ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA Y TECNOLÓGICA

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

César Carriel Veas
Maria del Pilar Vélez
Ángela Maria Macias
Econ. Fabián Soriano

Instituto de Ciencias Humanísticas y Económicas
Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL)
Campus Gustavo Galindo, Km. 30.5 vía Perimetral
Apartado 09-01-5863. Guayaquil, Ecuador

carriel_veas@hotmail.com
madelpilar_velez@yahoo.com
m23angela@yahoo.com
fasoriano@sri.gov.ec

Resumen

El proyecto de tesis consiste en conocer el mercado de la Industria Farmacéutica, por ejemplo, su forma de operar, entes reguladores, transacciones tributarias y comerciales. Una parte fundamental del proyecto es identificar, en primera instancia, como se relacionan las empresas distribuidores farmacéuticas con sus proveedores, clientes, competidores, etc. Segundo, realizar el respectivo análisis tributario de las transacciones que se originan considerando paralelamente las normativas tributarias existentes en el código tributario.

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.

Sin embargo ésta transformación, conlleva el desenlace de nuevas situaciones, en la que surgen interrogantes y dificultades que el sector debe afrontar adecuadamente. La falta de regulación, seguridad jurídica y un nuevo marco institucional implican para el sector un cambio fundamental en la estructura organizacional, prácticas operativas y una supervisión eficaz sobre las actividades del sector.

Palabras claves: Tributación, Impuesto a la renta, retenciones, contribuyente, flujo de efectivo.

ABSTRACT

This project consist knowing the Pharmaceutical Industry market, for example, its way to operate, control Enstitys, commercial transactions. One fundamental part of the project is identify, first, what it is the relation between Pharmaceutical Distribution with suppliers, customers and competitor, second, making the Tributary Analysis about of transactions besides considerer at the same time the Tributary Items that there are into Tributary Code.

To obtend more participation in the market, and avoid to stay out, the little, middle and big pharmacies with Pharmaceutical Distributor have confronted a big change, that consist in to apply of its commerce a Vertical Integration. This event is showed by the strategies of commerce that biggest pharceutical company are making. For example, the named, "Chain of Pharmacy", consist in realize an agreement of business and get the little pharmacies, offering software, publicity.

However this transformation brings the results of new situation, with interrogates and inconvenient that show up and it should be faced correctly. Without regulation, Legal Security and new institutional frame brings to the sector a fundamental change in the organizational structure, operative practice and an effective supervision about activities of sector.

1. Introducción

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.

En el presente estudio se demuestra la importancia del sector por su influencia en las recaudaciones respecto al volumen de ventas que representa y para ello es importante tener pleno conocimiento de la actividad económica que se realiza, la empresa en el sector, sus fuentes de ingresos, egresos e inversiones.

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. La participación del sector privado y público, fue de 86.86% y 13.14% respectivamente.

2. Contenido

a. El Mercado

i. Características

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).

En el mercado ecuatoriano se comercializan: medicamentos de marca, medicamentos genéricos con marca y medicamentos genéricos sin marca.

Según el Departamento de Registro Sanitario del Instituto Nacional e Higiene Inquieta 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%.

ii. Principales Distribuidores

Entre los principales distribuidores en el mercado ecuatoriano están:

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

La distribuidora farmacéutica a ser analiza obtiene 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 serán más flexibles a la hora de realizar alguna negociación.

El precio al que el Laboratorio le vende a las Distribuidora, 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 las 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.

iii. Cuentas de Ingresos y Egresos

Para cumplir con los objetivos del proyecto, se cuenta con la información de precios, cantidades, cuentas contables utilizadas en el sector, leyes del sector, etc.

A continuación se explicaran algunas de las más importantes:

iv. 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 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.

Otros ingresos son, Ingresos por Franquicias, Ingresos por incentivos.

v. Egresos

Las principales cuentas de egresos son las siguientes, las mismas que se han utilizado en la elaboración del flujo de efectivo.

Compras de medicamentos
Compras de productos complementarios
Gastos de Personal
Movilización
Arriendos
Publicidad
Seguros

b. Flujos de Efectivo

i. Elaboración

Para la realización del flujo de efectivo, para ambos casos, es decir, tanto para la empresa como Contribuyente Especial y Sociedad se realizaron tomando en consideración las principales cuentas mencionadas anteriormente.

Las ventas se estimaron en base a precios y cantidades, valores que históricamente se han mantenido según el siguiente cuadro:

Tabla 1.

Precio 2007	Costo 2007
4,16	3,47
3,23	2,69
1,97	1,64

Igualmente se utilizaron los siguientes valores como cantidades para armar el flujo de efectivo.

Tabla 2.

Cantidades de medicamentos			
Clase	**Q (%)**	**Cantidad/año**	**Cantidad/mes**
Marca	51%	62.482.273	5.206.856
Genéricos M	38%	46.555.419	3.879.618
Genéricos	11%	13.476.569	1.123.047
Total	**100 %**	**122.514.260**	**10.209.522**

Bajo estos criterios históricos tanto de precios como cantidades se establecieron los ingresos y compras del flujo de efectivo. Igualmente hay que destacar que para realizar el cálculo del costo por las compras se redujo el precio por el descuento que reciben las empresas distribuidores farmacéuticos

Para cumplir con estas ventas, se debe contar con una estructura de activos fijos y estructura de personal los mismos que demandan una serie de costos y gastos. Estos igualmente fueron estimados en base a lo que rige actualmente la ley para cada uno de los rubros.

El gasto de nómina depende directamente del personal estimado que se utiliza para la operación de la empresa, en este caso nos referimos a 60 personas en total, las mismas que demandan un gasto de personal mensual que esta detallado en el flujo, y además una serie de cumplimientos como son los cálculos de aportes mensuales y remuneraciones.

