UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN

Impacto de las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Contabilidad

AUTORES

Calampa Salvador, Diego Fernando (0000-0003-1540-0819)

Peri Abarca, Renato Junior (0000-0003-0187-0887)

ASESOR

Orna Salazar, Rosa Elena (0000-0002-2136-8299)

Lima, 12 de agosto 2020

DEDICATORIA

Dedico este Trabajo de Suficiencia Profesional a mis padres Fernando y María Luz, a quienes les debo lo que soy ahora; y a todas las personas quienes a lo largo de mi vida me ayudaron a crecer como profesional para cumplir muchas de mis metas trazadas.

Diego Fernando Calampa Salvador

Dedico este trabajo a Dios, por ayudarme en este camino, a mis padres Miguel y Olga, a quienes les debo la vida y porque lo que soy ahora es gracias a ellos y a mis hermanas Felicita y Roxana, por su apoyo incondicional y poder cumplir mis sueños y metas.

Renato Junior Peri Abarca

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecemos a nuestra asesora por su gran apoyo y comprensión en todo el proceso de investigación, y por la motivación brindado en todo momento con la finalidad de culminar nuestro trabajo de investigación. También, agradecemos a nuestros familiares y amigos por todo el apoyo brindado a lo largo del proceso que duro la presente tesis.

Seguidamente agradecemos el tiempo y compromiso de todos los expertos y especialistas del sector, quienes nos brindaron sus amplios conocimientos y experiencias en las entrevistas. Además, del personal de las respectivas empresas que nos ayudaron en responder nuestra encuesta para nuestro análisis de investigación.

Y finalmente, agradecemos a nuestros profesores, compañeros y amigos con quienes compartimos en el tiempo que duro nuestra etapa universitaria y en la cual nos llevamos grandes momentos de aprendizaje y anécdotas de la carrera universitaria.

RESUMEN

La presente investigación fue realizada para determinar los impactos de las importaciones en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018. Para ello, la investigación se basará en la normatividad que existe en la actualidad sobre el tema de importaciones y sus contingencias tributarias. Por otro lado, también se basará en las diferentes investigaciones que se han realizado hasta el momento en materia ética que conllevan a un impacto en los Resultados Financieros.

Para validar nuestra hipótesis general y específica, hemos realizado trabajos de campo a las principales empresas farmacéuticas de nuestra muestra en Lima Metropolitana, para la cual hemos realizado una encuesta a cada personal que trabaje en el área de contabilidad o impuestos. Por otro lado, se realizó entrevistas a los principales expertos en temas tributarios y éticos del sector. Finalmente, hemos realizado un (1) caso práctico para evaluar el impacto de nuestro trabajo de investigación

A partir de los datos analizados, concluimos que hay un impacto en materia tributaria y dilemas éticos de las empresas del sector farmacéutico, que puede ser significativos si no se tiene un correcto manejo, ya que existe riesgo de que los precios sigan en tendencia al alza, sin contar con una justificación de los costos.

Asimismo, como resultado del análisis se pudo comprobar que el impacto en materia tributaria el Estado, deja de percibir 36 millones de soles en 12 medicamentos contra las enfermedades más recurrentes del cáncer. Además, que el personal de las compañías se encuentra en un dilema ético llevando a paraísos fiscales beneficios farmacéutica para eludir impuestos.

Palabras claves: Importaciones, contingencias tributarias, dilemas éticos, Resultados Financieros

ABSTRACT

The present investigation was carried out to determine the impacts of the imports in tax matters and ethical dilemmas that are presented in the Financial Results of the companies of the Pharmaceutical Sector of Metropolitan Lima during the period 2018. To do this, the investigation will be based on the regulations that currently exists on the subject of imports and their tax contingencies. On the other hand, it will also be based on the different investigations that have been carried out so far on ethical matters that lead to an impact on the Financial Results.

To validate our hypotheses, we have carried out field work to the main pharmaceutical companies of our sample in Metropolitan Lima, which have conducted a survey. On the other hand, interviews were conducted with the main experts on tax and ethical. Finally, we have made one (1) case study to evaluate the impact of our thesis topic

Based on the data analyzed, we conclude that there is an impact on tax matters and ethical dilemmas of companies in the pharmaceutical sector, which can be significant if there is no proper management.

Likewise, as a result of the analysis it was possible to verify that the impact on tax matters the State ceases to receive 36 million soles in 12 medicines against the most recurrent diseases of cancer. In addition, that the personnel of the companies are in an ethical dilemma leading to tax havens pharmaceutical benefits to avoid taxes.

Keywords: Imports, tax contingencies, ethical dilemmas, Financial Results

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I – MARCO CONCEPTUAL	3
1.1 SECTOR FARMACÉUTICO.....	3
1.1.1 Introducción	3
1.1.2 Cadena de Valor.....	4
1.1.2.1 Actividades Primarias	4
1.1.2.1.1 Logística.....	4
1.1.2.1.1.1 Distribución de Productos Nacionales	4
1.1.2.1.1.2 Distribución de Productos Importados	5
1.1.2.1.2 Comercialización y Ventas	5
1.1.2.1.3 Operaciones.....	5
1.1.2.1.3.1 Investigación y Desarrollo	5
1.1.2.1.3.2 Preformulación.....	5
1.1.2.1.3.3 Desarrollo Preclínico.....	6
1.1.2.1.3.4 Ensayos Clínicos	6
1.1.2.1.3.5 Formulación	6
1.1.2.1.3.6 Evaluación.....	6
1.1.2.1.3.7 Proceso y Registro	7
1.1.2.1.3.8 Proceso de Manufactura.....	7
1.1.2.1.3.9 Manejo	7
1.1.2.1.3.10 Uso	8
1.1.2.1.3.11 Farmacovigilancia.....	8
1.1.2.1.4 Post-Venta.....	8
1.1.3 Stakeholders	8
1.1.3.1 Partes Interesadas Internas.....	9
1.1.3.1.1 Accionistas	9
1.1.3.1.2 Empleados.....	9
1.1.3.2 Partes Interesadas Externas.....	10
1.1.3.2.1 Pacientes	10
1.1.3.2.2 Proveedores.....	10
1.1.3.2.3 Gobierno	10
1.1.3.2.4 Comunidad.....	10

1.1.4	Proyecciones del Sector a Futuro	11
1.1.4.1	Crecimiento y Participación de Mercado.....	11
1.1.4.2	Estándar de Calidad	11
1.1.4.3	Investigación y Desarrollo	11
1.1.4.4	Accesibilidad	11
1.2	NORMAS LEGALES Y REGULACIONES.....	11
1.2.1	Leyes y Decretos Supremos en el Perú	12
1.2.1.1	Ley N°27450 – Exoneración del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico y VIH/SIDA	12
1.2.1.2	Decreto Supremo 023-2016-SA.....	12
1.2.1.3	Ley N°26842 - Ley General de la Salud.....	12
1.2.2	Tratado de Libre Comercio	12
1.2.2.1	La Comunidad Andina de Naciones	13
1.2.2.2	Tratado de Libre Comercio con los EEUU.....	13
1.2.2.3	Tratado de Libre Comercio con China.....	13
1.2.2.4	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica	14
1.2.3	Precios y Monopolios.....	14
1.2.3.1	Precios.....	14
1.2.3.2	Monopolio.....	14
1.2.4	Regulaciones del Sector	15
1.2.4.1	Ley N°29459 – Ley de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios	15
1.2.4.2	Decreto Supremo 016-2011-SA.....	15
1.3	IMPORTACIÓN DE MEDICAMENTOS	16
1.3.1	Procedimientos	16
1.3.2	Costos de Importación.....	22
1.3.3	Barreras de Entrada y Acceso	22
1.3.3.1	Barrera en sub-mercado público de medicamentos estratégicos.....	23
1.3.3.1.1	Vacunas.....	23
1.3.3.1.2	Medicamentos de los programas por resultados (PDR).....	23
1.3.3.2	Barreras en sub-mercado público de medicamentos no estratégicos	23
1.3.3.3	Barreras en sub-mercado de medicamentos oncológicos y otros	24
1.3.3.3.1	Medicamentos Oncológicos.....	24
1.3.3.3.2	Medicamentos para enfermedades raras o huérfanas	24

1.3.4	Distribución y Almacenamiento.....	25
1.3.4.1	Comercio de Venta Mayorista	25
1.3.4.2	Comercio de Venta Minorita	26
1.4	EFFECTOS TRIBUTARIOS Y ARANCELARIOS	27
1.4.1	Conceptos Tributarios	27
1.4.1.1	Beneficios Tributarios.....	27
1.4.1.2	Exoneraciones	27
1.4.1.3	Contingencias Tributarias	28
1.4.1.4	Gastos Promocionales.....	28
1.4.1.5	Impuesto General a las Ventas.....	28
1.4.1.6	Impuesto a la Renta.....	28
1.4.2	Conceptos Arancelarios en el Sector Farmacéutico	28
1.4.2.1	Ley General de Aduanas.....	28
1.4.2.2	Decreto Supremo N°342-2016-EF - Arancel de Aduanas	29
1.4.3	Contingencia Tributarias	29
1.4.3.1	Muestras Médicas	29
1.4.3.2	Reposición de Mercaderías	29
1.4.3.3	Impuesto General a las Ventas.....	30
1.4.3.3.1	Crédito Fiscal	30
1.4.3.3.2	Beneficio del Crédito Fiscal.....	31
1.4.4	Precio de Transferencia.....	31
1.4.4.1	Concepto de Precio de Transferencia	31
1.4.4.2	Empresas Vinculadas	32
1.4.4.3	Tipos de Reportes de Precio de Transferencia.....	32
1.4.4.3.1	Reporte Local.....	32
1.4.4.3.2	Reporte Maestro.....	33
1.4.4.3.3	Reporte País por País	33
1.5	DILEMAS ÉTICOS.....	33
1.5.1	Concepto de Ética	33
1.5.2	Ética Profesional	36
1.5.2.1	Código de Ética.....	37
1.5.2.1.1	Principios Éticos	37
1.5.2.1.1.1	Beneficencia.....	37
1.5.2.1.1.2	Autonomía.....	38

1.5.2.1.1.3	Equidad	38
1.5.2.1.2	Normas Éticas	38
1.5.2.1.2.1	Confiabilidad.....	38
1.5.2.1.2.2	Veracidad	38
1.5.2.1.2.3	Fidelidad.....	38
1.5.3	Ética Empresarial	39
1.5.4	Responsabilidad Social Empresarial	40
1.5.4.1	Responsabilidad Económica	43
1.5.4.2	Responsabilidad Legal	43
1.5.4.3	Responsabilidad Ética.....	43
1.5.4.4	Responsabilidad Voluntaria.....	43
1.5.5	Dilemas Éticos	44
1.5.5.1	Normatividad	48
1.5.5.2	Profesionalismo	48
1.5.6	Responsabilidad Social y Sostenibilidad.....	49
CAPÍTULO II – PLAN DE INVESTIGACIÓN		50
2.1	OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN	50
2.1.1	Estado de la Cuestión	50
2.2	PROBLEMAS	75
2.2.1	Problema General.....	75
2.2.2	Problema Específico.....	75
2.3	OBJETIVOS.....	75
2.3.1	Objetivo Principal	75
2.3.2	Objetivos Específicos.....	76
2.4	HIPÓTESIS	76
2.4.1	Hipótesis Principal	76
2.4.2	Hipótesis Específicos	76
CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		78
3.1	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	78
3.1.1	Investigación Cualitativa.....	80
3.1.1.1	Proceso de la Investigación Cualitativa	81
3.1.1.2	Población	82
3.1.1.3	Tamaño de la Muestra.....	82

3.1.2	Investigación Cuantitativa.....	83
3.1.2.1	Descripción de los Instrumentos de Recolección de Datos	84
3.1.2.1.1	Instrumentos del Análisis de Datos Cuantitativos	85
3.1.2.1.1.1	Tablas y Figuras	85
3.1.2.1.1.2	Excel.....	86
3.1.2.1.1.3	SPSS.....	87
3.1.2.2	Población	87
3.1.2.3	Tamaño de la Muestra.....	88
3.2	ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	91
CAPÍTULO IV – DESARROLLO Y ANÁLISIS DE CASO		92
4.1	APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS	92
4.1.1	Investigación Cualitativa: Entrevista al Experto	92
4.1.2	Investigación Cuantitativa: Encuesta	102
4.2	CASO PRÁCTICO	122
4.2.1	Farmaoncológica S.A.	122
4.2.1.1	Antecedentes:.....	122
4.2.1.2	Planeamiento.....	123
4.2.1.3	Desarrollo del caso: Empresa Farmaoncológica S.A.....	123
4.2.1.4	Estados Financieros de la Empresa Farmaoncológica S.A., sin deducción de regalías por cesión de uso de marca.....	125
4.2.1.5	Estados Financieros de la Empresa Farmaoncológica S.A., con la deducción de regalías por cesión en uso de marca.....	128
CAPÍTULO V – ANALISIS DE RESULTADOS		132
5.1	APLICACIÓN DE RESULTADOS	132
5.1.1	Resultado del Estudio Cualitativo	132
5.2	ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD Y PRUEBA DE CHI CUADRADO	158
5.2.1	Enfocándonos en las hipótesis específicas:	158
5.2.1.1	Alfa de Cronbach	159
5.2.1.2	Prueba de Chi Cuadrado	160
5.2.2	Prueba de Hipótesis General	160
5.2.2.1	Prueba de Hipótesis Específicas	161
5.2.2.1.1	Hipótesis Específica 1:.....	161
5.2.2.1.2	Hipótesis Específica 2:.....	161

5.2.2.1.3	Hipótesis Específica 3:.....	162
5.2.2.1.4	Hipótesis Específica 4:.....	163
5.3	ANÁLISIS DE LA CASUÍSTICA	164
CONCLUSIONES.....		167
RECOMENDACIONES.....		171
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA		173
ANEXOS.....		183
ANEXO A – MATRIZ DE CONSISTENCIA		183
ANEXO B – ENTREVISTA A EXPERTOS (CONTADOR O GERENTE).....		185
ANEXO C – ENCUESTAS A EMPRESAS FARMACÉUTICA.....		189
ANEXO D – LISTA DE MEDICAMENTOS EXONERADOS		197
ANEXO E – CADENA DE SUMINISTRO DE LOS MEDICAMENTOS		199

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Principales Productos en el Mercado Oncológicos.....	24
Tabla 2 Impacto del ISO 26000 en el Capital Humano de la Compañía	42
Tabla 3 Modelos Identificados de Propuesta para Abordar Dilemas Éticos.....	44
Tabla 4 Precio de 12 Medicamentos más Caros en el Perú	55
Tabla 5 Precios de los Medicamentos Nacionalizados y Final	56
Tabla 6 Resultado Estadístico de las Principales Dificultades del Sector Farmacéutico	59
Tabla 7 Estimación de la Tributación en Países en Desarrollo	62
Tabla 8 Pago de Impuestos Medios por Tratamiento.....	63
Tabla 9 Tendencia de los Pagos de Impuestos por Diferentes Tratamientos.....	64
Tabla 10 Tendencia de Grupos Redondos y Diferentes Tratamientos.....	64
Tabla 11 Expertos para la Etapa Cualitativa.....	83
Tabla 12 Lista de Empresas Farmacéuticas en Lima Metropolitana	87
Tabla 13 Fórmula para Determinar el Muestreo Aleatorio Simple (MAS)	89
Tabla 14 Muestra de 15 Empresas Farmacéuticas de Lima Metropolitana	90
Tabla 15 Determinación del Nuevo Impuesto a la Renta	131
Tabla 16 Interpretación de Coeficiente.....	159
Tabla 17 Prueba de Fiabilidad	159
Tabla 18 Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis General	160
Tabla 19 Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 1	161
Tabla 20 Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 2	162
Tabla 21 Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 3	162
Tabla 22 Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 4	163

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1 Principales Stakeholders en la Industria Farmacéutica	8
Figura 2 Balanza Comercial de Productos Fármacos durante los Últimos Diez Años	16
Figura 3 Cadena de Abastecimiento en el Sector Público	17
Figura 4 Sistema de Distribución de Productos Fármacos Nacionales	26
Figura 5 Relaciones Verticales y Horizontales en el Trabajo	39
Figura 6 Tres Aspectos para la Evaluación Ética.....	47
Figura 7 Deducción de Regalías por Cesión en Uso de Marca.....	54
Figura 8 Media de Pagos.....	63
Figura 9 El Juego de los Lobby en Favor de los Laboratorios.....	65
Figura 10 Cartas de Violaciones de Medicamentos Recetados por la FDA	66
Figura 11 Tasa de Incumplimiento	66
Figura 12 Evolución del Incumplimiento del IGV 2003-2016	67
Figura 13 Evolución del Incumplimiento del Impuesto a la Renta 2003-2016	67
Figura 14 ¿Cuáles son los factores que inciden para que receten una marca u otra a sus pacientes?	69
Figura 15 ¿Cuál cree que es el tiempo óptimo para realizar una visita médica?	69
Figura 16 ¿La relación con los visitantes influye en las prescripciones?	70
Figura 17 ¿Está de acuerdo que las muestras médicas tienen un efecto positivo para recordar las marcas?	70
Figura 18 ¿La relación con los visitantes influye para que usted recomiende algún medicamento?.....	71
Figura 19 Indique de las siguientes opciones cuál cree usted que es el factor que más influyen para tener una mejor relación con el laboratorio y/o visitador	71
Figura 20 Lista de los 15 Paraísos Fiscales.....	72
Figura 21 Diferencias entre la Investigación Cualitativa y Cuantitativa	79
Figura 22 Las 9 Fases de la Investigación Cualitativa.....	81
Figura 23 Comparaciones de Ventajas y Desventajas entre los Programas Excel y SPSS.....	86
Figura 24 - P1: ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la Compañía?.....	103
Figura 25- P2: ¿Qué tipo de medicamentos ofrece la Compañía?	103
Figura 26 - P3: En caso de marcar la alternativa a y b ¿Conoce usted que cuenta con algunos beneficios como la Ley 27450, ley que exonera del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico, VIH/sida?.....	104
Figura 27 - P4: En caso de marcar “No” escoja brevemente ¿por qué?.....	104

Figura 28 - P5: Cuando requiere comprar medicamentos para su abastecimiento, ¿dónde suele adquirir los medicamentos?.....	105
Figura 29 - P6: Si marcó la alternativa a) ¿Por qué compró en el exterior?	105
Figura 30 - P7: Si la respuesta es la a) ¿Con respecto a estos medicamentos (VIH/Cáncer), que tan frecuente al año importa los medicamentos?	106
Figura 31 - P8: ¿Qué tipo de compañías son las que les venden sus principales medicamentos?	106
Figura 32 - P9: ¿Cuál es el procedimiento que utiliza para el abastecimiento de los medicamentos en las empresas farmacéuticas donde labora?	107
Figura 33 - P10: Como compañía ¿Es beneficioso las exoneraciones tributarias (IGV y Ad Valorem) con respecto a los medicamentos contra en cáncer y VIH?.....	107
Figura 34 - P11: Si marcaste la a) o la b) ¿Dónde radica los principales beneficios?	108
Figura 35 - P12: Si marcó la a) ¿En qué porcentaje incremento las ganancias con respecto a sus ventas?	108
Figura 36 - P13: Del 1 al 10 ¿Qué tan frecuente la Compañía ha tenido problemas con la Sunat?.....	109
Figura 37 - P14: ¿Qué tipo de problemas tuvo?.....	109
Figura 38 - P15: ¿Qué factores determinan el precio de venta de los medicamentos contra el Cáncer y VIH?.....	110
Figura 39 - P16: Con respecto a la pregunta anterior ¿Cuál es el precio promedio de un medicamento oncológico o VIH/Sida con alta demanda?.....	110
Figura 40 - P17: ¿Qué tipos de costos adicionales incurren para tener los productos disponibles para su venta? (Puede marcar más de uno [x]).....	111
Figura 41 - P18: ¿Qué tan de acuerdo está que una Entidad del Estado regule los precios de venta de los medicamentos en estudio?	112
Figura 42 - P19: ¿Qué tan frecuente otorga muestras médicas a los profesionales de la salud?	112
Figura 43 - P20: De ser una respuesta frecuente ¿Qué tan probable es que tenga problemas tributarios?.....	113
Figura 44 - P21: ¿Qué beneficios tributarios le otorga las muestras médicas?.....	113
Figura 45 - P22: ¿Alguna vez han recibido devolución de mercadería por no cumplir con las condiciones que establece el MINSA?.....	114
Figura 46 - P23: Sí la respuesta fue Sí ¿Qué tan probable es que haya tenido inconvenientes con respecto a temas tributarios?	114
Figura 47 - P24: Como empresa ¿Qué le genera mayor valor?	115
Figura 48 - P25: Indistintamente de la alternativa marcada, indicar la ventaja con respecto a exoneraciones tributarias o crédito fiscal:.....	115

Figura 49 - P26: ¿La Compañía cuenta con un Código de Ética o Reglamento Interno de Trabajo (RIT) para sus trabajadores y Alto Cargos?	116
Figura 50 - P27: Si marcó la pregunta a) ¿a través de qué medio les da a conocer su código de ética?... 116	
Figura 51 - P28: ¿La empresa utiliza visitadores médicos para promocionar sus productos?.....	117
Figura 52 - P29: Según su punto de vista ¿Qué porcentaje de sus ventas incurre en gastos por obsequios para promocionar sus productos en el año?	117
Figura 53 - P30: ¿Qué mecanismos de control realiza la Compañía con respecto a sus trabajadores para respetar el Código de Ética de la Compañía o RIT?	118
Figura 54 - P31: Dentro de que rango considera usted que el comportamiento ético en una empresa puede afectar negativamente en los Resultados Financieros.	118
Figura 55 - P32: En general cómo calificaría usted el comportamiento ético de los colaboradores de la compañía	119
Figura 56 - P33: Cree usted que el profesional peruano en general, se encuentra preparado para enfrentar problemas éticos dentro de su desempeño profesional	119
Figura 57 - P34: ¿Qué tipo de medicamentos consideran que tienen un mayor margen de ganancia?.....	120
Figura 58 - P35: Con respecto a la pregunta anterior ¿Nos podría indicar un rango de ganancia del medicamento seleccionado?.....	120
Figura 59 - P36: ¿Quiénes suelen ser sus principales compradores de los medicamentos contra el cáncer/VIH?	121
Figura 60 - P37: Del total de ventas de la compañía ¿Cuánto porcentaje de venta considera usted que representa los medicamentos oncológicos?	121
Figura 61 Estado de Situación Financiera.....	125
Figura 62. Nota de Otras Cuentas por Pagar.....	126
Figura 63 Estado de Resultados Integrales	127
Figura 64 Estado Situación Financiera	128
Figura 65 Nota de Otras Cuentas por Pagar.....	129
Figura 66 Nota de Cargas de Personal	130

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación fue elaborado con el fin de analizar el impacto de las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018. El sector farmacéutico se encuentra bajo un régimen tributario especial con leyes que beneficia al sector. La ley 27450, es un reglamento que establece la venta e importación de medicamentos o insumos que sean necesarios para obtener el producto final, las cuales se encuentran exonerados del impuesto general a las ventas (IGV) y los derechos arancelarios siempre y cuando estos sean utilizados para enfermedades con tratamientos oncológicos y VIH/Sida.

Estos beneficios son de carácter social, debido a que los precios de venta para estos tipos de medicamentos son altos, el Estado se enfocó en esta problemática creando una ley que pueda servir para beneficiar al consumidor final.

La problemática actual radica en que este beneficio que tiene el sector no se ve enfocado en el precio, muchos de los medicamentos son altos en costos y con la implementación de la Ley, los precios se han ido incrementado inclusive más de lo que se puede encontrar en otro país.

La Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos (ALAFARPE), justifica que según sus análisis realizados la base para determinar el precio final, existe una relación con los costos en el proceso productivo, por la cual genera un alza en los precios.

La adecuación a la Ley 27450 genera contingencias tributarias para las empresas del sector farmacéutico, las cuales son las muestras médicas que se otorga a profesionales de la salud. Otra contingencia encontrada son las devoluciones de mercadería generadas por la venta de productos, los desmedros ligados a la devolución de mercadería también generan contingencias tributarias. Finalmente, el tema del crédito fiscal con respecto al reintegro debido a que en el sector la venta y compra esta exonerada de impuesto general a las ventas no se puede obtener un reintegro del I.G.V.

Por otro lado, los dilemas éticos son situaciones donde se debe tomar decisiones adecuadas que no solo benefician personalmente a la compañía, sino el entorno en general. Mediante esta premisa, se tiene algunos dilemas éticos que afectan los resultados financieros de las empresas como son las muestras médicas que se otorga, ya que esta tiene un aspecto ético, debido a que no

se analiza a profundidad si el profesional de la salud receta de manera adecuada el mejor medicamento para un paciente o si es un medicamento, que el doctor receta por temas de fidelidad, generando ganancias para la compañía y del médico.

Dentro de los dilemas éticos se enfocará en ver todos los temas relacionados a ética dentro de las empresas. Los grupos de interés son los stakeholders y se divide en dos grupos de interés internos y externos. Uno de los stakeholders internos son los accionistas, el cual busca generar rentabilidad en el sector, impactando con estrategias corporativas al mercado farmacéutico. Por otro lado, tenemos los empleados como otro stakeholders internos, que su principal aporte al sector es de cumplir con las indicaciones de la compañía utilizando su juicio de valor para poder escoger una decisión adecuada que no afecte al entorno.

Asimismo, los grupos de interés externo son los pacientes, los proveedores, el gobierno y la comunidad. El primero interviene en la cadena de valor final al ser consumidor final de los medicamentos por lo que muchas veces es el más afectado con los precios. Los proveedores son los intermediarios en este sector y los que establecen el incremento del precio debido a que ellos adquieren los productos a los laboratorios y los comercializan de esta manera deben de generar rentabilidad al momento de la venta al consumidor final. El gobierno interviene como ente fiscalizador y regulador del sector emitiendo normas o leyes, por último, la comunidad influye en el sector mediante el aspecto social promoviendo la regularización continua de los precios, su abastecimiento y el concepto de responsabilidad social.

A continuación, se explicará el proceso de investigación que se realizó, el cual se encuentra dividido en los capítulos planteados. En ellos, se expondrá a detalle los conceptos y normativas que guardan relación con las variables planteadas y el objeto a estudiar. Asimismo, opiniones de especialistas del sector farmacéutico como personal de los laboratorios y/o droguerías que forman parte de la población planteada, especialistas que se encarga de supervisar el mercado, el análisis cuantitativo de las respuestas obtenidas y la implementación de la información recabada e investigada en un caso práctico.

