con el fenómeno que se estudia.

En este sentido en la presente tesis doctoral se acudirá al análisis de contenido y al análisis estadístico, pues resultan ser las herramientas apropiadas para el análisis de la información. El empleo del análisis de contenido facilita la descripción objetiva, sistemática del contenido; su flexibilidad permite combinar datos tanto desde el enfoque cuantitativo como cualitativo y exponer con mayor completitud cada objetivo específico. Por otro lado, el uso de la estadística descriptiva en esta investigación se corresponde con la lógica cuantitativa del método de investigación empleado. Así la estadística es una disciplina científica de probada solidez la cual se vale de la recopilación, presentación, análisis e interpretación de datos numéricos (Tamayo, 1996).

Además, se desarrollará el procesamiento de la información que para Hurtado (2015) consiste en establecer las relaciones apropiadas para llegar a la interpretación que permite responder la pregunta de investigación, es decir, buscar relaciones de similitud, de correspondencia, de circularidad y de secuencialidad entre contenidos o categorías y atribuirles significado.

Finalmente, la interpretación, como etapa del análisis de datos, se hará con base en las categorías iniciales y su significado, consiste en explicar en palabras el significado de los resultados de dicho análisis, se dará cuenta de cada uno de los objetivos específicos contrastando los resultados obtenidos con las teorías previas, interpretaciones y hallazgos de investigaciones anteriores, para identificar coincidencias, diferencias, vacíos, contradicciones y explicaciones del fenómeno estudiado.

3.8. Fase Comunicativa

Toda investigación es pertinente si sus resultados son socializados en la comunidad académica y la sociedad del conocimiento, para su confrontación y validación. En función a lo anterior una de las fases más importantes de la construcción metodológica de la investigación es la referida a la fase comunicativa de la investigación.

En esta investigación se desarrollarán actividades dirigidas a cumplir con el objetivo de comunicar los alcances, resultados y perspectivas de la investigación, a

continuación, se enumeran las más importantes considerando los objetivos de la investigación.

1. Sustentar la tesis doctoral para su aprobación en el marco del programa de Doctorado en Ciencias Sociales, Mención Gerencia de la Universidad del Zulia.
2. Publicar la tesis doctoral aprobada en un libro y difundirlo en las universidades ecuatorianas y latinoamericanas.
3. Fomentar la participación en foros nacionales e internacionales en el área de la ética.
4. Publicar artículos científicos sobre gestión del capital ético en empresas familiares, específicamente del sector farmacéutico.
5. Propiciar la interacción entre la universidad y su entorno como estrategia para el mejoramiento de la trasmisión de conocimientos.
6. Participar en conferencias y conversatorios, donde se divulguen los resultados de la investigación.
7. Integrar las investigaciones a los sistemas de información sobre la problemática global, nacional y local para la generación y trasmisión del conocimiento.

CAPÍTULO IV
PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS



CAPITULO IV

PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Este capítulo tiene la finalidad de exponer y analizar los resultados cuantitativos, de acuerdo a la metodología de investigación y a la perspectiva epistemológica elegida como las rutas que han señalado el rumbo sobre el cual se ha desenvuelto esta investigación, y la cual fue reseñada en el capítulo III del presente estudio. Dichos resultados e interpretaciones, se basan en los datos recolectados mediante el cuestionario estructurado escalar, aplicado con el propósito de recoger información relevante, lo cual permite responder los interrogantes planteados en los objetivos específicos abordados en esta investigación, así como, dar respuesta al objetivo general formulado, el cual es: Explicar la gestión del capital ético de las empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil-Ecuador.

Para tal fin, los resultados y análisis de los mismos se realizan considerando sus vinculaciones directas con los objetivos específicos de investigación, así como, con las bases teóricas antes expuestas en el capítulo II. En tal sentido, la presentación de los resultados y la interpretación de los mismos, son organizados y presentados siguiendo el mismo orden en el que se han esbozado los objetivos específicos establecidos para el presente estudio. Así mismo, los resultados de las mediciones estadísticas han sido distribuidas y presentadas en tablas, las cuales exhiben los estadísticos calculados para la media aritmética y el coeficiente de variación. Por tanto, se procede a presentar los resultados obtenidos de las distintas mediciones realizadas, sobre la base de la agrupación consolidada de los distintos subindicadores en correspondencia con los indicadores, subdimensiones y las dimensiones de la variable teórica en estudio.

La tabla 1 se refiere a la distribución de frecuencias de los ítems que corresponden a la dimensión valores de la gestión del capital ético y la subdimensión valores éticos-morales. Para los cuales se establecieron los indicadores: libertad, solidaridad, responsabilidad, honestidad y respeto. A través de esta dimensión se busca indagar sobre los valores éticos-morales que prevalecen en la gestión del capital ético de las empresas familiares encuestadas del sector farmacéutico en Guayaquil Ecuador.

Tabla 1. Dimensión: Valores de la gestión del capital ético
Subdimensión: Valores éticos- morales
Indicadores: libertad, solidaridad, responsabilidad, honestidad y respeto

Sub-Indicadores	Media Aritmética	Coefficiente de Variación
Capacidad de actuar	4.7	26.50
Satisfacción necesidades comunes	1.9	27.20
Repuesta a las solicitudes de los diversos grupos que constituyen el entorno	2.9	35.63
Cumplimiento de los códigos de ética	3.7	35.70
Cumplimiento de la conducta de la empresa	3.6	29.59
Respeto entre los diferentes integrantes de la empresa	4.9	26.42

Fuente: Elaboración propia (2023).

En relación al comportamiento de los subindicadores “Capacidad de actuar” y “respeto entre los diferentes integrantes de la empresa”, de la dimensión indicada anteriormente, se observa unos valores de la media aritmética de 4.7 y 4.9 respectivamente, lo cual está indicando que en ambos subindicadores se evidencia un buen grado de acuerdo entre los informantes clave, por cuanto dichos valores numéricos se centran en la categoría alta del baremo diseñado para la media. Además, existe poca variabilidad de las respuestas dadas por los informantes encuestados según el baremo, ya que el coeficiente de variación alcanzo un monto de 26,50 y 26,42 respectivamente.

Los resultados anteriores revelan, según la opinión de los encuestados que los trabajadores y empleados tienen la capacidad de actuar según su propio criterio, sin ser cuestionados y son totalmente libres de crear, innovar, proponer y, por supuesto, fallar, y pueden mostrarse tal y como son sin que ello suponga un posible quebranto de la confianza de sus superiores. A su vez, se evidencia que el respeto es un valor fundamental que define la dinámica de las relaciones en las empresas objeto de estudio, teniendo en cuenta la opinión crítica de los clientes y demás integrantes del entorno empresarial. Además, hay un ambiente de responsabilidad y libertad, donde reina el respeto entre los diferentes integrantes de las empresas.

En relación al subindicador “satisfacción necesidades comunes” asociado al indicador solidaridad (tabla 1), se observa una media de 1,9, representando un valor muy bajo según el baremo elaborado para el análisis de los datos con relación a la media aritmética, lo cual representa muy poco acuerdo entre las unidades de información encuestadas. Además, el coeficiente de variación revela poca variabilidad en las repuestas según el baremo, al ubicarse en un valor de 27,20. Estos resultados resaltan que no todos los miembros de la organización empresarial son solidarios para lograr la efectividad de las estrategias implementadas por la gestión y para satisfacer necesidades comunes, a fin de consolidándose como una empresa que busca mejorar la calidad de vida de todos los que se relacionan con ella.

En referencia al subindicador que mide “la repuesta de las empresas a las solicitudes de los diversos grupos que constituyen el entorno” para el indicador responsabilidad (tabla 1), la media aritmética alcanza la cifra de 2,9 representando según el baremo un valor bajo, significando poco acuerdo entre los informantes. Con respecto al coeficiente de variación de 35.65 expresa escasa variabilidad entre las respuestas de los encuestados, lo que evidencia la falta de responsabilidad de cada uno de los trabajadores para alcanzar el éxito de la empresa, así como también la incapacidad de entender y dar repuesta al conjunto de solicitudes que los diversos grupos que constituyen el entorno hacen de la empresa.

En torno a los subindicadores “Cumplimiento de los códigos de ética” y “Cumplimiento de la conducta de la empresa” para el indicador honestidad, se obtuvieron unas medias aritméticas de 3.8 y 3.9 respectivamente, las cuales se ubican en el rango de moderado según el baremo diseñado para la interpretación de la media. Tales valores, implican que las respuestas se han centrado en una categoría que define a estos dos aspectos como de mediano acuerdo o regular aceptación de la afirmación “se resalta como valor el cumplimiento de los códigos de ética y conducta de la empresa”.

Un estadístico de 34.70 y 28,59 respectivamente arrojado para el coeficiente de variación, evidencia un nivel de poca dispersión entre los datos suministrados por los

informantes clave, lo cual hace presumir un buen grado de consenso en torno a la aseveración resaltada en líneas anteriores.

Tabla 2. Dimensión: Cuerpo normativo de la gestión del capital ético.
Subdimensión: Normas legales de ética y contra la corrupción.
Indicadores: Ley marco, Leyes orgánicas, Códigos de conducta y Reglamentos

Sub-Indicadores	Media Aritmética	Coefficiente de Variación
Constitución de la República de Ecuador	4.3	37,49
Ley Orgánica de Salud	4.1	36,19
Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado	3.9	38,92
Código de conducta IFI-IFPMA	3.0	24.82
Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos	3.2	35,34
Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos	3.9	21.20
Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)	3.4	36,73
Código de Ética para Establecimientos Farmacéuticos Integrados Verticalmente	2.9	24.80

Fuente: Elaboración propia (2023).

La tabla 2 muestra las mediciones estadísticas en torno a la dimensión “cuerpo normativo de la gestión del capital ético”. A través del estudio de esta dimensión se intentó indagar sobre la existencia de dispositivos legales en el Ecuador, que de alguna manera regularan los aspectos de salud y la conducta a seguir en el ámbito de la industria farmacéutica ecuatoriana. Por ello, se han establecido como los más importantes indicadores a: la Ley marco (Constitución de la República del Ecuador), Leyes orgánicas, Códigos de conducta, Códigos de Ética, Reglamentos y Normativas que rigen el buen funcionamiento de los establecimientos farmacéuticos, sean para producir, para comercializar fármacos y productos afines a la salud, o para ejecutar ambas actividades.

Al realizar un análisis detallado del comportamiento de la citada dimensión, se tiene que en los subindicadores “Constitución de la República de Ecuador” y “Ley Orgánica de la Salud”, se obtuvieron medias de 4.3 y 4.1 respectivamente, lo cual está

indicando que en ambos subindicadores se evidencia un buen grado de acuerdo entre los informantes clave, por cuanto dicho numérico se centró en la categoría alta del baremo diseñado para la media, lo cual resulta favorable en torno los aspectos relacionados con la variable teórica indagada. Ello es muestra de que existe un acatamiento por parte de las empresas farmacéuticas de Guayaquil indagadas, de lo señalado por ambas normativas legales según los encuestados, y, que para las empresas lo más importante es la prevención de enfermedades y la restitución de la salud del ciudadano ecuatoriano, conforme a lo estipulado tanto en la Constitución de la República de Ecuador (2008) como en la Ley Orgánica de la Salud (2006).

Unos coeficientes de variación de 37.49 y 36,19 respectivamente para cada subindicador, indican que existe poca variabilidad en las respuestas, por tanto se verifica un buen grado de firmeza en las afirmaciones de los informantes clave, al igual que, demuestra que no cabe duda que los respondientes consideran que en sus establecimientos se respetan y cumplen dichas normativas.

En torno al subindicador “Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado” si bien es cierto que se obtuvo una media de 3.9 ubicándose en el rango de moderada, este valor se sitúa cerca de la categoría alta del baremo, con lo cual se puede afirmar que ha habido una concentración importante en esta alternativa de respuestas pero sin llegar a ser alta, con lo cual queda un margen de posibilidad de incumplimiento por parte de las empresas investigadas. Igualmente, se deduce que hubo un consenso aceptable entre los respondientes, en torno a que la empresa está de acuerdo con la normativa que sanciona a la corrupción como una conducta no ética e ilegal. La obtención de un coeficiente de variación de 38,92, expresa que existe poca variabilidad o dispersión entre las respuestas obtenidas.

En relación al subindicador “Código de conducta IFI-IFPMA” las mediciones arrojaron una media de 3.0, situándose de esta forma en la categoría baja del baremo. Ello indica una baja concentración de respuestas positivas de los informantes clave, visualizándose que un número considerable de encuestados consideran que la empresa no está adscrita al Código de Conducta de la Corporación de la Industria Farmacéutica

de Investigación e Innovación ecuatoriana (IFI-IFPMA) del año 2019, o que probablemente, para las empresas investigadas resulta crucial el respeto y observancia de los principios éticos que rigen a las actividades de las farmacéuticas, contemplado en este instrumento legal y de obligatorio cumplimiento, pero solo para las empresas afiliadas a este código. Un coeficiente de variación de 24.82 se interpreta como de una mínima o ninguna variabilidad, con lo cual las respuestas de los indagados se perciben como muy homogéneas y firmes, constatando la veracidad del estadístico obtenido para la media.

En torno a los subindicadores “Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos”, “Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos” y “Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)” se obtuvieron unas medias aritméticas de 3.2, 3.9 y 3.4 respectivamente, las cuales se ubican en el rango de moderado según el baremo diseñado para la interpretación de la media. Tales valores, implican que las respuestas se han centrado en una categoría que define a estos tres aspectos como de mediano acuerdo o regular aceptación.

Así por ejemplo, tópicos como: el respeto a lo previsto en el Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos de Ecuador del 2012, están señalando que no representa al ciento por ciento una normativa legal respetada por las empresas, o que no en todos los casos las empresas se han plegado a la Normativa de Buenas Prácticas creadas para los Laboratorios Farmacéuticos en el año 2018 y que no siempre las empresas verifican que los entes de gobierno con los cuales establecen contacto, se adhieran al Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización creado en el 2015.

Unos estadísticos de 35.34 y 36.73 para los subindicadores “Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos” y “Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN)” en los coeficientes de variación arrojados, muestran una baja dispersión al ubicarse en la categoría de poca variabilidad en las respuestas de los investigados. Mientras que para el subindicador “Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos” se obtuvo un coeficiente de variación de

21.20 indicando una mínima o ninguna variación de acuerdo al baremo para esta medición, con lo cual se confirma la firmeza del numérico obtenido para la media aritmética de este último subindicador.

Esto conlleva a afirmar, en el caso de los dos primeros indicadores que estas empresas respetan algunos aspectos contemplados en dichos dispositivos legales pero obvia otros, del mismo modo, expresan que no siempre se acogen a las disposiciones contempladas en dichas normativas o que lo hacen a veces, probablemente por desconocimiento o simplemente por el empleo de criterios individuales y personales a fin de tomar decisiones fundamentales en torno a la ética empresarial, decisiones estas que son tomadas a discreción, a conveniencia de la organización empresarial o como ya se ha mencionado porque las desconocen. Y en el caso del subindicador “Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos”, está señalando que definitivamente pocas veces se cumple con esta normativa.

En relación al subindicador “Código de Ética para Establecimientos Farmacéuticos Integrados Verticalmente”, este obtuvo una media de 2.9, con lo cual este aspecto se revela como deficiente puesto que dicho estadístico se coloca en una categoría baja, lo cual demuestra que mayormente las empresas, no se han adherido voluntariamente al código de ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente en el Ecuador para el momento de la consulta, y por tanto, la mayor parte de los encuestados desconoce y/o irrespeta este código de conducta, que tal como se ha expresado en las bases teóricas la adhesión a este código es voluntaria, pues de acuerdo a lo señalado en el Boletín Edición médica (2015) de los seis grupos farmacéuticos grandes del país, son muy pocos los que se han adherido a este código de ética. Un valor estadístico de 24.80 revela una mínima o ninguna variabilidad, con lo cual se certifica la solidez del valor arrojado para la media, confirmando la precariedad demostrada en este aspecto.

Tabla 3. Dimensión: Prácticas no éticas

Subdimensiones: Dilemas éticos y Comportamientos antiéticos

Indicadores: Dudas sobre problemas éticos, Certeza en la resolución de problemas éticos y Conductas no éticas

Sub-Indicadores	Media Aritmética	Coefficiente de Variación
Interrogantes éticos no resueltos	4.7	26.50
Cuestionamientos éticos resueltos	1.9	27.20
Relación industria farmacéutica y médicos	3.9	35.63
Relación industria farmacéutica y personas	3.8	34.70
Relación industria farmacéutica y entes de gobierno	3.7	28.59
Relación industria farmacéutica y personal de farmacia	4.9	26.42

Fuente: Elaboración propia (2023).

En la tabla 3 se presentan los resultados estadísticos para la dimensión: “Prácticas no éticas”, la cual está compuesta por las subdimensiones “Dilemas éticos y Comportamientos antiéticos”. Así mismo, para tal efecto se formularon los indicadores “Dudas sobre problemas éticos, Certeza en la resolución de problemas éticos y Conductas no éticas”. Esta dimensión ha sido abordada a través del estudio de seis subindicadores, los cuales buscan dar respuesta tanto a la dimensión, como al segundo objetivo específico y al objetivo general de este estudio. A continuación se procede a analizar los resultados para los subindicadores formulados.

