



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TEMA:

Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador.

AUTORES:

Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette
Zambrano Navarro Jaime Aldair

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE MAGISTER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

TUTORA:

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn, Ph.D.

Guayaquil, Ecuador

8 de marzo del 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette** y por **Zambrano Navarro Jaime Aldair**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Magister en Contabilidad y Finanzas**.

TUTORA

f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn, Ph.D.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

f. _____

CPA. Yong Amaya, Linda Evelyn, Ph.D.

Guayaquil, a los 8 días del mes de marzo del año 2022



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO**

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette y Zambrano Navarro Jaime
Aldair

DECLARO QUE:

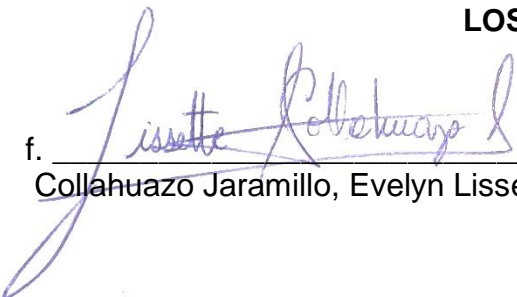
El Trabajo de Titulación: **Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador**, previa a la obtención del Título de Magister en Contabilidad y Finanzas, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

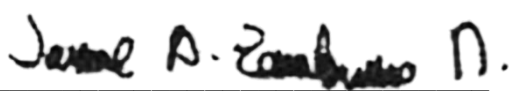
Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 8 días del mes de marzo del año 2022

LOS AUTORES

f. 
Collahuazo Jaramillo, Evelyn Lissette.

f. 
Zambrano Navarro, Jaime Aldair.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
SISTEMA DE POSGRADO**

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

AUTORIZACIÓN

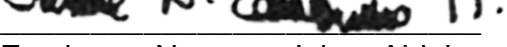
Nosotros, Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette y Zambrano Navarro Jaime
Aldair

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 8 días del mes de marzo del año 2021

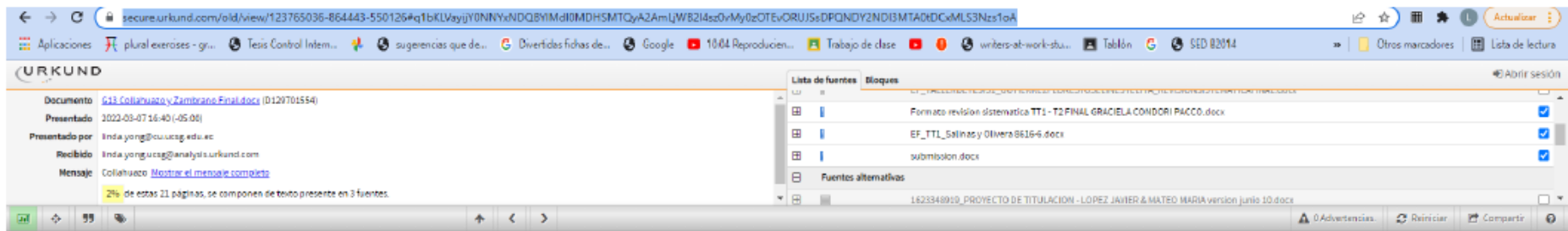
LOS AUTORES

f. 
Collahuazo Jaramillo, Evelyn Lissette.

f. 
Zambrano Navarro, Jaime Aldair.

REPORTE URKUND

<https://secure.arkund.com/old/view/123765036-864443-550126#q1bKLVayijY0NNYxNDQBIMdI0MDHSMTCyA2AmLjWB2I4sz0vMy0zOTEvORUJSsDPQNDY2NDI3MTA0tDCxMLS3Nzs1oA>



The screenshot displays the URKUND web interface. On the left, document details are shown: 'Documento: 613 Collapsu y Zambrano Final.docx (D120701554)', 'Presentado: 2022-03-07 16:40 (-05:00)', 'Presentado por: linda.yong@ucacaj.edu.ec', 'Recibido: linda.yong@ucacaj.edu.ec', and 'Mensaje: Collapsu y Zambrano Final.docx'. A note indicates that 2% of the document's pages are composed of text from 3 sources. On the right, a 'Lista de fuentes' (List of sources) is visible, containing three entries: 'Forma de revision sistematica TT1 - T2 FINAL GRACIELA CONDORI PACCÓ.docx', 'EF_TTL_Salinas y Olivera 8616-6.docx', and 'submision.docx'. The interface also shows a browser address bar with the URL and various navigation icons.



f. _____
CPA. Linda Yong, Ph.D.

Tutora



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

José Rodríguez

f. _____

CPA. Rodríguez Samaniego José Antonio, Mgs
Presidente del Tribunal de sustentación

Gabriela Rodríguez

f. _____

Ing. Rodríguez Briones Gabriela, MSc
OPONENTE

Índice

Introducción.....	2
Antecedentes del problema	2
Formulación del problema	3
Justificación	3
Preguntas de investigación.....	4
Objetivos.....	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos	4
Hipótesis.....	4
Variables.....	4
Variables independientes.....	4
Variables dependientes	4
Revisión de la literatura.....	5
Planificación tributaria.....	5
Benchmarking.....	6
Tipos de benchmarking.....	6
Etapas del benchmarking.....	6
Benchmarking fiscal.....	7
Primeras aplicaciones	7
Métodos de benchmarking fiscal.....	7
Metodología	8
Diseño de investigación.....	8
Tipo de investigación.....	8
Alcance de la investigación	8
Población y muestra	8
Instrumentación	9
Técnicas de recolección de datos	9
Resultados	10
Presión fiscal	10
Margen neto y costo de ventas.....	11
Uso de beneficios tributarios	12
Análisis de resultados	13
Conclusiones.....	14
Referencias	15
Anexos	18

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Muestra de empresas con mayores ingresos del sector farmacéutico periodo 2018-2020.</i>	9
Tabla 2. <i>Presión fiscal del sector farmacéutico, periodo 2018-2020</i>	10
Tabla 3. <i>Margen neto y costo de ventas en el sector farmacéutico, periodo 2018-2020</i>	11
Tabla 4. <i>Uso de beneficios tributarios por parte de empresas del sector farmacéutico</i>	12

Lista de figuras

Figura 1. Etapas del benchmarking.	6
Figura 2. Técnicas e indicadores de rendimiento financiero con enfoque externo.	7
Figura 3. Comparación del comportamiento de los ingresos con la presión fiscal en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.	10
Figura 4. Comparación del comportamiento de la presión fiscal y el costo de ventas en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.....	11
Figura 5. Porcentaje de aprovechamiento de los beneficios tributarios en relación con el impuesto causado en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.....	12

Resumen

En el presente Artículo se emplea el benchmarking como una herramienta para la planificación tributaria dentro del sector farmacéutico. La planificación tributaria es crucial para las organizaciones y gobiernos porque determina los niveles de beneficios al final del ejercicio fiscal. El método propuesto corresponde a un enfoque cuantitativo de tipo no experimental porque calcula mediante indicadores el desempeño financiero y tributaria de las empresas farmacéuticas y analiza sus tendencias en un periodo de tres años: 2018, 2019 y 2020. El alcance de la investigación es exploratorio, descriptivo y correlacional. Se eligieron a las 10 mejores empresas del sector farmacéutico las cuales representaban el 65,50% del ingreso total de todo su sector. Se buscó, mediante la implementación del benchmarking fiscal, encontrar los desbalances en la estructura tributaria de cada empresa y explicar las posibles causas para establecer propuestas de mejora. Se concluyó que el benchmarking permite efectivamente encontrar dónde se encuentran esos desbalances en la estructura tributaria de las empresas y se encontró para el caso particular de la empresa Johnson & Johnson que su estructura ya administración tributaria no es eficiente y su oportunidad de mejora frente a sus competidores es aprovechar mejor los beneficios fiscales establecidos por la ley.

Palabras clave: Benchmarking, benchmarking fiscal, planificación tributaria, administración tributaria, sector farmacéutico

Introducción

Antecedentes del problema

Las políticas fiscales en el Ecuador han sufrido algunas variantes como gobiernos ha tenido el país, no obstante, de manera general se puede apreciar que la carga fiscal total ha ido cada vez más en aumento sin que alguna disminución significativa se logre sostener hasta lo registrado en el 2021 (Cámara de Industrias y Producción, 2016; Quispe-Fernández & Ayaviri-Nina, 2021). Un breve recuento de tributos adquiridos a lo largo de los últimos 10 años muestran reformas tributarias tales como: La reforma a la Ley de Hidrocarburos y la Ley de Régimen Tributario Interno en el 2010, Referéndum para recaudación de Impuestos a Consumos Especiales en el 2011, Ley Orgánica de Redistribución de Ingresos para el Gasto Público en el 2012, Ley Orgánica Reformatoria (afectando las leyes de la Minería, Equidad Tributaria, entre otras) en el 2013, Ley Orgánica para el Fomento y Optimización del Sector Societario y Bursátil en el 2014, Ley de Remisión de Intereses, Multas y Recargos en el 2015, y posteriores reformas a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno para los siguientes años (Plúa-Parrales, 2019). Por consiguiente, la aplicación de reformas sucesivas y progresivas de impuestos ha desembocado en una actual presión fiscal que es difícilmente manejable para el sector empresarial en general, lo cual ha implicado para los departamentos financieros sortear una serie de estrategias, dentro del marco legal, que permitan a sus empresas canalizar dicha presión sin que afecte hondamente los beneficios obtenidos en sus operaciones.

Entre las distintas estrategias financieras, operativas, administrativas y fiscales, se reconoce a la planificación tributaria como una de las herramientas plausibles que el sector empresarial aplica en aprovechamiento de los beneficios legales que otorgan las distintas leyes y reformas tributarias. Por lo que la planificación tributaria sirve para que los contribuyentes puedan tener un control en el cumplimiento de todas sus obligaciones tributarias impuestas por el Servicio de Rentas Internas (SRI), creando una herramienta que permita la maximización de utilidades, luego de un pago óptimo de tributos, a través de una mejora en la administración de sus recursos financieros, y así evitando sanciones por incumplimientos e infracciones tributarias (Ramírez-Casco, Berrones-Paguay, & Ramírez-Garrido, 2020).

Por otro lado, dentro del total de industrias que impulsan la economía nacional, destaca la industria farmacéutica, la cual engloba al grupo de empresas que se dedican al descubrimiento, desarrollo, producción y comercialización de productos químicos medicinales para la prevención y tratamiento de distintas enfermedades, posicionándola actualmente como uno de los sectores empresariales más rentables a nivel global debido en parte a una relación circular con la innovación tecnológica (Cuello de Oro & López-Cortázar, 2011; Ríos & Isaí, 2019). Dentro de la infraestructura nacional, se ha levantado una estructura logística (comercialización y distribución) de actores relevantes para el desarrollo del mercado farmacéutico en el Ecuador (María, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020). Es, por tanto, de interés académico, político y social, analizar la planificación tributaria en la industria farmacéutica que como consecuencia de la actual crisis postpandemia ha tenido un impulso económico por el auge en el consumo de medicamentos por parte de la población.

Formulación del problema

En Ecuador la cultura tributaria ha evolucionado en los últimos 10 años debido a la cantidad de impuestos de diferentes tipos que el sector privado ha ido adquiriendo por decreto de los gobiernos, no obstante, parte importante de la cultura no solo se centra en el pago *per se* de impuestos, sino en la forma en que se estructura o planifican las finanzas para la tributación más eficiente dentro del marco legal permitido. El sector empresarial a raíz del aumento progresivo de impuesto desde la creación del Servicio de Rentas Internas (SRI), ha demandado una racionalización de estos bajo el argumento de poseer ya en la actualidad una carga fiscal excesiva que impide las operaciones diarias de las empresas a causa de una asfixia fiscal que se traduce en un menor flujo de caja con el que se pueda maniobrar (Vilac & Zabala, 2019).

Basado en lo expuesto, se evidencia la necesidad que tienen las empresas de adquirir una herramienta que les permita optimizar sus recursos financieros, dando una solución a los problemas que puedan afectar el cumplimiento de los deberes formales a través de una adecuada planificación financiera, es por ese motivo, que la planificación tributaria nace con el fin de que los contribuyentes puedan aprovechar estos incentivos o beneficios normados en la ley optimizando su carga impositiva (Ramírez-Casco et al., 2020); sin embargo, los contribuyentes observando un poco más allá del marco legal podrían también dentro de su proceso de planificación realizar un análisis de su entorno impositivo, evaluándose contra compañías de similares características operativas y financieras para darle un complemento a la planificación tributaria. Estas circunstancias son más perceptibles en la industria farmacéutica que ha mostrado un aumento en sus ingresos económico y, por lo tanto, la presión fiscal ejercida es potencialmente mayor si no existe una correcta planificación previa.

Justificación

El sector farmacéutico, al ser elegido por el gobierno como un sector prioritario (Escuela Superior Politécnica del Litoral, 2015), y debido a su constante crecimiento, es uno de los más sensibles al momento de generar una cultura tributaria, ya que la presión fiscal ejercida por el Servicio de Rentas Internas (SRI) es de gran magnitud, respecto al adecuado recaudo de impuestos. Con lo cual, el Estado se ve obligado a desarrollar más y mejores mecanismos que permitan establecer y proliferar una correcta cultura tributaria. Entre dichos mecanismos, se debería potenciar la comunicación de los beneficios fiscales existentes para las empresas que deseen liberarse de determinados impuestos, teniendo en cuenta que este -el desconocimiento de los beneficios- es uno de los factores principales que incrementa la presión fiscal en las organizaciones (Yugcha, 2020).

El presente artículo busca proponer a las empresas de la industria farmacéutica una herramienta útil para la planificación tributaria denominada: *Benchmarking*, además de identificar cuáles son los beneficios a los que se pueden apegar los objetivos financieros y fiscales dentro de una óptima planificación. El ahorro conseguido por una disipación de la carga fiscal permitirá a las empresas farmacéuticas incrementar su flujo de efectivo como propone Bastidas, Chicaiza, & Aizaga (2020) en un estudio enfocado al sector florícola, con lo cual, obtendrán mayor maniobrabilidad en sus operaciones, así como permitir directa e indirectamente una contribución al desarrollo económico nacional mediante el empleo y la contratación de proveedores.

Preguntas de investigación

¿Qué mecanismo permite realizar una óptima planificación tributaria en el sector farmacéutico del Ecuador?

¿Cuáles son los factores que hace que el benchmarking fiscal influya en una adecuada planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador?

¿Cuáles son los parámetros que al aplicar un benchmarking fiscal permiten optimizar una planificación tributaria?

¿Están accediendo a beneficios tributarios las empresas farmacéuticas del Ecuador?

Objetivos

Objetivo general

Aplicar el benchmarking fiscal como método analítico dentro de una planificación tributaria en las diez mejores empresas del sector farmacéutico del Ecuador

Objetivos específicos

- Evaluar el uso del benchmarking fiscal dentro de una planificación tributaria.
- Definir los parámetros financieros dentro de la planificación tributaria de las compañías farmacéuticas que optimicen el pago al Impuesto a la Renta
- Sugerir una matriz de los beneficios e incentivos tributarios para las empresas del sector farmacéutico, mediante la revisión de la norma tributaria.

Hipótesis

El Benchmarking Fiscal permite identificar si los desbalances dentro de la estructura y planificación tributaria del sector farmacéutico impiden lograr una presión fiscal óptima en relación con el pago del Impuesto a la Renta.

Variables

Variables independientes

Ingresos anuales

Costos

Gastos

Variables dependientes

Presión fiscal

Indicadores financieros de costos y gastos

Revisión de la literatura

El benchmarking como herramienta para la planificación tributaria es una aplicación relativamente reciente según se indica en la literatura revisada, por lo que en esta sección se repasan brevemente los distintos conceptos que se han formado alrededor del tema de la planificación fiscal en general para el sector corporativo y los organismos de control gubernamentales en tanto su importancia económica, pero también política y social. Seguidamente se aborda al sector farmacéutico que protagoniza el interés de este artículo.

Planificación tributaria

Villasmil-Molero (2017) concluye que la planificación tributaria es una herramienta administrativa y financiera que se desprende de la planificación estratégica y permite a las empresas optimizar su rendimiento tributario mediante la racionalización de los costos y gastos, así como del aprovechamiento de los beneficios legales que le otorga la ley. A la vez, evita los errores contables que se pudieran cometer en la presentación de las cuentas de la empresa y que repercuten en sanciones legales.

Mena-Trujillo, Narváez-Zurita, & Erazo-Álvarez (2019) proponen un modelo simple de planificación tributaria conformado por las siguientes etapas: la presentación, que consta del resumen ejecutivo; la evaluación, donde se comparan resultados, se emplean indicadores financieros o se realiza una validación por expertos; la aplicación, que comprende la elaboración de un calendario tributario, el tratamiento de costos y gastos, y la determinación de los beneficios tributarios; identificación, implica establecer las metas y los principios de la planificación tributaria en cuanto a los costos y los gastos; y termina con el modelo negocio, en él se establecen la misión, visión y valores, los principales clientes y los recursos, así como la evaluación de riesgos. Los autores también apuntan, para el caso ecuatoriano, acudir a la reinversión como beneficio tributario dispuesto en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Por otro lado, Legarda-Arreaga, Tello-Caicedo, & Vera-almache (2017) exponen que los gobiernos crean mecanismos a manera de incentivos que benefician el ahorro tributario de las empresas, al cual denominan Gasto Tributario. Este se entiende como el monto monetario fiscal que los gobiernos dejan de percibir debido a políticas de exención o promoción de la industria como objetivo económico social, así como por la creación de regímenes especiales para los sectores empresariales más vulnerables a incidencias macroeconómicas o con potencial crecimiento económico. Esto va de la mano con la cultura tributaria del entorno social, así, por ejemplo, Ecuador ha mejorado su cultura tributaria a partir del 2008 donde el control fiscal empezó a ser más riguroso y eficiente (Siguenza, y otros, 2020), no obstante, queda todavía un camino por recorrer hasta llegar a alcanzar un sistema tributario robusto.

En un caso de estudio realizado por Encalada-Benítez, Narváez-Zurita, & Erazo-Álvarez (2020) a una empresa comercializadora de GLP con determinado nivel de utilidades, se le realizó una conciliación tributaria al presupuesto anual y mediante planificación tributaria logran proyectarle un ahorro de en el pago de Impuesto a la Renta del 17,73% del presupuesto inicial (sin planificación), además de una rentabilidad para los accionistas de 5.03% mayor a lo presupuestado para el año. Un caso contrario, es el expuesto por Vega-Quispe, Seminario-Unzueta, & Romero-Coronado (2020) donde halló que una

empresa de restaurantes no contaba con planificación tributaria e incurría en gastos innecesarios por desconocimiento de la ley, incumplimiento y evasión fiscal.

Benchmarking

Aunque no existe una acepción universal como concepto de Benchmarking es posible definirlo como la herramienta mediante la cual una organización se compara con sus competidores para identificar, revisar y analizar procesos, servicios, estrategias, programas y demás factores de distinta índole con el objetivo de corregir y mejorar sus propios estándares en virtud de dicha comparación (Briones-Veliz, Carvajal-Avila, & Sumba-Bustamante, 2021).

Tipos de benchmarking

Existen dos posibles tipos de benchmarking, el interno y el externo; en el interno se busca replicar a otras partes de una misma organización a las mejores prácticas o aquellas que han resultado eficientes para determinados procesos. El benchmarking externo, a su vez, se subdivide en tres: el competitivo, siendo aquel en el cual la comparación se realiza con los competidores directos; el funcional, donde se busca emular las prácticas de la mejor empresa del sector al que se pertenece; y el genérico, en el cual la comparación es indistinta del sector, pero prevalece la excelencia de con quien se compara (Hernández-Rodríguez & Cano-Flores, 2017).

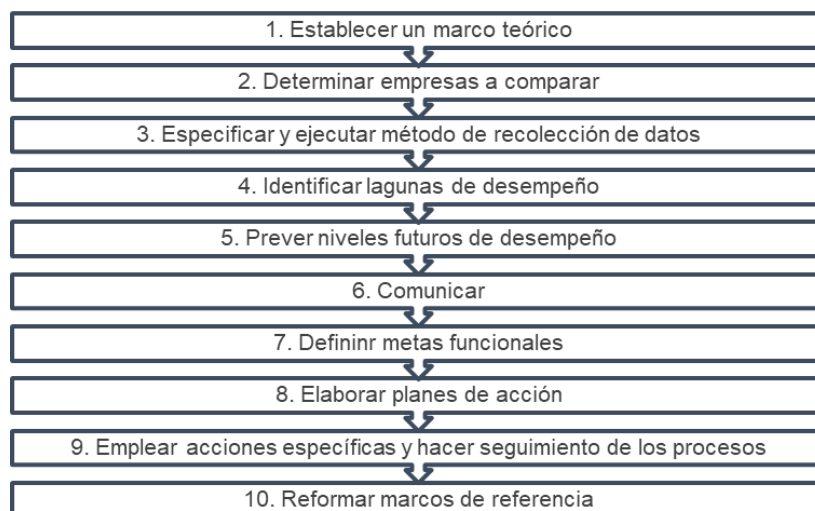
Por otro lado, el tipo más usado es el benchmarking competitivo o benchmarking de competidores que parte a través de una o más empresas competidoras dentro del mismo sector, de la que se estudia estrategias, innovaciones de productos y servicios, costos y plazos de producción con el fin de acercarse lo máximo posible a las exigencias del cliente actual y potencial (El benchmarking: La importancia de analizar el mercado, 2016).

Etapas del benchmarking

Existen distintos marcos desde los cuales se puede esquematizar a las etapas o pasos del benchmarking. En particular Camp (2002, citado por Franco de Abreu, Giuliani, Kassouf, & Alves, 2006) propone que el proceso de Benchmarking se puede completar en 10 pasos, los que se pueden apreciar en la Figura 1.

Figura 1

Etapas del benchmarking



Fuente: Elaboración propia.

Benchmarking fiscal

Los conceptos anteriormente revisados permiten dar paso al concepto de benchmarking fiscal o tributario, este término hace referencia al uso de una herramienta comparativa en el ámbito de la administración tributaria, que como se ha mencionado en las secciones anteriores, el benchmarking es acoplable a cualquier tipo de práctica dentro de la organización.

Primeras aplicaciones

Inicialmente el benchmarking para propósitos fiscales no tuvo objetivos microeconómicos o interempresariales como sí lo era en otras áreas, generalmente las administrativas. Fue utilizado, por parte de los gobiernos y organismos internacionales para comparar los sistemas fiscales de un conjunto de países dentro de una región (Gallagher, 2004), o para comparar la *tasa efectiva de impuestos* (tasa impositiva en relación a los ingresos) de un determinado número de empresas pertenecientes a un sector industrial en particular (PwC, 2009). Estas macro comparaciones se realizaban con el objetivo de estudiar el comportamiento de las empresas ante distintos regímenes tributarios de las ciudades, países o regiones a los que pertenecían para establecer criterios de mejora continua y fortalecimiento de las economías nacionales (Organización Europea de Entidades Fiscalizadoras Superiores, 2008).

Métodos de benchmarking fiscal

Se conoce que la conceptualización del benchmarking no tiene carácter universal, por lo cual, al aplicarse en los distintos escenarios que enfrentan cada una de las empresas con interés en mejorar sus estándares, es posible establecer distintos métodos comparativos con indicadores tanto de tipo cualitativo como cuantitativo. En esta revisión se presentan dos estudios al respecto.

Loretz & Moore (2013) presentan un modelo teórico para el valor esperado de utilidades en una determinada empresa multinacional bajo cierta carga impositiva en comparación con una segunda compañía del mismo sector. A este modelo le introducen el concepto de *pérdida de reputación* con el objetivo de comprobar que la tasa efectiva de impuestos que termina pagando una empresa tiene un criterio multilateral por parte de los accionistas quienes se ven afectados por el nivel de impuesto que paga la competencia y la percepción social los impuestos de la propia empresa multinacional.

Por otro lado, Morelo P. & Torres C. (2021) muestran como metódica una gama de técnicas e indicadores de rendimiento financiero para comparar estados de resultados (Véase la Figura 2). Particularmente emplean el método *Fijación de Puntos de Referencia con Competidor Clave* para la comparación de empresas comerciales y de servicio en Colombia.

Figura 2

Técnicas e indicadores de rendimiento financiero con enfoque externo

ERC Estado de Resultados Comparativo	ERDC Estado de Resultados de Dimensiones Comunes	AGDC Análisis Gráfico del ERDC	FPRC Fijación de Puntos de Referencia con Competidor Clave
FPCI Fijación de Puntos de Comparación contra la industria	IPM Índice de Participación en el Mercado	RPAG Razón de Precio de la Acción/Ganancia	RDD Rendimiento de Dividendos

Fuente: Elaboración propia.

Metodología

Diseño de investigación

Al ser el benchmarking una herramienta de comparación se pretende, a través de este, cotejar datos entre un rango seleccionado de compañías farmacéuticas para verificar márgenes de rentabilidad, márgenes operativos, presión fiscal y tasa efectiva del impuesto a la renta. Por tanto, se busca analizar las tendencias de los contribuyentes que representan la mayor parte del volumen de ingresos del sector farmacéutico del Ecuador y determinar cuál es la relación que ocasiona el pago de impuesto a la renta según el volumen de ingresos de las compañías. En consecuencia, se establece mediante indicadores financieros las distintas posibles acciones a tomar para la mejora de la planificación tributaria aprovechando los beneficios fiscales disponibles en la ley. El tipo de benchmarking que se aplica es tanto de tipo interno como externo porque se compara la tendencia o evolución de los indicadores dentro de un periodo de tres años y a su vez se comparan los mismos indicadores con otras empresas del sector.

Tipo de investigación

El método propuesto es de tipo no experimental, puesto que no busca manipular las variables independientes para medir el resultado de dicha variación, por el contrario, solo busca conocer cuál es la relación causal entre las variables para esclarecer el panorama situacional que atraviesa la planificación tributaria de las empresas farmacéuticas elegidas. Basados en esta consigna, la investigación es a su vez de tipo transversal correlacional-causal y, también, longitudinal de panel (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), puesto que se analizan un grupo de empresas durante tres años, a saber: 2018, 2019 y 2020 (Véase la Tabla 1).

Alcance de la investigación

Este proyecto investigativo posee un enfoque cuantitativo porque emplea al benchmarking como método analítico en la planificación tributaria, que según Hernández Sampieri et al. (2014) tiene un alcance exploratorio, descriptivo y correlacional porque explora un método poco utilizado o conocido en el análisis tributario, describe las características de las compañías por analizar y busca encontrar la relación existente entre las variables financieras que dan lugar a la presión fiscal. El análisis a utilizar utiliza el razonamiento lógico-deductivo, puesto que busca contrastar la hipótesis de investigación mediante la deducción lógica de las premisas establecidas junto con los datos obtenidos en los resultados.

Población y muestra

Se ha considerado como muestra para este artículo la información financiera de los últimos tres periodos presentados ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, específicamente del sector farmacéutico; la población para el presente artículo consta de: 633, 596 y 648 contribuyentes para los periodos 2018, 2019 y 2020 respectivamente.

La muestra ha sido seleccionada a conveniencia y su depuración ha dado como resultado un listado de las 10 empresas con mayor ingreso del sector farmacéutico, las cuales a lo largo de los 3 años de estudio son representativas en promedio el 65.50% de la participación en ventas de este sector para su posterior observación y medición. En la Tabla 1 se muestran las empresas seleccionadas, sus

ingresos anuales y el porcentaje de participación de cada una con relación al total del sector farmacéutico.

Tabla 1

Muestra de empresas con mayores ingresos del sector farmacéutico periodo 2018-2020.

Compañía	2018		2019		2020	
	Ingresos	%	Ingresos	%	Ingresos	%
Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE) S.A.	727,119,205	22%	757,025,230	22%	850,407,472	23%
Leterago Del Ecuador S.A.	398,906,076	12%	422,156,506	13%	489,435,355	13%
Farmaenlace Cia. Ltda	359,090,436	11%	381,917,771	11%	445,882,130	12%
Ecuaquimica Ecuatoriana De Productos Químicos C.A.	196,283,731	6%	191,359,782	6%	187,243,491	5%
Bayer S.A.	111,346,995	3%	89,784,018	3%	98,698,126	3%
Sanofi-Aventis Del Ecuador S.A.	82,751,171	2%	81,907,138	2%	73,539,340	2%
Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda.	77,710,470	2%	89,485,098	3%	96,027,660	3%
Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	67,442,275	2%	66,759,056	2%	60,902,737	2%
Medicamenta Ecuatoriana Sa	64,255,981	2%	71,780,211	2%	73,063,773	2%
Merck C.A.	52,437,122	2%	N/A	-	N/A	-
Laboratorios Bago Del Ecuador S.A.	N/A	-	56,200,785	2%	57,728,701	2%
Total de ventas	2,137,343,461	64%	2,208,375,595	66%	2,432,928,784	67%

Fuente: Elaboración propia.

Instrumentación

La herramienta o instrumento utilizado es el *benchmarking* con una aplicación enfocada hacia la planificación tributaria, por lo cual, para efectos de este artículo se lo denomina: *Benchmarking fiscal*.

Técnicas de recolección de datos

Para realizar este proceso de investigación, se utilizarán datos secundarios tomados de las bases de información oficiales de entidades públicas, tales como la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2020), y del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Resultados

Presión fiscal

Tabla 2

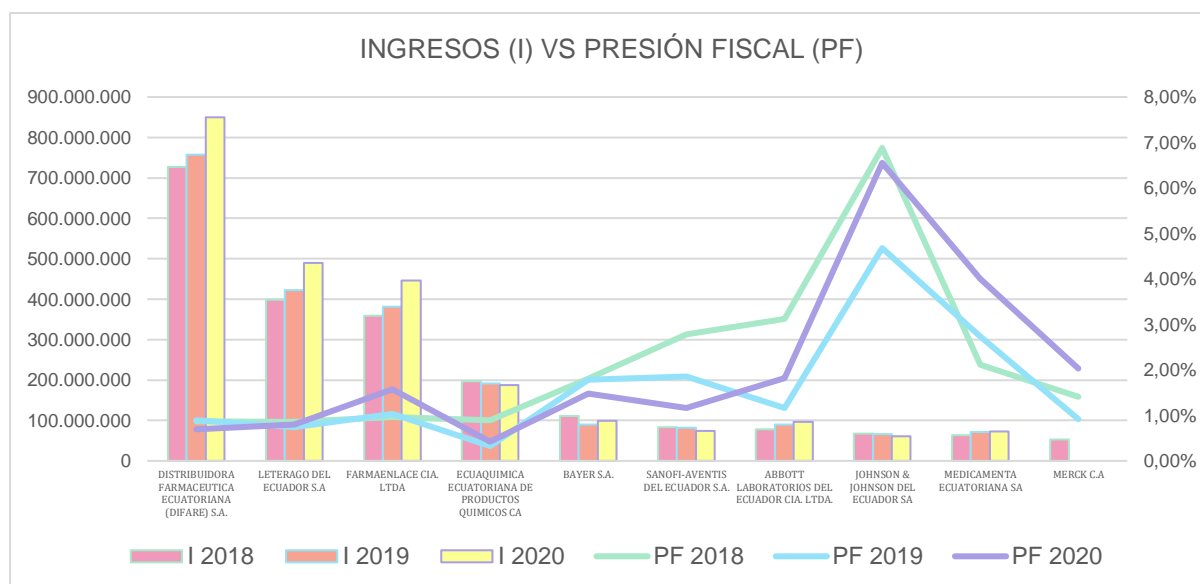
Presión fiscal del sector farmacéutico, periodo 2018-2020

Compañía	Presión fiscal		
	2018	2019	2020
Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE) S.A.	0.88%	0.90%	0.69%
Leterago Del Ecuador S.A.	0.86%	0.74%	0.81%
Farmaenlace Cia. Ltda	0.96%	1.03%	1.57%
Ecuaquimica Ecuatoriana De Productos Químicos C.A.	0.90%	0.33%	0.42%
Bayer S.A.	1.81%	1.79%	1.48%
Sanofi-Aventis Del Ecuador S.A.	2.79%	1.86%	1.17%
Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda.	3.12%	1.17%	1.82%
Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	6.88%	4.68%	6.55%
Medicamenta Ecuatoriana Sa	2.12%	2.74%	4.00%
Merck C.A.	1.41%	0.92%	2.03%
Promedio anual	2.17%	1.61%	2.05%

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.

Comparación del comportamiento de los ingresos con la presión fiscal en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.



Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 2 se muestra el comportamiento fiscal de las empresas del sector farmacéutico con los mayores ingresos dentro de los años 2018, 2019 y 2020, en donde para un promedio dado por año se evidencian cuáles tienen mayor presión fiscal y cuáles son sus tendencias o variabilidad a lo largo de los 3 años evaluados. También se observa remarcadas a las empresas cuyas presiones fiscales superan el promedio anual respectivo por más de un 25%. En la Figura 3 se comparan el nivel de los ingresos (barras) de las empresas farmacéuticas con la presión fiscal (líneas) de cada año correspondiente.

Margen neto y costo de ventas

Tabla 3

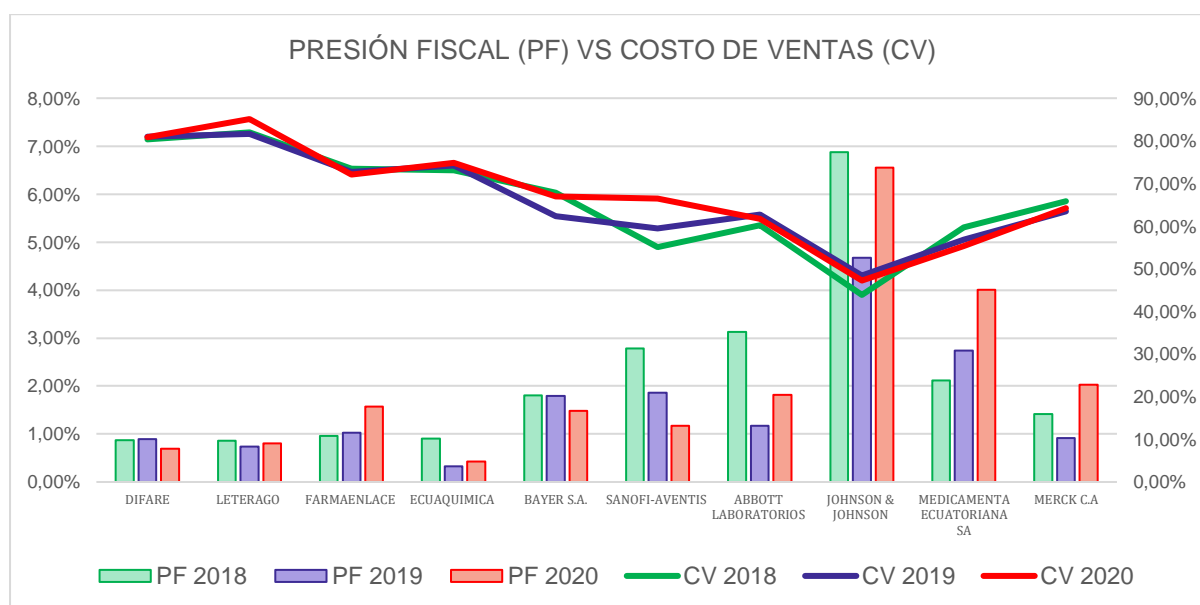
Margen neto y costo de ventas en el sector farmacéutico, periodo 2018-2020

Compañía	Margen Neto			Costo de Ventas		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE) S.A.	2,25%	2,45%	2,72%	80,35%	80,99%	80,89%
Leterago Del Ecuador S.A.	1,14%	0,75%	1,36%	81,98%	81,62%	85,11%
Farmaenlace Cia. Ltda	3,07%	3,19%	3,70%	73,42%	72,67%	72,05%
Ecuaquimica Ecuatoriana De Productos Químicos C.A.	1,92%	0,51%	0,60%	73,09%	74,26%	74,83%
Bayer S.A.	5,88%	4,81%	1,96%	67,85%	62,31%	66,90%
Sanofi-Aventis Del Ecuador S.A.	4,18%	7,05%	0,00%	55,06%	59,52%	66,43%
Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda.	1,81%	0,00%	3,53%	60,24%	62,69%	61,70%
Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	17,65%	10,55%	14,08%	43,87%	48,42%	47,23%
Medicamenta Ecuatoriana Sa	2,58%	5,03%	8,07%	59,65%	56,89%	55,33%
Merck C.A.	3,30%	0,00%	2,68%	65,87%	63,42%	64,25%
Promedio anual	4,38%	3,43%	3,87%	66,14%	66,28%	67,47%

Fuente: Elaboración propia.

Figura 4.

Comparación del comportamiento de la presión fiscal y el costo de ventas en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.



Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 3 se muestran los márgenes netos logrados por las empresas de mayores ingresos en el sector farmacéutico, así como su correspondiente costo de ventas marginal en el periodo 2018-2020. Se remarcan los valores del margen neto que están por encima del promedio anual, y también los valores del costo de venta que están por debajo del promedio anual. Luego en la Figura 4 se comparan los valores de la presión fiscal (barras) con el costo de ventas marginal (líneas) de los correspondientes periodos.

Uso de beneficios tributarios

Tabla 4

Uso de beneficios tributarios por parte de empresas del sector farmacéutico

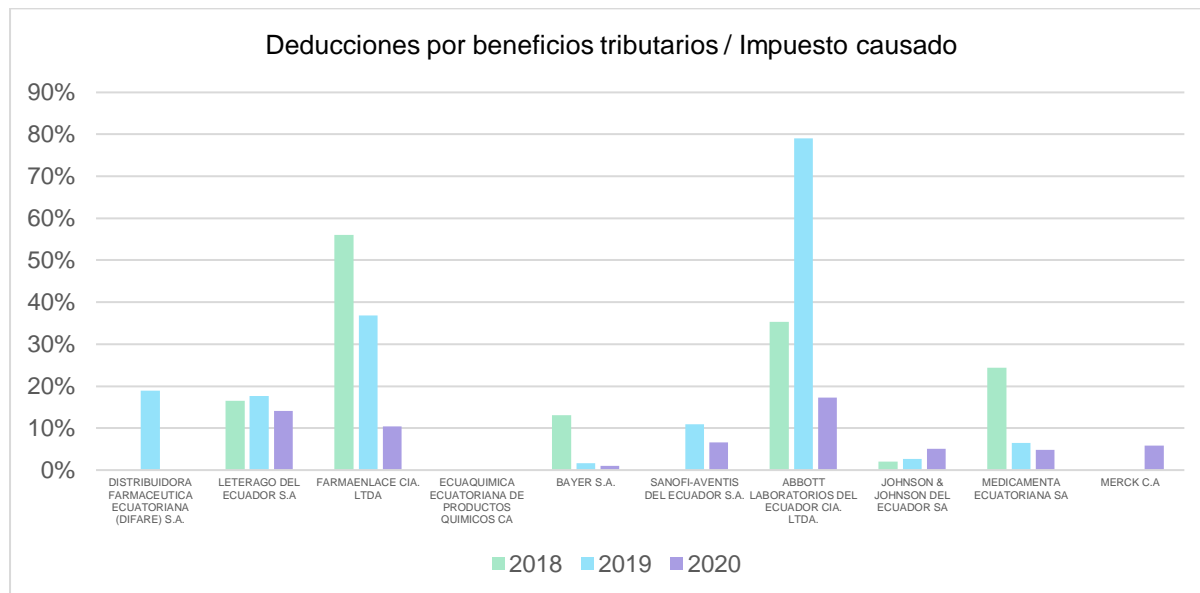
Compañía	Uso de beneficios tributarios					
	2018		2019		2020	
	Uso	%	Uso	%	Uso	%
Distribuidora Farmacéutica Ecuatoriana (DIFARE) S.A.	NO	-	SI	18.96%	NO	-
Leterago Del Ecuador S.A.	SI	16.54%	SI	17.61%	SI	14.14%
Farmaenlace Cia. Ltda	SI	56.00%	SI	36.91%	SI	10.45%
Ecuaquimica Ecuatoriana De Productos Químicos C.A.	NO	-	NO	-	NO	-
Bayer S.A.	SI	13.11%	SI	1.64%	SI	0.94%
Sanofi-Aventis Del Ecuador S.A.	NO	-	SI	10.89%	SI	6.53%
Abbott Laboratorios Del Ecuador Cía. Ltda.	SI	35.34%	SI	79.00%	SI	17.25%
Johnson & Johnson Del Ecuador Sa	SI	1.99%	SI	2.61%	SI	5.12%
Medicamenta Ecuatoriana Sa	SI	24.34%	SI	6.46%	SI	4.87%
Merck C.A.	NO	-	NO	-	SI	5.82%
Promedio anual		14.73%		17.41%		6.51%

Nota: Los porcentajes representan la razón entre las deducciones adicionales y el impuesto causado.

Fuente: Elaboración propia

Figura 5

Porcentaje de aprovechamiento de los beneficios tributarios en relación con el impuesto causado en empresas del sector farmacéutico en el periodo 2018-2020.



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, la Tabla 4 muestra si las empresas hicieron o no uso de los beneficios tributarios disponibles en la ley en cada uno de los años del 2018 al 2020 con el respectivo porcentaje de la relación deducciones adicionales sobre el impuesto causado total por año. En la Figura 5 se puede ver el gráfico del comportamiento en los porcentajes de beneficios tributarios.

Análisis de resultados

El diagnóstico de la aplicación del benchmarking fiscal propuesto a la industria farmacéutica parte de las siguientes premisas que se deducen directamente del cálculo contable de la utilidad: Si los ingresos brutos aumentan y los costos de venta se mantienen relativamente igual, se espera que las utilidades crezcan en relación directa a los ingresos, y consecuentemente, la presión fiscal entendida como la razón de la totalidad de los impuestos causados con los ingresos disminuyan. Si los costos de ventas aumentan y el nivel de ingresos se mantiene relativamente igual, entonces la utilidad disminuye y la presión fiscal también. De aquí se puede inferir que en determinado escenario si los ingresos aumentan y proporcionalmente los costos de venta también, entonces la presión fiscal se mantiene igual. Por lo tanto, lo ideal en una organización es que las empresas al incrementar sus ingresos aumenten proporcionalmente sus costos de venta o que estos incrementen en menor proporción a los ingresos, con lo cual, el resultado esperado de una buena administración tributaria es mantener o disminuir la presión fiscal en el proceso del crecimiento económico. Otra premisa que considerar es la siguiente: La presión fiscal con relación a los costos disminuye si los gastos deducibles de impuestos aumentan. Es por eso que se hace hincapié en el aprovechamiento de los beneficios fiscal en la planificación tributaria.

A raíz de estas premisas es posible discriminar cada una de las situaciones presentadas en las empresas con los mayores ingresos del sector farmacéutico. En la Tabla 2 se remarcan cuatro empresas del sector farmacéutico escogido, cuya presión fiscal es mayor en al menos uno de los años evaluados, a saber: Sanofi-Aventis (S-A), Abbot, Johnson & Johnson (J&J) y Medicamenta; de dichas empresas, J&J y Medicamenta se mantienen o aumentan su presión fiscal hasta el 2020. Luego, al revisar la Figura 3, donde se compara ingresos con presión fiscal, se evidencia que son estas empresas junto con Merck las que tienen los menores niveles de ingresos del grupo, con la distinción de que Merck no posee una presión fiscal superior al promedio anual en todo el periodo. Estos resultados confirmarían provisoriamente obviando otros factores que, a un mayor nivel de ingresos, la presión fiscal disminuye o se mantiene; sin embargo, Loretz & Moore (2013) indican que, a mayor tamaño de la compañía, mayores son los medios para disminuir la presión fiscal. Hasta aquí tanto J&J como Medicamenta presumiblemente tienen desbalances y, por tanto, oportunidades de mejora en su planificación tributaria.

En la siguiente Tabla (3) se señalan los márgenes netos y costos de venta marginales del grupo evaluado y se remarcan nuevamente las cuatro empresas de la tabla y figura anterior, puesto que estas presentan los menores costo de venta marginales y, por ende, las mejores estructuras de costos relativas al grupo, siendo J&J la que posee el mejor margen neto. Es de esperar que las peores estructuras de costos presenten menores márgenes netos de ganancia incluso si sus ingresos son superiores, por lo tanto, su enfoque de mejora se encuentra en una mejor administración financiera. Al observar la Figura 4, que compara costos de ventas y presión fiscal, inesperadamente se advierte que J&J tiene la mejor estructura de costos de ventas en cuanto a costo de venta marginal se refiere. Es decir que incluso con una buena estructura de costos se puede tener una elevada presión fiscal, lo cual responde a un escenario en el que la planificación tributaria es deficiente o no logra alcanzar sus objetivos. Debe enfocarse en revisar gastos y aplicación de beneficios fiscales.

Finalmente, la Tabla 4 muestra si las empresas del grupo farmacéutico hacen uso de los beneficios tributarios. De esta tabla, para los casos de DIFARE y Ecuaquímica, se evidencia que al no hacer uso de beneficios tributarios y tener tan bajo margen neto, su estructura y administración de costos es pobre y tal ineficiencia les resta rentabilidad. Por otro lado, de las empresas de interés por su alta presión fiscal se encuentra que sí hacen uso de los beneficios tributarios, no obstante, son J&J y Medicamenta aquellas que su razón de deducciones esperadas entre impuestos totales causados es menor que el promedio anual respectivo. Especialmente J&J tiene los valores más bajos de este porcentaje en todos los años, con lo cual, se comprueba que su planificación tributaria requiere mejoras en el aprovechamiento de los beneficios fiscales para mejorar su rendimiento y equipararlo con sus competidores, teniendo incluso la posibilidad de superarlos debido a su mejor estructura de costos.

Conclusiones

En este artículo se ha revisado y propuesto el uso del benchmarking en el área administrativa fiscal como herramienta para la planificación tributaria. Se ha examinado la importancia, concepto, tipos y objetivos de este en conjunto con una aplicación al sector farmacéutico, el cual atravesó por un incremento espontáneo en sus ingresos debido a la pandemia COVID-19. Con base en la documentación revisada y el método aplicado se concluye:

La planificación tributaria permite a una organización mejorar su rendimiento y rentabilidad mediante un correcto enfoque administrativo, financiero y contable. Sin su elaboración y ejecución las empresas están expuestas a percibir pérdidas innecesarias e inoperancia fiscal, además de eventualmente caer en evasión o elusión fiscal.

El benchmarking como herramienta en el proceso de la planificación tributaria cobra relevancia en la identificación de los factores que provocan desbalance en la estructura contable y tributaria de las organizaciones. Tanto el benchmarking interno como externo son necesarios como implementos de mejora continua, el primero permite reconocer cuáles han sido las prácticas que han permitido el acierto en los procesos y replicarlas en todas las áreas posibles, y el segundo permite emular los mejores estándares de determinado sector al reconocer lo mejor de los competidores.

Las empresas del sector farmacéutico experimentaron un incremento en sus ingresos por la demanda de fármacos por parte de la población entera para confrontar los estragos en la salud que provocó la pandemia COVID-19. Este incremento en los ingresos representó una oportunidad para verificar la importancia de la planificación tributaria en sectores de carácter estratégico para las naciones en general. En Ecuador son 10 las empresas farmacéuticas que percibieron el 65.50% de los ingresos totales del sector en los años 2018, 2019 y 2020. A las cuales se les aplicó un benchmarking fiscal, con el fin de distinguir las causales de sus deficiencias y aciertos dentro de su estructura tributaria. Se encontró que la mayor parte enfrenta problemas en la estructura de sus costos de ventas, motivo por el cual sus márgenes netos son inferiores al promedio del grupo de mayores ingresos. De igual manera, se encontró que la empresa Johnson & Johnson a pesar de tener la mejor estructura de costos del sector y el mejor margen neto, su presión fiscal era la más alta de todas. Se plantea que la causa de tal presión se debe a que el aprovechamiento de los beneficios tributarios es limitado o incipiente al compararlo mediante la razón porcentual de los impuestos causados, por lo tanto, se recomienda aprovechar todos los beneficios fiscales posibles y revisar los gastos deducibles.

Referencias

- 50MINUTOS.es. (2016). *El benchmarking: La importancia de analizar el mercado*. 50MINUTOS.es.
- Bastidas, M., Chicaiza, M., & Aizaga, M. (2020). Impacto económico de la devolución del impuesto a la renta y el IVA en el sector florícola. *Revista ERUDITOS*, 1(2), 27-38. doi:<https://doi.org/10.35290/re.v1n2.2020.285>
- Briones-Veliz, T., Carvajal-Avila, D., & Sumba-Bustamante, R. (2021). Utilidad del benchmarking como estrategia de mejora empresarial. *Polo del Conocimiento*, 6(3), 2026-2044. doi:10.23857/pc.v6i3.2490
- Cámara de Industrias y Producción. (Noviembre de 2016). *La carga tributaria en el Ecuador*. Obtenido de cip.org.ec: <https://www.cip.org.ec/wp-content/uploads/2019/05/La-carga-tributaria-en-Ecuador-1.pdf>
- Cuello de Oro, D., & López-Cortázar, C. (2011). I+D y rentabilidad empresarial: una relación circular en el sector farmacéutico. *Revista Económica de Dirección y Economía de la Empresa*, 20(2), 23-34.
- Encalada-Benítez, L., Narváez-Zurita, I., & Erazo-Álvarez, J. C. (2020). La planificación tributaria, una herramienta útil para la toma de decisiones en las comercializadoras de GLP. *Dominio de las Ciencias*, 6(1), 99-126. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v6i1.1138>
- Escuela Superior Politécnica del Litoral. (2015). *Estudios Industriales, orientación académica para la toma de decisiones: Industria Farmacéutica*. Guayaquil: ESPAE Escuela de Negocios.
- Franco de Abreu, E., Giuliani, A., Kassouf, N., & Alves, D. (2006). Benchmarking como instrumento dirigido al cliente. *Invenio*, 9(17), 77-94. Obtenido de file:///C:/Users/diego/Downloads/Dialnet-BenchmarkingComoInstrumentoDirigidoAlCliente-4278347.pdf
- Gallagher, M. (Abril de 2004). *Assessing tax systems using a benchmarking methodology*. Obtenido de U.S. Agency for International Development Web Site: https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadc940.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Distrito Federal, México: Mc Graw Hill.
- Hernández-Rodríguez, C., & Cano-Flores, M. (2017). La importancia del benchmarking como herramienta para incrementar la calidad en el servicio en las organizaciones. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/04CA201702.pdf>
- Legarda-Arreaga, C., Tello-Caicedo, G., & Vera-almache, V. (2017). Análisis comparativo del Gasto Tributario entre Chile y Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 2(5), 869-918.
- Loretz, S., & Moore, P. J. (2013). Corporate tax competition between firms. *International Tax and Public Finance*, 20(5), 725-752. doi:<https://doi.org/10.1007/s10797-012-9248-6>
- María, S. A., Vayas, T., Mayorga, F., & Freire, C. (Diciembre de 2020). *Sector Farmacéutico Ecuatoriano*. Obtenido de CEDIA: <https://blogs.cedia.org.ec/obest/wp-content/uploads/sites/7/2020/12/Sector-farmaceutico-final-tres.pdf>

- Mena-Trujillo, R., Narváez-Zurita, I., & Erazo-Álvarez, J. C. (2019). La planificación tributaria como herramienta financiera para la optimización de los recursos empresariales. *Visionario Digital*, 3(2.1), 6-34. doi:<https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.1.540>
- Morelo P., D. J., & Torres C., D. (2021). Técnicas e indicadores de rendimiento financiero aplicados al estado de resultados en empresas comerciales y de servicios colombianas. *Cuadernillos de Contabilidad*, 22. doi:<https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc22.tirf>
- Organización Europea de Entidades Fiscalizadoras Superiores. (2008). Comparación de administraciones tributarias. *Informe del Grupo de Estudio EUROSAI*, (págs. 1-28). Cracovia. Obtenido de <https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/working-groups/informeessgbcdfa.pdf>
- Plúa-Parrales, N. (2019). Análisis evolutivo de las reformas tributarias en el Ecuador, un estudio del 2010 al 2019. *Dominio de la Ciencia*, 5(2), 268-281.
- PwC. (2009). *Tax Benchmarking Survey for the Industrial Industry*. Obtenido de https://www.pwc.com/gx/en/tax-management-strategy/pdf/tax_benchmarking_industrial_manufacturing.pdf
- Quispe-Fernández, G., & Ayaviri-Nina, D. (2021). Carga y presión tributaria. Un estudio del efecto en la liquidez, rentabilidad e inversión de los contribuyentes en Ecuador. *Retos*, 11(22), 251-270.
- Ramírez-Casco, A., Berrones-Paguay, A., & Ramírez-Garrido, R. (2020). La planificación tributaria como herramienta para cumplir la relación fiscal en la gestión empresarial. *Polo del Conocimiento*, 5(3), 3-17.
- Ríos, E., & Isai, C. (2019). Rendimientos a escala en la industria farmacéutica mundial: La importancia de la evaluación de los gastos en fusiones y adquisiciones, 2012-2017. *Análisis Económico*, 34(85), 95-120.
- Siguenza, s., Sandoval, K., Viscaíno, A., Giron, E., Erazo, S., & Jimbo, L. (2020). La política fiscal y su incidencia en la cultura tributaria del Ecuador. *Revista Espacios*, 41(47), 161-175. doi:DOI: 10.48082/espacios-a20v41n47p12
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *Estados Financieros por Ramo*. Obtenido de https://reporteria.supercias.gob.ec/portal/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=%2fcontent%2ffolder%5b%40name%3d%27Reportes%27%5d%2ffolder%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros%27%5d%2freport%5b%40name%3d%27Estados%20Financieros
- Vega-Quispe, Seminario-Unzueta, R., & Romero-Coronado, W. (2020). Planeamiento tributario en el área contable de la empresa Representaciones NARET S.A.C. -La Molina, 2019. *Revista de Investigación Científica Ágora*, 7(1), 38-43. doi:10.21679/arc.v7i1.145
- Vilac, M. J., & Zabala, V. (13 de agosto de 2019). *Ecuador es el noveno país con mayor carga tributaria en Latinoamérica*. Obtenido de Ekosnegocios: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/ecuador-es-el-noveno-pais-con-mayor-carga-tributaria-en-latinoamerica>

Villasmil-Molero, M. (2017). La planificación tributaria: Herramienta legítima del contribuyente en la gestión empresarial. *Dictamen Libre*, 121-128.

Yugcha, J. (2020). *Importancia de la Cultura Tributaria en Ecuador*. Universidad Estatal Península de Santa Elena, Santa Elena. Obtenido de <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5533/1/UPSE-TCA-2020-0070.pdf>

Cálculo de los ingresos, costo de venta marginal, gastos, deducciones adicionales y presión fiscal

DISTRIBUIDORA FARMACEUTICA ECUATORIANA (DIFARE) S.A.		RELACION CON EL INGRESO	LETERAGO DEL ECUADOR S.A	RELACION CON EL INGRESO	FARMAENLACE CIA. LTDA	RELACION CON EL INGRESO	ECUAQUIMICA ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS CA	RELACION CON EL INGRESO	BAYER S.A.	RELACION CON EL INGRESO
RUC	0990858322001		0992262192001		1791984722001		0990018707001		0990036152001	
Ingresos	727,119,205.00		398,906,076.00		359,090,436.00		196,283,731.00		111,346,995.00	
Costos	584,260,230.00	80.35%	327,034,658.00	81.98%	263,661,927.00	73.42%	143,460,199.00	73.09%	75,554,254.80	67.85%
Gastos	116,132,896.00	15.97%	63,456,637.60	15.91%	78,581,822.50	21.88%	46,713,559.90	23.80%	28,063,262.50	25.20%
Ded. Adicionales	-		566,067.18		1,937,848.13		-		264,061.71	
Presion Fiscal	0.88%		0.86%		0.96%		0.90%		1.81%	
Ingresos	757,025,230.00		422,156,506.00		381,917,771.00		191,359,782.00		89,784,018.30	
Costos	613,137,801.00	80.99%	344,580,836.00	81.62%	277,540,290.00	72.67%	142,109,578.00	74.26%	55,948,581.10	62.31%
Gastos	114,050,851.00	15.07%	70,188,557.00	16.63%	85,603,923.10	22.41%	47,715,393.20	24.93%	27,278,469.50	30.38%
Ded. Adicionales	1,288,283.28		551,416.80		1,454,021.43		-		26,377.00	
Presion Fiscal	0.90%		0.74%		1.03%		0.33%		1.79%	
Ingresos	850,407,472.00		489,435,355.00		445,882,130.00		187,243,491.00		98,698,125.80	
Costos	687,876,848.00	80.89%	416,544,699.00	85.11%	321,253,036.00	72.05%	140,106,894.00	74.83%	66,032,644.80	66.90%
Gastos	128,390,737.00	15.10%	61,249,989.00	12.51%	97,145,782.10	21.79%	45,058,757.10	24.06%	27,847,425.30	28.21%
Ded. Adicionales	-		557,490.80		731,746.23		-		13,771.70	
Presion Fiscal	0.69%		0.81%		1.57%		0.42%		1.48%	

Anexos

Cálculo de los ingresos, costo de venta marginal, gastos, deducciones adicionales y presión fiscal

	SANOFI-AVENTIS DEL ECUADOR S.A.	ABBOTT LABORATORIOS DEL ECUADOR CIA. LTDA.	JOHNSON & JOHNSON DEL ECUADOR SA	MEDICAMENTA ECUATORIANA SA	MERCK C.A
	RELACION CON EL INGRESO	RELACION CON EL INGRESO	RELACION CON EL INGRESO	RELACION CON EL INGRESO	RELACION CON EL INGRESO
RUC	1790411605001	0990000670001	0990604169001	1790775941001	1790001024001
2018					
Ingresos	82,751,170.60	77,710,470.20	67,442,274.80	64,255,980.60	52,437,121.50
Costos	45,561,594.50	46,815,444.20	29,584,249.50	38,331,896.70	34,539,628.50
Gastos	30,406,177.60	26,716,210.30	18,266,620.20	22,377,720.60	15,074,592.00
Ded. Adicionales	-	857,693.69	92,194.05	330,982.12	-
Presion Fiscal	2.79%	3.12%	6.88%	2.12%	1.41%
	55.06%	60.24%	43.87%	59.65%	65.87%
	36.74%	34.38%	27.08%	34.83%	28.75%
2019					
Ingresos	81,907,138.00	89,485,097.60	66,759,055.90	71,780,210.80	27,901,814.30
Costos	48,748,559.50	56,095,119.30	32,322,557.80	40,834,609.70	17,694,536.50
Gastos	27,679,741.10	29,676,131.00	21,996,664.60	24,383,829.70	10,633,377.80
Ded. Adicionales	165,577.37	824,932.19	81,493.45	126,850.06	-
Presion Fiscal	1.86%	1.17%	4.68%	2.74%	0.92%
	59.52%	62.69%	48.42%	56.89%	63.42%
	33.79%	33.16%	32.95%	33.97%	38.11%
2020					
Ingresos	73,539,339.60	96,027,659.90	60,902,736.80	73,063,772.80	30,885,640.00
Costos	48,852,176.10	59,244,809.70	28,766,990.10	40,425,091.60	19,845,221.10
Gastos	22,379,253.20	31,286,214.10	17,380,669.60	22,418,799.70	9,305,390.17
Ded. Adicionales	56,055.27	300,948.89	204,237.43	142,325.70	36,461.28
Presion Fiscal	1.17%	1.82%	6.55%	4.00%	2.03%
	66.43%	61.70%	47.23%	55.33%	64.25%
	30.43%	32.58%	28.54%	30.68%	30.13%

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette** con C.C: **#0925687535** autora del trabajo de titulación: **Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador**, previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 08 de marzo del 2022.



f. _____

Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette

C.C: 0925687535

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Zambrano Navarro Jaime Aldair** con C.C: **#0923971568** autor del trabajo de titulación: **Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador**, previo a la obtención del título de Magister en Contabilidad y Finanzas, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 08 de marzo del 2022.

f. Jaime A. Zambrano N.

Zambrano Navarro Jaime Aldair

C.C: 0923971568



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Benchmarking fiscal como instrumento de planificación tributaria en el sector farmacéutico en Ecuador.		
AUTOR:	Collahuazo Jaramillo Evelyn Lissette; Zambrano Navarro Jaime Aldair		
REVISOR/TUTOR:	Yong Amaya Linda Evelyn		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Contabilidad y Finanzas		
TÍTULO OBTENIDO:	Magister en Contabilidad y Finanzas		
FECHA PUBLICACIÓN:	08 de marzo del 2022	No. DE PÁGINAS:	18
ÁREAS TEMÁTICAS:	Tributación, finanzas, contabilidad		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Benchmarking, benchmarking fiscal, planificación tributaria, administración tributaria, presión fiscal, sector farmacéutico		

RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):

En el presente Artículo se emplea el benchmarking como una herramienta para la planificación tributaria dentro del sector farmacéutico. La planificación tributaria es crucial para las organizaciones y gobiernos porque determina los niveles de beneficios al final del ejercicio fiscal. El método propuesto corresponde a un enfoque cuantitativo de tipo no experimental porque calcula mediante indicadores el desempeño financiero y tributaria de las empresas farmacéuticas y analiza sus tendencias en un periodo de tres años: 2018, 2019 y 2020. El alcance de la investigación es exploratorio, descriptivo y correlacional. Se eligieron a las 10 mejores empresas del sector farmacéutico las cuales representaban el 65,50% del ingreso total de todo su sector. Se buscó, mediante la implementación del benchmarking fiscal, encontrar los desbalances en la estructura tributaria de cada empresa y explicar las posibles causas para establecer propuestas de mejora. Se concluyó que el benchmarking permite efectivamente encontrar dónde se encuentran esos desbalances en la estructura tributaria de las empresas y se encontró para el caso particular de la empresa Johnson & Johnson que su estructura ya administración tributaria no es eficiente y su oportunidad de mejora frente a sus competidores es aprovechar mejor los beneficios fiscales establecidos por la ley.

ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR:	Teléfono: +593-993118847 +593-996685026	E-mail: evelyn.collahuazo@cu.ucsg.edu.ec jaime.zambrano@cu.ucsg.edu.ec
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Linda Evelyn Yong Amaya	
	Teléfono: +593-4- 3804600	
	E-mail: linda.yong@cu.ucsg.edu.ec	

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	