Por último, las conclusiones y recomendaciones que se indicará en la última parte del presente trabajo de investigación.

CAPÍTULO I – MARCO CONCEPTUAL

En el presente trabajo de investigación se desarrollará sobre el impacto de las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH), en materia tributarias y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018, por lo cual se considerara desarrollar todos los términos necesarios que formaran parte de nuestro análisis de investigación.

1.1 SECTOR FARMACÉUTICO

1.1.1 Introducción

Por la década de los 90, se empezó a cuestionar el tema de los precios de los medicamentos pese a que estos estaban regulados existía excesivos márgenes en el precio. Por ello, en el año 1992 se consideró generar oferta para las empresas que estaban actualmente en el mercado. Se promulgó un decreto legislativo que tenía como finalidad de incentivar la liberalización del sector (PRODUCE, 2015).

Esta liberalización del mercado farmacéutico originó una caída acelerada en la producción nacional de medicamentos que para los años 1993 al 1998 disminuyó en 15% promedio anual (PRODUCE, 2015).

Para el año 1999, fueron 15 laboratorios extranjeros que cerraron entre los que se encontraron Merck Sharp & Dohme, Bayer Perú, Armour Farmacéutica, Instituto Farmacéutico Peruano entre otros (PRODUCE, 2015).

En los años 2000 al 2008, el sector farmacéutico presento crecimiento promedio de 6% anual en la producción de farmacéutica, pero en los últimos seis años del 2009 al 2014 fue un decrecimiento de 8% anuales debido al incremento significativo de las importaciones de productos farmacéuticos provenientes de empresas de Estados Unidos, China, Alemania y Colombia (PRODUCE, 2015).

Para el 2018, las adquisiciones del sector farmacéutico llegaron a 6,053 millones de dólares con un crecimiento con respecto al año anterior de 12.5% (Chávez, 2019).

1.1.2 Cadena de Valor

Dentro de los elementos de la cadena de valor está constituida por las Actividades Primarias y las Actividades de Soporte. Las actividades primarias son aquellas que tienen que ver con el desarrollo del producto, producción, logística, comercialización y servicios de postventa.

Por otro lado, las actividades de soporte tienen que ver con la parte interna como es la administración de recursos humanos, desarrollo tecnológico, la infraestructura empresarial y el proceso de las compras (Quintero & Sánchez, 2006). Para esta investigación desarrollaremos las actividades primarias para definir la cadena de valor del sector farmacéutico.

1.1.2.1 Actividades Primarias

Las actividades primarias se componen del manejo logístico, la comercialización y ventas, las operaciones y servicio de post venta (Quintero & Sánchez, 2006). A continuación, mencionaremos los puntos relacionados con las actividades primarias:

1.1.2.1.1 Logística

Según el Ministerio de Producción (PRODUCE, 2015), con respecto a la parte de logística del sector farmacéutico existen dos mecanismos de distribución diferenciados para los productos farmacéuticos:

1.1.2.1.1.1 Distribución de Productos Nacionales

La distribución de productos nacionales en otras palabras se podría decir que:

Este sistema comienza con la elaboración de productos farmacéuticos a cargo de laboratorios, los cuales principalmente van destinados a boticas y farmacias especializadas (grandes cadenas de boticas y farmacias), distribuidores mayoristas autorizados y distribuidores especializados. Los distribuidores especializados dirigen los productos a boticas y farmacias especializadas (boticas y farmacias medianas con presencia a nivel nacional) y a farmacias de clínicas y hospitales. Finalmente, estos productos van dirigidos a los pacientes que demandan estos medicamentos (PRODUCE, 2015, p.51).

1.1.2.1.1.2 Distribución de Productos Importados

La distribución de productos nacionales en otras palabras se podría decir que:

A diferencia del procedimiento de distribución de productos nacionales, el encargado de proveer medicamentos es la droguería (empresa importadora, que generalmente forma parte de un laboratorio farmacéutico de talla internacional). El resto del procedimiento es el mismo que se sigue para la distribución de medicamentos de productos nacionales (PRODUCE, 2015, p.51).

1.1.2.1.2 Comercialización y Ventas

Los canales de distribución de los productos farmacéuticos se dividen en dos, por un lado, el comercio de venta al por mayor que lo conforman los laboratorios, importadoras, droguerías, almacén especializado. Por otro lado, el comercio de venta al por menor que lo conforman las boticas y farmacias, los servicios de farmacia, cadenas de boticas y farmacias y botiquines (PRODUCE, 2015).

1.1.2.1.3 Operaciones

Las operaciones del sector farmacéutico, tal como menciona Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2015) se basa en once etapas las cuales son:

1.1.2.1.3.1 Investigación y Desarrollo

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Se busca la obtención de un componente activo (molécula), cuya acción permitirá la prevención, alivio o la cura de una enfermedad” (PRODUCE, 2015, p. 45).

1.1.2.1.3.2 Preformulación

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Fase del proceso de desarrollo del medicamento en la que se caracterizan las propiedades físicas, químicas y mecánicas que permitan diseñar las formas farmacéuticas que le confieren mayor estabilidad, seguridad y eficacia al producto” (PRODUCE, 2015, p. 45).

1.1.2.1.3.3 Desarrollo Preclínico

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Se busca obtener la información necesaria para determinar la toxicidad, los mecanismos de acción, la farmacocinética y actividad biológica del medicamento” (PRODUCE, 2015, p. 45).

1.1.2.1.3.4 Ensayos Clínicos

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Consiste en pruebas realizadas en pacientes teniendo como propósito determinar o confirmar los efectos clínicos, farmacológicos, y/o demás efectos farmacodinámicos, y/o de detectar las reacciones adversas, y/o estudiar la absorción, distribución, metabolismo y excreción de uno o varios medicamentos en estudio para determinar su inocuidad y/o eficacia” (PRODUCE, 2015, p. 45).

1.1.2.1.3.5 Formulación

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Se realiza la mezcla de ingredientes para formar un producto específico el cual es llamado fórmula maestra prototipo” (PRODUCE, 2015, p. 46).

1.1.2.1.3.6 Evaluación

Esta etapa se basa en lo siguiente:

Se encuentran el desarrollo de los primeros lotes pilotos, evaluación de resultados de estudios clínicos y estabilidad, ajuste de la fórmula maestra, desarrollo de los tres primeros lotes estandarizados de tamaño industrial, de estudios definitivos de biodisponibilidad, de estudios de estabilidad acelerada en los tres primeros lotes mencionados para establecer la vida útil de producto y, por último, el desarrollo de estudios de estabilidad definitivos para confirmar o modificar la vida útil del producto en condiciones normales de comercialización (PRODUCE, 2015, p. 46).

1.1.2.1.3.7 Proceso y Registro

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Comprende el proceso después de que el medicamento esté listo para ser suministrado y comercializado. Se solicita la autorización para introducir el medicamento elaborado en el mercado ante la entidad correspondiente, la cual tendrá la potestad de aceptar o rechazar dicha solicitud” (PRODUCE, 2015, p. 46).

1.1.2.1.3.8 Proceso de Manufactura

Esta etapa se basa en lo siguiente:

El proceso de manufactura de medicamentos se inicia con el manejo de materias primas y demás insumos e involucra actividades específicas como adquisición, recepción, almacenamiento, preparación y dosificación. Este proceso está condicionado por el tipo de forma farmacéutica que se requiere (sólido, líquido, polvo) modificando su aspecto exterior, pero conservando su estado químico, u operaciones químicas que producen cambios en la naturaleza de la sustancia. El proceso culmina con el envase, cierre, empaque y etiquetado del producto, y su embalaje y almacenamiento (PRODUCE, 2015, p. 46).

1.1.2.1.3.9 Manejo

Esta etapa se basa en lo siguiente:

La planeación del abastecimiento comprende actividades como selección, definición de cantidades requeridas, selección de proveedores, adquisición de medicamentos, envío y vigilancia de pedidos, revisión de cantidades recibidas frente a las solicitadas y calidades de envío, pago de proveedores, entre otros. En tanto, las actividades asociadas a la distribución comprenden la recepción, almacenamiento, control de existencias, transporte y registro para vigilancia y control (PRODUCE, 2015, p. 47).

1.1.2.1.3.10 Uso

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Esta etapa depende de la veracidad del diagnóstico del problema de salud, lo que implica conocer bien los medicamentos, sus indicaciones y contraindicaciones, dosis, número de días del tratamiento, efectos secundarios, costos, entre otros; en síntesis, de la experticia de la labor médica” (PRODUCE, 2015, p. 47).

1.1.2.1.3.11 Farmacovigilancia

Esta etapa se basa en lo siguiente:

“Esta tiene como finalidad detectar e informar posibles eventos adversos que puedan producirse por el uso de un determinado medicamento” (PRODUCE, 2015, p. 47).

1.1.2.1.4 Post-Venta

El servicio postventa en el sector farmacéutico no es muy dinámico debido a que, al obtener una patente y todos los permisos exigidos por el órgano regulador y fiscalizador, dicho producto no requiere de garantías de ventas, pero existe casos en donde se realiza devoluciones de mercadería por productos expirados (Informe N°002-2011-SUNAT/2B0000).

1.1.3 Stakeholders

Dentro de la industria farmacéutica podemos apreciar, que hay varios stakeholders que son afectados de manera significativa por los actos realizados por esta industria. Existen las partes internas que son propias de la empresa, por otro lado, las partes externas que son el entorno que influye en la industria.

Figura 1 Principales Stakeholders en la Industria Farmacéutica

Figura 1. Principales stakeholders de la industria farmacéutica y sus enlaces. Adaptado de “Las cinco mayores compañías farmacéuticas: Imagen corporativa y críticas en responsabilidad social”, por Melé, 2006.

De acuerdo a este Figura se puede apreciar las relaciones que existe de todos los stakeholders que participan en la industria farmacéutica, pero para esté trabajo de investigación escogimos los siguientes stakeholders.

1.1.3.1 Partes Interesadas Internas

1.1.3.1.1 Accionistas

Con respecto a este punto, ninguna compañía afirma que la responsabilidad principal de la empresa sea maximizar los beneficios para los accionistas, pero es lógico que la finalidad es dicha obtención de beneficios (Melé, 2006).

Según lo mencionado por Melé (2006) hace mención a lo siguiente:

Así, Novartis, después de señalar su propósito de obtener productos para curar enfermedades y aumentar la calidad de vida humana, se refiere a los accionistas diciendo:

“Queremos también proporcionar a los accionistas un retorno que refleje un excelente desempeño y una adecuada remuneración en quienes invierten en las ideas y trabajo de nuestra compañía” (p.2).

1.1.3.1.2 Empleados

Las relaciones que tiene en el ámbito los empleados se manifiestan en las declaraciones y memorias corporativas de las empresas donde mencionan su preocupación por la salud y

seguridad. Algunas empresas se comprometen a desarrollar competencias, políticas sociales y acciones que reflejen su compromiso (Melé, 2006).

1.1.3.2 Partes Interesadas Externas

1.1.3.2.1 Pacientes

La relación que existe con los pacientes tiene que ver más con lo siguiente:

Los ensayos clínicos de nuevos productos figuran significantes cuestiones éticas, como son velar por la seguridad de los pacientes implicados en los ensayos clínicos y establecimiento de comités independientes de vigilancia de datos, aparte de otras cuestiones éticas sobre los procesos de investigación (Melé, 2006, p.3).

1.1.3.2.2 Proveedores

En el Perú, el tipo de mercado en que se ubica el sector farmacéutico es oligopolio debido a que es un mercado donde existen muchos demandantes y por otro lado pocos ofertantes. También existe dentro de los principales fabricantes interdependencia debido a que establecen precios de acuerdo a las reacciones de sus competencias (PRODUCE, 2015).

1.1.3.2.3 Gobierno

El gobierno interviene en el sector farmacéutico de la siguiente manera:

Una solución justa exige que cada parte asuma su responsabilidad: los poderes públicos, regulando con equidad, exigiendo transparencia, evitando impedir la innovación y, sobre todo, garantizando el acceso de todos los medicamentos, al menos los más básicos; los organismos de evaluación, ofreciendo datos a la opinión pública; los medios de comunicación publicitándolos (Melé, 2006, p.9).

1.1.3.2.4 Comunidad

La relación que existe con la comunidad se basa con centros de investigación universitarios, con hospitales o con alguna otra entidad con la finalidad de buscar relaciones asociativas que fomenten buenas decisiones a largo plazo. Punto aparte, otra es la relación con el medio ambiente con la preocupación por minimizar el consumo de recursos naturales, en desarrollar procesos limpios y reciclar los residuos generados (Melé, 2006).

1.1.4 Proyecciones del Sector a Futuro

Los objetivos a largo plazo para la Industria farmacéutica son los siguientes:

1.1.4.1 Crecimiento y Participación de Mercado

Para el 2028 se tiene previsto que la industria farmacéutica en el Perú mostrará una recuperación de -3% en el 2018 hasta lograr un crecimiento de 10% acumulado dentro del sector privado. Por otro lado, se reducirá para el 2028 la participación del mercado ilegal de medicamentos de 18% a 9% (Aquiye, Gómez, Gonzales, Medel & Morón, 2019).

1.1.4.2 Estándar de Calidad

Para el 2028 se tiene previsto que el 100% de los laboratorios registrados en el Perú cumplirán con las buenas prácticas de manufactura (BPM) (Aquiye et al., 2019).

1.1.4.3 Investigación y Desarrollo

Para el 2028 se incrementará en 0.30% del PBI el punto de Investigación & Desarrollo mejorando su índice de competitividad con respecto a otras regiones. Otro punto es que se impulsará la formación de profesionales de la salud orientados al tema de Investigación y Desarrollo en un 25% (Aquiye et al., 2019).

1.1.4.4 Accesibilidad

Para el 2028 se logrará que el 80% de las entidades estatales encargadas de recepcionar medicamentos lleguen a un nivel óptimo de disponibilidad de medicamentos (Aquiye et al., 2019).

1.2 NORMAS LEGALES Y REGULACIONES

El sector farmacéutico en el Perú, cuenta con leyes, decretos y regulaciones promulgadas por el estado con el propósito de dar a conocer los beneficios o regulaciones que tiene el sector. Para esta investigación nos centraremos en la ley que influye en las exoneraciones tributarias como es la Ley 27450. Con respecto a los decretos supremos, nos enfocaremos en el último Decreto Supremo 023-2016-SA. Por último, para el tema de regulaciones usaremos la Ley general de la Salud.

1.2.1 Leyes y Decretos Supremos en el Perú

A continuación, mencionaremos las normas relacionadas con el tema de investigación:

1.2.1.1 Ley N°27450 – Exoneración del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico y VIH/SIDA

La ley 27450 promulgada el 2001, es la ley que exonera del pago de impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico y VIH/SIDA. Como bien menciona La Ley 27450 (2001), establece que la venta e importación de medicamentos o insumos que sean necesarios para obtener el producto final están exonerados del impuesto general a las ventas y los derechos arancelarios siempre y cuando estos sean utilizados para enfermedades con tratamientos oncológicos y VIH/Sida.

1.2.1.2 Decreto Supremo 023-2016-SA

Según decreto aprobado por el poder ejecutivo, el Ministerio de Salud elaboró una lista de medicamentos para tratamientos oncológicos y VIH/Sida a lo largo de los años siendo la última actualización la del año 2016, según decreto supremo una lista actualizada de 124 medicamentos que son utilizados para las enfermedades oncológicas y 31 medicamentos para el tratamiento de enfermedades contra el VIH/Sida (Decreto Supremo 023-2016-SA, art. 1).

1.2.1.3 Ley N°26842 - Ley General de la Salud

Una de las leyes que regula el sector farmacéutico entre las empresas del sector, es la Ley General de la Salud. Donde en ella se menciona los derechos, deberes, restricciones y responsabilidades concernientes a la salud. Otro punto es las medidas de seguridad, infracciones y sanciones correspondientes a los establecimientos de salud como son las empresas que suministren, fabriquen e importen medicamentos para la venta al público general. ((Ley 26842, 1997, art. 1).

1.2.2 Tratado de Libre Comercio

Los tratados y acuerdos internacionales más influyentes son los celebrados con la Comunidad Andina de Naciones, el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Alianza del Pacífico y los tratados de libre comercio con Estados Unidos y China. Por otro lado, el Acuerdo Estratégico

Transpacífico de Asociación Económica (TPP) que a la fecha se encuentra en proceso de vigencia tiene implicancia en el sector debido a temas de patentes (PRODUCE, 2015).

1.2.2.1 La Comunidad Andina de Naciones

La Comunidad Andina de Naciones dentro de sus acuerdos mantiene políticas arancelarias abiertas, incluso existe tasa de arancel cero con algunos países de la comunidad. De igual modo, los países que integran el Mercosur como son Chile, Argentina, Colombia, México y otros tienen beneficios que favorecen el sector farmacéutico gracias a la Alianza del Pacífico (PRODUCE, 2015).

1.2.2.2 Tratado de Libre Comercio con los EEUU

El acuerdo firmado el 12 de abril del 2006 en Washington D.C. y con entrada en vigencia el 01 de febrero del 2009, tiene criterios dentro de la negociación del tratado que genera un impacto negativo en el acceso de los medicamentos debido a las propuestas del capítulo a la propiedad intelectual (Llamoza, 2009).

Por otro lado, el tratado tiene menciones importantes como son las siguientes:

El TLC con Estados Unidos está vigente desde el 2009 y establece el uso exclusivo de datos de prueba de productos farmacéuticos. Esta medida restringe la comercialización de productos farmacéuticos que contengan moléculas nuevas. Estas solo pueden ser comercializadas por la persona que las haya registrado o con su autorización. El tiempo de protección es decidido por la Autoridad Sanitaria Nacional en consideración a los gastos y esfuerzos incurridos para generar la nueva entidad química. El Decreto Legislativo N°1072 indica que normalmente la protección de datos de prueba será de cinco años y, por lo tanto, sería menor al periodo de una patente, que es de 20 años (PRODUCE, 2015, p. 122).

1.2.2.3 Tratado de Libre Comercio con China

El principal aporte de este sector corresponde a los plazos largos para desgravación arancelaria (entre 5 a 17 años). Por otro lado, la desgravación de los productos farmacéuticos tiene un plazo de 10 años, pero, aunque estos beneficios que cuenta este tratado son favorables para el

sector, en la práctica existen otros factores en materia sanitaria que encarece el comercio exterior (PRODUCE, 2015).

1.2.2.4 Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica

El acuerdo fue firmado el 2015 por los gobiernos de los once países los cuales los conforman Japón, Australia, Nueva Zelanda, Malasia, Brunei, Singapur, Vietnam, Canadá y los latinoamericanos México, Perú y Chile. Dentro del acuerdo, existen partes perjudiciales para el Perú debido a que otorga 8 años de protección a las patentes de los medicamentos biológicos importados que conllevara a encarecer hasta en un 30% siendo los grandes perdedores los pacientes y proveedores de tratamientos (Oblitas, 2017).

1.2.3 Precios y Monopolios

Uno de los puntos mediáticos del sector farmacéutico tiene que ver con el tema de los precios de los medicamentos que en su mayoría son altos. También otro tema controversial es los monopolios que existen en el sector que influye en los precios (Fiestas, 2018).

1.2.3.1 Precios

Para entender la formación de los precios es preciso entender cómo funciona el sector. Por ello, el sector farmacéutico compite los medicamentos importados que pueden ser de tres tipos como son trasnacionales, patentes vencidas y genéricas. Asimismo, existen medicamentos de fabricación local que también son de tres tipos como son las patentes sin vencer, patentes vencidas y los productos genéricos. Dicho esto, las diferencias en los precios radican en los márgenes de comercialización. La primera diferencia tiene que ver con los productos con patentes sin vencer trasnacionales con respecto a los productos con patentes sin vencer nacionales. La segunda tiene que ver con los productos con patentes vencidas y existe un margen amplio debido a que se trata de empresas que han tenido la patente y un monopolio establecido. Por último, están los productos genéricos nacionales con precios intermedios y los genéricos de importación que muchas veces no cuenta con los niveles de calidad requerido (Fiestas, 2018).

1.2.3.2 Monopolio

Todos los países del mundo tienen dentro de su normativa leyes para evitar los mercados monopolísticos, pero en el Perú es un caso aparte debido a que no existe normas exactas para los

mercados monopólicos destruyendo la competencia y el funcionamiento de los mercados. Analizando a fondo se puede deducir que las normas del país no están dadas para el favorecimiento de la libre competencia y que el único perjudicado es el consumidor peruano (Fiestas, 2018).

1.2.4 Regulaciones del Sector

Las regulaciones que se utilizan para el tema de investigación son las siguientes:

1.2.4.1 Ley N°29459 – Ley de los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios

El artículo 1 de la Ley de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos médicos y Productos Sanitarios (2009) menciona:

La presente Ley define y establece los principios, normas, criterios y exigencias básicas sobre los productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios de uso en seres humanos, en concordancia con la Política Nacional de Salud y la Política Nacional de Medicamentos, las cuales deben ser consideradas por el Estado prioridades dentro del conjunto de políticas sociales que permiten un acceso oportuno, equitativo y con calidad a los servicios de salud (p.1).

Esta ley conceptualiza los requerimientos necesarios para los procedimientos farmacéuticos para la importación, fabricación y uso de productos farmacéuticos.

1.2.4.2 Decreto Supremo 016-2011-SA

El reglamento para el registro, control y vigilancia sanitaria de productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios tiene como objetivo regular todo lo mencionado anteriormente en concordancia con la Política Nacional de Medicamentos. En él se encuentra toda la información sobre los procedimientos para obtener un registro sanitario, las formas de control y las vigilancias de los productos con registro sanitario (Decreto Supremo 016-2011-SA, art. 1).

1.3 IMPORTACIÓN DE MEDICAMENTOS

1.3.1 Procedimientos

Al respecto el procedimiento para la adquisición de medicinas en los últimos años tuvo una tendencia al crecimiento de un 8% correspondientes en el periodo del 2009 al 2014. (PRODUCE, 2015).

Además, la balanza la balanza comercial ascendió a S/ 549 millones de soles durante el periodo 2016. Asimismo, las exportaciones e importaciones en promedio durante los últimos diez años se han ido incrementando, en la cual no hace ser un país netamente comprador de medicinas y sus derivados. (Fiestas, 2018) En la siguiente figura se puede apreciar la tendencia durante los últimos diez años.

Figura 2 Balanza Comercial de Productos Fármacos durante los Últimos Diez Años

Figura 2. Balanza comercial de productos fármacos. Adaptado de Reporte Sectorial N°9, por Industria de Productos Farmacéuticos, 2016.

Por otro lado, el sistema de abastecimiento juega un rol importante para satisfacer las necesidades de los ciudadanos. Con la moderna gestión de abastecimiento público lo que realiza es comprender un conjunto de normas, políticas y procesos destinados para suministrar las materias primas en la elaboración para la producción de servicios públicos en criterios de eficiencia y eficacia. Además, el estado requiere contar con una buena cadena de abastecimiento público para los principales servicios públicos como la salud, educación y seguridad (Salazar, 2014).

También, la actuación de las entidades públicas depende en gran mayoría de su actuación por la cual existe dos tipos: aguas arriba y agua abajo de abastecimiento. Con respecto a agua

arriba, interviene varios múltiples factores externos y participan diversos grupos de interés. En cambio, las aguas abajo dependen exclusivamente el desempeño de la entidad pública (Salazar, 2014).

Figura 3 Cadena de Abastecimiento en el Sector Público

Figura 3. Actuación de las entidades públicas: "Aguas arriba" y "Aguas abajo". Adaptado de La gestión de abastecimiento de medicamentos en el sector público: nuevos modelos de gestión, por Salazar, 2014.

De acuerdo a Salazar (2014), se ha implementado el modelo de demanda continúa, en la cual la gestión de abastecimiento de medicamentos va en la línea con los lineamientos y medidas adoptadas para la reforma de la salud por los siguientes términos:

- a) Hacer un uso eficiente y eficaz de los recursos institucionales destinados a la compra de medicamentos.
- b) Mejorar los niveles de disponibilidad de medicamentos en los centros asistenciales de salud.
- c) Una gestión de compras oportuna, eficiente y transparente.
- d) La adopción de medidas oportunas ante riesgos de incumplimiento de proveedores, al actuar "aguas arriba" de la cadena de abastecimiento.
- e) Diseñar una red de almacenes y sistemas de distribución más eficientes.

f) Facilitar la participación, en las compras corporativas de medicamentos, de organizaciones de salud privadas con contratos públicos para brindar atenciones de salud.

g) Una actuación oportuna ante eventos de emergencia o desastre.

Además, Salazar (2014) nos menciona que seis grupos para la adquisición de medicamentos en el país:

Grupo 1: Medicamentos con escasa oferta nacional y de alto costo

Por lo explicado por Salazar, nos indica que se debe a productos que cuenta con un solo proveedor y que, en adquirido en el exterior, además de que son muy costosos (Salazar, 2014).

Grupo 2: Medicamentos con escasa o nula oferta en el mercado farmacéutico nacional, de alta importancia sanitaria e industria nacional con capacidad de producirlos

Se refiere a productos fármacos que son declarados por el Estado como “Importancia Sanitaria”, y que no cuenta con proveedor para su elaboración. Por la cual, la industria nacional se encuentra en condiciones de su elaboración (Salazar, 2014).

Grupo 3: Medicamentos con escasa o nula oferta en el mercado farmacéutico nacional de alta importancia sanitaria e industria nacional sin capacidad de producirlos

Se trata de productos fármacos que es muy importante para el Estado, en la cual fue declarado como “Importancia Sanitaria”, y que no cuenta con proveedor en el mercado. Además, de que la industria nacional no cuenta con los recursos para su elaboración y que la única manera de ser adquiridas es por convenios de organismos internacionales (Salazar, 2014).

Grupo 4: Medicamentos en mercado público de medicamentos poco competitivo e industria nacional con capacidad de producirlos

Se refiere a medicinas que han sido compradas a través de compras corporativas por largos periodos, principalmente por subasta inversa. En la cual, en los últimos años ha tenido poco oferentes (Salazar, 2014).

Grupo 5: Medicamentos en mercado público de medicamentos competitivo

Medicamentos que se dan a través del proceso de compras realizado por el estado, y que cuenta con una gran cantidad de proveedores (Salazar, 2014).

Grupo 6: Medicamentos sin oferta en el mercado farmacéutico nacional

Se da en medicamentos con poca importancia sanitaria, en la cual es utilizado por un grupo pequeño de personas o poblaciones pequeñas y que no cuenta con oferta en la industria farmacéutica nacional y que no son ofrecidos por organismos internacionales (Salazar, 2014).