Al abordar el análisis de los datos arrojados para los subindicadores “interrogantes éticos no resueltos” y “relación industria farmacéutica y personal de farmacia”, puede observarse numéricos muy cercanos. En el primer subindicador, se obtuvo una media de 4.7 y el segundo subindicador mencionado arrojó una media de 4.9, con lo cual ambos estadísticos se sitúan en la posición alta del baremo, indicando que existe un buen consenso entre los respondientes en torno a los asuntos indagados. En el primer caso, se tiene que los informantes clave estuvieron de acuerdo en señalar que en estos establecimientos se han presentado dudas éticas, pero ante estas, tal como lo plantean Etkin (2006) y Solari (2018), varias de empresas del sector abordadas en el estudio han optado por no realizar los cambios ajustados a la ética profesional y enmendar sus conductas, antes por el contrario, han preferido continuar de manera inalterable sus prácticas, reproduciendo la misma forma de realizar los procesos y de resolver las situaciones planteadas, o simplemente deciden ignorar los dilemas éticos que se han

presentado.

Enlazado a lo anterior, de los estadísticos obtenidos puede afirmarse que a menudo los interrogantes éticos son obviados por estas empresas, porque no cuentan con orientación explícita al respecto, en muchos casos por ausencia de un código deontológico que indique la ruta a seguir (Román et al. 2020) y, por tal razón las empresas abordadas no resuelven adecuadamente los problemas éticos inmersos en sus rutinas laborales cotidianas, conduciendo de esta forma al ocultamiento del interrogante ético presentando e inhibiendo cualquier solución ética, y demostrándose con ello, que los dilemas éticos permanecen como asuntos pendientes por resolver o sin resolverse, por cuanto en mayor parte de estas empresas no existe una gestión de capital ético como tal.

En el segundo caso, en torno al subindicador “relación entre la industria farmacéutica y el personal de la farmacia”, enmarcado en el indicador “conductas no éticas” puede verificarse que frecuentemente se comercializan medicamentos sin la prescripción por parte de un profesional de la medicina, pese a que la receta médica es de obligatoria presentación ante la farmacia. Derivado de lo anterior, suele ocurrir que al vender el medicamento prescindiendo de la prescripción médica por escrito, el dependiente de la farmacia elige vender el producto más costoso. Los resultados obtenidos, también dan cuenta de otras conductas no éticas que son exhibidas a menudo por los empleados y no empleados, tales como que, en ocasiones la empresa no vende el fármaco solicitado, toda vez que, el establecimiento no dispone del mismo o por falta de disponibilidad económica por parte del comprador (Román et al. 2020).

Aunado a lo anterior, se encuentran otras conductas reprobables como son que la empresa farmacéutica (empleados) excluyen a personas por diferencias de género, étnicas, religiosas, características físicas especiales, bajo nivel económico, distinta nacionalidad, ciertas enfermedades y otras condiciones especiales. Asimismo, de acuerdo a lo expuesto por Román et al. (2020) no practican convenientemente el consentimiento informado, según el cual se le debe suministrar al paciente información oportuna y completa, sobre diferentes aspectos del medicamento a vender, a lo cual debe añadirse como una práctica no ética relevante que los dependientes farmacéuticos

(profesionales o no) reciben regalos, financiamientos para realizar estudios especializados y otras prebendas, a cambio de la venta de ciertos medicamentos (Lexchin et al., 2018).

Otro aspecto importante a destacar, es lo que se corresponde con una conducta demostrativa de una conducta ética relajada o ausente, tal como lo representan las diversas compensaciones monetarias, materiales, ascensos laborales y otros, a las cuales los dependientes sucumben, a condición de ocultar convenientemente información negativa de los fármacos o a cambio de sobrevalorar las prestaciones o efectos positivos de algunos medicamentos, a los cuales debe dárseles salida a como dé lugar por razones monetarias (Román et al. 2020). Los coeficientes de variación para los subindicadores analizados son 26.50 y 26.42 respectivamente, revelando de igual forma parecidos valores estadísticos y evidenciando que existe una mínima o ninguna variación en torno a las respuestas de los encuestados, con lo cual se demuestra la solidez de las afirmaciones realizadas.

En relación al subindicador “cuestionamientos éticos resueltos” puede observarse una media de 1.9, ubicándose de esta forma en el rango muy bajo del baremo y cerca de la categoría baja. Ello indica, que las respuestas no se han centrado básicamente en aspectos positivos, que las empresas pueden y deben acometer con la finalidad de crear un verdadero capital ético en estos establecimientos y antes por el contrario se han concentrado en conductas que reflejan un bajo capital ético. Tales acciones de omisión son, por ejemplo, según Román et al. (2020) que las empresas se aseguran que los empleados (profesionales o no) resuelvan apropiadamente las dudas éticas que afrontan cotidianamente en sus actividades laborales.

Asimismo de acuerdo a los citados autores, que las empresas dictan cursos y talleres sobre ética, con lo cual muchos dilemas de esta naturaleza han sido resueltos satisfactoriamente, y que además, el disponer de un código de ética ha permitido resolver estos conflictos éticos, ajustados a los derechos humanos más fundamentales, los cuales apuntan a la preservación de la salud y de la vida de las personas como objetivo privilegiado (Román et al. 2020), con lo cual se verifican grandes deficiencias en este

aspecto. Un coeficiente de variación de 27.20 expresa escasa variabilidad entre las respuestas de los encuestados, confirmando la veracidad de lo expresado en cuanto a la precariedad de las empresas, en torno a acciones tendentes a crear y/o reforzar los aspectos éticos en sus trabajadores.

En torno al subindicador “relación industria farmacéutica y médicos” se obtuvo un valor numérico de 3.9 para la media aritmética, situándose este estadístico en el intervalo que lo define en un rango moderado, pero cerca de la categoría alta. Ello permite afirmar, que aun cuando la calificación se corresponde a la categoría moderada, su cercanía a la calificación alta conduce a aseverar que una parte importante de los encuestados, estuvieron de acuerdo mayormente con las afirmaciones que demuestran comportamientos poco éticos y que definen de una forma particular a la relación industria farmacéutica y a los médicos. Al respecto, estos vínculos están mediados por factores condicionantes de persuasión y disuasión tales como que: las industrias farmacéuticas suelen financiar la educación médica continua, estableciendo acuerdos tácitos o explícitos para que estos prescriban en sus consultas los fármacos que estas industrias producen tal como lo afirman Lexchin et al. (2018) y Román et al. (2020).

Otros aspectos que está indicando el mencionado estadístico, es que tal como lo señalan Lexchin et al. (2018) ciertas industrias farmacéuticas, proveen a los médicos de bases de datos de información actualizada, al igual que, de la literatura utilizada durante sus estudios (Gómez et al., 2007), forjadas ambas por estas empresas, los cuales a menudo son grandes consorcios con gran poder financiero (Macdonald, 2018). De igual modo, algunas industrias farmacéuticas sufragan proyectos de investigación con miras a monopolizar las patentes, sufragan los gastos derivados de la asistencia a eventos a médicos Gómez et al. (2007) y Lexchin et al. (2018). Esto con vistas a crear un compromiso material y moral del médico hacia la industria que lo ha financiado y crear una matriz de opinión favorable hacia dicho consorcio.

De igual forma, se devela que el control por parte de algunas industrias del ramo farmacéutico es tal, que de acuerdo a lo afirmado por Cohen et al. (2009) y Lexchin et al. (2018) los eventos de divulgación científica son patrocinados por estas empresas

exclusivamente en los últimos avances que estas mismas industrias han producido, así como, este estadístico para la media revela otros condicionantes que demuestran el protagonismo de la industria farmacéutica en su relación con el profesional de la medicina, develándose su dominio sobre este al igual que, determinando su intermediación en la relación médico-paciente. Un estadístico de 35.63 arrojado para el coeficiente de variación, evidencia un nivel de poca dispersión entre los datos suministrados por los informantes clave, lo cual hace presumir un buen grado de consenso en torno a las aseveraciones realizadas en líneas anteriores.

En cuanto al subindicador “industria farmacéutica y las personas” en general, se obtuvo una media de 3.8 ubicándose en el rango de moderada de acuerdo al baremo. No obstante, al igual que el anterior subindicador exhibe una proximidad a la categoría alta, con lo cual se puede apreciar una tendencia a un buen acuerdo en torno a las afirmaciones realizadas mediante los ítems del cuestionario. En este sentido, es posible aseverar la existencia en la mayor parte de las empresas investigadas de aspectos y conductas desprovistas de capital ético tales como, que las empresas solo sienten seguridad en realizar determinadas inversiones para desarrollar proyectos de investigación a fin de crear nuevos fármacos y productos asociados a la salud, cuando estas tienen la certeza de obtener seguros y cuantiosos beneficios económicos según lo expresado por Gómez et al. (2007), Cohen et al. (2009) y Lexchin et al. (2018).

Asimismo, puede afirmarse que algunas empresas (sobre todo los grandes consorcios) según financian numerosos grupos de pacientes con el propósito de que alaben y/o defiendan los productos fabricados por estos grandes consorcios de la farmacéutica, de acuerdo a lo argumentado por Lexchin et al. (2018); y en otros casos, de acuerdo a estos autores algunas industrias del ramo han utilizado la imagen corporativa de instituciones prestigiosas en el área de la salud, con miras a respaldar sus productos y forjar deliberadamente la credibilidad en estos, y por ende, crear una buena imagen. Un coeficiente de variación de 34.70 sitúa este valor estadístico en el rango de poca variabilidad, con lo cual se percibe escasa dispersión entre las respuestas de los encuestados, y por tanto, de esto se desprende que existe un buen grado de consenso en relación a lo indagado mediante este subindicador.

Finalmente, en relación al subindicador “relación industria farmacéutica y entes de gobierno” los resultados arrojaron una media aritmética de 3.7 situándose de esta forma en el rango de un valor moderado. Esto permitió identificar divergencias en las opiniones emanadas de los informantes clave, lo cual puede deberse a la diversidad en la composición de la muestra elegida para el presente estudio, lo que hace pensar en diferentes visiones, intereses y posiciones laborales dentro de las empresas. Sin embargo, al situarse este estadístico en una posición media dentro del rango moderado, posibilitó confirmar la existencia de algunas conductas no regidas por la ética, en torno a la relación industria farmacéutica y los distintos gobiernos ecuatorianos en el lapso de tiempo abordado en el estudio.

Al respecto, tal como lo señalan Cohen et al. (2009) en esta relación, la cual la mayor parte de las veces suele ser estrecha, también se suscitan acuerdos y negociaciones despojados de capital ético. Estas actuaciones pueden ser diversas, entre las cuales las más comunes son que: en ocasiones las empresas fabricantes de medicamentos, no emplean apropiadas prácticas de desechos de materiales tóxicos y fármacos, utilizados en sus procesos de producción, prefiriendo arrojar materiales farmacéuticos o contaminantes en reservorios de agua limpia o en suelos, ante la mirada indiferente de los gobiernos y el desconocimiento de las personas (Silverman, 2018).

Igualmente, de este valor estadístico para la media puede inferirse que en ciertos casos las empresas se han beneficiado de las políticas preferenciales del gobierno en torno a la lista nacional de medicamentos básicos, que algunas empresas han manipulado convenientemente incidiendo en la aprobación o derogación de normativas legales, o bien que los beneficia o derivado de un perjuicio monetario, que obviamente desean evitar o eliminar. Otra de las acciones anti éticas, es la no observancia de la normativa legal como una práctica realizada por la empresa bajo la complacencia de los gobiernos o sustentadas en acuerdos con estos, que les reportan beneficios económicos o favores, y otras irregularidades tanto legales como éticas de acuerdo a Lexchin et al., (2018).

Este estadístico para la media aritmética, también está indicando la ocurrencia de

otras irregularidades en torno a la relación industrias farmacéuticas y los gobiernos, las cuales implican actos desprovistos o con un bajo capital ético, tales como que ciertas empresas (laboratorios), han influido en la aprobación o derogación de normativas legales a fin de obtener algún beneficio particular o no se ha producido una observancia al ciento por ciento de la normativa legal en la materia de su competencia, conforme a lo indicado por Lexchin et al., (2018).

Igualmente, una media como la obtenida para este subindicador indica la presencia de otras anomalías de notable importancia, como son por ejemplo, que la legalización de medicamentos genéricos ha sido retrasada ex profeso en ocasiones por algunas empresas o que ciertas empresas han comercializado medicamentos genéricos de baja eficiencia, debido a la falta de control sanitario gubernamental que certifiquen su bioequivalencia y su biodisponibilidad, entre otros actos no éticos e ilegales, de acuerdo a lo señalado por Almeida (2014), Lexchin et al., (2018), Iñiguez y Ortiz (2019) y Román et al., (2020).

Para el subindicador “relación industria farmacéutica y entes de gobierno” analizado se obtuvo un coeficiente de variación de 28.59, situándose este estadístico en la categoría de poca variabilidad, pero muy cercano al rango de mínima o ninguna variación, razón por la cual se puede afirmar, la contundencia en cuanto a las afirmaciones a favor de los ítems formulados que conducen a afirmar, la existencia no solo de serias deficiencias de capital ético en la relación estudiada, sino incluso, la no observancia y respeto a las normativas legales de las cuales los gobiernos deben ser los principales custodios.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES



CAPITULO V

CONCLUSIONES

La gestión del capital ético y la ética como tal, representan bienes inmateriales capaces de añadir valor tanto a las operaciones empresariales rutinarias, como a las transacciones financieras cotidianas, a la par que incrementan el valor de los beneficios del conjunto de resultados derivados de las mismas. Una capitalización del factor ético y su apropiada gestión, se traduciría en productos y servicios de calidad que buscan primordialmente la satisfacción de los clientes. Operaciones estas, impregnadas de valores éticos en los que se compromete seriamente la vida y la salud de la población de un territorio, incrementado o debilitando el capital más importante de una nación, tal cual es el “capital salud”, pues son las actividades desarrolladas por este rubro productivo y de comercialización, un apoyo demostrado al sistema de salud en general de cualquier país.

Las distintas relaciones que establece este sector con otros, en su capacidad de impulsar encadenamientos productivos y comerciales, además de su incidencia en el componente humano, es de tal relevancia que la mayor parte de los gobiernos ecuatorianos han considerado a la industria farmacéutica nacional, como un sector estratégico inductor del cambio de matriz productiva y económica, y este aspecto ha quedado reflejado en los distintos planes de desarrollo a nivel nacional. Por ello, una vez realizado el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, en este capítulo se tratará de recoger lo más sucintamente posible lo que podrían considerarse como las conclusiones más relevantes de la presente investigación.

Del análisis realizado, se desprenden varias consideraciones a tener en cuenta en torno al déficit de gestión de capital ético en las organizaciones investigadas, pues pese a estar esta actividad económica fuertemente vinculada con un tema que genera gran sensibilidad social, como es la salud y la búsqueda de una existencia lo más digna posible de las personas, se ha demostrado que la ética la mayor parte de las veces, es en el último recurso en el que se piensa, ubicándose casi siempre al final de las

argumentaciones que suelen esgrimirse y dinamizar las actividades de este sector de la economía.

Razón por la cual, puede comprobarse que a menudo se olvida que una organización que exhibe una debilidad o falta absoluta de ética y de valores morales en las actuaciones de su capital humano, es objeto de rechazo, reprobación, exclusión y hasta desprecio, a igual que como consecuencia de ello, hace que dicha organización se encuentre constantemente en tela de juicio, lo cual se traduce en pérdidas financieras y la consecuente disminución de su posición ventajosa y posiblemente de su salida del sistema de mercado, lo cual en última instancia, es provocado por una pérdida de fiabilidad en dicha organización, confianza esta muchas veces difícil o imposible de recuperar.

En este orden de idea, los resultados de la investigación revelan como valores éticos-morales en las empresas consultadas, la libertad y el respeto (los trabajadores tienen la capacidad de actuar según su propio criterio y reina el respeto entre los diferentes integrantes de la empresa) y en menor medida la solidaridad y la responsabilidad (limitada solidaridad para lograr la efectividad de las estrategias implementadas por la gestión, no se unen fuerzas para satisfacer necesidades comunes, el éxito de la empresa no es producto de la responsabilidad de todos los trabajadores que actúan como un todo y no hay repuesta a las solicitudes de los diversos grupos que constituyen el entorno). Además, el valor de la honestidad se ubica en un rango moderado en relación al cumplimiento de los códigos de ética y conducta de la empresa.

Una de las conclusiones más importantes, lo representa en el presente estudio la ausencia de una gestión del capital ético, producto del desconocimiento y la poca observancia de la normativa legal ecuatoriana en torno a la ética, ya que pese a que tal como ha podido verse en las empresas abordadas, explícitamente (principalmente en el discurso) se le concede un lugar preponderante a la prevención de enfermedades, a la restitución de la salud y el cuidado y respeto a la vida humana de los ecuatorianos, y a pesar de comprobarse en estas empresas el respeto por los principios éticos que rigen a

la profesión de la farmacología, tal como lo establecen la Constitución de la República de Ecuador, la Ley Orgánica de la Salud y la Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado; al igual que, se considera a la corrupción como una conducta condenable poco o nada apegada a los valores éticos, las empresas farmacéuticas ecuatorianas investigadas no suelen adscribirse a códigos de conducta, ni a códigos de ética, lo cual conduce frecuentemente a la improvisación y la resolución de dilemas éticos con base en criterios poco apegados a lo que debe ser una gestión del capital ético.