Igualmente el cálculo se hizo para los demás rubros, por ejemplo los seguros se calculo una prima mensual, los activos fijos que se adquirieron están ligados a depreciaciones que están calculadas como corresponden y estos valores están detallados en el flujo.

Tabla 3

BIENES	%	DEPRECIACION ANUAL
Edificios e Instalaciones	5	**18.750,00**
1 Matriz		12.000,00
1 sucursal principal		3.000,00
3 sucursales - bodegas		3.750,00
Equipos	10	**8.000,00**
Informáticos		5.000,00
Técnicos		3.000,00
Vehículos	20	**10.000,00**
5 Vehículos		10.000,00
Muebles y Enseres	10	**3.000,00**
		3.000,00
		39.750,00

De esta manera se llevó a cabo la creación del flujo de efectivo para cada uno de los casos analizados.

c. Tasa de Descuento

Para poder comparar ambos flujos, tanto el de la empresa como Contribuyente Especial, como Sociedad, es necesario calcular una tasa de descuento para descontar los flujos futuros y traerlos a un período inicial, para esto se utilizó el CAPM, que es un modelo de valuación de activos de capital.

$$Rj = Rf + Beta\,(Rm - Rf)$$

Donde Rj es el costo capital, Rf es un rendimiento sin riesgo, en este caso fue usado el rendimiento de los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos.
Rm., es el rendimiento requerido en el mercado y el beta es el riesgo sistemático del sector.

Finalmente se usa el resultado de esta ecuación como la tasa de descuento a utilizar para descontar los flujos futuros de cada uno de los casos, y poder comparar los valores presentes.

d. Comparación de Flujos

Este análisis es uno de los fundamentales dentro de los objetivos del tema de estudio por lo tanto se puede indicar los siguiente.
El valor presente de cada uno de los flujos fue aproximadamente el siguiente:

Contribuyente Especial

VALOR PRESENTE 536.725,59

Sociedad

VALOR PRESENTE 513.237,14

Una de las principales razones par que se dé este resultado es que El Contribuyente Especial recibe ingresos por retenciones del IVA que por ley debe realizar a Sociedades o Personas Naturales. Y finalmente esto beneficia el flujo de la empresa con esta característica lo cuál lo hace mayor.

Por ejemplo las compras, 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.

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 flujo de caja positivo para el Contribuyente Especial, lo cuál hace que finalmente en la comparación con el otro flujo tenga un flujo mejor.

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.

e. Conciliación Tributaria

i. Cálculo

Este cálculo, también es uno de los principales objetivos del estudio, el mismo que se realizó empezando desde la utilidad contable de la empresa, esto quiere decir que se tuvo que realizar los respectivos Balances Generales y Estado de Perdidas y Ganancias para ambos casos, Contribuyente Especial y Sociedad.
La finalidad de este calculo es conocer aproximadamente cuánto es el valor que deberían estar cancelando las empresas que participan en este sector.
Los valores que se calcularon en base a la metodología aplicada fueron el importe del Impuesto a la Renta Causado, y el Impuesto a la Renta a pagar. Para realizarlo se utilizaron los siguientes variables:

Tabla4

Utilidad Contable
(-) Amortización de Pérdidas Tributarias
(+) Gastos no Deducibles
(-) 15% Participación de Trabajadores
(-) Ingresos Exentos
(+) 5% de Ajustes por Ingresos Exentos
(+) 15% de Ajustes por Particip a Trabajadores por Ingresos Exentos
BASE IMPONIBLE PARA I.R.
IMPUESTO A LA RENTA
Impuesto a la Renta por Reinversión
Impuesto a la Renta sin Reinversión
TOTAL DEL IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO
Impuesto a la Renta Causado
(-) Anticipos
(-) Retenciones
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR

Una vez que se tiene la base imponible se procede hacer el respectivo cálculo del Impuesto a la Renta, el mismo que aproximadamente esta en 221.671

f. Índices Financieros

Entre los índices financieros que presenta la Distribuidor farmacéutica 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

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 Ctvs, se obtiene calculando dividiendo la utilidad neta sobre los activos totales

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 Ctvs. 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 se hace que el inventario rote adecuadamente, este ratio obtiene dividiendo el costo de artículos vendidos sobre el inventario.

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.

3. Conclusiones

El presente estudio nos ayuda a conocer de una manera amplia el sector farmacéutico en todos los aspectos, así como nos permitirá analizar de manera directa los procedimientos que tienen las Distribuidoras Farmacéuticas para cumplir con sus obligaciones tributarias. Analiza las metodologías de tributación para la empresa, como agente de percepción o retención de impuestos. Procedimientos en la facturación, y análisis de las cifras en la conciliación Tributaria de la empresa.

Este estudio nos permitirá conocer a fondo la metodología que tiene el Sector en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias, y nos permitirá conocer posibles falencias y problemas que puedan existir en el mismo.

También 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 su liquidez 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. Referencias

Referencias de Internet

[1]www.derechoecuador.com , publicación diario hoy, 01 Enero 2007

[2]http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/Ley.Estupefacientes.CC.htm

[3] www.infomercados.com

[4] www.sri.gov.ec

[5] www.bce.fin.ec

Libro

[6] Van Horne, Finanzas, Capitulo Administración de Cuentas x Cobrar y Efectivo

[7] Douglas R. Emery, Administración Financiera Corporativa (Primera Edisión 2000) Pag. 305-333

Revista

[8] Revista de precios de farmacias y precios de venta al público de los medicamentos en el mercado.