De los grupos mencionados por Salazar (2014), nos menciona cuáles son sus principales estrategias de compras que realizan:

Grupo 1: Medicamentos con escasa oferta nacional y de alto costo

a) Nivel de importancia: Alta.

b) Nivel de decisión: Alta dirección.

c) Estrategias principales:

- Negociación y/o regulación de precios.
- Modelo de gestión por demanda continua.

d) Principales tareas:

1. Contar con información de costos de producción e importación.
2. Contar con información de precios de venta al sector público en otros países.
3. Disponer de información de la capacidad de producción de estos medicamentos por parte de la industria farmacéutica nacional.
4. Evaluar la opción de importaciones paralelas desde otros países.
5. Búsqueda de nuevos proveedores (Salazar, 2014, p. 206-207).

Grupo 2: Medicamentos con escasa o nula oferta en el mercado farmacéutico nacional, de alta importancia sanitaria e industria nacional con capacidad de producirlos

a) Nivel de importancia: Alta.

b) Nivel de decisión: Alta dirección.

c) Estrategias principales:

- Contratación de servicios de fabricación de medicamentos

d) Principales tareas:

1. Identificación de los laboratorios farmacéuticos nacionales con capacidad de producir los medicamentos de alta importancia sanitaria.
2. Contar con información sobre productores de materias primas (principios activos) y su importación.
3. Contar con información de costos de los servicios de producción (maquila).
4. Obtención de registros sanitarios (Salazar, 2014, p. 207-208).

Grupo 3: Medicamentos con escasa o nula oferta en el mercado farmacéutico nacional de alta importancia sanitaria e industria nacional sin capacidad de producirlos

a) Nivel de importancia: Alta.

b) Nivel de decisión: Alta dirección.

c) Estrategias principales:

- Compras por convenio con organismos internacionales, estados o entidades cooperantes.
- Gestión de donaciones.
- Licitaciones internacionales,

d) Principales tareas:

1. Evaluación de mercado farmacéutico internacional.
2. Identificar posibilidades de compra por organismos internacionales y otras modalidades.
3. Obtención de registros sanitarios (Salazar, 2014, p. 208).

Grupo 4: Medicamentos en mercado público de medicamentos poco competitivo e industria nacional con capacidad de producirlos

a) Nivel de importancia: Alta.

b) Nivel de decisión: Nivel táctico.

c) Estrategias principales:

- Compras por convenio marco.
- Modelo de gestión por demanda continua.

d) Principales tareas:

1. Evaluación del mercado farmacéutico nacional.
2. Disponer de información de la capacidad de producción de estos medicamentos en la industria farmacéutica nacional (Salazar, 2014, p. 208-209).

Grupo 5: Medicamentos en mercado público de medicamentos competitivo

a) Nivel de importancia: Media.

b) Nivel de decisión: Nivel táctico.

c) Estrategias principales:

- Compras por subasta inversa.
- Compras por convenio marco.
- Modelo de gestión por demanda continua.

d) Principales tareas:

1. Evaluación del mercado farmacéutico nacional.
2. Disponer de información de la capacidad de producción de estos medicamentos en la industria farmacéutica nacional (Salazar, 2014, p. 209).

Grupo 6: Medicamentos sin oferta en el mercado farmacéutico nacional

a) Nivel de importancia: Media - Baja.

b) Nivel de decisión: Nivel táctico.

c) Estrategias principales:

- Contratación de servicio de compras en mercado internacional⁴¹ (compras de acuerdo a recetas prescritas).

d) Principales tareas:

1. Evaluación de precios de medicamentos en el mercado farmacéutico internacional (Salazar, 2014, p. 209-210).

Por la cual, podemos concluir que existe diversos tipos de estrategia para adquirir los fármacos a los laboratorios, ya que, depende de la estrategia y cantidad que se requiere adquirir.

1.3.2 Costos de Importación

Según el COMEXPERU (2018), los costos arancelarios representaron un 3.2% por parte del Estado, por dicho concepto.

Asimismo, durante el periodo 2015 y 2016 la recaudación por el concepto de aranceles corresponde a la suma de U\$S 17 millones y U\$S 16 millones respectivamente.

Uno de los costos más burocráticos y que en ocasiones puede ser resultar ser absurda es la obtención del registro sanitario ante la Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas – DIGEMID, debido a que es un proceso que demora mucho tiempo aproximadamente dos años, por la cual genera sobre costos la cual serán trasladados al fijar un precio al medicamento. (Gestión, 2018).

Concretamente, nos referimos a la Ley 29459, en la cual se exige que todo fármaco, sanitarios y dispositivos médicos cuente con la obtención del registro sanitario, en la cual solicitan mucha documentación, que en algunos casos los requisitos solicitados no existen en el mundo, por la cual hay productos que no llegan al país (Gestión, 2018).

Además, que si el Estado facilitaría el ingreso de medicamentos al territorio peruano, esto se vería reflejado en los precios, ya que serían 50% menos del precio actual.

1.3.3 Barreras de Entrada y Acceso

Ugarte (2019), nos menciona que existen barreras de entradas con relación al acceso de medicinas en el país las cuales son las siguientes:

1. Barreras en sub-mercado público de medicamentos estratégicos
2. Barreras en sub-mercado público de medicamentos no estratégicos
3. Barreras en sub-mercado de medicamentos oncológicos y otros

1.3.3.1 Barrera en sub-mercado público de medicamentos estratégicos

Corresponde a medicamentos de mayor demanda por parte del sector público y del mismo modo cuenta con una alta oferta por parte de las empresas que fabrican vacunas y enfermedades de mayor externalidad, en la cual durante el 2017 demandó un costo aproximado de S/ 590 millones de soles (Ugarte, 2019).

1.3.3.1.1 Vacunas

En palabras de Ugarte (2019), nos menciona que se debe a las compras que realiza el Estado, en medida por fundamental para la salud pública. Asimismo, corresponde a la Estrategia de Atención Primaria realizada en los años 80. El estado es el único comprador por la cual se convierte en un monopsónico, además que las compras se realizan a través del canal del Fondo Rotatorio de la Organización Panamericana de la Salud. El beneficio es la disminución de enfermedades contra diarreas aguda, infecciones respiratorias, entre otros.

1.3.3.1.2 Medicamentos de los programas por resultados (PDR)

Ugarte (2019), nos detalla que corresponde a políticas implementadas por el Estado, contra enfermedades como TB y el VIH/SIDA, utilizando 12 programas, en la cual se aplicaron desde el 2008 hasta la actualidad.

1.3.3.2 Barreras en sub-mercado público de medicamentos no estratégicos

En este aspecto corresponde a compras con mayor demanda por parte del Estado por el monto de S/ 1,190 millones de soles en el periodo 2017. Asimismo, son adquisiciones de fármacos de la categoría genérica. Además, que no todas las instituciones públicas participan en compras corporativas, por ejemplo, en el 2013, el DIGEMID, solo adquirió el 28,4% de las compras fueron realizadas a través del MINSA por un importe de 622 millones corresponde a compras corporativas. También, en el ESSALUD en el 2013 se realizaron compras corporativas por la suma de 709 millones de soles representando el 29,3% (Ugarte, 2019).

1.3.3.3 Barreras en sub-mercado de medicamentos oncológicos y otros

1.3.3.3.1 Medicamentos Oncológicos

Con respecto al mercado oncológico, cuenta con una gran cantidad de demanda, pero con una baja oferta, debido a que son pocas los laboratorios encargados de producir los fármacos contra los diversos tipos de cáncer, en la cual en el periodo 2017 el gasto fue por la suma de S/ 100 millones de soles (Ugarte, 2019).

Asimismo, existe una alta concentración de fármacos en los principales laboratorios, en base a la siguiente tabla.

Tabla 1

Principales Productos en el Mercado Oncológico

Orden	Medicamento	Laboratorio	Tipo de cáncer	Valor soles	Participación
1	Trastuzumab 440 mg inyectable	Roche	Cáncer de mama	33,354,028	36,3%
2	Rituximab 500 mg/inj. 50 ml	Roche	Linfomas no Hodgkin, leucemias, artritis	12,201,520	12,5%
3	Rituximab 100 mg/inj. 10 ml	Roche	Linfomas no Hodgkin, leucemias, artritis	3,077,768	3,2%
4	Interferon Beta 18, 0,25 mg inj.	Bayer	Esclerosis múltiple	2,912,429	3,0%
5	Dasatinib 50 mg tabletas	Bristol Meyers	Leucemia mieloide crónica	2,847,306	2,9 %
6	Capecitabina 500 mg tabletas	Sandoz	Cáncer de colon	2,800,845	2,9%
7	Doxorubicina 2 mg/ml, inj. 10ml	Bagó	Cáncer de ovario	1,779,675	1,8%
8	Imatinib (mesilato) 400 mg tab	Novartis	Leucemia mieloide crónica	1,660,439	1,7%
9	Temozolomida 250 mg cápsula	Medifarma	Glioma y Glioblastoma	1,594,061	1,6%
10	Cetuximab 5mg/ml, inj. 20 ml	Merck	Cáncer colorrectal metastásico	1,451,318	1,5 %
11	Otros			31,738,881	32,6 %
Total				97,418,270	100,0%

Nota. Principales productos en el mercado oncológico en el sector público según DIGEMID. Adaptado de “Estrategias para mejorar el acceso a medicamentos en el Perú”, por Ugarte, 2019.

En la presenta tabla se puede observar que existe la presencia de monopolio por la conlleva a dos principales efectos: insatisfacción por parte de las personas que requieren los fármacos por el alto costo y la ineficiencia debido a que el producto existe en el mercado, pero sin poder obtener pese a ver una alta demanda (Ugarte, 2019).

Además, las compras se dan de la siguiente manera: 98% corresponde a instituciones del sector público y el 2% a compras del sector privado (Ugarte, 2019).

1.3.3.3.2 Medicamentos para enfermedades raras o huérfanas

Se refiere a enfermedades con una menor demanda y al mismo tiempo con una menor oferta, debido a que son personas que tienen un padecimiento raro o huérfano (Ugarte, 2019).

De igual manera el MINSA, en el Perú existen personas que poseen enfermedades raras o huérfanas que son aproximadamente 2 millones de ciudadanos peruanos, las cuales se caracterizan por lo siguiente:

- Frecuencia baja.
- Muchas dificultades para ser diagnosticadas y efectuar un seguimiento.
- Origen desconocido en la mayoría de los casos.
- Datos epidemiológicos escasos.
- Peligro de muerte o invalidez crónica.

1.3.4 Distribución y Almacenamiento

Dentro de la industria farmacéutica, existe dos tipos de distribución, con relación al estudio de la Gerencia de Estudios Económicos de Indecopi (GEE, 2002), son las siguientes: Comercio de venta mayorista y comercio de venta minorista.

1.3.4.1 Comercio de Venta Mayorista

El comercio de venta mayorista, se refiere a adquirir productos fármacos a fabricantes que cuente con mercadería en grandes cantidades para su adquisición (Godás, 2007).

En palabras del GEE (2002), la venta de comercio mayorista se subdivide en la industria farmacéutica de la siguiente manera:

a) Laboratorios: Es la empresa encargada de la producción y elaboración de los fármacos y de la materia prima que se utiliza para el producto final.

b) Importadoras: es la empresa matriz, que cuenta con filiales en los diferentes países, para la comercialización y venta de sus productos.

c) Droguerías: compañías que cuenta con la autorización por parte del Digemid, para la importación y venta de los productos en el país.

d) Almacenes especializados: Es la infraestructura que cuenta las empresas privadas y públicas para el almacenamiento y distribución de los fármacos, dispositivos médicos y productos sanitarios.

1.3.4.2 Comercio de Venta Minorista

Con respecto a la venta del comercio minorista, nos comenta que es la distribución de productos al consumidor final, es decir conectar directamente con las personas que requiere del producto (Godás, 2007).

GEE (2002), nos menciona que la venta de comercio minorista en la industria farmacéutica se subdivide en:

a) Boticas y farmacias: Es la cadena o establecimiento en la cual se dedican a la venta de medicinas y sus derivados al consumidor final. En cambio, las farmacias debe ser propiedad de un químico farmacéutico.

b) Servicio de farmacia: Es la cadena encargada de suministrar de medicamentos a las farmacias del sector público.

c) Cadenas de boticas y farmacias: Es un conjunto de boticas o farmacéuticas que pertenece a un conglomerado.

d) Botiquines: Es un espacio público o privado, en la cual se instala para el acceso de las personas de medicinas o productos farmacéuticos.

En la siguiente imagen, se observa el sistema de distribución de productos fármacos nacionales, la cual es distribuido al sector público y al sector privado.

Figura 4 Sistema de Distribución de Productos Fármacos Nacionales

Figura 4. Distribución de los productos farmacéuticos nacionales. Adaptado de Industria Farmacéutica, por Ministerio de Producción (PRODUCE, 2015).

1.4 EFECTOS TRIBUTARIOS Y ARANCELARIOS

1.4.1 Conceptos Tributarios

Los principales conceptos utilizados en la presente investigación son:

1.4.1.1 Beneficios Tributarios

Los beneficios tributarios son incentivos que un Estado implementa para exonerar total o parcialmente las obligaciones tributarias y que los principales contribuyentes del sector especialmente el farmacéutico lo aplican, estos incentivos que se crearon con la finalidad de reducir los precios de los medicamentos que se utilizan para los tratamientos oncológicos y VIH (Hinostroza, 2016).

Por otro lado, promueve el acceso directo de los medicamentos a las poblaciones con escasos recursos y la inversión en el sector farmacéuticos debido a que cuenta con un crecimiento económico (AIS y RedGE, 2011).

1.4.1.2 Exoneraciones

En concreto con la Real Academia Española, “Exoneración” tiene como una de sus definiciones lo siguiente:

“Aliviar, descargar de peso u obligación”.

1.4.1.3 Contingencias Tributarias

Por lo que se refiere con la RAE, “Contingencia” tiene como una de sus definiciones lo siguiente:

“Posibilidad de que algo suceda o no suceda”.

1.4.1.4 Gastos Promocionales

En relación con la Real Academia Española, “Promoción” tiene como una de sus definiciones lo siguiente:

“Conjunto de actividades cuyo objetivo es dar a conocer algo o incrementar sus ventas”.

1.4.1.5 Impuesto General a las Ventas

En el portal de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) define al impuesto como:

“El IGV o Impuesto General a las Ventas es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere”.

1.4.1.6 Impuesto a la Renta

Dentro de la ley de impuesto a la renta nos menciona que grava todos los ingresos provenientes del trabajo, del capital, de las ganancias de capital, de las ventas de bienes muebles e inmuebles y regalías (LIR, 2004).

1.4.2 Conceptos Arancelarios en el Sector Farmacéutico

En el Perú las normas aplicables para esta investigación son:

1.4.2.1 Ley General de Aduanas

Dicha ley tiene como su principal objetivo lo siguiente:

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT y las personas naturales y jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero (Decreto Legislativo N°1053, art. 1).

1.4.2.2 Decreto Supremo N°342-2016-EF - Arancel de Aduanas

Dentro del presente decreto se menciona todos los objetivos que tiene que ver con los aranceles como es el Arancel de Aduanas del Perú, reglas para la aplicación del Arancel de Aduanas, consideraciones generales de la NANDINA, abreviaturas y símbolos, unidades físicas y tablas de conversión de las principales unidades de medida y, por último, las reglas generales para la interpretación de la Nomenclatura (Decreto Supremo 342-2016-EF, anexo 1).

1.4.3 Contingencia Tributarias

Las contingencias encontradas en el presente trabajo de investigación son:

1.4.3.1 Muestras Médicas

Una de las contingencias tributarias que existe en el sector farmacéutico es referente a las muestras médicas que se entregan como gastos promocionales a los profesionales de la salud. Según De la Cruz y Begazo (2018) existe diferencias entre los medicamentos para su consumo. Uno de ellos son los medicamentos con receta médica que son los que te otorga un profesional y que una persona cualquiera no puede adquirir si no cuenta con dicha receta. Por otro lado, existen medicamentos que no es necesario presentar receta médica al momento de adquirirlos.

Con respecto a los aspectos tributarios, existe una disyuntiva con los gastos promocionales debido a que, según la Ley del Impuesto a la Renta, el principio de causalidad para que los gastos sean deducibles tiene que tener relación con las generaciones de renta gravada con respecto a la venta (Ley Impuesto a la Renta, 2004, art. 37). Pero dichos gastos no van dirigidos a los consumidores finales como para que exista una relación, sino que va dirigido a los profesionales de la salud debido a que estos medicamentos deben ser circulados bajo receta médica.

1.4.3.2 Reposición de Mercaderías

Otra de las contingencias que existe es respecto a la reposición de los medicamentos, en otras palabras, la Ley General de la Salud N°26842, no menciona lo siguiente:

La Autoridad de Salud de nivel nacional es la encargada de vigilar la calidad de los productos comprendidos en este Capítulo. El control se efectúa mediante inspecciones en las empresas fabricantes, distribuidoras y dispensadoras y la ejecución de análisis de muestras de productos pesquisados en cualquiera de sus etapas de elaboración, distribución y expendio. (Ley 26842, 1997, art. 60).

Desde este punto de vista, el DIGEMID fiscaliza de manera aleatoria a diferentes entidades que ofrecen productos farmacéuticos para ver si los productos cumplen con las condiciones aptas para ser vendidos al consumidor final. De no ser así, solicita la devolución de los medicamentos generando una contingencia tributaria.

Pues al generar una devolución al proveedor, éste tiene que emitir otro lote de medicamentos que no se sabe si estaría gravado con el Impuesto General a las Ventas (IGV) o si esta devolución puede ser considerada como un gasto deducible para el impuesto a la renta. Otro de los temas que no se tiene certeza es si se debe emitir factura debido a que no obtengo beneficios o sí se emite guía de remisión y que mención debo de poner en el traslado (Informe N°002-2011-SUNAT/2B0000).

1.4.3.3 Impuesto General a las Ventas

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) el IGV solo grava el valor agregado de cada etapa en el ciclo económico atribuible al consumidor final. Esto genera una obtención de crédito fiscal que puede ser compensado con el total de impuesto a pagar que tiene cada persona natural o jurídica.

Para la presente investigación se utilizará solo el concepto de crédito fiscal para enfatizar la contingencia tributaria encontrada.

1.4.3.3.1 Crédito Fiscal

Según el portal de la SUNAT el crédito fiscal se define de la siguiente manera:

“Está constituido por el IGV consignado separadamente en el comprobante de pago que respalda la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción o el pagado en la importación del bien. Deberá ser utilizado mes a mes, deduciéndose del impuesto bruto para determinar el impuesto a pagar. Para que estas

adquisiciones otorguen el derecho a deducir como crédito fiscal el IGV pagado al efectuarlas, deben ser permitidas como gasto o costo de la empresa, es decir para la legislación del Impuesto a la Renta y se deben destinar a operaciones gravadas con el IGV”.

1.4.3.3.2 Beneficio del Crédito Fiscal

Uno de los beneficios que tiene el crédito fiscal es la compensación de impuestos que se tiene para deducir del total del impuesto a pagar, esto genera en el sector farmacéutico contingencias tributarias que se explicaran en el siguiente punto.

Desde otra perspectiva, existen incidencias tributarias en el sector farmacéutico debido al impacto que genera las exoneraciones tributarias, tal como se menciona en la siguiente cita:

“Algunos entendidos determinan que este tipo de beneficio tributario afecta los ingresos del contribuyente beneficiado, ya que al no poder utilizar el crédito fiscal es obligado a considerarlo como parte de sus costos, disminuyendo el margen de sus ganancias por efecto del costo del crédito fiscal” (Hinostroza, 2016).

Según la ley 27450, menciona que la venta e importación de medicamentos o insumos están exonerados de impuesto general a las ventas, por lo que genera un círculo de exoneración. Esto quiere decir que yo como laboratorio al vender mi producto sin IGV la empresa que me adquiere mi producto no contará con IGV para compensar su crédito fiscal y así se genera una cadena que no solo perjudica a la cadena sino a la recaudación tributaria.

1.4.4 Precio de Transferencia

1.4.4.1 Concepto de Precio de Transferencia

De acuerdo a Olivares et al. (2015), concluye que el precio de transferencia es un acuerdo en donde se pacta un valor con la parte relacionada, por la cual, se deriva de la celebración de operaciones internacionales como bienes, servicios, en donde se debe cumplir ciertos lineamientos que supervisa las entidades pertinentes, y demostrar que la relación no ha generado un efecto fiscal favorable a los intereses de la compañía.

Por otra parte, SUNAT (2018), define el estudio de precio de transferencia cuando el contribuyente realiza aplicaciones con entidades relacionada, en donde se encuentra desde o hacia

territorio no cooperantes o de nula imposición, o en donde se realizan con entidades cuyas rentas, ingresos provenientes tenga un régimen fiscal preferencial.

1.4.4.2 Empresas Vinculadas

Desde la perspectiva de SUNAT (2018), es cuando dos o más persona jurídica o natural, viene a ser una empresa vinculada, cuando una de ellas posee de manera directa o indirecta en la gestión de una compañía el control o capital de la otra, o cuando la misma persona o el grupo de personas, participa de manera directa o indirecta en el manejo, control o capital de varias empresas, compañías.

Lagos Rodríguez & Alcaraz Ruiz (2015), nos menciona que:

“Sujetos con una relación de dependencia entre sí y realizan transacciones que no siguen la ley de la oferta y la demanda, por lo que los precios fijados entre ellas diferirán de aquellos que serían aplicados entre empresas independientes, en un mercado de libre competencia”.

Finalmente, tenemos la de que una sociedad se encuentra controlada, cuando esta se encuentra subordinada por otras empresas o grupos de personas, ya sea a través directamente o por intermedio de compañías en las cual esta tenga el 50% o más del capital, para contar con la mayoría de votos o contar con mayor influencia significativa para las tomas de decisiones de la compañía (Superintendencia de Sociedades, 2019).

1.4.4.3 Tipos de Reportes de Precio de Transferencia

1.4.4.3.1 Reporte Local

Este reporte de SUNAT (2018), consiste en que los contribuyentes se encuentran obligados en el periodo gravado a presentar una declaración jurada informativa de sus rentas y/o costos y gravados, siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

1. Sus ingresos devengados hayan superado los dos mil trescientas (2300) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) y
2. Hubieran realizado transacciones dentro del ámbito de aplicación de las normas de precios de transferencia, cuyo monto de operaciones sea igual o mayor a cuatrocientas (400) Unidades Impositivas Tributarias (UIT) (SUNAT, 2018).

1.4.4.3.2 Reporte Maestro

SUNAT (2018), nos menciona que solo se encuentra obligados de presentar esta declaración, los contribuyentes que cumplan ciertos requisitos, las cuales son las siguientes:

1. Contribuyentes que superen los 20,000 UIT en ingresos en el periodo.
2. Si el contribuyente ha realizado dentro de la aplicación de precio de transferencia montos mayores o igual a 400 UIT.

1.4.4.3.3 Reporte País por País

Corresponde, a la declaración de los ingresos devengados del periodo anterior, siempre y cuando sus Estados Financieros consolidados del grupo debe ser mayor o igual a S/ 2,700,000,000 soles (SUNAT, 2018).

Asimismo, debe cumplir ciertos criterios:

1. La Casa Matriz, debe ser domiciliada en el Perú.
2. Cuando el contribuyente domiciliado en el Perú, pertenezca a un grupo económico multinacional, cuando la matriz no se encuentra domiciliada en el país, se debe verificar algunas situaciones:

a) La compañía, pudo ser asignado por la matriz como su representante.

b) Cumplen varios criterios contemplados en el Numeral 1 y 3 del inciso del artículo 116° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta.

1.5 DILEMAS ÉTICOS

1.5.1 Concepto de Ética

A efectos de la Ética existen diferentes conceptos las cuales se explicarán a continuación:

Uno de los conceptos de la definición de la ética, es de la siguiente manera:

En ese sentido, la ética hace referencia a la calidad humana de las personas y de sus acciones o como lo entendieron los clásicos, a su excelencia. En una primera aproximación al concepto, cabe decir que un comportamiento se califica como ético precisamente cuando contribuye al desarrollo de las cualidades propias del ser

humano o, lo que es lo mismo, cuando hace al individuo mejor persona, cuando su calidad humana crece (Guillén, 2006, p. 29).

Asimismo, desde otro punto de vista se puede definir la ética, de la siguiente manera:

Desde esta primera aproximación intuitiva a lo que es la ética, se entiende que la mayor parte de tradiciones filosóficas y religiosas establezcan como una norma básica o «regla de oro ética»: haz con los demás lo que quisieras que hicieran contigo. Este principio ético también suele ser enunciado en su forma contraria: «no hagas a otros lo que no te gustaría que hicieran contigo». En definitiva, toda persona reclama ser tratada como persona, pide a los demás «que se pongan en su lugar» (lo que hoy se denomina empatía) (Guillén, 2006, p. 29).

Del mismo modo, otro concepto de cómo definir a la ética se da a través de la imaginación ética, en otras palabras, quiere decir lo siguiente:

Este ejercicio de la imaginación ética por parte de Seneca permite complementar el rol que le da Aristóteles, ya que si bien este último le otorga a la imaginación una especial función en el procedimiento por el cual se lleva adelante la toma de decisiones eligiendo los mejores medios para alcanzar los fines del individuo, y también para la conformación del conjunto de fines, el ejercicio de la imaginación que postula Séneca permite dotar de una orientación para la conformación del contenido tanto de los fines como de los medios para alcanzarlos a partir de la anticipación y de la preparación para lo que la fortuna pueda depararnos. Con esto no quiero asumir un compromiso con la forma en que es entendida la buena vida por parte de los estoicos, pero sí me parece imprescindible contar con su orientación para el logro de una buena vida (Pereira, 2018, p. 19-20).

En base a la definición de Pereira (2018), define a la ética como una imaginación práctica como imaginación contraria a los hechos, esto quiere decir, que en el uso cotidiano entra en acción la imaginación y anticipación de posibles escenarios en la cual nos vemos involucrados con nuestras acciones y los posibles resultados finales que se dan a partir de nuestra anticipación de los hechos. En consecuencia, de la imaginación práctica es principalmente, una virtud de sucesos

que no se cumplió o que no se cumple. Asimismo, se diferencia de la imaginación creativa, la cual es un proceso de innovación tecnológica, científica, entre otros.