Esto ocurre porque entre otros aspectos, el código de ética específico para el sector farmacéutico, el cual debería orientar desde el ángulo de la ética a las actividades económicas de las empresas de origen nacional, con el propósito de que estas se ajusten a los principios éticos, es de carácter potestativo, es decir, la adscripción de las empresas del sector farmacéutico nacional al mismo es voluntaria y no de obligatorio cumplimiento. Ello, involucra disponer de un margen de libertad considerable en torno a la actuación de estas empresas, las cuales no se ven constreñidas por ley, ni por ningún organismo o institución del Estado a adscribirse a estos códigos, tal como es el código de ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente creado en el año 2015 en el Ecuador, dando muestras este hecho, entre otros, que este factor no es comprendido en su real dimensión, ni considerado como un requisito vital ni como un bien capitalizable, incluso para los mismos intereses económicos empresariales, quizás por tener la gestión empresarial una visión cortoplacista de los beneficios para la empresa.

Alternativamente, no se dispone de códigos deontológicos a nivel interno en las empresas investigadas, que hagan las veces de brújulas orientadoras para el establecimiento de parámetros de actuación, y para el esclarecimiento en torno a los comportamientos éticos que deben ser exhibidos con total transparencia, con lo cual las decisiones tomadas ocurren a discreción de la empresa, en este caso de la gestión, directiva y/o propietarios, pero también, representan conductas reproducidas por los dependientes y profesionales según ha sido la costumbre, o en el peor de los casos, estas determinaciones están movidas por consideraciones e intereses corporativos, mercantiles y/o por aspiraciones laborales y profesionales personales.

No obstante, cuando en las empresas familiares del sector farmacéutico guayaquileñas indagadas, se examinaron más de cerca aspectos como las “prácticas no éticas”, se concluye que factores como los dilemas éticos y comportamientos antiéticos, representan aún más el reflejo de la ausencia de una gestión del capital ético. En el caso de los dilemas éticos, que comportan dudas y certezas, estos permanecen muchas veces sin resolverse adecuadamente ajustados al factor ético o sus resoluciones contienen elementos de ética de forma parcial y no absoluta. Esto se debe, tal como se ha dicho a la inexistencia de un código de ética, que permita resolver las interrogantes éticas que se presentan en el día a día y en distintas circunstancias.

De igual forma, si bien es cierto que se considera vital el proveer de cursos y talleres (procesos de aprendizaje) para dependientes, profesionales de la farmacéutica y otros, como por ejemplo, en la correcta manipulación de fármacos y demás materiales, al igual que en materia de tecnologías de información y comunicación, entre otras materias, no así se considera importante inducir deliberadamente a transitar a fin de reforzar en el personal, por procesos de aprendizajes sobre los valores éticos que deben prevalecer en esta actividad, dando por sentado que la forma en que se han venido resolviendo es la manera correcta y comúnmente aceptada, o que última instancia no representa un conocimiento medular para los intereses financieros de las empresas.

En torno a las conductas no éticas que pueden observarse de las distintas interacciones que establece la industria farmacéutica, también puede concluirse que existen prácticas no éticas, determinadas a menudo por el modo tradicional de encarar estos aspectos, por la improvisación, por factores de naturaleza e interés corporativo, por laxitud en los mecanismos de control ejercidos por los entes gubernamentales y otros, en las distintas relaciones que establece este rubro de la producción y la comercialización tan importante a nivel mundial, y por ende, en el Ecuador, como es el sector farmacéutico.

En este sentido, resulta importante destacar los diferentes matices que esta industria ha presentado en sus distintas áreas de relacionamiento. Por ejemplo, al analizar la relación industria farmacéutica con los médicos, se pudo comprobar que existe un protagonismo exacerbado de la industria farmacéutica en las costumbres y el modus

operandi de los profesionales de la medicina, proveyéndoles de guías de estudio, inclusión en sus proyectos de investigación y/o suministrando los resultados de los mismos a los médicos, lo cual ha conllevado al encapsulamiento del profesional de la medicina, con la finalidad de que realice sus prescripciones facultativas en los pacientes, con los fármacos que dichas industrias fabrican.

Ello define esta relación, en una sujeción y casi total sumisión de los médicos quienes en su necesidad de mantenerse actualizados profesionalmente, sucumben ante las ofertas de financiamiento de estudios de actualización, asistencia a cursos y talleres, publicaciones científicas y otros beneficios profesionales y personales, realizados por los grandes conglomerados en el ramo (especialmente los laboratorios) comprometiéndolos tácita o explícitamente con los intereses comerciales y económicos de dichas industrias.

Otros ejemplos, no solo de una total ausencia de gestión del capital ético, sino de actuaciones completamente apartadas de consideraciones éticas en las empresas abordadas, entre otras, consiste en que algunas empresas han producido/comercializado fármacos de baja o ninguna eficacia, realizan campañas publicitarias de sus medicamentos entre los médicos a través de distintos materiales publicitarios, invierten gran cantidad de dinero en publicidad de fármacos que es recibida por los consumidores directamente, y lo que es peor, la publicidad desarrollada por las empresas no incluyen advertencias sobre la totalidad de los riesgos y las contraindicaciones de algunos medicamentos.

Asimismo, algunas empresas aportan cuantiosos recursos financieros para la publicación de investigaciones de sus fármacos en algunas revistas científicas, ofrecen compensaciones de distinta índole al médico con la finalidad de que prescriba los medicamentos producidos por la industria, algunos médicos recetan los medicamentos que las empresas (laboratorios) producen, dados sus fuertes vínculos económicos con la misma. Para ello, estas empresas producen guías de práctica clínica que son suministradas a los médicos, para que sirvan de referencias fundamentales de sus enfoques terapéuticos hacia los pacientes, los cuales como es obvio, desconocen esta situación y confían en el criterio profesional de los médicos.

Adicionalmente, los artículos científicos publicados en revistas solo muestran resultados de investigación positivos, siendo que los mismos son financiados por dichas empresas, y en muchos casos, los artículos científicos han sido escritos por un miembro de la empresa, pero con autoría de respetables científicos. Es por esto que salvo importantes excepciones, los médicos pasan a convertirse en simples promotores o publicistas de los fármacos producidos por estos grandes consorcios con gran poderío económico, haciendo que la ética sea imposible de ser capitalizada y mucho menos gestionada como un valor empresarial redituable.

En torno a la relación de la industria farmacéutica y las personas en general, la severidad de la falta de ética es patente, o en todo caso, de una ética mal entendida, pues al fin y al cabo son las personas los directamente beneficiarios o perjudicados como resultado de la actividad farmacéutica y de las modalidades de sus vínculos. Entre las situaciones que revelan problemas, como resultado de la ausencia de ética están, que con más frecuencia de lo que se piensa, las empresas solo invierten en investigación para la producción de nuevos fármacos, cuando tiene la certeza absoluta que los beneficios económicos de estas inversiones son seguros y cuantiosos, permaneciendo algunas patologías menos frecuentes como “enfermedades huérfanas”.

Igualmente, una práctica común ha sido el financiamiento de grupos de defensa de pacientes, con vistas a difundir mensajes corporativos positivos hacia ciertas empresas como tal. De igual manera, ha podido constatarse que algunas empresas han utilizado el logotipo de prestigiosos organismos públicos o privados, nacionales o extranjeros de salud como por ejemplo el de la Organización Mundial de la Salud, para avalar sus productos e inspirar confianza en sus consumidores, y, en ocasiones las empresas farmacéuticas, las cuales deben abogar por la salud, han arrojado materiales farmacéuticos o contaminantes en reservorios de agua limpia, afectando la vida de distintas especies, incluyendo a la especie humana.

Con respecto a la relación de la industria farmacéutica y los entes de gobierno, se puede concluir que debido a la fuerte vinculación entre ambos sectores se han presentado diferentes situaciones que desdican de la existencia y puesta en práctica de

valores éticos sólidos, y menos aún, se exhibe una adecuada gestión del capital ético en algunas empresas del sector. Estas situaciones, pueden verificarse en acciones y conductas tales como que ciertas empresas se han beneficiado de las políticas preferenciales del gobierno en torno a la lista nacional de medicamentos básicos, especialmente en lo que respecta a los fármacos genéricos, en otros casos, algunas empresas con poder han incidido en la aprobación o derogación de normativas legales a fin de obtener algún beneficio.

Del mismo modo, en ciertos casos se ha constatado la no observancia o irrespeto a la normativa legal que regula las actividades de dicha industria y el retraso deliberado por parte de algunas empresas en torno a los trámites para la aprobación de venta legal de medicamentos genéricos, todo ello con la anuencia o ante la indiferencia de los entes gubernamentales. Otros aspectos desligados de la ética, y en donde se percibe un déficit de gestión de capital ético, se comprueba cuando ciertas empresas farmacéuticas han comercializado medicamentos genéricos de baja eficiencia, falsificados o adulterados, hecho este, derivado fundamentalmente de la falta de control sanitario gubernamental, quienes están obligados a certificar la bioequivalencia y la biodisponibilidad de los fármacos.

Finalmente, en lo que respecta a la relación industria farmacéutica y personal de algunas farmacias, también pueden encontrarse comportamientos por parte de este tipo de personal en donde la ética no puede ser visibilizada, máxime que muchas veces estos comportamientos, representan acciones no develadas a los clientes o consumidores de los productos que estas comercializan. Tal es el caso, que en la mayor parte de estos establecimientos se venden fármacos sin la correspondiente verificación de la autenticidad de la prescripción médica, o simplemente, son vendidos sin la debida prescripción por parte de un profesional de la medicina, pese a que la receta sea de obligatorio cumplimiento, y como consecuencia de lo anterior, en ocasiones se opta por comercializar el producto más costoso.

Adicionalmente, en ciertas circunstancias las empresas no venden el fármaco solicitado dado que no disponen del mismo, o por falta de disponibilidad económica por

parte del comprador. Aspectos como diferencias de género, étnicas, religiosas, características físicas especiales, bajo nivel económico, distinta nacionalidad o ciertas enfermedades representan de igual forma, motivos velados para no vender los medicamentos. De igual manera, la mayor parte de estos expendios no practican el consentimiento informado, mediante el cual el paciente conoce mediante comunicación oportuna y completa, información sobre el o los medicamentos que le son ofrecidos, acerca de sus beneficios, pero también de sus contraindicaciones. Estos aspectos, se encuadran dentro de la relación del dependiente de farmacia (profesional o no) y el cliente.

Pero en la relación personal farmacéutico e industria farmacéutica, también pueden encontrarse importantes irregularidades, que reflejan una fragilidad ética considerable. Tal es el caso, cuando los grandes conglomerados farmacéuticos principalmente (cadenas farmacéuticas) dado su ventajoso posicionamiento en el mercado y el monopolio que ejercen, otorgan regalos como vía de intermediación, a los dependientes farmacéuticos (profesionales y no profesionales) por la venta de ciertos medicamentos. De igual modo, son frecuentes las compensaciones de diversa índole a dependientes farmacéuticos, con el propósito de que oculten información que puede comprometer el buen nombre de la empresa, o bien, a fin de que alaben las prestaciones de ciertos medicamentos, constituyendo este comportamiento situaciones más comunes de lo que se piensa.

Por tanto, es preciso afirmar que la conclusión más importante a la cual arriba este estudio, es que en las empresas familiares (laboratorios y farmacias) del sector farmacéutico del Guayaquil-Ecuador estudiadas, no se ejerce una gestión del capital ético, y más aún, la ética no es un factor empresarial capitalizado como un activo organizacional intangible, que actúe a favor del cumplimiento de las importantes actividades que este rubro de la producción y comercialización desempeña, y que además, agrega valor. Un valor moral, que puede traducirse en valor económico para las organizaciones empresariales.

CAPÍTULO VI

**LINEAMIENTOS DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO
EN LAS EMPRESAS FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO
DE GUAYAQUIL-ECUADOR**



CAPÍTULO VI

LINEAMIENTOS DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN LAS EMPRESAS FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE GUAYAQUIL-ECUADOR

En este capítulo, se aspira a proponer algunos lineamientos o criterios básicos que permitan configurar un modelo de Gestión del Capital Ético en las Empresas Familiares del Sector Farmacéutico de Guayaquil-Ecuador. Al respecto, en primer lugar, es preciso advertir, que no se busca formular unos lineamientos con miras a crear un modelo único, definitivo ni de validez absoluta y universal, que sirva como referente inamovible para la gestación de un modelo de gestión del capital ético, para cualquier establecimiento farmacéutico de origen familiar, ni en el Ecuador, ni en Latinoamérica, ni a nivel mundial.

Sin embargo, se debe acotar que con la presente propuesta se busca contribuir teóricamente con la comprensión de un tema poco abordado en el contexto organizacional de las empresas familiares del rubro farmacéutico de Guayaquil-Ecuador, como es la temática del capital ético y la necesidad de gestionarlo, pero también se aspira a ofrecer pautas básicas para la implementación práctica de algunas rutinas organizacionales y extra organizacionales, que hagan posible la gestión del capital ético en estas empresas. En este sentido, los beneficios de la presente propuesta pueden ser trasladados a cualquier otro ámbito organizacional, mientras sean las personas los protagonistas clave de una organización.

En segundo lugar, la conveniencia de crear un modelo de gestión de esta naturaleza en este tipo de empresas, se sustenta por un lado, en la necesidad de conferir y resaltar los elementos deontológicos en una actividad que como la farmacéutica, pese a tocar sensiblemente aspectos humanos y sociales como la salud y la vida, se ha convertido en un negocio muy próspero que día a día crece a niveles exponenciales, siendo como se indicó en el planteamiento del problema de la presente investigación, que en el Ecuador existen más farmacias por habitante de lo que realmente se requieren, sin contar con los laboratorios nacionales y las sucursales de

las casas matrices fabricantes de medicamentos.

Sin entrar a detallar los estadísticos que demuestran el carácter pujante y dinámico del sector farmacéutico en el Ecuador, lo expuesto en el párrafo anterior, constituye apenas una evidencia de lo lucrativa y los grandes beneficios económicos, entre otros, que representa la industria farmacéutica para quienes incursionan en este negocio, no solo en el país, sino a nivel mundial, verificándose a su vez, que el consumo de fármacos por parte de los ecuatorianos es sino el más alto, uno de los más elevados de América Latina, con lo cual se puede afirmar que la población ecuatoriana en general se encuentra sobre medicada.

Por otro lado, se tiene la convicción en que existen fuertes niveles de oportunidad, tanto para la configuración como para un mayor éxito en el presente planteamiento de un modelo de gestión del capital ético, para empresas familiares de este sector en Guayaquil y en el Ecuador en general. Tal idea se sustenta en que es bien sabido, que las empresas familiares reúnen condiciones y características especiales, pues resultan de la imbricación de dinámicas organizacionales afianzadas en intereses familiares, a la par que están movidas por el espíritu empresarial, condición esta que las convierte en organizaciones emotivo-neutrales que las distingue de las demás.

Esta circunstancia, determina que entre sus características fundamentales se encuentra que es más probable que estas organizaciones dada su arraigo en lo local y/o nacional, creen fuertes lazos con el entorno en el que han nacido como emprendimientos, y en consecuencia con su población. Es entonces, que un modelo de gestión del capital ético puede encontrar mayores oportunidades de éxito en estas empresas, debido a las hondas raíces que la mayor parte de estas empresas familiares, tienen en su contexto concreto pues han surgido del seno de estas realidades, y por ende estas empresas (sus gestores, propietarios y capital humano), se identifican de una manera más cercana con los problemas más acuciantes de sus comunidades y de sus pobladores, problemas de los cuales muchas veces estos emprendimientos también son víctimas.

Ello conduce a afirmar, que estas empresas suelen ser más sensibles a las aspiraciones más sentidas de la población a la cual pertenecen, en contraste con las empresas cuyos capitales y mayores intereses son de origen extranjero, y por tanto, sus vínculos afectivos con la nación son más endebles. Con base en estas premisas, la presente propuesta de lineamientos para la configuración de un modelo de gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico, se apoya en la implementación de estrategias clave empresariales y no empresariales, con la finalidad de crear, rescatar, reforzar y fortalecer aquellos valores, procesos, dinámicas, actitudes, aptitudes y conductas, los cuales constituyen elementos inmateriales de los cuales se compone la gestión del capital ético.

Si bien es cierto, que los recursos materiales (naturales y financieros) resultan imprescindibles para el buen funcionamiento de estos establecimientos, la naturaleza de dicha gestión tiene como plataforma fundamental al elemento humano en general, sus conocimientos, valores humanos y organizacionales, principios éticos y calidad moral, sensibilidad humana y social de cara a su entorno y ambiente y todos aquellos componentes intangibles, que pese a no ser visualizados con facilidad, tienen una influencia tanto sutil como poderosa en el comportamiento de las personas, concebidas estas conductas como esa parte visible y constatable de la ética, y, las organizaciones empresariales no son la excepción. En este sentido, se proponen cinco estrategias clave o básicas, las cuales deben auspiciar la creación o el fortalecimiento de la gestión del capital ético en estas empresas.

Primera estrategia clave: Estrategias organizacionales de capitalización de la ética

La capitalización de la ética consiste en el primer paso, por cuanto si no se visualiza a la ética como un factor medular de producción y/o servicio, su gestión no tiene sentido ni razón de existir. Ello amerita que la gestión del capital ético, ocupe un lugar formal dentro del organigrama de estas empresas, tal como acontece con la gestión del capital humano, la gestión financiera, la gestión tecnológica y otras. Se trata de realizar acciones con el propósito de recuperar el valor de la ética, de conseguir que emerja del foso donde está, redescubrirla, visibilizarla y exaltarla, como un componente que participa

activamente en los procesos de producción, en los métodos, en los productos y bienes farmacéuticos producidos con calidad, pues cuando la calidad está presente también lo está la ética.

Es preciso tener presente que concebir a la ética como un capital o activo organizacional, también parte de la inclusión, es decir, que sus beneficios lleguen a todos los que los necesiten, y más aún, al tratarse de una actividad fuertemente asociada a la salud y a la vida de las personas. Se trata de rescatarla y colocarla en el sitio que merece, como el aspecto que distingue al ser humano que aspira a vivir bien y en armonía con los otros. Las estrategias más elementales a fin de que tal tarea se realice, consisten en implementar procesos de re educación y formación en valores éticos, los cuales deben ser reforzados constantemente. Procesos de re aprendizaje estos tan o más importantes, que el resto de los procesos de educación en otras áreas.

Una empresa que consigue capitalizar a la ética, da lugar a la exhibición de forma directa, visible y transparente de una conducta moral apegada a la honestidad y el respeto por los demás, se convierte en ejemplo para los demás, y adicionalmente, crea mecanismos internos y respeta los externos (normativa legal) a fin de vigilar sostenidamente un comportamiento empresarial ajustado a la ética. Debido a sus altos estándares éticos, la empresa en donde la ética no representa un accesorio gana clientes, mantiene cautivos a los que tiene, consigue mantener la fidelidad de estos, se expande como negocio, transmite confianza en todas sus relaciones internas y externas, y en consecuencia, proyecta una buena imagen y gana una alta reputación, características estas altamente redituables para las organizaciones empresariales de este sector.

Aspectos estos, que finalmente se traducen en mayores niveles de beneficios y solidez económica para la empresa, y mucho más cuando esta es de carácter familiar, pues suele asociarse la honradez, el respeto y decoro al orgullo basado en su origen nacional. De esta manera, la ética pasa a ser en definitiva un factor de producción capitalizable, que agrega valor y beneficios económicos, al tiempo que exalta la condición humana.

Segunda estrategia clave: Creación y adscripción a un código de ética.

- La adscripción a códigos de conducta o códigos de ética para empresas familiares del rubro farmacéutico, códigos estos que pueden ser creados por organismos privados o entes públicos versados en los temas de la ética o que resulten de su competencia legal, no solo resultan loables y necesarios, sino que debe ser de obligatorio cumplimiento y no deben dejarse al libre albedrío, pues la disyuntiva y la decisión entre ser ético o no, no debe admitir dudas, no es una alternativa optativa u objeto de simpatías o preferencias, pues en la elección de ser ético va comprometida la vida y la salud de las personas en todos los escenarios de la vida, pero con más razón en las actividades desarrolladas por el sector farmacéutico como un subsector del sistema de salud nacional.
- No obstante, más importante aún resulta la creación de códigos de ética específicos para el rubro farmacéutico nacional concretamente para las empresas familiares, el cual debe ser suscrito de forma obligatoria por todas las empresas familiares nacionales de este sector. La condición de empresa familiar, dadas las razones antes anotadas, según las cuales este tipo de empresas de alguna manera representan el sentir y el prestigio nacional en materia de producción y comercialización, ejemplos de esfuerzo y creatividad local, ameritan la creación de su propio código deontológico basado en los valores más humanos y la idiosincrasia propia de los habitantes del territorio ecuatoriano, y debe además, ser documentado por escrito y difundido convenientemente por distintos medios (físicos y virtuales), utilizar posters y afiches alusivos, así como, debe ser respetado por todos los integrantes de la organización.

Tercera estrategia clave: Comités extra organizacionales de consultoría ética

- La gestión del capital ético en empresas familiares del sector farmacéutico de Guayaquil, no se logra con una simple inyección de capitales a las operaciones de inversión en compra de materias primas, de productos, para renovar tecnologías o para mejorar la infraestructura física de los establecimientos o por la inversión en otros recursos materiales (aspectos estos completamente necesarios), sino que se consigue con inversión en tiempo, en procesos de re aprendizaje y re educación escolarizados o no y deliberados, lo cual eventualmente, podría involucrar inversiones materiales y humanas en cursos, talleres y conversatorios.
- De igual forma, la implementación de conversaciones informales pertinentes, la realización de ejercicios individuales y colectivos de exploración y auto revisión interna, inducción a la realización de rutinas personales y organizacionales con la finalidad de sopesar el peso que tienen las acciones éticas en las actuaciones cotidianas, así como, acometer otras estrategias basadas en el buen manejo de las actitudes mediante procesos y dinámicas que siembren hondas raíces éticas en las personas, son tareas que requieren empeño y constancia. Todas estas y más, representan aspectos intangibles que a menudo no son suficientemente ponderados.
- Por tal razón, más que una estrategia aconsejable resulta imperativo con vistas a la capitalización de la ética y garantizar una buena gestión de la misma, la creación de comités extra organizacionales (ajenos a las empresas familiares), los cuales tienen entre sus funciones fundamentales: orientación y prevención, ofrecer consultas sobre dilemas éticos y dilucidar sobre soluciones ajustadas a los principios éticos, hacer las veces de un tribunal ético (en donde no exista la sanción ni el castigo) pero si realizar llamados de atención cuando las circunstancias lo ameriten, procurar la enmienda y rectificación en las actuaciones reprobables, así como, para la ejemplificación ante las personas, concebidas estas acciones como un vector de más y mejor educación.

Cuarta estrategia clave: Comités intraorganizacionales de auditoría ética

- La gestión empresarial crea mecanismos, emplea métodos estandarizados o no y ejecuta procesos sistematizados de diversa índole. Además, hacen uso de la gestión del riesgo y buscan capear de manera estratégica a las amenazas externas. Por ello, implementan entre estos mecanismos de control a las auditorías internas, a fin de garantizar que cada bien material se encuentre en buen estado de funcionamiento, para evitar cualquier sustracción indebida del patrimonio empresarial, en fin, las organizaciones se aseguran muy bien de contar con una adecuada identificación y buen estado de operatividad de los bienes naturales y materiales con los que cuenta.
- Por ello, usualmente en las empresas se efectúan auditorías al departamento de contabilidad, a la gestión de recursos y finanzas, verifican la correcta operatividad de las tecnologías (máquinas, equipos, herramientas y otros dispositivos) disponibles y se aseguran de que sean suficientes, vigilan las condiciones de la infraestructura física (edificaciones, plantas industriales, galpones, vehículos y otros) y acometen procesos de reparación cuando se justifican, aspectos estos de la gestión empresarial absolutamente necesarios.
- No así sucede, con los bienes inmateriales los cuales a menudo son descuidados, por cuanto no se ven fácilmente, por esta y otras razones, no se considera necesario establecer como un proceso rutinario a las auditorías intraorganizacionales, con miras a calibrar cuanta solidez ética existe en el factor humano que conforma a estas organizaciones empresariales. Igualmente, no se busca determinar los tipos de faltas éticas en las cuales se incurren frecuentemente o esporádicamente y las causas internas que inciden en la recurrencia de comportamientos no éticos y éticos, aspecto este el cual resulta imprescindible en organizaciones de las cuales depende la salud y la vida de las personas, tal como es el sector farmacéutico, en este caso, del Guayaquil-Ecuador.
- En este sentido, la creación de comités permanentes para la realización de auditorías intraorganizacionales de ética, podrían estar en la capacidad de determinar las repercusiones negativas en la merma de la productividad, provocadas por anomalías

éticas presentes en estas empresas y el consiguiente descenso del nivel de beneficios económicos de la empresa, o por el contrario, podría establecer la incidencia de un comportamiento ético decoroso y de calidad en el conjunto de operaciones llevadas a efecto por la empresa, al igual que, en el incremento de la prosperidad de la organización y de la superación de las condiciones laborales de sus trabajadores.

- Estos comités intraorganizacionales deben ejercer entre otras funciones procesos constantes de aprendizaje formales e informales, pero también, realizar un monitoreo permanente con vistas a prevenir, detectar, comunicar y resolver conductas perniciosas y/o delictivas asociadas a la carencia de ética, a la par que, promover una cultura organizacional mediante la cual se auspicie la conducta ética y el compromiso de cumplir con todas las leyes aplicables, mediante prácticas persuasivas y disuasivas.
- Además, estos comités intraorganizacionales pueden entre otras estrategias ejecutar ciertas dinámicas, a través de la conformación de “Círculos de calidad ética”, constituidos internamente en las empresas por personal con suficiente prestigio y aval moral y para funcionar/actuar de forma ordinaria y extraordinaria, lo cual les permita evaluar sistemáticamente el desempeño ético/moral del personas de estas organizaciones. Otra estrategia clave, consiste en plantear y conducir deliberadamente breves conversaciones motivadoras con sentido y sobre temas con significado ético, y/o alternativamente realizar conversatorios de mayor duración, sobre aspectos pertinentes a la ética y la necesidad de convertirla en un capital a favor de la empresa y de sus miembros, en una relación ganar/ganar.

Quinta estrategia clave: Grupos de clientes/consumidores de vigilancia ética y deontológica

- Como principales beneficiarios de comportamientos éticos evidenciados por el personal que presta sus servicios en la industria farmacéutica, y/o afectados por conductas anti éticas en empresas de dicho sector, esta estrategia consiste en la conformación de grupos o paneles de clientes/consumidores, que ejerzan una

vigilancia ética y deontológica sobre el desempeño de estas empresas, pues esta función no debe ser de la exclusiva titularidad de una empresa farmacéutica. Por tanto, se requiere que el cliente/consumidor como actor externo, se convierta en co autor de la gestión del capital ético y también ejerza la cotidiana observancia del comportamiento ético de los miembros de estas organizaciones, en cuyas manos están sus propias vidas, su salud y las de sus familiares.

- Por ello, a semejanza de la creación de una contraloría social y de los cabildos como mecanismos, escenarios y procesos que los ciudadanos ejercen con vistas a garantizar un control del desempeño de los entes públicos de gobierno, se propone la creación de grupos y/o paneles de clientes y consumidores, los cuales deben ejercer una activa y continua vigilancia ética hacia las actividades y productos de este sector. Nadie mejor que el propio afectado, debe ejercer un monitoreo permanente de una actividad de tal trascendencia.
- Estas labores pueden ser ejercidas mediante la implementación de diferentes mecanismos, métodos y dispositivos, entre los cuales se encuentran: los buzones de quejas y sugerencias dispuestos por el establecimiento farmacéutico, lo cual transmite una buena imagen del mismo, la apertura en los establecimientos farmacéuticos de oficinas para la atención y procesamiento de reclamos, la creación de dependencias o instancias promovidas por el gobierno o por los ciudadanos, en donde se recojan las quejas, las inconformidades y denuncias de clientes y consumidores.
- Adicionalmente, se propone la creación de grupos o paneles de clientes en físico o vía on line, mediante los cuales se puedan manifestar abiertamente las insatisfacciones y los hechos antiéticos, que puedan presentarse en estos establecimientos a través de las distintas plataformas tecnológicas disponibles tales como: WhatsApp, X (anteriormente Twitter), Blogs de clientes y consumidores, Instagram y otras) y que estos planteamientos sean apropiadamente procesados, pues de nada sirve crear mecanismos a fin de recoger reclamos y denuncias, y que estas no sean procesadas y resueltas como corresponde.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Abero, Laura; Berardi, Lilián; Capocasale, Alejandra; García, Selva y Rojas, Raúl (2015). "Investigación educativa. Abriendo puertas al conocimiento". Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Prólogo de Oruám Barboza. Montevideo-Uruguay. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20150610045455/InvestigacionEducativa.pdf>. Consulta: 11/12/2020.

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA (2018). Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos. Resolución 8 Registro Oficial 257 de 07-jun.-2018 Estado: Vigente No. ARCSA-DE-008-2018-JCGO. Disponible en: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-11/Documento_ARCSA-DE-008-2018-JCGO_NTS-Buenas-Practicas-Manufactura-Lab-Farmac%C3%A9uticos.pdf. Consulta: 03/05/2022.

Aguilar, Victor y Briozzo, Anahí (2020). Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional. En: Revista Investigación Administrativa, vol. 49, núm. 125. Enero-Junio. Instituto Politécnico Nacional, México. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=456061607011>. Consulta: 28/03/2022.

Alban, Adriana; Cabezas, Daniela y Guilcamaigua, Edison (2015). Modelo de sustitución de las importaciones de medicamentos de marca (OCAM PROTEC; SIMEPAR) por la producción nacional de medicamentos genéricos de uso humano, y su respectiva distribución a través del Sistema de Salud Pública del Ecuador. Universidad Politécnica Salesiana. Sede Quito. Disponible en: <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/9655>. Consulta: 23/02/2022.

Almarza, Fernando (2018). Un espacio epistemológico ampliado y paraconsistente: lugar para la complejidad y la incertidumbre en las ciencias sociales. En: La emergencia de los enfoques de la complejidad en América Latina. Desafíos, contribuciones y compromisos para abordar los problemas complejos del siglo XXI. Leonardo G. Rodríguez Zoya (Coordinador General). Comunidad Editora Latinoamericana. Disponible en: <http://comunidadeditora.org/wp-content/uploads/2017/03/Libro-La-emergencia-de-la-complejidad-Tomol-ISBN-978-987-45216-7-5.pdf>. Consulta: 26/05/2022.

Almeida, María (2014). Análisis socio - económico de la industria farmacéutica en el Ecuador con base en el marco legal vigente. Una propuesta estratégica para el periodo 2012 -2014. Proyecto de grado para la obtención del título de Magíster en Dirección Estratégica. Universidad Internacional del Ecuador. Facultad de Ciencias Administrativas y Económica. Quito, Ecuador. Disponible en: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/420/1/T-UIDE-0399.pdf>. Consulta: 20/02/2022.

Amat, Joan (1992). El Control de Gestión: Una perspectiva de Dirección. Ediciones Gestión 2000 S.A., Barcelona, España, p.p. 21-49.

Ander-Egg, E. (2000). Técnicas de investigación social, Argentina, Humanitas.

Aranda, Mónica y Rosasco, María (2019). La farmacia de los medicamentos genéricos. En: Revista Colombiana de Ciencias Químico-Farmacéuticas. Volumen 48. Número 2. Mayo-Agosto, p.p. 357-371. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/rccqf/v48n2/0034-7418-rccqf-48-02-357.pdf>. Consulta: 02/04/2023.

Arias, Fidias (2016). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. Editorial Episteme, C.A.. Caracas. República Bolivariana de Venezuela.

Arias, Marisa (2004). Construyendo el capital ético de la empresa. Publicado por el Banco General. Disponible en: <https://www.enexclusiva.com/09/2004/finanzas-y-economia/construyendo-el-capital-etico-de-la-empresa/>. Consulta: 18/02/2022.

Arista, Ricardo y De la Garza, María (2020). Innovación en la empresa familiar: observaciones teóricas y empíricas para futuras investigaciones. En: Revista Nacional de Administración. Volumen 11 (1), p.p. 47-59. Enero-Junio. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/342552714_Innovacion_en_la_empresa_familiar_observaciones_teoricas_y_empiricas_para_futuras_investigaciones/link/5efb318d299bf18816f387df/download. Consulta: 29/03/2022.

Arrieta, Isabel (2022a). ¿Cómo afrontar el crecimiento de la industria farmacéutica en Latam?. Publicado por InStore. Disponible en: <https://www.instoreview.com/blog/como-afrontar-el-crecimiento-de-la-industria-farmaceutica-en-latam>. Consultado el: 14/03/2023.

Arrieta, Isabel (2022b). ¿Cómo se proyecta el futuro para la industria farma en América Latina?. Publicado por InStore. Disponible en: <https://www.instoreview.com/blog/como-se-proyecta-el-futuro-para-la-industria-farma-en-america-latina>. Consultado el: 15/03/2023.

Asamblea Constituyente (2008). Constitución de la República del Ecuador. Decreto Legislativo 0 Registro Oficial 449 de 20-oct.-2008 Última modificación: 25-ene.-2021 Estado: Reformado. Disponible en: <https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec030es.pdf>. Consulta el: 29/04/2022.

Asamblea Nacional (2011). Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Ley 0. Registro Oficial Suplemento 555 de 13-oct-2011. Disponible en: https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_org7.pdf. Consulta: 02/05/2022.

Asamblea Nacional (2012). Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos. Acuerdo Nro. 0813. Ediciones Legales Disponible en: <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/ESTABLECIMIENTOS-FARMACEUTICOS.pdf>. Consulta: 03/05/2022.

Asociación Mexicana de Industrias de Investigación Farmacéutica, A.C., (2021). Hechos y cifras 2021: la industria farmacéutica y la salud global. Disponible en: <https://amiif.org/acerca-de-amiif/nosotros/>. Consulta: 09/04/2022.

Asociación para el Progreso de la Dirección (APD) (2019). Los efectos de la globalización económica a largo plazo. Revista de la Asociación para el Progreso de la Dirección APD (redacción APD). Madrid, España. Disponible en: <https://www.apd.es/efectos-de-la-globalizacion/>. Consulta: 26/05/2022.

Aubert y Gaulejac. (1993). El coste de la excelencia. Paidós, Barcelona. En: Pacheco, Juan Carlos y col (2002). Indicadores integrales de gestión. McGraw Hill Interamericana, S.A. Bogotá, Colombia.

Ávila Baray, H.L. (2006) Introducción a la metodología de la investigación Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006c/203/.

Balestrini, Mirian (2006). "Cómo se elabora el proyecto de investigación. Séptima edición BL Consultores Asociados. Caracas, Venezuela.

Barros, Ismael; Hernangómez, Juan y Martín-Cruz, Natalia (2017). Familiness and socioemotional wealth in Spanish family firms: An empirical examination. European Journal of Family Business 7, p.p. 14-24. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ejfb.2017.06.004>. Consulta: 30/03/2022.

Barroso, Ascensión y Barriuso, Cristina (2014). Las empresas familiares. Documento en línea. Disponible en: https://www.unex.es/conoce-la-unex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf. Consulta: 25/03/2022.

Barroso, Ascensión; Sanguino, Ramón y Bañegil, Tomás (2012). Diferentes criterios del concepto de empresa familiar. Una aportación desde Extremadura, España". Ide@s Concyteg, 7(83), p.p. 611-622. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/323224995_Diferentes_criterios_del_concepto_de_empresa_familiar_Una_aportacion_desde_Extremadura_Espana/link/5a9e682a4585155dc1851c25/download. Consulta: 26/03/2022.

Basco, Rodrigo (2017). Where do you want to take your family firm? A theoretical and empirical exploratory study of family business goals. BRQ Business Research Quarterly, 20 (1), p.p. 28-44. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.07.00>. Consulta: 30/03/2022

Beggelman, Marlene (2018). Debemos responsabilizar a las grandes farmacéuticas por los precios depredadores. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: https://www.huffingtonpost.com/entry/opinion-beggelman-price-gouging_us_5ab45270e4b008c9e5f5c47f. Consulta: 26/04/2022.

Belausteguigoitia, Imanol (2017). Empresas familiares: dinámica, equilibrio y consolidación. Mc. Graw Hill education. Cuarta edición. Ciudad de México, México. Disponible en: https://www.researchgate.net/profile/Imanol-Belausteguigoitia/publication/327405814_Empresas_familiares_dinamica_equilibrio_y_consolidacion/links/5b8d98ffa6fdcc1ddd09fc62/Empresas-familiares-dinamica-equilibrio-y-consolidacion.pdf. Consulta: 28/03/2022.

Berardi, Lilián (2015). “La investigación cuantitativa”. En: Investigación educativa. Abriendo puertas al conocimiento. Prólogo de Oruam Barboza. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Prólogo de Oruám Barboza. Montevideo-Uruguay. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20150610045455/InvestigacionEducativa.pdf>. Consulta: 11/12/2020.

Berardi, Lilián (2015). La investigación cuantitativa. En: Investigación educativa. Abriendo puertas al conocimiento. Laura, Abero; Lilián, Berardi; Alejandra, Capocasale; Selva, García y Raúl, Rojas. Prólogo de Oruam Barboza. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). Edición: CONTEXTO S.R.L. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20150610045455/InvestigacionEducativa.pdf>. Consulta: 23/05/2022.

Bermejo, Manuel (2017). Una visión global de la empresa familiar. En: Empresa familiar: Análisis estratégico. Juan Corona (ed.). Ediciones Deusto. Barcelona, España. Disponible en: https://www.planetadelibros.com/libros_contenido_extra/37/36237_Empresa_Familiar_a_nalisis_estrategico.pdf. Consulta: 25/03/2022.

Bioética para todos (2017). Dilemas bioéticos. Disponible en: <https://bioeticaparatodos.com/dilemas-bioeticos/>. Consulta: 20/04/2022

Blanco, Benigno (2020). Los fundamentos de la ética: Aristóteles. En: Nueva Revista. Documento en línea. Disponible en: <https://www.nuevarevista.net/los-fundamentos-de-la-etica-aristoteles/>. Consulta: 24/05/2022.

Boletín Ediciónmédica (2015). Farmacéuticos aún sin firmar el código de ética. Disponible en: <https://www.edicionmedica.ec/secciones/empresas/farmac-uticos-a-n-sin-firmar-el-codigo-de-tica-86904>. Consulta: 03/05/2022.

Borda, Gabriel (2015). Importancia de la profesionalización en la gestión de empresas familiares: Pyme. Tesis MBA. Programa HSBC 3º Edición- Junio. Universidad Torcuato Di Tella. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/2031/MBA_2015_Borda.pdf?sequence=1&isAllowed=y. Consulta: 02/04/2022.

Bravo, Ana; Vallejo, Patricio y Mera, Carmen (2022). Rentabilidad del sector farmacéutico por efecto del Covid 19 en Portoviejo. En: Revista Polo del Conocimiento. Edición núm. 71) Vol. 7. No 6. Junio, pp. 1798-1813. Disponible en: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:xQq25LnG35QJ:https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/download/4166/9789&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=ve>. Consultado el: 18/03/2023.

Briceño de Gómez, María Ysabel (2019). Gestión de la calidad de servicios en la pequeña y mediana empresa. Tesis doctoral defendida en el Doctorado en Ciencias Sociales-Mención Gerencia. División de Estudios para Graduados, de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.

Burgos, Mylai (2016). Enfoques epistémicos y metodológicos para la investigación de violaciones a derechos humanos desde una perspectiva social. Disponible en: https://www.academia.edu/26683686/2016_Enfoques_epist%C3%A9micos_y_metodol%C3%B3gicos_para_la_investigaci%C3%B3n_de_violaciones_a_derechos_humanos_desde_una_perspectiva_social_Publicaci%C3%B3n_anterior_revisada_y_actualizada_Libro. Consulta: 14/05/2022.

Calderón, Gustavo y Calle, Juan (2018). “Diseños y métodos de investigación”. En: Situaciones y retos de la investigación en Latinoamérica. Editorial Universidad Católica Luís Amigó. Compiladoras: Paula Andrea Montoya Zuluaga y Sonia Natalia Cogollo Ospina. Medellín-Colombia. Disponible en: [file:///C:/Users/usuario/Downloads/Situaciones_y_retos_de_la_investigacion%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Downloads/Situaciones_y_retos_de_la_investigacion%20(3).pdf). Recuperado el: 22/02/2021.

Camino, Segundo y Bermúdez, Natalia (2018). Las Empresas Familiares en el Ecuador: Definición y aplicación metodológica. En: X-Pedientes Económicos. Vol. 2. Núm. 3. Mayo –Agosto, p.p. 46-72. Disponible en: <http://portal.amelica.org/ameli/jatsRepo/392/3921922012/3921922012.pdf>. Consulta: 21/02/2022.

Campos, Edgardo y Bhargava, Vinay (2009). Introducción: enfrentar una pandemia social. En: Las múltiples caras de la corrupción. Aspectos vulnerables por sectores. J. Edgardo Campos y Sanjay, Pradhan (editores). Banco Mundial. Traducción al castellano por Mayol Ediciones S.A. Bogotá-Colombia. Disponible en: https://documents1.worldbank.org/curated/en/831401468150568436/pdf/399850PUBOR_EPL1f0Corruption1Spanish.pdf. Consulta: 18/02/2022.

Cano, Myriam, Fuentes, Guadalupe; Hernández, María y Vallejo, Manuel (2016). Composition of familiness: Perspectives of social capital and open systems. European Journal of Family Business, 6, 75-85. Disponible en: <http://dx.doi.org/10.1016/j>. Consulta: 30/03/2022.

Cerutti, Mario (2015). Grandes empresas y familias empresariales en México. En: Familias empresariales y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo. Paloma Fernández Pérez-Andrea Lluch (eds.). Fundación BBVA. 1ra. Edición. Bilbao, España. Disponible en: https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2015_familias_empresarias.pdf. Consulta: 19/02/2022.

Cevallos, Carlos y Zaldumbide, David (2021). Empresas familiares, evolución o involución en mercados locales. En: Revista Polo del Conocimiento. (Edición núm. 56). Vol. 6. No. 3. Marzo, p.p. 1376-1394. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7926885>. Consulta: 05/04/2022.

Cevallos, Gustavo y Mejía, Hugo (2020). El sector farmacéutico en el Ecuador. Análisis sectorial. En: Revista Perspectiva. Abril. Disponible en: https://perspectiva.ide.edu.ec/investiga/wp-content/uploads/2020/04/Perspectiva-2020-04_2.pdf. Consulta: 28/02/2022.

Chiavenato, Idalberto. (2011). Introducción a la teoría general de la administración. Editorial McGraw Hill. México.

Cohen, Jillian; Mrazek, Monique y Hawkins, Lorraine (2009). Corrupción y medicamentos: fortalecer una buena gobernabilidad para mejorar el acceso. En: Las múltiples caras de la corrupción. Aspectos vulnerables por sectores. J. Edgardo Campos y Sanjay, Pradhan (editores). Banco Mundial. Traducción al castellano por Mayol Ediciones S.A. Bogotá-Colombia. Disponible en: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/831401468150568436/pdf/399850PUB0R EPL1f0Corruption1Spanish.pdf>. Consulta: 18/02/2022. Publicado por: Brown Orlando Bravo

Collin, Matthew y Weil, David (2019). The Effect of Increasing Human Capital Investment on Economic Growth and Poverty: A Simulation Exercise. Publicado por: Orlando Bravo Center for Economic Research. Bravo Working Paper # 2020-003. Disponible en: <https://economics.brown.edu/sites/g/files/dprerj726/files/papers/Bravo%20Working%20Paper%202020-003.pdf>. Consulta: 25/02/2022.

Congreso Nacional (2006). Ley Orgánica de Salud. Ley 67 Registro Oficial Suplemento 423 de 22-dic.-2006 Última modificación: 18-dic.-2015. Estado: Reformado Disponible en: <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf>. Consulta: 04/05/2022.

Congreso Nacional (2006). Ley Orgánica de Salud. Ley 67 Registro Oficial Suplemento 423 de 22-dic.-2006 Última modificación: 18-dic.-2015. Estado: Reformado Disponible en: <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf>. Consulta: 04/05/2022.

Congreso Nacional (2015). Ley Orgánica de Salud. Ley 67. Registro Oficial Suplemento 423 de 22 de diciembre de 2006. Última modificación 18 de diciembre de 2015. Estado: reformado. Disponible en: <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/2017/03/LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SALUD4.pdf>. Consulta: 24/02/2022.

Cortina, Adela (1998). Ética en la empresa. Introducción a la filosofía práctica. Editorial Tecnos. Sexta edición. Prólogo de José Luis L Aranguren. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=322500>. Consultado el: 20/08/2021.

Cortina, Adela (2006). Capital ético. Publicado por el Diario El País. Disponible en: https://elpais.com/diario/2006/04/28/opinion/1146175213_850215.html. Consulta: 19/02/2022.

Cortina, Adela (2008). Ética mínima. Introducción a la filosofía práctica. Editorial Tecnos. Sexta edición. Prólogo de José Luis L Aranguren. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=322500>. Consultado el: 20/08/2021.

Cortina, Adela (2009). Ética de la Empresa: No sólo Responsabilidad Social Author(s): Adela Cortina Source: Revista Portuguesa de Filosofia, T. 65, Fasc. 1/4, A Civilizacao da Economia e as Respostas de Filosofia: Sobre a Pertinencia e a Praxis do Saber / Philosophy and the Sphere of Economics: Arguments for a Theoretical Praxis (Janeiro-

Dezembro 2009), pp. 113-127 Published by: Revista Portuguesa de Filosofia Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/41220792> . Accessed: 15/05/2022

Cortina, Adela (2013). ¿Para qué sirve realmente... la ética? Editorial Paidós. Primera edición en libro electrónico. Disponible en: <https://www.pj.gob.pe/wps/wcm/connect/d0d0890042f57e83a3cea31c629fb1f0/Para+que%CC%81+sirve+realmente+la+e%CC%81tica+-+Adela+Cortina+Orts-2.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=d0d0890042f57e83a3cea31c629fb1f0>. Consulta: 17/02/2022.

Covey, Stephen (2014). El 8vo hábito. De la efectividad a la grandeza. Editorial Planeta Venezolana, S.A. 2da. Edición en idioma español. Segunda reimpresión. Traducido de su obra original publicada en 2004 por: Gemma Andújar, Beatriz Bueno, Genís S. Barberán y Lucas Bermal. Caracas, Venezuela.

CREMAC (2022). Ethos según el Diccionario Sensagent. Disponible en: <http://diccionario.sensagent.com/Ethos/es-es/>. Consulta: 27/05/2022.

Crowe, Kelly (2018a). Diclectin. El medicamento para las náuseas matutinas no funciona, según muestran documentos confidenciales de la industria revisados por un médico. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <http://www.cbc.ca/news/health/diclectin-pregnancy-nauseavomiting-persaud-duchesnay-confidential-industry-documentshealth-canada-1.4491300>. Consulta: 26/04/2022.

Crowe, Kelly (2018b). Nuevas preguntas sobre un antiguo estudio canadiense que presagiaba la crisis de los opiáceos. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <http://www.cbc.ca/news/health/secondopinion1806021.4687687>. Consulta: 26/04/2022.

Cueni, Thomas (2019). Las prácticas éticas de la industria farmacéutica. Publicado por la Asociación Mexicana de Industrias Farmacéuticas (AMIIF). Disponible en: <https://amiif.org/las-practicas-eticas-de-la-industria-farmaceutica/>. Consulta: 19/02/2022.

Daspit, Joshua; Long, Rebecca y Pearson, Allison (2018). How familiness affects innovation outcomes via absorptive capacity: A dynamic capability perspective of the family firm. *Journal of Family Business Strategy*. Disponible en: <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2018.11.003>. Consulta: 30/03/2022.

David, Fred (2016). Conceptos de Administración Estratégica. Décimo cuarta Edición. Prentice Hall-Pearson Educación Inc. Naucalpan de Juárez-México. Traducción de: Verónica del Carmen Alba Ramírez y Erika Monserrat Jaso Hernández Borneville, p.p. 5-56, 230-240. Disponible en: https://issuu.com/victore_cardozodelgado/docs/conceptosdeadministracionestrat. Consultado el: 01/14/2021

Dávila, Carlos (2015). Familias empresarias y política. Dinastías presidenciales en Colombia (1850-2010). En: Familias empresariales y grandes empresas familiares en

América Latina y España. Una visión de largo plazo. Paloma Fernández Pérez-Andrea Lluch (eds.). Fundación BBVA. 1ra. Edición. Bilbao, España. Disponible en: https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2015_familias_empresarias.pdf. Consulta: 19/02/2022.

De Bruyne, Paul (1983). Teoría moderna de Administración de empresas. Aguilar, Madrid. En: Pacheco, Juan Carlos y col (2002). Indicadores integrales de gestión. McGraw Hill Interamericana, S.A. Bogotá, Colombia.

De la Garza, María; Paredes, Víctor; Durán, Jorge; Soto, Argentina y Díaz, José (2017). La mujer, su papel en la sucesión de la empresa familiar. Un reto multifactorial. En: MiPyMes y empresa familiar. Diversidad y complejidad organizacional en América Latina. Perspectivas de análisis. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/320331789_La_mujer_su_papel_en_la_sucesion_de_la_empresa_familiar_Un_reto_multifactorial. Consulta: 28/03/2022.

De La Torre, Ana (2020). COVID-19 y la corrupción en las licitaciones públicas en Latinoamérica. En: Lexlatín. Disponible en: <https://lexlatin.com/reportajes/covid-19-y-la-corrupcion-en-las-licitaciones-publicas-en-latinoamerica>. Consulta: 29/04/2022.

De La Torre, Ana (2020). COVID-19 y la corrupción en las licitaciones públicas en Latinoamérica. En: Lexlatín. Disponible en: <https://lexlatin.com/reportajes/covid-19-y-la-corrupcion-en-las-licitaciones-publicas-en-latinoamerica>. Consulta: 29/04/2022.

Diario El Telégrafo (2015). Sólo dos grupos farmacéuticos grandes han firmado el código de ética voluntario. Disponible en: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/2015/1/solo-dos-grupos-farmaceuticos-grandes-han-firmado-el-codigo-de-etica-voluntario>. Consulta: 03/05/2022.

Diario El Telégrafo (2017). En el país 90.5 de empresas son familiares. Disponible en: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/en-el-pais-el-90-5-de-empresas-son-familiares>. Consulta: 27/02/2022.

Diario El Universo (2015). Farmacéutica se sumó al Código de Ética. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/2015/12/22/nota/5311371/farmaceutica-se-sumo-codigo-etica/>. Consulta: 02/05/2022.

Diario El Universo (2020). Estas son las 25 empresas familiares de Guayaquil con mayor patrimonio, ventas y utilidades. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/07/23/nota/7916658/empresas-familiares-ranking-ventas-patrimonio-utilidad-guayaquil/#:~:text=La%20Superintendencia%20de%20Compa%C3%B1%C3%ADas%20analiz%C3%B3,Telconet%2C%20Grupasa%2C%20Tecnova%2C%20Solubles.> Consulta: 27/02/2022.

Diario El Universo (2020). Pandemia impulsó las ganancias de farmacéuticas y del sector de la salud este año. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/23/nota/8720509/pandemia-impulso-ganancias-farmaceuticas-sector-salud-este-ano/>. Consulta: 8/05/2022

Diario El Universo (2021). Estos son los 10 productos que más se han exportado desde Ecuador en lo que va del 2021. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/estos-son-los-10-productos-que-mas-se-han-exportado-desde-ecuador-en-lo-que-va-del-2021-nota/>. Consulta: 27/05/2022.

Diario El Universo (2021). Solo el 50% de empresas familiares de Ecuador tiene un plan de sucesión generacional. Disponible en: <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/solo-el-50-de-empresas-familiares-de-ecuador-tiene-un-plan-de-sucesion-generacional-nota/#:~:text=En%20Ecuador%20el%2087%25%20de,refieren%20datos%20de%20esa%20Superintendencia>. Consulta: 27/02/2022.

Diario Plan V (2018). El mercado farmacéutico en el Ecuador es caótico y concentrado. Basado en el informe: Mercado Farmacéutico Ecuatoriano. Editado por UDLA, junio del 2018. Editor: Esteban Ortiz-Prado. Coeditores: Lenín Gómez Barreno y Katherine Simbaña Rivera. Autores: Charip Alcívar, Daniel Borrero, Gabriel Cevallos Sierra, Marco Coral, Fernando Cornejo León, David Galarza, Lenín Gómez Barreno, Esteban Fernández Moreira, David Fierro, Marta Fors, Esteban Ortiz-Prado, Jorge Ponce Zea y Khaterine Simbaña Rivera. Disponible en: <https://www.planv.com.ec/historias/sociedad/el-mercado-farmaceutico-el-ecuador-caotico-y-concentrado>. Consulta: 27/02/2022.

Diario Primicias (2021). La liquidación de Enfarma lleva más de cuatro años y no se concreta Disponible en: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/liquidacion-enfarma-cuatro-anos-no-concreta/>. Consulta: 27/02/2022.

Diccionario de la Real Academia Española, edición de 1987.

Díaz, Raúl (2022). La industria farmacéutica de medicamentos genéricos: más esencial que nunca. En: Gaceta Médica. Presidente de la Asociación Española de Medicamentos Genéricos. Disponible en: <https://gacetamedica.com/mas/anuario/industria-farmaceutica-de-medicamentos-genericos-mas-esencial-que-nunca/>. Consulta: 02/04/2023.

Dodero, Santiago (2019). El método EFE. Empresas familiares exitosas. Editorial El Ateneo. 1ra. Edición. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: [https://editorialelateneo.com.ar/descargas/EL%20M%C3%89TODO%20EFE%20\(1er%20cap\).pdf](https://editorialelateneo.com.ar/descargas/EL%20M%C3%89TODO%20EFE%20(1er%20cap).pdf). Consulta: 28/03/2022.

Domínguez Rodríguez, P. (2004): El grupo de iguales. En Bueno, J.A. y Castanedo, C (Coords.): Psicología de la educación aplicada. Madrid, Editorial CCS.

Drucker, Peter (1993). Gerencia para el futuro. El decenio de los 90 y más allá. Grupo Editorial Norma. Traducido al español por Jorge Cárdenas Nannetti. Bogotá, Colombia.

Dueñas, Andrea (2017). La sustitución de importaciones como política pública en Ecuador durante el período 2007-2015. Examen de algunas experiencias. Universidad Andina Simón Bolívar. Sede Ecuador. Área de Estudios Sociales y Globales. Programa de Maestría en Relaciones Internacionales Mención en Negociaciones Internacionales y

Manejo de Conflictos. Disponible en: ["http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5887/1/T2452-MRI-Due%C3%B1as-La%20sustitucion.pdf"](http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5887/1/T2452-MRI-Due%C3%B1as-La%20sustitucion.pdf). Consulta: 22/02/2022.

Durán, Valeria y Sánchez, Laura (2020). IMSS cancela compra de ventiladores del empresario ligado a fraudes. Disponible en: <https://contralacorruptcion.mx/cancelan-compra-ventiladores-imss-levanting-global-covid-19/>. Consulta: 29/04/2022.

Dussan, Elenita (2012). Alineación de los valores individuales y corporativos y propuesta de intervención. Caso de la triple a de Barranquilla s.a. e.s. Proyecto de grado para optar al título de maestría en administración de empresas mba – profesional. Universidad del norte maestría en administración de empresas. Barranquilla – Colombia.

Economipedia (2022). La ley. Extraído del Diccionario Económico. Derecho. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/ley.html>. Consulta: 27/04/2022.

EnciclopediaConcepto."Principios".EditorialEtece.(<https://concepto.de/principios/#ixzz7TVschKWx>)Consultado:19/05/2022

ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral ESPOL (2015). Estudios industriales. Orientación estratégica para la toma de decisiones. Industria farmacéutica. Noviembre. Quito, Ecuador. Disponible en: <https://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2016/12/industriafarmaceutica.pdf>. Consulta: 19/02/2022.

El Español (2021). Las ventas de medicamentos genéricos superarán los 409.000 millones en 2025. Invertia. Observatorio de la Sanidad. Disponible en: https://www.elespanol.com/invertia/observatorios/sanidad/20210223/ventas-medicamentos-genericos-superaran-millones/560945288_0.html, Consulta: 02/04/2023.

Escolar, Manuel (2015). Medicamentos genéricos: misma seguridad y eficacia. Publicado por: Laboratorios CINFA. CINFASALUD. Disponible en: <https://cinfasalud.cinfa.com/p/medicamentos-genericos/>. Consulta: 01/04/2023.

Etkin, Jorge (2006). Resumen del libro la doble moral de las organizaciones. Documento en línea. Disponible en: <https://www.altillo.com/exámenes/uba/economicas/cicloprofesional/direcciongral/direcciongral2006resdoble moral.asp>. Consulta: 26/04/2022.

Every, Carmen; Arévalo, Keyla; Rivero, Evelyn y Tena, Manuel (2014). Lineamientos teóricos procedimentales para la elaboración de trabajos especiales de grado. Documento en línea. Disponible en: https://www.academia.edu/33045416/LINEAMIENTOS_PARA_INVESTIGAR_1?auto=download&email_work_card=download-paper. Consulta: 21/05/2022.

Farmaindustria (2022). La industria farmacéutica lidera la inversión mundial en I+D: ya supera los 200.000 millones anuales. Disponible en: <https://www.farmaindustria.es/web/otra-noticia/la-industria-farmaceutica-lidera-la->

[inversion-mundial-en-id-ya-superan-los-200-000-millones-anuales/](#). Consultado el: 14/03/2023.

FARMASOL E.P. (2022). Planeamiento estratégico para la red farmacéutica FARMASOL E. P. Disponible en: https://www.farmasol.gob.ec/sites/default/files/Doc001-DICIEMBRE2021-PEI_2021-2024.pdf. Consultado el: 19/03/2023.

Fonzo, Claudia (2020). Falta de profesionalización en empresas familiares de Santiago del Estero, año 2020. Universidad Siglo XXI. Santiago del Estero, Argentina. Disponible en:

https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/21167/Fonzo%2c%20Claudia_TP4%20%281%29%20%281%29%20%20Claudia%20Lorena%20Fonzo.pdf?sequence=1&isAllowed=y, Consulta: 04/04/2022.

Forbes (2015). Las 25 empresas familiares más grandes del mundo. Disponible en: <https://www.forbes.com.mx/las-25-empresas-familiares-mas-grandes-del-mundo/>. Consulta: 27/03/2022.

Fronzizi, R. (1977). ¿Qué son los valores? Introducción a la Axiología. (1ª ed. 1968). México: Fondo de Cultura Económica.

Gadea, Walter; Cuenca, Roberto y Chaves, Alfonso (2019). Epistemología y fundamentos de la investigación científica. Colección Perspectivas de investigación en filosofía, humanidades y educación. Universidad Técnica Particular de Loja. Loja-Ecuador. Ediloja Cía., Ltda. Disponible en: <http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/18574/document%2826%29.pdf>. Consulta: 16/05/2022.

Galán, Manuel (2016). “Metodología de la investigación. Guía metodológica para diseños de investigación”. Disponible en: <http://manuelgalan.blogspot.com/p/guia-metodologica-para-investigacion.html>. Consulta: 06/12/2020.

Gallardo, Eliana (2017). Metodología de la investigación: manual autoformativo interactivo. Edición: Eliana Gallardo Echenique Miguel Angel Córdova Solís. Primera edición. Universidad Continental. Huancayo, Perú. Disponible en: https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf. Consulta: 20/05/2022.

García Guzmán, J. M. (2002): Educación y Valores en España. Cádiz, CIDE.

García Julio, Medina Esther y Dustchke, Georg (2010). Una revisión exploratoria del modelo de Schwartz. En: Economía, Gestión y Desarrollo. No. 9. Junio. Cali, Colombia, p.p. 35-66. Disponible en: <https://core.ac.uk/download/pdf/6552306.pdf>. Consultado el: 18/08/2021.

García, Beatriz; Morales, Santiago y Pulido, Heidi (2018). “Trabajo de campo y técnicas de recolección de información”. En: Situaciones y retos de la investigación en Latinoamérica. Editorial Universidad Católica Luís Amigó. Compiladoras: Paula Andrea Montoya Zuluaga y Sonia Natalia Cogollo Ospina. Medellín-Colombia. Disponible en:

file:///C:/Users/usuario/Downloads/Situaciones y retos de la investigacion%20(3).pdf.
Consulta: 06/12/2020.

García, F. (2016). El análisis de la realidad social: Métodos y Técnicas de Investigación. Madrid, España: Alianza.

Goldet, Michel (S/F). De la anticipación a la acción. Manual de prospectiva y estrategia. Marcombo Editores. En: Pacheco, Juan Carlos y col (2002). Indicadores integrales de gestión. McGraw Hill Interamericana, S.A. Bogotá, Colombia.

Globalratings (2022). Calificación primera emisión de obligaciones PHARMABRAND S.A. Disponible en: <http://www.globalratings.com/ec/site1/Adjuntos/019-2022-INFORMEFINAL-PHARMABRAND-1EO-ENERO.pdf>. Consultado el: 20/03/2023.

Gómez, Alfonso (2013). La ética olvidada. Publicado por el Diario Vanguardia. Disponible en: <https://www.vanguardia.com/opinion/columnistas/alfonso-gomez-gomez/la-etica-olvidada-AYVL206745>. Consulta: 18/02/2022.

Gómez, Ana; Latorre, Catalina y Nel, José (2007). Dilemas éticos en las relaciones entre la industria farmacéutica y los profesionales de la salud. En: Revista Persona y Bioética. Volumen 11. No. 1 (28). Enero-Junio, p.p. 23-38. Universidad de la Sabana. Cundinamarca, Colombia. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/pebi/v11n1/v11n1a03.pdf>. Consulta: 28/02/2021.

González, María (2007). Manual para la codificación y el procesamiento estadístico de los datos en los cuestionarios, con el SPSS versión 10,0 (en español). Colección textos universitarios. Universidad del Zulia. Primera edición. Maracaibo, Venezuela. Ediciones del Vice Rectorado Académico, p.p. 29-30, 35, 39, 42.

Grajales, Amós y Negri, Nicolás (2017). Manual de introducción al pensamiento científico. Comunicación y ediciones propias. Extensión. Editado por Marcelo Ponti. 1a ed. Universidad Nacional de la Plata. Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Disponible en: <https://libros.unlp.edu.ar/index.php/unlp/catalog/view/717/708/2395-1>. Consulta: 17/05/2022.

Graterol, Angela (2011). Gestión del capital intelectual en las pequeñas y medianas empresas del sector plástico del estado Zulia. Tesis doctoral. Facultad de ciencias económicas y sociales. División de estudios para graduados. Doctorado en ciencias sociales. Mención: Gerencia. Universidad del Zulia. Maracaibo-Venezuela.

Graterol, Ángela; Graterol, Modesto; Acuña, Marianela; Kunath, Irene; Suárez, Elena (2017). Gestión del capital intelectual en las pequeñas y medianas empresas del sector plástico. Centro de Estudios de la Empresa (CEE) de la Universidad del Zulia (LUZ) Venezuela y el Centro de Investigación para el Desarrollo Social y Cultural (CIDESC) de Improsistemas del Norte, Colombia.

Guber, Rosana (2005). "El salvaje metropolitano. Reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo". Editorial Paidós SAICF. 1ra. Edición en Editorial Paidós. 1ra. Reimpresión. Buenos Aires-Argentina. Disponible en:

<http://www.derechoshumanos.unlp.edu.ar/assets/files/documentos/el-salvaje-metropolitano.pdf>. Consulta: 30/11/2020.

Guzmán, Sharon (2021). Importancia de la ética en la actualidad. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP). Publicado por UPRESS. Documento en línea. Disponible en: <https://upress.mx/secciones/vida-universitaria/8077-importancia-de-la-%C3%A9tica-en-la-actualidad>. Consulta: 25/05/2022.

Hernández, Roberto; Fernández, Carlos y María del Pilar Baptista (2014). Metodología de la investigación. Mcgraw-Hill. México D.F.

Huergo, Jorge (S/F). Los procesos de gestión. Documento on line. Disponible en: <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>. Consultado el: 22/07/2021.

Hurtado de Barrera, Jacqueline (2015). Metodología de la investigación. Guía para una comprensión holística de la ciencia. Quirón Ediciones. Cuarta edición. Bogotá- Caracas.

Hurtado, Iván y Toro, Josefina (2007). Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio. Modelos de conocimiento que rigen los procesos de investigación y los métodos científicos expuestos desde la perspectiva de las Ciencias Sociales. Editorial CEC, SA. Disponible en: <https://es.scribd.com/doc/312593068/Paradigmas-y-Metodos-de-Investigacion-en-Tiempos-de-Cambio>. Consulta: 22/05/2022.

Industria Farmacéutica de Investigación e Innovación y la Federación Internacional de la Industria del Medicamento (IFI-IFPMA). 2019. Ecuador (2019). Código de conducta. Disponible en: <https://ifi-promesa.com.ec/wp-content/uploads/2020/11/CODIGO-IFI-2019.pdf>. Consulta: 29/04/2022.

Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) (2015). Código de ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización. Código s/n. Ediciones legales. Disponible en: <https://www.etapa.net.ec/Portals/0/TRANSPARENCIA/Literal-a2/CODIGO-DE-ETICA-DEL-INSTITUTO-ECUATORIANO-DE-NORMALIZACION.pdf>. Consulta: 29/04/2022.

Iñiguez, Fernanda y Ortíz, Diana (2019). Análisis de los factores que influyen en la decisión de compra de las medicinas genéricas en el cantón Cuenca del año 2018. Trabajo de tesis. Universidad del Azuay. Facultad de Ciencias de la Administración. Escuela de Marketing. Disponible en: <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/8909/1/14557.pdf>. Consulta: 21/02/2022.

Jiménez Hernández-Pinzón (2003). Valores para vivir y crecer. Psicopedagogía de los valores. Madrid: San Pablo.

Jiménez, Olga; Vargas, José; Serrano, Tomás y Gálvez, Marlen (2021). Introducción a la epistemología. Universidad Pedagógica Nacional Hidalgo. Instituto Hidalguense de Educación. Licenciatura en Intervención Educativa. Disponible en: <file:///C:/Downloads/PDF.%20INTRODUCCI%C3%93N%20A%20LA%20EPISTEMOLOGIA.pdf>. Consulta: 21/05/2022.

José Manuel, Saíz Álvarez (2012). "Ética, capital intelectual y gestión del conocimiento". Revista Escuela de Administración de Negocios, núm. 73, julio-diciembre, 2012, pp. 44-58. Universidad EAN. Bogotá-Colombia. Disponible en: http://www.scielo.cl/scielo.php?pid=0718-0764&script=sci_serial. Consulta: 1/05/2022.

Laguna, Clara (S/A). "Introducción a la estadística". Instituto Aragonés de las Ciencias de la Salud. Diplomado en Salud Pública. Metodología en Salud Pública. Disponible en: <http://www.ics-aragon.com/cursos/salud-publica/2014/pdf/M2T01.pdf>. Consulta: 12/12/2020.

Lattini, María (2016). La empresa familiar y la gestión de los conflictos: Hacia un cambio generacional. (EC). Universidad Abierta Interamericana (UAI). Facultad de Ciencias Empresariales. Sede Rosario-Campus Pellegrini. Rosario, Argentina. Disponible en: <http://imgbiblio.vaneduc.edu.ar/fulltext/files/TC120560.pdf>. Consulta: 31/03/2022.

Lavarone, Paula (2012). Costos por órdenes de producción: su aplicación a la industria panificadora. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Carrera: Contador Público Nacional. Trabajo de investigación. Mendoza-Argentina. Disponible en: https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5230/iavaronitabajodeinvestigacion.pdf. Consulta: 04/04/2022.

Lévano, Sofía (2019). La ontología, epistemología y los estudios en traducción. Universidad Ricardo Palma. Perú. Disponible en: <https://repositorio.urp.edu.pe/handle/URP/2281>. Consulta: 16/05/2022.

Lexchin Joel; Kohler Jillian; Gagnon Marc; Crombie James; Thacker Paul y Shnier, Adrienne (2018). Luchando contra la corrupción en el ámbito farmacéutico. En: Indian Journal of Medical Ethics. March 15. Traducción al español por Salud y Fármacos de su original titulado: Combating corruption in the pharmaceutical arena. Disponible en: https://www.saludyfarmacos.org/lang/es/boletin-farmacos/boletines/ago201804/01_lu/. Consulta: 28/02/2022.

Liu, Angus (2018). AstraZeneca presiona a otras farmacéuticas para que revelen los pagos que hacen a los médicos. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <https://www.fiercepharma.com/pharma/astrazeneca-pressuresfellow-biopharmas-vow-to-pronounce-all-payments-to-doctors>. Consulta: 26/04/2022.

López Noguero, Fernando (2002). El análisis de contenido como método de investigación. XXI, Revista de Educación, 4 (2002). Pp. 167-179. Universidad de Huelva.

López, Pedro (2004). "Población, muestra y muestreo". En: Revista Punto Cero. V. 09, Nro. 8. Cochabamba-Bolivia. Disponible en: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012. Consulta: 06/12/2020. López, Wilmer (2013). "El estudio de casos: una vertiente para la investigación educativa". Educere: La Revista Venezolana de Educación, vol. 17, núm. 56, enero-abril. Universidad de los Andes. Mérida-Venezuela, p.p. 5-6. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/356/35630150004.pdf>. Consulta: 30/11/2020.

Macdonald, Fiona (2018). Esta es la cantidad revulsiva que las empresas farmacéuticas pagan a los editores de las revistas más importantes. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <https://www.sciencealert.com/how-much-top-journal-editorsget-paid-by-big-pharma-corrup>. Consulta: 26/04/2022.

Macías, Gizelle y Villalobos, Esteban (2017). Profesionalización de empresas familiares. Casos de formación profesional de mujeres y hombres en empresas avícolas y ganaderas. En: MiPyMes y empresa familiar. Diversidad y complejidad organizacional en América Latina. Perspectivas de análisis. Disponible en: [https://www.academia.edu/36681862/Profesionalizaci%C3%B3n de empresas familiar es. Casos de formaci%C3%B3n profesional de mujeres y hombres en empresas av%C3%ADcolas y ganaderas](https://www.academia.edu/36681862/Profesionalizaci%C3%B3n_de_empresas_familiar_es._Casos_de_formaci%C3%B3n_profesional_de_mujeres_y_hombres_en_empresas_av%C3%ADcolas_y_ganaderas). Consulta: 30/03/2022.

Macías, Gizelle y Villalobos, Esteban (2017). Profesionalización de empresas familiares. Casos de formación profesional de mujeres y hombres en empresas avícolas y ganaderas. En: MiPyMes y empresa familiar. Diversidad y complejidad organizacional en América Latina. Perspectivas de análisis. Disponible en: [https://www.academia.edu/36681862/Profesionalizaci%C3%B3n de empresas familiar es. Casos de formaci%C3%B3n profesional de mujeres y hombres en empresas av%C3%ADcolas y ganaderas](https://www.academia.edu/36681862/Profesionalizaci%C3%B3n_de_empresas_familiar_es._Casos_de_formaci%C3%B3n_profesional_de_mujeres_y_hombres_en_empresas_av%C3%ADcolas_y_ganaderas). Consulta: 30/03/2022.

Márquez, Marveya (2019). Configuración económica de la industria farmacéutica. En: Revista Actualidad Contable. FACES. Año 21. Vol. 22. Núm. 38. Enero-Junio. Mérida, Venezuela, p.p. 61-100. Universidad de los Andes. Disponible en: <http://www.saber.ula.ve/bitstream/handle/123456789/45517/art4.pdf?sequence=1&isAllo wed=y>. Consulta: 18/02/2022.

Martínez Díaz (2018). Usos de la teoría en la investigación educativa. Controversias y Concurrencias Latinoamericanas, 10(16), 119-132.

Martínez, Miguel (2006), El paradigma emergente: Hacia una nueva teoría de la racionalidad científica, Trillas. México.

Martínez, Miguel (2006). "La investigación cualitativa (síntesis conceptual)". En: Revista de Investigación en Psicología (IIPSI), Vol. 9. Nro. 1, 123-146. Universidad Nacional Mayor de San Marcos (UNMSM). Facultad de Psicología. Disponible en: [file:///C:/Users/usuario/Downloads/document%20\(12\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Downloads/document%20(12).pdf). Consulta: 30/11/2020.

Martínez, Miguel (2006). El paradigma emergente: Hacia una nueva teoría de la racionalidad científica, México, Trillas.

Martínez, Miguel (2014). Epistemología de las ciencias humanas en el contexto Iberoamericano. En: Epistemología y ciencias sociales: ensayos latinoamericanos. Francisco Osorio (editor). LOM ediciones. Primera edición. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/261025688 Epistemologia y ciencias sociales ensayos latinoamericanos/link/550ac5590cf2855640954feb/download](https://www.researchgate.net/publication/261025688_Epistemologia_y_ciencias_sociales_ensayos_latinoamericanos/link/550ac5590cf2855640954feb/download). Consulta: 17/05/2022.

Martínez, Miguel (2017). Epistemología de la pedagogía en tiempos de postmodernidad. Hermenéutica de los “datos” y del “realismo ingenuo”. En: Revista Electrónica: Entrevista Académica. Vol. 1. No. 1. Diciembre, p.p. 46-62. Disponible en: <file:///C:/Downloads/Dialnet-EpistemologiaDeLaPedagogiaEnTiemposDePostmodernida-7832417.pdf>. Consulta: 17/05/2022.

Márquez, M. Marveya (2019). Configuración económica de la industria farmacéutica. En: Revista Actualidad Contable Faces. Volumen 22. Número 38, pp. 61-100. Universidad de los Andes. Mérida, Venezuela. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25757716005>. Consulta: 26/03/2023.

Medina, María (2015). Adela Cortina Orts. ¿Para qué sirve realmente la ética?. Editorial Paidós, Madrid, 2013, 180 pp. En: Eikasía. Revista de filosofía. Reseña. Septiembre, p.p. 865 -871. Disponible en: <https://www.revistadefilosofia.org/66-26.pdf>. Consulta: 18/02/2022.

Méndez, Carlos (2006). Metodología. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. McGraw-Hill. México.

Mera, Patricio y Bermeo, Cesar (2017). Importancia de las empresas familiares en la economía de un país. En: Revista Publicando. 4, No. 12. (2). Disponible en: <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/721>. Consulta: 26/03/2022.

Meroño, Angel; López, Carolina y Molina, Francisco (2018). Risk aversion, innovation and performance in family firms. Economics of Innovation and New Technology, 27(2), p. p. 189-203. Disponible en: <https://doi.org/10.1080/10438599.2017.1325569>. Consulta: 30/03/2022.

Mershon, Erin (2018). La FDA denuncia a 39 compañías farmacéuticas por supuestamente bloquear el acceso a los genéricos. En: Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <https://www.statnews.com/2018/05/17/fda-shames-drugcompanies-generics-acc>. Consulta: 26/04/2022.

Miró, Josep (2014). El olvidado capital moral. En: Forum Libertas Diario Digital 1, Disponible en: <http://www.forumlibertas.com/el-olvidado-capital-moral/>. Consulta: 10/11/17.

Monserat, María (2017). Beneficios de la innovación en el producto en una micro empresa familiar. En: MiPyMes y empresa familiar. Diversidad y complejidad organizacional en América Latina. Perspectivas de análisis. Disponible en: https://www.academia.edu/36681862/Profesionalizaci%C3%B3n_de_empresas_familiares._Casos_de_formaci%C3%B3n_profesional_de_mujeres_y_hombres_en_empresas_av%C3%ADcolas_y_ganaderas. Consulta: 28/03/2022.

Monterde Valenzuela, María de los Ángeles (2014). “Estudio del impacto de los valores éticos en el desempeño de las empresas familiares”. Artículo científico. Revista global de

negocios, volumen 2, numero 3 . Universidad Estatal de Sonora. México. Disponible en :<https://www.theibfr.com/download/rgn/2014-rgn/rgn-v2n3-2014/RGN-V2N3-2014-9.pdf>. Consulta:01/05/2022.

Morin, Edgar (2018). Prólogo. En: La emergencia de los enfoques de la complejidad en América Latina. Desafíos, contribuciones y compromisos para abordar los problemas complejos del siglo XXI. Leonardo G. Rodríguez Zoya (Coordinador General). Comunidad Editora Latinoamericana. Disponible en: <http://comunidadeditora.org/wp-content/uploads/2017/03/Libro-La-emergencia-de-la-complejidad-Tomol-ISBN-978-987-45216-7-5.pdf>. Consulta: 26/05/2022.

Naciones Unidas (2015). Declaración universal de derechos humanos. Documento en línea. Disponible en: https://www.un.org/es/documents/udhr/UDHR_booklet_SP_web.pdf. Consulta: 22/02/2022.

Natalia Marulanda y Miguel D. Rojas . (2019).” Ética en Instituciones de Educación Superior para la Construcción de Relaciones de Confianza con Grupos de Interés (Stakeholders)”. En: Centro de Información Tecnológica *versión On-line* ISSN 0718-0764 Información Tecnológica Vol. 30(3), 269-276. <http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642019000300269>. Consulta:1/05/2022.

National Investiment Promotion and Facilitation Agency (INVEST INDIA) (2020). India: farmacia para el mundo. Disponible en: <https://www.investindia.gov.in/es-es/siru/india-pharmacy-world>. Consulta: 03/04/2023.

National Investiment Promotion and Facilitation Agency (INVEST INDIA) (2023). Productos farmacéuticos. India ocupa el tercer lugar a nivel mundial en producción por volumen. Disponible en: <https://www.investindia.gov.in/es-es/sector/pharmaceuticals>. Consulta: 05/04/2023

Noguera, Maximiliano (2017). GESTION de PYMES FAMILIARES “En busca del éxito empresarial, la armonía familiar y la trascendencia generacional”. Universidad Torcuato Di Tella. Escuela de Negocios. Buenos Aires, Argentina. Disponible en: <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11175?show=full>. Consulta: 31/03/2022.

National Investiment Promotion and Facilitation Agency (INVEST INDIA) (2020). India: farmacia para el mundo. Disponible en: <https://www.investindia.gov.in/es-es/siru/india-pharmacy-world>. Consulta: 03/04/2023.

National Investiment Promotion and Facilitation Agency (INVEST INDIA) (2023). Productos farmacéuticos. India ocupa el tercer lugar a nivel mundial en producción por volumen. Disponible en: <https://www.investindia.gov.in/es-es/sector/pharmaceuticals>. Consulta: 05/04/2023

Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (2019). Integridad, ética y ley. Integridad y ética. Módulo 12. La Declaración de DOHA: promover una cultura de legalidad. Educación para la justicia. Serie de módulos universitarios. Viena, Austria.

Disponible en: [https://www.unodc.org/documents/e4j/IntegrityEthics/MODULE_12 - Integrity Ethics and Law - Spanish v.pdf](https://www.unodc.org/documents/e4j/IntegrityEthics/MODULE_12_-_Integrity_Ethics_and_Law_-_Spanish_v.pdf). Consulta: 27/04/2022.

Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito (2022). Compras públicas de medicamentos en Ecuador. Disponible en: <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/096/documentos/2022/09/documentos-anexos/DOC2022914489.pdf>. Consultado el: 19/03/2022.

Oficina Económica y Comercial de España en Nueva Delhi (2022). Informe económico y comercial. India. Disponible en: <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/documentos/quienes-somos/donde-estamos/red-exterior/india/doc2022915600.pdf>. Consulta: 05/04/2023.

Olivie, Iliana (2020). La globalización en tiempos de pandemia. Real Instituto Elcano. Noviembre. Madrid, España. Disponible en: <https://media.realinstitutoelcano.org/wp-content/uploads/2020/12/olivie-la-globalizacion-en-tiempos-depandemia.pdf>. Consulta: 26/05/2022.

Ortega Ruíz, R. y Mínguez Vallejos, R. (2001): Los valores en la educación. Barcelona, Ariel Educación.

Ortega, P., Mínguez, R. y Gil, R. (1996). Valores y educación. Barcelona: Ariel.

Ortíz, Esteban; Galarza, Claudio; Cornejo, Fernando y Ponce, Jorge (2014). Acceso a medicamentos y situación del mercado farmacéutico en Ecuador. En: Revista Pan American Salud Pública 36 (1), p.p. 57-62. Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/265790248_Acceso_a_medicamentos_y_situacion_del_mercado_farmacaceutico_en_Ecuador/link/5d6fd949299bf1cb8087f951/download. Consulta: 28/03/2022.

Ortíz, Karla; Campos, Estefanía; Alvarado, Mariana y Alcívar, Carlos (2019). Análisis de las empresas familiares en Ecuador desde una óptica multivariante. En: Revista de Ciencias Sociales. Vol. XXI, Núm. 4. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/280/28062322012/html/>. Consulta: 19/02/2022.

Ospina, Carlos Arturo (2019). Relación entre capital psicológico y capital ético aplicado a los valores corporativos de la universidad católica de Colombia. Universidad católica de Colombia. Facultad de psicología. Programa de Maestría en psicología. Bogotá, Colombia. Disponible en: <https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/23756/1/Relacion-entre-capital-psicologico-y-capital-etico-aplicado-a-valores-corporativos-de-la-universidad-catolica-de-Colombia>. Consulta: 27/04/2022.

Pacheco, Juan Carlos y col (2002). Indicadores integrales de gestión. McGraw Hill Interamericana, S.A. Bogotá, Colombia.

Pardillos, María (2020). El mercado farmacéutico en Ecuador. Resumen Ejecutivo. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito. España Exportación

e Inversiones. ICEX. Documento en línea. Disponible en: file: Downloads/DOC2020863737.pdf

Paull de la Barriere (1970). Acercamiento a una teoría global de la gestión. En: Pacheco, Juan Carlos y col (2002). Indicadores integrales de gestión. McGraw Hill Interamericana, S.A. Bogotá, Colombia.

Penas, Santiago (2008). "Aproximación a los valores y estilos de vida de los jóvenes de 13 y 14 años de la provincia de A Coruña". Facultad de Psicología. Departamento de Psicología Evolutiva y de la Educación. Tesis doctoral. Universidad de Santiago de Compostela.

Pereira, Valía. (2010). Seminario: anteproyecto de tesis. Universidad del Zulia. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. División de estudios para Graduados. Doctorado en Ciencias Sociales.

Pitta, Claudia (2021). Ética: la corrupción y la impunidad vistas desde la neurociencia. En: Lexlatín. Disponible en: <https://lexlatin.com/opinion/etica-corrupcion-impunidad-neurociencia>. Consulta: 28/04/2022.

Posada, Jorge (2014). Ontología y lenguaje de la realidad social. En: Revista Cinta Moebio. Número 50. Septiembre, p.p. 70-79. Disponible en: <https://www.scielo.cl/pdf/cmoebio/n50/art03.pdf>. Consulta: 23/05/2022.

PriceWaterhouseCoopers (PwC) (2018). Encuesta Family Business Survey-Ecuador. El efecto de los valores. Ecuador. ¿Cómo construir una ventaja competitiva duradera a través de los valores en la era digital?. Novena edición. Disponible en: <https://www.pwc.ec/es/Encuesta-de-Empresas-Familiares-2018/GFBS%202018-Informe%20Ecuador-Espa%C3%B1ol.pdf>. Consulta: 30/03/2022.

Presidencia de la República (2009). Decreto ejecutivo Nro. 118. Disponible en: <https://wipolex-res.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec035es.html>. Consultado el: 15/03/2023.

Ramírez, Libia; Arcila, Adriana; Buriticá, Luz y Castrillón, Jairo (2004). "Paradigmas y modelos de investigación. Guía didáctica y modulo". Fundación Universitaria Luís Amigó. Facultad de Educación. Medellín-Colombia. Disponible en: [file:///C:/Users/usuario/Downloads/PARADIGMAS Y MODELOS DE INVESTIGACION GU%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/usuario/Downloads/PARADIGMAS_Y_MODELOS_DE_INVESTIGACION_GU%20(2).pdf). Consulta: 11/12/2020.

Ramos, Phanor; Vanoni, Guisepe; Brito, Jorge y Guerrero, María (2018). Venta de medicina genérica vs. de marca. Caso Diovan 2007-2013. Universidad Internacional de Ecuador (UIDE). Primera edición. Quito-Ecuador. Disponible en: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2920/1/VENTA%20DE%20MEDICINA%20GEN%C3%89RICA%20VS.%20DE%20MARCA.pdf>. Consulta: 19/02/2022.

Real Academia Española (2022). Dilema según el Diccionario de la Real Academia Española. Disponible en: <https://dle.rae.es/dilema>. Consulta: 20/04/2022.

Real Academia Española (RAE) (2021d). Significado de Valores según el Diccionario de la Real Academia Española. Disponible en: <https://dle.rae.es/valor>. Consultado el: 18/09/2021

Roder, Sanam; Ayodeji, Francisca y Veillard, Jeremy (2019). Capital humano y salud. Publicado por el Banco Mundial. Disponible en: <https://blogs.worldbank.org/es/voices/capital-humano-y-salud>. Consulta: 25/02/2022.

Rokeach, M. (1973): The nature of human values. Nueva York, Free Press.

Román, Carlos; Urgilez, Patricia y Andrade, Diego (2020). Consideraciones éticas en la dispensación de medicamentos en farmacias de Ecuador. En: Revista Habanera de Ciencias Médicas. Publicación Bimestral de la Universidad de Ciencias Médicas de la Habana. Editorial Ciencias Médicas. 19 (5). Septiembre-Octubre. Disponible en: <http://www.revhabanera.sld.cu/index.php/rhab/article/view/2954/2695>. Consulta: 21/02/2022.

Rondi, Emanuela; De Massis, Alfredo y Kotlar, Josip (2018). Unlocking innovation potential: A typology of family business innovation postures and the critical role of the family system. En: Journal of Family Business Strategy. Disponible en: [https://eprints.lancs.ac.uk/id/eprint/123915/1/Rondi et al. Family business innovation postures 081217 vER vADM CLEAN.pdf](https://eprints.lancs.ac.uk/id/eprint/123915/1/Rondi_et_al._Family_business_innovation_postures_081217_vER_vADM_CLEAN.pdf). Consulta: 29/03/2022.

Rondi, Emanuela; De Massis, Alfredo y Kotlar, Josip (2018). Unlocking innovation potential: A typology of family business innovation postures and the critical role of the family system. En: Journal of Family Business Strategy. Disponible en: [https://eprints.lancs.ac.uk/id/eprint/123915/1/Rondi et al. Family business innovation postures 081217 vER vADM CLEAN.pdf](https://eprints.lancs.ac.uk/id/eprint/123915/1/Rondi_et_al._Family_business_innovation_postures_081217_vER_vADM_CLEAN.pdf). Consulta: 29/03/2022.

Ruíz, Carlos (2010). "Confiabilidad". Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, Universidad Nacional Experimental Politécnica Antonio José de Sucre y Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Programa Interinstitucional Doctorado en Educación. Disponible en: http://200.11.208.195/blog_RedDocente/alexisduran/wp-content/uploads/2015/11/CONFIABILIDAD.pdf. Consulta: 13/12/2020.

Salgueiro, Amado (2001). Indicadores de gestión y cuadro de mando. Editorial Díaz de Santos. Madrid, España.

Salud y Fármacos (2018). Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos. Volumen 21. Número 3. Agosto. Disponible en: <https://www.saludyfarmacos.org/wp-content/files/ago201804.pdf>. Consulta: 23/04/2022.

Sánchez, Ana; Vargas, Tatiana; Mayorga, Fernando y Freire, Carolina (2020). Sector farmacéutico ecuatoriano. Panorama general. Universidad Técnica de Ambato. Observatorio económico y social de Tungurahua. Disponible en: <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/12/Sector-farmacaceutico-final-tres.pdf>. Consulta: 28/02/2022.

Schumacher, Alexandre (2015). Éxito en la sucesión de empresas familiares. Factores de influencia. Tesis doctoral. Universidad de la Rioja. Facultad de Ciencias

Empresariales. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=46494>. Consulta: 01/04/2022.

Schwartz, S. H. y Bilsky, W. (1990). Toward a theory of the universal content and structure of values: Extensions and cross-cultural replications. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 878-891. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/804/80429824005.pdf>. Consultado:07/05/22

Schwartz, Shalom (2006). Basic human values: Theory, Measurement, and Applications. The Hebrew University of Jerusalem. Appeared in *Revue française de sociologie*, 47/4 <https://www.researchgate.net>. Consultado el: 19/08/22.

Senge, Peter (2005). *La Quinta Disciplina. El arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje*. Ediciones Granica S.A., 2da edición. 4ta. Re impresión. Traducido por Carlos Gardini. Buenos Aires, Argentina.

Significados (2022). *Ontología*. En: Significados.com. Disponible en: <https://www.significados.com/ontologia/> Consulta: 23/05/2022.

Silverman, Ed (2018). Las plantas de fabricación farmacéutica están enviando muchos medicamentos al suministro de agua. En: *Boletín electrónico para fomentar el acceso y el uso adecuado de medicamentos*. Volumen 21. Número 3. Agosto. Publicado por: Salud y Fármacos. Disponible en: <https://www.statnews.com/pharmalot/2018/05/23/pharmaceutica-l-manufacturing-wastewater-treatment/>. Consulta: 26/04/2022.

Silvia, Agulló Gimeno (2014). "La coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: un factor clave para la forja del ethos corporativo." Tesis doctoral. Facultat d'economia iqs. Departamento: Gestión Empresarial. Barcelona Universitat Ramon Lull Fundació Privada. Rgtre. Fund. Generalitat de Catalunya-Barcelona.

Solari, Lely (2018). Buenas prácticas y principios éticos: más necesarios que nunca. En: *Revista Gastroenterología Perú*. Volumen 38. Número 3. Julio-Septiembre. Disponible en: <http://www.scielo.org.pe/pdf/rgp/v38n3/a15v38n3.pdf>. Consulta: 20/04/2022.

Statista Research Departament (2021). Evolución anual del volumen de ingresos de la industria farmacéutica a nivel mundial de 2001 a 2020 (en miles de millones de dólares). *Boletín estadístico*. Abril. Disponible en: <https://es.statista.com/estadisticas/635153/ingresos-mundiales-del-sector-farmacaceutico/>. Consulta: 22/02/2022.

Stefani, Dorina; Tartaglini, María Florencia; Feldberg, Carolina; Clemente, María Alejandra; Hermida, Paula Daniela; Pereyra Girardi, carolina iris; ofman, silvia deborah; cófreces, pedro. Los Valores y el Significado de la Existencia. Un Estudio Observacional en Cuidadores Familiares de Pacientes Neurológicos *Revista Colombiana de Psicología*, Universidad Nacional de Colombia vol. 22, núm. 2, julio-diciembre, 2013, pp. 293-306. Bogotá, Colombia. Disponible en :<https://www.redalyc.org/pdf/804/80429824005.pdf>. Consultado:07/05/22

Suarez, Dennys (2020). Importancia de las empresas familiares en la economía de la ciudad de Santo Domingo. Universidad Regional Autónoma de los Andes "UNIANDES". Artículo científico previo a la obtención del título de Ingeniera en Empresas y Administración de Negocios. Santo Domingo, Ecuador. Documento en línea. Disponible en: <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/11840/1/PIUSDADM051-2020.pdf>. Consulta: 21/02/2022.

Tamayo, J. y Tamayo, R. (2003). Investigación en las ciencias sociales. Editorial Panapo. Caracas-Venezuela.

Tamayo, Mario (2003). El proceso de la investigación científica. Incluye evaluación y administración de proyectos de investigación. Editorial Limusa S.A. Hermanos Noriega editores. Cuarta edición. Distrito Federal-México. Disponible en: <https://www.univermedios.com/wp-content/uploads/2018/08/EI-Proceso-De-La-Investigacion-Cientifica-Tamayo-Mario.pdf>. Consulta: 29/11/2020.

Tapies, Josep (2011). Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar. En: Universia Business Review. Núm. 32, p.p. 12-35. Portal Universia S.A. Madrid, España. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/433/43320760001.pdf>. Consulta: 29/03/2022.

Torres, Arturo (S/F). Los 10 tipos de valores: principios que rigen nuestras vidas. Revista científica Psicología y Mente. Disponible en: <https://psicologiaymente.com/psicologia/tipos-de-valores>. Consultado:07/05/22

Universidad de Alcalá (2019). Características del método cuantitativo. Disponible en: <https://www.master-finanzas-cuantitativas.com/caracter%C3%ADsticas-m%C3%A9todo-cuantitativo/>. Consulta: 17/05/2022.

Urbina, Johanna (2018). Las licencias obligatorias de patentes en Ecuador ante el posible conflicto normativo en su aplicación: Caso decreto presidencial 118. Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Abogada. Escuela de Jurisprudencia. Ambato, Ecuador. Disponible en: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2174/1/76596.pdf>. Consultado el: 20/03/2023.

Vega, Fernando (2014). El buen vivir-Sumak Kawsay en la Constitución en el PNBV 2013-2017 del Ecuador. En: OBETS. Revista de Ciencias Sociales. Vol. 9. No. 1, p.p. 167-194. Disponible en: DOI: 10.14198/OBETS2014.9.1.06. Consulta: 22/02/2022.

Velásquez, Germán (2019). La increíble y triste historia de la industria farmacéutica y de los gobiernos desalmados. Publicado por el Diario Le Monde en español. Disponible en: <https://mondiplo.com/la-increible-y-triste-historia-de-la-industria>. Consulta: 10/04/2022.

Zabala, Victor (2020). 10 principales productos de exportación del Ecuador. Publicado por Ekos. Disponible en: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/10-principales-productos-de-exportacion-del-ecuador>. Consulta: 27/05/2022.

Zeledón Ruiz, M. P. y Chavarría Solano, E. (2001). Educación infantil en valores desde la Ética de la Alteridad. Euned.

Zidar, Gregorio (2021). Historia de la industria farmacéutica. Publicado por Planeta Pharma, Disponible en: <https://planetafarma.com.ar/historia-de-la-industria-farmaceutica/#:~:text=Todo%20comenz%C3%B3%20a%20principios%20del,se%20compraban%20a%20los%20especieros>. Consulta: 08/04/2022.

ANEXOS



ANEXO 1

**REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD DEL ZULIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
DIVISIÓN DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES - MENCIÓN GERENCIA**

Cuestionario dirigido a los gestores-propietarios, presidentes, gerentes, coordinadores y supervisores de laboratorios farmacéuticos y farmacias de empresas familiares en Guayaquil - Ecuador.

El instrumento que a continuación se presenta tiene como finalidad recolectar información para la investigación titulada **“GESTIÓN DEL CAPITAL ÉTICO EN EMPRESAS FAMILIARES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE GUAYAQUIL-ECUADOR”**.

Solicito su valiosa colaboración para responder el presente cuestionario; la información será confidencial y para uso netamente investigativo.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada una de las afirmaciones.
- Analice las afirmaciones antes de emitir su opinión.
- Marque con una “X” la respuesta que mejor le represente según los siguientes criterios:

Considere la siguiente escala:

- 6 Totalmente de acuerdo
- 5 De acuerdo
- 4 Medianamente de acuerdo
- 3 Medianamente en desacuerdo
- 2 En desacuerdo
- 1 Totalmente en desacuerdo

- Responda todo el instrumento.

Gracias por su tiempo.

Atentamente,

Oswaldo Martillo. Investigador.

No	Planteamientos	Alternativas					
		6	5	4	3	2	1
1.	Los trabajadores y empleados tienen la capacidad de actuar según su propio criterio, sin ser cuestionados						
2.	El talento humano en la empresa totalmente libre de crear, innovar, proponer y, por supuesto, fallar, y pueda mostrarse tal y como es sin que ello suponga un posible quebranto de la confianza de sus superiores						
3.	Todos los miembros de la organización empresarial son solidarios para lograr la efectividad de las estrategias implementadas por la gestión						
4.	Se unen fuerzas, recursos, voluntades, para satisfacer necesidades comunes, consolidándose como una empresa que busca mejorar la calidad de vida de todos los que se relacionan con ella						
5.	El éxito de la empresa es producto de la responsabilidad de todos y cada uno de los trabajadores que actúan como un todo						
6.	La empresa tiene la capacidad de entender y dar respuesta al conjunto de solicitudes que los diversos grupos que constituyen el entorno hacen de la empresa						
7.	Cumple la empresa con la obligación de responder ante la sociedad en general y ante algunos grupos en específico						
8.	Se resalta como valor el cumplimiento de los códigos de ética y conducta de la empresa						
9.	El respeto es un valor fundamental que define la dinámica de las relaciones en la empresa, teniendo en cuenta la opinión crítica de los clientes y demás integrantes del entorno empresarial						
10.	Hay un ambiente de responsabilidad y libertad, donde reina el respeto entre los diferentes integrantes de la empresa, es decir, son conscientes de su interdependencia y co responsabilidad, propiciando relaciones de cuidado entre ellos						
11.	El respeto y acatamiento de los principios éticos que rigen a las actividades de las farmacéuticas es de obligatorio cumplimiento por parte de la empresa						
12.	La empresa está de acuerdo con la normativa que sanciona a la corrupción como una conducta no ética e ilegal						
13.	Para la empresa lo más importante es la prevención de enfermedades y la restitución de la salud del ciudadano ecuatoriano						
14.	La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado de Ecuador de 2011, para evitar la competencia desleal y el abuso de poder de mercado de las empresas farmacéuticas es acatada por la empresa.						
15.	La empresa está adscrita al Código de Conducta de la Corporación de la Industria Farmacéutica de Investigación e Innovación ecuatoriana (IFI-IFPMA) del año 2019.						
16.	El respeto a lo previsto en el Reglamento de Control y Funcionamiento de los Establecimientos Farmacéuticos de Ecuador del 2012 es una normativa legal que cumple la empresa.						
No	Planteamientos	Alternativas					

		6	5	4	3	2	1
17.	En todos los casos la empresa se adhiere a la Normativa de Buenas Prácticas para Laboratorios Farmacéuticos de 2018						
18.	La empresa constata adecuadamente que los entes del gobierno con los que se relaciona, acaten el Código de Ética del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) creado en 2015.						
19.	La empresa se ha adherido voluntariamente al código de ética para establecimientos farmacéuticos integrados verticalmente en el Ecuador de 2015.						
20.	En los casos en los que se han presentado dudas éticas la empresa ha optado por mantener las cosas como estaban.						
21.	A menudo los interrogantes éticos son ignorados por la empresa porque no cuenta con orientación explícita al respecto.						
22.	Generalmente la empresa no resuelve adecuadamente los problemas éticos involucrados en sus actividades y prefiere ocultarlos.						
23.	Los problemas éticos no resueltos se deben a deficiencias en la gestión de capital ético en la empresa.						
24.	La empresa se cerciora que los empleados (profesionales o no) resuelvan apropiadamente las dudas éticas que se les presentan.						
25.	La resolución de los problemas éticos ha sido posible gracias al código de ética de la empresa.						
26.	Los cursos y talleres sobre ética recibidos en la empresa han permitido dar respuesta éticas a muchas interrogantes.						
27.	La empresa financia la educación médica continua de algunos médicos persuadiéndolos a su vez para que prescriba los fármacos que produce.						
28.	La empresa ejerce un protagonismo en la creación y suministro de bases de datos de información actualizada a los profesionales de la medicina.						
29.	El financiamiento de proyectos de investigaciones es realizado por la empresa a fin de monopolizar las patentes.						
30.	La empresa proporciona a los médicos la literatura que lee durante sus estudios continuos, con el propósito de que siga el plan terapéutico que asume la empresa.						
31.	Al sufragar los gastos para la asistencia de los médicos a eventos científicos, la empresa busca crear un compromiso moral por parte de estos.						
32.	Los eventos de divulgación científica son patrocinados por la empresa exclusivamente en los últimos avances que esta empresa ha producido.						
33.	Existen casos en los que la empresa ha producido/comercializado fármacos de baja o ninguna eficacia.						
34.	La empresa realiza campañas publicitarias de sus medicamentos entre los médicos a través de distintos materiales publicitarios.						
No	Planteamientos	Alternativas					

		6	5	4	3	2	1
35.	La empresa invierte gran cantidad de dinero en publicidad de fármacos que es recibida por los consumidores directamente.						
36.	Con frecuencia la publicidad que desarrolla la empresa no incluye advertencias sobre la totalidad de los riesgos y las contraindicaciones de algunos medicamentos.						
37.	La empresa aporta cuantiosos recursos financieros para la científicas						
38.	Generalmente la empresa ofrece compensaciones de distinta índole al médico a fin de que prescriba los medicamentos que la empresa produce.						
39.	Son frecuentes los casos de médicos que recetan los medicamentos que la empresa produce, dados sus fuertes vínculos económicos con la misma.						
40.	La empresa produce guías de práctica clínica que son suministradas a los médicos, como referencias fundamentales de sus enfoques terapéuticos.						
41.	Los artículos científicos de revistas que muestran solo resultados de investigación positivos de sus empresas, son financiados por estas.						
42.	En casos los artículos científicos han sido escritos por un miembro de la empresa, pero con autoría de respetables científicos.						
43.	La empresa solo invierte en investigación para la producción de nuevos fármacos, cuando tiene la certeza que los réditos de estas inversiones son seguros y cuantiosos.						
44.	El financiamiento de grupos de defensa de pacientes es una práctica común de la empresa, para diseminar mensajes corporativos positivos.						
45.	La empresa ha utilizado el logotipo de prestigiosos organismos públicos o privados, nacionales o extranjeros de salud para avalar sus productos.						
46.	En ocasiones la empresa se ha visto en la necesidad de arrojar materiales farmacéuticos o contaminantes en reservorios de agua limpia.						
47.	La empresa se ha beneficiado de las políticas preferenciales del gobierno en torno a la lista nacional de medicamentos básicos.						
48.	La empresa ha incidido en la aprobación o derogación de normativas legales a fin de obtener algún beneficio.						
49.	La no observancia de la normativa legal ha sido una práctica realizada por la empresa.						
50.	La legalización de medicamentos genéricos ha sido retrasada en ocasiones por la empresa.						
51.	La empresa ha comercializado medicamentos genéricos de baja eficiencia, debido a la falta de control sanitario gubernamental que certifiquen su bioequivalencia y su biodisponibilidad.						

No	Planteamientos	Alternativas
----	----------------	--------------

		6	5	4	3	2	1
52.	En la empresa se considera que las leyes existentes en el país que rigen su actividad económica son adecuadas.						
53.	Siempre la empresa verifica que no se produzcan/vendan medicamentos falsificados o adulterados por falta de controles gubernamentales.						
54.	En algunos casos se venden fármacos sin la correspondiente verificación de la autenticidad de la prescripción médica.						
55.	Frecuentemente se comercializan medicamentos sin la prescripción por parte de un profesional de la medicina, aunque la receta sea de obligatorio cumplimiento.						
56.	Al vender medicamentos sin prescripción médica la empresa publicación de investigaciones de sus fármacos en algunas revistas científicas.						
57.	En ocasiones la empresa no vende el fármaco solicitado dado que no dispone del mismo.						
58.	La falta de disponibilidad económica por parte del comprador es una causa de la negativa a vender un medicamento por parte de la empresa.						
59.	En la empresa, aspectos como diferencias de género, étnicas, religiosas, características físicas especiales, bajo nivel económico, distinta nacionalidad, ciertas enfermedades representan motivos para no vender medicamentos.						
60.	El consentimiento informado, basado en el suministro al paciente de comunicación oportuna y completa de información sobre el medicamento a vender, es practicado siempre por la empresa.						
61.	La empresa suele otorgar regalos a los dependientes farmacéuticos (profesionales y no profesionales) por la venta de ciertos medicamentos que esta produce por encima de otros.						
62.	Las compensaciones de diversa índole a dependientes farmacéuticos para que oculten información o alaben las prestaciones de ciertos medicamentos, es un comportamiento normal de la empresa.						