

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas



"Análisis Tributario
del Sector Farmacéutico y su efecto en los
Flujos de Efectivo por Clase de Contribuyente"

TESIS DE GRADO

Previo a la Obtención de los Títulos:
Economista con Mención en Gestión Empresarial
Especialización:

Finanzas y Sector Público

E

**Ingeniero Comercial con Mención en Gestión
Empresarial**

Especialización: Finanzas

Presentada por:

María del Pilar Vélez Avilés

Angela María Macías Loor

César Euclides Carriel Veas

Guayaquil - Ecuador

2007

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas



**“ANÁLISIS TRIBUTARIO
DEL SECTOR FARMACÉUTICO Y SU EFECTO EN LOS
FLUJOS DE EFECTIVO POR CLASE DE CONTRIBUYENTE”**

TESIS DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DE LOS TÍTULOS:

ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL

ESPECIALIZACIÓN:

FINANZAS Y SECTOR PÚBLICO

E

***INGENIERO COMERCIAL CON MENCIÓN EN GESTIÓN
EMPRESARIAL***

ESPECIALIZACIÓN:

FINANZAS

PRESENTADA POR:

*María del Pilar Vélez Avilés
Ángela María Macías Loor
César Euclides Carriel Veas*



Guayaquil – Ecuador
2007

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis queridos
Padres por su constante atención
y apoyo incondicional durante
todo este tiempo.

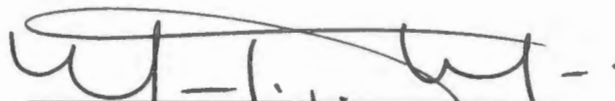
AGRADECIMIENTOS

Mi especial agradecimiento a Dios por ser la principal guía y fortaleza que he necesitado para culminar mis metas con éxito.


A mis padres y hermano, por la paciencia y confianza que han depositado en mí para la culminación de mi carrera.

Mi agradecimiento profundo a Dios, por su apoyo divino en Todo momento, a mis amados Padres y muy en especial a mi Hermana Alida por su incondicional apoyo y comprensión en cada uno de mis pasos.

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN


Ing. Oscar Mendoza Macias, Decano
PRESIDENTE


Econ. Fabián Soriano Hidrovo
DIRECTOR DE TESIS

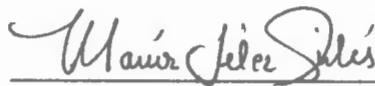

Econ. Pedro Gando Cañarte
VOCAL


Econ. Leonardo Estrada Aguilar
VOCAL



DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”



María del Pilar Vélez Avilés



César Euclides Carriel Veas



Ángela María Macias

21
22
23
24
25
26

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO.....	II
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	III
DECLARACIÓN EXPRESA.....	IV
INDICE.....	V

INTRODUCCIÓN.....	9
-------------------	---

CAPÍTULO I

Marco conceptual del sector farmacéutico.....	13
1.1 Clientes.....	14
1.2 Productos.....	15

CAPÍTULO 2

Marco legal en el sector farmacéutico.....	20
2.1 Normativa en el sistema de patentes.....	22
2.2 Aplicación del impuesto al valor agregado.....	23
2.3 Aplicación del impuesto a los consumos especiales.....	25
2.4 Retenciones en la fuente.....	29
2.5 De la determinación y liquidación.....	29
2.6 De los deberes formales y auditoria externa.....	31



2.7 Materia probatoria.....	33
2.8 De la ley de comercio electrónico.....	35
2.9 Comprobantes de ventas.....	37
2.10 Información básica sobre importación de bienes.....	38
2.11 Ley orgánica de aduanas	39

CAPÍTULO 3

Estructura de mercado.....	40
3.1 Dinámica socioeconómica del mercado.....	40
3.2 Sensibilidad del mercado.....	48
3.3 Mercado institucional de medicamentos.....	49
3.4 Análisis de precios.....	51
3.4.1 Medicamentos.....	51
3.4.2 Productos complementarios.....	54
3.5 Estadísticas de ingresos por ventas.....	55
3.6 Distribuidores farmacéuticos.....	59
3.6.1 Proceso de distribución.....	61

CAPÍTULO 4

Análisis tributario y financiero.....	66
4.1 Implicaciones tributarias.....	66
4.1.1 Facturación.....	68
4.1.1.1 Comprobantes de ventas.....	68
4.1.1.2 Clausuras e incautaciones.....	71
4.1.1.3 Declaración de impuestos.....	72
4.1.2 Impuestos aplicables al sector.....	74

4.1.2.1 Iva.....	74
4.1.2.2 Impuesto a la renta.....	80
4.1.2.3 Impuestos a consumos especiales.....	83
4.1.3 Obligaciones de los contribuyentes.....	84
4.1.3.1 Sociedades.....	85
4.1.3.2 Contribuyentes especiales.....	86
4.2 Presupuesto y análisis de estados financieros.....	91
4.2.1 Aspecto situacional del sector.....	91
4.2.2 Análisis de los estados financieros.....	97
4.2.2.1 Niveles de inversión y financiamiento.....	98
4.2.2.2 Balance general.....	101
4.2.3 Análisis de las cuentas de balance.....	105
4.2.4 Egresos e ingresos por compras y ventas.....	109
4.2.4.1 Ingresos por venta.....	110
4.2.4.2 Ingreso por franquicias.....	111
4.4.4.3 Ingresos por incentivos.....	111
4.2.5 Análisis tributario.....	119
4.2.5.1 Cuentas del flujo de efectivo.....	119
4.2.5.2 Egresos.....	119
4.2.6 Estados de resultados.....	128
4.2.6.1 Impacto de obligaciones tributarias en el flujo de efectivo.....	130
4.2.6.2 Análisis de flujo.....	130
4.2.6.3 Cálculo de valor presente y análisis	

Tributario.....	132
4.7 Índices financiero.....	139
4.8 Conciliación tributaria.....	144
4.9 Explicación de cuentas del estado financiero.....	147
CAPÍTULO 5	
Auditoria de gestión.....	149
5.1 Riesgos e indicadores de gestión para el análisis del sector.....	149
CONCLUSIONES.....	167
RECOMENDACIONES.....	168
BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS	

INTRODUCCION

Debido a que los medicamentos son un bien público con un alto valor social, indispensable en la prestación de servicios para la salud, el sector se encuentra ligado de manera directa al tema social, cuya responsabilidad en la evaluación de los criterios le corresponde al Estado; a través de Sistemas Regulatorios nacionales y de sus autoridades reguladoras. El objetivo principal de la política farmacéutica de los países de América Latina, entre ellos el Ecuador es garantizar el acceso a medicamentos esenciales, eficaces, seguros, de buena calidad y que el uso de estos sea de forma racional.

Uno de los retos más importantes que enfrenta la Industria Farmacéutica, es la presión para controlar y reducir los costos operativos. La creciente competencia de los medicamentos genéricos, la inminente caducidad de las patentes que conlleva a una reducción importante en los ingresos, los canales más reducidos y el surgimiento de China como opción de producción de bajo costo, contribuyen constantemente al desequilibrio en los ingresos de la industria.

Por lo que es importante considerar el medio en el que se desenvuelve el sector, sus problemas, y el tipo de regulaciones a las que el sector se encuentra mayormente regulado. El sector Distribuidoras farmacéuticas es solo parte de una cadena de comercialización de los productos

farmacéuticos, pues son los Laboratorios quienes elaboran el producto además de comercializarlo.

Con el fin de obtener mayor participación en el mercado, y no quedar rezagados, las pequeñas, medianas y grandes farmacias en conjunto con los distribuidores farmacéuticos han enfrentado un gran cambio, que consiste en aplicar finalmente de sus negocios una integración vertical. Lo demuestran las estrategias de negocios que están realizando principalmente las farmacéuticas más grandes del país. Por ejemplo, las llamadas “Cadenas de Farmacias”, que consiste en realizar un convenio de negocio y captar a las pequeñas farmacias de barrio ofreciendo capacitación, software, publicidad, etc.

La transformación en el sector continúa ya que al existir únicamente cadenas de farmacias, éstas tendrán la capacidad, por el volumen de medicinas que tendrán en inventario, de poder realizar negociaciones de compras directamente con los laboratorios. Finalmente el nombre de las Compañías que tienen como actividad principal la distribución de las medicinas desaparecería paulatinamente.

Entre las soluciones para los problemas que se plantea dentro del sector, existe la necesidad de afrontar los retos que exige el cumplimiento de un marco regulatorio global, optimizar las cadenas de abastecimiento, atenuar el contrabando de medicamentos en el mercado interno.

En el Ecuador, muchos de los medicamentos patentados que son esenciales para la salud, no están al alcance de los segmentos más pobres de la población. La falta de financiamiento en el sector conlleva a un acceso inequitativo y sistema de suministros ineficientes, lo que limita el abastecimiento y la disponibilidad del producto. Por otro lado el uso irracional de los medicamentos y los métodos en los que se basa el sector para la determinación de los precios conllevan a problemas en los que se deja en duda el acceso garantizado del producto y la seguridad institucional del mismo.

Todos estos cambios tienen una gran incidencia en el sector, las Distribuidoras Farmacéuticas son parte de una gran cadena de elaboración, comercialización y distribución del producto. Por lo que las leyes, reglamentos y decisiones que se consideran para la elaboración del producto en los Laboratorios son de bastante importancia e influencia para la Distribuidora y por ende para la comercialización y distribución de los productos farmacéuticos.

En cuanto a la recaudación tributaria, cabe recalcar que el sector farmacéutico en el Ecuador tiene una gran importancia y participación en el fisco. Muchos de las Distribuidoras y laboratorios farmacéuticos se encuentran en la lista de los 500 mayores contribuyentes a nivel nacional. Por lo que cabe recalcar es importante exista una regulación por parte de la Administración Tributaria.

Para el caso ecuatoriano es importante que la aplicación de nuevas tendencias y políticas de regulación por parte de la Administración Tributaria, deban propender a la eficiencia en la recaudación tributaria y a facilitar el acceso en la información. Finalmente es necesario para la Administración Tributaria exista un estudio de cada sector económico.



CAPITULO 1

MARCO CONCEPTUAL DEL SECTOR INDUSTRIA FARMACEUTICA

En este capítulo presentamos un marco conceptual del sector Farmacéutico con el fin de tener una visión mas clara de los conceptos importantes que lo describen; como cual es la clasificación de los productos farmacéuticos, sus proveedores y como se maneja el mercado.

1.1 OFERENTES

Los productos farmacéuticos poseen 3 tipos diferentes de oferentes:

Laboratorios.- Son los únicos productores o elaboradores autorizados de los productos farmacéuticos.

Distribuidores.- Son los comercializadores del producto, son los encargados de comprar el producto al Laboratorio, para a su vez distribuirlo a las cadenas farmacéuticas o pequeñas farmacias.

Farmacias.- Tienen como objetivo la venta del producto al consumidor final, es decir son los vendedores directos de los fármacos.

Podemos darnos cuenta, que si no consideramos al consumidor final; en el mercado farmacéutico existen 2 proveedores diferentes: Laboratorios y Distribuidores; y a su vez dos clientes: los mismos Distribuidores y las Farmacias.

1.1 CLIENTES

Son clasificados por sus compras dependiendo de las siguientes características:

Considerando la demanda de los productos, los Laboratorios y los Distribuidores Farmacéuticos clasifican a sus clientes en 3 tipos:

Distribuidores.- Para los Laboratorios este grupo representan sus principales compradores, pues requieren en sus compras de cantidades considerables. Para las Distribuidoras Farmacéuticas de gran tamaño, este grupo lo representan las pequeñas y medianas distribuidoras.

Mayoristas.- Compran grandes cantidades de los productos farmacéuticos, pero en menor cantidad que los Distribuidores. Generalmente se consideran dentro de este grupo las cadenas farmacéuticas, o grupo de farmacias. La diferencia entre las 2 radica, en que las cadenas están formadas por farmacias del mismo nombre, mientras que los grupos son farmacias que mantienen diferentes nombres, pero que al igual que las cadenas pertenecen a un mismo propietario o sociedad.

Minoristas o Detallistas.- Son consideradas todas las farmacias que laboran individualmente por lo que sus compras son en menores cantidades que los otros grupos mencionados.

1.2 PRODUCTO

En el Ecuador pueden adquirirse productos con prescripción y productos sin receta médica (OTC), éstos últimos pueden ser comercializados en centros comerciales o farmacias. En el caso de los productos OTC (sin receta médica) el margen de ventas fuera de las farmacias es mucho mayor, pues existe una creciente tendencia a la venta de medicamentos sin prescripción médica (automedicación).

Clasificación de los productos:

Los productos farmacéuticos se encuentran clasificados de acuerdo a las siguientes características:

1.- Por su rotación

Considerando la rotación de cada producto, los Laboratorios y Distribuidores los clasifican en 2 grupos:

a) Grupo Consumo o complementarios.- Representa a los productos que no requieren necesariamente de una receta médica para ser vendidos, son

los llamados productos over the counter ó productos OTC, que significa productos sobre el mostrador, porque se los considera de venta libre.

De este grupo pueden considerarse 5 sub - divisiones adicionales en las cuales se encuentran aquellos productos que para nuestro estudio hemos considerado complementarios, estos son:

Remedios Consumo.- Pueden ser de la línea hospitalaria que incluyen: curitas, gasas, sueros, jeringuillas, entre otros, y de la línea no hospitalaria: aspirinas, comprimidos para el malestar, sal de andrews, analgésicos para la gripe etc.

Pañales y protectores.- Se consideran pañales y protectores para bebé y protectores sanitarios para adultos.

Leches.- Tarros o cajas de leche, cereales, vitaminas o minerales para lactantes, adolescentes o adultos.

Cosméticos.- Representa a todos los cosméticos.

Otros productos.- Se consideran en este grupo diferentes productos de uso diario y común, entre ellos productos de aseo personal o productos para la piel y para el cabello, también pueden considerar ciertos productos de limpieza; entre otros que se expenden en las farmacias.

b) Grupo Farma.- Representa a los medicamentos que se usan únicamente bajo prescripción médica, por ser de uso delicado. Los laboratorios no tienen autorización para realizar alguna publicidad sobre estos productos que no sea la visita médica.

2.- Por su calidad

El laboratorio asigna a sus productos diferentes nombres comerciales, que deben ser diferentes al de la sustancia activa.

El mercado ecuatoriano se puede clasificar por la calidad de los medicamentos: medicamentos de marca, medicamentos genéricos con marca y medicamentos genéricos sin marca.

Medicamento de marca o innovador.- Es aquel que contiene un principio activo nuevo, en el que se ha realizado un proceso de investigación y desarrollo completo, desde su síntesis química hasta su utilización clínica.

Poseen mejores métodos de purificación y están elaborados de ciertas sustancias adicionales de tal manera que el organismo pueda absorberlos, para lo cual se requiere de avanzados controles de calidad, generándoles por lo tanto mayores costos de producción, los cuales se cargan de manera directa al producto.

El laboratorio que lo produce, dueño de la patente y propietario de los derechos, lo comercializa bajo una marca registrada. Este derecho del propietario tiene una vigencia de 20 años de acuerdo a la normativa legal, éste período sirve de recuperación para el laboratorio, pues ha invertido en investigación y desarrollo.

Estos medicamentos pueden clasificarse en: aquellos con patente vigente en Ecuador y los no patentados en el país.

Medicamento genérico.- Son considerados los productos originales de más bajos costos en el mercado, por lo que sus elaboradores acostumbran a ganar utilidades netas de aproximadamente el 60%. Tiene las mismas características que el medicamento de marca cuya patente ha caducado; sin embargo no poseen las sustancias adicionales que les permitan lograr una calidad óptima; debido a lo cual es comercializado sin marca pero con el nombre genérico. El medicamento genérico debe mostrar bioequivalencia con el medicamento original que le sirve de referencia, pues ambos deben poseer la misma eficacia terapéutica.

Los medicamentos denominados **genéricos netos o de segundas marcas**, son los mismos productos que el medicamento innovador con o sin patente, comercializados por otras compañías farmacéuticas, con autorización expresa del laboratorio investigador.



Cuando se denomina **genérico con marca**, se hace referencia a los medicamentos que pretenden ser iguales al producto original y que no tienen patente por haber hecho desarrollar el producto. Se podría decir poseen una calidad intermedia entre el remedio genérico neto y el de marca.

CAPITULO 2

MARCO LEGAL EN EL SECTOR FARMACEUTICO

La Industria Farmacéutica se encuentra bastante regulada dentro de nuestro país, por el Ministerio de Salud Pública y el Consejo Nacional de Salud.

El Consejo Nacional de Salud tiene como finalidad esencial y privativa la coordinación y el apoyo a las instituciones del sector de la salud. Con miras a la conformación del Sistema Nacional de Salud. Esta integrado por las entidades más representativas de la salud, presidido para el Ministerio de Salud Pública.

El sector se encuentra regulado mediante la Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano, (La Ley No. 2000-12 Promulgada en el Registro Oficial No. 59 de 17 de abril del 2000. Denominada Ley de Producción, Importación, Comercialización y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano), El Código de la Salud y la Constitución Política del Ecuador.

de La ley No.60 de la Constitución Política del Ecuador, promulgada en el Registro Oficial No. 264 de 26 de febrero de 1998. Reforma al artículo 235,

indica que “el Ministerio de Salud Pública realizará el control de los precios de las medicinas y el expendio de las mismas, imponiendo sanciones de multas y del retiro del permiso de funcionamiento a los laboratorios farmacéuticos y prohibiendo la comercialización de sus productos, en caso de reincidencia”

Sobre la venta de medicamentos genéricos por parte de los establecimientos farmacéuticos, el artículo 4 de la Constitución Política del Ecuador indica que *“El Ministerio de Salud Pública controlará y sancionará con la suspensión del permiso de funcionamiento a los establecimientos farmacéuticos que expenden medicamentos con recetas en las que no consten el nombre genérico de estos”*.

“Todas las medicinas y medicamentos de uso humano que se expendan y/o comercialicen en el territorio ecuatoriano deberán contener claramente indicando en su etiqueta, tanto el nombre comercial como el del genérico, en un tamaño razonable, claramente visible, que permitan la individualización y debido escogitamiento por parte del usuario”.- *“El incumplimiento de esta disposición será sancionado conforme a la ley”*.

El Ministerio de Salud Pública, desde mucho tiempo atrás, ha venido desarrollando una campaña para la prescripción y uso de los medicamentos genéricos, y aunque la reforma anotada anteriormente, trae consigo

sanciones, para el médico, que prescribe y la farmacia, que lo expide, no se ha conseguido que sea cumplida.

Sobre las boticas populares La Constitución Política del Ecuador, en el artículo 160 de se indica lo siguiente: "Son Boticas Populares los establecimientos dependientes o auspiciados por el Ministerio de Salud Pública, que expenden insumos médicos de primera necesidad y medicamentos, preferentemente genéricos de calidad comprobada y a bajo costo".

2.1 NORMATIVA EN EL SISTEMA DE PATENTES EN EL ECUADOR

Una patente otorga a su titular el derecho exclusivo de explotación, a cambio de que introduzca la invención patentada en la industria o en el comercio nacional, para que la población se beneficie de esta invención.

Las siguientes normativas regulan el Sistema de patentes en el Ecuador:

- Constitución Política de la República del Ecuador, que en su artículo 30 estipula: "Se reconocerá y garantizará la propiedad intelectual, en los términos previstos en ésta Ley y de conformidad con los convenios y tratados vigentes.
- Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)

- Comunidad Andina – Decisión 486
- Ley de la Propiedad Intelectual.
- El Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial.
- Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio del 16 de agosto de 1995.
- Tratado de cooperación en materia de patentes (PTC), modificado en febrero de 1984.
- La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
- La Organización Mundial del Comercio (OMC)

La recopilación histórica de la normativa ecuatoriana en cuanto a patentes, permite recalcar que:

- En 1976, se expide la Ley de Patentes, tomando como referencia niveles internacionales.
- En 1998, se promulga la Ley de propiedad intelectual, por lo cual se deroga la Ley de Patentes.
- En el año 2000, la Decisión 344 de la Comunidad Andina es sustituida por la Decisión 486, en la que se reduce el nivel de protección por lo que se revocaron varios

2.2 APLICACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

En materia del Impuesto al Valor Agregado (IVA), en la Codificación a la Ley de Régimen Tributario Interno, se debe considerar lo que incluye el

artículo 55 de esta misma ley, en cuanto a las transferencias e importaciones con tarifa 0% IVA, indica lo siguiente:

“Tendrán tarifa cero las transferencias e importaciones de los siguientes bienes: Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas que publicará anualmente, el Ministerio de Salud Pública, así como la materia prima e insumos importados o adquiridos en el mercado interno para producirlas. En el caso de que por cualquier motivo no se realice las publicaciones antes establecidas, regirán las listas anteriores; Los envases y etiquetas importados o adquiridos en el mercado local que son utilizados exclusivamente en y la fabricación de medicamentos de uso humano o veterinario”.

En cuanto a los servicios de fabricación de medicamentos, el artículo 156 de la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), dentro de las transferencias e importaciones con tarifa 0% IVA incluye a: *“los servicios de salud prestados por los establecimientos o centros de salud legalmente autorizados para prestar tales servicios, así como los prestados por profesionales de la salud inscritos en el correspondiente colegio profesional. Comprende también los servicios prestados por las empresas de salud y medicina prepagada regidas por la ley de la materia publicada en el Registro Oficial No. 12 del 26 de agosto de 1998; así como, los servicios de fabricación de medicamentos y drogas de uso humano y veterinario, prestados por compañías legalmente autorizadas para proporcionar los mismos”*

En cuanto a la declaración de impuestos para el sector, por ser bienes y servicios gravados con tarifa 0%, presentarán declaraciones semestrales; sin embargo, si tales sujetos pasivos deben actuar también como agentes de retención del IVA, obligatoriamente sus declaraciones serán mensuales.

2.3 APLICACIÓN DEL IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)

En materia del Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), en la Codificación a la Ley de Régimen Tributario Interno, se debe considerar lo que incluye el 77 de esta misma ley, en cuanto a las extensiones a este impuesto, indica lo siguiente:

“Estarán exentos del impuesto a los consumos especiales el alcohol que se destine a la producción farmacéutica y el alcohol y aguardiente que se destinen a la producción de bebidas alcohólicas”

También la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) en el artículo 165, incluye lo siguiente:

“Están exentos del ICE, el alcohol que se destine a la producción farmacéutica, así como el alcohol y el aguardiente sin rectificar que se destinen a la producción de bebidas alcohólicas”

Igualmente están exentos del ICE, los bienes y servicios exportados.

Las importaciones de mostos, jarabes, esencias o concentrados o de cualquier otra materia prima destinada a la fabricación de productos gravados con el ICE, no causan este impuesto a nivel ex- aduana, puesto que el tributo se causa con ocasión de la transferencia del producto terminado por parte del productor.

La Corporación Aduanera Ecuatoriana reportará al Servicio de Rentas Internas, trimestralmente hasta el 20 del mes siguiente de cada trimestre, los valores y cantidades de las importaciones de bienes gravados con el ICE así como de las materias primas a las que se refiere el inciso anterior que cada empresa haya realizado en el período inmediato anterior especificando el número del RUC del importador.

La Resolución 00107 emitida el 5 de febrero del 2001, en la cual se establece la exoneración del ICE en la adquisición de alcohol, para las empresas Farmacéuticas, previo el cumplimiento de ciertos requisitos, resuelve:

e.

Art. 1.- Los laboratorios que deseen adquirir alcohol exento del ICE para la elaboración de productos farmacéuticos, deberán obtener un certificado anual de exoneración, previo el cumplimiento de los siguientes requisitos:

a) Llenar y entregar la solicitud dirigida al Director Regional o Provincial del Servicio de Rentas Internas, según formato disponible en las oficinas del SRI en el ámbito nacional o en su página web: www.sri.gov.ec

b) Adjuntar el Plan de Producción, según formato disponible en el SRI o en su página Web: www.sri.gov.ec

c) Estar registrado en la base de exenciones de medicamentos del SRI.

Art. 2.- El certificado anual de exoneración tendrá validez hasta el 31 de diciembre de cada año. Quienes deseen renovarlo lo harán obligatoriamente durante el mes de diciembre del año anterior. La obtención del nuevo permiso estará sujeta al cumplimiento de los siguientes requisitos:

a) Cumplir con los requisitos señalados en los literales a), b) y c) del artículo anterior.

b) Hallarse al día en la entrega de información trimestral en el formato y términos que se indican en el Art. 3 de esta Resolución. Este requisito será exigido a partir del año 2002.

c) Hallarse al día en la presentación de sus declaraciones del Impuesto a la Renta e Impuesto al Valor Agregado.

Art. 3.- En forma trimestral, los laboratorios beneficiados con la exoneración en la compra de alcohol, entregarán en el Servicio de Rentas Internas, en medio magnético y en el formato disponible en la página Web: www.sri.gov.ec, la siguiente información:

Producción por tipo de producto y ventas en unidades y valores monetarios, proveedor y volumen de alcohol utilizado y saldo disponible. Los informes se presentarán dentro de los primeros veinte días de cada trimestre.

Art. 4.- Se prohíbe expresamente la venta de alcohol exento del ICE a aquellos laboratorios farmacéuticos que no cuenten con el certificado anual señalado en esta Resolución.

Art. 5.- Los laboratorios farmacéuticos que no soliciten la renovación del certificado de exoneración durante el período señalado en el Art. 2 de esta Resolución, incurrirán en una falta reglamentaria, la misma que será sancionada con multa equivalente a cincuenta dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 50,00) Esta sanción no se aplicará a aquellos laboratorios farmacéuticos que inicien actividades.

Los certificados para la compra de alcohol exonerado del ICE correspondientes al año 2001, que hubiesen sido otorgados con anterioridad a la vigencia de esta Resolución, tendrán validez hasta el 31 de diciembre de



este año; sin embargo, sus beneficiarios deberán cumplir con la obligación detallada en el Art. 3 de esta Resolución.

2.4 RETENCIONES EN LA FUENTE

Según el artículo 86 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, establece que en los pagos por transferencias de bienes o servicios gravados con tributos tales como el IVA o el ICE, la retención debe hacerse exclusivamente sobre el valor del bien o servicio, sin considerar tales tributos, siempre que se encuentren discriminados o separados en la respectiva factura.

2.5 DE LA DETERMINACIÓN Y LIQUIDACIÓN

De conformidad con el Art. 68 del Código Tributario, la determinación de la obligación tributaria, es el acto o conjunto de actos reglados, realizados por la Administración activa, tendiente a establecer, en cada caso particular, la existencia del hecho generador, el sujeto obligado, la base imponible y la cuantía del tributo. El ejercicio de esta facultad comprende: la verificación, complementación o enmienda de las declaraciones de los contribuyentes o responsables; la composición del tributo correspondiente, cuando se advierta la existencia de hechos imposables, y la adopción de las medidas legales que se estime convenientes para esa determinación.

Existen tres sistemas de determinación: 1) Por declaración del sujeto pasivo; 2) por actuación de la administración; o, 3) de modo mixto. Estos sistemas se explican desde los artículos 89 al 93 del Capítulo II, del Título II del Libro I del Código Tributario.

El Art. 24 de la Ley de Régimen Tributario Interno establece que la determinación directa se hará en base a la contabilidad del sujeto pasivo, así como sobre la base de los documentos, datos, informes que se obtengan de los responsables o de los terceros, siempre que con tales fuentes de información sea posible llegar a conclusiones más o menos exactas de la renta percibida por el sujeto pasivo.

Que el Art. 199 del reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, establece que el Servicio de Rentas Internas notificará a los contribuyentes sobre las diferencias de pagos que se hayan detectado en las declaraciones del propio contribuyente, por la que se detecte que existen diferencias por concepto de impuestos, multas o intereses a favor del Fisco y los conminará para que presenten las respectivas declaraciones sustitutivas y cancelen las diferencias en un plazo no mayor a quince días contados a partir de la fecha de la notificación. Si dentro del plazo señalado el contribuyente no cumpliera con lo establecido, se procederá a emitir la correspondiente "Liquidación de pago por diferencias en la Declaración". De igual forma se puede confrontar la información de las

declaraciones del contribuyente con otras informaciones proporcionadas por el propio contribuyente o por tercero.

De acuerdo del procedimiento Administrativo de ejecución, en su Art. 150 del Código Tributario se establece que los títulos de crédito u órdenes de cobro se emitirán por la Autoridad competente de la respectiva Administración, cuando la obligación tributaria fuere determinada y líquida, sea a base de catastros, registros o hechos preestablecidos legalmente; sea de acuerdo a declaraciones del deudor tributario o a avisos de funcionarios públicos autorizados por la Ley para el efecto; sea en base de actos o resoluciones administrativas firmes o ejecutoriadas; o de sentencias del Tribunal Distrital de lo Fiscal, cuando modifiquen la base de liquidación o dispongan que se practique nueva liquidación.

2.6 DE LOS DEBERES FORMALES Y AUDITORIA EXTERNA

En este apartado se establecen cuáles son algunos de los Deberes formales que tienen los contribuyentes, así como la obligación de tener Auditorias Externas cuando se lo estipule.

En el Art. 96 del Código tributario se establece entre los deberes formales de los contribuyentes o responsables: 1) en el literal c) Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad

económica y conservar los libros y registros mientras la obligación tributaria no esté prescrita. 2) Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo; 3) Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.; y, 4) Concurrir a las oficinas de la Administración Tributaria, cuando su presencia sea requerida por Autoridad competente.

Por lo que las declaraciones a las que se refiere el numeral 3 del párrafo anterior hace responsable al declarante y, en su caso, al contador que firma la declaración, por la exactitud y veracidad de los datos que contenga.

En cuanto a la Auditorias Externas, en el Art. 99 de la Ley de Régimen Tributario Interno y 213 del Reglamento indica que los auditores externos están obligados, bajo juramento, a incluir en los dictámenes que emitan sobre los estados financieros de las sociedades que auditan, una opinión respecto del cumplimiento por ésta de sus obligaciones como sujetos pasivos de obligaciones tributarias. Este informe deberá remitirse al Servicio de Rentas Internas hasta el 31 de Mayo de cada año o en los plazos especiales que establezca dicha institución.

Las sociedades sujetas a esta Auditoria Externa obligatoria se encuentran indicadas en el Registro Oficial N° 289 del 10 de marzo de 2004 en donde la Superintendencia de Compañías establece que están obligadas a someter sus Estados Financieros anuales al dictamen de auditoria externa las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de responsabilidad limitada, cuyos montos de activos excedan el 1.000.000,00 de dólares de los Estados Unidos de América .

2.7 MATERIA PROBATORIA

En cuanto a la materia probatoria necesaria para la resolución de los procesos legales que se puedan llegar a establecer con un determinado contribuyente, en el artículo 121 del Código Tributario al hacerse referencia a los medios de prueba se establece que: "En el procedimiento administrativo son admisibles todos los medios de prueba que la Ley establece, excepto la confesión de empleados y funcionarios públicos". Adicionalmente, para el caso de la prueba testimonial, dicho artículo establece que solo se admitirá cuando por la naturaleza del asunto no pudiere acreditarse de otro modo, hechos que influyan en la determinación de la obligación tributaria.

En el Código de Procedimiento Civil los artículos 117 y 118 al hablar de las pruebas establecen la obligación del actor de probar los hechos que ha propuesto afirmativamente en el juicio y que han sido negados por el

demandado, entendiéndose por actor quien propone la demanda, de igual forma se establece la obligación de cada parte a probar los hechos que alega, excepto los que se presumen conforme a la ley, y la posibilidad de rendir pruebas contra los hechos propuestos por su adversario.

El artículo 120 por su parte hace referencia a la objetividad de las pruebas señalando que éstas deben concretarse al asunto que se litiga y a los hechos sometidos al juicio, ya que solo hace fe en juicio la prueba debidamente actuada, esto es aquella que se ha pedido, presentado y practicado de acuerdo con la ley, según el artículo 121; adicionalmente, el artículo 125 establece en que consisten las pruebas mencionando confesiones de parte, instrumentos públicos o privados, inspecciones judiciales, etc., y varios de los medios de prueba que pueden ser considerados en materia civil.

Se debe tener presente que las disposiciones del Código Tributario se aplicarán a todas las infracciones tributarias. Las normas y principios del Derecho Penal Común, regirán supletoriamente y sólo a falta de disposición tributaria expresa conforme lo establece el artículo 336.

El Código de Procedimiento Penal en sus artículos 83, 84 y 85 determina la legalidad, el objeto y la finalidad de la prueba estableciendo para este último elemento que la prueba debe fundar tanto la existencia de la infracción como la responsabilidad del imputado. El artículo 89 por su parte

establece cuales son las clases de prueba en materia penal, cada una de ellas, la prueba material, documental y testimonial son definidas en los artículos 91, 145 y 117 respectivamente. En cuanto al valor probatorio de la prueba documental el artículo 146 establece los criterios de valoración.

Además, la respectiva Sala del Tribunal podrá, en cualquier estado de la causa, y hasta antes de sentencia, ordenar de oficio la presentación de nuevas pruebas o la práctica de cualquier diligencia investigativa que juzgue necesaria para el mejor esclarecimiento de la verdad o para establecer la real situación impositiva de los sujetos pasivos, inclusive la exhibición o inspección de la contabilidad o de los documentos obligados directos, responsables o terceros vinculados con la actividad económica de los demandantes.

2.8 DE LA LEY DE COMERCIO ELECTRÓNICO

De igual manera el uso de sistemas de información y de redes electrónica ha adquirido importancia para el desarrollo del comercio y de la producción, por lo que mediante Ley No. 2002-67 (R.O. 557-S del 17-IV-2002) se crea la Ley de Comercio Electrónico, Firmas Electrónica y Mensajes de Datos. Por lo que de conformidad con los Art. 2 y 14 de dicha Ley, los mensajes de datos y la firma electrónica tendrán igual valor que los documentos escritos, y serán admitidos como prueba en juicio. Por lo que, un

contrato de seguros mediante este medio tiene igual valor que un contrato escrito. Hasta la actualidad no se ha publicado un Reglamento para la aplicación de la Ley de Comercio Electrónico.

Referente a los Medios de prueba en el Art. 52 de la Ley de Comercio Electrónico establece que los mensajes de datos, firmas electrónicas, documentos electrónicos y los certificados electrónicos nacionales o extranjeros, emitidos de conformidad con esta ley, cualquiera sea su procedencia o generación, serán considerados medios de prueba. Para su valoración y efectos legales se observará lo dispuesto en el Código de Procedimiento Civil.

Adicionalmente, cualquier actividad, transacción mercantil, financiera o de servicios, que se realice con mensajes de datos, a través de redes electrónicas, se someterá a los requisitos y solemnidades establecidos en la ley que las rija, en todo lo que fuere aplicable, y tendrá el mismo valor y los mismos efectos jurídicos que los señalados en dicha ley.

Los Mensajes de datos se refiere como toda información creada, generada, procesada, enviada, recibida, comunicada o archivada por medios electrónicos, que puede ser intercambiada por cualquier medio. Serán considerados como mensajes de datos, sin que esta enumeración limite su definición, los siguientes: documentos electrónicos, registros electrónicos,

correo electrónico, servicios web, telegrama, télex, fax e intercambio electrónico de datos.

La factura electrónica se define como el conjunto de registros lógicos archivados en soportes susceptibles de ser leídos por equipos electrónicos de procesamiento de datos que documentan la transferencia de bienes y servicios, cumpliendo los requisitos exigidos por las Leyes Tributarias, Mercantiles y más normas y reglamentos vigentes. Actualmente no existe el mecanismo para la emisión de la factura electrónica ya que en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención en su Art. 4 indica que la autorización de impresión se lo hará a través de los establecimientos gráficos autorizados o mediante sistemas computarizados bajo las condiciones que establezca dicho reglamento.

2.9 COMPROBANTES DE VENTA

2.1

El Art. 31 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno indica que los registros relacionados con la compra o adquisición de bienes y servicios, estará respaldados por los comprobantes de venta autorizados por el Reglamento de comprobantes de Venta y de Retención, así como por los documentos de importación.

ante:

Además se considerará los principios contables de general aceptación, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación

financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo, con sujeción a las normas ecuatorianas de contabilidad (NEC) y a las normas internacionales de contabilidad (NIC), en los aspectos no contemplados en las NEC.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo establecido en el numeral 2 del artículo 94 del Código Tributario, es decir en seis años.

Para sustentar costos y gastos a efectos de la determinación y liquidación del impuesto a la renta, se considerará como comprobantes válidos los determinados en los artículos 1 y 13 del Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.

2.10 INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE IMPORTACION DE BIENES AUTORIZACIONES PREVIAS

La importación de ciertos productos requiere de la autorización previa de las autoridades correspondientes (por ejemplo licores, medicamentos, ciertos alimentos, entre otros). Tales autorizaciones deben obtenerse con anterioridad a la presentación de la Declaración de Importación ante el banco corresponsal del Banco Central para su aprobación.

2.11 LEY ORGÁNICA DE ADUANAS DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Las mercancías que a la fecha de expedición de esta Ley se encuentren rezagadas en los recintos aduaneros del país, por desconocerse su propietario o consignatario, que hubieren sido declaradas en abandono, decomiso administrativo o definitivo, serán inventariadas y rematadas o vendidas directamente, según corresponda, en un plazo no mayor a 60 días, contados a partir de la vigencia de la Ley corresponde a los gerentes distritales de cada jurisdicción el cumplimiento estricto de esta disposición.

Mientras se encuentre en vigencia el Decreto Ley de Emergencia por el Fenómeno de El Niño, la mercadería que sea útil para los damnificados, como ropa, alimentos y medicinas, será entregada en el plazo máximo de 15 días a la Defensa Civil, entidad que se responsabilizará de hacerla llegar a las personas necesitadas.

CAPITULO 3

EL MERCADO FARMACEUTICO EN EL ECUADOR

En esta sección se analizará el mercado Farmacéutico, se conocerá en detalle su estructura y los involucrados en el desarrollo del Sector. Además de conocer sobre la dinámica socio-económica del mercado de medicamentos en el Ecuador.

3.1 ESTRUCTURA DEL MERCADO

El mercado ecuatoriano incluye fabricantes nacionales y extranjeros de medicamentos, así como empresas importadoras. La industria farmacéutica se encuentra estructurada bajo la concepción de origen de capital en:

1. Industria trasnacional
2. Industria Latinoamericana
3. Industria Nacional

Estas industrias se encuentran agremiadas o asociadas en tres asociaciones diferentes:

1. ASOPROFAR

1. LAFAR

2. ALFE

En el mundo, las cinco principales corporaciones respecto a las ventas alcanzadas en el último año fueron:

- ✓ Pfizer
- ✓ Glaxo
- ✓ Smith Kline
- ✓ Merck
- ✓ Astra Zeneca
- ✓ Novartis

En Ecuador, la clasificación es relativamente diferente: Pfizer aparece en primer lugar, Glaxo en quinto lugar y Novartis en sexto.

Involucrados en el mercado farmacéutico ecuatoriano son:

- a) Estado como cuerpo regulador del mercado
- b) Consejo Nacional de Salud
- c) Laboratorios
- d) Distribuidores (Mayoristas)
- e) Farmacias o cadenas de Farmacias
- e) Clientes finales (Consumidores, pacientes)

- f) Instituciones que co-financian el consumo de productos farmacéuticos
- g) Instituciones que se encargan del proceso de homologación y certificación de medicamentos.



3.1 DINÁMICA SOCIECONÓMICA DEL MERCADO

Existen elementos importantes para entender la dinámica socio-económica del mercado de medicamentos en el Ecuador, entre ellos:

- a) Contexto demográfico y epidemiológico

- b) Análisis general de gastos y precios
- c) Sensibilidad del Mercado: valores y cantidades
- d) Análisis específico en la determinación de precios

CONTEXTO DEMOGRÁFICO Y EPIDEMIOLÓGICO

Según los resultados del VI Censo Nacional de la Población y V Censo de Vivienda realizado en noviembre del 2001, la población activa presenta un fuerte crecimiento debido a una disminución en la tasa de natalidad, mientras que el número de personas mayores a los 65 años es muy limitado.

Las causas de morbilidad en el Ecuador, presentan un complejo panorama de salud, que corresponden en su mayoría a patologías propias de un país en desarrollo. Para tener una referencia respecto el por qué existe un mayor gasto en medicinas en los diferentes medicamentos señalados anteriormente se debe considerar que las causas de morbilidad hospitalaria de la población nacional prevalecen en el ámbito hospitalario, seguidas por las enfermedades del sistema digestivo. Las enfermedades genitourinarias, infecciosas, parasitarias y respiratorias.

Al comparar la relación que existe en los niveles de morbilidad y demanda de medicamentos, se permite establecer aquellas enfermedades en las que más gastó la población, sea directamente a través del gasto propio en el punto de venta; o, a través de compras institucionales o los

seguros. Los principales factores de riesgo para la salud siguen siendo los relacionados con el hacinamiento en las viviendas, la contaminación ambiental, la mala calidad del agua y deficiencias nutricionales.

Las características epidemiológicas de la población ecuatoriana condicionan la demanda de medicamentos, por ello al analizar la composición de las ventas por grupo terapéutico, destacan en el período de estudio, incluido el año 2003, los medicamentos pertenecientes al grupo terapéutico del tracto alimentario y metabolismo, seguidos de los Anti infecciosos para uso sistémico y los del Sistema músculo esquelético, conforme el perfil epidemiológico de la población, que ubica a las enfermedades diarreicas y respiratorias, entre las de mayor prevalencia.

ANÁLISIS GENERAL DE GASTOS Y PRECIOS

Mientras que el Gasto se sitúa entre el 4% y 5% del PIB: El 50% del gasto proviene del sector público y el 50% del sector privado. Dentro del gasto del sector privado, el 88% corresponde a gasto directo en los hogares, el cual se distribuye de la siguiente manera: adquisición de medicamentos (61%), atención médica (24.3%), exámenes de laboratorio, imagenología y ortopédica (4.7%)

Los precios en el sector farmacéutico se han visto afectados por las condiciones del mercado y el entorno macroeconómico desde 1997. Primeramente con el proceso devaluatorio anterior a la dolarización en el 2000 y luego con el proceso de reajuste en el período posterior.

Al respecto, si analizamos los precios en la economía, evaluando la caída anterior al año 2000 y la posterior recuperación de los precios, se obtiene: los precios en dólares disminuyeron desde 1997 hasta el año 2000 en un 24%, recuperándose desde el 2000 hasta el 2003 en un 55%. Lo que significa en conjunto ha experimentado un aumento de precios del 17%, superior al de otros sectores con fuerte competencia como ropa, alimentos, muebles; pero inferior al de sectores como la educación.

Según el Departamento de Registro Sanitario del Instituto Nacional e Higiene Izquieta Pérez, para el 2003 en el Ecuador existían 1.529 medicamentos registrados, de los cuales 506 se producen localmente y 1.023 son importados.

Durante el período (1.998 – 2.003), la venta en unidades de medicamentos innovadores de marca, genéricos con marca y genéricos, aumentó en 0.5%, 34,6% Y 217.0%, respectivamente. Los incrementos registrados en las ventas en valores, fueron de 20.4%, 63.0% y 153.9% en el mismo orden.

La distribución del mercado de fármacos para el año 2003, indica que los medicamentos de marca representan el 61.69% del mercado, los genéricos con marca el 33.18% y los productos genéricos, el 5.13%.

Tomando una muestra de 25 productos de la canasta de la OMS (Organización Mundial de la Salud). Observamos que en 10 casos, existen solo 4 o menos proveedores, por lo que requerirían de mayor control, debido a la insuficiente competencia.

Cuadro 3.1 COMPETENCIA SECTOR FARMACEUTICO EN EL ECUADOR

Principio Activo	No. Proveedores	Disponen de genéricos	Libertad de precios	Control de precios
Diclofenaco, Tab. 50 mg	39	X	X	
Ciprofloxacina, Tab. 50 mg	37	X	X	
Amoxicilina, Cap. 500 mg	35	X	X	
Omeprazol, Tab. 20 mg	25	X	X	
Cotrimoxazol	20	X	X	
Ranitidina, Tab. 50 mg	19	X	X	
Fluconazol, Cap 150 mg	18	X	X	
Aciclovir, Tab. 200 mg	17	X	X	
Fluoxetina, Tab. 20 mg	12	X	X	
Ceftriaxona, Fco. 1g	11	X	X	
Carbamazepina, Tab. 200 mg	10	X	X	
Losartan, Tab. 50 mg	9	X	X	
Captopril, Tab. 25 mg	7	X	X	
Salbutamol, Inhalador	7	X	X	
Nifedipina, Tab. 10 mg	6	X	X	
Diazepam, Tab. 10 mg	4	X		X
Glibenclamida, Tab. 5 mg	4	X		X
Atenolol, Tab. 50 mg	3	X		X
Beclometasona, Inhalador	3	X		X
Metformina, Tab. 500 mg	3	X		X
Amitriptilina, Tab. 25 mg	2	X		X
Indinavir, Cap. 400 mg	2			X
Zidovudina, Cap. 100 mg	2	X		X
Fenitoina, Comp. 100 mg	1			X
Primetamina + Sulfadoxina Comp.	1	X		X

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

La competencia en el mercado resulta más limitada a nivel del consumidor final, ya que los laboratorios dirigen su estrategia de promoción,

publicidad y difusión, de las propiedades terapéuticas de los medicamentos, a los médicos especialistas y farmacéuticos.

En el país pueden identificarse algunas barreras de entrada que dificultan la competencia:

1) El poder de negociación de las cadenas de farmacias, en la fijación de márgenes de negociación, que vuelve a los laboratorios pequeños con escasa capacidad financiera, en empresas poco rentables.

2) Las regulaciones gubernamentales, para la fabricación y/o comercialización de medicamentos (Registro sanitario, buenas prácticas de manufactura, análisis posregistro, etc.)

3) La materia prima para la elaboración de los medicamentos, es en su mayoría importada.

4) Finalmente, en los últimos años los laboratorios han empleado una estrategia de diferenciación de productos, en medios publicitarios para mantener el prestigio de sus marcas entre los consumidores finales, lo que también les significa costos adicionales.

3.2 SENSIBILIDAD DEL MERCADO

Los estudios realizados revelan que el mercado, en promedio, al monopolizarse, sube sus precios en un 186%. El costo de los monopolios producidos por las patentes es calculado en base al monto de recursos que se ahorrarían los consumidores ecuatorianos para comprar la misma cantidad de medicinas si los precios se fijaran en libre competencia.

Es fácil identificar en el país algunas barreras de entrada que dificultan la competencia, como el poder de las cadenas de farmacias, los largos y dificultosos trámites necesarios para registrar un nuevo producto o el origen externo de la mayoría de los insumos farmacéuticos.

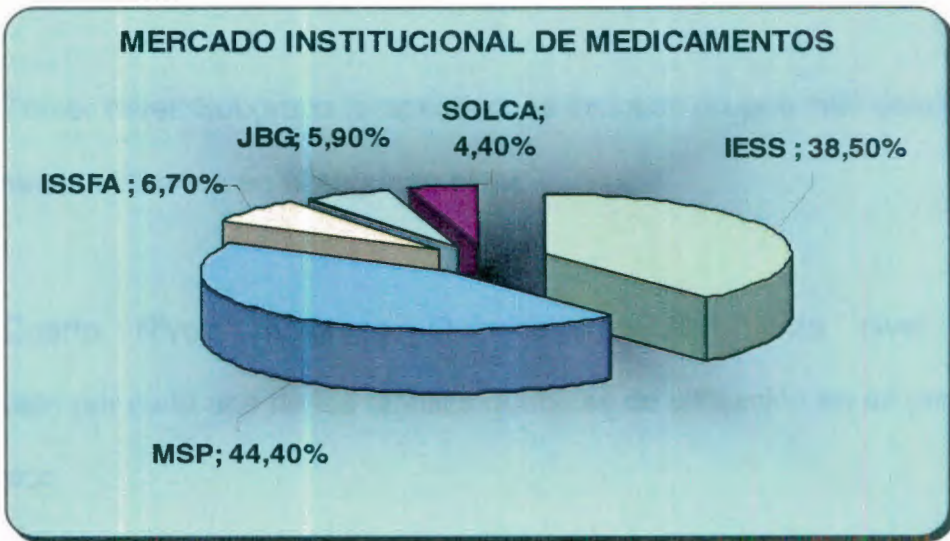
Desde el punto de vista del consumidor es inalcanzable obtener estos tipos de productos patentados. Cabe recalcar que los medicamentos patentados se los encuentra con mayor frecuencia en los grupos de Antibióticos, los que se emplean en las enfermedades del Sistema Cardiovascular; y aquellos que se utilizan para tratar los problemas músculo-esqueléticos, que en su mayoría corresponden a los anti inflamatorios, de amplia prescripción y automedicación en la población ecuatoriana.

En general estos grupos, corresponden a los de mayor rotación en el mercado farmacéutico ecuatoriano; y, en el caso de los antibióticos son imprescindibles y no tienen sustitutos.

3.4 MERCADO INSTITUCIONAL DE MEDICAMENTOS

El mercado institucional está conformado por instituciones que corresponden al sector público: Ministerio de Salud Pública (MSP), Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), Instituto de Seguro de Salud de las Fuerzas Armadas (ISSFA), Municipios, Junta de Beneficencia de Guayaquil, Sociedad de Lucha contra el Cáncer y Cruz Roja. El resto lo conforman el sector privado.

Grafico 3.1 Mercado Institucional de Medicamentos en Ecuador



Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Existen varios métodos para agrupar y clasificar los medicamentos, cada una de las cuales contiene un número de unidades de medicamentos, que obedecen a la característica que en común puedan tener cada uno de ellos en el tratamiento de una dolencia o enfermedad.

Existe la clasificación anatómica – terapéutica (ATC), adoptada por la unión europea y por algunos de Latinoamérica, entre ellos Ecuador.

La clasificación ATC se estructura con 4 niveles:

Primer Nivel: Grupo anatómico-terapéutico, que constituye el tipo de división más amplio y se estructura por sistemas.

Segundo Nivel: Grupo terapéutico, se incluyen los grupos de fármacos que tienen como característica común su utilización en una patología determinada.

Tercer Nivel: Subgrupo terapéutico, se incluyen grupos más detallados de fármacos utilizados en el segundo nivel.

Cuarto Nivel: Subgrupo Químico-terapéutico, este nivel está constituido por cada una de las familias químicas de utilización en un proceso patológico.

En el año 2003, el mercado farmacéutico del Ecuador alcanzó los US\$ 523,8 millones en ventas. De este valor la composición de las ventas entre el sector privado y público, se distribuye en 86.86% y 13.14% respectivamente.

En el año 2004 el mercado farmacéutico alcanzó los US\$ 490,5 millones.

3.5 ANÁLISIS ESPECÍFICO DE LOS PRECIOS

DETERMINACIÓN DE PRECIOS

3.5.1 Medicamentos

Respecto a la fijación de precios para los medicamentos, en el Ecuador existe un mercado regulado, cuyo concepto se basa en el artículo 4 de la Ley de Producción, Comercialización, Importación y Expendio de Medicamentos Genéricos de Uso Humano.

“Los precios serán establecidos dentro de un plazo improrrogable de 15 días so pena de destitución en caso de incumplimiento. El margen de utilidad por producto para el fabricante o importador no excederá de un 20%; el de comercialización para las distribuidoras del 10% por producto y para los establecimientos de expendio al público de máximo un 20% para los productos de marca y del 25% para los medicamentos genéricos.”

La estructura se puede resumir mediante un ejemplo descrito en el siguiente detalle:

Costos y gastos de medicamento		100
+ Margen 20% de productor o comercializador	20	
Subtotal		120
+ Margen 20% para el distribuidor	24	
Subtotal		144
+ Margen 20% de farmacia	28.8	
Total venta al público		
172,80		

Esta es la estructura legal de precios que determina en cada caso un precio máximo por producto. En el mercado, dependiendo de los equilibrios de la oferta y demanda, los precios pueden situarse en el nivel máximo permitido por la ley o por debajo de éste.

El precio final de repartición entre producto o importador, distribuidor y farmacia puede variar dependiendo del poder de negociación de cada uno y las diversas estrategias. Sin embargo el promedio del margen de ganancias que se da de un nivel a otro de comercialización es del 20%.

En muchos casos los precios del mercado están por debajo de los precios máximos autorizados, esto se debe a que en la mayor parte de los casos, existe una estructura competitiva de mercado (o de competencia monopolística), que determina los precios más allá de la intervención estatal.

Cuadro 3.2 COMPARATIVO DE PRECIOS

DESCRIPCION	PRECIO AUTORIZADO	PRECIO MERCADO
Apronax 550 mg x 20	0.39	0.27
Pharmaton caps complex	0.50	0.34
Vioxx tab 50 mg x14	2.85	1.49
Apronax 275 mg x20	0.21	0.15
Simepar cap x 40	0.27	0.18
Topasel	4.29	2.91
Cataflam grag. 50 mg.	0.33	0.22

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

En el año 2005, el precio medio del mercado de los medicamentos se situó en el ecuador en US\$2,76 con significativas diferencias en función del segmento de mercado considerado, que va desde los US\$1,59 de precio

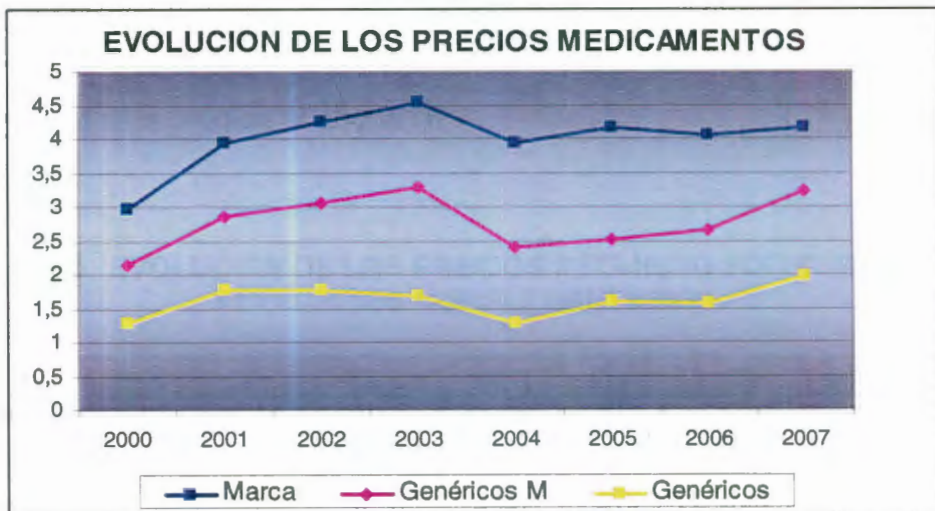
medio de los genéricos; US\$2,51 de precio medio de los genéricos con marca; hasta los \$4,18 de medio para los de marca.

Cuadro 3.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PROMEDIO POR CATEGORÍA DE MEDICAMENTO

Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(*)	2007 (*)
Marca	2,96	3,93	4,27	4,53	3,94	4,18	4,06	4,16
Genéricos M	2,14	2,87	3,07	3,28	2,40	2,51	2,66	3,23
Genéricos	1,28	1,78	1,76	1,7	1,28	1,59	1,57	1,97

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Gráfico 3.2 EVOLUCION DE LOS PRECIOS PROMEDIO POR CATEGORIA DE MEDICAMENTOS



Elaboración: Los autores

Respecto a los precios para el sector privado y sector público al momento de pagar el precio, el sector público tiene beneficios. Para los productos de marca existe una diferencia de 10% entre ambos sectores; en los genéricos alrededor del 59%. Esto es razonable primero por el volumen de compra que realiza el sector público y en parte a disposiciones legales

que en la mayoría de casos obligan a la compra de medicamentos genéricos.

En este segmento de mercado están los grupos de menor ingreso o renta.

3.5.2 Productos Complementarios

La determinación de precios de los productos complementarios, depende del mercado.

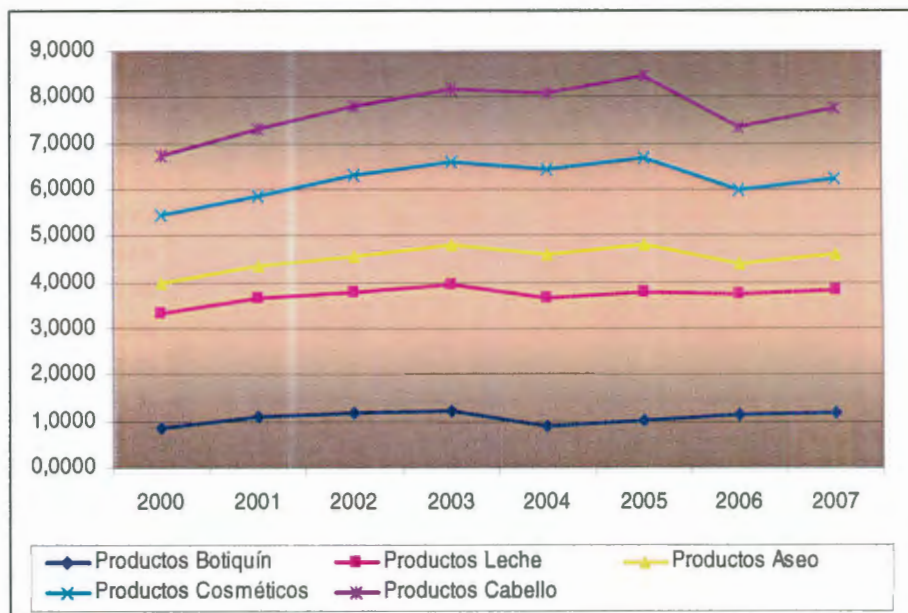
En el siguiente cuadro se ha clasificado los productos complementarios o productos OTC (sin necesidad de prescripción médica), en 5 sub clasificaciones. Cada clasificación de producto con la respectiva estimación de los precios al año 2007.

Cuadro 3.4 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PROMEDIO POR SUB CLASE DE PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS

Productos	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(*)	2007(*)
Botiquín	1,03	1,11	1,18	1,25	0,90	1,02	1,16	1,19
Leches	2,47	2,55	2,60	2,68	2,77	2,77	2,59	2,63
Aseo	0,65	0,70	0,78	0,86	0,92	1,00	0,65	0,77
Cosméticos	1,46	1,53	1,75	1,81	1,86	1,92	1,60	1,67
Cabello	1,28	1,41	1,50	1,58	1,66	1,75	1,38	1,49

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Gráfico 3.3 EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS PROMEDIO POR SUB CLASE DE PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS



Elaboración: Los autores



3.6 HISTÓRICO DE INGRESOS POR VENTAS

El mercado farmacéutico ecuatoriano en el año 2003, alcanzó Ventas por un valor aproximado de \$523.4 millones, lo que representó casi el 2% del Producto Interno Bruto (PIB) con un crecimiento del 6% en el último año.

Dentro de la evolución de Ventas se puede observar la crisis del año 1999 donde las ventas cayeron alrededor del 21% por efecto de la dolarización, recuperándose un poco a partir del año 2001 donde el ajuste de precios fue ganando fuerza en el sector.

En el siguiente gráfico se puede observar la evolución en el mercado privado de medicamentos desde el año 1998 antes de la crisis.

Gráfico 3.4 MERCADO PRIVADO DE MEDICAMENTOS



Elaboración: Los autores

Según el grupo farmacológico la evolución de las ventas de los medicamentos en el sector privado se resume en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.5 EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR GRUPO FARMACOLÓGICO

Evolución de Ventas al Sector Privado de la Industria Farmacéutica						
GRUPO FARMACOLÓGICO	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Tracto Alimentario y metabolismo	63.582	48.484	49.076	76.818	84.166	91.567
Sangre y órganos formadores de sangre	5.474	5.247	4.534	7.204	8.632	9.591
Dermatológicos	21.580	16.641	14.175	23.435	26.460	29.304
Sistema genitourinario y hormonas sexuales	26.425	21.174	21.126	31.931	35.819	36.953
Preparados hormonales sistémicos	4.701	3.337	3.359	4.166	4.517	4.673
Antiinfecciosos para uso sistémico	64.723	50.450	49.198	71.851	74.122	72.152
Agentes antineoplásicos e inmunomodulares	787	771	618	1.662	2.979	4.077
Sistema musculoesquelético	35.781	28.214	28.008	39.876	47.431	50.636
Sistema nervioso	27.799	24.076	22.326	34.693	37.661	39.475
Productos antiparasitarios insecticidas y repelentes	6.307	4.833	4.347	6.545	7.030	6.843
Sistema respiratorio	33.249	27.486	24.744	34.288	38.308	39.799
Organos de los sentidos	7.983	4.844	4.762	8.154	9.010	10.191
Varios	12.138	7.792	8.620	14.703	17.464	20.178
Total	310.529	243.349	234.893	355.326	393.599	415.439

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

LABORATORIOS

Los laboratorios que participan en el mercado farmacéutico tienen diferentes cuotas de mercado, como producto del número de ítems que comercializan y el grupo terapéutico al que pertenecen. Ninguno de ellos tiene una cuota de mercado superior al 7%, al considerar las ventas en valores, ni más del 5%, al considerar el volumen de medicamentos vendidos.

Existen 36 laboratorios con producción nacional, apenas 18 se encuentran registrados en el Ministerio de Salud Pública. De estas empresas únicamente 10 son nacionales, las restantes son laboratorios multinacionales que cuentan con una planta en Ecuador. Una tercera parte de la producción, es elaborada por la industria nacional; y, el 66% por la multinacional.

Cuadro 3.6 LABORATORIOS

Empresas relacionadas
Farmabrand (comercializadora de Farmacy)
Shering Plough ahora Farmacy
Empresas Nacionales
Acromax
Bjarner
Genamerica
H.G.
Inducidas
Life
Neofarmaco
Provenco
Químico Aristón
Julpharma
Empresas Multinacionales
Grunenthal
M.S.D.
Nifa
Albonova
Bristol

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

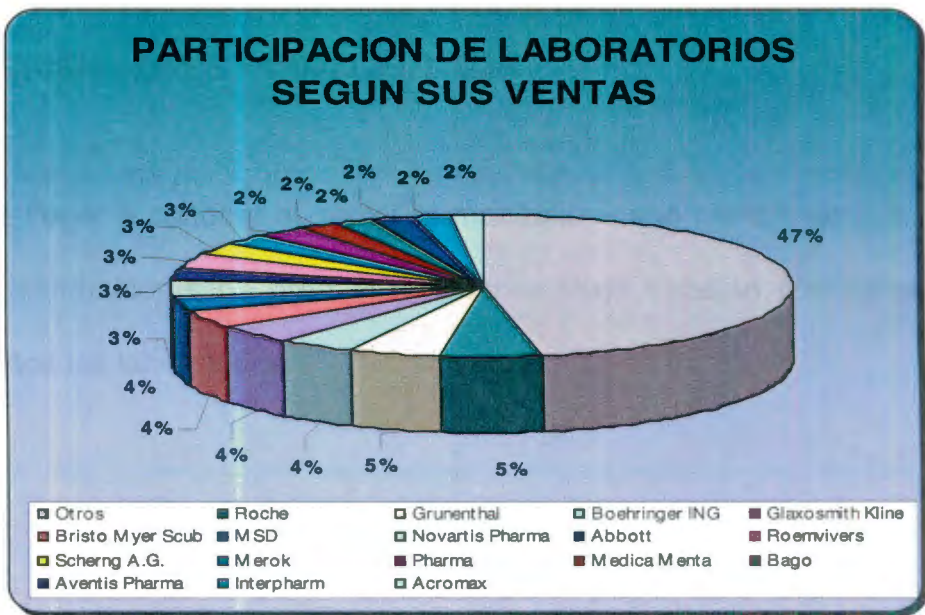
Entre los principales laboratorios registrados en el Ministerio Público, tenemos los siguientes:

Cuadro 3.7 NIVEL DE VENTAS LABORATORIOS

LABORATORIO	VENTAS 2003
Otros	44,20%
Roche	4,80%
Grunenthal	4,40%
Boehringer ING	4%
Glaxosmith Kline	4%
Bristo Myer Scub	3,70%
MSD	3,30%
Novartis Pharma	3%
Abbott	3%
Roemvivers	2,70%
Scherng A.G.	2,60%
Merok	2,50%
Pharma	2,30%
Medica Menta	2%
Bago	2%
Aventis Pharma	1,90%
Interpharm	1,90%
Acromax	1,60%

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

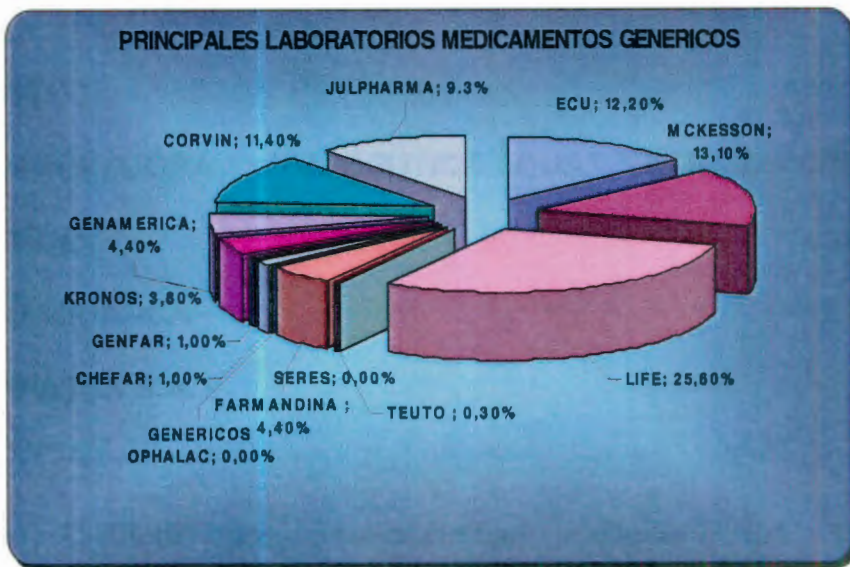
GRAFICO 3.5 LABORATORIOS REGISTRADOS EN EL MINISTERIO PÚBLICO



Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

En cuanto al mercado de medicamentos genéricos, la estructura en las cuotas de mercado de los principales laboratorios, en cuanto a ventas en valores y volumen para el año 2003, fue la siguiente:

GRAFICO 3.6 LABORATORIOS MEDICAMENTOS GENÉRICOS



Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

3.7 DISTRIBUIDORES FARMACÉUTICOS

Para llegar a conocer el sector farmacéutico cabe mencionar que las empresas distribuidoras de productos farmacéuticos trabajan directamente con casi todos los laboratorios.

Los Distribuidores Farmacéuticos compran a los Laboratorios, quienes son los encargados de la elaboración del producto; los mismos que pueden ser Empresas Nacionales o Multinacionales.

Entre los principales distribuidores en el mercado ecuatoriano están:

- **FYBECCA**
- **DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA DIFARE**
- **DIFROME**
- **ECUAQUIMICA**
- **QUIFATEX S.A.**

Las Distribuidoras Farmacéuticas obtienen los productos farmacéuticos directamente de los Laboratorios, quienes son los encargados de importar la materia prima o de conseguirla en el mercado nacional para la realización de los diferentes productos.

Al iniciar por primera vez una negociación con algún Laboratorio, este solicita garantías. Una vez que las empresas distribuidores demuestren confianza a los Laboratorios, estos son más flexibles a la hora de realizar alguna negociación.

El precio al que el Laboratorio le vende a las Distribuidoras, obtiene aproximadamente un 25% de descuento respecto a cada uno de los

productos en todos los pedidos que realicen. Esto significa que el precio al que la Distribuidora venderá los productos a las distintas cadenas farmacéuticas y farmacias independientes PVF (precio de venta a farmacéuticas) dará un margen considerable de ganancia a los Distribuidores.

A su vez el precio al que venden las distintas cadenas farmacéuticas y farmacias independientes al consumidor final PVP (precio de venta al público) puede tener un margen de ganancia de hasta el 16.66%, comparado con el PVF (precio de venta a farmacéuticas), que es el margen regido por la Ley.

Existen Laboratorios que tratan de mantener regulado el mercado respecto al precio, por lo tanto fijan descuentos a los distribuidores para hacer el mercado un poco más competitivo.

La relación existente entre los distribuidores y los laboratorios es muy cercana. Los laboratorios les venden a los distribuidores únicamente bajo la modalidad de pedido. Los distribuidores realizan pedidos a los laboratorios aproximadamente 4 veces por mes, es decir una vez por semana.

3.7.1 El proceso de Distribución

1. Se realiza la Orden de Compra por parte del Distribuidor.

2. El Laboratorio recibe la orden de Compra y hace llegar los productos a la Sucursal Matriz del Distribuidor.
 - a. Para ambos puntos se requiere previas negociaciones y convenios de compra y venta entre el Laboratorio y El distribuidor.
 - b. El crédito otorgado por los Laboratorios es de 90 días. Que parten una vez que se ha recibido los productos.
3. El Distribuidor, en el área de Bodega, realiza las comparaciones de la Orden de Compra y la Factura, respecto a los medicamentos o productos recibidos.
4. En esta área se detecta si hubo faltantes en el pedido.
5. La factura es enviada al Departamento de Compras, para que este valide la información, respecto a precios acordados, y cantidades acordadas. De existir faltantes de productos solicitados, el Distribuidor solicita las respectivas notas de crédito.

En este paso, la factura emitida por los laboratorios, tarifican el 0% del IVA para medicamentos y el 12% para materiales farmacéuticos o productos complementarios.

6. Finalmente la factura es enviada al departamento financiero para que se emita el respectivo cheque a cancelar.

7. Al momento que se recibe los productos empieza a correr el crédito.

8. La forma de vender se caracteriza por algunas formas.

9. Pedido Físico, funciona a través del vendedor tradicional, el mismo que realiza las visitas a las farmacias. Solamente se acerca con listados de medicamentos, para ofrecer los mismos y asesorar al cliente respecto a condiciones especiales o descuentos. Para este pedido en algunos clientes ya existe un convenio previo.

10. Pedido vía telemarketing, consiste en vender y asesorar igualmente al cliente, pero es menos costoso.

11. Pedido vía MODEM, a través de Internet los clientes pueden realizar sus pedidos.

12. Una vez realizado el pedido, el vendedor se comunica con el Departamento de Digitación, el mismo que ingresa el pedido en el sistema, previo a la autorización, se revisa historial crediticio del cliente, al no existir ninguna anomalía con el cliente, se procede a aprobar el crédito y el respectivo despacho.
13. Al momento que se autoriza el pedido, se realiza la factura y la nota de despacho.
14. Como requisito para autorizar un despacho, se requiere que el pedido sea mínimo de US\$ 300 para Guayaquil, y en Provincias US\$ 500
15. El vendedor comunica al cliente si fue aprobado el pedido y se realiza automáticamente la Nota de Despacho, la misma que contiene únicamente información de unidades y detalle del tipo de producto.
16. Los productos en la Bodega se encuentran Almacenados y domiciliados como correspondan.
17. Luego se realiza el despacho de los productos.
18. Una vez recibida la autorización del despacho, se realiza el embalaje de los productos, los mismos que los hacen en cartones y pegando en la parte superior la Nota de Despacho.

19. Se realiza la consolidación de los despachos por parte del Embalador.

20. En el área de transporte con el código de la Nota de Despacho se puede ver la factura y se procede a realizar la guía de remisión.

21. Se realiza la verificación de las rutas necesarias para hacer llegar los pedidos hacia el destino que correspondan.

22. Los camiones grandes, tienen un punto de partida y uno de llegada específico, ya dentro de una ciudad se contratan a terceros con transportes pequeños para que realicen la distribución en cada una de las farmacias.

23. El tiempo estándar para entregar pedidos para provincias es de 48 horas. El tiempo estándar para entregar los pedidos desde Guayaquil es 36 horas.

CAPITULO 4

ANALISIS TRIBUTARIO Y FINANCIERO DEL SECTOR FARMACÉUTICO

En este capítulo conoceremos las implicaciones que tienen las obligaciones tributarias sobre la Industria Farmacéutica, y el efecto en el desarrollo de sus actividades económicas. Además del análisis de los estados financieros de una empresa del sector.

4.1 IMPLICACIONES TRIBUTARIAS

4.1.1 FACTURACIÓN

Autorización para entrega de comprobantes de venta

Según la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de los Impuestos a la Renta, al Valor Agregado y a los Consumos Especiales, sean sociedades o personas naturales.

El sistema de facturación es una aplicación informática que permite al Servicio de Rentas Internas controlar la emisión de los comprobantes de

venta por parte de los contribuyentes. Para lo cual el Servicio de Rentas Internas entrega a los contribuyentes autorizaciones para la impresión de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención, por medio de las imprentas calificadas.

Previo a la elaboración del pedido de impresión, los contribuyentes a través de las imprentas, deberán declarar o actualizar la información sobre la cantidad de puntos de emisión que serán utilizados en cada uno de sus establecimientos. En la solicitud de autorización de impresión únicamente deberá indicarse la cantidad de comprobantes de venta que requiere el contribuyente. La numeración de los comprobantes será asignada automáticamente por el sistema y consignada en la autorización de impresión que otorgue el SRI.

Para efectos tributarios, la mayoría de las distribuidoras farmacéuticas, proceden a obtener autorización para comprobantes de venta preimpresos. Pues el giro del negocio mayormente representa una relación en las ventas con la cadena farmacéutica y bajo la modalidad de pedido, y en menor participación la venta directa al consumidor final.

Para una cadena farmacéutica resulta de mayor beneficio obtener autorización para comprobantes de venta que sean puntos de venta. Pues la relación de sus ventas es directa con el consumidor final.

La empresa Distribuidora Farmacéutica a ser analizada posee autorización para comprobantes de ventas:

- Facturas
- Notas de crédito
- Comprobantes de retención
- Guías de remisión.

4.1.1.1 COMPROBANTES DE VENTA UTILIZADOS:

1. FACTURA

La factura debe ser emitida en la transferencia de bienes o prestación de servicios a sociedades o personas naturales con derecho a crédito tributario y en operaciones de exportación.

Cuando la empresa realiza transacciones económicas con sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, que necesiten sustentar crédito tributario (IVA e Impuesto a la Renta) en la compra de sus insumos y materias primas. Las transacciones realizadas pueden ser modificadas únicamente con la Nota de Crédito. (Véase anexo 4A)

2. COMPROBANTES DE RETENCIÓN

Son comprobantes de retención los documentos que acreditan las retenciones de impuestos realizadas por los agentes de retención en cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Régimen Tributario Interno.

La empresa Distribuidora Farmacéutica tiene calidad de agente de percepción del 12% del IVA y de agente de retención del Impuesto a la Renta, y para poder cumplir con sus obligaciones tributarias deberá sustentar estas retenciones con los respectivos comprobantes de retención.

Retenciones de Impuesto a la Renta.- Las realizan las Sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta valores que constituyen ingresos sujetos a Impuesto a la Renta para quien los recibe (según el porcentaje establecido por el SRI mediante Resolución), y entregar el correspondiente comprobante de retención con los requisitos establecidos.

Retenciones de IVA.- Las realizan los contribuyentes especiales, sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad que paguen o acrediten en cuenta valores correspondientes a bienes o servicios gravados con IVA, en los casos y porcentajes establecidos en la ley. (Véase anexo 4B)

Existen documentos complementarios a los comprobantes de venta, que son los siguientes:

- d) Notas de crédito;
- e) Notas de débito; y,
- f) Guías de remisión.

3. NOTAS DE CRÉDITO

Sirven para modificar las operaciones ya realizadas en las condiciones de venta pactadas, con las notas de crédito se realiza operaciones como anular operaciones, efectuar devoluciones, conceder descuentos, etc. (Véase anexo 4C)

4. GUIA DE REMISIÓN

La Guía de Remisión sustenta el traslado de la mercadería dentro o fuera de la ciudad ya sea por motivos de compra o venta, o por el traslado de los bienes de una bodega a la otra. En el caso de compra venta de bienes, deberá consignarse el número de comprobante de venta que originó la transferencia.

Las guías deben ser emitidas por los remitentes de la mercadería o por el transportista cuando el remitente no esté obligado a emitir

comprobantes de venta y contrate el servicio de transporte. Se debe emitir en original y dos copias, una de las cuales estará a disposición del SRI. Cuando la transferencia de bienes se realice en forma directa, es decir del vendedor al comprador, se podrá usar como sustento del traslado de la mercadería una "Factura" o una "Liquidación de compras". (Véase anexo 4D)

4.1.1.2 CLAUSURAS E INCAUTACION DE MERCADERIA

La clausura según la disposición Séptima, de la **Ley 99-24 para la Reforma de las Finanzas Públicas, literal a**, es el acto administrativo mediante el cual el Directorio del Servicio de Rentas Internas, está facultado para clausurar los establecimientos de los sujetos pasivos, cuando éstos se hallen incurso en cualesquiera de los siguientes casos:

- i) Falta de declaración, por parte de los sujetos pasivos, en las fechas y plazos establecidos para el efecto
- ii) No proporcionar la información requerida por la Administración Tributaria
- iii) No entregar los comprobantes de venta o entregarlos sin que cumplan los requisitos legales o reglamentarios.



Se procederá a la Incautación de mercadería según la disposición Séptima, de la **Ley 99-24 para la Reforma de las Finanzas Públicas, literal d**, en los siguientes casos:

- i) Si no se porta o exhibe el sustento de la adquisición de bienes, al momento de salir del local en que se los adquirió;
- ii) Si se mantiene en los establecimientos comerciales o empresariales, mercadería sin el correspondiente comprobante de venta o documento de importación; y,
- iii) Si se presta el servicio de transporte de mercadería sin portar la correspondiente guía de remisión.

4.1.1.3 DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Según el noveno dígito del RUC, el Servicio de Rentas Internas establece una fecha de declaración de los impuestos, que se resume en la siguiente tabla:

CUADRO 4.1 FECHA PARA DECLARACIÓN DE IMPUESTOS

Dig	I.R.	SOCIEDAD	ANTICIPOS I.R.	ICE Y RET. FUENTE	IVA		
					MENSUAL	SEMESTRAL	
9	P. NATURAL					1 SEM	2 SEM
1	10 de marzo	10 de abril	10 de julio y septiem	10 del mes siguiente	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 de marzo	12 de abril	12 de julio y septiem	12 del mes siguiente	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 de marzo	14 de abril	14 de julio y septiem	14 del mes siguiente	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 de marzo	16 de abril	16 de julio y septiem	16 del mes siguiente	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 de marzo	18 de abril	18 de julio y septiem	18 del mes siguiente	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 de marzo	20 de abril	20 de julio y septiem	20 del mes siguiente	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 de marzo	22 de abril	22 de julio y septiem	22 del mes siguiente	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 de marzo	24 de abril	24 de julio y septiem	24 del mes siguiente	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 de marzo	26 de abril	26 de julio y septiem	26 del mes siguiente	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 de marzo	28 de abril	28 de julio y septiem	28 del mes siguiente	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Fuente: Servicio de Rentas Internas

La declaración de impuestos debe ser realizada sin retrasos caso contrario se generarán intereses y multas por cada mes o fracción de mes que la empresa se atrase en presentar la declaración en el caso de que se haya generado impuestos por pagar, pero si en la empresa no se han generado impuestos solo se cancelara las multas que correspondan al atraso en la declaración, si la empresa presenta la declaración pero no realiza el pago correspondiente solo pagara los intereses que el impuesto genere en caso de haberlo.

4.1.2 IMPUESTOS APLICABLES AL SECTOR FARMACÉUTICO

4.1.2.1 IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados. La base imponible del IVA es el valor total de los bienes que se transfieren o de los servicios que se presten.

La Ley de Régimen Tributario Interno correspondiente al Impuesto al Valor Agregado (IVA), establece que los sujetos pasivos que produzcan o vendan bienes o presten servicios gravados tarifa 12% tendrán derecho a crédito tributario por el IVA pagado en las adquisiciones locales e importaciones de bienes, que pasen a formar parte de su activo fijo; o de los bienes, de las materias primas o insumos y de los servicios necesarios para la producción o comercialización de dichos bienes y servicios.

Los sujetos pasivos del IVA tienen la obligación de emitir y entregar al adquirente del bien o al beneficiario del servicio comprobantes de venta, por las operaciones que efectúen. Esta obligación regirá aun cuando la venta o prestación de servicios no se encuentren gravados o tengan tarifa cero.

Las actividades sujetas al IVA están gravadas con tarifa del 12% con excepción de algunos productos gravados con tarifa 0%. Para efectos del estudio del sector farmacéutico, según lo reglamentado en el código tributario

se aplica tarifa 0% a los *"Medicamentos y drogas de uso humano, que consten en las listas publicadas anualmente por el Ministerio de Salud; y sus envases y etiquetas"*.

La empresa Distribuidora Farmacéutica a analizar realiza sus compras a los proveedores locales, quienes son los laboratorios; por estas compras realiza el pago correspondiente al 12% del Impuesto al IVA, este impuesto será considerado en sus declaraciones mensuales como crédito tributario para la Empresa siempre y cuando exista el respectivo sustento de estas compras con los respectivos comprobantes de venta.

a) COMPRAS

La materia prima que se utiliza para la elaboración de los productos farmacéuticos que obtienen las distribuidoras puede obtenerse en el mercado internacional, la importación de materia prima la realizan los laboratorios y se la realiza por medio de la Aduana, ésta genera a su vez el pago de los siguientes impuestos:

1) Impuesto al Valor Agregado (IVA): IVA del 12%, base imponible (sumatoria de los valores CIF, los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros que figuren en el DUI)

2) Fondo de Desarrollo para la infancia (Fodinfa): Equivale al 0.50% del valor CIF y se aplica a todas las importaciones

Debido a la solidez existente entre las relaciones de compra y venta de los productos farmacéuticos, el laboratorio, único proveedor directo de la Distribuidora farmacéutica, le realiza sus ventas, y le otorga créditos de hasta 90 días plazo para el pago de la misma. Dada la política crediticia del sector, los pagos de estas transacciones únicamente tienen como sustento el comprobante de Venta (Factura).

Esta transacción genera el pago del Impuesto al IVA, que para los productos catalogados dentro de la clasificación de medicinas, la tarifa de este impuesto es 0%. Los productos no catalogados dentro de esta ley, generan un impuesto del 12%.

Este impuesto al IVA, pagado a los laboratorios, es declarado en el formulario 104 del Servicio de Rentas Internas.

En el caso de que la compra se realice a Sociedades No Especiales, la Distribuidora farmacéutica que es Contribuyente Especial realizará la retención respectiva del IVA (retención del 30% del valor del IVA) y para efectos de tributación declarará ésta retención el formulario 104 del Servicio de Rentas Internas.

En el caso de que la compra se realice a Sociedades Especiales, no existirá retención del Impuesto al IVA. Para efecto de declaración de la retención en la fuente se realiza la retención del 1%.

b) VENTAS

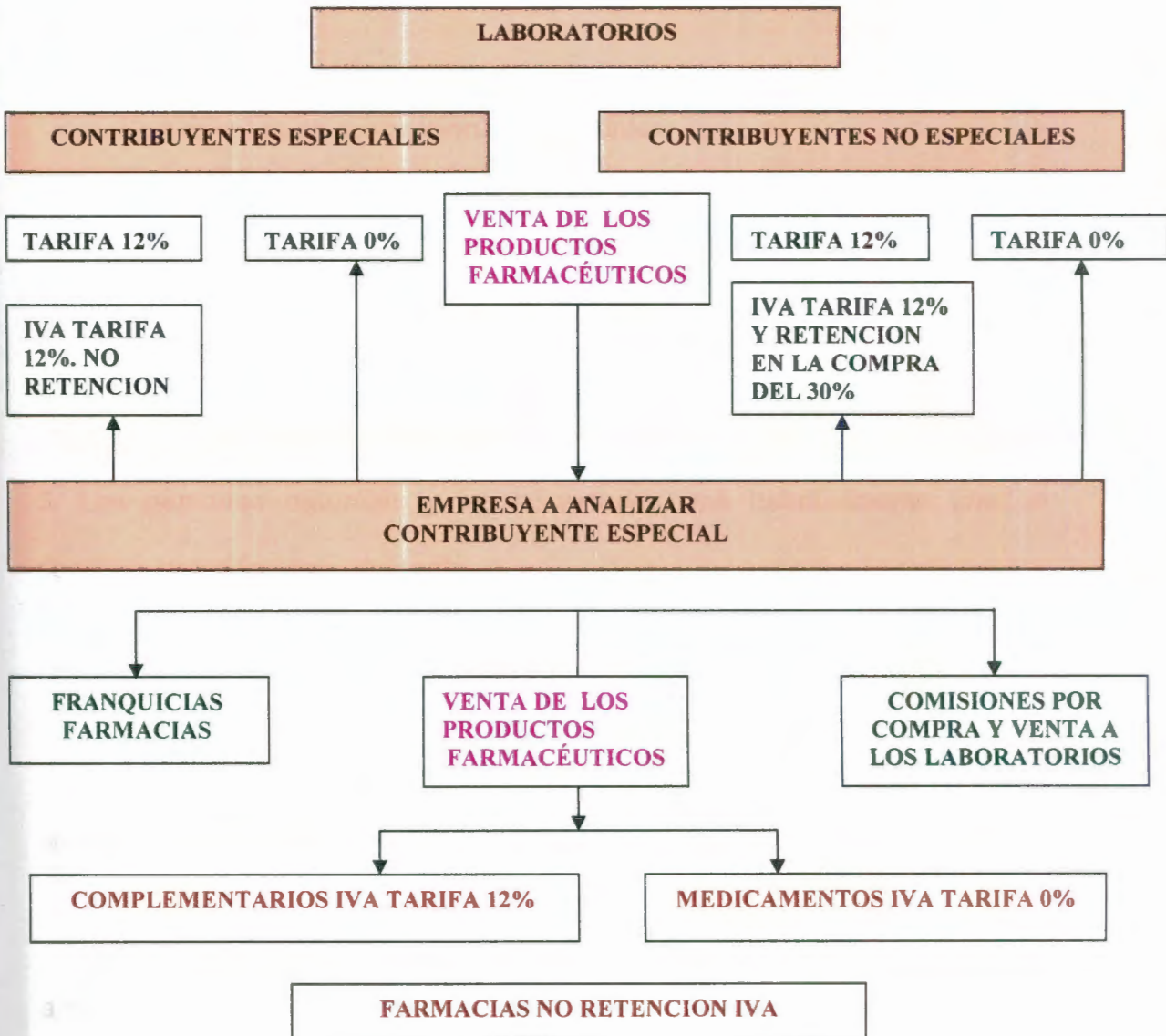
Las distribuidoras como proveedores directos de las cadenas farmacéuticas y farmacias independientes, a su vez realizan la venta de sus productos otorgándole a las farmacias una facilidad de crédito de hasta 30 días.

La transacción de las ventas, generan a su vez el pago del Impuesto al IVA por parte de las cadenas farmacéuticas y farmacias independientes, y la respectiva retención de IVA, por parte de las Distribuidoras Farmacéuticas a las farmacias independientes. Tanto el pago del IVA, como la retención del IVA, se las realiza en el formulario 104, del Servicio de Rentas Internas.

Las cadenas farmacéuticas y las farmacias independientes en el momento de la compra les realizan a las farmacéuticas las respectivas retenciones a la fuente del 1%. La declaración del Impuesto a la Renta, se la realiza todos los años en el periodo ordinario de Enero a Abril, y en el período extraordinario a partir de Mayo. Cabe recalcar las empresas del sector tienen conocimiento de las declaraciones por Internet a través de la página Web del Servicio de Rentas Internas.

En el siguiente gráfico se resume la implicación tributaria que tiene el IVA sobre la empresa Disfarm S.A.

GRAFICO 4.1 IMPLICACIÓN TRIBUTARIA DEL IVA



Elaboración: Los autores

Los sujetos pasivos del IVA presentarán mensualmente una declaración por las operaciones gravadas con el impuesto, realizadas dentro del mes calendario inmediato anterior.

El sujeto activo o ente acreedor del Impuesto al Valor Agregado es el Estado, y lo administrará a través del Servicio de Rentas Internas.

Son sujetos pasivos del IVA:

➤ **Agentes de Percepción**

Son agentes de percepción los siguientes:

1. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente efectúen transferencias de bienes gravados con una tarifa;
2. Quienes realicen importaciones gravadas con una tarifa;
3. Las personas naturales y las sociedades que habitualmente presten servicios gravados con una tarifa.

Los porcentajes de retención del IVA son los siguientes:

El 30% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de bienes a sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad;

El 70% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de servicios a sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad, y;

El 100% del IVA pagado cuando se trate de adquisiciones de bienes o servicios a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

La empresa Distribuidora Farmacéutica como agente de percepción del IVA retiene el IVA. en el 30 %, 70 % y 100%., siempre y cuando tenga el correspondiente sustente de los comprobantes retención.

Según la información que hemos obtenido de la empresa Distribuidora Farmacéutica, la misma retiene el 30% de IVA. cuando compra bienes a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad. El 70% del IVA. cuando a la empresa le prestan servicios personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y retienen el 100% de IVA. cuando realiza pagos por servicios prestados por profesionales.

4.1.2.2 IMPUESTO A LA RENTA

Al sector farmacéutico, le son aplicables las normas vigentes en materia del Impuesto a la Renta de las que se hace referencia en el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y el reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. En cuyas leyes se establece el deber que tiene el contribuyente de satisfacer una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero al verificarse el hecho generador o presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo.

El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1o. de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1o. de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

La base imponible o base de cálculo del Impuesto a la Renta está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios

gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

➤ **Agentes de Retención**

Son agentes de retención del Impuesto a la Renta las entidades del sector público, las sociedades, las personas naturales y las sucesiones indivisas obligadas a llevar contabilidad que realicen pagos o acrediten en cuenta valores que constituyan ingresos gravados para quien los perciba; y los contribuyentes dedicados a actividades de exportación por todos los pagos que efectúen a sus proveedores de cualquier bien o producto exportable.

La empresa Distribuidora Farmacéutica que se está analizando realiza las ventas de sus productos al sector público, a sociedades o personas naturales obligadas a llevar contabilidad. Por lo tanto se efectuará la respectiva retención en la fuente por los ingresos que perciba.

A. Retención 1%.-

Se realiza en toda transacción de compra de todo tipo de bienes muebles de naturaleza corporal, excepto combustibles, y los pagos o acreditaciones en cuenta realizadas por actividades de construcción de obra material inmueble, urbanización, cotización o actividades similares.

Es decir las distribuidoras farmacéuticas realizan esta retención del 1% del valor total a pagar de los bienes en la compra de los productos farmacéuticos.

B. Retención 5%.-

Los realizados por concepto de arrendamiento de bienes inmuebles a sociedades.

Honorarios, comisiones, regalías y demás pagos realizados a profesionales y a otras personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses, que presten servicios en los que prevalezca el intelecto sobre la mano de obra.

En su calidad de agente de retención la empresa Distribuidora Farmacéutica a ser analizada retiene en la Fuente el 1 % y el 5 % cuando realice sus compras. Retiene el 1 % cuando compra bienes muebles y el 5 % por el pago de honorarios profesionales y cuando arrienda bienes inmuebles.

El siguiente es un cuadro explicativo de las retenciones del IVA que realiza y le realizan a la empresa DISFARM S.A. como contribuyente especial.

1. Las entidades y organismos del sector público; las empresas públicas y las privadas consideradas como contribuyentes especiales por el Servicio de Rentas Internas;
2. Las empresas emisoras de tarjetas de crédito por los pagos que efectúen por concepto del IVA a sus establecimientos afiliados; y,
3. Las empresas de seguros y reaseguros por los pagos que realicen por compras y servicios gravados con IVA.

Las sociedades calcularán el impuesto causado aplicando la tarifa del 15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades. Deberán efectuar el aumento de capital por lo menos por el valor de las utilidades reinvertidas perfeccionándolo con la inscripción en el respectivo registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del ejercicio impositivo posterior a aquel en el que se generaron las utilidades materia de reinversión. De no cumplirse con esta condición la sociedad deberá proceder a presentar la declaración sustitutiva en la que constará la respectiva reliquidación del impuesto, sin perjuicio de su facultad determinadora. Si en lo posterior la sociedad redujere el capital, se procederá a reliquidar el impuesto correspondiente.

4.1.2.3 IMPUESTO A LOS CONSUMOS ESPECIALES (ICE)

El impuesto a los consumos especiales ICE, se aplicará al consumo de: cigarrillos, cervezas, bebidas gaseosas, alcohol, productos alcohólicos y

los bienes suntuarios de procedencia nacional o importada y la prestación de los servicios de telecomunicaciones y radioeléctricos abiertos a la correspondencia pública prestados al usuario final.

Por lo que el sector farmacéutico no aplica al pago de este impuesto. En lo que se refiere al alcohol utilizado en la producción farmacéutica la ley indica lo siguiente:

- Estarán exentos del Impuesto a los Consumos Especiales el alcohol que se destine a la producción farmacéutica, así como el alcohol y el aguardiente sin rectificar que se destinen a la producción de bebidas alcohólicas.

4.1.3 OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES

Las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades nacionales y extranjeras, deben de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, dentro de los primeros 30 días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.



4.1.3.1 SOCIEDADES

Se considera una Sociedad a aquella que cuente con un capital propio que supere los veinte y cuatro mil dólares (US\$ 24.000) o cuyos ingresos brutos anuales sean superior a cuarenta mil dólares (US\$ 40.000).

Las Sociedades están obligadas a llevar contabilidad y se constituyen en agentes de retención del impuesto a la renta y el impuesto al valor agregado. Por otra parte serán sujetos de retención del impuesto a la renta y del impuesto al valor agregado según el tipo de transacción que realicen y de acuerdo al porcentaje establecido.

Los tipos de comprobantes de venta y retención que utilizan con mayor frecuencia son: factura, nota de venta y el comprobante de retención. Dichos comprobantes los pueden obtener en las imprentas debidamente autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, solicitando autorización para auto imprimirlos mediante sistema computarizado. En caso de no emitir ni entregar dichos comprobantes será sujeto a sanciones.

Los pasos que deben de seguir la Sociedad para estar al día con las obligaciones tributarias son:

- o Mantener al día su contabilidad.
- o Presentar las declaraciones de los impuestos que les correspondan y pagar los impuestos resultantes.

- Pagar el impuesto a los vehículos cuando corresponda.
- Presentar el anexo transaccional.
- Actualizar oportunamente el RUC.

Los formularios utilizados con mayor frecuencia son:

- **102** Declaración del Impuesto a la Renta.
- **103** Declaración de Retenciones en la Fuente.
- **104** Declaraciones del IVA.
- **105** Declaraciones del ICE¹.
- **107** Declaración de Retención de Impuesto a la Renta de Personas Naturales en Relación de Dependencia.

Una Sociedad es designada como Contribuyente Especial cuando cumple ciertos parámetros básicos, especialmente relacionados con valores de venta o valores de compra.

4.1.3.2 CONTRIBUYENTES ESPECIALES

Contribuyente Especial es todo aquel contribuyente, persona natural o sociedad, calificado como tal por la administración tributaria, sujeto a normas especiales con relación al cumplimiento de sus deberes formales y pago de sus tributos.

¹ Impuesto a los Consumos Especiales.

Son los contribuyentes de mayor significación económica del país, es decir los de mayor dimensión, cuya influencia en la recaudación interna de impuestos representa alrededor del 80% de la misma.

La designación como Contribuyente Especial se realiza a través de una resolución emitida por la máxima autoridad el SRI; la empresa adquiere esta calidad una vez que ha recibido la respectiva notificación designándolo como tal.

Para la calificación a un contribuyente especial, la administración tributaria tiene un procedimiento interno, en cada dirección regional, mediante el cual se analizan una serie de parámetros orientados a proporcionar los fundamentos necesarios para seleccionar a un contribuyente como especial.

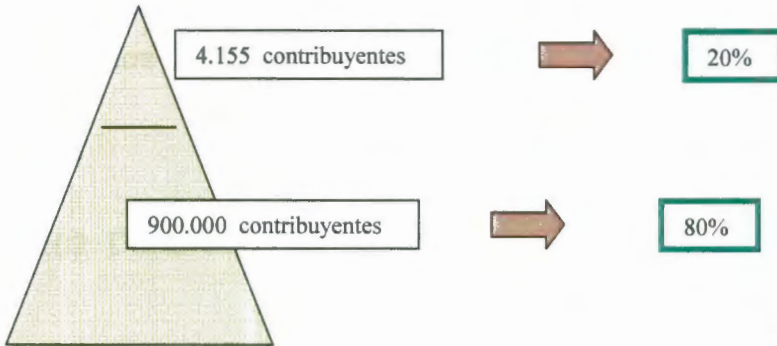
Entre los parámetros analizados para designar a un contribuyente como especial, se consideran los siguientes:

a) Por significancia Fiscal

El Servicio de Rentas Internas tiene información que le permite realizar estadísticas sobre sus recaudaciones tributarias, uno de los resultados de estas estadísticas indica que el 80% de los contribuyentes solo representa el 20% en monto del total de las recaudaciones, mientras que el 20% restante de los contribuyentes representa el 80% en monto de las recaudaciones. Es decir más de 900.000 contribuyentes

representan una muy baja participación en el nivel de recaudaciones, mientras que aproximadamente 4.155 contribuyentes representan la mayor significancia en las cifras recaudadas por el SRI.

Figura 4.1 Segmentación de contribuyentes



Fuente: Servicio de Rentas Internas

Esta significancia fiscal permite a la institución controladora, el Servicio de Rentas Internas, pueda dar un tratamiento diferenciado a los contribuyentes de mayor significancia fiscal y otorgarle la designación de contribuyente especial.

b) Por nivel de Ventas

Dependiendo del nivel de ventas y de la actividad económica, se considera los contribuyentes que mayor nivel de ingresos tengan, además de la operatividad de las transacciones.

Los contribuyentes especiales se constituyen en agentes de retención del impuesto a la renta, y el impuesto al valor agregado. Por otra parte serán

sujetos de retención del impuesto a la renta según el tipo de transacción que realicen y de acuerdo al porcentaje establecido.

Los tipos de comprobantes de venta y retención que utilizan con mayor frecuencia son: factura, nota de venta y el comprobante de retención.

Los formularios utilizados con mayor frecuencia por los contribuyentes especiales son:

101 o 102 Declaración de Impuesto a la Renta.

103 Declaración de Retención en la Fuente.

104 Declaración del IVA.

105 Declaración del ICE.

107 Declaración de retenciones de impuesto a la renta de personas naturales en relación de dependencia.

Obligaciones de los Contribuyentes Especiales

a) Ser agentes de retención sobre el IVA que deben pagar en sus adquisiciones de bienes o servicios, las cuales deben ser declaradas y pagadas mensualmente en las unidades de contribuyentes especiales del Servicio de Rentas Internas, dentro de los plazos que se establece en el Reglamento.

b) No realizar retenciones a las compañías de aviación, agencias de viaje, ni entre otros contribuyentes especiales.

c) Firmar una autorización de débito automático de cuenta corriente o cuenta de ahorros con cualquiera de los bancos privados, que mantienen convenio con el Servicio de Rentas Internas para recaudación de impuestos.

d) Cuando los contribuyentes especiales deban cancelar alguna obligación utilizando el formulario de recibo múltiple de pagos 106, deben solicitar su emisión en las unidades de contribuyentes especiales del SRI de la Dirección Regional a la cual pertenecen, indicando en forma precisa la obligación que deseen cancelar.

e) Para el resto de declaraciones de impuestos, pueden acercarse con el medio magnético a las ventanillas de Contribuyentes Especiales de cada Regional a nivel nacional o presentarlas vía Internet.

f) En el caso del Impuesto al Valor Agregado, para declaraciones realizadas a partir del 01 de diciembre de 2002, los contribuyentes especiales deben presentar una sola declaración por el IVA causado en su calidad de Sujeto Pasivo y por el IVA retenido en su calidad de Agente de Retención.

g) De acuerdo a la Resolución No. 206 del R.O. 532 del 12 de marzo de 2002, los contribuyentes especiales deberán presentar mensualmente la información de sus compras, ventas acumuladas, importaciones y exportaciones, en medio magnético en las oficinas del SRI a nivel nacional.

h) Los contribuyentes especiales que paguen sus declaraciones mediante compensación deben adjuntar a la misma, la Resolución respectiva emitida por el Servicio de Rentas Internas, o en el caso que sea una compensación por aceptación tácita, copia del trámite presentado ante el Servicio de Rentas Internas.

4.2 PRESUPUESTO Y ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA

4.2.1 ASPECTO SITUACIONAL DEL SECTOR

El plan de Cuentas de la empresa a analizar es la siguiente:

1. ACTIVOS

1.1. Activos Corrientes

1.1.1 Disponible

1.1.1.1 Caja

1.1.1.1.1 Caja General

1.1.1.2 Bancos

1.1.1.2.1 Bancos

1.1.2 Inversiones Temporales

1.1.2.1 Fondo Inversión

1.1.2.1.1 Inversiones póliza

1.1.3 Documentos por Cobrar

1.1.3.1 Documentos por cobrar

1. 1.4. Provisión cuentas incobrables

1.1.4.1 Cuentas incobrables

1.1.4.2 Cuentas por cobrar Filiales

1.1.5. Inventario de Producto

1.2. Activos Fijos

1.2.1. Edificios e instalaciones

1.2.2 Equipo

1.2.3 Vehiculo

1.2.4 Muebles y enseres

1.2.1.2 Depreciación Acumulada

1.2.1.2.1 Depreciación Acumulada Edificios e instalaciones

1.2.1.2.2 Depreciación Acumulada Equipo

1.2.1.2.3 Depreciación Acumulada Vehiculo

1.2.1.2.4 Depreciación Acumulada Muebles y enseres

1.2 Activos Diferidos

1.2.1 Gastos Diferidos General Compañía

1.2.2 Seguros General Compañía

1.2.3 Seguros Franquicias Cruz Azul General Compañía

1.2.4 Gastos Publicidad General Compañía

2. PASIVOS

2.1. Pasivo Corriente

2.1.1. Cuentas y Documentos por pagar

2.1.1.1 Proveedores

- 2.1.1.1.1 Cuentas por pagar Proveedores
- 2.1.1.1.2 Documentos por pagar proveedores

2.1.2. Obligaciones Bancarias

- 2.1.1.2.1 Obligaciones Bancarias C.P

2.1.3. Impuestos por pagar

- 2.1.3.1 1% proveedores
- 2.1.3.2 1% personas naturales
- 2.1.3.3 1% sociedades
- 2.1.3.4 IVA proveedores 30%
- 2.1.3.5 IVA proveedores 70%
- 2.1.3.6 IVA proveedores 100%
- 2.1.3.7 IVA pagado por compras
- 2.1.3.8 IVA recibido por ventas
- 2.1.3.9 Impuesto a la Renta Empleados
- 2.1.3.10 5% Sociedades (arriendos, honorarios etc.)

2.1.4. Beneficios Sociales

- 2.1.4.1 Décimo Tercer Sueldo
- 2.1.4.2 Décimo Cuarto Sueldo
- 2.1.4.3 Vacaciones

2.1.5. Intereses por pagar

- 2.1.5.1 Intereses bancos

2.1.6. Cuentas por pagar filiales

- 2.1.6.1 Cuentas por pagar Compañías varias

2.1.7. Provisiones varias

2.2. Pasivos No corrientes

2.2.1 Deuda Largo plazo

3. PATRIMONIO

3.1. Capital y Reservas

3.1.1. Patrimonio

4. INGRESOS

4.1. Ingresos

4.1.1 Ingresos Varios

4.1.1.1 Ventas

4.1.1.1.1 Ventas Locales

4.1.1.2 Otros ingresos

4.1.1.2.1 Ingresos de mercadeo (franquicia)

4.1.1.2.2 Ingresos por cumplimiento

4.1.1.2.3 Ingresos por arriendos

5. COSTOS Y GASTOS

5.1. Costos de Ventas

5.1.1. Costos de ventas productos farmacéuticos

5.2. Gastos Operacionales

5.2.1. Gastos operacionales

5.2.1.1 Gastos operacionales

5.2.1.1.1 Gastos Personal

5.2.1.1.2 Gastos Fijos

5.2.1.1.3 Sueldos

- 5.2.1.1.4 Sobre tiempo
- 5.2.1.1.5 Beneficios Sociales
- 5.2.1.1.6 Servicios prestados
- 5.2.1.1.7 Honorarios Profesionales
- 5.2.1.1.8 Movilización

5.2.1.2. Gastos Generales

5.2.1.2.1 Arriendos

5.2.1.2.2 Seguros Generales



CIB-ESPOL

5.2.2 Servicios Públicos

- 5.2.2.10. Servicios Públicos
- 5.2.2.10.02 Luz y Energía Eléctrica
- 5.2.2.10.04. Agua Potable

5.2.3. Reparación y Mantenimiento

- 5.2.3.1. Reparación y Mantenimiento

5.2.4 Depreciaciones

5.2.4.1 Depreciaciones

- 5.2.4.1.1 Depreciación de Edificio
- 5.2.4.1.2 Depreciación Maquinaria y Equipo
- 5.2.4.1.3 Depreciación de Vehículos
- 5.2.4.1.4 Depreciación de Instalaciones

5.5.2. Servicios Públicos

- 5.5.2.10. Servicios Públicos
- 5.5.2.10.06. Teléfonos

5.5.3. Reparación y Mantenimiento

- 5.5.3.10. Reparación y Mantenimiento
- 5.5.3.10.04. Reparación Muebles y Enseres
- 5.5.3.10.06. Reparación Equipos de Oficina

- 5.5.3.10.08. Reparación de Vehículos
- 5.5.3.10.10. Reparación de Instalaciones

5.5.4. Depreciaciones

- 5.5.4.10. Depreciaciones
- 5.5.4.10.04. Depreciación Muebles y Enseres
- 5.5.4.10.06. Depreciación Equipo de Oficina

5.6.2. Servicios Públicos

- 5.6.2.10. Servicios Públicos
- 5.6.2.10.12. Publicidad

5.6.5. Otros Gastos de Venta

- 5.6.5.10. Otros Gastos de Venta
- 5.6.5.10.04. Movilización y Transporte
- 5.6.5.10.40. Misceláneos

5.7. Impuestos y Contribuciones

5.7.1. Impuestos y Contribuciones

- 5.7.1.10. Impuestos y Tasas
- 5.7.1.10.02. Impuestos y Tasas Municipales
- 5.7.1.10.08. Impuestos y Tasas de Salud
- 5.7.1.10.10. Impuestos y Tasas para los Bomberos
- 5.7.1.10.20. Otros Impuestos

5.9. Gastos Financieros

5.9.1. Intereses

- 5.9.1.10. Intereses Bancarios
- 5.9.1.10.06. Comisiones Bancarias
- 5.9.1.10.14. Multas y Otros

4.2.2 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.

Esta sección tiene como objetivo analizar en términos monetarios el monto de los recursos económicos necesarios para la elaboración de este proyecto, el costo total de la operación de una Distribuidora Farmacéutica.

Analizaremos el efecto de las obligaciones tributarias en el flujo de efectivo de la empresa para los casos en los que la empresa fuera una Sociedad o un Contribuyente Especial.

Se presentan los Estados Financieros y Flujos de Efectivos del Contribuyente Especial y adicionalmente los Flujos de Efectivo de la Sociedad y se realiza la respectiva comparación entre ellos.

Nuestra Empresa es únicamente comercializadora de productos farmacéuticos: medicamentos y otros productos que hemos llamado productos complementarios. Es decir compra estos éstos productos a los principales proveedores que son los laboratorios. Se presenta en detalle la inversión inicial que se requiere para la constitución y creación de una Distribuidora farmacéutica en el Ecuador considerando que los accionistas de la empresa mantienen muy buenas relaciones con accionistas de otras Distribuidoras Farmacéuticas, por lo tanto conoce muy bien el mercado

Farmacéutico y al iniciar la actividad obtiene muy buenas ventajas sobre sus competidores en el mercado.

En el siguiente análisis financiero se dará a conocer todas las operaciones necesarias que realizan las Distribuidoras Farmacéuticas para la comercialización de los productos farmacéuticos. Además de considerar los Estados financieros, el análisis de los índices financieros y las transacciones que realizan las Distribuidoras Farmacéuticas para el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

4.2.2.1 Niveles de Inversión y Financiamiento

1. FINANCIAMIENTO

Las únicas fuentes de financiamiento son:

- Capital propio (Financiamiento a través de accionistas)
- Financiamiento a través de Instituciones Financieras, las mismas que el sector considera cuando no tiene liquidez producto de la baja recuperación de los créditos otorgados o en el caso de proyecciones de inversión en nuevas adquisiciones (instalaciones, edificios etc.)

El financiamiento a través de la banca, representa un rubro importante en el pasivo para las distribuidoras farmacéuticas. La calificación crediticia

que promedia en el Sistema Financiero es A para el Sector Farmacéutico (Distribuidoras Farmacéuticas).

2. INVERSIÓN

A continuación se muestran los valores de los principales activos que necesita la empresa para iniciar sus actividades. También se detalla el valor de las compras iniciales que hemos considerado en el proyecto, mayormente las Distribuidoras Farmacéuticas del mercado consideran un periodo de 30 días para realizar las compras que mediante compromiso de las cadenas farmacéuticas se han realizado los pedido.

CUADRO 4.2 INVERSIÓN TOTAL

COMPRA DE ACTIVOS	VALOR
EDIFICIOS E INSTALACIONES	375.000,00
EQUIPOS	80.000,00
VEHICULOS	50.000,00
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00
Total	535.000,00

COMPRA DE PRODUCTOS	VALOR
COMPRA DE PRODUCTOS	153.130,42
REMODELACIONES	VALOR
REMODELACIONES	9.000,00

Elaboración: Los Autores

La inversión requerida por la Distribuidora Farmacéutica para el inicio de sus actividades, considerando inicialmente la compra de los Activos Fijos por un valor de US\$ 535.000,00 y la compra inicial de la mercadería en el

mes de diciembre por US\$ 153.130,42, más un valor de \$9.000 en remodelaciones, la inversión total asciende a US\$ 697.130,42 (Véase anexo A1)

El financiamiento de un proyecto dependerá de los rubros que se consideren como inversión inicial al momento de iniciar una actividad económica, y es de mucha importancia para los objetivos del mismo.

El siguiente proyecto considera financiarse a través de la banca privada, además del aporte de los accionistas.

La compañía en casos como Contribuyente Especial y Sociedad se financia a través de un préstamo otorgado por el Banco del Pacífico y otro parte considerando el aporte de los accionistas, el préstamo bancario es otorgado a una tasa de interés del 12.9% anual, pagaderos en cuotas mensuales a un plazo de 10 años.

El préstamo se considera para la adquisición de bienes inmuebles, edificio principal e instalaciones por un valor total de \$300.000,00. Y el valor restante de la inversión mediante financiamiento propio. Las cuotas mensuales por el crédito ascienden a un valor de US\$4.588,84 (véase anexo 2A)



4.2.2.2 Balance General

El Balance General indica la posición financiera en la que se encuentra una compañía en un tiempo específico. El balance general muestra los activos del negocio, que son los recursos que utiliza en sus operaciones. Muestra también el pasivo y capital del mismo. A continuación se muestran los balances Inicial y Final de la empresa como Contribuyente Especial y como Sociedad.

CUADRO 4.3 BALANCE GENERAL INICIAL "C.E."

DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.			
CONTRIBUYENTE ESPECIAL			
BALANCE INICIAL			
01/01/2007			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
CAJA GENERAL	22.512,89	CXP PROVEEDORES	764.809,38
BANCOS	289.106,90	IMPUESTOS X P	8.361,15
INVENTARIO PRODUCTOS	899.775,74	INTERESES X PAGAR	3.225,00
T. ACTIVOS CORRIENTES	1.211.395,53	T. PASIVOS CORRIENTES	776.395,53
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	375.000,00	OBLIGACIONES BANCARIAS L.P.	300.000,00
(DEPREC. ACUMULADA A.F.)	0,00	T. PASIVOS NO CORRIENTES	300.000,00
EQUIPOS Y MUEBLES	80.000,00		
(DEPREC. ACUMULADA E Y M)	0,00		
VEHICULOS	50.000,00	T. PASIVOS	1.076.395,53
(DEPREC. VEHICULOS)	0,00		
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00		
(DEPREC.ACUM. MUEB. Y ENSERES)	0,00		
T. ACTIVOS FIJOS	535.000,00		
		PATRIMONIO	
		APORTES DE ACCIONISTAS	670.000,00
		T. PATRIMONIO	670.000,00
T. ACTIVOS	1.746.395,53	T. PASIVO Y PATRIMONIO	1.746.395,53

Elaboración: Los Autores

CUADRO 4.4 BALANCE GENERAL INICIAL "SOCIEDAD"

DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.

sociedad

BALANCE INICIAL

01/01/2007

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
CAJA GENERAL	3.550,00	CXP PROVEEDORES	768.535,16
BANCOS	310.524,08	IMPUESTOS X P	7.089,66
INVENTARIO PRODUCTOS	899.775,74	INTERESES X PAGAR	3.225,00
T. ACTIVOS CORRIENTES	1.213.849,82	T. PASIVOS CORRIENTES	778.849,82
ACTIVOS FIJOS		PASIVOS NO CORRIENTES	
EDIFICIOS E INSTALACIONES	375.000,00	OBLIGACIONES BANCARIAS L.P.	300.000,00
(DEPREC. ACUMULADA E. e I.)	0,00	T. PASIVOS NO CORRIENTES	300.000,00
EQUIPOS Y MUEBLES	80.000,00		
(DEPREC. ACUMULADA E Y M)	0,00		
VEHICULOS	50.000,00	T. PASIVOS	1.078.849,82
(DEPREC. VEHICULOS)	0,00		
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00		
(DEPREC.ACUM. MUEB. Y ENSERES)	0,00		
T. ACTIVOS CORRIENTES	535.000,00		
		PATRIMONIO	
		APORTES DE ACCIONISTAS	670.000,00
		T. PATRIMONIO	670.000,00
T. ACTIVOS	1.748.849,82	T. PASIVO Y PATRIMONIO	1.748.849,82

Elaboración: Los Autores

CUADRO 4.5 BALANCE GENERAL FINAL "C.E"

DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.

CONTRIBUYENTE ESPECIAL

BALANCE GENERAL AL 31/12/2007

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
CAJA GENERAL	3.541,12	OBLIGACIONES BANCARIAS	55.066,08
BANCOS	977.729,38	CXP FILIALES	20.706,68
INVERSIONES TEMPORALES	9.000,00	CXP PROVEEDORES	777.433,76
DXC	82.178,74	IMPUESTOS X P	47.585,51
CXC	775.906,61	BENEFICIOS SOCIALES X P	36.531,73
PROV. CTAS INCOBRABLES	-15.518,13	OBLIGACIONES AL IESS X P	6.785,75
INVENTARIO PRODUCTOS	917.970,59	SUELDOS X PAGAR	31.800,00
T. ACTIVOS CORRIENTES	2.750.808,31	15% PARTIC. TRABAJADORES	206.301,91
		IMPUESTO A LA RENTA	292.261,04
ACTIVOS FIJOS		INTERESES X PAGAR	3.225,00
EDIFICIOS E INSTALACIONES	375.000,00	SEGUROS POR PAGAR	2.207,96
(DEPREC. ACUMULADA E.a I.)	-18.750,00	PROVISIONES VARIAS	32.519,45
EQUIPOS Y MUEBLES	80.000,00	T. PASIVOS CORRIENTES	1.512.424,89
(DEPREC. ACUMULADA E Y M)	-8.000,00		
VEHICULOS	50.000,00	PASIVOS NO CORRIENTES	
(DEPREC. VEHICULOS)	-10.000,00	OBLIGACIONES BANCARIAS L.P.	189.867,83
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00	T. PASIVOS NO CORRIENTES	189.867,83
(DEPREC.ACUM. MUEB. Y ENSERES)	-3.000,00		
T. ACTIVOS FIJOS	495.250,00	T. PASIVOS	1.702.292,72
ACTIVOS DIFERIDOS		PATRIMONIO	
SEGUROS PAGADOS X ANTICIPADO	3.017,54	APORTES DE ACCIONISTAS	670.000,00
T. ACTIVOS NO CORRIENTES	3.017,54	RESERVA LEGAL	87.678,31
		RESULTADOS	
T. ACTIVOS	3.249.075,85	UTILIDAD DEL EJERCICIO	789.104,82
		T. PATRIMONIO	1.546.783,13
		T. PASIVO Y PATRIMONIO	3.249.075,85

Elaboración: Los Autores

CUADRO 4.6 BALANCE GENERAL FINAL "SOCIEDAD"

DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.

sociedad

BALANCE GENERAL

31/12/2007

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
CAJA GENERAL	3.541,12	OBLIGACIONES BANCARIAS C.P.	55.066,08
BANCOS	909.938,26	CXP FILIALES	20.464,68
INVERSIONES TEMPORALES	65.699,10	CXP PROVEEDORES	777.433,76
DXC	82.178,74	IMPUESTOS X PAGAR	43.003,52
CXC	782.302,56	BENEFICIOS SOCIALES X PAGAR	36.531,73
PROV. CTAS INCOBRABLES (2%)	-15.646,05	OBLIGACIONES AL IESS X PAGAR	6.785,75
INVENTARIO PRODUCTOS	917.970,59	SUELDOS X PAGAR	31.800,00
T. ACTIVOS CORRIENTES	2.745.984,31	15% PARTIC. TRABAJADORES	206.301,91
		IMPUESTO A LA RENTA	292.261,04
ACTIVOS FIJOS		INTERESES X PAGAR	3.225,00
EDIFICIOS E INSTALACIONES	375.000,00	SEGUROS POR PAGAR	2.207,96
(DEPREC. ACUMULADA A.F.)	-18.750,00	PROVISIONES VARIAS	32.519,45
EQUIPOS	80.000,00	T. PASIVOS CORRIENTES	1.507.600,89
(DEPREC. ACUMULADA EQUIPOS)	-8.000,00	PASIVOS NO CORRIENTES	
VEHICULOS	50.000,00	OBLIGACIONES BANCARIAS L.P.	189.867,83
(DEPREC. VEHICULOS)	-10.000,00	T. PASIVOS NO CORRIENTES	189.867,83
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00		
(DEPREC. ACUMULADA M Y ENSERES)	-3.000,00	T. PASIVOS	1.697.468,72
T. ACTIVOS FIJOS	495.250,00		
		PATRIMONIO	
ACTIVOS DIFERIDOS	3.017,54	CAPITAL	670.000,00
SEGUROS PAGADOS X ANTICIPADO	3.017,54	RESERVA LEGAL	87.678,31
		RESULTADOS	
T. ACTIVOS	3.244.251,86	UTILIDAD DEL EJERCICIO	789.104,82
		T. PATRIMONIO	1.546.783,13
		T. PASIVO Y PATRIMONIO	3.244.251,86

Elaboración: Los Autores

4.2.3 ANÁLISIS DE LAS CUENTAS DEL BALANCE GENERAL

✓ PRINCIPALES ACTIVOS

▪ BANCOS

Entre los activos corrientes de Distribuidora Farmacéutica se encuentra la cuenta Banco, que puede contener depósitos locales o internacionales, esto dependerá del movimiento de flujo de efectivo y transacciones que tenga la empresa con los Laboratorios. Por lo que la cuenta Bancos representa uno de los activos más importantes, debido al giro del negocio.

▪ INVENTARIOS

Materia prima de producto ya terminado, que proviene de la venta que le realizan los laboratorios.

▪ INVERSIONES TEMPORALES

La compañía ha decidido tener inversiones en un certificado de depósito a 120 días.

▪ PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES

Hemos considerado una provisión de cuentas por cobrar del 2 por ciento (2%) de las cuentas por cobrar a clientes locales y no más del diez por ciento (10 %) de la cartera total. En el caso de la empresa consideramos el 2% para cuentas incobrables, por ser una empresa que recién empieza sus

negociaciones en el mercado y ha invertido cantidad considerable en esta actividad.

▪ **EDIFICIOS E INSTALACIONES**

Entre sus mayores activos fijos se encuentran edificios, las instalaciones de la matriz de la farmacéutica y las instalaciones de los puntos de distribución. Se ha considerado para el caso de DISFARM S.A. que esta distribuidora cuente con una matriz principal y una sucursal en Guayaquil y 3 sucursales – bodegas en diferentes puntos a nivel nacional.

▪ **VEHÍCULOS**

La distribución de medicamentos se realiza con la respectiva nota de pedido, y la visita a las farmacias. Para ello las distribuidoras cuentan con los vehículos necesarios y los camiones para el envío de la mercadería. En los seis puntos de venta que tiene DIFARM S.A., la distribuidora cuenta con un promedio de 6 vehículos por punto de venta.

▪ **EQUIPOS INFORMÁTICOS Y TÉCNICOS**

Computadores y otros equipos técnicos o herramientas informáticas.

▪ **MUEBLES Y ENSERES**

Muebles, mesas, equipos de oficina.

▪ **SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADOS**

La empresa está asegurada para los bienes que considera más importantes, su Inventario en medicamentos, productos complementarios y vehículos.

▪ **CUENTAS POR COBRAR**

El rubro cuentas por cobrar de las distribuidoras farmacéuticas, depende de la relación con las cadenas farmacéuticas y farmacias independientes. En este rubro también se considera el crédito tributario, al finalizar el período.

✓ **PRINCIPALES PASIVOS**

Los pasivos son las obligaciones que tienen las compañías, entre las principales cuentas tenemos las siguientes:

▪ **OBLIGACIONES BANCARIAS**

El promedio de vigencia en los préstamos bancarios para el sector farmacéutico es de 5 a 10 años, por ser una industria que genera ingresos a mediano plazo. La tasa que con la que se negocia en la mayoría de los créditos que tiene el sector es la del mercado, con facilidades mensuales de pago, por considerarse un sector tipo A, es decir de fácil recuperación de los créditos otorgados. La empresa DISFARM S.A. tiene un crédito bancario a 10 años plazo, a una tasa del 12,9%

- **INTERESES POR PAGAR**

Corresponde al interés por el crédito bancario que tiene pendiente la empresa a la fecha.

- **CUENTAS POR PAGAR**

Los únicos proveedores de los distribuidores farmacéuticas son los Laboratorios los que pueden ser nacionales o de procedencia internacional. Esta cuenta refleja las facilidades que obtienen las distribuidoras de los laboratorios en el pago de los créditos.

- **IMPUESTOS POR PAGAR**

Impuestos del IVA, retenciones del IVA y retenciones de la Fuente.

- **BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR**

El empleador descuenta del sueldo de cada uno de los empleados un porcentaje que le permiten contar con la asistencia médica en el Seguro Social IESS.

- **PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA**

La participación a trabajadores corresponde al 15% de la utilidad contable, el Impuesto a la Renta al 25%.

El pago del Impuesto a la Renta, debe ser declarado anualmente en el Formulario # 102 de Impuesto a la Renta para Personas Naturales

Obligadas a llevar Contabilidad; en este formulario declaran tanto las PNOOC y las Sociedades como las personas naturales designadas como contribuyentes especiales.

4.2.4 EGRESOS E INGRESOS POR COMPRAS Y VENTAS

4.2.4.1 GENERACIÓN DE INGRESOS

La empresa a analizar en el sector tiene la siguiente la siguiente estructura en cuanto a la generación de ingresos:



4.2.4.2 INGRESOS POR VENTAS

La principal fuente de ingreso de la empresa a analizar es la venta de los productos farmacéuticos. Entre estos productos los medicamentos tienen el 80% de participación en las ventas y los bienes de consumo el 20%. Cabe recalcar la empresa realiza sus compras a los Laboratorios, quienes se encargan de la elaboración del producto. Por lo tanto la empresa no realiza ningún proceso productivo, todos los productos ya sean medicamentos, o bienes de consumo (mentol, shampoo, algodón etc.) son obtenidos de los proveedores.

Los laboratorios realizan significativos descuentos a las distribuidoras farmacéuticas (cerca del 25% de descuento en cada producto comparado con el Precio de Venta Farmacéuticas), por lo que el margen de ganancia del precio de venta de la distribuidora con las cadenas farmacéuticas y pequeñas farmacias es considerable.

Es importante mencionar también las farmacias tienen un margen de utilidad, que es de aproximadamente el 20%, por lo tanto el precio de venta al consumidor final se encarece en alrededor de un 40% dependiendo del producto y de la demanda que éste genere.

4.2.4.3 INGRESOS POR FRANQUICIAS

Otra fuente de ingreso es la comisión por franquicias. Una farmacia o cadena de farmacias puede realizar un convenio con una distribuidora para que la empresa además de las ventas que le realiza le brinde servicios de publicidad, promoción e imagen a la farmacia o cadena de farmacias. Estos servicios tienen un costo inicial por la franquicia, y además un porcentaje por cada venta que la cadena franquiciada realice. En el caso de la empresa a analizar el porcentaje a cobrar es de 1% sobre el valor total de cada venta. Estos ingresos son los considerados por la empresa al momento de costear los gastos de publicidad, promoción o imagen.

4.2.4.4 INGRESOS POR COMISIONES DE INCENTIVOS

Otra fuente de ingreso son los incentivos recibidos de parte de los Laboratorios que consiste en el planteamiento de metas a los distribuidores. Si la distribuidora cumple la meta establecida en las ventas de los productos farmacéuticos que considere el Laboratorio; las distribuidoras reciben una comisión de cerca del 2% del volumen de ventas realizadas. A esto se le conoce como "Plan de Crecimiento"

La empresa Distribuidora Farmacéutica que se está analizando tiene relación con algunas cadenas farmacéuticas conocidas en el mercado, entre ellas las siguientes:

CUADRO 4.7 PUNTOS DE VENTA

FARMACEUTICAS	PUNTOS DE VENTA
Farmacys	40
Cadena Cruz Azul	90
Franquicia Cruz Azul	250
Farmacias La Victoria	30
Farmacias Independientes	500

Elaboración: Los autores

➤ **COMPRAS**

Medicamentos

La fuente de ingresos de la Distribuidora Farmacéutica Disfarma S.A. son la comercialización de productos farmacéuticos, entre ellos los medicamentos y otros productos que se expenden en las farmacias y que hemos llamado productos complementarios. Nuestros principales proveedores son los Laboratorios y quienes compran nuestros productos son en su mayoría Cadenas Farmacéuticas o Farmacias Mayoristas.

El mercado de productos farmacéuticos: **MEDICAMENTOS** se encuentra segmentado en productos de marca, genéricos y genéricos de marca. A continuación se detalla la cantidad de productos que se compra en el mercado para cada clase de medicamento.

CUADRO 4.8 PARTICIPACIÓN POR CLASE DE MEDICAMENTO

CLASE DE MEDICAMENTOS	Q (%)	CANTIDAD/AÑO	CANTIDAD/MES
Marca	51%	62.482.273	5.206.856
Genéricos Marca	38%	46.555.419	3.879.618
Genéricos	11%	13.476.569	1.123.047
Total	100%	122.514.260	10.209.522

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Se detalla las compras que realiza la empresa, para lo cual se ha considerado una participación del 2% - 2.34% del total de las compras en el mercado. Lo que indica la empresa está muy bien posicionada.

Según estudios de la fuente La Corporación de Estudios para el Desarrollo, el valor del precio de venta es un 20% más que el valor de costo para cada producto. En el siguiente cuadro hemos estimado el valor de los costos para el año 2007, de las diferentes clases de Medicamentos.

CUADRO 4.9 COSTOS Y PRECIOS MEDICAMENTOS

Clase Medicamentos	Precio 2007	Costo 2007
Marca	4,16	3,47
Genéricos Marca	3,23	2,69
Genéricos	1,97	1,64

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Productos Complementarios

Considerando que el mercado de productos relacionados a la venta de medicamentos es muy amplio, la gran mayoría de Distribuidores

farmacéuticos consideran también la comercialización de otros productos: COMPLEMENTARIOS, que suele tener una participación de un 25% - 30% de la comercialización de los medicamentos.

El siguiente cuadro detalla valores estimados para los precios y costos para el año 2007 de los productos complementarios.

Según estudios de la fuente La Corporación de Estudios para el Desarrollo existen muchas clases de productos complementarios, pero pueden ser considerados en 5 subclases:

CUADRO 4.10 COSTOS Y PRECIOS COMPLEMENTARIOS

Clase Productos Complementarios	Precio Promedio 2007	Costo Promedio 2007
Prod. Botiquín	1,19	0,99
Prod. Varios	2,75	2,29
Prod. Aseo	0,94	0,78
Prod. Piel	1,86	1,55
Prod. Cabello	1,67	1,39

Fuente: Corporación de Estudios y Desarrollo

Los cuadros siguientes detallan las compras en cantidades de nuestros productos farmacéuticos: medicamentos y productos complementarios para los meses diciembre del año 2006 y de enero a diciembre del año 2007.

CUADRO 4.11

COMPRAS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: MEDICAMENTOS
(CANTIDADES)

CAPTACION DE MERCADO %		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
		2,30%	2,32%	2,31%	2,30%	2,33%	2,31%	2,32%
Costo	Clase							
3,47	Marca	119.758	120.799	122.194	119.758	121.320	120.278	120.799
2,69	Genéricos M	89.231	90.007	91.047	89.231	90.395	89.619	90.007
1,64	Genéricos	25.830	26.055	26.356	25.830	26.167	25.942	26.055
Total Unidades		234.819	236.861	239.597	234.819	237.882	235.839	236.861

Elaboración: Los autores

CAPTACION DE MERCADO %		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		2,34%	2,34%	2,32%	2,31%	2,33%	2,34%
Costo	Clase						
3,47	Marca	121.840	120.799	120.278	121.320	121.840	120.278
2,69	Genéricos M.	90.783	90.007	89.619	90.395	90.783	89.619
1,64	Genéricos	26.279	26.055	25.942	26.167	26.279	25.942
Total Unidades		238.902	238.902	236.861	235.839	237.882	238.902

Elaboración: Los autores

CUADRO 4.12

COMPRAS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: COMPLEMENTARIOS
(CANTIDADES)

CAPTACION DE MERCADO %		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
		2,35%	2,35%	2,35%	2,35%	2,35%	2,35%	2,35%
Costo	Clase							
0,99	Botiquín	53.100	53.420	54.071	54.455	54.569	54.575	54.634
2,29	Varios	20.120	20.482	20.732	20.879	20.923	20.925	20.947
0,78	Aseo	69.958	70.142	70.997	71.501	71.651	71.658	71.735
1,55	Piel	13.010	13.156	13.316	13.411	13.439	13.440	13.455
1,39	Cabello	20.465	20.485	20.735	20.882	20.926	20.928	20.950
Total Unidades		176.653	144.044	145.799	146.835	147.142	147.157	147.316

Elaboración: Los autores

CAPTACION DE MERCADO %		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
		2,35%	2,35%	2,35%	2,35%	2,35%	2,35%
Costo	Clase						
0,99	Botiquín	54.800	55.047	55.104	54.888	54.673	54.606
2,29	Varios	21.011	21.106	21.127	21.045	20.962	20.937
0,78	Aseo	71.953	72.278	72.352	72.069	71.787	71.699
1,55	Piel	13.496	13.557	13.571	13.517	13.465	13.448
1,39	Cabello	21.014	21.109	21.130	21.048	20.966	20.940
Total Unidades		176.653	147.764	148.431	148.583	148.001	147.423

Elaboración: Los autores

CUADRO 4.13

COMPRAS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: MEDICAMENTOS (DOLARES)

CAPTACION DE MERCADO %		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
		2,30%	2,32%	2,31%	2,30%	2,33%	2,31%	2,32%
Costo	Clase							
3,47	Marca	415.560,26	419.173,53	424.013,18	415.560,26	420.980,40	417.364,66	419.172,53
2,69	Genéricos M	240.031,39	242.118,83	244.916,43	240.031,39	243.162,55	241.075,11	242.118,83
1,64	Genéricos	42.361,20	42.730,20	43.223,84	42.361,20	42.913,88	42.544,88	42.730,20
Total		697.952,85	704.021,56	712.153,45	697.952,85	707.056,83	700.984,65	704.021,56

Elaboración: Los autores

CAPTACION DE MERCADO %		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		2,34%	2,34%	2,32%	2,31%	2,33%	2,34%
Costo	Clase						
3,47	Marca	422.784,80	422.784,80	419.172,53	417.364,66	420.980,40	422.784,80
2,69	Genéricos M	244.206,27	244.206,27	242.118,83	241.075,11	243.162,55	244.206,27
1,64	Genéricos	43.097,56	43.097,56	42.730,20	42.544,88	42.913,88	43.097,56
Total		710.088,63	710.088,63	704.021,56	700.984,65	707.056,83	710.088,63

Elaboración: Los autores

CUADRO 4.14

**COMPRAS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: COMPLEMENTARIOS
(DOLARES)**

		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Costo	Clase							
0,99	Botiquín	52.569,00	52.886,10	53.530,50	53.910,76	54.023,65	54.029,06	54.087,41
2,29	Varios	46.074,80	46.903,66	47.475,17	47.812,42	47.912,54	47.917,33	47.969,08
0,78	Aseo	54.567,24	54.710,66	55.377,29	55.770,67	55.887,46	55.893,05	55.953,42
1,55	Piel	20.165,50	20.391,81	20.640,28	20.786,90	20.830,42	20.832,51	20.855,01
1,39	Cabello	28.446,35	28.474,12	28.821,07	29.025,80	29.086,58	29.089,49	29.120,91
Total		201.822,89	203.366,34	205.844,30	207.306,55	207.740,65	207.761,43	207.985,84

Elaboración: Los autores

		Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Costo	Clase						
0,99	Botiquín	52.569,00	52.886,10	53.530,50	53.910,76	54.023,65	54.029,06
2,29	Varios	46.074,80	46.903,66	47.475,17	47.812,42	47.912,54	47.917,33
0,78	Aseo	54.567,24	54.710,66	55.377,29	55.770,67	55.887,46	55.893,05
1,55	Piel	20.165,50	20.391,81	20.640,28	20.786,90	20.830,42	20.832,51
1,39	Cabello	28.446,35	28.474,12	28.821,07	29.025,80	29.086,58	29.089,49
Total		201.822,89	203.366,34	205.844,30	207.306,55	207.740,65	207.761,43

Elaboración: Los autores

La empresa mantiene una política de crédito con sus proveedores que le permiten tener un buen nivel de liquidez. Los laboratorios le permiten pagos por la mercadería comprada, ya sea medicamentos o productos complementarios, del 15% al contado, 30% a 30 días, 30% a 60 días, y el 25% a 90 días. (Véase políticas de crédito en el Anexo 3A)

➤ **VENTAS**

Los compradores de la empresa Disfarm S.A. son las cadenas farmacéuticas y en menor número las pequeñas y medianas farmacias.

Medicamentos

En el siguiente cuadro se detallan los precios de manera histórica de los productos farmacéuticos, considerando la segmentación del mercado. En el mes de diciembre la empresa realiza las compras que bajo pedido se venderán en enero. Considerando los precios referenciales y la previsión de los precios para el año 2007, el siguiente cuadro detalla los ingresos de la empresa a partir del mes de enero.

CUADRO 4.15

**INGRESOS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: MEDICAMENTOS
(DOLARES)**

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Precio	Clase						
4,16	Marca	498.193,28	502.523,84	508.327,04	498.193,28	504.691,20	500.356,48
3,23	Genéricos M	288.216,13	290.722,61	294.081,81	288.216,13	291.975,85	289.469,37
1,97	Genéricos	50.885,10	51.328,35	51.921,32	50.885,10	51.548,99	51.105,74
Total		837.294,51	844.574,80	854.330,17	837.294,51	848.216,04	840.931,59

Elaboración: Los autores

MESES		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Precio	Clase						
4,16	Marca	506.854,40	506.854,40	502.523,84	500.356,48	504.691,20	500.356,48
3,23	Genéricos M	293.229,09	293.229,09	290.722,61	289.469,37	291.975,85	289.469,37
1,97	Genéricos	51.769,63	51.769,63	51.328,35	51.105,74	51.548,99	51.105,74
Total		851.853,12	851.853,12	844.574,80	840.931,59	848.216,04	840.931,59

Elaboración: Los autores

CUADRO 4.16
INGRESOS EN PRODUCTOS FARMACÉUTICOS: COMPLEMENTARIOS
(DOLARES)

MESES		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Clase	Clase						
1,19	Botiquín	63.189,00	63.570,16	64.344,74	64.801,83	64.937,52	64.944,02
2,75	Varios	55.330,00	56.325,36	57.011,67	57.416,66	57.536,89	57.542,64
0,94	Aseo	65.760,52	65.933,35	66.736,74	67.210,81	67.351,55	67.358,29
1,86	Piel	24.198,60	24.470,17	24.768,33	24.944,28	24.996,51	24.999,01
1,67	Cabello	34.176,55	34.209,91	34.626,75	34.872,72	34.945,75	34.949,24
Total		242.654,67	244.508,94	247.488,22	249.246,29	249.768,22	249.793,20

Elaboración: Los autores

MESES		Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Clase	Clase						
1,19	Botiquín	65.014,16	65.211,94	65.506,18	65.573,24	65.316,52	65.061,42
2,75	Varios	57.604,80	57.780,04	58.040,74	58.100,16	57.872,69	57.646,66
0,94	Aseo	67.431,04	67.636,17	67.941,35	68.010,91	67.744,64	67.480,05
1,86	Piel	25.026,01	25.102,14	25.215,40	25.241,22	25.142,40	25.044,20
1,67	Cabello	34.986,99	35.093,43	35.251,77	35.287,86	35.149,70	35.012,42
Total		250.063,01	250.823,73	251.955,44	252.213,39	251.225,95	250.244,76

Elaboración: Los autores

4.2.5 ANÁLISIS TRIBUTARIO

4.2.5.1 ANÁLISIS DE LAS CUENTAS DEL FLUJO DE EFECTIVO

4.2.5.1.1 EGRESOS

Para el caso de nuestra empresa dentro de estos egresos, hemos clasificado en Egresos Operativo y No operativos.

Los egresos operativos son los resultantes del negocio, se clasifican en los siguientes:

- A. Gastos de personal
- B. Gastos Generales
- C. Compras Productos

A. GASTOS DE PERSONAL

Gastos de Nómina

Nómina

La compañía tiene 60 empleados, que laboran en diferentes áreas de la compañía, considerando únicamente los salarios, se obtiene un egreso de US\$ 31.800,00 mensuales.

El siguiente cuadro detalla el Recurso Humano de la empresa, para cada área.

CUADRO 4.17 PERSONAL

AREAS	PERSONAL
Sistemas	4
Bodega	10
Financiero (Contabilidad, Tributario, Crédito)	10
Administrativo	8
Ventas	14
Compras	3
Recursos Humanos	3
Transporte (Choferes)	5
Publicidad	3
TOTAL	60

Elaboración: Los autores

La compañía tiene para cada área un gerente o jefe, que gana un sueldo aproximado de US\$1000,00 a US\$2.000,00. Un supervisor que gana un salario de \$600, y otros cargos operativos o de menor cargo que ganan entre \$250 y \$350.

CUADRO 4.18 SUELDOS Y SALARIOS

SUELDOS Y SALARIOS						
No. emp	3	7	14	14	22	60
Salario	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 350,00	\$ 250,00	Año
31.800,00	6.000,00	7.000,00	8.400,00	4.900,00	5.500,00	381.600,00

Elaboración: Los autores

Los beneficios Sociales, para los meses de Diciembre y Abril, son el décimo Tercer y Décimo Cuarto Sueldo.

El patrono deberá cancelar al IESS 12.15 % de los sueldos y salarios de los empleados. El aporte patronal esta destinado en el IESS a la seguridad social y jubilación digna del trabajador.

CUADRO 4.19 BENEFICIOS SOCIALES

BENEFICIOS SOCIALES							
Salario	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 350,00	\$ 250,00		
30.700,00	\$6.000,00	\$ 7.000,00	\$8.400,00	\$4.500,00	\$4.800,00	Diciemb 13ero	
10.600,00	\$2.000,00	\$ 2.333,33	\$2.800,00	\$1.633,33	\$1.833,33	Abril 14to	
APORTE PATRONAL							
Salario	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 350,00	\$ 250,00		
\$ 3.517,83	\$ 669,00	\$ 780,50	\$ 936,60	\$ 546,35	\$ 585,38		
IESS (9,35%)							
Salario	\$ 2.000,00	\$ 1.000,00	\$ 600,00	\$ 350,00	\$ 250,00		
\$ 2.949,93	\$ 561,00	\$ 654,50	\$ 785,40	\$ 458,15	\$ 490,88		

Elaboración: Los autores

Servicios Prestados

Servicios prestados por asesorías, en materia contable, financiera y de facturación y tributación, en los cuales cabe recalcar predomina el factor intelectual sobre la mano de obra y para lo cual se ha considerado un valor fijo de US\$400,00. Por lo que para este valor se considerará el pago del IVA del 12% y para los dos casos Contribuyente Especial y Sociedad la retención será del 70% del mismo. Así mismo por tratarse de la compra de un servicio se retiene el 5% por retención en la fuente en los dos casos.

Diversos Gastos al Personal

Algunas empresas tienen esta cuenta como un incentivo para sus empleados, puede considerarse gastos de recreación, agasajos, obsequios entre otros; para lo cual se ha considerado un valor fijo de US\$150,00. Por ser compras a personas naturales, para este valor se considerará el pago del IVA del 12% y en los casos de Contribuyentes la retención del 30% del mismo. Además de la retención en la fuente del 1%.

Movilización

La empresa tiene convenio con una persona natural no obligada a llevar contabilidad que realiza servicios de taxi amigo. Se ha considerado un valor aproximadamente US\$200,00. Para este valor se considerará el IVA del 12%, y la retención del 70% del mismo en el caso de tratarse del Contribuyente Especial, más no así en el caso de ser Sociedad. Por tratarse

de la compra de un servicio además se incluye la retención del 1% a la fuente que realiza la farmacéutica.

Honorarios Profesionales

La empresa se asesora en materia legal, publicidad, marketing y estrategias de mercado. Para lo cual en el primer año de gestión paga honorarios profesionales por un valor estimado de US\$1.200,00. Se considerará para este valor el pago del 12% del IVA y en ambos casos de contribuyentes Especial y Sociedad la retención del 100% del IVA por tratarse de Honorarios Profesionales. Además se considera el 5% de la retención en la fuente.

Gastos Variables

Egresos por Comisiones

La empresa por tener como actividad principal la comercialización de productos farmacéuticos, depende de su nivel de ventas, para esto tiene personal capacitado que realiza las respectivas gestiones de ventas. Este personal tiene aparte de su ingreso mensual, un ingreso adicional por las gestiones que realicen, que la compañía ha considerado del 0,3% del nivel de sus ventas. Para este valor se considerará el 12% del IVA, y el ingreso por la retención del 70% del mismo y el 5% de la fuente, para ambos casos de contribuyentes.

Uniforme

La empresa considera un rubro determinado para el pago de uniformes, en los meses de Enero, Julio y Diciembre del año 2007. El pago se lo realiza a una persona natural no obligada a llevar contabilidad, por lo que al impuesto del IVA se le retendrá el 30%, para ambos casos de contribuyentes. Además se considerará en el flujo el ingreso por retención en la fuente del 1%.

Cursos de Capacitación

La empresa considera importante un personal capacitado para lo cual les brinda la oportunidad de acceder a cursos y seminarios, en los meses de abril, agosto y diciembre. Lo que genera un gasto de \$1.000,00 en estos meses. Este gasto genera el pago del IVA del 12% y por ser gestionado con una Sociedad, solo para el caso de Contribuyente Especial, se realiza la retención del 70% del IVA. Además se considera la retención en la fuente del 5% en ambos casos de contribuyentes.

B. GASTOS GENERALES

Arriendo Bodega a Sociedad y a persona natural

Por tratarse de una Distribuidora Farmacéutica que maneja grandes flujos en la comercialización de los productos farmacéuticos, se requiere de

algunas sucursales – bodegas para hacer más fácil la entrega del producto en el tiempo establecido.

Pero además de las 3 sucursales que tiene la empresa, se ha considerado el arrendamiento de una tercera y cuarta sucursal, por un valor de US\$ 800 mensuales en el caso de arrendamiento a sociedad y de US\$ 300 a persona natural.

Para el caso del arrendamiento de la bodega a la Sociedad, en este rubro se considerará el pago del valor del IVA sin retenciones del mismo. Y la retención en la fuente que se realizará en ambos casos de contribuyentes será del 5%.

Para el caso del arrendamiento de la bodega a una persona natural, se considerará el pago del 12% del IVA, sin embargo se retendrá el 100% de la misma para ambas clases de contribuyente. De igual manera se considera la retención del 5% en la fuente.

Mantenimientos

Se considera un rubro de aproximadamente US\$ 200,00 para varios mantenimientos y reparaciones, donde predomina la mano de obra sobre el factor intelectual. Para esto se considerará el valor del 12% del IVA y la retención del 70% del mismo por ser la compra de un servicio, en ambos casos de contribuyentes. La retención de la fuente será del 1%.

Seguros Generales

La empresa considera importante mantener asegurados sus mayores activos: Mercadería, entiéndase por medicamentos y productos complementarios; Edificios e instalaciones y Vehículos. Por lo que contrata una empresa de seguros a partir del mes de febrero. En el siguiente cuadro se detalla los bienes asegurados de la empresa, el monto asegurado y la prima de seguros. La cuota es de US\$ 2.207,96

CUADRO 4.20 ASEGURAMIENTO DE ACTIVOS

Concepto	Póliza No.	Días	Monto Asegurado	Prima	Consumo de la prima	Gasto pagado anticip.	Cuota
Seguro Medicamentos	602036	319	697.952,85	13.959,06	12.369,28	1.589,78	1.163,25
Seguro Prod. Complement.	107286	319	201.822,89	4.036,46	3.576,75	459,71	336,37
Seguro Edificio e Instalac.	106993	319	375.000,00	7.500,00	6.645,83	854,17	625,00
Seguro Vehicular	806566	319	50.000,00	1.000,00	886,11	113,89	83,33
			1.324.775,74	26.495,51	23.477,97	3.017,54	2.207,96

Elaboración: Los autores

Por ser una sociedad, solo para el caso del contribuyente especial, la transacción registrará el pago del IVA del 12% con la retención del 70% del mismo. La retención del 1% en la fuente será para ambas clases de contribuyentes.



Promoción y Publicidad

La empresa considera un costo fijo de US\$ 15.000 mensuales que corresponden a volantes y vayas publicitarias, spots publicitarios en radio y televisión. Por considerarse este pago a Sociedades, se pagará el 12% IVA y en solo en el caso del Contribuyente Especial este realizará la retención del 70% del mismo. La retención realizada a ese rubro es del 1% es para ambos casos de contribuyentes.

Materiales y Suministros

Se considera en este rubro gastos por suministros de oficina, por un valor fijo de US\$ 500,00. Este gasto lo hemos considerado como compras realizadas a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, por lo tanto al valor del 12% del IVA se le retendrá el 30% para ambos casos de contribuyentes. Además del ingreso por retención del 5% a la fuente.

Materiales para bodega

Se considera gastos por materiales que sirven para la entrega del producto, embalaje, etiquetas, cajas de cartón, cintas etc. por un valor de US\$ 600 – US \$630 dólares. Por ser compras a personas naturales no obligadas a llevar contabilidad en el valor se considerará el IVA 12% y la retención correspondiente al 30% del mismo.

Se incluye además el 5% de retención en la fuente, para ambas clases de contribuyente, Especial y Sociedad.

Materiales para informática

Se incluye en este rubro materiales que sirven para la utilización de las herramientas informáticas y técnicas, como tóner y tinta para las impresoras, tinta para la copiadora etc. Se considera por un valor de US\$ 400,00 mensuales, más el 12% del IVA y la retención del 30% del mismo. Además se considera en el flujo el 1% de retención en la fuente.

Servicios Básicos (Agua, energía y Luz)

Para este rubro se ha estimado un valor de US\$ 700 mensuales. Está sujeto a tarifa 12% de IVA.

No se está considerando convenio de débito bancario para el pago de servicios básicos. **Servicios Básicos (Teléfono)** Para este rubro se ha estimado un valor de US\$ 300,00 mensuales.

4.2.6 Estado de Resultados Y Flujo de Efectivo

El estado de resultados muestra los ingresos, gastos y utilidades (o pérdidas) del negocio, en un período determinado que puede ser anual o trimestral.

Las ganancias netas son la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales para un período dado.

A continuación se detalla el Estado de Resultado para el Contribuyente Especial y Sociedad:

CUADRO 4.21 ESTADO DE RESULTADOS

DISFARM DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA S.A.

ESTADO DE RESULTADOS

31/12/2007

CUENTAS	VALOR EN DOLARES
INGRESOS OPERACIONALES	13.309.782,37
Ingresos Por Ventas	13.134.630,92
Ingresos Por Pagos Oportunos	58.383,82
Ingresos x Cumplimiento Ventas/Proveedores	116.767,63
INGRESOS NO OPERACIONALES	78.221,64
Otros Ingresos	78.221,64
TOTAL DE INGRESOS	13.388.004,00
COSTO DE VENTA	10.943.254,92
UTILIDAD BRUTA	2.444.749,08
GASTOS OPERACIONALES	1.060.495,97
Gastos De Personal	568.295,21
Gastos Generales	264.292,02
Depreciación	39.750,00
Provisiones Varias	32.519,45
Prov. Ctas Incobrables (2%)	15.518,13
Descuento Por Pronto Pago	46.707,05
Descuentos Comerciales	93.414,10
GASTOS NO OPERACIONALES	16.666,08
Egresos Financieros	300,00
Dividendo Crédito Bancario	16.366,08
TOTAL DE EGRESOS	1.077.162,05

UTILIDAD CONTABLE	1.367.587,03
Gastos No deducibles (1% prov. Ctas. Incobrables)	7.759,07
BASE PARA EL 15%, 25% Y 10%	1.375.346,09
(-) 15% Participación a Trabajadores	206.301,91
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	1.169.044,18
(-) 25% de Impuesto a la Renta	292.261,04
Utilidad antes de la Reserva Legal	876.783,13
(-) 10% de Reserva Legal	87.678,31
Utilidad a Disposición de Socios	789.104,82

Elaboración: Los autores

4.2.6.1 COMO AFECTAN LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS EN EL FLUJO DE EFECTIVO

4.2.6.1.2 ANALISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO

En el flujo de efectivo se considerarán los pagos mensuales por concepto de todos los valores retenidos ya sean estos por retención en la fuente o en el Impuesto al Valor Agregado IVA, dichos valores se deberán entregar a la entidad autorizada para la recaudación de tributos (Servicio de Rentas Internas).

Si el agente de retención no realizara éstas retenciones, o lo hiciera de forma parcial, se deberá pagar además del valor que debió haber retenido, más los intereses por mora y las respectivas multas.

El tener un margen entre lo retenido y lo pagado en tributos permite a las compañías tener una liquidez a corto plazo.

La retención a la fuente realizada sirve para atenuar el pago del impuesto a la renta anualizado (no se puede arrastrar mensualmente). La retención a la fuente de IVA que han sido efectuadas ayuda a disminuir el pago de impuestos.

Las obligaciones tributarias en el flujo de efectivo afectan a la liquidez de una empresa, debido a ello muchas empresas realizan diferentes escudos fiscales, con la finalidad de evadir los impuestos.

En otros casos, las empresas pueden mal utilizar los fondos destinados al estado mediante recaudaciones, para fines propios de la empresa o para otros fines ajenos a la actividad económica.

En el ejercicio la diferencia entre tipo de contribuyente tiene como resultado un mayor flujo de efectivo mensual y acumulado anual para el caso de contribuyente especial.

Este incremento del flujo de efectivo para el caso de contribuyente especial se debe a que al momento de realizar las ventas no se realiza retenciones de IVA, es decir, se percibe el 100% del IVA a todos aquellos que no sean contribuyentes especiales que en nuestro mercado son una muestra considerable. Para el caso de las compras de la Distribuidora Farmacéutica, por ser Contribuyente Especial deberá realizar las retenciones al pago de IVA en todos los casos que no se compre a un contribuyente especial; lo que nos dará una mayor liquidez pues reducirá el valor pagado por conceptos de impuesto al IVA.

Si analizamos el flujo para el caso en el que la Distribuidora Farmacéutica sea una Sociedad no especial, si consideramos el rubro

ventas, no se percibirá el 100% del valor del IVA, pues al realizar las ventas a compradores que sean contribuyentes especiales, estos le realizarán la respectiva retención del pago al IVA.

Para el caso de las compras de la Sociedad, realizadas a un contribuyente especial se deberá pagar el 100% de IVA, y esto dará como resultado en una menor liquidez que el caso de ser contribuyente especial.

4.2.6.3 CÁLCULO DEL VALOR PRESENTE Y ANÁLISIS TRIBUTARIO EN LA COMPARACIÓN DE FLUJOS DE EFECTIVO

Para determinar la tasa de descuento de los flujos de efectivo adicionales provenientes de la aplicación tributaria según sea contribuyente especial o sociedad no especial, se la obtiene mediante los supuestos del modelo de precios de Activo de Capital (CAPM), tomando en consideración el riesgo de mercado inherente en el proyecto o mercado, esto se debe a que cada mercado posee un riesgo y por ende una rentabilidad diferente, lo cual debe ser tomado en cuenta al momento de valorar financieramente dichos flujos de efectivo.

El modelo del CAPM se lo expresa de la siguiente manera:

$$\text{CAPM} = R_f + (R_m - R_f) \cdot \beta + \text{Riesgo País}$$

Beta : es una medida de variabilidad de retorno de una acción o de un proyecto, que tan variable es la rentabilidad de la acción o del proyecto con respecto al comportamiento del mercado (CAPM)

Si $\beta = 0$ el rendimiento (CAPM) que se exige es R_f

Si $\beta = 1$ el rendimiento (CAPM) que se exige es $R_{MERCADO}$ porque significa que el riesgo es igual al riesgo del mercado

Si $0 < \beta < 1$ entonces $R_f < CAPM < R_{MERCADO}$

Si $\beta > 1$ el rendimiento (CAPM) que se exige debe ser mayor a $R_{MERCADO}$
($CAPM > R_{MERCADO}$)

$COV (R_{MERCADO}, CAPM)$

$\beta = \frac{\text{-----}}{\text{-----}}$

$Var (R_{MERCADO})$

COVARIANZA: medida variación entre dos variables

VARIANZA: medida de dispersión. Que tan dispersos están con respecto a la media

Debido a que el Ecuador no posee estas tasas de mercado se puede establecer una relación con otro país del mundo que tenga estos datos, en nuestro caso de Estados Unidos.

En nuestro análisis se utilizó la siguiente fórmula, la misma que sirve para descontar en base a una tasa de interés los flujos futuros.

$$VP = \sum VF * (1+i)^{-n}$$

El Valor Presente son todos los valores futuros descontados a una tasa de interés y llevados a un período inicial.

El Valor Futuro son los flujos netos que se generaran en cada uno de los períodos futuros productos de la operación de la empresa.

Tasa de descuento, es un tasa de rendimiento, en este caso la usamos para llevar los valores futuros a un período inicial. Igualmente se tiene una variable más en la fórmula que es "n", nos indica el número de períodos para el cuál se ha construido el flujo. En este caso los períodos están enumerados respecto a los meses del año 2007.

Por otro lado, tenemos la metodología que se utilizó para realizar el cálculo de la tasa de descuento, a continuación se detalla la formula:

$$CAPM = R_f + (R_m - R_f) * \text{Beta} + \text{Riesgo País}$$

R_f: Rendimiento de los bonos del tesoro de los EEUU (5,01%)

R_m: Rendimiento de los mercados

Beta: Es el riesgo sistemático del sector farmacéutico (1,88)

Riesgo País: 7,17

Es necesario destacar que la información que se utilizó en el cálculo es información de EEUU, ya que no se encontró información de rendimientos de mercado y betas para el sector farmacéutico en nuestro país. Por lo tanto se aplicó el beta del sector "Pharmays Services".

Una vez que se investigó cada uno de los valores correspondientes a las variables detalladas en el cálculo del CAPM, se procedió a realizar el cálculo de la tasa. El resultado una vez aplicada la operación fue: 27,97% anual, tasa que fue convertida a mensual por que los flujos de efectivo tienen esta característica.

$$(1+i)^n = (1+i)^n$$

Finalmente la tasa que se usó para descotar los flujos futuros fue, 2,33%

Una vez que se descuenten los flujos futuros generados por la actividad de la empresa, se obtiene un solo valor a inicio de período, este valor fue calculado para ambos casos, Contribuyente Especial y Sociedad. A continuación se detalla los resultados finales:

Contribuyente Especial

Valor Presente \$ 536.725,59

Sociedad

Valor Presente \$ 461.349,82

Una de los principales objetivos de esta tesis, es explicar el motivo de la diferenciación de estos valores ya que realmente la empresa para ambos casos ha realizado la misma actividad principal que es la distribución de productos farmacéuticos.

Dentro de la actividad de la empresa se generan ingresos por venta o distribución de productos farmacéuticos, productos complementarios y otros ingresos; así como se generan egresos, como compras, gastos generales, etc.

Por el lado de los ingresos por ventas de medicamentos, no hay diferencias en absoluto para los dos flujos ya que en ambos casos deben facturar con IVA 0% por ser Medicamentos y Drogas de uso humano, lo cuál está establecido en el Art. 55, numeral 6 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los ingresos por productos complementarios, los cuales si están aplicados con IVA 12%, no generan diferencia en el flujo porque para este caso de estudio, los clientes (Farmacias) son Personas Naturas o Sociedades, lo cuál les impide realizar retenciones a Contribuyentes Especiales u Otras Sociedades, por lo tanto el ingreso por productos complementarios tampoco crea diferencias y se mantienen el total de ingresos por ventas absolutamente iguales.

Por el lado de las compras, sí existe una diferenciación en el flujo de efectivo, ya que para este caso de estudio los proveedores son Contribuyentes Especiales y Sociedades. Diferenciación que favorece a la empresa, en el caso de ser Contribuyente Especial, ya que la ley le exige que retenga del IVA los porcentajes establecidos para a proveedores que tienen la característica de Sociedad.

La retención efectuada a los proveedores crea una pequeña diferencia en el rubro "Compras", la misma que favorece a la empresa si fuera Contribuyente Especial.

Estas son las explicaciones fundamentales de la diferenciación que existe en estos rubros (Ingresos y Compras) una vez que se realizó la comparación de los flujos de efectivos.

Otros rubros que son importantes analizar son los gastos generales, dentro de estos rubros tenemos proveedores que son a veces personas naturales o sociedades, por lo tanto es lógico pensar que el único beneficiado será la empresa con característica de Contribuyente Especial, ya que le va a permitir realizar las respectivas retenciones del IVA 12% para los casos que ameriten. Se destacarán tres principales cuentas que afectan considerablemente en la diferenciación de ambos flujos, son el Seguro que tiene la empresa en este caso tiene característica de Sociedad, el gasto de movilización incurrido, en este caso es una Persona Natural Obligada a llevar

Contabilidad, y el más representativo, la Publicidad y Promoción que es una Sociedad. Por lo tanto se concluye que todas estas retenciones por ese mes generan un mejor flujo de caja para el Contribuyente Especial.

Las distribuidoras farmacéuticas reciben mensualmente como incentivo de ventas, de parte de los Laboratorios (Proveedores) ingresos adicionales por cumplimientos de metas, valores que nuevamente en el flujo de efectivo benefician al Contribuyente Especial ya que los proveedores (CE) no le retienen lo correspondiente al IVA 12% por tener la misma característica, lo que no sucede con la Sociedad que sí se ve afectada en su flujo por la retención que le efectúan. Por lo tanto los ingresos de la Sociedad serán menores que los del Contribuyente Especial.

Así se puede concluir que para este caso de estudio, es mejor crear una empresa que tenga la característica de Contribuyente Especial para obtener ingresos adicionales temporales y poder usarlos dentro de los gastos operacionales de la empresa, invertirlos en alguna cuenta de ahorros o realizar alguna inversión bursátil y dentro de ese mes genere alguna rentabilidad.

Una ventaja más de trabajar en este sector y preferiblemente como Contribuyente Especial es que los productos que se distribuyen no aplican IVA 12% por lo tanto las empresas no sufren el efecto de reducir sus ingresos por las retenciones que le harían en el caso de ser únicamente

Sociedad. De ser Contribuyente Especial esta comprobado que igualmente no afectaría ya que los clientes son las Farmacias que por lo general son personas naturales y sociedades.

4.7 Índices Financieros.

Un índice financiero es el resultado de dividir una partida del estado financiero sobre otra. Estos índices son de gran utilidad, ya que ayudan a interpretar los estados financieros concentrándose en relaciones específicas.

Entre los índices financieros que presenta la Distribuidor farmacéutica DISFARM S.A analiza ratios de: Rentabilidad, Liquidez, Rotación, Administrativos, estructura y calidad de activos, prueba acida, razón circulante, de endeudamiento, días de venta pendientes de cobro y capital de trabajo, véase el calculo de los índices en el anexo 5.a

Índices de Rentabilidad

ROE rentabilidad sobre capital, éste índice financiero nos muestra cual es el rendimiento cada vez que invertimos en el capital en este caso es del 118%, por cada dólar invertido en el patrimonio tenemos una ganancia de US\$1.18, se obtiene calculando la utilidad neta sobre el capital contable

ROA rendimiento sobre los activos, el rendimiento global sobre los activos ganada por la empresa es el 24% este resultado implica que por cada dólar invertido tendremos una utilidad de 0.24 Cts, se obtiene calculando dividiendo la utilidad neta sobre los activos totales

Margen De Utilidad Sobre Las Ventas, tenemos un margen de utilidad sobre las ventas de un 6.04% se ve reflejado en nuestros ingresos totales por cada dólar que vendemos obtenemos una ganancia de 0.06 Cts, se obtiene dividiendo la utilidad neta sobre las ventas.

El nivel de utilidad generada por actividades que no son propias del giro del negocio fue de 0.01% es decir que el nivel de utilidad generados por actividades que son propias al giro del negocio fueron casi en un 100%, se obtiene dividiendo los ingresos extraordinarios netos sobre el resultado operativo del ejercicio.

El nivel de retorno generado por el patrimonio de un 51% es decir que por cada dólar que se invierte en el patrimonio se tiene 0.51 Cts. De rendimiento, se obtiene dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio.

Índices de Rotación

Rotación de cuentas por cobrar, el nivel de rotación de las cuentas por cobrar es de 16,93 veces, nuestras ventas están en manos del cliente

hasta 90 días máximo, este índice se calcula dividiendo las ventas totales sobre las cuentas por cobrar.

Nuestras cuentas por pagar rotan en 4.12 veces, estas cuentas por pagar están pendientes hasta 90 días máximo, este ratio se obtiene dividiendo las compras para las cuentas por pagar a proveedores.

Rotación de Inventarios, nuestro inventario rota a una razón de 11,92 veces este resultado nos aclara que somos una empresa comercial, lo cual implica que la política de crédito que tiene DIFARM S.A hace que el inventario rote adecuadamente, este ratio se obtiene dividiendo el costo de artículos vendidos sobre el inventario.

Rotación de Activos Fijos, la rotación de los activos fijos es de 24.55 veces, esta es alta ya que el giro del negocio no nos permite elevar la cantidad de activos fijos somos una empresa intermediaria en la cual operamos mayormente con inventario, este ratio se obtiene dividiendo las ventas sobre activos fijos netos.

Rotación de Activos Totales, la empresa ha generado un volumen de operaciones de 4 veces respecto a su inversión de activos totales, este ratio se obtiene dividiendo las ventas sobre activos totales.



Índice de Liquidez

Durante el ejercicio económico la razón de liquidez es de 2.5 veces, si nuestros pasivos aumentaran quiere decir que nuestras obligaciones por pagar llámese cuentas, documentos, impuestos por pagar etc. están aumentando y hace que el índice de liquidez baje lo cual indica que se debe pedir prestamos a los bancos para comenzar a liquidar las cuentas circulantes, este ratio se obtiene dividiendo los activos circulantes sobre los pasivos circulantes.

Indicadores de eficiencia administrativa

La carga operacional implícita en el financiamiento de los activos fue de un 32%, este ratio financiero se obtiene dividiendo los egresos operacionales sobre el total de activo.

El costo de personal implícito en el manejo de activos representa un 17% La relación es baja, se ha empleado el personal necesario para operar en relación al total de activos, este ratio financiero se obtiene dividiendo los gastos de personal sobre el total de activos.

Estructura y calidad de activos

El nivel de endeudamiento asumido por la entidad en relación al patrimonio fue en un 1,10 este ratio se obtiene dividiendo total pasivo sobre el patrimonio. Los activos han sido financiados por recursos de terceros en 0,52 veces. Este ratio se obtiene dividiendo total activo sobre total pasivo.

Prueba Ácida

La variación de los activos circulantes es de 1.5 veces es una medida de capacidad de la empresa para liquidar las obligaciones a corto plazo sin recurrir a su venta, se calcula deduciendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo la parte restante entre los pasivos circulantes.

Razón Circulante

Los pasivos circulantes están cubiertos por los pasivos circulantes en 2.16 veces, este ratio se lo calcula dividiendo los activos circulantes sobre los pasivos circulantes.

Razón de Endeudamiento

El porcentaje de los activos de la empresa financiados por los acreedores representa un 8%, este índice se lo calcula dividiendo las dudas totales sobre los activos totales.

Días de Ventas Pendientes de Cobro

DPVC Tenemos 21 días de ventas pendientes de cobro al término del ejercicio económico, este ratio se lo calcula dividiendo las cuentas por cobrar para el promedio de ventas por día.

Capital de Trabajo

Nuestro capital de trabajo asciende a 1.733.633.42 la cual resulta de la resta de los activos corrientes menos pasivos corriente

4.8 Conciliación Tributaria.

Para determinar la base imponible del impuesto a la renta es necesario realizar la Conciliación Tributaria, según lo establece el artículo 36 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno; para luego calcular el Impuesto a la Renta de ambos contribuyentes.

El pago de Impuesto a la Renta para las Personas Naturales Obligadas a Llevar Contabilidad y sucesiones Indivisas, se lo debe de hacer de acuerdo a lo establecido en el Artículo 36 de la Codificación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Artículo 36.- Tarifa del Impuesto a la renta de Personas Naturales y Sucesiones Indivisas.- Para liquidar el Impuesto a la Renta de las personas Naturales y de las Sucesiones Indivisas, se aplicaran a la base imponible las tarifas contenidas en la siguiente tabla de ingresos:

**CUADRO 4.22 TARIFA DEL IMPUESTO A LA RENTA DE PERSONAS
NATURALES Y SUCESIONES INDIVISAS.**

Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	7.680	0	0%
7.680	15.360	0	5%
15.360	30.720	384	10%
30.720	46.080	1.920	15%
46.080	61.440	4.224	20%
61.440	en adelante	7.296	25%

Fuente: SRI

SOCIEDAD

La SOCIEDAD en su primer año de labores obtuvo una utilidad bruta de 83.877,96 USD, para el cálculo del Impuesto a la Renta se emplea la siguiente fórmula:

Impuesto a la renta causado = (utilidad Bruta – Fracción Básica) * Imp. Fracción excedente + Imp. Fracción Básica

Entonces se tiene que el Impuesto a la Renta para la SOCIEDAD es:

$$\begin{aligned} \text{Impuesto a la Renta Causado} &= (83.877,96 - 61.440) * 0.25 + 7.296 \\ &= 12.905,49 \text{ USD} \end{aligned}$$

Debido a que las operaciones de venta no han sido sujetas de retención en la fuente, el Impuesto Causado es igual al Impuesto a la Renta por Pagar, en este caso es de 12.905,49 USD.

El anticipo para el año 2008 es igual al cincuenta por ciento (50%) del Impuesto a la Renta Causado en el año 2007 menos las retenciones que nos han efectuado. Es decir $12.905,49 * 50\% = 6.452,75$ USD

Este valor debe de ser cancelado en los meses de julio y septiembre de acuerdo al Artículo 63 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Contribuyente Especial

Para efectos del cálculo del Impuesto a la Renta, el Contribuyente Especial debe de realizar la conciliación tributaria ya que cuenta con trabajadores en relación de dependencia, a los cuales les debe de repartir el quince por ciento de participación de utilidades, según lo dispuesto en el Código de Trabajo y en el Artículo 36, numeral 1 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los siguientes cálculos corresponden a la conciliación tributaria para el CE.

$$\begin{aligned} \text{Utilidad del ejercicio} &= \text{Utilidad Bruta} - 15\% \text{ part. Ut. Trabajador.} \\ &= 94.023,95 - 14.103,59 = 79.920,36 \text{ USD} \end{aligned}$$

Debido a que el CE es una persona natural, debe declarar y cancelar sus obligaciones tributarias, según lo dicta el artículo 36 de la Ley de régimen Tributario Interno; por lo tanto el Impuesto a la Renta Causado es:

$$\begin{aligned} \text{Impuesto a la Renta Causado} &= (79.920,36 - 61.440) * 0.25 + 7.296 \\ &= 11.916,09 \text{ USD} \end{aligned}$$

El anticipo a pagar, que corresponde al 50% del IRC, es:

$$\text{Anticipo a pagar 2008} = 5.948,05 \text{ USD}$$

Este anticipo debe de ser cancelado en los meses de julio y septiembre de acuerdo al Artículo 63 del Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Los porcentajes de retención del IVA son para bienes un 30%, servicios 70%, arrendamiento bienes inmuebles personas natural un 100% y para profesionales es un 100%.

Por lo expuesto se puede apreciar que por retenciones a la fuente por pagar el valor a cancelar al Servicio de Rentas Internas es el mismo rubro, la diferencia existente en las retenciones de IVA, las mismas que para el caso de la sociedad es US\$ 6.339,84 mientras que para la sociedad especial asciende a US\$ 53.013,50.

Entre las obligaciones a largo plazo se encuentra la deuda adquirida por la compra del avión en el balance se refleja el saldo de capital por pagar, más el interés cancelado en el mes de Diciembre del 2007.

4.9 Explicación de las cuentas del Estado Financiero.

Tal como se puede apreciar en el estado de pérdidas y ganancias o de resultado la diferencia que se genera entre los estados financieros como un contribuyente especial y como una sociedad no especial es nula o mínima. Esto se debe a que el dinero resultante de la figura fiscal no es utilidad sino mayor liquidez para la empresa para cubrir con facilidad sus obligaciones

financieras evitando así un posible endeudamiento por falta de circulante. Se puede tener una pequeña diferencia si este flujo positivo de efectivo es utilizado en generación de ingreso o intereses de los mismos.

El flujo de efectivo se ve influenciado mayormente por el tipo de contribuyente que se a la empresa debido a que las retenciones que se realizan si se consideran en el flujo de efectivo dando como resultado mayor liquidez mientras que las cuentas de retenciones no son cuentas que van incluidas en el estado de resultados debido a que no representan un ingreso o un egreso en términos de ganancia o utilidad.

CAPITULO 5

AUDITORIA DE GESTION

En esta sección tendremos conocimiento de la gestión de Auditoria que debería realizarse en una empresa del sector Farmacéutico con el fin de tener una visión mas clara de los riesgos de gestión, la materialidad de la empresa y los problemas en los que se incurren.

5.1 RIESGOS E INDICADORES DE GESTION PARA EL ANALISIS DEL SECTOR: DISTRIBUIDORAS FARMACEUTICAS.

➤ RIESGOS DEL NEGOCIO

- Litigios y posibles demandas pueden surgir debido a productos defectuosos, expirados, o ventas a precios por encima de los estipulados.

- Implicación en los EF's / Control Interno de la Compañía
- Provisiones de contingencias y reservas (deterioro) inadecuadas / Subvaloradas

- Aumento de gastos legales y de representación

Reforzar el cumplimiento de las normas y permisos de operación cuanto sea necesario y en las condiciones establecidas por los organismos de control

- Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

Reservas por contingencias legales—Integridad, Valuación, Derechos y Obligaciones

- Provisiones y Reservas —Integridad , Valuación

Grandes Cadenas Farmacéuticas comiencen a comercializar en forma directa sus productos en lugar de realizarlo por medio de terceros (Distribuidores)

- Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

Ingresos, Ventas — Medición



- Fuerte competencia en el sector, descuentos, reembolsos afectan los precios y márgenes de ganancia.

- Implicación en los EF's / Control Interno de la Compañía

Fuerte volatilidad de los precios genera una fuerte presión respecto al control de los precios y descuentos aprobados por la gerencia

- Presión por reaccionar en forma rápida a los cambios en la industria. (promociones , descuentos)

- Aumento en gastos de publicidad y premios entregados a los establecimientos.

- Mejoramiento continuo del Chain Supply con el propósito de aumentar la eficiencia en la entrega y servicios a los clientes.

- Aumento de términos de pagos, rebajas o premios que son ofrecidos como incentivos a los clientes y pueden llegar a requerir reconocimiento de ingresos diferidos y pueden generar una fuerte presión a la gerencia que podría aplicar principios de contabilidad agresivos respecto a los reconocimientos de ingresos.

- Establecimientos de nuevos contratos y formas de negociación con los clientes requerirán de nuevas procedimientos y controles por parte de la gerencia.

- Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

Ingresos – Integridad, Medición, Ocurrencia

Costo de Ventas – Integridad, Medición

- Entidades gubernamentales pueden poner trabas y aumentar significativamente el tiempo lanzamiento y comercialización de nuevos productos, o negar su licencia de comercialización, aumentando los riesgos de relacionados con los costos de intermediación y litigios relacionados.

- Costos significativos relacionados con el mantenimiento de programas de calidad pueden llevar a pobres políticas y procedimientos relacionados con el cumplimiento de las normas gubernamentales, resultando esto en devoluciones de productos, retiros de productos del Mercado y provisiones por deterioro.

- Obtener los permisos respectivos.

Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

Reservas Acumuladas —Integridad

Goodwill & Activos Intangibles— Valuación

Inventario y Reservas—Valuación

- Comercialización de productos no tradicionales como los genéricos y medicinas naturales reducen los márgenes de ganancia de la industria.

- Reducción sustancial de las ventas como resultado de productos alternativos en el mercado.

Disminución de los márgenes de ganancia como resultado de la comercialización de productos de menor precio y más económicos.

▪ Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

Ingresos, CxC –, Medición/ Valuación.

▪ Lenta rotación de inventarios como resultado de las constantes innovaciones y salidas de nuevos productos al mercado pueden generar riesgos relacionados con la obsolescencia de los inventarios.

▪ Inventario obsoleto, lento movimiento y/o expirado en las bodegas de la distribuidora

Incapacidad de cumplir y adelantarse a las expectativas del mercado respecto a los hábitos de consumo del cliente.

Cuentas y Aseveraciones Relacionadas

▪ Inventario , Reservas Inventario , Costo de Ventas – Valuación, Integridad

Gastos de Destrucción de Inventario, deterioro – Integridad, Medición

▪ Alianzas Farmacéuticas.- La estrategia de las grandes cadenas de farmacias consiste en buscar alianzas o relaciones comerciales con las

farmacias de barrios. En el caso de no concretar dicha estrategia de negocio, el punto es adecuar un establecimiento en los barrios populares. El objetivo de esta estrategia es captar aproximadamente el 69% que representa 360 millones de dólares, que están en el mercado donde operan las farmacias independientes. Es decir, tenemos la presencia de una amenaza o una oportunidad de mercado. Por lo tanto existe un riesgo del negocio, que las grandes distribuidores deben asumir para incrementar su participación en el mercado ya que en el caso contrario estarían quedando eliminados del mismo. El riesgo que existe es bastante considerable, ya que el hecho de crear alianzas con las pequeñas farmacias, trae consigo una gran inversión y estructura de negocio, ya que además de prestar la marca, por ejemplo, Cruz Azul, Siglo XXI, Sana Sana, se otorga una serie de servicios como son: Remodelación, capacitación, software y asesoramiento. En resumen, las grandes farmacias están invirtiendo grandes cantidades de dinero, en crear megas farmacias a nivel nacional, creando alianzas, realizando compras de software, otorgando capacitación, etc. Con el único fin, no quedarse fuera del mercado, y tratar de otorgar un mejor servicio a todo nivel socioeconómico en el país.

▪ Precios y Descuentos.- Existe una competencia intensa respecto a los descuentos que los distribuidores pueden conseguir a través de los Laboratorios, con el fin de tener una ventaja competitiva respecto a los demás y obviamente conseguir y mejorar su participación en el mercado. Esta presión que ejerce la competencia, a nivel de los distribuidores o

grandes cadenas de farmacias, es la que crea la amenaza o la incertidumbre, ya que al no reaccionar o aplicar estrategias de negocios para conseguir mejores descuentos, y poder captar más mercado pueden a corto plazo disminuir sus ventas y por lo tanto estar al margen de los líderes. Actualmente, para disminuir este riesgo particular, los Laboratorios junto con los distribuidores tienen convenios comerciales, los cuáles consisten en recibir un mayor descuento, o recibir una bonificación por alcanzar una meta en ventas. Ambas servirían para que la empresa distribuidora, en esta época de retos, invierta en captar nuevos socios o pueda ofrecer mejores precios que la competencia.

- **Innovación de Nuevos Productos.-** En el sector farmacéutico constantemente están realizando investigaciones para la elaboración de nuevos productos, los mismos que son mucho más eficaces para las diferentes tipos de enfermedades que padece el ser humano. Por esta razón se requiere esa constante investigación química y tecnológica para mejorar la efectividad de los medicamentos.

- Este factor es muy relevante para las empresas que participan en este mercado especialmente para los distribuidores que son los que tienen que invertir inicialmente comprando los más recientes medicamentos para ser unos de los primeros en poderlos ofrecer a sus clientes por medios de Telemarketing o publicaciones en revistas y otros.

- Algo importante es que esta iniciativa de tener el nuevo producto en nuestro inventario listo para la venta, trae una incertidumbre que por ser un producto nuevo, dependiendo del tipo de publicidad, segmento de mercado y marketing que se haya realizado, se necesita esperar la reacción y la aceptación del producto por parte de los clientes y así satisfacer las expectativas que se tenía de dicha estrategia de negocio.

➤ **RIESGOS DE AUDITORIA**

- **Devolución de Productos y Notas de Crédito**

El procedimiento de devolución de productos, según lo observado en algunos laboratorios y empresas distribuidoras, trae una serie de confusiones y descuadres en los sistemas contables de estas empresas. El motivo se origina por la falta de procedimientos, organización y cumplimiento de estos procesos. Algunas empresas han creado incluso problemas de recuperación de cartera por la desorganización que existe al momento de entregar o recibir un producto caducado. Es decir originalmente es otorgado un crédito por el cuál se entrega el producto o medicamento, el mismo que tiene una fecha de caducidad, obviamente dentro de esta fecha se debe vender este producto, muchas farmacias no logran venderlo oportunamente, por lo tanto luego se crea el dilema de haber recibido el producto caducado. Entonces aparecen

las discrepancias o inconvenientes entre clientes y proveedores lo cuál hace complicada la verificación de fechas de entrega, tipo de producto y finalmente se crea un descuadre en las cuentas por cobrar y pagar de ambas compañías.

Se considera un riesgo de auditoria inherente, ya que es propio del negocio, por lo que existen miles de productos, los cuáles por el volumen de ventas puede llegar a un punto desequilibrado por la falta de control respecto a las devoluciones. Creando así un problema en los estados financieros, primero incrementando quizá el costo de inventario, y segundo, descuadres de cuentas con nuestros proveedores y clientes.

Unas de las soluciones de cómo podemos abordar y solucionar este tema, es creando una división exclusivamente de devoluciones dentro de la empresa, con el fin de plantear o establecer procedimiento de recepción de productos caducados o con defectos. Un factor muy importante del procedimiento que se establezca, es el cumplimiento del mismo, tanto para el cliente como el proveedor.

- Riesgo por Falta de Pago

Un gran volumen de ventas en el sector farmacéutico se lo realiza a través del crédito, el mismo que tiene un período cobro de 7 a 30 días. Todos los distribuidores y laboratorios utilizan esta política con el único objetivo de

incrementar participación de mercado o tener buenos volúmenes de ventas. El hecho de tener cartera por cobrar presenta incertidumbre por lo tanto existe un riesgo que perjudica los balances de la empresas, riesgo que podría ser devastador para el giro del negocio si el índice de recuperación de estas cuentas se vuelven incobrables.

Una forma de disminuir el riesgo por falta de pago, manteniendo los buenos índices de ventas, es realizar gestiones preventivas de cobranzas para los clientes con historial malo de pago, o crear un departamento de cobranzas dentro de la empresa para llevar un seguimiento exclusivo por cada uno de los clientes con problemas de recuperación.

- Registros contables de Ingresos por Franquicias



Existe constancia de haber visto facturas así como entrevistas con ejecutivos del sector farmacéutico, respecto a la forma de facturar los ingresos por franquicias que cobran los distribuidores a las farmacias independientes por el uso del nombre de las grandes cadenas.

Se considera un riesgo por el mal registro que se puede dar al facturar el valor de la franquicia junto con las ventas de medicamentos, es decir estos dos rubros son facturados con una misma numeración, dejando así constancia del riesgo que podría existir al momento de realizar los

respectivos registros creando así errores en los estados financieros de la empresa.

Obviamente una forma de evitar este tipo de riesgo de auditoría, es crear una codificación de facturas exclusiva para los ingresos que provengan de las franquicias cobradas.

- Gastos por Consumo de Gasolina

Dentro de los activos fijos para una empresa Distribuidora Farmacéutica, se encuentran los vehículos, los mismos que sirven para realizar las rutas diarias para la entrega de medicamentos a los diferentes puntos de ventas, que son las farmacias independientes o farmacias que pertenecen a las cadenas.

Estos consumos o gastos podrían ser no reales debido a la dificultad de controlarlos. De tal forma que el valor registrado en los estados financieros podrían ser excesivos.

Es decir, mejorando el control del consumo de gasolina que requieren los vehículos para hacer las rutas diarias se podría ser más eficiente en el uso del mismo. Y así obtendríamos menos errores en los estados financieros de la empresa, precisamente en la parte de gastos por este concepto.

Una alternativa para mejorarlo sería plantear rutas para cada uno de los sectores a nivel nacional y saber de una manera bastante aproximada el valor verdadero que se tiene que consumir.

➤ **INDICES DE GESTION**

Índices de eficiencia

Los siguientes son los indicadores de rendimiento que se han podido analizar de varias Áreas Departamentales de la compañía a ser analizada.

Área de Sistemas

El área de Sistemas tiene a su cargo realizar trabajos que responden a la necesidad de soporte técnico e informático de todas las áreas de la compañía.

Cada área envía el requerimiento que responde a cada necesidad, los requerimientos ingresan con un número de orden al Área de Sistemas, y deben ser procesados en ese orden. Los indicadores de rendimiento que consideramos son los siguientes:

Horas utilizadas / # soluciones realizadas

Nos indica que tiempo se tarda el personal de soporte técnico en realizar o dar soluciones a los problemas sistemáticos encontrados.

Trabajos realizados / # usuarios satisfechos

Nos indica si el trabajo del personal de sistemas satisface las necesidades del usuario final.

Área de Bodegas

El área de bodegas es la responsable del ingreso y salida de la mercadería. Debe haber uno o varios despachadores en las Bodegas, quienes tendrán total conocimiento de que depende de la eficiencia en el trabajo que desempeñan para que la entrega de la mercadería no tenga ningún tipo de inconveniente. En esta área, se considera mucho el tiempo de respuesta, es decir en el tiempo establecido para la entrega de los productos farmacéuticos a las respectivas farmacias.

Despachos autorizados / Despachos realizados

Eficiencia del despachador en el cumplimiento de sus tareas rutinaria.

Horas estándar para el despacho / Horas reales del despacho

Nos indica si estamos dentro del tiempo establecido para la entrega de la mercadería. Podría indicar si falta quizá una persona adicional en el área, o se tiene mucho tiempo ocioso.

Costos de bienes vendidos / Inventario

Nos indica si esta siendo muy costoso el mantener el inventario

Área Administrativa

Es el área de toma de decisiones en la compañía, se considera que la cantidad de trabajo asignada a los empleados sea la óptima que pueda realizar en sus horas de trabajo. Esta área respeta el cumplimiento del trabajo asignado pero también la eficiencia en el trabajo realizado, considerando se debe dar el tiempo prudencial y suficiente para tener el mínimo número de errores en la consecución de las tareas.

Total de tareas diarias asignadas / # actividades realizadas

Eficiencia en el trabajo diario, igualmente se podría identificar sobrecarga de trabajo

Horas asignadas por tarea / Horas reales por tarea

Cumplimiento y eficiencia en su trabajo.

Área Ventas

El área de Ventas en la compañía a ser analizada, es un área muy numerosa ya que se requiere que la compañía este siempre sobre el margen de cumplimiento mínimo en las ventas de los productos farmacéuticos. El vendedor conoce al cliente, y es quien se relaciona directamente en el proceso de crédito. Para el área de ventas se considera muy importante el cumplimiento de los objetivos, pues depende de ello los ingresos que perciba la compañía.

Ventas realizadas / Meta por vendedor

Cumplimiento de objetivo

Ventas por vendedor / Total de Ventas

Participación en el total de ventas por vendedor. Podemos identificar cuáles vendedores son los que tienen menor participación, investigar el por qué y tomar decisiones.

Costo total Capacitación / Incremento de Ventas

Muestra el beneficio económico para la empresa. Investigando y realizando encuestas también se podría identificar si el curso de capacitación es bueno o malo.

Área Telemarketing

Se considera al Telemarketing un área de apoyo al área de ventas.

Gastos recursos de Telemercadeo / Ventas por este segmento

% del costo incurrido por mantener o incrementar las ventas exclusivas por Telemercadeo.

Número de llamadas realizadas y recibidas por hora.

Tiempo en que se tarda en atender a los clientes

Realizar escuchas a los ejecutivos de telemercadeo para medir en base a algunos parámetros, la calidad de gestión, por ejemplo:

Saluda, indica el nombre, es cordial y amable, ofrece lo que debe ofrecer, se despide, poder de convencimiento, nivel de persuasión, etc.

Área de Compras

Realizar visitas a nuestros proveedores para consultar si el nivel de atención de los ejecutivos de compras es aceptable.

Nuestros proveedores directos en la compañía Distribuidora Farmacéutica a ser analizada, son los Laboratorios, con quienes es indispensable mantener un buen nivel de conversaciones y desempeño en nuestras compras. Es importante cumplir con los objetivos planteados y con el tiempo establecido para realizar los pagos de la mercadería, considerando las políticas de crédito.

RRHH

Recursos Humanos es un área clave, para toda compañía que ejerza cualquier actividad económica. Depende de esta área la planificación de los objetivos al evaluar al personal. En esta area se toma la decisión de quienes ingresarán a formar parte de la compañía, por lo que también es importante evaluar al personal que trabaja dentro de esta área y realizar capacitaciones.

Capacitaciones por mes

Costos de Capacitación / # participantes

Capacitaciones para cada área de la empresa.

Días transcurridos para cubrir vacantes/ Días establecidos

Muestra la eficiencia en el trabajo de selección de personal

CONCLUSIONES

Dentro del Capítulo 1 la intención es explicar quienes participan dentro del sector Farmacéutico, por ejemplo se menciona que existen los Laboratorios, Distribuidores, Mayoristas, Minoristas. Se puede concluir que cada uno de estos participantes busca tener una mejor participación en el mercado, y por esto están en constantes negociaciones con los mas grandes para mejorar sus ingresos y no quedar rezagados, además son los que activamente mueven este sector, que por sus volúmenes de ventas es bastante importante para nuestro país. Igualmente la importancia de este capítulo radica en conocer con que nombre se los conoce a los productos, los mismos que pueden ser con Marca, Genéricos con marca y Genéricos. Dentro de nuestro país los productos con marcas son lo que predominan en el mercado, pero los mismos no están al alcance de todos. Esto se da porque los Laboratorios dirigen sus promociones y publicidad únicamente a los Médicos Especialistas y Farmacéuticos.

A pesar de que el sector por Ley esta altamente Regulado por el Ministerio de Salud, no se logra hacer una mayor participación de los productos genéricos para el fácil acceso a los medicamento de todo habitante ecuatoriano sin ninguna distinción. Es decir, se vuelve a destacar que la mayor participación en el mercado la tienen los productos con marca creando

restricciones en el acceso de los medicamentos. Una de las principales razones para que se tenga en el mercado mas productos de marca, es como anteriormente se indico por las negociaciones que realizan los laboratorios y por lo tanto un mayor margen en la ganancia por la venta de los mismos, ya que son realmente pocos los proveedores que cuentas con estos productos. Como se cita un ejemplo de una muestra de 25 productos de la canasta de OMS, en 10 casos se comprobó que existían menos de 4 proveedores.

En el Capitulo 3 básicamente se conoce en detalle la estructura del mercado y el comportamiento de precios de los medicamentos a través del tiempo, igualmente se detalla la evolución de los productos complementarios que también son distribuidos y comercializados por los participantes del mercado. Dentro de este capitulo también se analiza el comportamiento de la tasa de morbilidad comparada con el gasto en medicamentos. Por lo tanto se puede concluir que la demanda de medicamentos esta directamente relacionada con la característica epimediológica ecuatoriana. Y a la vez estas tienen relación con el hacinamiento de viviendas, calidad de agua y nutrición.

Finalmente se concluye que el 50% del gasto es realizado a través del Sector Publico por medio de los seguros o compras institucionales mientras el otro 50% es por gasto privado en los hogares. Por lo tanto esta demostrado que el nivel de enfermedades en nuestro país es alto y demanda una alta suma de dinero por la compra de medicamentos, y lo que es peor aun que muchos medicamentos no están al alcance de todos.

Algo que es importante concluir respecto a la estructura de precios que actualmente se ve afectada por la cantidad de intermediarios, los mismo que

aproximadamente están incrementando el precio de los medicamentos cada vez que pasa de un negociador a otro en aproximadamente un 20% haciendo incrementar el precio para el consumidor final, el único que le afecta directamente al bolsillo y en otros casos que ni siquiera tenga para comprarlo.

Dentro del capítulo 4 se tiene una investigación del proceso para llevar a cabo la distribución de medicamentos, es decir la documentación que se requiere para respaldar toda actividad que hiciera la empresa. Documentación que es exigida por el SRI. Además es importante destacar la importancia que significa ser o Contribuyente Especial o únicamente Sociedad.

Ser Contribuyente especial tiene sus privilegios, uno de los más importantes es tener esa imagen en el mercado nacional, lo cual radica una importante diferencia respecto a sus competidores y seguidores.

Igualmente para la mayoría de administradores, según entrevistas realizadas, el tener esta característica conlleva diariamente una alta preocupación y mayor trabajo para los Contadores y Asistente Contables. Incluso algunas empresas deben contratar personal adicional para realizar todos los controles tributarios que exige el SRI, y especialmente esta Institución tiene un mayor acercamiento cuando se es Contribuyente Especial. Una de las ventajas es recibir mensualmente un flujo de dinero que luego se tendrá que devolver al SRI pero que durante ese tiempo de retención se puede utilizar para generar rentabilidad adicional en la inversión de este dinero. Se puede decir que esta también es una de las principales ventajas de ser Contribuyente Especial.

El resultado de la conciliación tributaria realizada es bastante significativo para el SRI, resultado que indica el total de recaudaciones que se originan de la actividad de cada una de las empresas distribuidores del país.

Con estos niveles de ventas, costos y gastos que se explican también en este capítulo concluimos que se trata de una empresa con un posicionamiento en el mercado, es decir tiene ventas no muy variables de un mes a otro pero que son significativas, esto debido a su participación en el mercado ya definida, es decir cuanta con su estructura física y personal así como sus clientes fijos. Por lo tanto los índices de rentabilidad obtenidos son bastante favorables.

Igualmente se cuenta con buen índice de rotación de cuentas por cobrar, lo que nos asegura un flujo equitativo durante todos los meses. Por ende un nivel aceptable de liquidez. La misma que se requiere mensualmente para incentivar la incorporación de más farmacias, a cambio de publicidad, capacitación, inversión en software etc.

Finalmente respecto a la comparación de flujos de efectivos para ambas características, es decir Contribuyente Especial y Sociedad, se concluye como se indico en el capítulo 4, que es favorable, respecto a liquidez, ser Contribuyente Especial y tener dinero adicional para operar durante el mes. Por ejemplo este dinero, ajeno a la empresa, puede ser utilizado para generar más ganancia, es decir se puede usar para incorporar más farmacias como clientes, ya que esto implica una inversión en software, revistas,

capacitación, etc. Pero luego se sabe que esta incorporación el próximo mes genera ingresos por la venta directa de medicamentos y productos complementarios.



RECOMENDACIONES

Se considera importante recomendar la existencia de una constante regulación por parte del SRI, ya que es un sector que mueve un alto volumen de mercadería, por lo tanto un alto grado de dinero. Además existe un movimiento físico de mercadería constante ya que es la principal actividad de los distribuidores farmacéuticos.

También se recomienda, del punto de vista de mercado, que se incentive el mismo para que exista un alcance equitativo de todos los medicamentos ya que actualmente la mayor parte son productos de marca, los mismo que los ecuatorianos, es decir el consumidor final, no los puede comprar.

BIBLIOGRAFIA

- **FUENTES ELECTRONICAS**

- Banco Central – www.bce.fin.ec
- Publicación diario Hoy, 01 Enero 2007, www.derechoecuador.com
- Servicios de Rentas Internas, www.sri.gov.ec
- <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Ley.Estupefascientes.CC.htm>
- Corporación Aduanera Ecuatoriana, www.cae.gov.ec

- **DOCUMENTOS**

- Código Tributario
- Ley del Régimen Tributario Interno y su Reglamento
- Revista de precios Pharma, mes de Diciembre 2006.

- **LIBROS**

- James C. Van Horne. "Análisis Financiero"
- Douglas R. Emery, Administración Financiera Corporativa (Primera Edición 2000)
- G. M. Dickinson y J. E. Lewis, Planificación, Inversión y Control Financiero.

ANEXOS

ANEXO 1A

ACTIVOS DE DISFARM S.A.

COMPRA DE ACTIVOS	VALOR DE BIEN
EDIFICIOS E INSTALACIONES	375.000,00
Matriz	240.000,00
1 Sucursal principal	60.000,00
3 sucursales bodegas	75.000,00
EQUIPOS	80.000,00
Informáticos	50.000,00
Técnicos	30.000,00
VEHICULOS	50.000,00
MUEBLES Y ENSERES	30.000,00
COMPRA DE ACTIVOS	535.000,00

COMPRA DE PRODUCTOS	VALOR
Medicamentos (Laboratorio C.E.)	62.815,76
Medicamentos (Laboratorio Sociedad)	41.877,17
Prod. Complementarios (Laboratorio C.E.)	18.164,06
Prod. Complementarios (Laboratorio Sociedad)	30.273,43
COMPRA DE PRODUCTOS	153.130,42

Remodelaciones	9.000,00
-----------------------	-----------------



ANEXO 1B

AMORTIZACIÓN DEL CREDITO BANCARIO

Años	Cuota Mensual	Anualidad	Interés	Amortiz.	Capital Amortizado	Capital	Interés Mensual	Amortiz. Mensual Capital
0		0,00	0,00	0,00	0,00	300.000,00	0,00	0,00
1	4.588,84	55.066,08	38.700,00	16.366,08	16.366,08	283.633,92	3.225,00	1.363,84
2	4.588,84	55.066,08	36.588,78	18.477,31	34.843,39	265.156,61	3.049,06	1.539,78
3	4.588,84	55.066,08	34.205,20	20.860,88	55.704,27	244.295,73	2.850,43	1.738,41
4	4.588,84	55.066,08	31.514,15	23.551,94	79.256,21	220.743,79	2.626,18	1.962,66
5	4.588,84	55.066,08	28.475,95	26.590,13	105.846,34	194.153,66	2.373,00	2.215,84
6	4.588,84	55.066,08	25.045,82	30.020,26	135.866,61	164.133,39	2.087,15	2.501,69
7	4.588,84	55.066,08	21.173,21	33.892,88	169.759,48	130.240,52	1.764,43	2.824,41
8	4.588,84	55.066,08	16.801,03	38.265,06	208.024,54	91.975,46	1.400,09	3.188,75
9	4.588,84	55.066,08	11.864,83	43.201,25	251.225,79	48.774,21	988,74	3.600,10
10	4.588,84	55.066,08	6.291,87	48.774,21	300.000,00	0,00	524,32	4.064,52

ANEXO 4A

REQUISITOS DE UNA FACTURA

Razón Social Nombre Comercial Lugar de emisión y dirección de la matriz Identificación del adquirente Descripción del bien o servicio Validez Datos de la imprenta	<p style="text-align: center;">Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana</p> <p style="text-align: center;">DIFARE</p> <p>MATRIZ: Urb. Santa Leonor</p> <p>SUCURSAL: Lorenzo de Garaicoa 360 y Venezuela</p> <p>Sr. (es):</p> <p>RUC:</p> <p>Dirección:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Cantidad</th> <th style="width: 40%;">Descripción</th> <th style="width: 15%;">P/U</th> <th style="width: 30%;">Valor de Venta</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right; margin-top: 10px;"> Sub total 12% Sub total 0% Descuento Sub Total IVA 12% Valor Total </p>	Cantidad	Descripción	P/U	Valor de Venta					RUC Denominación Numeración Número de autorización Fecha de emisión No. de Guía de Remisión Valor gabado con tarifa 12% Valor gabado con tarifa 0% Descuentos Valor de la Transacción Valor del IVA Valor Total Destinatarios
Cantidad	Descripción	P/U	Valor de Venta							
	<p style="text-align: right; color: red;">RUC 1790182345001</p> <p style="text-align: center;">FACTURA</p> <p style="text-align: right; color: red;">No. 002-001-0000001</p> <p style="text-align: right; color: red;">No. Autorización 1099841321</p>									
	<p style="color: red;">Válido para su emisión hasta 01/2004</p> <p style="color: red;">Carlos Angel Bolivar Mora / Imprenta Bolivar /</p> <p style="color: red;">RUC: 1710501420001 / No. Autorización 2540</p>	<p style="color: red;">Original: Adquirente</p> <p style="color: red;">Copia: Emisor</p>								

Preimpresa - De llenado

ANEXO 4B

REQUISITOS DE EL COMPROBANTE DE RETENCION

Razón Social	Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana	RUC 1790145045001	RUC												
Nombre Comercial	DIFARE S.A.	COMPROBANTE DE RETENCION	Denominación												
Lugar de emisión y dirección de la matriz	MATRIZ: Urb. Santa Leonor	No. 003-001-0000001	Numeración												
Identificación sujeto pasivo retenido	SUCURSAL: 1ero de Mayo 610 y Av. del Ejército	No. Autorización 1005841321	Número de autorización												
Ejercicio Fiscal	Sr. (es):	Fecha Emisión:.....	Fecha de emisión												
Valor de la transacción objeto de la retención	RUC:	Tipo de Comprobante de Venta:.....	Tipo y No. comprobante de venta												
Impuesto	Dirección:	No. de Comprobante de Venta:.....	Valor retenido												
Firma del agente de retención	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">Ejercicio Fiscal</th> <th style="width: 20%;">Base Imponible para la retención</th> <th style="width: 15%;">Impuesto</th> <th style="width: 15%;">Código del Impuesto</th> <th style="width: 15%;">% de retención</th> <th style="width: 20%;">Valor retenido</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		Ejercicio Fiscal	Base Imponible para la retención	Impuesto	Código del Impuesto	% de retención	Valor retenido							Porcentaje de la retención
Ejercicio Fiscal	Base Imponible para la retención	Impuesto	Código del Impuesto	% de retención	Valor retenido										
Datos de la imprenta	Válido para su emisión hasta 01/2004 Firma del agente de retención José Carlos Alvarez Díaz / RUC:09015401420001 / No. Autorización 4502		Código del impuesto												
		Original: Sujeto pasivo retenido Copia: Agente de retención	Validez												
			Destinatarios												

Preimpreso - De llenado

ANEXO 4C

AREAS	PERSONAL
Sistemas	4
Bodega	10
Financiero (Cont,Tribut,Créd)	10
Administrativo	8
Ventas	14
Compras	3
Recursos Humanos	3
Transporte (Choferes)	5
Publicidad	3
TOTAL	60

ANEXO 5C

Sistemas 4 empleados							
Nómina	Días Laborales	Horas Laborables	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 2	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 3	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 4	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 1.600,00	149,60		\$ 178,40

ANEXO 6C

Bodega 10 empleados							
Nómina	Días Lab.	Horas Laborales	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 2	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 3	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 4	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 5	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 6	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 7	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 8	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 9	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 10	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 4.150,00	\$ 388,03		\$ 462,73

ANEXO 7C

Financiero 10 empleados							
Nómina	Días Lab.	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 2.000,00	\$ 187,00	\$ 1.813,00	\$ 223,00
Empleado 2	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 3	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 4	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 5	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 6	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 7	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 8	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 9	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 10	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 5.650,00	\$ 528,28		\$ 629,98

ANEXO 8C

Administrativo 8 empleados							
Nómina	Días Lab.	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 2.000,00	\$187,00	\$ 1.813,00	\$ 223,00
Empleado 2	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 3	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 4	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 5	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 6	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 7	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 8	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 4.700,00	\$439,45		\$ 524,05

ANEXO 9C

Ventas 14 empleados							
Nómina	Días Lab.	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 2.000,00	\$ 187,00	\$1.813,00	\$ 223,00
Empleado 2	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 3	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 4	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 5	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 6	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 7	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 8	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 9	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 10	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 11	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 12	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 13	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 14	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
TOTALES				\$8.550,00	\$ 799,43		\$ 953,33

ANEXO 10C

Compras 3 empleados							
Nómina	Días Laborales	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 2	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 3	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
TOTALES				\$ 2.200,00	\$ 205,70		\$ 245,30

ANEXO 11C

Recursos Humanos 3 empleados							
Nómina	Días Laborales	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 2	7	8	30	\$ 350,00	\$ 32,73	\$ 317,28	\$ 39,03
Empleado 3	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 1.600,00	\$ 149,60		\$ 178,40

ANEXO 12C

Transporte 5 empleados							
Nómina	Días Laborales	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 2	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 3	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 4	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
Empleado 5	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 1.250,00	\$ 116,88		\$ 139,38

ANEXO 13C

Publicidad 3 empleados							
Nómina	Días Laborales	Horas Lab.	Días del Mes	Sueldo	Aporte IESS	Sueldo a Recibir por mes	Aporte Patronal
Empleado 1	7	8	30	\$ 1.000,00	\$ 93,50	\$ 906,50	\$ 111,50
Empleado 2	7	8	30	\$ 600,00	\$ 56,10	\$ 543,90	\$ 66,90
Empleado 3	7	8	30	\$ 250,00	\$ 23,38	\$ 226,63	\$ 27,88
TOTALES				\$ 1.850,00	\$ 172,98		\$ 206,28

ANEXO 1D

VALOR PRESENTE

CONTRIBUYENTE ESPECIAL			
Períodos	Fecha	Flujo Neto	Valor Presente
1	ene-07	-197.245,95	- 192.752,88
2	feb-07	-88.200,45	- 84.227,98
3	mar-07	10.298,19	9.610,35
4	abr-07	98.316,09	89.659,38
5	may-07	116.281,24	103.627,15
6	jun-07	106.400,16	92.661,42
7	jul-07	111.944,88	95.269,46
8	ago-07	109.932,91	91.426,05
9	sep-07	113.303,40	92.082,68
10	oct-07	114.201,37	90.698,29
11	nov-07	113.077,98	87.760,41
12	dic-07	80.312,68	60.911,25
			536.725,59



ANEXO 2D

VALOR PRESENTE

SOCIEDAD				
Períodos	Fecha	Flujo Neto	Valor Presente	Diferencia
1	ene-07	-197.862,19	- 193.355,09	
2	feb-07	-91.440,55	- 87.322,14	
3	mar-07	4.636,06	4.326,41	-5.662,12
4	abr-07	89.349,76	81.482,53	-8.966,34
5	may-07	107.392,88	95.706,05	-8.888,37
6	jun-07	97.642,79	85.034,84	-8.757,36
7	jul-07	103.172,56	87.803,87	-8.772,32
8	ago-07	101.087,70	84.069,91	-8.845,21
9	sep-07	104.392,68	84.840,86	-8.910,72
10	oct-07	105.374,10	83.687,71	-8.827,27
11	nov-07	104.267,25	80.922,36	-8.810,73
12	dic-07	71.401,16	54.152,52	-8.911,52
			461.349,82	

ANEXO 3D

$$CCPP = (1-L)Re + L(1-T)Rd$$

$$CCPP = 0,69$$

L = porcentaje de endeudamiento

Bonos del Tesoro EEUU	5,01%
Rm-Rf	8,40%
Pharmcys Services	1,88
Riesgo País	0,0717
Tasa anual	27,97%
Tasa mensual	2,33%

ANEXO 4D

**DISTRIBUIDORA FARMACÉUTICA ECUATORIANA
DIFARE S.A.**

MATRIZ: Urbanización Santa
SUCURSAL : Mendiburo 414 y Boyacá

No. Autorización
941211521

Fecha de iniciación del traslado:

MOTIVO DEL TRASLADO

Fecha de Emisión: **Punto de Partida:**.....

DESTINATARIO

Nombre o razón social: **RUC/C.I.:**

Punto de llegada:

IDENTIFICACION DE LA PERSONA ENCARGADA DEL TRANSPORTE

Nombre o razón social:..... **RUC/ C.I.**

Cantidad	Unidad	Descripción
		Usuario Emisor SRI