Además, existen diferentes términos relacionados a la ética como la Moral, Legal y Política, que tienen diferentes conceptos y actúan de manera distinta, las cuales serán explicados en los siguientes párrafos:

Una de las formas más impactantes para explicar que es la moral, se explica a través de la imaginación, en el siguiente texto:

La imaginación moral es parte, y en particular posibilita, el ejercicio de la racionalidad moral al representar potenciales estados de las cosas en los que un conjunto de personas es regulado por una norma que todos quienes son potencialmente afectados por ella podrían llegar a aceptar. Este ejercicio de imaginación contrafáctica especificado en las cuestiones morales está detrás de la ética kantiana, y sin duda la imaginación moral tiene en Kant a su figura más relevante; sin embargo, un antecedente inmediato a este ejercicio de la imaginación está presente en Hume. Cabe aclarar que tanto en el caso de Hume como en el de Kant, al hablar de la imaginación práctica entendida como imaginación contrafáctica, no se está apelando al uso que ellos hacen de la imaginación, sino a la forma en que la ponen en juego cuando hablan de la moralidad, es decir de los juicios, normas y principios que regulan nuestra conducta en términos universales (Pereira, 2018, p. 20).

Por otro lado, existe la parte legal en la cual se puede describir como una función de la representación de las personas como actor principal de los derechos y a partir de estos son protecciones externas y cuenta con un límite para sus prestaciones. Asimismo, tiene un vínculo con la parte moral, ya que la idea del derecho es concebida a partir de las condiciones que los individuos definan en sí mismo, y no contar con interferencia externas, solo tener en conocimiento las restricciones y límites las cuales se definen en la parte moral y no afectar a terceros. (Pereira, 2018).

En la parte política, se puede entender como una representación y anticipación de las Entidades del Estado, en la cual su función es regular y supervisar, las tomas de decisiones que

afectan a la sociedad. Asimismo, se entiende a la imaginación política como una imaginación de que los hechos inconclusos, es decir que nos permite anticipar a los hechos, como sería la convivencia de las personas, teniendo a un gobierno o diseño institucional, como la entidad que permita supervisar los caminos que los ciudadanos realizan en la vida cotidiana y dar una respuesta a las posibles consecuencias de los eventos ocurridos (Pereira, 2018).

1.5.2 Ética Profesional

Asimismo, podemos encontrar que en la Ética existe una rama que toma mucha importancia en el ámbito profesional de las personas, la cual es la ética profesional, que es la tendencia de la formación de los colaboradores para el desempeño de sus funciones en la organización.

Según Ibarra (2005, como se citó en Sotomayor, Argota, Saavedra, Campos y Méndez, 2016), la ética profesional es el giro que toma con fuerza de la moral, en la cual posibilita el resultado del bienestar de la sociedad y, asimismo lograr una carrera en el ámbito profesional. Debido a que la ética pone en primera instancia cualquier interés personal, por el objetivo principal de la profesión, la cual es ofrecer a las personas los bienes y servicios que carecen para poder satisfacer sus necesidades y obtener una vida digna que todo ser humano requiere.

Asimismo, señala Sotomayor et al. (2016), que la responsabilidad profesional forma parte de la cultura de los trabajadores, debido a que conlleva a cooperar a un mejor bienestar para la sociedad y en especial para las personas que cuenta con alguna carencia, mediante la realización de sus trabajos en el quehacer profesional.

En la rama de la ética profesional, existe un código de ética que todo profesional debería tener conocimiento y practicar para no tener algún conflicto de interés. Al respecto Sotomayor et al. (2016), el código de ética se encuentra dividido en dos principales ramas: Principios éticos y Normas éticas, la cual se explicará a detalle.

Podemos concluir, que la ética profesional es muy importante, ya que juega un rol importante para la comunicación entre los diversos rangos en una compañía. Porque, en estudios realizados se puede comprobar que un personal con una correcta ética profesional genera confianza a sus colegas. Asimismo, en caso de que el jefe una persona con una correcta motiva a sus subordinados a estar motivados y generar un buen clima laboral dentro de la organización.

1.5.2.1 Código de Ética

Para Sotomayor et al. (2016):

Un código de ética es un reglamento elaborado por determinada institución que puede estar referido a lineamientos marcos de cualquier entidad nacional o internacional. Independientemente de cuál sea el organismo o sector por el cual se elabora, todos tienen en común dar a conocer cuál es el rol que cada trabajador deberá desempeñar frente a la sociedad y hacerlo cumplir de forma justa (p. 9).

1.5.2.1.1 Principios Éticos

Sotomayor et al. (2016), señala que:

Los principios son las señales que indican la conducción correcta del actuar y que deberán estar acordes con la moral referida a tal modo u otra forma que no es aplicada a determinada (s) situación (es) concreta (s), sino en todo espacio y momento dado que finalmente es discernida para cada caso en lo particular. Los principios éticos están referidos a la beneficencia, autonomía y equidad (p. 9).

1.5.2.1.1.1 Beneficencia

En este principio Sotomayor et al. (2016), nos revela que se trata de hacer las cosas de la manera correcta, es decir de hacer el bien.

Asimismo, identifica tres niveles:

- a) Nivel básico: Todo individuo debería hacer el bien y en especial los profesionales sin ocasionar algún daño por los actos realizados a la persona que lo requiera.
- b) Nivel profesional: En este aspecto, se trata de que el profesional debe hacer el bien, con las carencias, logrando dar soluciones a las carencias de las personas.
- c) Nivel universal: Se trata de realizar el bien a todo individuo en su totalidad como: conciencia, autonomía y su comunitariedad.

1.5.2.1.1.2 Autonomía

En palabras de Sotomayor et al. (2016), nos menciona que la autonomía:

Es la capacidad del sujeto de gobernarse por una norma que él mismo acepta como tal sin coerción externa. Esta aptitud esencial del ser humano es la raíz del derecho a ser respetado en las decisiones que una persona toma sobre sí misma sin perjudicar a otros (p. 9).

1.5.2.1.1.3 Equidad

Con respecto al principio de equidad, se establece en que las personas no son corrompidas, en la cual todos somos iguales, maduros y autónomos, en la cual la sociedad tiene total libertad de elegir los bienes básicos. Que cuenta con libertad absoluta para realizar cualquier acción, poseer las mismas oportunidades, ejercer tareas de responsabilidad conforme a las capacidades del gobierno, poseer la holgura que crea necesaria y el respeto hacia los demás y consigo mismo (Sotomayor et al., 2016).

1.5.2.1.2 Normas Éticas

En otras palabras, nos menciona que “Las normas éticas establecen las acciones que permiten llegar hacia los valores éticos y fundamentalmente, son la confidencialidad, veracidad y fidelidad” (Sotomayor et al., 2016, p. 10).

1.5.2.1.2.1 Confiabilidad

Para Sotomayor et al. (2016), nos indica que “todo lo que una persona observe o escuche, deberá quedar reservado y no divulgar a ninguna persona” (p.10).

1.5.2.1.2.2 Veracidad

En palabras de Sotomayor et al. (2016), señala que “no se debería engañar o mentir a las personas proporcionando alguna información errónea” (p. 10).

1.5.2.1.2.3 Fidelidad

Al respecto Sotomayor et al. (2016) nos informa que “toda persona debe ser leal con sus conocimientos y entendimiento” (p. 10).

1.5.3 Ética Empresarial

Dentro de la Ética, existe una rama que estudia la Ética en la parte empresarial que es importante para el buen funcionamiento de las empresas con los grupos de interés, ya que sus tomas de decisiones impactarán de forma positiva o negativa a la sociedad.

Según Pereira (2018), la ética empresarial se refiere a una ética implementada en las organizaciones, en la cual investiga el impacto de las acciones de los individuos, grupos y estructuras y hace referencia a la calidad humana, excelencia de las personas en sus funciones de trabajo dentro de la organización.

Cuando nos referimos a calidad humana, dentro de una organización esto quiere decir que las personas se comunican con respeto, y, además cuenta con cualidades muy importante para un óptimo clima laboral como la flexibilidad, sinceridad y transparencia, orden, optimismo, lealtad o generalidad. Estas cualidades, generan una construcción de confianza en los trabajadores (Pereira, 2018).

Asimismo, dentro de una organización cuando existe una relación vertical de confianza, es decir la relación entre jefe y subordinado se convive bajo una buena calidad humana, entonces se potencia el liderazgo por parte del quien manda. Además, cuando el jefe cumple con su palabra, y comunica los juicios que influyeron en la toma de decisiones, entonces los subordinados estarán dispuestos a obedecer a su líder, por la cual es dimensión de confianza es de orden ético (Pereira, 2018).

En la siguiente figura, se refleja como las relaciones verticales entre los colaboradores de una compañía, es generadora de confianza o desconfianza.

Figura 5 Relaciones Verticales y Horizontales en el Trabajo

Figura 5. ¿Por qué la ética constituye un generador de confianza en las relaciones humanas? Adaptado de “Ética en las organizaciones: Construyendo confianza”, por Pereira, 2018.

Por otro lado, Cortina (2009) nos menciona que la Ética empresarial, en la cual garantiza el cumplimiento de los acuerdos alcanzados con los stakeholders, las cuales son los siguientes: colaboradores, accionistas, directorios, proveedores, entidades públicas, entre otros. Asimismo, para el buen comportamiento de la Ética empresarial, requiere fundamentalmente de la confianza.

Asimismo, menciona como parte fundamental a la “Confianza”, ya que es un activo que predomina en las relaciones de los empleados, entidades públicas, consumidores, gobiernos, proveedores, entre otros (Cortina, 2009).

Al respecto, la confianza genera un beneficio directo a las empresas, porque permite incrementar la eficiencia de los colaboradores, al potenciar el trabajo en equipo, por ende, lleva a confirmar el liderazgo. Asimismo, porque al generar confianza a los trabajadores permite elegir buenas elecciones y, por ende, incrementar una buena reputación de la compañía cumpliendo con las normas que se rige con los trabajadores, clientes, instituciones, entre otros (Cortina, 2009).

1.5.4 Responsabilidad Social Empresarial

Dentro de las organizaciones, existe un factor muy importante para el buen funcionamiento de la compañía, la cual es la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Asimismo, en la actualidad se ha implementado el ISO 26000, la cual fue publicada en el año 2010.

Según López, Ojeda y Ríos (2017), la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), se refiere a la relación que tienen el gobierno, investigadores y organismo con el medio ambiente, la ayuda a las comunidades y al desarrollo económico. Por ende, las compañías tienen la labor de ejecutar estrategias éticas y responsables con los stakeholders.

Granillo y Ojeda (2012, como se citó en López, Ojeda y Ríos, 2017, p. 37), se implementó una norma ISO 26000, como resultado de 5 continentes, 584 países, 283 organizaciones de enlace, 2,877 expertos de comités espejo y 2,681 asistentes a las reuniones, logrando a llevar a cabo un concepto más apropiado de lo que significa la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

La responsabilidad de una organización por los impactos de sus decisiones y actividades sobre la sociedad y el medio ambiente, a través de su comportamiento ético y transparente que contribuye al desarrollo sustentable, a la salud y al bienestar de la sociedad, tiene en cuenta las expectativas de los interesados, se ajusta a la legislación aplicable y a las normas internacionales de comportamiento, y se integra en toda la organización y a la práctica en sus relaciones.

Al respecto el ISO 26000, nos menciona 7 criterios principales para el funcionamiento y operatividad de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), las cuales son las siguientes:

1. Derechos Humanos
2. Prácticas laborales
3. Gobernabilidad
4. Medio ambiente
5. Prácticas justas de operación
6. Asuntos de consumidores
7. Participación activa y desarrollo de la comunidad

Asimismo, uno de los grupos de interés más importante para el funcionamiento de una empresa es el Capital Humano, en la cual las compañías deberían de apoyar y apostar en el desarrollo profesional de sus empleados, ya que, son ellos los responsables del crecimiento empresarial y posicionamiento en el mercado de las empresas (López, Ojeda y Ríos, 2017).

En la siguiente tabla, se puede verificar como el ISO 26000, tiene influencia y de la importancia del capital humano en las compañías y sus impactos sobre las 7 dimensiones que posee el ISO 26000, sobre la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y la relación con el desarrollo de las personas (Ojeda y Lira, 2014).

Tabla 2

Impacto del ISO 26000 en el Capital Humano de la Compañía

Materia fundamental	Dimensiones	Acciones
Gobernabilidad	Apropiación de los beneficios de la globalización	Evitar que los beneficios de desarrollo tecnológico y crecimiento económico se concentren en ciertos grupos sociales para evitar la ampliación de las disparidades sociales
	Participación ciudadana, mejoramiento de la credibilidad y lucha contra la corrupción	Evitar que las presiones ejercidas por las fuerzas supranacionales y transnacionales erosionen la soberanía y debiliten la identidad y la naturaleza del Estado Redefinir los conceptos de conocimiento, actitudes y habilidades de los líderes políticos Mejorar el sistema de indicadores
Asuntos de los consumidores	Políticas que promuevan los productos con mecanismos de mercadeo responsable Prácticas para promover la comercialización de productos que han sido adquiridos con fiel cumplimiento de la regulación y protección al consumidor	Adhesión a las organizaciones y redes locales, regionales o globales de responsabilidad social
Medio ambiente	Cumplir con todas las leyes nacionales e internacionales en materia ambiental Contar con políticas que promuevan los cuidados al medio ambiente y promuevan la disminución de la contaminación	Generar un sistema regulatorio más exigente, con indicadores aplicables a todos los sectores Cursos de capacitación y formación
Derechos humanos	No a la discriminación	Capacitación, compensación, diseño de puesto, desvinculación, búsqueda de personal, proceso de selección
	Igualdad de oportunidades	Plan de carrera, selección de personal, evaluación del desempeño, capacitación, evaluación del potencial Diseño del puesto
Prácticas laborales	No al trabajo forzado No al trabajo infantil No a la corrupción	Leyes laborales Políticas del departamento de personal Comunicación interna
Prácticas justas de operación	Comunicación fluida Remuneración justa	Estructura de compensaciones
	Respeto a la libertad de asociación de los trabajadores Respeto a las actividades de los representantes de los trabajadores	Ley de asociación de profesionales Ley de asociación de profesionales
Participación activa y desarrollo de la comunidad	Salud y seguridad en el trabajo Hacer compatible la actividad laboral y la vida familiar del empleado	Ley de seguridad e higiene Diseño del puesto

Nota. Impacto de la ISO 26000 en el desarrollo humano. Adaptado de “Marco teórico de la responsabilidad social corporativa”, por Ojeda y Lira, 2014.

En palabras de Cortina (2009), define a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), no como algo filantrópico, es decir no solo se trata de acciones de ayuda a la comunidad, sino como un plan de acción en donde tengan todas las deficiencias de los grupos de interés perjudicado por la compañía y que sea medible con el pasar de los tiempos. Asimismo, con respecto a los beneficios que se debe brindar a los grupos de interés se amplía a nivel económico, social y medioambiental.

Además, la Responsabilidad Social se debe convertir en una herramienta de gestión, es decir, en el núcleo más importante dentro de la compañía y no ser algo como otorgar limosna a la comunidad, que ya se encuentra perjudicado por circunstancias externas. La buena reputación se logra con las buenas prácticas que una compañía implementa dentro de su gestión empresarial y

no con un marketing social, que funciona como un maquillaje a una empresa que emplea una pésima gestión y que no es bien visto en el mercado (Cortina, 2009).

Por otro lado, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) nos indica una nueva manera de competir en el mercado a través, agregando un valor a la comunidad, en la cual se reflejará a mediano o largo plazo, por la cual será una fuente de ventaja competitiva con mis competidores (Aguilera y Puerto, 2012).

Como bien menciona Bateman y Snell (2005, como se citó en Aguilera y Puerto, 2012, p. 7) la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), se clasifica en cuatro dimensiones: Responsabilidad económica, la responsabilidad legal, la responsabilidad ética y la responsabilidad voluntaria.

1.5.4.1 Responsabilidad Económica

Según Bateman y Snell (2005), el concepto nos hace referencia a la producción de bienes y servicios que una organización elabora para satisfacer las necesidades de la sociedad a un precio que cumpla con los objetivos de los inversionistas, la cual va ligada con la supervivencia de la compañía (Citado en Aguilera y Puerto, 2012),

1.5.4.2 Responsabilidad Legal

Como menciona Bateman y Snell (2005), esta responsabilidad implica en acatar las leyes locales, nacionales e internacionales, la cual los grupos de interés deberán cumplir para no infringir dichas leyes (Citado en Aguilera y Puerto, 2012).

1.5.4.3 Responsabilidad Ética

Al respecto Bateman y Snell (2005), consiste en cumplir otras expectativas sociales, que no se encuentran en ningún marco legal, es decir, son conductas definidos que los colaboradores de una compañía adoptan y que impide que las tomas de decisiones perjudiquen a la sociedad, dentro de los marcos establecidos (Citado en Aguilera y Puerto, 2012).

1.5.4.4 Responsabilidad Voluntaria

Bateman y Snell (2005), menciona que es un comportamiento adicional, en la cual está en contacto con la sociedad a través de actividades comunes y que se encuentra dentro de los valores

de la organización. Este tipo de responsabilidad está relacionado a los valores personales o grupales (Citado en Aguilera y Puerto, 2012).

1.5.5 Dilemas Éticos

Dentro de la práctica profesional y personal, todas las personas requieren participar directamente en la toma de decisiones, por la cual cierta elección guarda dependencia de otras alternativas, la cual puede llegar a generar un dilema ético.

En palabras de Ruíz et al. (2015), un dilema ético se define como una situación en la cual se encuentra involucrado los principios morales, la cual se encargan de guiar las conductas de las personas, y esta se encuentra en una coyuntura en la cual no permite elegir de manera correcta o incorrecta, ante dos posibles alternativas. Asimismo, se identificó 21 modelos relacionados con los dilemas éticos.

Tabla 3

Modelos Identificados de Propuesta para Abordar Dilemas Éticos

Modelos éticos
1. Modelo de Anne Davis
2. Método de Nijmegen
3. Método de Diego Gracia
4. Método Integral
5. Modelo del Centro de Ética Médica de Bochum
6. Modelo de Brody y Payton
7. Modelo de Curtin y Flaherty
8. Modelo de Thompson y Thompson
9. Fórmula SAD
10. Modelo de Javier Morata
11. Modelo de Elaine Congress
12. Modelo de la Federación Internacional de Trabajadores Sociales (IFSW)
13. Modelo de Loewenberg y Dolgoff
14. Modelo de la Ley Social
15. Método DOER
16. Modelo de Brommer, Gratto, Gravender y Tuttle
17. Modelo de G. Corey, M. Corey y P. Callanan
18. Modelo de Kenneth Pope y Melba Vasquez
19. Modelo de Bush, Connell y Denney
20. Modelo de Ferrell, Gresham y Fraedrich
21. Modelo de Hunt y Vitell

Nota. Modelos identificados en la revisión y que han sido propuestos para abordar dilemas éticos. Adaptado de “Revisión de modelos para el análisis de dilemas éticos”, por Ruiz, 2015.

Además, Ruíz et al. (2015) los métodos para la toma de decisiones que se utiliza en la medicina y en otras profesionales de la salud.

a) Modelo de Curtin y Flaherty: Con respecto al modelo de Curtin, este método el primer paso es recabar la información suficiente que tenga relación con el problema, para poder responder

diversas preguntas. Por ejemplo: ¿Quiénes están comprometidos en la situación?, ¿Qué información adicional se requiere?, entre otros. En segundo lugar, se deberá el componente ético, si el asunto es un conflicto de poder contra la autoridad. Asimismo, se requiere definir al personal que se encuentra involucrado y ver las posibles opciones de acción, teniendo en cuenta la ética profesional y personal, los principios éticos y morales. El paso siguiente, es recabar la información de los hechos y principios, dándolo un orden jerárquico y del punto de vista de las personas involucradas. Y por último paso, se deberá llegar a una opción más optima y ejecutarla (Ruiz et al., 2015).

b) Modelo de Brody y Payton: este modelo nos permite aplicar en diferentes situaciones. A través del enfoque utilitarista, desarrollar el problema en qué fase se encuentra, posibles alternativas y sus posibles consecuencias, en la cual se calificará las opciones con un valor de felicidad y el que mayor puntaje tenga se seleccionará. Con respecto a la perspectiva deontológica se puede utilizar esta opción y compararlas con las normas y principios. Si la opción cumple los requisitos (Consistente) con la norma y principios será la elegida y en caso, de que hay varias opciones correctas solo se escogerá una opción (Ruiz et al., 2015).

c) Modelo de Thompson y Thompson: Este método nos hace hincapié en la decisión de elegir una opción, en la cual se requiere el apoyo de las personas involucradas. En segundo lugar, nos sugiere revisar la situación para ver el contexto y los problemas, los aspectos éticos y morales y el personal involucrado en el caso. En tercer lugar, nos indica que tenemos que recopilar la información lo más precisa y concisa, relacionar el caso con la ética de la situación y definir en qué situación se encuentra la moral y la ética a nivel profesional y personal y ver si existe algún conflicto. Asimismo, elegir la persona que se encargara de tomar la decisión e identificar las consecuencias de la alternativa elegida y darle una supervisión (Ruiz et al., 2015).

d) Modelo de Anne Davis: El autor nos sugiere identificar la existen en primer lugar del dilema, en segundo lugar, obtener información suficiente para los hechos y las limitaciones del caso y por último ver los principios éticos afectados, las obligaciones de las personas en la toma de decisiones y el papel de las organizaciones. Nos recomienda utilizar las siguientes preguntas como ayuda para obtener una mayor información: (Ruiz et al., 2015)

- ¿Qué información se tiene?
- ¿Es científica o sociocultural?

- ¿Qué valores intervienen?
- ¿Qué información se necesita y no se puede conocer?

También Garzón (2001), nos explica que un dilema ético es una situación en la cual se refleja dos o más posiciones la cual genera un conflicto para las personas. Asimismo, el dilema ético proporciona dos o más soluciones que pueden ser satisfactorio o no satisfactoria para las personas. Además, que estos dilemas se pueden presentar en la vida cotidiana o en el ámbito profesional.

Por otra parte, Garzón (2001), nos presenta 6 conflictos más recurrente en las personas tomando como ejemplo en la industria de la salud, las cuales son las siguientes:

1. Conflicto entre dos principios éticos
2. Conflicto entre dos posibles acciones en la cuales hay algunas razones a favor y otras en contra de la acción
3. Conflicto de evidencias
4. Conflicto entre dos alternativas no satisfactorias
5. Conflicto entre la ética personal y el rol profesional
6. Conflicto entre la ética y la ley

Por otra parte, Garzón (2001), se realizará unos ejemplos con los conflictos mencionados en el párrafo anterior.

1. Conflicto entre dos principios éticos: En este caso es cuando una persona si cuenta con la autonomía suficiente para poder tomar una decisión de aceptar o no el tratamiento y del doctor de elegir el tratamiento adecuado para su enfermedad.

2. Conflicto entre dos posibles acciones en la cuales hay algunas razones a favor y otras en contra de la acción: El ejemplo es cuando una persona requiere tener ciertas restricciones, ya que no se encuentra con sus cinco sentidos bien puesto, por lo cual se está realizando daños físicos a sí mismo. Si no se logra hacer algo al respecto se puede lesionar y en caso se realiza ciertas restricciones se vulnera su libertad de movimiento.

3. Conflicto de evidencias: Cuando una persona ya no quiere o no tiene la voluntad de recibir algún tratamiento para su enfermedad. Sin embargo, cuando el paciente no se encuentra bien o está incapacitado su familia decide que se le aplique los medicamentos para curar su enfermedad.

4. Conflicto entre dos alternativas no satisfactorias: Por ejemplo, cuando una persona realiza una huelga de hambre y pone en riesgo su vida, el doctor solicita a través de la corte, él apoya y ordena que se le hidrate y cure su desnutrición.

5. Conflicto entre la ética personal y el rol profesional: Por ejemplo, cuando un doctor o enfermero trabajan en un hospital o clínica y se realiza el proceso de esterilización. En este caso se pone en conflicto sus principios éticos con respecto a la práctica que se realiza en el centro médico.

6. Conflicto entre la ética y la ley: Cuando en un país o ciudad, está permitido la eutanasia y un paciente solicita que se le aplique el medicamento, el doctor se niega porque entra en conflicto con sus principios éticos.

Según Luban (2007, como se citó en Amézquita y Vásquez, 2015), nos menciona que, a diferencia de los casos, los dilemas éticos ponen en cuestionamientos los valores morales de las personas, ya que entra en existencia los valores compartidos, por la cual se pone difícil la elección y renunciar a una opción igualmente válida.

Amézquita y Vásquez (2015), nos menciona de una herramienta importante para enfrentar los dilemas éticos:

El modelo tridimensional para el análisis de dilemas éticos del área profesional contempla tres niveles o aspectos de evaluación que el análisis de dilemas éticos del área profesional debe cumplir: la normatividad, el profesionalismo y la responsabilidad social y la sostenibilidad. La idea detrás de este modelo es que el análisis ético no debe realizarse a partir de perspectivas externas al problema, sino que debe enfocarse en sus elementos intrínsecos, en aspectos constitutivos del propio desempeño profesional que se ponen en juego cuando se enfrenta un dilema.

Figura 6 Tres Aspectos para la Evaluación Ética

Figura 6. Tres aspectos para la evaluación ética. Adaptado de “Modelo tridimensional para el análisis de dilemas éticos del área profesional”, por Amézquita y Vázquez. 2015.

1.5.5.1 Normatividad

La normatividad es aplicada en el ámbito profesional, personal, entre otros, que se rigen para no infringir las reglas de convivencias. Al respecto Amézquita y Vázquez (2015), señala que:

El nivel o dimensión de la normatividad o marco normativo, contempla el que cualquier acto personal, profesional, individual o grupal, siempre deberá apegarse en un primer momento a las leyes (desde la Constitución, hasta las leyes particulares sobre temas civiles o penales), reglamentos, normas oficiales y demás disposiciones normativas de la disciplina o profesión en la que se enmarca el proyecto o la actividad que se realiza, a lo cual debemos añadir el respeto a la propiedad intelectual y los derechos de autor (p. 7).

1.5.5.2 Profesionalismo

En el ámbito profesional, se incluye los códigos de ética que todo profesional, se le inculca desde la etapa de la universidad. En otras palabras, Amézquita y Vázquez (2015), nos indica que:

El aspecto de ética profesional o profesionalismo hace referencia a los valores, principios y competencias que el profesionista, en lo particular y en lo general, debe ejercitar y desarrollar al momento de actuar o tomar decisiones, de manera que en ellas se refleje la verdadera excelencia de la propia actuación, con un sentido de servicio a la sociedad que se beneficia del trabajo de los profesionales (p. 8).

1.5.6 Responsabilidad Social y Sostenibilidad

Con respecto a la responsabilidad social y la sostenibilidad, juega un papel transcendental, ya que tiene una correlación entre la realidad económica, problemas sociales y los retos medioambientales, la cual afecta a la comunidad. En este aspecto Amézquita y Vázquez (2015), comenta lo siguiente:

Es importante hacer hincapié en que llevar un dilema ético a este nivel de reflexión no es una tarea sencilla, ya que previamente hay que contemplar la normatividad, y los valores y competencias profesionales. Sin embargo, nos parece que la toma de decisiones que refleje la responsabilidad social y promuevan la sostenibilidad manifiesta una toma de conciencia de los retos insoslayables y los ideales más determinantes de nuestro tiempo.

Asimismo, en la actualidad es muy importante que los profesionales no solo piensen en maximizar ganancias, si no en tomar decisiones que generen cambios para la comunidad. Según Sachs (2015, como se citó en Amézquita y Vázquez, 2015):

Hoy no podemos enseñar a los profesionales a tomar decisiones de cualquier manera, y menos que simplemente reproduzcan los usos y costumbres de siempre, sino que de cara a los grandes retos sociales y medioambientales que enfrenta la humanidad en su conjunto y las diversas comunidades en particular, hay que dejar de lado las soluciones que se ajustan al patrón de Business as usual, para proponer modelos innovadores y creativos que resuelvan tales problemas desde la perspectiva del desarrollo sostenible.

CAPÍTULO II – PLAN DE INVESTIGACIÓN

2.1 OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 Estado de la Cuestión

Las implicancias de las exoneraciones tributarias para el sector farmacéutico datan desde el 2001, según la Ley 27450 (2001), establece que la venta e importación de medicamentos o insumos que sean necesarios para obtener el producto final están exonerados del impuesto general a las ventas y los derechos arancelarios siempre y cuando estos sean utilizados para enfermedades con tratamientos oncológicos y VIH/Sida.

Por otro lado, el Ministerio de Salud elaboró una lista de medicamentos para tratamientos oncológicos y VIH/Sida a lo largo de los años siendo la última actualización la del año 2016, según decreto supremo una lista actualizada de 124 medicamentos que son utilizados para las enfermedades oncológicas y 31 medicamentos para el tratamiento de enfermedades contra el VIH/Sida (Decreto Supremo 023-2016-SA, art. 1).

Las listas publicadas a lo largo del periodo que se ha obtenido el beneficio tributario, han existido modificaciones donde se han identificado que de un total de 146 medicamentos actualmente son 86 medicamentos que cuentan con beneficio tributario, según último estudio del Ministerio de Salud (MINSA, 2010). Esto genera que muchas empresas del sector no tengan el beneficio tributario de los medicamentos que se han dado de baja, por lo que se venden a un precio más elevado para obtener ganancias.

Otra de la problemática que existe en las exoneraciones tributarias es el precio de venta de los productos para dichos tratamientos. En otras palabras, se podría decir que:

En la mayoría de los casos el margen comercial ha aumentado o se ha mantenido en niveles altos y se ha quedado en manos de los productores/importadores en lugar de trasladar los beneficios al consumidor a través de precios rebajados. Lo que ocurre finalmente es que los precios de los medicamentos - en este caso oncológicos – y consecuentemente, los tratamientos, se mantienen a niveles inalcanzables (RedGE y AIS, 2012, p. 7).

Según RedGE y AIS (2012) plantean un caso con el producto del producto de Desatinib, donde el sector público compro 3,368,830.50 nuevos soles en este medicamento a las empresas

del sector farmacéutico en el periodo de enero a diciembre del 2011. Pero, por otro lado, con un precio esperado del S/. 110.23, el estado estaría gastando 1,725,214.40 nuevos soles verificando un margen de 95.27% de más pagado por el Estado.

La Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos (ALAFARPE) se justifica que según los análisis realizados a base del precio menciona lo siguiente:

Sin embargo, existen costos en el proceso productivo posteriores a la importación que no son afectados por los derechos de arancel y que en el caso del IGV pueden ser afectados de manera desigual o no afectados, por lo que no se benefician de la inafectación tributaria (ALAFARPE, 2011, p. 16).

Dentro de los costos los cuales no se incluyen luego de la importación o precio de nacionalización son los gastos de transporte y almacenaje; gastos administrativos y financieros; gastos de publicidad y marketing; monitoreo y fármaco-vigilancia; test y apoyo gratuito a pacientes (ALAFARPE, 2011).

Asimismo, un dato importante que pocos conocen es que una persona común que acredite que esté llevando un tratamiento correspondiente a enfermedades oncológicas y VIH/sida tiene la facultad de importar medicamentos hasta por un valor de 10,000 dólares. Indicar fuente. Esta medida no requiere de un intermediario de aduanas, sino de una declaración simple y se puede realizar mediante servicio de envío o Courier (Chilón y Sánchez, 2018).

Desde otra perspectiva, existen incidencias tributarias en el sector farmacéutico debido al impacto que genera las exoneraciones tributarias, tal como se menciona en la siguiente cita:

Algunos entendidos determinan que este tipo de beneficio tributario afecta los ingresos del contribuyente beneficiado, ya que al no poder utilizar el crédito fiscal es obligado a considerarlo como parte de sus costos, disminuyendo el margen de sus ganancias por efecto del costo del crédito fiscal (Hinostroza, 2016).

Se puede apreciar que muchas veces existen casos en que no es factible adecuarse a las exoneraciones por la pérdida del crédito fiscal al no reconocer el gasto con impuesto general a las ventas.

Otra de las contingencias tributarias que existe en el sector farmacéutico es referente a las muestras médicas que se entregan como gastos promocionales a los profesionales de la salud. Según De la Cruz y Begazo (2018) existe diferencias entre los medicamentos para su consumo. Uno de ellos son los medicamentos con receta médica que son los que te otorga un profesional y que una persona cualquiera no puede adquirir si no cuenta con dicha receta. Por otro lado, existen medicamentos que no es necesario presentar receta médica al momento de adquirirlos.

Existe una disyuntiva con los gastos promocionales debido a que, según la Ley del Impuesto a la Renta, el principio de causalidad para que los gastos sean deducibles tiene que tener relación con las generaciones de renta gravada con respecto a la venta (Ley Impuesto a la Renta, 2004, art. 37). Pero dichos gastos no van dirigidos a los consumidores finales como para que exista una relación, sino que va dirigido a los profesionales de la salud debido a que estos medicamentos deben ser circulados bajo receta médica.

Con respecto, a la reposición de los medicamentos, de acuerdo a la Ley General de la Salud N°26842, no menciona lo siguiente:

La Autoridad de Salud de nivel nacional es la encargada de vigilar la calidad de los productos comprendidos en este Capítulo. El control se efectúa mediante inspecciones en las empresas fabricantes, distribuidoras y dispensadoras y la ejecución de análisis de muestras de productos pesquisados en cualquiera de sus etapas de elaboración, distribución y expendio. (Ley 26842, 1997, art. 60).

Desde el punto de vista, el DIGEMID fiscaliza de manera aleatoria a diferentes entidades que ofrecen productos farmacéuticos para ver si los productos cumplen con las condiciones aptas para ser vendidos al consumidor final. De no ser así, solicita la devolución de los medicamentos generando una contingencia tributaria.

También, al generar una devolución al proveedor, éste tiene que emitir otro lote de medicamentos que no se sabe si estaría gravado con el Impuesto General a las Ventas (IGV) o si esta devolución puede ser considerado como un gasto deducible para el impuesto a la renta. Otro de los temas que no se tiene certeza es si se debe emitir factura debido a que no obtengo beneficios o si se emite guía de remisión y que mención debo de poner en el traslado (Informe N°002-2011-SUNAT/2B0000).

Muchas empresas solicitan autorizaciones a la SUNAT para renunciar a la exoneración de IGV, según la siguiente cita:

Las empresas que obtienen la autorización de parte de SUNAT de renunciar a la exención del IGV pueden utilizar el IGV de sus compras y/o adquisiciones gravadas como crédito fiscal; caso contrario solo seguirían utilizando dicho impuesto como parte del costo, teniendo efecto en la determinación de la renta neta imponible del impuesto a la renta de tercera categoría. (Malaspina, 2019).

Para el tema de la devolución de mercadería queda una interrogante, debido a que al ser devuelta dicha mercadería está queda no disponible para la venta el cual se llama desmedros. El proceso de desaparición de esa mercadería se llama destrucción. Para ello según Meneses y Navarro (2019), nos comenta lo siguiente:

Las aplicaciones de los desmedros generan algunas implicancias tributarias, y esto es porque los desmedros tienen una influencia directa en la determinación del Impuesto a la renta de tercera categoría, ya que, de ser considerado como gasto deducible (escudo fiscal), podría significar para la empresa un menor desembolso al momento del pago de sus impuestos. Para que los desmedros sean reconocidos como gastos para efectos fiscales, se deben llevar a cabo y cumplir ciertos requisitos establecidos por la Ley del impuesto a la Renta y su Reglamento (p.22).

Para agregar a la idea de desmedros, todo tipo de desmedros deben estar sustentados y cumplir con los requisitos según la ley de impuesto a la renta y así evitar posibles deducciones en la declaración de impuesto a la renta el cual provoca un mayor pago de impuesto (Jiménez y Rivera, 2019).

Por otra parte, la SUNAT ha realizado un informe en la cual informa sobre algunos esquemas de alto riesgo, que darían lugar a una errónea determinación en las obligaciones tributarias de las empresas, generando perjuicio para el Estado Peruano, y obteniendo mayores beneficios. Una de las más resaltantes en el rubro farmacéutico, corresponde a la Deducción de regalías por cesión en uso de marca, en la cual consta que una compañía constituida en el territorio peruano, registra una marca a INDECOPI, por un periodo determinado, sin embargo, esta compañía no renueva el registro y uno de los accionistas de la compañía adquiere la marca y cede

su uso al laboratorio, por la cual recibe regalía y estas se encuentra gravada por el 5%, por la cual el Estado Peruano, se ve perjudicado al no obtener ingresos por el 24,5% que se deja de tributar por impuesto a la renta (SUNAT, 2020).

Figura 7 Deducción de Regalías por Cesión en Uso de Marca

Figura 7. Deducción de regalías por cesión en uso de marca. Adaptado de Esquema de Alto Riesgo Fiscal, SUNAT, 2020.

Otros de los factores éticos que influyen en la adquisición de los medicamentos por parte de las personas con bajos recursos son la importación de la mayoría de medicamentos por parte de los laboratorios nacionales y, por ende, no realiza ningún estudio de innovación, ciencia y tecnología a nivel nacional por lo que el costo se incrementa debido a que un producto del extranjero siempre va a ser más caro que un producto creado a nivel nacional (Castillo, De Vivero, Lazúrtegui & Saleh, 2015).

Las exoneraciones tributarias (Ley N°27450 y 28533) que el Estado Peruano implementó desde el 2001 hasta el cierre del 2017, se dejó de recaudar la suma de S/ 648 millones de soles en impuestos. Asimismo, estos impuestos que dejó de percibir ayudarían al tratamiento completo de 17,588 ciudadanas peruanas que se encuentren en Fase IV (Etapa Avanzada) con el cáncer de mama. Debido, a que esto fármacos cuenta con precios exorbitantes. Asimismo, desde el año 2005 al 2013 los laboratorios que importan fármacos contra el cáncer y VIH/Sida se ahorraron 304

millones de soles. Además, que estos fármacos son de uso restringido, debido a que solo se venden a las Instituciones Públicas y los laboratorios no cuenta con competencia por contar con los derechos de patentes y son ellos mismos quienes fijan el precio de venta. (Ojo-Público, 2018).

Desde que se implementó la Ley N°27450, se han firmado nueve decretos supremos impulsados por el Ministerio de Economía (MEF) y el Ministerio de Salud (MINSA), llegando a contar con 124 fármacos exonerados. De los cuales, 28 laboratorios no cuentan con competidores en el mercado y obtienen monopolizar las ventas de 51 medicamentos. Además, se espera que los beneficios otorgados, debería concretar un precio razonable como sucede con España. Debido, a que, en la actualidad el Estado, llega a pagar a los laboratorios 142% sobre el precio de importación. Por último, no se cuenta con una supervisión eficaz por parte de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (Digemid) para verificar los costos de importación, costos de producción de los insumos. (Ojo-Público, 2018).

Las industrias farmacéuticas, llegaron a obtener un margen de hasta un 64% en medicamentos contra el cáncer, en el periodo 2016 y 2017. Asimismo, se realizó un estudio de 12 medicamentos que se encuentran exonerados y se pudo comprobar que el costo del fármaco aumentó entre un 21% y 142%. De los cuales el Estado llegó adquirir 9 medicamentos de la lista estudiada llegando a invertir S/ 33 millones de soles. Adicionalmente, los laboratorios ingresaron al territorio peruano 51,954 de medicamentos de la lista de estudio, por un valor de S/ 139 millones de soles, teniendo un beneficio de ahorro por impuesto de S/ 34 millones de soles. Por lo cual, se puede concluir que el Estado gastó la misma cantidad de dinero en lo que las compañías dejaron de pagar en impuesto. (Ojo-Público, 2018).

Tabla 4

Precio de 12 Medicamentos más Caros en el Perú

Medicamento	Precio de importación	Precio de adquisición	Incremento %	Incremento S/
AÑO 2016				
BEVACIZUMAB 100 mg	S/ 887.94	S/ 1,419.22	60%	S/ 531.28
CETUXIMAB 100 mg	S/ 639.48	S/ 1,008.00	58%	S/ 368.52
TRASTUZUMAB 440 mg	S/ 3,883.67	S/ 5,210.86	34%	S/ 1,327.19
TRASTUZUMAB 600 mg	S/ 3,866.98	S/ 4,680.30	21%	S/ 813.32
AÑO 2017				
BEVACIZUMAB 100 mg	S/ 933.64	S/ 1,419.92	52%	S/ 486.28
CETUXIMAB 100 mg	S/ 639.48	S/ 1,008.00	58%	S/ 368.52
NIVOLUMAB 100 mg	S/ 2,325.72	S/ 5,617.81	142%	S/ 3,292.09
PERTUZUMAB 420 mg	S/ 5,921.90	S/ 9,205.52	55%	S/ 3,283.62
TRASTUZUMAB 440 mg	S/ 3,740.76	S/ 5,200.35	39%	S/ 1,459.59
TRASTUZUMAB 600 mg	S/ 3,453.16	S/ 4,680.30	36%	S/ 1,227.14

Nota: Precio de 12 medicamentos contra el cáncer con precios caros. Adaptado de “Laboratorios variaron entre 21% y 142% los precios de medicamentos importados contra el cáncer”, por AIS y Oxfam, 2018.

De acuerdo, a la tesis realizada por Chilón y Sánchez (2018), los medicamentos una vez haya sido exportado y llegado a la aduana, se realiza el procedimiento de internamiento, para verificar los productos y cumplir con los tributos exigido “Nacionalización de producto”. Este proceso, grava a los productos importados y todos los costos incurridos en el proceso. Por el cual, al final del proceso los fármacos registran un precio nacionalizado sobres las empresas importadoras y comercializadoras, estableciendo sus costos para establecer un precio final de venta. En la siguiente tabla, se observa que los medicamentos llegan a tener un margen de ganancia de hasta 180%.

Tabla 5

Precios de los Medicamentos Nacionalizados y Final

N°	Medicamentos	Enfermedad	Precio de aduana S/	Precio final S/	Diferencia	Margen de Ganancia
1	sprycel 100 mg	Cáncer	5,420.18	13,295.00	7,874.82	145%
2	Gemzar 200 mg	Cáncer	53.28	150.20	96.92	182%
3	Alimta 500 mg	Cáncer	1,177.21	3,391.50	2,214.29	188%

Nota. Diferencia entre el precio nacionalizado y precio final de los medicamentos. Adaptado de "Impacto de las exoneraciones tributarias en los precios de medicamentos para tratamiento de cáncer y diabetes proveniente de EE. UU, 2016", por Chilón y Sánchez, 2018.

Con respecto, a la práctica ética de las industrias farmacéuticas, existen algunas prácticas que de acuerdo a Clark (2016) creador de Bioética perspectiva médicas, éticas y legales, nos detalla algunas costumbres no éticas cuestionable en el sector, las cuales son las siguientes:

1. No retener datos de investigación significativos durante un periodo razonable.
2. Mantener registros de investigación inadecuados, especialmente para los resultados publicados o confiables por otros.
3. Conferir o solicitar autoría sobre la base de un servicio especializado o contribución que no esté significativamente relacionado con la investigación reportada en el documento.
4. Negarse a dar a sus pares un acceso razonable a materiales o datos de investigación únicos que puedan respaldar los trabajos publicados.
5. Uso de métodos estadísticos u otros métodos de medición inapropiados para mejorar la importancia de los resultados de la investigación.
6. Supervisar inadecuadamente a los subordinados de investigación o explotarlos.
7. Tergiversar las especulaciones como un hecho o publicar resultados preliminares de investigación, especialmente en los medios públicos, sin proporcionar datos suficientes para permitir a los pares juzgar la validez de los resultados o reproducir los experimentos.

¹

¹ "These are some criteria which are not direct research misconduct but definitely raise suspicion:

1. Failing to retain significant research data for a reasonable period.
2. Maintaining inadequate research records, especially for results that are published or relied on by others.
3. Conferring or requesting authorship on the basis of a specialized service or contribution that is not significantly related to the research reported in the paper.
4. Refusing to give peers reasonable access to unique research materials or data that could support published papers.
5. Using inappropriate statistical or Other methods of measurement to enhance the significance of research findings.
6. Inadequately supervising research subordinates or exploiting them.
7. Misrepresenting speculations as fact or releasing preliminary research results, especially in the public media, without providing sufficient data to allow peers to judge the validity of the results or to reproduce the experiments."

Crnjanski, Krajnovic, Tadic, Stojkov y Savic, (2012), en su estudio realizado identificaron algunos dilemas éticos que enfrentan las industrias farmacéuticas, las cuales se citan en la siguiente tabla N°6. En el presente estudio la población fue de 247 farmacéuticas, de las cuales respondieron 185, representando el 74,89%. Asimismo, de las respuestas 171 fueron válidos. En la siguiente tabla, se puede apreciar 16 dificultades éticas que se presenta en la industria farmacéutica con pruebas estadística para medir su frecuencia y contar con una mejor información de cuantas veces el personal tiene un dilema ético en el día. Se identifico los siguientes dilemas éticos más significativos e importan:

1. Los farmacéuticos están obligados a violar las reglas y las regulaciones para hacer acto de humanidad (48,54%).
2. Un farmacéutico dispensa un medicamento que él / ella considera personalmente inadecuado para el tratamiento terapéutico del paciente, para evitar cualquier conflicto con el médico (12%).
3. Tendré problemas legales (26,32%).
4. Comprometeré con mi competencia (10.53%).

Se concluyo que, en el Estudio, que los farmacéuticos se realizan en algunos casos preguntas como ¿Qué consecuencia me lleva mis actos, Lastimare a un paciente?.

Tabla 6

Resultado Estadístico de las Principales Dificultades del Sector Farmacéutico

Table 2 Results of the multi-trait statistics of the difficulty and frequency of ethical issues scale

Scale/domain	Cronbach's α if item deleted		Item-total correlation (%)		Interclass correlation coefficient (n = 27) (CI)	
	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations
1. A pharmacist is prevented from dispensing a medicine to the patient due to an administrative error in the prescription	0.860	0.858	0.397	0.459		
2. A pharmacist dispenses a medicine he/she personally considers inadequate for the therapeutic treatment of the patient, in order to avoid any conflicts with the physician	0.858	0.861	0.479	0.345		
3. A patient can't afford the necessary drug therapy	0.858	0.859	0.463	0.424		
4. A prescription of the patient can't be filled, due to legal constraints e.g. inadequate diagnosis, the findings of medical review board etc.	0.857	0.857	0.502	0.497		
5. A pharmacist dispenses a generic drug instead of an original branded medicine	0.862	0.859	0.307	0.430		
6. A pharmacist has to dispense a drug therapy which he/she believes will not be beneficial to the patient	0.859	0.863	0.420	0.233		
7. A patient is unable to understand health information and advice provided by the pharmacist	0.859	0.861	0.430	0.357		
8. A pharmacist is facing a clearly expressed mistrust of the patient in the prescribed therapy and is required to act on that	0.861	0.859	0.347	0.473		
9. A pharmacist performs several tasks simultaneously, while providing pharmaceutical services to a patient	0.859	0.863	0.436	0.307		
10. A pharmacist needs to provide confidential information to the patient when the patient's privacy is compromised by the presence of other patients	0.860	0.858	0.373	0.445		
11. A pharmacist is considering violating the rules and regulations in order to perform an act of humanity	0.865	0.860	0.215	0.370		

Table 2 continued

Scale/domain	Cronbach's α if item deleted		Item-total correlation (%)		Interclass correlation coefficient (n = 27) (CI)	
	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations	Difficulty of ethical situations	Frequency of ethical situations
12. A pharmacist is under pressure to achieve daily sales targets for the pharmacy	0.858	0.861	0.461	0.338		
13. A pharmacist needs to inform a patient of the reasons for the prescribed therapy, since the patient doesn't know his/her diagnosis (irrespective of the reason).The patient may inquire e.g.: „Why do I need to take this drug?“etc.	0.862	0.862	0.298	0.278		
14. A pharmacist is selling a falsely advertised dietary supplement	0.858	0.860	0.444	0.383		
15. It is necessary to call into question the competence of a colleague for the sake of the patient's well-being	0.861	0.861	0.332	0.419		
16. It is necessary to call into question his/her own competence for the sake of the patient's well-being	0.867	0.860	0.152	0.445		
Total					0.809 (0.689–0.899)	0.929 (0.884–0.962)

Nota. Resultados de las estadísticas de rasgos múltiples de la dificultad y la frecuencia de la escala de cuestiones éticas. Adaptado de “An Ethical Issue Scale for Community Pharmacy Setting (EISP): Development and Validation”, por Crnjanski, T., Krajnovic, D., Stojkov, Rudinski, S., & Tadic, I., 2012.

Desde el punto de vista ética, en las industrias farmacéuticas existe un dilema ético con respecto a los Representantes Médicos (RM), en la cual es el intermediario entre las compañías

(Laboratorios) y el doctor para que este último prescriba a sus pacientes los productos del laboratorio a cambio de obtener algunos obsequios. Asimismo, que los laboratorios presionan a los Representantes Médicos (MR), para que visiten a minorista, doctores sin importar que el medicamento que está promocionando no cuente con todos los estándares de calidad que requiere la ley nacional e internacional, con el único fin de promocionar sus productos y obtener ganancias para la compañía (Brhlikova et al., 2011).

También, Brhlikova et al. (2011), nos comenta que, en la India, es uno de los países que más perjudica se encuentra, ya que los productos locales se enfrenta antes las empresas transnacionales para la comercialización de sus fármacos, ya que, estos utilizan a los organismos reguladores para presionar y así evitar que sus productos sean vendidos en el comercio internacional. Asimismo, los reguladores de la Unión Europea, y los EEUU, se encuentra estrictos a la credibilidad por parte de los estándares de las empresas de la India, por sus medicamentos obtenidos, las cuales se encuentra apoyada por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Por otro lado, el valor de los obsequios que las compañías farmacéuticas obsequia a los doctores se encuentra regulado desde el 2002 en adelante, por Pharmaceutical Research and Manufactures of America (PhRMA Org), en la cual estableció que el importe máximo que estas compañías pueden obsequiar a los médicos es por importe de \$ 100 dólares. Ya que, se puede comprobar que los años 90 ejerció considerablemente en la influencia que estos tenían en los doctores para prescribir a sus pacientes, la cual generaban beneficio a las industrias. Asimismo, se verifico que los gastos de las farmacéuticas a los doctores por obsequios y pagos médicos trajeron la atención del Department of Health and Human Services Office Of Inspector General por la suma de \$ 12 mil millones de dólares, la cual puede generar un conflicto con los deberes de los médicos que es la de salvar vidas (Katz, Caplan, Merz, 2003).

De acuerdo a Katz et al. (2003), los obsequios o regalos que las compañías farmacéuticas brindan a los doctores, sin considerar el importe genera una sensación de endeudamiento. Por lo cual, el médico considera que tiene la obligación de devolver el favor que ha recibido, recetando a los pacientes los medicamentos del laboratorio que le ha entregado especies (Regalos, invitaciones, entre otros). Asimismo, existe una frase muy común en la medicina la cual es "muy agradecido", que tiene el significado de "gracias". Además, de que, para ser líder en un sector, se requiere incentivar a los intermediarios para que ellos motiven al cliente final a consumir tu

producto y así generar una mayor rentabilidad en comparación a llevar el producto sin tener un intermediario que facilite el alcance del fármaco a los pacientes que requiera el medicamento.

Otro de los dilemas ético, que existe es cuando el producto se encuentra en el mercado y cuenta con el éxito que la compañía farmacéutica se había proyectado. En este caso de acuerdo a estudios, las compañías para realizar sus pruebas en etapa de investigación realizan sus ensayos en personas en países subdesarrollados que requieren los productos para su salud y se encuentran disponible para experimentar. Según, información recopilada las partes relacionadas (Personas, comunidades, entre otros), se enfrenta a tres posibles dilemas éticos las cuales son las siguientes:

a) Los participantes que no cuentan con el dinero necesario para adquirir el producto y que llevaron a que el fármaco se encuentre en el mercado, permitiendo ser utilizado para sus pruebas.

b) Poca o nula retribución por parte de las compañías farmacéuticas a las personas que se ofrecieron para que se realicen pruebas en su cuerpo.

c) La duración de la patente, en la cual no permite que ninguna otra compañía farmacéutica, cree en el mercado otro producto de igual similitud, debido a los altos costos incurrido en Desarrollo e Innovación (D+I).

Por lo cual, estos tres dilemas o conflictos éticos preocupan a las partes relacionadas, ya que requieren del producto para mejorar su salud. Sin embargo, las compañías farmacéuticas solo se interesan en generar la mayor rentabilidad posible y dejan de un lado la parte de la responsabilidad social a las comunidades que lo ayudaron a desarrollar el producto. Por lo cual, se espera encontrar una solución razonable entre las partes relacionadas (Chang, 2017).

Existe otras malas prácticas éticos realizado en la industria farmacéutica. De acuerdo a investigaciones, se puede verificar que cuatro grandes laboratorios (Abbott, Johnson & Johnson, Merck y Pfizer), han realizado malas prácticas en los negocios para generar una mayor rentabilidad, ocultando sus beneficios en paraísos fiscales o de nula recaudación tributaria. Asimismo, estas malas prácticas tuvieron repercusión en el Perú, en las cual realizaron elusión tributaria por la suma de U\$S 2 millones 967 mil 188 dólares, generado por Pfizer y Johnson & Johnson. Por lo cual, se puede comprobar que estas malas prácticas éticas también se realizan en las empresas más importantes del mundo para obtener unos mejores resultados financieros y ser más atractivos a los inversionistas (OXFAM, 2018).

Tabla 7

Estimación de la Tributación en Países en Desarrollo

	Abbott	J&J	Merck	Pfizer	TOTAL
Chile	4 651 266 \$	-	-	-	4 651 266 \$
Colombia	(1 952 883) \$	1 088 770 \$	1 228 112 \$	11 506 827 \$	11 870 826 \$
Ecuador	2 168 863 \$	-	472 655 \$	2 058 569 \$	4 700 087 \$
India	30 171 485 \$	41 450 191 \$	2 296 686 \$	(137 778) \$	73 780 584 \$
Pakistán	-	-	-	1 654 868 \$	1 654 868 \$
Perú	(5 191 248) \$	1 920 555 \$	(1 580 927) \$	1 884 431 \$	(2 967 188) \$
Tailandia	632 044 \$	10 174 664 \$	3 049 057 \$	4 799 166 \$	18 654 932 \$
Países en desarrollo	30 479 527 \$	54 634 180 \$	5 465 584 \$	21 766 083 \$	112 345 374 \$
Nota: Las cifras entre paréntesis son negativas, e indican que el margen de beneficio a nivel nacional fue superior al margen de beneficio promedio a nivel global. Las casillas donde no hay cifras indican la falta de datos financieros públicos para ese país.					

Nota. Estimación de la Infra-tributación anual en países en desarrollo. Adaptado de “Receta para la Pobreza: Las empresas farmacéuticas: Elusión fiscal, alzas de precios y lobby feroz, por OXFAM, 2018.

En un estudio realizado, por Prinz (2019), se investiga el cumplimiento tributario por parte de las empresas farmacéuticas. Se realizó un experimento sobre la declaración de sus ingresos, en la cual se agrupa en 3 tratamientos, las cuales son las siguientes: Primer tratamiento no cuenta con ninguna recompensa, segundo tratamiento recompensa de 200 y tercer tratamiento recompensa de 400 Unidades monetarias, sobre sus impuestos a declarar con un total de 5160 observaciones.

En la siguiente tabla 8, se puede observar un comportamiento en la cual el tercer tratamiento cuenta la mayor recaudación de impuesto, seguido del primer tratamiento y teniendo una tendencia a la baja considerable en el segundo tratamiento. Asimismo, en el Figura, se puede observar el comportamiento de la media en las 60 rondas del estudio con un comportamiento decreciente, en la cual se puede considerar que las personas quieren o intentar engañar en el pago de sus impuestos al fisco “Manos Temblorosas”. Por la cual, genero un valor estimado de la evasión fiscal por el importe de 80 UM, mayor al valor esperado por la recaudación del impuesto (Prinz,2019).

Tabla 8

Pago de Impuestos Medios por Tratamiento

Tratamiento	Pago medio	Pago medio	Desviación Estándar
Sin recompensa	124,96	150,00	82,44
Recompensa = 200	103,72	105,00	92,97
Recompensa = 400	139,57	200,00	84,19

Nota. Pago de impuestos medios y medios según el tratamiento. Adaptado de “Learning (not) to evade taxes. Games”, por Prinz, 2019.

Figura 8 Media de Pagos

Figura 8. Media de Pago. Adaptado de “Learning (not) to evade taxes. Games”, por Prinz, 2019.

Adicionalmente, en la tabla 9, se puede observar la tendencia del impuesto declarado en los tres grupos es negativa, es decir, los concursantes estaban aprendiendo a evadir impuestos y perjudicando al fisco, ya que la probabilidad de una auditoria era menor al 15%. Además, en la tabla 10, se puede visualizar que el cumplimiento tributario decrece en los dos últimos grupos y pico más bajo fue en el último grupo en los diferentes tratamientos otorgados por el fisco. De acuerdo, a los resultados se puede concluir que los participantes tenían una tendencia a evadir impuestos, ya que, en la primera ronda la tendencia fue positiva y en las siguientes rondas comenzó una inclinación decreciente, ocasionando al fisco una perdida en la recaudación del tributo (Prinz,2019).

Tabla 9

Tendencia de los Pagos de Impuestos por Diferentes Tratamientos

Variable	Tratamiento 1		Tratamiento 2		Tratamiento 3	
	Coe fi ciente	Estadística t	Coe fi ciente	Estadística t	Coe fi ciente	Estadística t
Constante	134,46 ***	41,58	112,40 ***	31,95	155,58 ***	49,09
Tendencia	-0.32 ***	-3,41	-0.29 ***	-2,86	-0.54 ***	-5,86
R 2 ajustado	0,29		0,34		0,43	
Estadística F	25.50 ***		31.84 ***		46,85 ***	
Observaciones	1800		1800		1560	

***, **, * Estadísticamente significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Nota. Tendencia redonda de los pagos de impuestos en los diferentes tratamientos (efectos fijos individuales). Adaptado de “Learning (not) to evade taxes. Games”, por Prinz, 2019.

Tabla 10

Tendencia de Grupos Redondos y Diferentes Tratamientos

Rondas	Tratamiento 1		Tratamiento 2		Tratamiento 3		Todos los participantes	
	Tendencia	t-Estadísticas	Tendencia	t-Estadísticas	Tendencia	t-Estadísticas	Tendencia	t-Estadísticas
1-20	-0.065	-0,13	0,733	1,38	1.508 ***	3,39	0,689 **	2,37
21-40	0,059	0,12	-0.685	-1,35	-1.220 ***	-2,64	-0.587 **	-2.09
41-60	-2.36 ***	-5.25	-0.698	-1,37	-1.964 ***	-4,43	-1.661 ***	-6.09

***, **, * Estadísticamente significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Nota. Tendencia en grupos redondos y diferentes tratamientos (efectos fijos individuales) Variable dependientes de impuestos. Adaptado de “Learning (not) to evade taxes. Games”, por Prinz, 2019.

Por otra parte, existe una relación toxica entre la desigualdad política y económica, en donde, los laboratorios utilizan sus recursos para ganar influencia en la política, y poder proteger sus intereses como la no regulación de los precios y poder obtener mayores ganancias. El gasto en Lobby, asciende a 200 millones de dólares, para influir al gobierno estadounidense, en la cual, consta que funcionarios públicos logren presionar a los responsables políticos y entidades del Estado, reguladores en países en desarrollo, ofreciendo sus productos sin tener algún beneficio positivo para la salud (OXFAM, 2018).

Figura 9 El Juego de los Lobby en Favor de los Laboratorios

Figura 9. El juego sucio de las empresas farmacéuticas. Adaptado de “Receta para la Pobreza: Las empresas farmacéuticas: Elusión fiscal, alzas de precios y lobby feroz, por OXFAM, 2018.

La publicidad, en el sector farmacéutico aumento considerablemente en los últimos 20 años ascendió a U\$S 9,6 mil millones de dólares en el 2016, considerando un aumento de U\$S 7,5 mil millones de dólares a través de los anuncios directos al consumidor. Sin embargo, los laboratorios introducen en su metodología de directo al consumidor (DTC), a través de un médico, en la cual brinda información del fármaco al paciente y le prescribe para que adquiriera el producto, sin importar que sea el antídoto para su enfermedad y sin considerar los productos genéricos. Asimismo, el mayor crecimiento de la publicidad por parte de los laboratorios se debe a que Food and Drug Administration (FDA), disminuyo su supervisión a los medicamentos y no recomendó en sus promociones brindar información sobre los beneficios y riesgos. Por lo cual, en la figura, se puede apreciar el aumento considerable de los anuncios enviados a la FDA, considerando como una mala práctica por parte de las empresas por publicidad engañosa (JAMA, 2019).

Figura 10 Cartas de Violaciones de Medicamentos Recetados por la FDA

Figura 10. Cartas de violación de publicidad de medicamentos recetados por la FDA y materiales promocionales enviados por la FDA. Adaptado de Comercialización médica de los Estados Unidos, 1997-2016, por Journal of the American Medical Association, 2019.

En el Perú, el incumplimiento tributario se da por la evasión y elusión tributaria. En este caso, la pérdida en la recaudación tributaria no solo implica en un cobro de impuesto, sino que también, afecta en la equidad del sistema financiera y en el gasto público, en beneficio del ciudadano. Para determinar la tasa de incumplimiento se utilizó el siguiente método:

Figura 11 Tasa de Incumplimiento

$$\text{Tasa de incumplimiento} = \frac{\text{Recaudación potencial} - \text{Recaudación efectiva}}{\text{Recaudación potencial}}$$

Figura 11. El método para determinar la tasa de incumplimiento del impuesto en el Perú. Adaptado de “El Perú hacia la OCDE, La agenda pendiente para la política tributaria 2018-2021, por Arias, 2018.

Al respecto del IGV, el incumplimiento tributario en los últimos años ha tenido una tendencia al creciente, llegando en el 2016 alrededor del 35,9%, como se observa en la siguiente figura.

Figura 12 Evolución del Incumplimiento del IGV 2003-2016

Figura 12. La evolución del incumplimiento del IGV, en los últimos 9 años. Adaptado de “El Perú hacia la OCDE, La agenda pendiente para la política tributaria 2018-2021, por Arias, 2018.

En el caso del impuesto a la renta, el incumplimiento tributario desde el 2007 hasta el año 2015, se mantiene en alrededor del 50%, por la cual, el perjudicado es el Estado Peruano, ya que, deja de percibir ingresos que serían útil para los proyectos del país.

Figura 13 Evolución del Incumplimiento del Impuesto a la Renta 2003-2016

Figura 13. La evolución del incumplimiento del Impuesto a la Renta, en los últimos 9 años. Adaptado de “El Perú hacia la OCDE, La agenda pendiente para la política tributaria 2018-2021, por Arias, 2018.

De acuerdo, a una investigación cuantitativa realizado a 350 médicos y 350 dependientes de farmacia, para determinar las técnicas que utilizan los laboratorios farmacéuticos en Ecuador,

en la cual, estos tienen en cuenta que los clientes son los galenos (médicos) y que los consumidores, son los pacientes que van adquirir el fármaco. En la cual, se trabajó bajo las siguientes hipótesis:

H1 Los médicos solo prescriben a los laboratorios que les dan incentivos o presentes.

H2 Los dependientes de farmacia buscan generar mayores ingresos personales con negociados puntuales con los laboratorios

Las principales preguntas realizadas en el estudio, fueron las siguientes:

1. ¿Cuáles son los factores que inciden para que receten una marca u otra a sus pacientes?
2. ¿La relación con los visitadores influye en las prescripciones?
3. ¿Está de acuerdo que las muestras médicas tienen un efecto positivo para recordar las marcas?
4. ¿Cuál cree que es el tiempo óptimo para realizar una visita médica?
5. ¿La relación con los visitadores influye para que usted recomiende algún medicamento?
6. ¿Indique de las siguientes opciones cuál cree usted que es el factor que más influyen para tener una mejor relación con el laboratorio y/o visitador?

Los resultados arrojados fueron se agruparon en dos grupos:

En la Figura 14, el resultado fue que el 100% de los encuestados considera que la reputación del laboratorio, buena presencia, el conocimiento del visitador y que se encuentre actualizado para poder tener una conversación fluida es primordial para los médicos. Sin embargo, existe el 30% que considera oportuno los incentivos sociales para generar un mejor vínculo entre las empresas y sus productos. En la Figura 15, se puede visualizar que el tiempo promedio de las visitas que realiza el representa es de 2 a 3 minutos. Sin embargo, ninguno de los encuestados respondió más de 5 minutos.

Figura 14 ¿Cuáles son los factores que inciden para que receten una marca u otra a sus pacientes?

Figura 14. Relación de los principales factores que interviene en la decisión de los doctores para prescribir un fármaco. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

Figura 15 ¿Cuál cree que es el tiempo óptimo para realizar una visita médica?

Figura 15. El tiempo promedio de la reunión del visitador con el doctor. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

En base a la pregunta 2, podemos deducir que el 73% cree que las relaciones de los visitadores influyen en las prescripciones de los médicos a sus pacientes (Ver Figura 16). Asimismo, esta interrogante guarda relación con la pregunta 3 y 5, es decir, si tiene algún efecto que las muestras médicas, tiene un efecto para recordar las marcas, dando un resultado del 57%, por lo cual se puede deducir que indirectamente favorece a los laboratorios contar visitadores y entregar muestras médicas a los intermediarios (Ver Figura 17). En relación a la pregunta 5, influye que los visitadores recomienden algún producto en base a sus muestras médicas, como resultado un 74% de doctores está de acuerdo que si influye las visitas de los representantes para promocionar algún producto (Ver Figura 18). Las principales influencias que realizan los laboratorios a través de sus intermediarios es los incentivos que estos entregan a los doctores por

recetar sus medicamentos a los pacientes, estos regalos se dan en forma de dinero, alimentos, viajes (Ver Figura 19).

Figura 16 ¿La relación con los visitantes influye en las prescripciones?

Figura 16. La relación que tiene los visitantes con los médicos para recetar algún fármaco del laboratorio. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

Figura 17 ¿Está de acuerdo que las muestras médicas tienen un efecto positivo para recordar las marcas?

Figura 17. El efecto que tiene las visitas en las ventas del fármaco del laboratorio al que representa. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

Figura 18 ¿La relación con los visitantes influye para que usted recomiende algún medicamento?

Figura 18. El efecto que tiene las visitas en las ventas del fármaco del laboratorio al que representa. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

Figura 19 Indique de las siguientes opciones cuál cree usted que es el factor que más influyen para tener una mejor relación con el laboratorio y/o visitador

Figura 16. La opción por la cual el doctor receta el fármaco de un laboratorio específico al paciente. Adaptado de “Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en la industria farmacéutica”, por Ríos y Orellana, 2017.

Podemos concluir, del Estudio realizado que los médicos prefieren trabajar con empresas farmacéuticas de buena reputación y al mismo tiempo sean competitivos. Asimismo, que los incentivos que se otorga a los doctores deben ser económico, alimentos y viajes. También, de que el visitador tiene alguna influencia en los pacientes, ya que estos se encuentran capacitados y manejan sobre el tema, con un lenguaje simple y preciso para convencer al médico de los beneficios del fármaco. Además, de que alguna forma se encuentra comprometido su ética profesional al tener poder de convencimiento sobre el doctor, ya que estos de alguna manera tiene

un dilema entre recetar o no su fármaco, para obtener algún beneficio para sus intereses (Ríos y Orellana, 2017).

Desde la perspectiva de precio de transferencia, se realiza compras y/o ventas entre relacionada corresponde cuando la sociedad “Holding”, es titular de una patente y les cobra un importe a sus filiales, un valor por encima del mercado para así aumentar sus ganancias del holding, que se encuentra domiciliada en un paraíso fiscal y reducir sus beneficios a la filial. Asimismo, existe otro tipo de mecanismo “Transmisores de Riesgo”, es decir, los proveedores que se encuentra domiciliada en país con impuestos elevados, logrando una menor ganancias y aprovechando que otros países tienen una baja imposición, registran una mayor cantidad de operaciones (OXFAM, 2018).

Asimismo, se puede complementar con el concepto de paraíso fiscal, en donde, las compañías no venden sus fármacos directamente a su subsidiaria que va consumir, si no por el contrario a empresas “Bisagras”, es decir, a sus relacionada que se encuentra en jurisdicciones de baja imposición y estas, se encargan de revender al distribuidor final obteniendo beneficios por la venta. Este tipo de transacción, se realiza a través de papales, ya que los bienes son enviados directamente al país requiere el fármaco. En la figura 20, se puede apreciar una lista de los 15 paraísos fiscales más agresivos del mundo, en la cual las empresas más grandes realizan sus operaciones para generar una mayor rentabilidad (OXFAM, 2018).

Figura 20 Lista de los 15 Paraísos Fiscales

Los 15 paraísos fiscales más agresivos del mundo		
1. Bermudas	6. Irlanda	11. Bahamas
2. Islas Caimán	7. Luxemburgo	12. Jersey
3. Países Bajos	8. Curacao	13. Barbados
4. Suiza	9. Hong Kong	14. Mauricio
5. Singapur	10. Chipre	15. Islas Virgenes Británicas

Figura 17. Los países más agresivos para realizar operaciones con baja o nula imposición. Adaptado de “Receta para la Pobreza: Las empresas farmacéuticas: Elusión fiscal, alzas de precios y lobby feroz, por OXFAM, 2018.

2.1.2 Justificación

El propósito de llevar a cabo este trabajo académico, se centra en recopilar información suficiente que pueda responder nuestros principales problemas que tenemos como variables.

Con respecto a la relevancia en aspectos tributarios, busca justificar las principales contingencias que existe en el sector farmacéutico que impactan en los resultados de las empresas. Se tiene identificados 3 tipos de contingencias tributarias que se ven afectados en las empresas del sector, una de ellas son las muestras médicas que su principal contingencia es que no guarda relación con el principio de causalidad y por ende no puede significar un gasto deducible para efectos de impuesto a la renta.

Por otro lado, las reposiciones de mercadería tienen un efecto importante para el ámbito de impuesto a la renta e impuesto general a las ventas. La contingencia de este tema radica en que no se sabe si la devolución puede ser deducible para efectos de impuesto a la renta o si la reposición de mercadería debe estar gravado con impuesto general a las ventas, debido a que no es considerado una venta porque no genera beneficios económicos. Por último, el tema de la pérdida de crédito fiscal al no considerar los gastos con impuesto general a las ventas. Existen disyuntivas con respecto a este tema porque existen casos en empresas que han querido renunciar a las exoneraciones porque su crédito fiscal por compras era más favorable para la empresa.

Resulta beneficioso llevar a cabo este trabajo de investigación dado que, la información a recabar es útil en materia tributaria para las empresas del sector farmacéutico porque de esta manera tienen nociones de los tratamientos que se debe dar respecto a estas contingencias tributarias.

Con respecto a la relevancia en aspectos éticos, se busca los principales dilemas éticos que existen en el sector farmacéutico y que impactan en los precios de los medicamentos y los stakeholders. Dentro de los dilemas éticos identificados están el violar las reglas para hacer actos de humanidad debido a que en muchos casos los productos no cuentan con la certificación pertinente en un país que en otros casos si está certificado en otro país que es de su propio origen de importación.

Otro de los dilemas éticos encontrados en el sector son las dispensas de medicamento por parte de los profesionales de la salud dado que, muchas veces existe conflicto de interés en los

medicamentos porque los recetados por los médicos son los productos que los laboratorios los auspician y no es el medicamento de mejor calidad. Punto aparte, muchas de los consumidores finales tienen una tendencia a la confianza por un profesional de la salud es por ello que no les importa el precio del medicamento a adquirir, puesto que su pensamiento es de sentirse mejor de salud.

Dentro de los grupos de interés se encuentran los stakeholders. De los cuales se divide en dos grupos de interés internos y externos. Uno de los stakeholders internos son los accionistas, el cual busca generar rentabilidad en el sector impactando con las estrategias corporativas al mercado farmacéutico. Por otro lado, tenemos los empleados como otro stakeholders internos, que su principal aporte al sector es de cumplir con las indicaciones de la compañía utilizando su juicio de valor para poder escoger una decisión adecuada que no afecte al entorno.

Por otro lado, los grupos de interés externo son los pacientes, los proveedores, el gobierno y la comunidad. El primero interviene en la cadena de valor final al ser consumidor final de los medicamentos por lo que muchas veces es el más afectado con los precios. Los proveedores son los intermediarios en este sector y los que establecen el incremento del precio debido a que ellos adquieren los productos a los laboratorios y los comercializan de esta manera deben de generar rentabilidad al momento de la venta al consumidor final. El gobierno interviene como ente fiscalizador y regulador del sector emitiendo normas o leyes, por último, la comunidad influye en el sector mediante el aspecto social promoviendo la regularización continua de los precios y su abastecimiento.

Resulta beneficioso llevar a cabo esta investigación debido a que todos estas contingencias, dilemas éticos y grupos de interés que afectan al sector pueden generar en él posibles regulaciones en temas que aún no se han revisado sobre el sector y en ciertos aspectos puede influir en la toma de decisiones éticas por parte de las empresas del sector farmacéuticas.

2.2 PROBLEMAS

2.2.1 Problema General

¿Cuál es el impacto de las importaciones de los medicamentos (oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?

2.2.2 Problema Específico

¿De qué manera los costos de importación impactan en la determinación de los precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?

¿Por qué las exoneraciones tributarias influyen en la determinación de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?

¿De qué forma las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana?

¿Cómo las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 Objetivo Principal

Analizar el Impacto de las importaciones de los medicamentos (oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

2.3.2 Objetivos Específicos

Analizar como los costos de importación impactan en la determinación de los precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Identificar de qué manera las exoneraciones tributarias influyen en la determinación de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Determinar cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.

Analizar como las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

2.4 HIPÓTESIS

2.4.1 Hipótesis Principal

Existe un impacto en las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

2.4.2 Hipótesis Específicos

Los costos de importación de medicamentos impactan en la determinación de precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Las exoneraciones tributarias influyen en las determinaciones de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.

Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se puede definir como un conjunto de procesos sistemático, experimental en la cual, se aplica para un estudio ya sea de un problema de interés social, científico, tecnológico, entre otros. Hernández, Fernández y Bautista (2014).

Asimismo, durante el largo de la historia han surgido diversas fuentes de corrientes y diversos marcos interpretativos que conllevan a diferentes rutas en la búsqueda la información del conocimiento. Además, de que existe diferentes procesos metodológicos, desde siglos pasados en donde la popularización de tales corrientes lleva a 2 principales métodos de investigación: enfoque cuantitativo y enfoque cualitativo.

De acuerdo a Grinnell (1997), ambos enfoques emplean procesos metódicos parecidos, en donde utilizan cinco estrategias similares y relacionadas entre sí:

1. Llevan a cabo la observación y evaluación de fenómenos.
2. Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizada.
3. Demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamentos
4. Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
5. Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar y fundamentar las suposiciones e ideas o incluso para generar otras.

En esta tesis, se utilizará los 2 tipos de investigación: Enfoque cualitativo y enfoque cuantitativo para un mejor alcance y desarrollo de la hipótesis.

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a Hernández et al. (2014), define tres tipos de enfoque: cualitativa, cuantitativa y mixta.

Se puede definir a la investigación cualitativa como un enfoque en la cual comprende los fenómenos, explorando desde la vista del participante y su relación con la problemática o el estudio. En contraste con el enfoque cuantitativo, en la cual nos ayuda en la recolección de datos para la validación de la hipótesis de estudio con base a datos estadísticos.

Por último, con respecto al enfoque de investigación mixta, se trata de una combinación del enfoque cualitativo y del enfoque cuantitativo.

Según Guadalupe (2014), la investigación cualitativa es aquella que coincide en lo social como una realidad construida por las dimensiones sociales, en otras palabras, por las diversidades culturales de la sociedad, en la cual las propiedades son diferentes a las leyes. Asimismo, el comportamiento implícito de las personas configura en las dimensiones cualitativas de la realidad. En cambio, la investigación cuantitativa consiste en comprobar la hipótesis a través de la vista probabilística. Asimismo, la estadística juega un papel importante, ya que dispone para aceptar o rechazar la hipótesis con total seguridad.

En la siguiente figura, se puede observar las observaciones de cada una de las investigaciones cualitativa y cuantitativa con sus diferencias.

Figura 21 Diferencias entre la Investigación Cualitativa y Cuantitativa

Investigación cualitativa	Investigación cuantitativa
Derivada de la fenomenología y comprensión	Basada en la inducción probabilística del positivismo lógico
Observación participante	Medición penetrante y controlada
Subjetiva-objetiva	Objetiva
Inferencias de sus datos	Inferencias más allá de los datos
Exploratoria, inductiva y descriptiva	Confirmatoria, inferencial y deductiva
Orientada al proceso	Orientada al resultado
Datos "ricos y profundos"	Datos "sólidos" y repetibles
No generalizable	Generalizable
Holista	Particularista

Figura 21. Diferencias de la investigación cualitativa y cuantitativa, usando técnicas semejantes. Adaptado de "Metodología de la Investigación", por Calero, 2000.

Podemos concluir, que existe tres tipos de investigación (Cualitativa, cuantitativa y mixta), conforme con la recaudación de información, respecto a la investigación realizada por Hernández-Sampieri. Asimismo, en el presente trabajo de investigación nos apoyaremos en utilizar el enfoque cualitativo para la realización de entrevista con expertos para obtener una mejor información, análisis y contar con una mayor precisión sobre el tema. También, realizaremos el método

cuantitativo, para llevar a la práctica encuestas con trabajadores del sector farmacéutico para responder nuestra hipótesis en función a las preguntas realizadas.

3.1.1 Investigación Cualitativa

Según Hernández et al. (2014), el enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de datos que permiten para el desarrollo de preguntas o hipótesis, antes, durante y después de la interacción con el experto. Asimismo, esta actividad nos permite contar con preguntas más precisas para ser respondida más adelante de acuerdo a la cantidad de información precisa y útil que se cuente en la investigación.

Desde otra perspectiva, este tipo de investigación se requiere que el investigador debe estar inmerso en el universo de estudio de la problemática a investigar, ya que se requiere compartir con la comunidad que forma parte de la población de estudio, grupo de interés, con la finalidad de lograr una mejor comprensión de los actos comunicativos (Guadalupe, 2014).

Para tal tarea, se requiere implementar las herramientas de campos como:

1. Observación no estructurada.
2. Observación participante.
3. Entrevista estructurada y no estructurada.
4. Diario de campo.
5. Notas de campo.
6. Historia de vida.
7. Registro de los lugares donde se reúnen.
8. Discursos que se exponen.
9. Símbolos que los cohesionan como grupo, entre otros.

En la figura 22, se puede observar las 9 fases del proceso de investigación cualitativa (Hernández et al., 2014).

Figura 22 Las 9 Fases de la Investigación Cualitativa

Figura 22. Las 9 fases de la investigación cualitativa. Adaptado de Metodología de la investigación, por Hernández, Fernández & Del Pilar, 2014.

Se procederá a dar una breve explicación de los 9 procesos que requiere realizar en la etapa de investigación cualitativa.

3.1.1.1 Proceso de la Investigación Cualitativa

De acuerdo a Hernández et al, (2014), se explicará las fases de los procesos de la investigación cualitativa.

1.- Idea: En esta etapa el investigador planteara un problema de investigación, en la cual no cuenta con un proceso de metodología definida.

2.- Planteamiento del problema: Con respecto a esta etapa el investigador inicia con una teoría y después voltea a ver si realmente cuenta con los recursos y accesos a la información y si los datos recabados ayudan para la investigación.

3.- Inmersión inicial en el campo: En este proceso lo que se trata es que el investigador entre al campo del estudio a trabajar, para que obtenga la perspectiva y punto de vista de los participantes (experiencias, significados, emociones, entre otros) y que vea las interacciones con personas, expertos grupos de interés del tema a trabajar.

4.- Concepción del diseño del problema: Con respecto al diseño del problema, una vez que el investigador tenga una teoría y se encuentre en el campo de trabajo de campo, identificara posibles problemas de estudio con la interacción de los grupos de interés, situaciones, eventos, entre otros.

5.- Definición de la muestra inicial del estudio y acceso a esta: En este caso, se trata de la muestra a estudiar, es decir consiste en las personas a estudiar en base a la problemática elegida por parte del investigador y, asimismo, el acceso que se tendrá con las personas para poder contar con un mayor conocimiento en base a acciones, interpretaciones, intuición, entre otros.

6.- Recolección de datos: En esta fase, lo que el investigador realiza es la recolección de datos a través de entrevistas abiertas, observación no estructurada, interacción, revisión de documentos, entre otros para el análisis y sus posibles respuestas a la problemática.

7.- Análisis de datos: Una vez obtenida la información, el investigador procederá a analizar sus datos en base a la problemática de estudio. En esta parte el análisis no pretende garantizar los resultados de manera probabilístico.

8.- Interpretación de los Resultados: En este proceso se realiza la interpretación, en la cual puede concebir un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo más viable, en la cual lo transforma y hace una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, entre otros.

9.- Elaboración del reporte de los resultados: El investigador realiza el reporte con los resultados arrojados y verifica si cuenta con la información suficiente para poder responder a las preguntas de la problemática.

3.1.1.2 Población

La población en la cual será nuestro plan de estudio, está conformada por personas expertas del sector farmacéutico, es decir al Gerente General, Gerente de Contabilidad que cuente con los conocimientos sobre las exoneraciones tributarias. Asimismo, para contar con un mejor conocimiento hemos optado por un experto de la SUNAT, para una mejor orientación con respecto al tema de estudio. Y, por último, hemos realizado una entrevista a una persona que cuente con este tipo de enferma, para que nos comente su perspectiva desde la adquisición de mercadería, ayuda del estado, entre otros.

3.1.1.3 Tamaño de la Muestra

Para el desarrollo de la entrevista, tuvimos la participación de 3 personas de las cuentas 2 eran expertos: Asimismo, a continuación, se detalla la participación de los expertos:

Tabla 11

Expertos para la Etapa Cualitativa

Nombre	Cargo	Empresa
Lourdes Carolina Gonzales	Jefe de Impuestos	Farmaindustria S.A.
Ítalo Sánchez Carreño	Especialista Jurídico	SUNAT
Fredy Luis Cruz Bueza	Doctor Oncológico	Hospital Central de la PNP

Nota. Expertos para la realización de Entrevistas de la Etapa Cualitativa. Adaptado de “Impacto de las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018”, por Elaboración Propia, 2020.

El desarrollo de las preguntas se desarrollará en el siguiente capítulo.

3.1.2 Investigación Cuantitativa

Según Hernández et al. (2014), el enfoque cuantitativo utiliza la recolección de datos para poder probar hipótesis en base a pruebas estadísticas, con la finalidad de establecer las pautas de los comportamientos y por ende extraer una serie de conclusiones.

De acuerdo a Guadalupe (2014), la investigación cuantitativa consiste en contrastar la hipótesis y poder aceptar o rechazar en base a los datos estadísticos.

Por otra parte, Hernández et al., (2014), el enfoque de investigación es cuantitativa debido a que cuenta con 10 fases y no se puede eludir ninguna fase. Asimismo, se requiere de la recopilación de data para comprobar la hipótesis del trabajo realizado, con análisis numérica. A continuación, se detalla las 10 fases:

1. Contar con una idea.
2. Realizar el planeamiento del problema en base a la idea elegida.
3. Revisar una investigación académica de fuentes, tesis, entre otros, para realizar el marco teórico.
4. Verificar el alcance que cuenta la investigación.
5. Elaboración del planeamiento de la hipótesis y definir variables.
6. Realizar el diseño de investigación.

7. Contar con la población a estudiar, para realizar la selección de la muestra a través de la Técnica del Muestro Aleatorio (MAS).
8. Recopilar información de data.
9. Realizar el análisis de estudio, en base a la recopilación de la data.
10. Por último, elaboración de los resultados de reportes de análisis.

Según León y Montero (2003, como se citó en Hernández, et al 2014), durante la etapa de investigación se puede modificar o añadir nuevas preguntas de acuerdo a la información reunida, ya que de este modo se puede tener un mejor alcance al problema de investigación. Además, en este proceso se requiere cumplir con algunos requisitos para las preguntas de investigación, las cuales son las siguientes:

- a) Que no se conozcan las respuestas (si se conocen, no valdría la pena realizar el estudio).
- b) Que puedan responderse con evidencia empírica (datos observables o medibles).
- c) Que impliquen usar medios éticos.
- d) Que sean claras.
- e) Que el conocimiento que se obtenga sea sustancial (que aporte conocimientos a un campo de estudio).

3.1.2.1 Descripción de los Instrumentos de Recolección de Datos

De acuerdo a Hernández et al. (2014), durante la etapa cuantitativa se requiere recabar información estadística, para poder determinar la localización de la fuente, los medios en las cuales se utilizarán para obtener la data.

Uno de los instrumentos más utilizados es el cuestionario, para recabar la información oportuna. Este consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables de la investigación a trabajar (Chasteauncuf, 2009). Además, deberá responder las preguntas del problema o de la hipótesis (Brace, 2013).

Asimismo, en este instrumento existe dos tipos preguntas: cerradas y abiertas. Con respecto, a las preguntas cerradas contiene opciones o posibilidades de respuestas. Es decir, en este

caso los participantes tienen elección a elegir una respuesta. En cambio, las preguntas abiertas no delimitan una respuesta, sino que se obtiene un sinnúmero de argumentación, llegando a obtener diferentes poblaciones (Hernández et al. 2014).

3.1.2.1.1 Instrumentos del Análisis de Datos Cuantitativos

3.1.2.1.1.1 Tablas y Figuras

Según Escudero (2017), las tablas es la forma más usual de explicar los resultados arrojados cuantitativa. Asimismo, se deberá contar con un programa de estadística para obtener los resultados, ya que esta ofrece una información de salida estadística, en la cual el investigador elige la información que requiere presentar en su estudio.

Como regla en general, la información que arroja el programa estadístico explica de lo general a lo más específico por lo cual se requiere un buen análisis en la explicación para poder responder las preguntas del estudio de investigación (Escudero, 2017).

Por otro lado, los Figuras es los más requeridos para poder tener una mejor presentación de los resultados. Además, de que juegan un papel importante en la presentación oral del trabajo de investigación, ya que ayuda en defensa propia para contar con una buena sustentación de los resultados estadísticos (Escudero, 2017).

Asimismo, los Figuras más utilizados en un trabajo de investigación son las siguientes:

1. Barra: En este Figura nos permite utilizar cuando se cuenta con muchas preguntas y, asimismo, se requiere explicar en una sola imagen la respuesta (Escudero, 2017).

2. Histograma: Este tipo de gráfico representa las variables continuas y agrupadas en rangos, por ejemplo: edades, entre otros (Escudero, 2017).

3. Circular o torta: Este tipo de Figura es de fácil explicación (Escudero, 2017).

4. Caja y línea: Es utilizado para la representación gráfica de la mediana, dispersión de los datos y, asimismo, del rango del 50% y el 90% de los datos (Escudero, 2017).

3.1.2.1.1.2 Excel

En cuanto al programa estadístico que se requiere utilizar, uno de los más utilizado es el Excel, se utiliza para crear un banco de datos y convertirlo al formato del SPSS, además de que permite organizar datos y crear archivos electrónicos (Castañeda et al. 2010).

Además, la herramienta de Microsoft, es el más utilizado debido a que el acceso es más fácil y el manejo no es tan complicado con respecto a otros softwares estadísticos. Asimismo, el programa es compatible con cualquier programador de computadora.

En la figura 23, se puede apreciar una comparativa de las ventajas y desventajas de los programas SPSS y Excel, que son las herramientas más utilizadas en el método cuantitativo, debido a la recaudación de información para la tabulación y análisis de las respuestas obtenidas.

Figura 23 Comparaciones de Ventajas y Desventajas entre los Programas Excel y SPSS

Excel	SPSS
Ventajas <ul style="list-style-type: none">- Fácil acceso al asesoramiento.- Permite cargar fácilmente los datos.- Permite manejar gran cantidad de variables y sujetos.- Permite el cálculo a partir de variables.- Cuando está bien instalado, es posible cargar en el programa los datos y exportar la base de datos para analizar en otro programa.	<ul style="list-style-type: none">- Más usado.- Más usado para análisis bivariado.- Permite la recodificación de variables.- Acepta el cálculo de variables.- Posibilita la identificación de los sujetos (para corregir datos mal cargados).- Identifica las etiquetas de la variable.- Muy intuitivo, tanto para la carga como para el análisis.- Permite el manejo de gran cantidad de variables y sujetos.
Desventajas <ul style="list-style-type: none">- No identifica sujetos específicos (en caso de errores en la carga).- No permite recodificar variables (principal desventaja).- No identifica las etiquetas de las variables (categorías).	<ul style="list-style-type: none">- No es fácil conseguir asesoramiento.

Figura 23. Comparaciones de ventajas y desventajas entre programas Excel y SPSS. Adaptado de “Metodología del trabajo científico: proceso de investigación y uso de SPSS”, por Escudero, 2017.

Podemos concluir, que en el presente trabajo de investigación se utilizará el Excel, para la recaudación de las respuestas de las encuestas realizado al personal de mi muestra seleccionada y realizar un banco de datos que luego se exportará al programa SPSS, para ejecutar las tabulaciones que se requiere para responder nuestra hipótesis en estudio.

3.1.2.1.1.3 SPSS

El Statistical Package for Social Sciences (SPSS), es una de los programas estadísticos más utilizado en la investigación a realizar con las encuestas. Además, de que presenta diversos módulos con su determinado tipo de proceso estadístico. Como, por ejemplo: estadística descriptiva univariable y bivariable, tablas de contingencia, test de hipótesis, correlación, cálculo de proximidades, entre otros (Vidal, 2009).

Por otro lado, Castañeda et al. 2010, el SPSS permite administrar un banco de datos en la cual opera de manera eficiente y nos permite desarrollar análisis de tendencias, proyecciones que permitirá contar con una mejor planificación de las actividades. También, porque permite la interacción con el Excel, ya que es posible de transformar la data al programa en una base de datos.

En algunos casos, el Sistema SPSS permitirá que se compare dos o más grupos con diferentes variables, un claro ejemplo es saber si existe una diferencia de desempeño de los alumnos por el tipo de género, por lo cual se requiere realizar a través de procedimientos más complejos como la Prueba-T. Del mismo modo, existe otro comando como ONE-way ANOVA, que nos ayuda a comparar dos o más grupos (Castañeda et al. 2010).

3.1.2.2 Población

Con respecto a la población, nuestro estudio de investigación se enfoca en el sector farmacéutico, es decir en las empresas que se encargan de vender al mercado peruano fármacos contra el cáncer y VIH/Sida, ubicado en Lima Metropolitana.

La población identificada se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 12

Lista de Empresas Farmacéuticas en Lima Metropolitana

Nº	Empresas	ACTIVOS	MEDICAMENTO
1	ASTRAZENECA	1	GOSERELINA
2	BIOTEFAR PERÚ S.A.C.	1	CLADRIBINA
3	BOEHRINGER INGELHEIM PERU S.A.C.	1	AFATINIB DIMALEATO
4	FARMINDUSTRIA	1	INTERFERON ALFA 2B
5	FERRER FARMA PERÚ S.A.	1	BEXAROTENO
6	GADORPHARMA S.A.C.	1	PLERIXAFOR
7	INDUQUIMICA	1	TIOGUANINA
8	JOHNSON & JOHNSON DEL PERU S.A.	1	IBRUTINIB
9	MEDIFARMA	1	LEUCOVORINA CÁLCICA
10	MERCK PERUANA S.A.	1	CETUXIMAB
11	PALMAGYAR S.A.	1	TEGAFUR + URACILO
12	QUALITY PHARMA S.A.C.	1	CONJUGADO REGF-RP64K
13	QUIMFA PERÚ S.A.C.	1	NIMOTUZUMAB
14	SANOFI-AVENTIS DEL PERÚ S.A.	1	CABAZITAXEL
15	SOLTON PHARMA S.A.C.	1	CLODRONATO
16	TAKEDA S.R.L.	1	BRENTUXIMAB VEDOTIN
18	BRISTOL MYERS SQUIBB PERU S.A.	2	IPILIMUMAB, NIVOLUMAB
19	LABORATORIO BIOPAS S.A.C.	2	DEGARELIX, IXABEPILONA
20	NOVARTIS BIOSCIENCES PERU S.A.	2	NILOTINIB RUXOLITINIB FOSFATO
21	PERULAB S.A.	2	MITOMICINA, TOPOTECAN
22	PHARMACEUTICAL DISTOLOZA S.A.	2	MERCAPTOPYRINA, VINBLASTINA SULFATO
23	BA YER S.A.	3	AFLIBERCEPT, REGORAFENIB, SORAFENIB
24	LABORATORIOS AC FARMA	3	DIETILESTILBESTROL, HIDROXICARBAMIDA, INTERFERON ALFA-2A
25	LKM PERU S.A.	3	DECITABINA, EPIDOXORUBICINA CLORHIDRATO, LEUPROLIDA ACETATO
26	PFIZER S.A.	3	AXITINIB, CRIZOTINIB, SUNITINIB
27	TECNOFARMA S.A.	3	DENOSUMAB, ENZALUTAMIDA, PANITUMUMAB
28	MERCK SHARP & DOHME (MSD)	4	VORINOSTAT, PEGINTERGERON ALFA-2B, PEMBROLIZUMAB, VACUNA BCG PARA LA ADMINISTRACIÓN INTRA VESICAL
29	ROCHE FARMA (PERU) S.A.	6	BEVACIZUMAB, PERTUZUMAB, RITUXIMAB, TRASTUZUMAB, EMTANSINA, VEMURAFENIB
30	QUIMICA SUIZA	9	INTERFERON ALFA, BEVACIZUMAB 400, RITUXIMAB 500, RITUXIMAB 100, AFATINIB, EVEROLIMUS 10, CAPECITABINA 500, EXEMESTANO, EVEROLIMUS 0,75

Nota. Empresas farmacéuticas que cuentan con registro sanitario. Adaptado de “Privilegios fiscales benefician a 28 laboratorios que monopolizan medicinas contra el cáncer”, por Elizabeth Salazar, 2018.

Según, el Ministerio de Salud (MINSA), las empresas farmacéuticas que cuenta con registro sanitario vigente para la comercialización de estos fármacos son de 30 laboratorios aptos para la distribución en el territorio peruano. Asimismo, los laboratorios se encuentran en la ciudad de Lima Metropolitana, en lo que respecta a nuestra delimitación en base al espacio, por lo cual en su mayoría de las empresas reside en los siguientes distritos: San Isidro, Miraflores, San Miguel, Barranco, Santa Anita, entre otros.

3.1.2.3 Tamaño de la Muestra

Para la determinación de la muestra se aplicará la Técnica de Muestreo Aleatorio Simple (MAS), en la cual para nuestro trabajo de investigación consideramos como una población finita, es decir una población conocida. Asimismo, se aplicará la siguiente tabla:

Tabla 13

Fórmula para Determinar el Muestreo Aleatorio Simple (MAS)

Población Finita	Población Infinita
$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$	$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2}$

Nota. Fórmula del Muestreo Aleatorio Simple (MAS). Adaptado de Estadística Descriptiva e Inferencial, por De la Puente, 2018.

Asimismo, con un nivel de confianza de 95%, un error esperado de 5%, una probabilidad de ocurrencia del 50%.

En la cual las siguientes variables tienen un significado:

n: Tamaño de la muestra.

N: Tamaño de la población.

Z: Es el valor crítico de la distribución Z o puntuaciones Z.

p: Es la probabilidad de la población de ser incluida en la muestra, también conocida como probabilidad de éxito.

q: Es la probabilidad de la población de no ser incluida en la muestra, también conocida como probabilidad de fracaso (1-p).

e2: Error de la muestra deseado.

Se asignaron los siguientes valores:

N=30

Z= 1.96 (Nivel de confianza del 95%)

p= 0.50

q= 0.50

e= 5%

Se procederá aplicar los valores en la fórmula de la población finita.

Cálculo del tamaño de la muestra

$$n = \frac{30 \cdot 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}{0.05^2 \cdot (30-1) + 1.96^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5} = \frac{28.812}{1.0329} = 27.894 \approx 28$$

Con respecto, a los valores asignados consideramos que el p y el q un valor de 0.5, porque consideramos que algún personal de las empresas farmacéutica puede estar mintiendo en las respuestas o que no quieran responder la encuesta.

Asimismo, en el cálculo realizado la muestra de la población nos arroja 28 encuestas a empresas farmacéuticas, pero por motivos de tiempo y de la dificultad del acceso a la información de los laboratorios se procederá a realizar 15 encuestas. El cual se desarrollará en el siguiente capítulo. Las cuales se detallarán a continuación:

Tabla 14

Muestra de 15 Empresas Farmacéuticas de Lima Metropolitana

Nombres y Apellidos	Empresa
Manuel tejero	Pfizer
Judd Sanders	Barsand International
Heiko Mussmann	Bayer
Richard Paucar	Roche
Elizabeth Saavedra	AstraZeneca
Carlos Zevallos La Madrid	Palmagyar S.A
Laura Villanueva Perez	Boehringer Ingelheim Peru S.A.C
Tatiana Cruzado	Novartis Biosciences Peru S.A
César Felipe Mansilla Carrera	Medifarma
Alberto Peirano Castillo	Perulab S.A.
Miguel Torres	Pharmaceutical Distoloza S.A.
Valeria Peralta de Isasa	QUIMFA PERÚ S.A.C.
Luis Cabezas	Química Suiza
Elisbet Rosmery Garcia Casahuaman	Johnson & Johnson del Perú S.A.
Luis Aristides Narciso Torres	SANOFI-A VENTIS DEL PERÚ S.A.

Nota. Empresas farmacéuticas que cuentan con registro sanitario. Adaptado de “Privilegios fiscales benefician a 28 laboratorios que monopolizan medicinas contra el cáncer”, por Elizabeth Salazar, 2018.

Estas encuestas se procederán a desarrollar, utilizando el programa SPSS, para poder responder nuestra hipótesis y pregunta de investigación. Asimismo, para visualizar el formulario de encuesta (Ver el Anexo C).

En el presente trabajo, se realizará un caso con respecto a temas tributarios y dilema ético que se enfrenta las empresas farmacéuticas, durante el periodo 2018. Para un mayor entendiendo con respecto al tema en estudio de los laboratorios y el impacto que tienen en las exoneraciones tributarios y los casos que se han destapado con informaciones de que los laboratorios están eludiendo impuestos y llevando las ganancias a paraísos fiscales para pagar menos impuestos y obtener un mayor margen de ganancias. Por lo cual, hemos decidido realizar un caso con respecto a estas informaciones, ya que se tiene el informe realizado por empresas como Oxfam, Liga contra el Cáncer, entre otros.

3.2 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Con respecto al análisis de la información, una vez determinado la muestra para la etapa de investigación cualitativa y cuantitativa, se procederá a importar la información al programa Excel y después utilizar el programa SPSS, para comprobar las hipótesis en base a resultados estadísticos y poder concluir si se acepta o rechaza la misma.

CAPÍTULO IV – DESARROLLO Y ANÁLISIS DE CASO

4.1 APLICACIÓN DE INSTRUMENTOS

Para poder evaluar el Impacto de las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH/Sida), en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018, se procederá a realizar entrevistas a profundidad a expertos que conozcan del tema y encuestas a los laboratorios, ya que es el rubro de tema a investigar.

4.1.1 Investigación Cualitativa: Entrevista al Experto

Por la naturaleza de la investigación, las preguntas han sido direccionadas a cada entrevistado, a continuación, se presentará las entrevistas realizada a los siguientes expertos, contador de una farmacéutica, fiscalizador de Sunat y un oncólogo.

Entrevista N°1

Fecha: 12 de enero de 2020

Nombre del Entrevistado: Lourdes Carolina Gonzales

Preguntas Introductorias

1. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado la compañía? ¿Y cómo es el comportamiento del sector? Tendencia

FarmaIndustria S.A., es una sociedad anónima constituida en Perú en marzo de 1995. La tendencia del sector es que los ingresos se mantengan en un crecimiento del 5% al 10% con respecto al año.

2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la compañía?

Actualmente llevo laborando 2 años aproximadamente.

3. ¿Cuáles son sus principales procesos en la industria? Cadena de suministro

La Compañía se dedica a la fabricación, representación y comercialización de productos farmacéuticos en el mercado local y del exterior, llevando a cabo actividades de importación, de promoción y mercadeo de sus productos. Asimismo, la Compañía mantiene inversiones patrimoniales en empresas del sector farmacéutico, locales y del exterior.

Preguntas con Respecto al Tema

4. ¿Qué opinión tiene respecto a las exoneraciones tributarias del sector? Cree usted que tiene ventajas en el sector y de no ser así ¿Por qué no tiene ventajas las exoneraciones?

Existen ciertos productos con exoneraciones tributarias. Es beneficioso para el sector ya que trae más ganancias. Sin embargo, entre el 2001 y 2017, el Estado Peruano dejó de recaudar S/ 648 millones por exoneraciones a farmacéuticas.

5. ¿Qué productos oncológicos y VIH cuenta la empresa? El producto o activo satisface las necesidades del mercado

Tenemos diversos, entre productos de consumo común hasta productos oncológicos. Existe un catálogo de productos farmacéuticos por empresas donde puedes visualizar de manera más detallada los productos que tenemos. En el Perú, tenemos medicamentos oncológicos con el insumo interferón alfa 2B que sirve para tratar diversos tipos de cáncer con respecto a los glóbulos blancos y cáncer a la piel.

6. ¿Quiénes son sus principales compradores con respecto a fármacos contra el cáncer y VIH? ¿En caso ser del Estado, como es el proceso de licitación?

Las principales ventas se realizan a una empresa subsidiaria Neosalud que es como una especie de distribuidor de nuestro medicamentos e insumos complementarios. Actualmente, no contamos con algún proceso de licitación con el Estado.

7. ¿Qué criterios utilizan para fijar los precios de los fármacos contra el cáncer y VIH? ¿Ha teniendo alguna variación desde que se implementó la ley 27450? Exoneración de Impuesto

Existe un área que establece los precios de los fármacos de acuerdo a un análisis de los costos y todos los gastos incurridos y determinan un margen de ganancia mediante una valorización que ellos realizan. En sí, cuando llegue ya se estaba usando las exoneraciones por lo que me adapte.

8. ¿Cuál es su margen de ganancias frente a operaciones con fármacos que cuenta con beneficios de las exoneraciones tributarias?

Respecto a FarmaIndustria u otra empresa del sector, el beneficio será el tema arancelario, los impuestos por los cuales esta exonerado, y los demás beneficios que obtendrá al no realizar el desembolso de dichos conceptos.

9. De acuerdo al proceso de adquisición ¿Cuáles son los gastos (adicionales) se incurren para que el producto esté disponible para la venta?

Los gastos adicionales son flete, seguro, transporte desde aduanas hasta el almacén de destino, gastos de relacionados a que el producto pueda estar listo para vender.

10. ¿Cuánto género en el periodo 2018, de ahorro en impuestos con las exoneraciones tributarias?

La verdad en cifras exactas no tengo un número exacto, pero tengo entendido que el ahorro en impuestos corresponde al momento de importar por la exoneración, considero que ese punto es el principal ahorro de impuestos porque lo demás se mantiene como toda empresa.

11. ¿Con respecto a las exoneraciones tributarias como repercuten estos beneficios en los Estados Financieros de su compañía?

Se tiene más margen de utilidad, pero estos temas más lo saben el área que realiza los costos y la determinación del precio debido a que tienen un cálculo de los ingresos proyectados.

12. Con respecto a los aspectos tributarios ¿Cuáles son las principales contingencias tributarias que se encuentran en el sector que afecten sus resultados?

La entrega de muestras médicas y los gastos de congresos. La Compañía utiliza procedimientos para la entrega tanto de las muestras médicas. En relación a los gastos en congresos y viajes dirigidos a profesionales de salud, nuestros asesores Tributarios nos recomiendan evaluar su deducibilidad a la luz del criterio contenido en la sentencia de Casación 1249-2015 según el cual dichos gastos no cumplirían con el principio de causalidad para ser deducibles.

13. ¿Cuáles son los principales efectos de las exoneraciones tributarias en los Estados Financieros?

Los efectos de las exoneraciones se ven en las ventas con IGV. Se sabe que las compras no tienen IGV debido a las exoneraciones, por ende, las ventas que se realiza con IGV, no deben ser considerado para efectos de la determinación de los impuestos mensuales.

14. ¿Cómo es el tratamiento para las muestras médicas que otorga la empresa? De no tener muestras médicas como se haría el tratamiento en caso hipotético y el efecto en los Estados Financieros

La Compañía cuenta con la información que sustenta la trazabilidad en la entrega tanto de las muestras médicas dirigidas a los profesionales de salud a través de los representantes de la Compañía, como del programa SATME mediante el cual los productos son recibidos directamente por los pacientes a través de promotoras en los centros médicos. No obstante, debido a que la fuente de información es digital y generada internamente, a fin de dotarla de mayor seguridad como medio probatorio frente a potenciales reparos por parte de la Administración Tributaria, por lo que normalmente nuestros Asesores Tributarios nos sugieren contar con un informe de un tercero especialista que certifique la calidad y cumplimiento de los procedimientos internos vinculados a ambos temas.

15. De acuerdo con las devoluciones de medicamentos ¿Cómo realizan el tratamiento o en caso hipotético como lo realizarían con respecto a la venta (IGV) e impuesto a la renta?

Se verifican los motivos de la devolución, principalmente las fechas de vencimiento. En el caso de los impuestos, de corresponder, se anulan los documentos emitidos, y de tratarse de productos que se pueden volver a procesar, se recuperan, pasan por producción nuevamente y se vuelven a vender.

Normalmente, productos vencidos se deben destruir. Es obligatorio la destrucción. Pues de no corresponder, podrían llegar al mercado negro.

El tratamiento de los impuestos, es el mismo ante cualquier tipo de devolución (anulación de los documentos, por ende, disminución o devolución del pago de impuestos; o destrucción (comunicación y considerar el gasto).

16. ¿Qué mecanismo realiza la compañía para evitar las malas prácticas éticas que afecten a los stakeholders u organización?

Utilizan un control de calidad constante. Y pasan por evaluaciones rigurosas con la finalidad de identificar que se cumplan los controles de calidad. Si detectan una mala práctica, se implementan las políticas frente a estos casos.

17. ¿Tiene mecanismos de control para reducir las malas prácticas éticas en su proceso de compra y venta?

Si, se cuenta con control de calidad para la compra y venta de productos. Dentro de la página global de FarmaIndustria existe un punto de autorregulación donde están los códigos de buenas Prácticas de la Industria Farmacéutica y los compromisos de Transparencia de la industria farmacéutica.

18. ¿De qué manera analizan el entorno social para proporcionar los productos a sus consumidores finales?

Se realizan encuestas, tanto en las cadenas de farmacia, como en los consumidores finales. Tengo entendido que también siguen los códigos de buenas prácticas porque es como un reglamento para regular todos los ámbitos.

19. ¿Cómo impactaría en los resultados financieros una posible eliminación de la ley N°27450?

Considero que existiría un impacto en los costos, al no contar con la exoneración incrementará los costos de ventas con respecto a una comparabilidad con años anteriores por ende se pagaría un menor impuesto a la renta al incrementar mis costos, pero creo que se compensarían con un incremento en los precios siempre y cuando este dentro del rango entre el máximo precio a cobrar y el mínimo precio a cobrar para obtener ganancias.

Entrevista N°2

Fecha: 4 de enero de 2020

Nombre del Entrevistado: Ítalo Sánchez Carreño

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en SUNAT y cuáles son sus funciones?

Llevo laborando un año y once meses aproximadamente. Mi función principal es la implementación de plan BEPS y tributación internacional en la legislación nacional que impliquen mejoras del sistema tributario peruano.

2. ¿Coméntenos como es el proceso de fiscalización a las empresas farmacéuticas? Existe criterios que se diferencien con respecto a los productos exonerados.

El área de fiscalización de acuerdo a variables de riesgo o cumplimiento tributario, elaboran un programa de fiscalizaciones de contribuyentes que utilizan las exoneraciones tributarias.

3. ¿Cuáles son las principales industrias que usted se encarga de fiscalizar y que procedimientos realiza?

No realizo labores de fiscalización. El procedimiento de fiscalización está regulado en el Reglamento de Fiscalización y el Código Tributario.

4. ¿Qué criterios se utilizaron para implementar la Ley N 27450?

La razón de la exoneración se debe a una política social en cuanto a mejorar el acceso a estos medicamentos que son caros en el tratamiento oncológico. Las razones de índoles social se encuentran en el diario de debates de la Ley.

5. ¿Qué medicamentos son los que más se importan y cuánto de recaudación pierde el Estado en estos productos?

De acuerdo a los últimos informes realizado, se pudo comprobar que el Estado dejó de percibir en recaudación de impuestos aproximadamente entre 500 a 600 millones de soles, desde que se implementó la Ley. Asimismo, según los estudios realizado por el MINSA se puede comprobar que los precios de los medicamentos no han bajado, por el contrario, han aumentado en un 15 a 45%.

6. ¿Por qué motivos o criterios se realizan las exoneraciones tributarias en el sector farmacéutico?

Para beneficiar a los pacientes en el acceso a estos medicamentos caros. No es una exoneración con carácter netamente tributario sino de política de salud nacional.

7. ¿Qué prácticas evasivas o elusivas han encontrado en el sector farmacéuticos? Y ¿En qué sector considera usted que hay más malas prácticas que afectan al Estado?

Que los laboratorios, no informan correctamente sobre los costos incurridos de los fármacos, en la cual algunas empresas adulteran o presenta documentos que no tiene nada que ver con gastos que pertenezcas a las medicinas, por la cual el Estado, se encuentra vulnerable ante estas situaciones. Ya que, el Estado deja de percibir impuestos que puede ayudar a realizar algunas mejoras como educación, salud, entre otros. Asimismo, considero al realizar estas acciones, se puede evidenciar que algunas empresas realizan malas prácticas con tal de generar beneficios a su compañía.

8. ¿Qué mecanismos realiza la SUNAT para evitar las evasiones tributarias en el sector farmacéuticos?

El control se efectúa a través de las declaraciones tributarias mensuales y de las fiscalizaciones. No tengo conocimiento de mecanismos enfocados al sector farmacéutico.

9. ¿Existe alguna entidad del Estado, que verifique que los costos de medicamentos (Importados) sean los correctos que informa las Industrias Farmacéuticas y no esté sobrevaluada?

Tengo conocimiento que la Institución del Estado que se encarga de realiza las verificaciones con el costo de los medicamentos es el DIGEMID.

10. Con respecto a la pregunta anterior ¿Las empresas farmacéuticas adquieren sus productos a sus relacionadas, como verifican o que mecanismos utilizan para confirmar que el Estudio de Precio de Transferencia este acorde al mercado (EPT) y no esté perjudicando al mercado? ¿Qué inputs utilizan y cada cuanto tiempo se requiere actualizar el EPT?

Si adquieren productos de sus relacionadas matrices, tendrán que verificar el cumplimiento de las normas de precio de transferencia en el art. 32-A LIR y de los estudios de precios de transferencias a declarar en la Administración Tributaria.

11. Desde que se implementó la Ley N°27450, hubo alguna diferencia en los precios de los medicamentos contra el Cáncer y VIH.

Se pudo verificar que en algunos productos hubo una disminución, pero fue de un 8% a 14% de su precio. Además, de que en otros productos si hubo un incremento en precios, ya que las

empresas farmacéuticas no cuentan con un ente regulador con respecto a los precios, por lo cual, cuenta con total libertad en determinar sus precios, beneficiándose a los laboratorios y perjudicando a las personas y/o estado, que se encuentra vulnerable ante esta situación.

12. ¿Considera que es necesario que una Entidad del Estado, regule el precio de los fármacos, para una mejor o mayor cantidad de adquisición por parte de los Hospitales, Clínicas y mayor acceso al público?

Entiendo que Indecopi evalúa que no se generen monopolios protegiendo la competencia y no existan concertación de precios entre las farmacéuticas.

13. ¿Qué mecanismos realiza el Estado, aparte de la Ley 27450, para que los ciudadanos puedan adquirir los medicamentos contra las enfermedades de cáncer y VIH?

El MINSA podría considerar nuevos mecanismos para acceso a los productos. No está dentro de los objetivos de SUNAT dichos mecanismos.

14. ¿Al respecto de las exoneraciones tributarias ¿Qué ventajas tiene el Estado, si las compañías venden los medicamentos a un precio alto?

No obtendría ninguna, ya que los precios no serán accesibles y tampoco ingresaría recaudación.

15. ¿Cómo impactaría a la sociedad, empresas farmacéuticas, a SUNAT la derogación de la Ley N°27450?

La derogación implicaría que SUNAT empiece a recaudar impuestos por la comercialización, pero a su vez implicaría que los medicamentos sean más caros para los pacientes.

Entrevista N°3

Fecha: 15 de diciembre de 2019

Nombre del Entrevistado: Fredy Luis Cruz Bueza

El señor Fredy Luis Cruz Bueza cuenta con secundaria completa y estudio de Químico Farmacéutico. Asimismo, desde hace más de 2 años se encuentra laborando a tiempo completo en la especialidad de Farmacia Clínica, en el Hospital Central Policía Nacional del Perú. Su función principal es el almacenamiento, dispensación, distribución y fraccionamiento de los medicamentos.

**1. ¿Cómo es el procedimiento, para adquirir un medicamento en las Entidades Públicas?
(Hospital, Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas)**

Se hace a través de una programación anual, que se basa en el consumo mensual de los medicamentos, se lanzan licitaciones públicas por grupos de medicamentos y/o dispositivos médicos. También, se hace a través de las compras corporativas (CENARES), todo basado en la Ley de Contrataciones del Estado.

2. ¿Ha visto alguna dificultad en adquirir los fármacos contra el cáncer o VIH?

Si hay muchas dificultades para los medicamentos oncológicos, la gran mayoría por el costo de los medicamentos biológicos, así como los oncológicos que no figuran en el PNUME. Para los pacientes con VIH/Sida, el Estado garantiza el tratamiento de los pacientes que se incluye en sus programas.

3. ¿Qué medicamentos considera usted, que son los más escasos o de mayor demandado por parte de las personas?

La escasez de hitos depende de la Institución y sus problemáticos, no es lo mismo abastecer al Ministerio de Salud (MINSA), que abastecer a la SANIDAD (PNP). En general el abastecimiento en todas las áreas y servicios.

4. ¿Considera usted que existe burocracia en los centros médicos (Hospitales), para adquirir o tener preferencia en los medicamentos?

Claro que sí, hay burocracia en todos los procesos de compra, muchos de ellos vienen de la Ley de Contrataciones del Estado, ya que tiene demasiadas complicaciones en el proceso de compras.

5. ¿Qué medicamentos receta frecuentemente? ¿Cuál es el costo?

Con respecto a los medicamentos que se receta, varia ya que mis pacientes más recurrentes son personas que tienen cáncer de próstata. Por lo cual, receto fármacos que pueden contrarrestar esta enfermedad. Asimismo, con respecto a los precios estos se encuentra en un rango de 3,000 a 5,000 soles, dependiendo mucho de las dosis que se llevara a cabo para su tratamiento.

6. ¿El Estado apoya a los pacientes que necesitan adquirir estos productos?

El apoyo del Estado, si se da en ciertas enfermedades, pero es insuficiente para atender de forma adecuada a todos los pacientes.

7. Existe ONG, como Liga contra el Cáncer ¿Considera que estas ONG, les ayuda a las personas más necesitadas en adquirir los medicamentos? ¿De qué manera se involucra?

Si, existe ONG que ayuda a combatir estos tipos de enfermedad. Además, de que realizar campaña para que estén informados y que acciones en conjunto o de forma individual pueden realizar para prevenir más muertes por esta enfermedad. También, porque de acuerdo a mi experiencia lo que hace la ONG es que el Ministerio de Salud, informe sobre qué acciones realiza para garantizar que menos peruanos sean afectados por el cáncer y con el mismo procedimiento contra el VIH.

8. Existen programas (Informativos, Actividades) y que papel cumple el Ministerio de Salud (Estado)

El MINSA, si cuenta con programas informativos, a través de todas sus dependencias.

9. ¿Existe el Dia Mundial contra el cáncer ¿Qué actividades se realiza en la Jornada celebrando el día a las personas que luchan contra estas enfermedades?

En mi institución, se realizan charlas para pacientes y profesionales de la salud. A los pacientes se le informa sobre la enfermedad y los cuidados que debe tener para un mejor cuidado. En cambio, a los profesionales de la salud se le recuerda los hábitos que debe tener cuando tiene contacto con los pacientes para el cuidado de su salud y de las personas involucradas.

10. Sabía usted que las Empresas Farmacéuticas, cuentan con exoneraciones tributarias con respecto a los medicamentos contra el cáncer o VIH ¿Qué opinión tiene al respecto?

Claro que, si es conocida esta exoneración, pero no se traduce en una disminución del gasto realizado por parte del Estado y/o pacientes. En mi opinión, creo que se debería tener un mejor control en esta exoneración.

11. ¿Con respecto a la pregunta anterior ¿Cree usted que el usuario tiene algún beneficio final con respecto a la Ley 27450 “Exoneración de Medicamentos Oncológicos y VIH/Sida?

En mi experiencia no veo ningún beneficio para el paciente, en la reducción de los tributos se debería enfocar el desarrollo del mercado farmacéutico, en crear más competencias entre los

laboratorios, fármacos genéricos y en mejorar la capacidad de las Entidades del Estado, para poder gestionar mejor las compras corporativas.

12. ¿Qué recomendaría al Estado, para que los productos sean adquiridos por los usuarios que los necesita?

Unificar criterios, como mencione se enfoca cada institución como si fuera independiente, lo cual conlleva a perder tiempo y recursos. En mi experiencia, no hay evidencia de que las compras corporativas sean eficientes, debido a que no se cuenta con red de distribución adecuada para el abastecimiento de las instituciones.

13. ¿Qué recomendaciones daría a las Industrias Farmacéuticas, con respecto a sus productos?

Que se invierta en investigación y desarrollo de productos, sobre todo en enfermedades como el VIH/Sida, Cáncer, entre otros.

14. ¿Considera usted que el Estado, debería permitir el uso de medicamentos genéricos? ¿Ha experimentado, cuéntenos su experiencia?

El Estado si, promueve el uso de medicamentos genéricos, pero es el Estado el que debería velar por la calidad y el abastecimiento en los centros médicos.

15. ¿Tiene nociones sobre las muestras médicas? Explíquenos brevemente.

Son productos que deben ser entregados exclusivamente para el profesional de la salud, no para ventas libres.

4.1.2 Investigación Cuantitativa: Encuesta

Para la etapa de la investigación cuantitativa, se procedió a realizar un formulario de encuestas, en la cual cuenta con un total de 37 preguntas, teniendo en cuenta que son preguntas cerradas. Asimismo, el cuestionario se dividió en cinco partes: preguntas introductorias, sobre las importaciones de medicamentos y su impacto, impacto tributario, materia ética y resultados financieros. En nuestro estudio de investigación, encuestamos a 15 profesionales entre gerentes, jefe de contabilidad, analista de contabilidad. A continuación, presentamos los resultados de las

encuestas realizadas junto con las figuras para una mejor explicación. El cuestionario completo se encuentra en el anexo C.

Figura 24 - P1: ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la Compañía?

Figura 24. Pregunta 1. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El Figura muestra que la mayoría de profesionales lleva laborando en el ámbito farmacéutico entre 1 a 3 años y 5 a 8 años con un porcentaje de 33.3%. Por otro lado, un porcentaje de 20% de los encuestados tienen tiempo laborando entre 3 a 5 años en su empresa. Finalmente, la minoría de los encuestados trabajan más de 8 años en su empresa con un porcentaje de 13.3%.

Figura 25- P2: ¿Qué tipo de medicamentos ofrece la Compañía?

Figura 25. Pregunta 2. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

La mayoría de laboratorios Farmacéuticos venden productos con compuestos para la cura del cáncer con un porcentaje de 60%. Por otro lado, la minoría tienen productos contra el cáncer y VIH/Sida con un porcentaje de 40%.

Figura 26 - P3: En caso de marcar la alternativa a y b ¿Conoce usted que cuenta con algunos beneficios como la Ley 27450, ley que exonera del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico, VIH/sida?

Figura 26 Pregunta 3. Adaptado de "Encuesta _Farmacéutica", por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 93.3% de profesionales conocen los beneficios de la Ley 27450, y el 6.7% de los encuestados no tienen nociones de la ley.

Figura 27 - P4: En caso de marcar "No" escoja brevemente ¿por qué?

Figura 27. Pregunta 4. Adaptado de "Encuesta _Farmacéutica", por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

Solo una persona respondió que el motivo es por poca información del rubro y sus beneficios debido a que es extranjero y lleva meses en la ciudad.

Figura 28 - P5: Cuando requiere comprar medicamentos para su abastecimiento, ¿dónde suele adquirir los medicamentos?

Figura 28. Pregunta 5. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 100% de los encuestados adquieren sus productos en el exterior, siendo esté una de las características para deducir que todos importan productos o principios activos.

Figura 29 - P6: Si marcó la alternativa a) ¿Por qué compró en el exterior?

Figura 29. Pregunta 6. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los profesionales respondieron que el principal motivo es el “ahorro en costos de producción”, el 33.3% menciona que el motivo es la “mejor calidad y confiable”. Finalmente, el 13.3% nos menciona que es “más barato”.

Figura 30 - P7: Si la respuesta es la a) ¿Con respecto a estos medicamentos (VIH/Cáncer), que tan frecuente al año importa los medicamentos?

Figura 30. Pregunta 7. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 100% de los encuestados contestó que la frecuencia de importación al año de los productos farmacéuticos es “Muy Frecuente”.

Figura 31 - P8: ¿Qué tipo de compañías son las que les venden sus principales medicamentos?

Figura 31. Pregunta 8. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 46.7% de los encuestados nos comentan que sus principales medicamentos provienen de empresas relacionadas, el 26.7% proviene de terceros, el 20% es elaboración propia y el 6.7% corresponde a compras a los competidores del exterior que fabrican sus productos.

Figura 32 - P9: ¿Cuál es el procedimiento que utiliza para el abastecimiento de los medicamentos en las empresas farmacéuticas donde labora?

Figura 32. Pregunta 9. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 60% de los encuestados utilizan el procedimiento de abastecimiento la alternativa “según reporte de almacén”, en cambio el 40% de los encuestados escogieron la alternativa “pedidos de venta”.

Figura 33 - P10: Como compañía ¿Es beneficioso las exoneraciones tributarias (IGV y Ad Valorem) con respecto a los medicamentos contra en cáncer y VIH?

Figura 33. Pregunta 10. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% de los profesionales les resulta beneficioso las exoneraciones tributarias, el 33.3% de los encuestados no les resulta ni beneficioso, ni tan perjudicioso las exoneraciones tributarias.

Figura 34 - P11: Si marcaste la a) o la b) ¿Dónde radica los principales beneficios?

Figura 34. Pregunta 11. Adaptado de "Encuesta _Farmacéutica", por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

Del total de los encuestados que respondieron que es beneficioso las exoneraciones tributarias, el 75% nos comenta que el principal beneficio es el "incremento en ganancias", el 16.7% respondió "rotación de inventarios" y, por último, el 8.3% le es beneficioso por las "licitaciones con el estado".

Figura 35 - P12: Si marcó la a) ¿En qué porcentaje incremento las ganancias con respecto a sus ventas?

Figura 35. Pregunta 12. Adaptado de "Encuesta _Farmacéutica", por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 54.5% de los que respondieron incremento en las ganancias considera que el incremento de sus ganancias con respecto a las ventas es “entre 2 a 5”. El 27.3% considera que el incremento es “más de 5%” y el 18.2% considera que el incremento es “menos de 2%”.

Figura 36 - P13: Del 1 al 10 ¿Qué tan frecuente la Compañía ha tenido problemas con la Sunat?

Figura 36. Pregunta 13. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

De la escala del 1 al 10, el 40% de los encuestados respondieron en promedio un 8, el 26.7% respondieron en promedio un 7, el 20% de los encuestados respondieron en promedio un 9 y un 6.7% respondieron en promedio 5 y 6.

Sí en la respuesta anterior obtuvo entre las escalas del 6 al 10 responda la siguiente:

Figura 37 - P14: ¿Qué tipo de problemas tuvo?

Figura 37. Pregunta 14. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 60% de los encuestados respondió que el principal problema que tuvo es “Contingencias tributarias”, el 33.3% tuvo “problemas operativos” y el 6.7% tuvo “problemas con la declaración”.

Figura 38 - P15: ¿Qué factores determinan el precio de venta de los medicamentos contra el Cáncer y VIH?

Figura 38. Pregunta 15. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.33% de los encuestados mencionan que el factor para determinar el precio de venta proviene de “competidores”, el 33.33% considera que es “margen de ganancia”, el 6.67% considera que los factores son “exoneraciones tributarias” y “costos incurridos”.

Figura 39 - P16: Con respecto a la pregunta anterior ¿Cuál es el precio promedio de un medicamento oncológico o VIH/Sida con alta demanda?

Figura 39. Pregunta 16. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los profesionales escogieron que el precio promedio de un medicamento oscila “entre 2,000 a 3,000 soles”, el 20% “ente 1,000 a 2,000 soles” y “entre 3,000 a 4,000 soles”. Finalmente, el 6.7% de los encuestados mencionan que el precio de sus productos es “menor a 1,000 soles”.

Figura 40 - P17: ¿Qué tipos de costos adicionales incurren para tener los productos disponibles para su venta? (Puede marcar más de uno [x])

Figura 40. Pregunta 17. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

Del total de los encuestados escogieron como alternativa “Gastos de servicios prestados por terceros” y “gastos de investigación y desarrollo” con un porcentaje de 33.33% en ambos casos. Otra alternativa escogida corresponde a “gastos de publicidad y marketing” con un 26.67%. Finalmente, los “gastos directamente atribuibles al producto” con un 6.67%.

Figura 41 - P18: ¿Qué tan de acuerdo está que una Entidad del Estado regule los precios de venta de los medicamentos en estudio?

Figura 41. Pregunta 18. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 33.3% de los encuestados respondió que están “de acuerdo” y “ni de acuerdo, ni en desacuerdo” en ambos casos. El 20% de los encuestados está “totalmente de acuerdo” y, por último, el porcentaje de las alternativas “desacuerdo” y “totalmente en desacuerdo” es de 6.7%.

Figura 42 - P19: ¿Qué tan frecuente otorga muestras médicas a los profesionales de la salud?

Figura 42. Pregunta 19. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 60% respondió que “siempre” otorgan muestras médicas, el 26.7% respondió “medianamente” y el 13.3% respondió “casi siempre” como frecuencia.

Figura 43 - P20: De ser una respuesta frecuente ¿Qué tan probable es que tenga problemas tributarios?

Figura 43. Pregunta 20. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% de los encuestados respondió que es “probable” que tengas problemas tributarios, el 20% respondió “ni probable, ni improbable” y el 13.3% respondió que es “totalmente probable” que tengas problemas tributarios.

Figura 44 - P21: ¿Qué beneficios tributarios le otorga las muestras médicas?

Figura 44. Pregunta 21. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

Uno de los beneficios tributarios es “promocionar su marca” con un porcentaje de 46.67%, seguido de 33.33% como principal beneficio “fidelizar al profesional de la salud” y con 20% “dar a conocer el beneficio del producto”.

Figura 45 - P22: ¿Alguna vez han recibido devolución de mercadería por no cumplir con las condiciones que establece el MINSA?

Figura 45. Pregunta 22. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 60% de laboratorios no han recibido devolución de mercadería, pero el 40% respondieron “Sí”, habían recibido devolución de mercadería por no cumplir con las condiciones exigidas por el MINSA.

Figura 46 - P23: Si la respuesta fue Sí ¿Qué tan probable es que haya tenido inconvenientes con respecto a temas tributarios?

Figura 46. Pregunta 23. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 50% de los encuestados respondieron que es “probable” que hayan tenido inconvenientes tributarios, el 25% que es “totalmente probable” y el otro 25% que “ni probable, ni improbable”.

Figura 47 - P24: Como empresa ¿Qué le genera mayor valor?

Figura 47. Pregunta 24. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los encuestados respondieron que le genera mayor valor “las exoneraciones tributarias” y “crédito fiscal”. El 20% respondió que el “crédito fiscal” le genera mayor valor. Por otro lado, con un 13.3% la alternativa “ninguno” y “exoneraciones tributarias”.

Figura 48 - P25: Indistintamente de la alternativa marcada, indicar la ventaja con respecto a exoneraciones tributarias o crédito fiscal:

Figura 48. Pregunta 25. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% considera que la ventaja de “menor pago de IR e IGV” es una de las alternativas con respecto a las exoneraciones y crédito fiscal. El 20% escogió “compensación del crédito fiscal”. Finalmente, el 6.7% corresponde a las alternativas “incremento en el valor del producto en el mercado” y “mayores deducciones”.

Figura 49 - P26: ¿La Compañía cuenta con un Código de Ética o Reglamento Interno de Trabajo (RIT) para sus trabajadores y Alto Cargos?

Figura 49. Pregunta 26. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 100% de los profesionales encuestados escogió como alternativa “Sí” cuentan con un código de ética o reglamento interno de trabajo (RIT).

Figura 50 - P27: Si marcó la pregunta a) ¿a través de qué medio les da a conocer su código de ética?

Figura 50. Pregunta 27. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los encuestados menciona que dan a conocer su código de ética mediante el “intranet de la compañía”. El 26.7% dan a conocer mediante “correo electrónico”, el 13.3% mediante “material impreso” y el 6.7% mediante “talleres”.

Figura 51 - P28: ¿La empresa utiliza visitantes médicos para promocionar sus productos?

Figura 51. Pregunta 28. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 46.7% de los encuestados respondió que “medianamente” utiliza visitantes médicos, el 33.3% utiliza la respuesta “casi siempre” y un 20% respondió que “siempre” utiliza visitantes médicos.

Figura 52 - P29: Según su punto de vista ¿Qué porcentaje de sus ventas incurre en gastos por obsequios para promocionar sus productos en el año?

Figura 52. Pregunta 29. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% de los encuestados respondió que “menos de 2%” de gastos por obsequios corresponde a sus ventas y que el 33.3% “entre el 2% a 6%”.

Figura 53 - P30: ¿Qué mecanismos de control realiza la Compañía con respecto a sus trabajadores para respetar el Código de Ética de la Compañía o RIT?

Figura 53. Pregunta 30. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% de los profesionales mencionaron que el principal mecanismo de control es mediante “capacitación”, el 20% por “auditorías de controles”, el 6.7% por “ratios” y “supervisión”.

Figura 54 - P31: Dentro de que rango considera usted que el comportamiento ético en una empresa puede afectar negativamente en los Resultados Financieros.

Figura 54. Pregunta 31. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 26.7% de los encuestados respondió que el rango de comportamiento ético para que pueda afectar negativamente los resultados financieros es de 9. El 20% respondió un rango de 7 y 10, el 13.3% respondió un rango de 6 a 8. Finalmente, el 6.7% respondió un rango de 5.

Figura 55 - P32: En general cómo calificaría usted el comportamiento ético de los colaboradores de la compañía

Figura 55. Pregunta 32. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 46.7% respondió un rango de 8 la calificación ética de sus colaboradores, el 33.3% un rango de 10, el 13.3% un rango de 9 y un 6.7% un rango de 7.

Figura 56 - P33: Cree usted que el profesional peruano en general, se encuentra preparado para enfrentar problemas éticos dentro de su desempeño profesional

Figura 56. Pregunta 33. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 66.7% de los encuestados respondió que “Si” a la pregunta de que sí el profesional peruano se encuentra capacitado para enfrentar problemas éticos dentro de su desempeño profesional. El 33.3% respondió que “No” a la pregunta formulada.

Figura 57 - P34: ