

**UNIVERSIDAD SAN PEDRO**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD



**Impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas  
del barrio 9 de octubre, Cajamarca - 2020.**

Tesis para optar el título profesional de Contadora Pública

**Autora:**

Espinoza Julca, Keylin Merci

**Asesor:**

Ulloa Siccha, Javier Leopoldo

Código ORCID 0000-0003-2468-4286

Cajamarca – Perú

2021

**Palabras claves :** Covid-19 -Impacto Económico, ventas

Tema	Contabilidad
Especialidad	Finanzas

**Keywords:** Covid-19 - Economic Impact, sales

Tema	Accounting
Especialidad	Finance

**Línea de investigación**

Área	Ciencias Sociales
Sub área	Economía y negocios
Disciplina	Economía
Línea de investigación	Finanzas

**1 Título de investigación**

**Impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas  
del barrio 9 de octubre, Cajamarca - 2020.**

## **2 Resumen**

El propósito del presente informe de investigación es analizar el impacto económico del COVID-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020. La metodología empleada fue de diseño no experimental de nivel básico, descriptivo y de corte transversal.

La técnica e instrumento que se utilizó para la recolección de la información fue la encuesta y el cuestionario diseñado por la autora que se aplicará a la población-muestra constituida por las 10 boticas del barrio 9 de octubre de la ciudad de Cajamarca. Para el procesamiento de los datos se aplicó el programa Microsoft Excel.

Finalmente, cumpliendo con el desarrollo de la estructura de estudio y la aplicación de la metodología se logró corroborar el objetivo general de la investigación mediante la tabla N.<sup>a</sup> 20 donde el 70% de los encuestados indicaron que el impacto económico de las ventas en las boticas fue positivo durante la emergencia sanitaria generada por el COVID-19 ya que hubo un incremento en la adquisición de los medicamentos e insumos de higiene.

### **3 Abstract**

The purpose of this research is to analyze the economic impact of COVID-19 on the sales of drugstores in the 9 de octubre neighborhood, Cajamarca-2020. The methodology used was a non-experimental design of a basic, descriptive and cross-sectional level.

The technique and instrument used to collect information were a survey and a questionnaire, respectively, designed by the author to be applied to the sample population, which consisted of 10 drugstores in the 9 de octubre neighborhood in the Cajamarca city. The data was later processed on Microsoft Excel.

Finally, in compliance with the development of the study structure and the application of the methodology, the general goal of the research was corroborated as shown on Table 20, where 70% of the respondents indicated that the economic impact of sales in drugstores was positive during the health emergency generated by COVID-19, since there was an increase in the purchase of medicines and hygiene supplies.

## Índice

Palabras claves .....	i
Título de investigación.....	ii
Resumen.....	iii
Abstract.....	iv
<b>Introducción</b> .....	1
<b>Metodología</b> .....	26
<b>Resultados</b> .....	28
<b>Análisis y discusión</b> .....	44
<b>Conclusiones</b> .....	47
<b>Recomendaciones</b> .....	48
<b>Agradecimiento</b> .....	48
<b>Referencias bibliográficas</b> .....	49
<b>Anexos y apéndice</b> .....	54

## Índice de tablas

Tabla A.	Precios del medicamento Azitromizina en las boticas por regiones .....	19
Tabla B.	Precios del medicamento Hidroxicloroquina en las boticas por regiones ....	19
Tabla C.	Precios del medicamento Dexametasona en las boticas por regiones.....	20
Tabla D.	Precios del medicamento Tocilizumab en las boticas por regiones .....	20
Tabla N <sup>a</sup> 01.	¿La botica o farmacia ha seguido laborando durante el estado de emergencia?.....	28
Tabla N <sup>a</sup> 02.	¿La botica o farmacia ha cumplido con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno?.....	28
Tabla N <sup>a</sup> 03.	¿El toque de queda afectó a su establecimiento?.....	29
Tabla N <sup>a</sup> 04.	¿En su establecimiento se aplican las medidas de bioseguridad? .....	29
Tabla N <sup>a</sup> 05.	¿Los consumidores cumplen el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos? .....	30
Tabla N <sup>a</sup> 06.	¿El personal que labora en su botica respeta el distanciamiento social? .....	30
Tabla N <sup>a</sup> 07.	¿Estableció un aforo máximo de personas en su local?.....	31
Tabla N <sup>a</sup> 08.	¿En la botica o farmacia hubo estabilidad laboral? .....	31
Tabla N <sup>a</sup> 09.	¿La pandemia provocó el despido de personal? .....	32
Tabla N <sup>a</sup> 10.	¿En su establecimiento los medicamentos o productos por Covid-19 son los que tienen mayor demanda?.....	33
Tabla N <sup>a</sup> 11.	¿Cree usted, que obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia por el Covid-19? .....	34
Tabla N <sup>a</sup> 12.	¿Durante la emergencia contó con el stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios?.....	35
Tabla N <sup>a</sup> 13.	¿Verifica el stock de sus productos de alto consumo (Ejemplo los medicamentos, mascarillas, alcohol, jabón líquido, etc.)?.....	36
Tabla N <sup>a</sup> 14.	¿Los precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro?.	37
Tabla N <sup>a</sup> 15.	¿ La marca de medicamentos influye en su comercialización para el tratamiento del Covid-19?.....	38
Tabla N <sup>a</sup> 16.	¿El costo de sus medicamentos se incrementaron por el Covid-19? .....	39
Tabla N <sup>a</sup> 17.	¿Cree usted, que durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencias en sus ingresos? .....	40
Tabla N <sup>a</sup> 18.	¿Se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19?.....	41
Tabla N <sup>a</sup> 19.	¿Considera que al implementar los protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio?.....	42

Tabla N <sup>a</sup> 20. ¿Durante el covid-19 las ventas de los medicamentos tuvieron un impacto económico favorable? .....	43
---	----

## Índice Figuras

Figura Nª 01.	Demanda de medicamentos en las boticas o farmacias.....	33
Figura Nª 02.	Stock necesario de medicamentos y productos para abastecer....	35
Figura Nª 03.	Precios de productos competitivos .....	37
Figura Nª 04.	Costo de medicamentos .....	39
Figura Nª 05.	Deficiencias de ingresos en la botica o farmacia.....	40
Figura Nª 06.	Margen de ventas.....	41
Figura Nª 07.	Protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio.....	42
Figura Nª 08.	Impacto económico favorable .....	43

## 4 Introducción

La epidemia del coronavirus (Covid-19) ha impactado económicamente en el mercado mundial, originando el estancamiento en el PIB (Producto Interno Bruto) y el descenso del comercio internacional generando una recesión en la economía mundial. Debido a estas circunstancias algunos sectores económicos han quedado paralizados, mientras que otros encontraron oportunidades de crecimiento y transformación en un escenario altamente complejo como el comercio electrónico, el farmacéutico, el textil, , entre otros, así mismo las farmacias y boticas han buscado los medios para seguir siendo rentables, adaptando sus horarios de atención, implementando medidas de bioseguridad, etc, estos sucesos colocaron en el primer plano de la actualidad a estos establecimientos debido a la concurrencia de las personas para adquirir los medicamentos e insumos que reducen los efectos que viene causando la pandemia.

Para el análisis previo de la información, se consultaron tesis de pregrado y artículos de investigación; en algunos repositorios académicos como de las universidades de Ecuador, Colombia, México, universidad María Auxiliadora, universidad Cesar Vallejo, universidad Antonio Guillermo Urrelo, entre otras en donde los autores han desarrollado temas relacionados con el problema de investigación.

A nivel Internacional. Según **Avila, J. et al. (2021)** : en su tesis de especialización, “Impacto de la pandemia por Covid - 19 a una empresa comercializadora de productos farmacéuticos en Colombia”. Los autores señalan que su principal objetivo es determinar el impacto de la pandemia Covid-19 en la estrategia comercial y los ingresos del área de ventas de las empresas que venden medicamentos en Colombia; la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, con nivel descriptivo, teniendo como población y muestra a 24 personas del área comercial, para la recolección de datos se utilizó el registro de ventas y un cuestionario web usando la herramienta de formularios Google. Concluyendo que

tienen incrementos sustanciales que van desde el 10.70% hasta 70.20% en productos para el sistema inmune y la ansiedad así mismo aumento las ventas de los productos ofertados a través del inbound marketing.

Así mismo, **Castro, J. (2021)**: en su trabajo estudio llamado ,“Emergencia sanitaria por Covid-19 y su impacto socioeconómico en las cadenas de farmacia de la ciudad de Jipijapa, (Ecuador)”, su objetivo principal es analizar las emergencias de salud causadas por el Covid-19 y sus impactos socioeconómicos en un grupo de farmacias de la ciudad de Jipijapa durante el año 2020. El estudio utiliza un método cuantitativo, exploratorio y descriptivo, que utiliza un método inductivo y deductivo, análisis-síntesis y el hipotético-deductivo, su población y su muestra estuvo conformada por 66 empleados, para recolectar los datos se usó la entrevista a los administradores de la farmacia y una encuesta a los trabajadores en general. Los autores concluyen que con la llegada del Covid-19 se incrementó la venta de medicamentos que antes estaba en un nivel regular, así mismo las personas empezaron a automedicarse consumiendo medicamentos genéricos sin receta médica influenciados por los medios de comunicación y redes sociales que a la vez contribuyeron positivamente en nivel de ventas de las farmacias de Jipijapa.

Igualmente, **Valdes, F. et al (2021)**, en su artículo científico: “Los comunicados de la Organización Mundial de la Salud relativos a las pandemias y su impacto en farmacéuticas que integran el índice Standard & Poor's 500, (México)” El propósito del estudio es determinar el impacto del índice S&P 500 (S&P 500) en los precios de las acciones de las empresas farmacéuticas, influenza H1N1 y COVID-19 (SARS-CoV-2). El tipo de investigación fue cuantitativa con alcance correlacional, se aplicó la metodología de estudios de eventos, la muestra estuvo conformada por 60 empresas del sector farmacéutico para analizar los datos se utilizó las pruebas paramétricas y no paramétricas, concluyendo que debido a la pandemia del covid-19 en las farmacias del índice S&P 500 presentan valores positivos en las cotizaciones generando un impacto económico significativamente positivo .

A nivel nacional se encontraron a: **Cáceres, R. y Pineda, V. (2021)**, en su tesis: "Impacto de la pandemia Covid 19 en las pequeñas y medianas empresas farmacèuticas del distrito de Paucarpata-Arequipa 2020".Universidad Maria Auxiliadora. En un estudio descriptivo de diseño transversal no experimental, se utilizaron como muestra 100 empresas farmacéuticas, se manejó la encuesta para la recolección de datos y se utilizaron cuestionarios como herramientas. Concluyendo que durante la pandemia la industria farmacèutica tuvo un impacto positivo en la distribución y comercialización de productos, pero se observò que la promoción del empleo estuvo estancada.

Asi como, **Chapi, T. y Fano, A. (2021)**, en su tesis relacionada al "Impacto económico por uso de productos farmacéuticos frente a la medicina tradicional en tiempo de covid-19 en la ciudad de Arequipa-2020" (Tesis de pregrado). Los análisis de la investigación indican que en las personas con tratamiento severo por covid-19 generó una demanda económica en un 47.8% en su tratamiento y que además los precios de los medicamentos como : paracetamol,azitromicina e ivermectina se elevaron por lo que se hizo uso de la medicina alternativa en el proceso de recuperación.

Del mismo modo, **Fernández, D. y Torres, A. (2020)**, en su investigación titulada: "Impacto económico del COVID-19 en las ventas de las farmacias de la ciudad de Moyobamba,2020".(Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo.Perù. El objetivo es establecer el impacto en la economía generado por el COVID-19 en las ventas de la farmacias de la ciudad de Moyobamba en 2020. El diseño fue no experimental,de nivel descriptivo y tuvo como muestra a 89 establecimientos farmacèuticos a los cuales se les aplicó un cuestionario, teniendo como resultados que debido al confinamiento obligatorio por la pandemia, se generó el incremento de ventas y alza de medicamentos, por la compra precipitada, generando una gran demanda siendo el sector farmacèutico el más beneficiado de la pandemia.

También la investigación de **Ortiz, S. (2020)** en su tesis : “Comportamiento del consumidor de productos farmacéuticos en el Distrito de Trujillo durante la emergencia sanitaria Covid-19,2020.” (Tesis de pregrado). Universidad privada de la Selva Peruana.Iquitos. El propósito es determinar el comportamiento de los consumidores de productos farmacéuticos en Trujillo durante una emergencia de salud. Este estudio aplicativa descriptiva de diseño no experimental, tuvo como muestra a 384 habitantes, se recolectaron los datos usando el cuestionario tipo Likert que demuestra que el Covid-19 tiene un impacto muy directo con el sector farmacéutico ya que sus ventas incrementaron en un 71% después de la pandemia debido a que el consumidor sólo es receptivo a la información y las recomendaciones de los familiares o amigos en el momento de adquirir los productos por prevención contra el Covid-19 o tratar otras infecciones y no tiene en cuenta si son genéricos o de marca.

De igual manera, se estudió a investigadores a nivel local como son: **Yancul, R. y Cachay, D. (2021)** en su investigación denominada: "El Covid-19 y su efecto en las exportaciones tradicionales del Perú". (Tesis de pregrado).Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. Cajamarca-Perù. El propósito del autor es comprobar el como el COVID-19 impactó en la exportación tradicional de Perú en 2020. Esta investigación pertenece al tipo básico básico, utilizando métodos cuantitativos, niveles descriptivos y diseño no experimental, población y muestras.Los 63 subproyectos nacionales agrupados por sectores económicos constituyen la recolección de datos de las exportaciones tradicionales del Perú en 2020, utilizando tecnología de revisión documental. Llegaron a concluir que las exportaciones tradicionales al extranjero perdieron cerca de US\$ 5,642 millones debido al confinamiento obligatorio y paralización de las actividades económicas, mientras que el azúcar y el café mostraron un crecimiento positivo ya que no fueron afectados por la emergencia sanitaria.

Por su parte, **Rabanal, P y Tantaleán,V. (2021)** en su tesis de pregrado titulada: "Influencia del marketing farmacéutico en el consumo de medicamentos OTC en usuarios de farmacias y boticas del barrio San Sebastian, Cajamarca 2020" El objetivo es determinar el impacto de la comercialización de medicamentos en el uso

de medicamentos de venta libre por parte de los usuarios de las farmacias comunitarias de San Sebastián, Cajamarca, el tipo fue descriptiva transversal, observacional; teniendo como muestra 286 usuarios donde se efectuó una encuesta anónima sobre la influencia del marketing de las farmacéuticas en el consumo de medicamentos de venta libre (OTC), concluyendo que los principales medios de comunicación son los que intervienen en el marketing farmacéutico para la compra y consumo de los productos OTC que debido a los bajos recursos económicos y la falta de tiempo para asistir a un consultorio de un especialista el 50% de los usuarios consumen la venta libre OTC por previa influencia publicitaria.

En lo que respecta a la fundamentación científica para desarrollar el presente estudio se definen las siguientes teorías:

El Covid-19

“Los coronavirus (CoV) son una extensa familia de virus que pueden causar diversas afecciones, desde el resfriado común hasta enfermedades más graves” según la **(Organización mundial de la Salud {OMS}, 2019)**. Se considera una enfermedad infecciosa y de rápida propagación y los brotes pueden aumentar a un ritmo violento.

Para **(American Thoracic Society [ATS], 2020)**. COVID19 es un nuevo tipo de enfermedad por coronavirus. Se trata de una infección aguda causada por el nuevo virus SARSCOV2 y acompañada de síntomas **respiratorios**.

El “nuevo coronavirus” es una nueva cepa de Coronavirus, la cual ha sido denominada "enfermedad por Coronavirus 2019" o "COVID-19". **Pfizer, (2020)**.

## Origen de la covid-19

Apareció por primera vez en Wuhan, China, a fines de diciembre de 2019, y se ha desarrollado en casi 187 países ya que es extremadamente contagioso. Antes de que se desarrollara cualquier tratamiento o vacuna; en un principio, se especuló que la enfermedad infecciosa ocurría en un mercado de venta de animales (murciélagos), pero fue abandonado por los investigadores de la Academia China de Ciencias.

## Estado de emergencia.

Es relevante tener en cuenta que “La COVID-19 fue declarada primero por la (OMS) como una epidemia el 30 de enero de 2020”.Según la (**Organización Panamericana de la salud [OPS], 2019**), debido al elevado brote el doctor Tedros Adhanom Ghebreyesus, anunció el 11 de marzo de 2020 que la nueva enfermedad se caracteriza como una pandemia Declarándose como la sexta emergencia de salud pública de nivel internacional; desde ese momento se expandió afectando la salud de las familias y la economía de las empresas tanto a nivel internacional y nacional.

Para declarar un estado pandémico se deben cumplir dos razones: el brote aqueja a más de un continente, y los casos en cada país ya no se importan, sino que son causados por transferencia comunitaria. **Pulido,S. (2020)**.

En el Perú se identificó el primer caso de coronavirus el día 6 de marzo tal como se menciona en el diario **Gestión (2020)**:

El presidente de la República, Martín Vizcarra, confirmó el primer caso del coronavirus (COVID-19) en el Perú. En conferencia, el jefe de Estado indicó que se trata de un hombre de 25 años que llegó al país luego de haber estado en España, Francia y República Checa. Informado por el Ministerio de salud (...).El joven acudió el 4 de marzo a una clínica

privada, donde le proporcionaron medicamentos para continuar con el tratamiento en su domicilio.

Como consecuencia de lo mencionada se dicto en territorio peruano la primera medida tomada por el exmandatario, que fue llevar acabo una cuarentena correspondiente a dos semanas el cual comprendía apartarse totalmente de su medio (aislamiento social preventivo y obligatorio y persistir en su residencia de manera necesaria (toque de queda), asi también se cerraron todas las fronteras del país, se suspendieron las actividades escolares y algunas actividades del comercio a excepción de la compra de alimentos y medicamentos o la asistencia a personas que la requerían manteniendo el (distanciamiento social) con el fin de evitar lo máximo posible el brote de contagios, sin embargo la situación fue cada día empeorando.

Ante esta situación de extrema emergencia el gobierno peruano a través del Ministerio de Salud aprueba la Directiva Sanitaria N° 105- MINSAs/2020/DIGEMID: En presencia de COVID-19, regulaciones y medidas para la atención acertada y segura de medicinas, unidades médicas y productos de salud durante emergencias sanitarias declaradas para todas las farmacias o boticas que deben implementar y cumplir como medidas de prevención.

#### Propagación de la enfermedad

Este tipo de enfermedad se propaga cuando una persona infectada exhala gotitas respiratorias muy pequeñas y partículas que contienen virus en estrecho contacto con las personas. Estas partículas respiratorias pueden depositarse en los ojos, la nariz o la boca.

En algunos casos, contaminan las superficies que tocan. Personas a menos de 6 pies de las personas con COVID-19 teniendo mayor riesgo de infección.

Se han notificado casos de pacientes que están contagiados, pero no muestran sintomatologías pero que también pueden transmitir el virus a otras personas.

De acuerdo con esto, las principales formas en las que se propaga el covid-19 son las siguientes:

- Durante el contacto cercano: cuando los pacientes con COVID-19 tosen, estornudan, cantan, hablan o respiran, producen gotitas respiratorias de diferentes tamaños, desde gotitas grandes (algunas pueden ser visibles) hasta gotitas pequeñas que se esparcen rápidamente en el aire.
- Transmisión por aire: Estas propagaciones ocurren en lugares cerrados con ventilación insuficiente.
- Contacto con superficies: las gotitas de la respiración además se pueden depositar en superficies y objetos cuando tienen contacto con los ojos, la nariz o la boca con las manos contaminadas con el virus.

Siga las pautas de salud pública para evitar la propagación del virus. Se recomienda no ir a lugares donde pueda haber personas o un contacto excesivo con otras personas como usar una máscara para reducir el riesgo de propagación de COVID-19 en la medida de lo posible por parte de trabajadores y clientes.

Se debe considerar que la farmacia es un organismo que juega un papel importante en el sistema de salud, y su propósito es brindar soluciones para diferentes enfermedades o patologías de nuestro organismo.

Además, es importante saber que las farmacias son instituciones farmacéuticas, no necesariamente propiedad de farmacéuticos profesionales, por lo general son propiedad de empresarios o de un grupo de empresas.

La administración o la responsabilidad de las boticas están a cargo de un profesional Químico Farmacéutico, también tiene la función de ofertar y vender al usuario final productos farmacéuticos (medicamentos con receta o medicamentos de venta libre), dispositivos médicos o productos de parafarmacia como alimentos especiales cosmética, productos de higiene personal, entre otros.

Cabe señalar, que los farmacéuticos en el desempeño de sus diferentes actividades profesionales es la de guiar y asesorar ante cualquier duda o incertidumbre al usuario sobre el producto con relación a su uso, las reacciones adversas, como conservar el producto, entre otros, brindando la mejor la atención solicitada.

Con base a la información la boticas o farmacias es uno de los primeros establecimientos a las que acude un usuario para realizar la compra de los medicamentos u otros productos, incluso el de solicitar información sobre la infección por COVID-19 , para lo cual se debe tener en cuenta el protocolo de las medidas de bioseguridad los cuales son dictados a través de los documentos oficiales por las autoridades con el fin que garantizar la seguridad y continuidad del servicio.

De acuerdo con el **Colegio Químico Farmacéutico del Perú.(2020)** estas son las medidas que deben adoptarse en la botica o farmacia:

Medidas de protección para el personal de farmacia, como el utilización de mecanismos de protección personal: los farmacéuticos y otros miembros de la familia deben estar equipados con equipo de protección personal desechable (seguridad biológica): delantal de manga larga, máscara N95, guantes desechables, jabón y gel de alcohol 70°.

Del mismo modo, en las instituciones farmacéuticas, los empleados no deben usar aretes, anillos, pulseras o cualquier otro elemento innecesario, ya que estos elementos son difíciles de desinfectar y pueden constituir una vía de infección.

Asimismo, las pautas para la atención al público encontramos que:

Cuando vayas a una farmacia o una farmacia a solicitar un médico, debes delimitar con antelación la zona de dispensación donde se encuentra el cliente, así mantendremos una distancia de seguridad de 1m entre personas.

Igualmnete se debe establecer una distancia con el personal que labora dentro del establecimiento.

Se deben evitar las personas en las farmacias o farmacéuticos, por lo que se deben tomar medidas de acuerdo con las siguientes posibilidades:

- Utilice un termómetro digital o láser para medir la temperatura corporal, use la tecnología adecuada según el modelo de termómetro.
- Antes de entrar a la tienda, desinfectar el calzado a través del pediluvio en la entrada.
- Adecuar a la botica o farmacia mamparas de plástico transparente por ejemplo, material tipo Plexiglas o lunas de vidrio, frente al área de atención al cliente Alinee con una hendidura de paso en la parte de abajo de la barrera para que las personas puedan conversar o compartir objetos, con la finalidad de proporcionar protección.
- Coloque letreros, obstáculos y marcas en el piso para mostrar a los clientes la distancia (de 1 a 2 metros) desde el mostrador, otras interfaces con el cliente y el personal de la farmacia que los atiende).
- Evite concentrar a las personas en la farmacia y pídale que esperen fuera de la farmacia. Del mismo modo, los usuarios deben conservar una distancia de 1 a 2 metros cuando esperan en la fila.
- Los usuarios deben recibir alcohol para las manos, toallas de papel o toallas desechables y un bote de desechos para guardar las toallas usadas.
- Debe restringirse el uso de revistas y otros artículos en el área de espera de la farmacia o farmacéutico.
- Efectuar un control adecuado del aforo, organizando la entrada y salida y previniendo que no duren mucho tiempo las personas, sobre todo si tienen riesgos relacionados o se crean como casos sospechosos de infección por Covid19.

Sobre las medidas higiénicas dentro de estos establecimientos se deben efectuarse las siguientes recomendaciones higiénico-sanitarias para el personal administrativo y farmacéuticos de la farmacia.

- Lavado de manos frecuente: Lavar con agua y jabón durante 20 segundos o, si es necesario, utilizar un gel hidroalcohólico con al menos un 70% de alcohol.
- Secar las manos con paños desechables, preferiblemente.
- Higiene respiratoria: Al toser o estornudar, doble los codos para cubrirse la boca y la nariz. Por otro lado, puede usar pañuelos desechables y ponerlos en una bolsa de plástico atada a un bote de desechos.
- Evitar lo máximo posible tocarse los ojos, nariz y boca, porque las manos hacen más sencilla la transmisión del virus.
- En la medida de lo posible organizar por turnos el personal para impedir la concentración de todos los profesionales y evitar posibles contagios.
- No coma, beba, fume, almacene alimentos ni aplique cosméticos dentro del área de servicio.

Entre otras medidas importantes el **Colegio de Farmacéuticos de Costa Rica**, nos menciona las siguientes :

- Evite el uso de relojes, anillos y pulseras.
- Todo el personal debe lavarse las manos al entrar a la farmacia.
- Al ingresar a la farmacia, el personal debe usar ropa de trabajo según concierna.
- La ropa de trabajo debe cambiarse con frecuencia.

- Desinfectar los utensilios personales como el celular , llaves, las correa de los bolsos y otros.
- Desinfección de herramientas de trabajo: teclado y mouse de computadora, teléfono, grapadora, bolígrafo.
- Esterilizar vitrinas, superficies metálicas y manijas de puertas.
- Lávese las manos después de cuidar a una persona y al final de la limpieza de cualquier aparato de sostén.
- Al salir del recinto, todo el personal deberá quitarse la ropa de trabajo.
- Cuando llegue a casa, quítese la indumentaria que hayas usado durante la jornada laboral. Se sugiere tomar una ducha y repetir el proceso cada vez que salga de las instalaciones.

Por otro lado, la limpieza de la farmacia: con el fin de evitar el contagio uno de los mejores métodos es la limpieza y desinfección frecuente en todas los espacios y materiales de trabajo; así como también:

- Especifique el número de actividades de limpieza y desinfección, el responsable, fecha y horario.
- Se recomienda utilizar guantes de limpieza y mascarilla N-95, gafas de protección o caretas de uso propio únicamente.
- Limpiar y desinfectar con jabón detergente y desinfectante convencional, dos veces al día por lo menos.
- Use toallas con etanol o isopropanol para desinfectar estas áreas al 70%.
- Para limpiar y desinfectar, use textiles desechables.

- Limpie cualquier superficie que sospeche que está contaminada. En este caso, se recomienda el peróxido de hidrógeno 0,5%, etanol 62% - 71% o hipoclorito de sodio 0.1%
- Esterilizar manijas, manijas de puertas y barandas.
- Limpiar mostradores y puntos de venta con frecuencia.
- Mantenga un inventario de la solución desinfectante que se utilizará.
- Antes y después de usar casilleros, lavarse las manos o usar gel desinfectante.

En segundo lugar, también sugirieron que las farmacias coloquen información visual (folletos, carteles, etc.) en lugares importantes para proporcionar al público instrucciones sobre higiene de manos e higiene respiratoria.

#### Normas de Bioseguridad



**Fuente:** (Consejo asesor en seguridad y medicina laboral , 2020)

Podemos decir que todos estos conceptos mencionados anteriormente denotan medidas de contención para evitar que se propague una enfermedad altamente contagiosa como el Covid-19. Es importante que todo el personal de las boticas o farmacias se familiaricen con estas directrices y consejos

Esos protocolos de seguridad han de servir para que la atención por parte de los farmacéuticos en su centro de trabajo se produzca en condiciones de protección frente a la pandemia, teniendo como finalidad garantizando la seguridad de los empleados.

Durante esta pandemia estos establecimientos han demostrado el valor fundamental que es el de tener una botica o farmacia en un barrio, ya que son uno de

los espacios donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura, como también la adquisición de otro tipo de productos que han sido fundamentales para afrontar tal crisis sanitaria.

De acuerdo con esto, el impacto económico alude al efecto que una medida, una acción o un anuncio generan en la economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo. **Pérez, J. y Gardey, A. (2018)**

También se define como la contribución de una actividad a la economía de un individuo, una colectividad, un territorio, un país o el mundo. El análisis de impacto económico tiene dos componentes; convertir directamente las acciones en valor monetario, como el empleo y las ventas, y estimar los impactos secundarios asociados con las acciones.

La crisis provocada por el COVID-19 es un hecho inédito tanto a nivel nacional como internacional, paralizó el día a día de la empresa y tuvo un gran impacto en el crecimiento de la empresa. **Economistas Consejo General, (2020).**

En términos de la afección económica según cifras del (**Ministerio de Economía y Finanzas {MEF}, 2020**):

“La variación del PIB en 2020 respecto al mismo periodo de 2019 presenta valores positivos hasta el inicio de la pandemia y las medidas de aislamiento social, cerrando en febrero de 2020 en 3,9, y a partir de allí se observa el comportamiento negativo(...) por las medidas adoptadas por el gobierno.”

Por otro parte, **Riesgo,M (2020)**, señala que “El impacto económico inmediato y más significativo del coronavirus es en la industria farmacéutica”. Ante la restricción de la movilidad de las personas, las boticas han buscado los medios para seguir siendo rentables, adaptándose a los horarios establecidos.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que hay varios sectores como el comercio y servicios han sido afectados por el COVID-19, tanto en forma positiva como negativa (cierre de empresas); por ciertas restricciones debido a la rápida expansión del virus, son este tipo de interrupciones los canales directos que ha planteado grandes desafíos en la economía.

En esta sección tratamos de evaluar, en una primera aproximación, el impacto económico en magnitudes como el empleo, y las ventas en las boticas.

En este apartado también se define al impacto del covid en el vínculo laboral, en relación a lo anterior el trabajo es la fuente principal de nuestros ingresos pues busca satisfacer las necesidades personales, siendo un pilar fundamental en la vida de todo individuo. Debido a la crisis sanitaria los trabajadores que laboran en la modalidad presencial como los farmacéuticos en las boticas o farmacias son los más vulnerables y expuestos a los riesgos en su salud.

Una de las consecuencias del coronavirus es que está afectando el vínculo laboral entre empleadores y trabajadores, pues están surgiendo soluciones a los desafíos a nivel mundial, como los convenios colectivos entre sindicatos y las plataformas de limpieza que permiten a algunos trabajadores mantener relaciones laborales..

En cuanto a las consecuencias de la crisis de la COVID-19 en el Perú, de acuerdo con **Mejía, J. (2020)** afirma lo siguiente:

La situación socioeconómica en el Perú es muy adversa por la COVID19, tendrá un impacto directo sobre el incremento de la precariedad del empleo, la informalidad y el nivel de pobreza . Muchas personas que estaban ingresando y afianzándose en la clase media emergente podrían volver a la condición de pobreza. ( pág. 5).

Del mismo modo **Furtado, M.(2020)** nos menciona que: La incidencia negativa de la pandemia ha afectado mayormente a la población más vulnerable de nuestro país, que viven de labores informales y en situaciones de vivienda precaria. En ese sentido, la crisis causada por la pandemia no solo afecta a los trabajadores estables sino también a los que viven del día a día.

Se contempla en el Perú se ha originado un incremento del desempleo, precariado, informalidad y trabajo forzoso.

Se podría decir que esto no aplica para el sector farmacéutico como se ha evidenciado desde que la pandemia inició, la colaboración de los profesionales farmacéuticos ha tenido un rol muy importante para los ciudadanos, lo que ha provocado que algunas empresas del sector contratar a nuevo personal o mantenerlo lo que lleva a una estabilidad laboral; siendo un gran reto para el sector mantener a su personal sano para cumplir con sus labores. En un reciente artículo el presidente del Consejo General de Colegios Farmacéuticos en su informe anual nos menciona que el sector ha ganado a más de 1500 trabajadores durante en el año covid en España. **Aguilar, J. ( 2021).**

Pero, a pesar de todo, ante tal panorama, hay que identificarlo como. **Gamero, J y Pérez, J. (2020)** que en el Perú, en el segundo trimestre abril-junio 2020, la población ocupada se redujo en 6,7 millones de personas, aumentando crecientemente el desempleo y la informalidad.

Sobre la definición de la venta se menciona que es una actividad que se realiza para promover un producto o servicio, que es adquirido por un cliente.

Por su parte, **Zeballos, E.( 2014)** denomina a la venta como a la acción en la cual un individuo transfiere a otro la propiedad de bienes o servicios a cambio de un pago.

De igual manera, **Fischer, L. y Espejo, J. (2011)**, consideran a la venta como cualquier acción que produce en los clientes el último impulso para realizar un intercambio que es parte del proceso sistemático de la mercadotecnia, donde el vendedor hace efectivo las actividades de : investigación de mercado, hace la toma de decisiones sobre el producto y el precio para que una venta sea eficiente.

Asi también, Thompson cómo se citó en (**Murillo, R. y Palacios, R. (2013)** ) La venta es la actividad más deseada de una empresa, organización o individuo. Su propósito es comercializar bienes o servicios en un mercado específico. El éxito es obviamente el resultado de la capacidad de vender. La cantidad de veces que realizan esta actividad y el beneficio de al hacerlo.

Las ventas se basa en una estructura de 3 pilares:

- Las características del producto: que son los atributos del producto .
- Las ventajas: qué lo hace mejor que los de la competencia.
- Los beneficios que obtiene el cliente: Aquello que busca el cliente de forma consciente o inconsciente.

El producto para **Kothler, P. y Armstrong, G (2012)** definen que, “son atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea”

**Kholer, et al, (2012)** define un producto como todo lo que se ofrece en el mercado para satisfacer deseos y necesidades.

Se entienda a la demanda de productos como uno de los principales factores que influye en su precio final, lo que se conoce en marketing como la “función de demanda”, según **Westreicher, G.(2019)** es la relación entre el precio de mercado de un bien y la cantidad demandada de ese bien ( renta del consumidor) , donde lo normal es encontrar una relación en la que a mayor precio menor demanda; pero no siempre es así, tal como origino la crisis del coronavirus.

Cabe señalar, la demanda es una serie de niveles que representan el precio y la cantidad de bienes o servicios que los compradores pueden adquirir.

Por otro lado, el presidente de la Asociación Peruana de Farmacias (Aspefar), **Silva, J. (2020)** dio a conocer a los medicamentos más demandados para la atención o prevención del Covid-19 como el Paracetamol, Oseltamivir, Azitromicina, Enoxaparina y productos de higiene, como mascarillas, geles antibacterianos, alcohol y toallitas desinfectantes.

De la misma manera, **Tenorio, M. et al. (2020)** mencionaron que aunque todavía no hay un tratamiento farmacológico eficaz y seguro para esta enfermedad, la demanda de fármacos para el tratamiento de la sintomatología y dificultades causados por la infección por SARS-CoV2 ha aumentado considerablemente.

No obstante, es necesario mencionar que el precio de un producto es una parte esencial de un negocio porque influye directamente en sus beneficios, convirtiéndose en un valioso indicador de la calidad del producto, del prestigio de la marca o de la oportunidad de la compra.

Hay que tener en cuenta que para fijar un precio de un producto debemos evaluar ciertos los factores como:

- Competidores.
- Organizaciones de consumidores y usuarios.
- Proveedores.
- Acreedores.
- Intermediarios.

Con el incremento de personas contagiadas por el virus, el colapso de los hospitales, el sector privado incrementó los precios de ciertos medicamentos para el tratamiento de la enfermedad, como por ejemplo el precio de la azitromicina que antes costaba entre (S/.4 - S/10 ) y durante la emergencia sanitaria llegó a costar hasta

S/.50 soles en cualquiera de sus presentaciones, según lo que nos menciona. **Castro, A. (2020).**

Lo mismo pasó con medicamentos como la Hidroxicloroquina, Dexanetasona, Tocilizumab, etc, en sus diferentes presentaciones. Tal como se muestra en las tablas A; B ;C y D obtenidas a través del OjoPúblico, estas son las regiones donde los precios de los medicamentos han variado:

Tabla A.

*Precios del medicamento Azitromizina en las boticas por regiones*

### Azitromicina

	Presentación	Precio	Farmacia	Región
1	Zitotrim (Portugal)	S/ 66.40	Botica Las Condes	Ica
2	Zitromax (Pfizer)	S/ 55.00	Britt Shop	Callao
3	Genérico (AC Farma)	S/ 54.00	Farmacia Andy Farma	Junin
4	Zitrogal (Pharmed)	S/ 50.00	Botica Metsy Farma	Lima
5	Azitromac (Delfarma)	S/44.25	Botica Unifarma	Tacna

Fuente : (Digemid Table: Elaboracion: OjoPúblico.Get the data.(2020) )

Tabla B.

*Precios del medicamento Hidroxicloroquina en las boticas por regiones*

### Hidroxicloroquina

	Presentación	Precio	Farmacia	Región
1	Reumaquin (Ac Farma)	S/ 20.00	Botica Fiorelita	Ica
2	Hidroxiplus (Naturgen)	S/18.00	Botica Ahorro Farma	Arequipa
3	Hidroxiplus (Naturgen)	S/ 17.00	Botica Juanita SRL	Cusco
4	Plaquinol (Cifarma)	S/15.87	Botica Bio-Salud	Junin
5	Hidroxicloroquina (Medrock)	S/15.20	Farmacia Lucero	Lima

Fuente : (Digemid Table: Elaboracion: OjoPúblico.Get the data.(2020) )

Tabla C.

*Precios del medicamento Dexametasona en las boticas por regiones*

<b>Dexametasona</b>				
	<b>Presentación</b>	<b>Precio</b>	<b>Farmacia</b>	<b>Región</b>
1	Dexacort (Teva)	S/ 250.00	Botica Mamina	Lima
2	Genérico (Farindustria)	S/ 230.00	Botica 24 Horas	Áncash
3	Genérico (Farindustria)	S/ 230.00	Botica 24 Horas	La Libertad
4	Genérico (Farindustria)	S/ 230.00	Botica 24 Horas	Piura
5	Medicort (Medifarma)	S/ 20.00	Botica Biomedica Central	Tacna

Fuente : (Digemid Table: Elaboracion: OjoPúblico.Get the data.(2020) )

Tabla D.

*Precios del medicamento Tocilizumab en las boticas por regiones*

<b>Tocilizumab</b>				
	<b>Presentación</b>	<b>Precio</b>	<b>Farmacia</b>	<b>Región</b>
1	Tocilizumab (Roche)	S/ 2463.00	Botica Clínica Belén	Piura
2	Tocilizumab (Roche)	S/ 2110.00	Farmacia del policlinico Jockey Salud	Lima
3	Tocilizumab (Roche)	S/ 1636.4	Boticas & Salud	Cajamarca
4	Tocilizumab (Roche)	S/ 1636.4	Boticas & Salud	Callao
5	Tocilizumab (Roche)	S/ 1636.4	Boticas & Salud	La Libertad

Fuente : (Digemid Table: Elaboracion: OjoPúblico.Get the data.(2020) )

En cuanto al margen económico para darnos cuenta si un negocio es beneficioso se ha mencionado que existen distintos márgenes de beneficio entre ellos se encuentra el margen de ventas: que es la diferencia entre el precio de venta y el costo de obtener bienes o servicios. Cuanto mayor sea la tasa de beneficio de las ventas, mayor será la rentabilidad de la empresa.

Al hablar de un margen de beneficio se tiene que observar el volumen de las ventas que viene hacer la cantidad líquida de las ventas de una frecuencia de compra

por parte de los consumidores que obtuvieron un producto en la empresa durante un determinado periodo.

Es así que al calcular los ingresos que esperamos obtener a través de la compraventa de productos, el margen de ganancia de ventas del producto es uno de los datos más importantes, pues nos permite saber si la empresa es factible y cuál es su utilidad futura.

Cuando hablamos del margen de ventas estamos hablando del margen bruto el cual no tienen en cuenta los costos fijos del negocio (impuestos, gastos de personal, etc) este tipo de margen nos ayuda a calcular las tendencias del negocio a lo largo de un periodo y el beneficio que se puede obtener por cada producto de forma individual, sin embargo, la medida real de la ganancia de la empresa es la tasa de ganancia neta, que se calcula deduciendo los costos fijos restantes soportados por la empresa del impuesto total.

En las organizaciones o empresas es frecuente que se enfoquen en llevar a cabo un estudio de rentabilidad por línea de productos que es el más frecuente, del mismo modo se realiza el análisis de territorios de ventas después le sigue el análisis por vendedor(a) y por último se efectúa el análisis por cada cliente.

Por lo anteriormente mencionado la rentabilidad sobre las ventas según **Gitman, L. y Zutter, C. (2012)** una vez que se reducen todos los gastos incurridos por la venta de los bienes o servicios proporcionados, ayúdenos a calcular la tasa de beneficio restante.

No obstante, la relevancia de la presente investigación se justifica porque responde al interés profesional personal por analizar el impacto en la economía que ha causado la pandemia que produjo el COVID-19 en las boticas de Cajamarca, ya que por el hecho de ser pequeñas no se ha investigado sobre las consecuencias económicas, así mismo se realiza con la intención de ser un antecedente y fuente de información para ser utilizada como referencia en otras investigaciones, de igual forma puede ser utilizada por personas directamente involucradas como forma de

ayuda a fin de plantear estrategias que les permita enfrentar y resolver los posibles desafíos que se puedan presentar en el futuro.

Es necesario señalar que la argumentación metodológica de esta investigación aporta claridad y coherencia para la comprensión de toda la investigación, pues se ha verificado la validez y confiabilidad de los métodos, técnicas y herramientas utilizadas, lo que demuestra que pueden ser utilizados en otras investigaciones relacionadas.

Por tal motivo se ha formulado la siguiente pregunta de nuestro estudio: **¿Cuál es el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca- 2020?** Para esclarecer la pregunta de investigación se conceptualizó la operacionalización de las variables independiente y dependiente tal como se muestra en el siguiente cuadro:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<b>(VI) Covid-19</b>	“Los coronavirus son una extensa familia de virus que pueden causar diversas afecciones, desde el resfriado común hasta enfermedades más graves” según la <b>(Organización mundial de la Salud {OMS}, 2019)</b> .	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, a través de sus dimensiones estado de emergencia y propagación de la enfermedad	<b>Estado de emergencia</b>	Aislamiento social obligatorio	1. ¿La botica o farmacia ha seguido laborando durante el estado de emergencia? 2. ¿La botica o farmacia ha cumplido con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno?
				Toque de queda	3 ¿El toque de queda afecto a su establecimiento?
				Medidas de bioseguridad	4- ¿En su establecimiento se aplican las medidas de bioseguridad?
			<b>Propagación de la enfermedad</b>	Distanciamiento social	5. ¿Los consumidores cumplen el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos? 6. ¿El personal que labora en su botica respeta el distanciamiento social?
			Aforo de personas	7 ¿Estableció un aforo máximo de personas en su local?	
<b>(VD) Impacto económico,</b>	Alude al efecto que una medida, una acción o un anuncio generan en la economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre,	<b>Laboral</b>	Estabilidad Laboral	8. ¿En la botica o farmacia hubo estabilidad laboral?
				Despido	9. ¿La pandemia provocó el despido de personal?
			<b>Producto</b>	Demanda de productos	10. ¿En su establecimiento los medicamentos o productos por covid-19 son los que tienen mayor demanda? 11. ¿Cree usted, que obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia por el Covid- 19?

<b>ventas</b>	región, un país o el mundo. <b>Pérez, J. y Gardey, A. (2018)</b>	Cajamarca-2020, a través de su dimensión laboral.		Stock de productos	12. ¿Durante la emergencia contó con stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios? 13. ¿Verifica el stock de sus productos de alto consumo (Ejemplo los medicamentos, mascarillas, alcohol, jabón líquido, etc.)?
	<b>Fischer, L. y Espejo, J. (2011)</b> conceptualiza a la venta como "toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio"	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, a través de sus dimensiones producto, precio y margen económico.	<b>Precio</b>	Precios competitivos	14. ¿Los precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro?
				Marca	15.¿La marca de medicamentos influye en su comercialización para el tratamiento del Covid-19?
				Costo	16.¿El costo de sus medicamentos se incrementaron por el Covid-19?
				Margen de ventas	17. ¿Cree usted, que durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencias en sus ingresos?
			18.¿Se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19?		
			19 ¿Considera que al implementar los protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio?		
			<b>Margen económico</b>	20.¿Durante el covid-19 las ventas de los medicamentos tuvieron un impacto económico favorable?	

Además, se planteó la siguiente hipótesis: **“El Covid-19 tiene un impacto económico positivo en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.”**

De igual manera, se presentarán el objetivo general conjuntamente con los objetivos específicos sobre los cuales se desarrollará en el presente trabajo:

**Objetivo general:**

Analizar el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.

**Objetivos específicos:**

1. Determinar el impacto del Covid-19 en la demanda de productos de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.
2. Detallar si el impacto del Covid-19 afectó el precio de los productos de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.
3. Interpretar los efectos del Covid-19 en el resultado económico de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.

## 5 Metodología

### 5.1 Tipo y diseño de Investigación

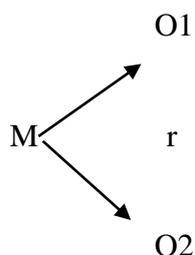
#### 5.1.1. Tipo de investigación

La presente investigación fue básica, de tipo descriptivo.

#### 5.1.2. Diseño de investigación

Investigación de diseño no experimental de corte transversal **Hernández, S. et al (2014)** Investigación realizada sin manejo deliberado de variables, en la que el fenómeno solo se observa en su entorno original para su análisis.

#### Diseños transeccionales o transversal



Donde

M = boticas del barrio 9 de octubre de la ciudad de Cajamarca

O1 = Observación de la variable: covid-19

r = relación de las variables

O2=Observación de la variable: impacto económico, ventas.

#### 5.1.3. Población - muestra

**Población - muestra:** La población objeto de estudio son las 10 boticas del barrio 9 de octubre de la ciudad de Cajamarca.

#### 5.1.4. Técnicas e instrumentos de investigación

<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
<b>Encuesta:</b> Permite al investigador recolectar información que se espera obtener de un grupo en el cual se está interesado.	<b>Cuestionario:</b> Es el conjunto de preguntas previamente elaboradas para reunir información, describir, comparar o explicar conocimientos que generan datos.

#### 1.1 Procesamiento y análisis de la información

Para procesar la información, se utilizará el programa Microsoft Excel en el cual se procesará a analizar los datos ingresados del instrumento previamente diseñado por la investigadora que es el cuestionario con la finalidad de que sean respondidos directamente por los propietarios de las boticas o en su defecto por los encargados.

## 6 Resultados

Tabla N<sup>a</sup> 01.

*¿La botica o farmacia ha seguido laborando durante el estado de emergencia?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	3	30%
Siempre	7	70%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup> 01, se observa que el 70% de las personas encuestadas dicen que siempre han seguido laborando durante el estado de emergencia, y el 30% restante afirman que a casi siempre.

Tabla N<sup>a</sup> 02.

*¿La botica o farmacia ha cumplido con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	1	10%
Casi siempre	2	20%
Siempre	7	70%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup> 02, se puede observar que el 70% de los establecimientos indican que siempre se cumplió con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno, mientras que un 20% indican que casi siempre y sólo el 10% restante afirman que a veces.

Tabla N<sup>o</sup> 03.

*¿El toque de queda afectó a su establecimiento?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	2	20%
Casi nunca	5	50%
A veces	3	30%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>03, según el estudio el 50% de las boticas o farmacias indican que casi nunca afectó el toque de queda a su establecimiento, mientras que un 30% indican que casi nunca y sólo un 20% del restante afirman que nunca.

Tabla N<sup>o</sup> 04.

*¿En su establecimiento se aplican las medidas de bioseguridad?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	1	10%
Siempre	90	90%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>04, más de un 90% de los encuestados indican que siempre en su establecimiento se cumplen las medidas de bioseguridad, mientras que el 10% indican que casi siempre.

Tabla N<sup>a</sup> 05.

*¿Los consumidores cumplen el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	2	20%
Casi siempre	5	50%
Siempre	3	30%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>05, el 50% de los encuestados precisan que casi siempre los consumidores cumplen con el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos, mientras que el 30% indican que siempre y el 20 % restante señalan que a veces.

Tabla N<sup>a</sup> 06.

*¿El personal que labora en su botica respeta el distanciamiento social?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	1	10%
Casi siempre	3	30%
Siempre	6	60%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>06, apreciamos que el 60% de los encuestados indican que siempre el personal que labora en la botica respeta el distanciamiento social, mientras que un 30% indican que casi siempre y sólo un 10% del restante afirman que a veces.

Tabla N<sup>a</sup> 07.

*¿Estableció un aforo máximo de personas en su local?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	2	20%
Casi siempre	0	0%
Siempre	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>07, más de un 80% de los encuestados indican que estableció un aforo máximo de personas en su local, mientras que el 20% restante indican que casi siempre.

Tabla N<sup>a</sup> 08.

*¿En la botica o farmacia hubo estabilidad laboral?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	1	10%
A veces	1	10%
Casi siempre	0	0%
Siempre	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

#### INTERPRETACIÓN:

La Tabla N<sup>o</sup> 08, nos muestra que de las 10 boticas o farmacias el 80% siempre hubo estabilidad laboral, mientras que el 10% indica que casi nunca y el 10% restante afirma que a veces.

Tabla N<sup>a</sup> 09.  
*¿La pandemia provocó el despido de personal?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	9	90%
Casi nunca	0	0%
A veces	1	10%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

**INTERPRETACIÓN:**

Tabla N<sup>o</sup>10, más de 90% de los encuestados indican que nunca la pandemia provocó el despido de personal, mientras que el 10% señala que a veces.

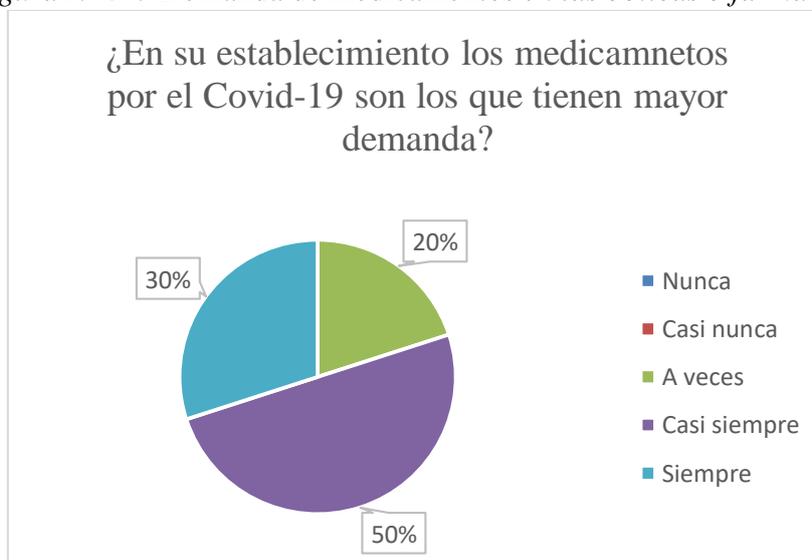
Tabla N<sup>a</sup> 10.

*¿En su establecimiento los medicamentos o productos por Covid-19 son los que tienen mayor demanda?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	2	20%
Casi siempre	5	50%
Siempre	3	30%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

Figura N<sup>a</sup> 01. Demanda de medicamentos en las boticas o farmacias



**INTERPRETACIÓN:**

Tabla N<sup>o</sup>10, se muestra que el 50% de los encuestados afirman que casi siempre son los medicamentos del Covid-19 los que tienen mayor demanda, mientras que el 30% afirma que siempre y el 20% restante a veces.

Tabla N<sup>a</sup> 11.  
*¿Cree usted, que obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia por el Covid-19?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	3	30%
Casi siempre	1	10%
Siempre	6	60%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>11, se puede apreciar que el 60% de las personas encuestadas afirman que siempre se obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia, mientras que el 30% afirma que a veces y el 10% restante indica que casi siempre.

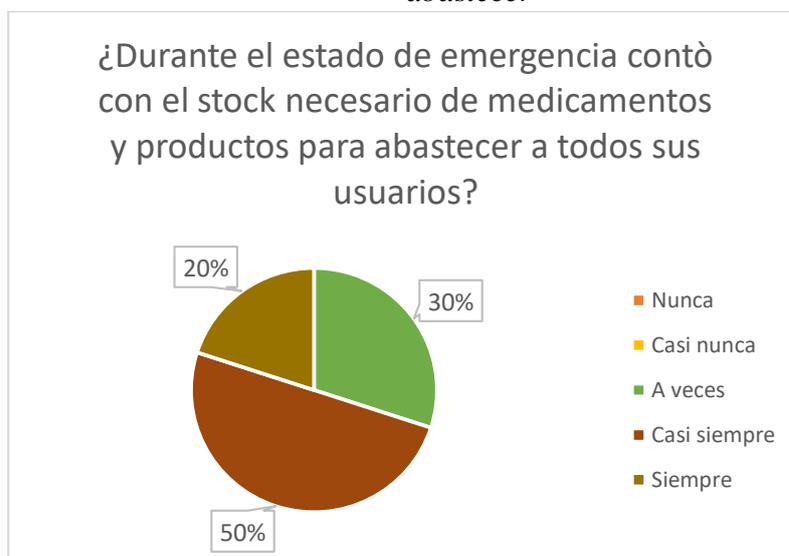
Tabla N<sup>a</sup> 12.

*¿Durante la emergencia contó con el stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	3	30%
Casi siempre	5	50%
Siempre	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

*Figura N<sup>a</sup> 02. Stock necesario de medicamentos y productos para abastecer*



#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>12, se puede observar que 50% de las personas encuestadas señalan que casi siempre contó con el stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios, mientras que el 30% manifiesta que a veces y el 20% restante indica que siempre.

Tabla N<sup>a</sup> 13.

*¿Verifica el stock de sus productos de alto consumo (Ejemplo los medicamentos, mascarillas, alcohol, jabón líquido, etc.)?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	20%
Siempre	8	80%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio.

#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup> 13, se tienen los siguientes resultados, que el 80% de los encuestados indican que siempre se verifica el stock de los productos de alto consumo, por otro lado, el 20% restante afirman que casi siempre.

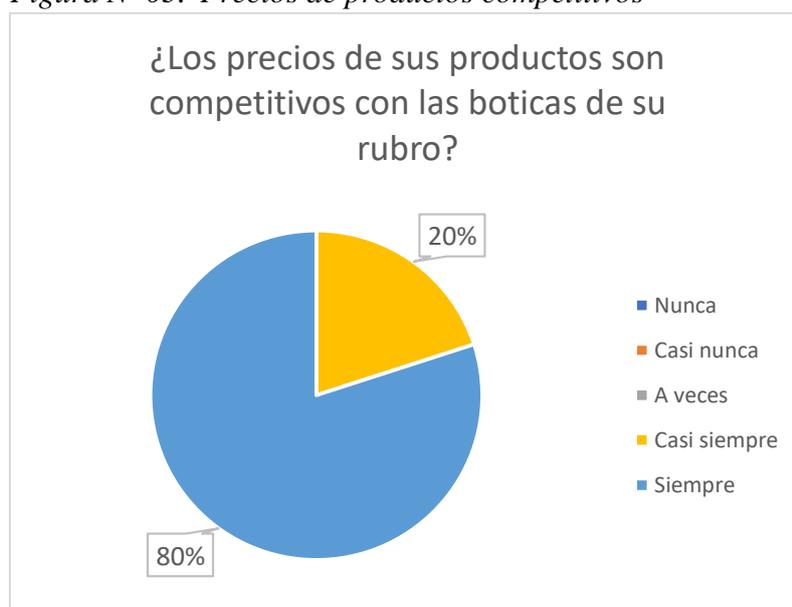
Tabla N<sup>a</sup> 14.

*¿Los precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	2	20%
Siempre	8	80%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

*Figura N<sup>a</sup> 03. Precios de productos competitivos*



**INTERPRETACIÓN:**

Tabla N<sup>o</sup> 14, se observa que el 80% de los encuestados indican que siempre sus precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro y el 20 % restante señalan que casi siempre.

Tabla N<sup>o</sup> 15.

*¿ La marca de medicamentos influye en su comercialización para el tratamiento del Covid-19?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	1	10%
Casi siempre	2	20%
Siempre	7	70%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup> 15, el 70% de los encuestados precisan que siempre la marca influye en la comercialización de los medicamentos, mientras que un 20% casi siempre y el 10% restante indican que a veces.

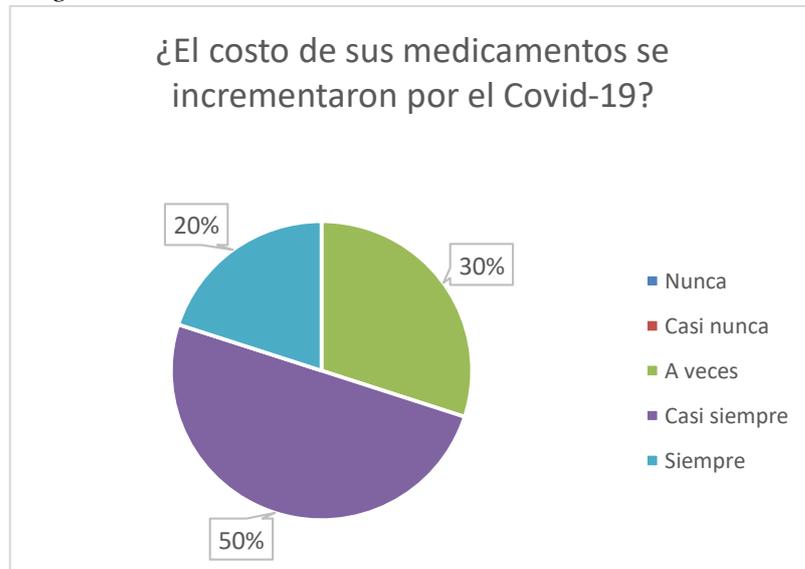
Tabla N<sup>a</sup> 16.

¿El costo de sus medicamentos se incrementaron por el Covid-19?

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	3	30%
Casi siempre	5	50%
Siempre	2	20%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio.

Figura N<sup>a</sup> 04. Costo de medicamentos



#### INTERPRETACIÓN:

La Tabla N<sup>o</sup> 10, refleja que de las 10 boticas encuestadas el 50% opinan que casi siempre el costo de los medicamentos se incrementó por el covid-19, mientras que el 30% afirman que a veces y el 20% restante indican que siempre.

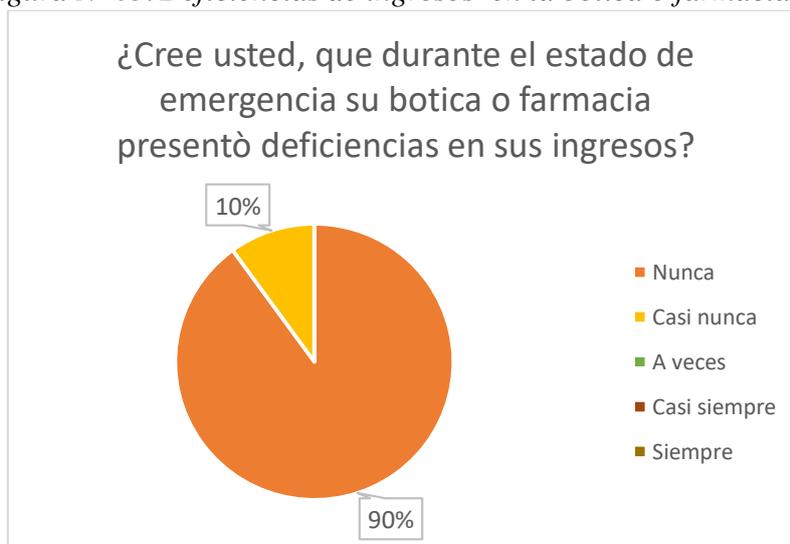
Tabla N<sup>a</sup> 17.

*¿Cree usted, que durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencias en sus ingresos?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	9	90%
Casi nunca	1	10%
A veces	0	0%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

*Figura N<sup>a</sup> 05. Deficiencias de ingresos en la botica o farmacia*



#### INTERPRETACIÓN:

Tabla N<sup>o</sup>17, nos muestra que el 90% de los encuestados nunca durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencia en sus ingresos, mientras que el 10% restante indican que casi nunca.

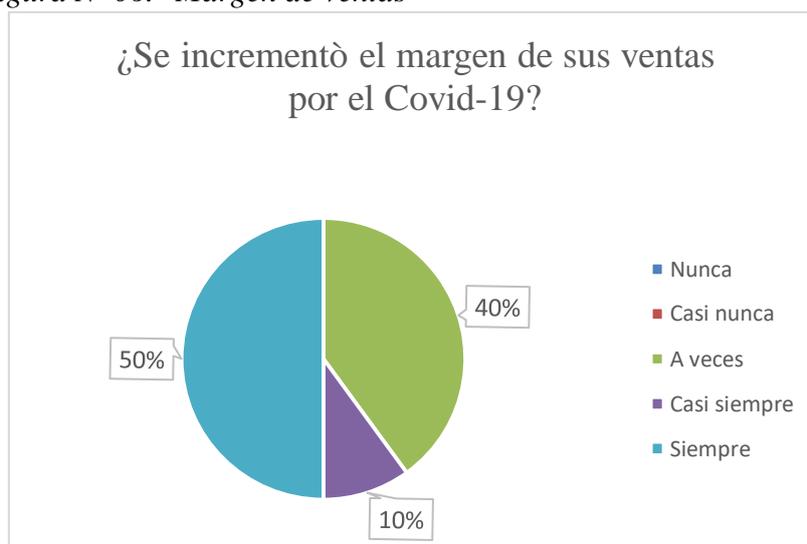
Tabla N<sup>a</sup> 18.

*¿Se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	4	40%
Casi siempre	1	10%
Siempre	5	50%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio.

Figura N<sup>a</sup> 06. Margen de ventas



#### INTERPRETACIÓN:

En Tabla N<sup>o</sup> 18, se encontró que el 50% de las 10 boticas encuestadas opinan que siempre se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19, mientras que un 40% indican que a veces y el 10% restante opinan que casi siempre.

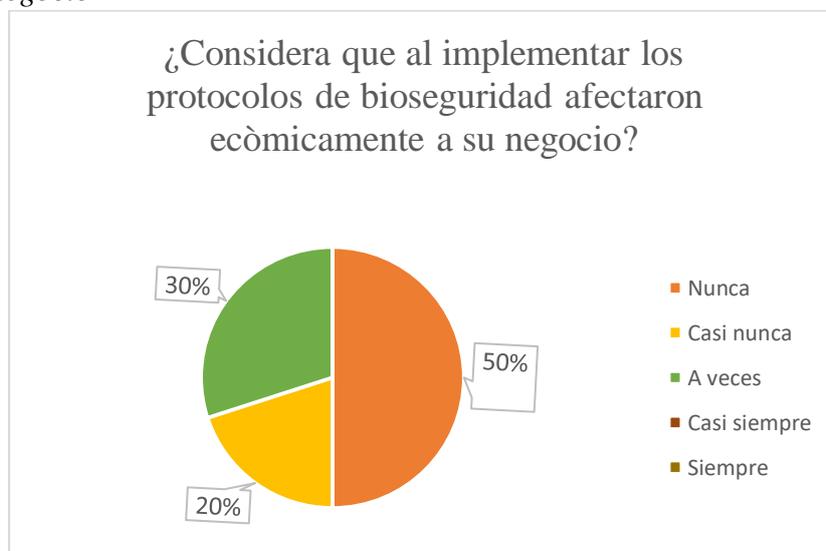
Tabla N<sup>a</sup> 19.

*¿Considera que al implementar los protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	5	50%
Casi nunca	2	20%
A veces	3	30%
Casi siempre	0	0%
Siempre	0	0%
TOTAL	10	100%

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

Figura N<sup>a</sup> 07. *Protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio*



#### INTERPRETACIÓN:

En la Tabla N<sup>o</sup> 19, se puede apreciar que el 50% de los encuestados indican que nunca la implementación de los protocolos de bioseguridad afectó a su negocio, mientras que el 30% sostiene que a veces y el 20% restante afirman que casi nunca.

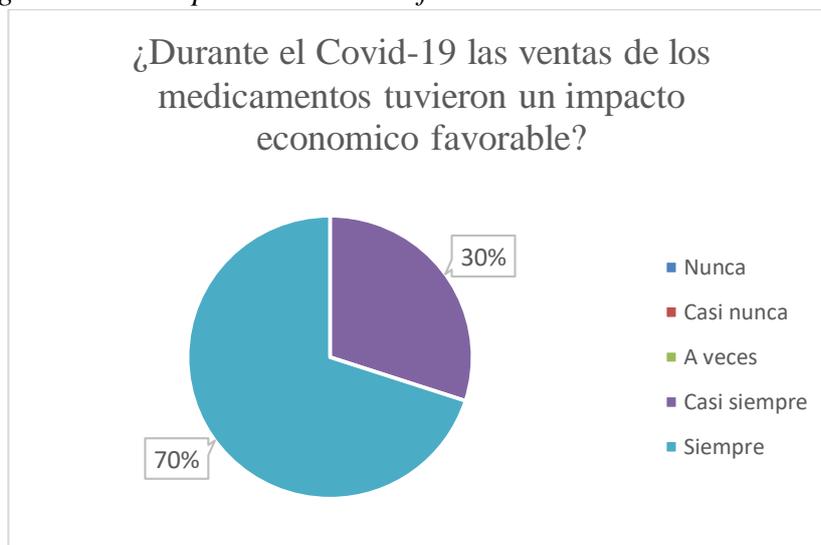
Tabla N<sup>o</sup> 20.

*¿Durante el covid-19 las ventas de los medicamentos tuvieron un impacto económico favorable?*

RESPUESTAS	CANTIDADES	PORCENTAJES %
Nunca	0	0%
Casi nunca	0	0%
A veces	0	0%
Casi siempre	3	30%
Siempre	7	70%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Base de datos de las variables de estudio

Figura N<sup>o</sup> 08. *Impacto económico favorable*



**INTERPRETACIÓN:**

En la Tabla N<sup>o</sup>20, se observa que el 70% de los encuestados indican que sus ventas siempre tuvieron un impacto económico favorable, mientras que el 30% restante afirman que casi siempre.

## **7 Análisis y discusión**

### **1. Analizar el impacto económico del covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020**

Según los resultados de la tabla N° 17, el 90% de los encuestados señala que nunca durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencia en sus ingresos, así mismo en la tabla N° 20, el 70% de los encuestados indican que sus ventas siempre tuvieron un impacto económico favorable.

Donde este resultado coincide con **Riesgo, M. (2020)** quien señala que el impacto económico inmediato y más significativo del coronavirus es el de la industria farmacéutica, por otra parte, **Pérez, J. y Gardey, A. (2018)**, nos menciona que un impacto económico, genera consecuencias en la situación financiera de una sociedad.

Frente a la posición de los autores estoy de acuerdo ya que la coyuntura producida por la pandemia generó en las empresas farmacéuticas el incremento en la venta de medicamentos, vitaminas y antibacteriales generando estabilidad y solidez económica.

### **2. Determinar el impacto del covid-19 en la demanda de productos de las boticas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca -2020.**

Según los resultados de la tabla N° 10, el 50% de los encuestados afirman que casi siempre los medicamentos del Covid-19 son los que tienen mayor demanda y en la tabla N° 12 se observa que 40% de las personas encuestadas señalan que casi siempre contó con el stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios.

Estos resultados están de acuerdo con **Silva, J. (2020)**, quien dio a conocer el nombre de los medicamentos con mayor demanda en el mercado para la atención o prevención del Covid-19 como el Paracetamol, Oseltamivir, Azitromicina, Enoxaparina e insumos de higiene como: cubrebocas, gel antimaterial, alcohol y toallitas sanitizantes, así mismo, esto se contrasta con el estudio de **Tenorio, M. et al. (2020)** quienes mencionan la demanda de medicamentos para el tratamiento de la sintomatología y complicaciones causados por la infección por SARS-CoV-2 ha aumentado significativamente, aunque todavía no existe un tratamiento farmacológico eficiente y seguro para la enfermedad.

Concuerdo con lo que mencionan los autores pues antes de la pandemia la venta de los medicamnetos y de los productos de higiene se encontraban en un nivel regular, pero durante la pandemia éstos se incrementaron velozmente (demanda), debido a que los consumidores tenían la necesidad de adquirirlos para controlar los síntomas y complicaciones.

### **3. Detallar si el impacto del covid-19 afectó el precio de los productos en las boticas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca -2020.**

Según los resultados de tabla N° 14, se observa que el 80% de los encuestados indican que siempre sus precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro y en la tabla N°16, el 50% opinan que casi siempre el costo de los medicamentos se incrementó por el Covid-19.

Estos hallazgos se sostienen con **Chapi, T. y Fano, A. (2021)**, donde indica que los precios de los medicamentos como: paracetamol, azitromicina e ivermectina se elevaron, por ello se hizo uso de la medicina alternativa en el proceso de recuperación, del mismo modo **Castro, A. (2020)** quien refiere que la azitromicina antes costaba entre (S/.4 - S/10) y durante la emergencia sanitaria llegó a costar hasta S/.50 soles en cualquiera de sus presentaciones y lo mismo pasó con otros productos como la Hidroxicloroquina, Dexanetasona, Tocilizumab, entre otros.

Los autores refieren que el costo de los medicamentos para el Covid-19 se incrementaron ya que las importaciones del extranjero no llegaban a tiempo debido al confinamiento obligatorio y paralización de las actividades económicas con lo que estoy de acuerdo.

#### **4. Interpretar los efectos del covid-19 en el resultado económico de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.**

Según los resultados de la tabla N° 18, el 50% de las 10 boticas encuestadas opinan que siempre se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19, así mismo la tabla N° 19 se observa que el 50% de los encuestados indican que nunca la implementación de los protocolos de bioseguridad afectó a su negocio.

Esto es confirmado en el trabajo de **Ortiz, S. (2020)** quien demuestra que el Covid-19 tiene un impacto muy directo con el sector farmacèutico ya que sus ventas incrementaron en un 71% después de la pandemia debido a que el consumidor sólo es receptivo a las recomendaciones, esto se relaciona según lo expresado por **Gitman,L y Zutter, C. (2012)**, quienes señalan que El margen de ventas nos ayuda a calcular la proporción de beneficio restante después de reducir todos los costos incurridos por la venta de los bienes o servicios proporcionados.

Muy de acuerdo con la afirmacion de los autores puesto que las boticas y farmacias ya sean pequeñas o grandes indican que la rentabilidad de sus ventas se obtiene al analizar los productos que se vendieron en el estado de emergencia luego de haber descontado los costos directos y variables.

## 8 Conclusiones

- 1 De acuerdo con la tabla N°20: el 70 % de los encuestados indicaron que siempre tuvieron un impacto económico favorable, concluyendo que se ha logrado analizar y verificar que el impacto económico de las ventas en las boticas fue positivo durante la emergencia sanitaria generada por el COVID-19 ya que hubo un incremento en las ventas de los medicamentos e insumos de higiene.
- 2 Referente con la tabla N° 10: el 50% de los encuestados afirman que casi siempre los medicamentos del Covid-19 son los que tienen mayor demanda. Se deduce que debido al pico elevado durante la pandemia y la compra precipitada de medicamentos para prevenir y tratar la sintomatología generada por el covid-19 se determinó que hubo una alta demanda en los productos como mascarillas, alcohol, jabón líquido, desinfectantes entre otros en las boticas del barrio 9 de octubre.
- 3 En la tabla N°16: se ve reflejado que el 50% de los encuestados opinan que casi siempre el costo de los medicamentos se incrementó por el Covid-19. Se concluye, que se pudo detallar el incremento en el precio de los productos dada a la alta demanda en la compra de medicamentos que estaban sobrevalorados como consecuencia de la escasez y el alto costo al adquirir los insumos de los proveedores a nivel nacional y mundial.
- 4 Dado los resultados encontrados de la tabla N° 18, el 50% de las 10 boticas encuestadas indican que siempre se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19. Se concluye, que debido al brote se tiene un incremento positivo en el resultado económico de sus utilidades, puesto que la venta de productos para higiene, medicamentos genéricos y de marca fueron los más vendidos porque generaban confianza en los consumidores, este acontecimiento propició la estabilidad laboral de los trabajadores.

## **9 Recomendaciones**

5 Se sugiere a las boticas y farmacias que para ser más rentables en tiempos de incertidumbre se debería implementar la receta electrónica privada como se viene haciendo en Europa con el fin de facilitar la dispensación de medicamentos a domicilio asegurando así sus ventas.

6 Para que podamos tener un acceso a los medicamentos de calidad cuando existe una alta demanda y la oferta sea limitada es necesario que se implemente medidas regulatorias como las políticas públicas que permitan atender a todos.

7 Para optimizar el acceso a medicinas de calidad a precios razonables se recomienda asegurar el abastecimiento en todo momento evitando que se agoten y frente a estas circunstancias se produzca una sobrevaloración al adquirirlos.

8 Es necesario que frente los protocolos de bioseguridad propuestos en tiempos de pandemia se incluyan en las boticas las ventas y publicidad online a través de plataformas digitales que permita la accesibilidad de los productos a los consumidores y por ende se asegure e incremente las ventas.

## **10 Agradecimiento**

Doy gracias en primer lugar a Dios Padre Todopoderosos por la vida, por haberme dado la sabiduría y fortaleza para permitirme lograr alcanzar esta meta, a mi madre por su esfuerzo y apoyo incondicional en todo este ciclo de mi carrera profesional pero sobre todo por desear y anhelar siempre lo mejor para mi vida Finalmente expresar mi profundo agradecimiento a mi mejor amiga y mi consejera por su dedicación, paciencia y orientación en todos los momentos que necesité de sus consejos en mi trabajo final.

*“Todos los triunfos nacen cuando nos atrevemos a comenzar “*

*Eugene Ware*

## **11 Referencias bibliográficas**

- American Thoracic Society (ATS). (28 de abril de 2020). ¿Qué es el Covid-19? (Formalmente "el nuevo COV-19 Coronavirus". Obtenido de <https://www.thoracic.org/patients/patient-resources/resources/spanish/covid-19.pdf>
- Avila, C. L., Espitia, N. C., Gutierrez, C. I., & Lozano, F. D. (2021). Impacto de la pandemia por Covid 19 a una empresa comercializadora de productos farmacéuticos en Colombia. (*Seminario de investigacion*). Universidad EAN, Colombia. Obtenido de <https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/10782/GutierrezIngrid2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cáceres, H. R., & Pineda, F. V. (2021). "Impacto de la pandemia Covid 19 en las pequeñas y medianas empresas farmacéuticas del Distrito de Paucarpata-Arequipa 2020". (*Tesis de pregrado*). Universidad Maria Auxiliadora, Lima, Perú. Obtenido de <file:///D:/IMPACTO%20ECONOMICO/IMPACTO+DE+LA+PANDEMIA+COVID+19+EN+LAS+PEQUE%C3%91AS+Y+MEDIANAS+EMPRESAS+FARMACEUTICAS+DEL+DISTRITO+DE+PAUCARPATA+-+AREQUIPA+2020.pdf>
- Castro, A. (19 de mayo de 2020). Precios de medicamentos para Covid-19 se incrementan en boticas hasta en doce veces. *OjoPúblico*. Obtenido de <https://ojo-publico.com/1818/precios-de-medicinas-para-covid-19-se-incrementan-hasta-en-doce-veces>
- Castro, C. J. (2021). "Emergencia sanitaria por Covid-19 y su impacto socioeconomico en las cadenas de farmacia de la ciudad de Jipijapa". (*Proyecto de Investigacion*). Universidad estatal del sur de Manabi, Jipijapa, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/2805>
- Chapi, C. T., & Fano, C. A. (2021). Impacto económico por uso de productos farmacéuticos frente a la medicina tradicional en tiempo de Covid-19 en la ciudad de Arequipa -2020. (*Tesis de pregrado*). Universidad María Auxiliadora, Arequipa. Obtenido de <http://repositorio.uma.edu.pe/bitstream/handle/UMA/448/IMPACTO%20ECON%c3%93MICO%20POR%20USO%20DE%20PRODUCTOS%20FARMAC%c3%89UTICOS%20FRENTE%20A%20LA%20MEDICINA%20TRADICIONAL%20EN%20TIEMPO%20DE%20COVID-19%20EN%20LA%20CIUDAD%20DE%20AREQUIPA-2020.pdf?sequence>

- Colegio Químico Farmacéutico del Perú .(2020). Protocolo para efectuar la atención farmacéutica en pacientes con sospecha de coronavirus “COVID-19”.Perú. Obtenido de <http://www.cqfp.pe/wp-content/uploads/2020/03/Protocolo-para-efectuar-la-atenci%C3%B3n-farmac%C3%A9utica-en-pacientes-con-sospecha-de-coronavirus-.pdf>
- Colegio de Farmacéuticos de Costa Rica. (13 de abril de 2020). Guia de actuación del profesional en farmacia frente a la pandemia causada por Covid-19. Costa Ricss. Obtenido de [https://www.fip.org/files/content/priority-areas/coronavirus/mo-resources/COSTARICA2020-04-13.\\_v2.\\_ColFar-Guia\\_actuacion\\_profesional\\_farmacia\\_frente\\_COVID-19.pdf](https://www.fip.org/files/content/priority-areas/coronavirus/mo-resources/COSTARICA2020-04-13._v2._ColFar-Guia_actuacion_profesional_farmacia_frente_COVID-19.pdf)
- Consejo asesor en seguridad y medicina laboral . (2020). Protocolo General de Bioseguridad en el marco de la pandemia COVID-19. Obtenido de [https://www.unl.edu.ar/bienestar/wp-content/uploads/sites/7/2018/10/protocolo\\_bioseguridad\\_unl\\_2020.pdf](https://www.unl.edu.ar/bienestar/wp-content/uploads/sites/7/2018/10/protocolo_bioseguridad_unl_2020.pdf)
- Economistas Consejo General . (junio de 2020). Impacto Económico de la COVID-19 sobre la empresa . *COGITI*. Obtenido de <http://faedpyme.upct.es/sites/default/files/article/128/informecompleto.pdf>
- Erazo, P. F. (2020). Farmacia y Covid-19. *Academia de Ciencias Médicas de Bilbao*, 75-76. Obtenido de <file:///E:/746-1138-1-SM.pdf>
- Fernández, S. D., & Torres, M. A. (2020). "Impacto económico del COVID-19 en las ventas de las farmacias de la ciudad de Moyobamba,2020.". (*Tesis de pregrado*). Universidad Cesar Vallejo, Moyobamba, Perú. Obtenido de [file:///D:/IMPACTO%20ECONOMICO/Fen%C3%A1ndez\\_SDJ-Torres\\_MAM-SD%20COVID%2019%20IMPACTO%20DEL](file:///D:/IMPACTO%20ECONOMICO/Fen%C3%A1ndez_SDJ-Torres_MAM-SD%20COVID%2019%20IMPACTO%20DEL)
- Fischer, D. L., & Espejo, C. J. (2011). *Mercadotecnia* (4 ed.). México D.F : Mc Graw-Hill.
- Furtado, M. (2020). Impacto del Covid-19 en la población migrante venezolana en el Perú. *Alumni UP*, 28(9), 17. Obtenido de <https://www.up.edu.pe/Documents/ALUMNI-UP-junio-2020-x-pagina.pdf>
- Gestión. (6 de marzo de 2020). *gestión.pe*. Obtenido de <https://gestion.pe/peru/coronavirus-en-peru-martin-vizcarra-confirma-primero-caso-del-covid-19-en-el-pais-nndc-noticia/>
- Gitman, L. J., & Zutter, C. (2012). Principios de la Administración financiera. México D.F: Pearson Educación.

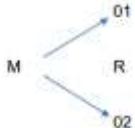
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Baptista, L. P. ((2014).). *Metodología de la investigación* (6 ed.) México D.F: McGraw-Hill.
- Kholer, P., Mues, Z. M., Martinez, G. M., & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing* (14 ed.).México D.F: Pearson.
- Kothler, P., & Armstrong, G. (2012). *Fundamentos de Marketing* (14 ed.). México Naucalpan de Juárez : Trillas.
- Lozano, C. (2020). *Análisis de la los efectos del Covid 19 en la economía mexicana*. Universidad la Salle Mexico, Mexico. doi:<http://doi.org/10.26457/recein.v14i53.2683>
- Miller, R. E., & Blair, P. E. (2009). *Input–Output Analysis*. Obtenido de [http://static.gest.unipd.it/~birolo/didattica11/Materiale\\_2012/\\_Materiale\\_2015/Miller\\_Blait-input-output\\_analysis.pdf](http://static.gest.unipd.it/~birolo/didattica11/Materiale_2012/_Materiale_2015/Miller_Blait-input-output_analysis.pdf)
- Ministerio de Economía y Finanzas {MEF}. (2020). *mef.gob.pe*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/?id=266&option=com\\_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES](https://www.mef.gob.pe/es/?id=266&option=com_content&language=es-ES&view=article&lang=es-ES)
- Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). (2020). *mef.gob.pe*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/?option=com\\_content&language=es-ES&Itemid=102665&lang=es-ES&view=article&id=6429](https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=102665&lang=es-ES&view=article&id=6429)
- Ministerio de Salud{MINSA}. (2019). *minsa.gob.pe*. Obtenido de <http://www.minsa.gob.pe/covid-19/?op=6>
- Murillo, R. P., & Palacios, R. T. (2013). “Diseño de un sistema de control interno en el area de ventas de la botica Farma Cartavio en el periodo 2013". *Tesis de pregrado*. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú. Obtenido de [https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/128/1/MURILLO\\_PABLO\\_DISENO\\_SISTEMA\\_CONTROL.pdf](https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/128/1/MURILLO_PABLO_DISENO_SISTEMA_CONTROL.pdf)
- Organizacion Mundial de la Salud {OMS}. (Diciembre de 2019). Obtenido de who.int: [https://www.who.int/es/health-topics/coronavirus#tab=tab\\_1](https://www.who.int/es/health-topics/coronavirus#tab=tab_1)
- Organizacion Panamericana de la salud, [OPS]. (Mayo de 2019). Enfermedad por el Coronavirus (COVID-19). Obtenido de <https://www.paho.org/es/enfermedad-por-coronavirus-covid-19>
- Ortiz, B. S. (2020). Comportamiento del consumidor de productos farmacèuticos en el Distrito de Trujillo durante la emergencia sanitaria Covid-19,2020. (*Tesis de pregrado*). Universidad privada de la Selva Peruana, Iquitos, Perú.

- Pulido, S. (03 de 12 de 2020). ¿Cuál es la diferencia entre brote, epidemia y pandemia? Obtenido de <https://gacetamedica.com/investigacion/cual-es-la-diferencia-entre-brote-epidemia-y-pandemia/>
- Rabanal, P. J., & Tantaleán, V. D. (2021). "Influencia del marketing farmacéutico en el consumo de medicamentos OTC en usuarios de farmacias y boticas del barrio San Sebastian, Cajamarca 2020". (*Tesis de pregrado*). Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca, Perú. Obtenido de <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/49>
- Riesgo, M. (2 de marzo de 2020). ¿Cómo puede impactar el coronavirus en la industria farmacéutica? *Industria*. Obtenido de <https://elglobal.es/industria/como-puede-impactar-el-coronavirus-en-la-industria-farmaceutica/>
- Silva, P. J. (2020). *adifan.org.pe*. Obtenido de <https://www.adifan.org.pe/noticias/page/10/>
- Tenorio, M. J., Lazo, P. M., Hidalgo, A. M., Málaga, G., & Cárdenas, M. K. (2020). Precios de medicamentos esenciales para el manejo y tratamiento de la COVID-19 en establecimientos farmacéuticos peruanos públicos y privados. *Acta Médica Peruan*, 37(3), 267-277. Obtenido de [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1728-59172020000300267](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1728-59172020000300267)
- Valdes, M. F., Saavedra, G. M., & Gutiérrez, N. A. (2021). Los comunicados de la Organización Mundial de la Salud relativos a las pandemias y su impacto en farmacéuticas que integran el índice Standard & Poor's 500. *Estudios Gerenciales*, 37 (158), 3-16. doi:[https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/4162](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/4162)
- Westreicher, G. (13 de julio de 2019). Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/funcion-de-demanda.html>
- Yancul, P. R., & Cachay, D. (2021). "El Covid-19 y su efecto en las exportaciones tradicionales del Perú". (*Tesis de pregrado*). Universidad privada Antonio Guillermo Urrelo, Cajamarca, Perú. Obtenido de <file:///D:/Tesis%20Covid19%20y%20Exp%20Tradicionales%20..pdf>
- Zeballos, Z. E. (2014). *Contabilidad General: Teoría y Práctica* “. Obtenido de <https://www.goodreads.com/book/show/40090021-contabilidad-general-teor-a-y-pr-ctica>

## **12 Anexos y apéndice.**

# **Anexos**

## ANEXO 1 : MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OBJETO DE ESTUDIO	METODOLOGIA
Impacto económico del covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca - 2020.	¿Coal es el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca- 2020?	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>1. Analizar el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>1. Determinar el impacto del Covid-19 en la demanda de productos de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.</p> <p>2. Detallar si el impacto del Covid-19 afectó el precio de los productos de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.</p> <p>3 Interpretar los efectos del Covid-19 en el resultado económico de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.</p>	“El Covid-19 tiene un impacto económico positivo en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020.”	<p>Covid-19</p> <p>Impacto económico, ventas</p>	<p><b>Tipo:</b> Basica,descriptiva .</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental de corte transversal</p>  <p><b>Dónde:</b> M = boticas del barrio 9 de octubre. 01 = covid-19 R = Significa relación de las variables 02 = Impacto económico, ventas.</p> <p><b>Población- muestral:</b> 10 boticas que conforman el barrio 9 de octubre de la ciudad de la Cajamarca</p> <p><b>Técnica:</b> La encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario</p>

## ANEXO 2: MATRIZ DE LA OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<b>(VI) Covid-19</b>	“Los coronavirus son una extensa familia de virus que pueden causar diversas afecciones, desde el resfriado común hasta enfermedades más graves” según la <b>(Organización mundial de la Salud {OMS}, 2019).</b>	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, a través de sus dimensiones estado de emergencia y propagación de la enfermedad	<b>Estado de emergencia</b>	Aislamiento social obligatorio	1.¿La botica o farmacia ha seguido laborando durante el estado de emergencia? 2.¿La botica o farmacia ha cumplido con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno?
				Toque de queda	3 ¿El toque de queda afecto a su establecimiento?
				Medidas de bioseguridad	4- ¿En su establecimiento se aplican las medidas de bioseguridad?
			<b>Propagación de la enfermedad</b>	Distanciamiento social	5. ¿Los consumidores cumplen el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos? 6. ¿El personal que labora en su botica respeta el distanciamiento social?
				Aforo de personas	7 ¿Estableció un aforo máximo de personas en su local?
<b>(VD) Impacto económico,</b>	Alude al efecto que una medida, una acción o un anuncio generan en la	Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el	<b>Laboral</b>	Estabilidad Laboral	8. ¿En la botica o farmacia hubo estabilidad laboral?
				Despido	9. ¿La pandemia provocó el despido de personal?

<b>ventas</b>	<p>economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo. <b>Pérez, J. y Gardey, A. (2018)</b></p> <p><b>Fischer, L. y Espejo, J. (2011)</b> conceptualiza a la venta como "toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio"</p>	<p>impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, a través de su dimensión laboral.</p> <p>Mediante el empleo de la escala valorativa de 20 Ítems se determinará el impacto económico del Covid-19 en las ventas de las boticas barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, a través de sus dimensiones producto, precio y margen económico.</p>	<b>Producto</b>	Demanda de productos	10. ¿En su establecimiento los medicamentos o productos por covid-19 son los que tienen mayor demanda? 11. ¿Cree usted, que obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia por el Covid-19?
				Stock de productos	12. ¿Durante la emergencia contó con stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios? 13. ¿Verifica el stock de sus productos de alto consumo (Ejemplo los medicamentos, mascarillas, alcohol, jabón líquido, etc.)?
			<b>Precio</b>	Precios competitivos	14. ¿Los precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro?
				Marca	15.¿La marca de medicamentos influye en su comercialización para el tratamiento del Covid-19?
				Costo	16.¿El costo de sus medicamentos se incrementaron por el Covid-19?
				Margen de ventas	17. ¿Cree usted, que durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencias en sus ingresos? 18.¿Se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19?
			19 ¿Considera que al implementar los protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio?		
			20.¿Durante el Covid-19 las ventas de los medicamentos tuvieron un impacto económico favorable?		
			<b>Margen económico</b>		

### ANEXO 3: CUESTIONARIO

Estimada Sr. (Sra.), soy egresada de la facultad de ciencias económicas y ciencias administrativas de la universidad San Pedro y estoy realizando una investigación con el propósito de recabar información sobre el impacto económico del Covid,19 en las ventas de las boticas del barrio 9 de octubre, Cajamarca-2020, el presente cuestionario, es de carácter reservado y podrá responder con total confianza y seguridad, por lo que se le pide a Ud. elegir y marcar con un aspa (X) la alternativa que considere pertinente. Su aporte será de suma importancia para este trabajo de investigación. Gracias por su participación.

Parte I : Datos generales

Ruc : \_\_\_\_\_  
 Botica o farmacia: \_\_\_\_\_  
 Nombre : \_\_\_\_\_  
 Cargo : \_\_\_\_\_  
 Dirección : \_\_\_\_\_

Parte II: Escala de valores

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

Dimensión del conocimiento	Escala de valores				
	1	2	3	4	5
<b>Estado de emergencia</b>					
1. ¿La botica o farmacia ha seguido laborando durante el estado de emergencia?					
2. ¿La botica o farmacia ha cumplido con el aislamiento social en el periodo 2020 dictado por el gobierno?					
3. ¿El toque de queda afectó a su establecimiento?					
<b>Propagación de la enfermedad</b>					
4. ¿En su establecimiento se aplican las medidas de bioseguridad?					
5. ¿Los consumidores cumplen el distanciamiento social en el momento de adquirir sus productos?					
6. ¿El personal que labora en su botica respeta el distanciamiento social?					
7. ¿Estableció un aforo máximo de personas en su local?					

<b>Laboral</b>					
8. ¿En la botica o farmacia hubo estabilidad laboral?					
9. ¿La pandemia provocó el despido de personal?					
<b>Producto</b>					
10. ¿En su establecimiento los medicamentos o productos por covid-19 son los que tienen mayor demanda?					
11. ¿Cree usted, que obtuvo una sobredemanda de productos durante el estado de emergencia por el Covid 19?					
12. ¿Durante la emergencia contó con el stock necesario de medicamentos y productos para abastecer a todos sus usuarios?					
13. ¿Verifica el stock de sus productos de alto consumo (Ejemplo los medicamentos, mascarillas, alcohol, jabón líquido, etc.)?					
<b>Precio</b>					
14. ¿Los precios de sus productos son competitivos con las boticas de su rubro?					
15.¿La marca de medicamentos influye en su comercialización para el tratamiento del Covid-19?					
16.¿El costo de sus medicamentos se incrementaron por el Covid-19?					
<b>Margen económico</b>					
17. ¿Cree usted, que durante el estado de emergencia su botica o farmacia presentó deficiencias en sus ingresos?					
18. ¿Se incrementó el margen de sus ventas por el Covid-19?					
19. ¿Considera que al implementar los protocolos de bioseguridad afectaron económicamente a su negocio?					
20.¿Durante el Covid-19 las ventas de los medicamentos tuvieron un impacto económico favorable?					

#### ANEXO 4: POBLACIÓN –ENCUESTADA

<b>N<sup>a</sup></b>	<b>BOTICA O FARMACIA</b>	<b>RUC</b>	<b>DIRECCIÓN</b>
1	BOTICA BIO INCAS	10421904907	AV. INDEPENDENCIA N <sup>a</sup> 112
2	FARMACIA SAN SEBASTIÁN	10438989833	AV. INDEPENDENCIA N <sup>a</sup> 174
3	BOTICAS VIDA	10420098583	AV. INDEPENDENCIA N <sup>a</sup> 324
4	FARMACIA SERVIFARMA	10713880073	PJE LA LIBERTAD N <sup>a</sup> 260
5	BOTICA TUFARMA	10804389305	JR. SILVA SANTISTEBAN N <sup>a</sup> 212
6	BOTICA NURSES	20606476117	JR. HUÁNUCO N <sup>a</sup> 2440
7	BOTICA FUENTE DE VIDA	10434137221	JR.28 DE JULIO N <sup>a</sup> 129
8	FARMACIA VIDA	10411733420	AV. INDEPENDENCIA 525
9	BOTICA FARMATORRES	10439172407	AV. INDEPENDENCIA N <sup>a</sup> 504
10	BOTICA T Y E	10463323521	AV. INDEPENDENCIA N <sup>a</sup> 793

*Fuente:* Elaboración propia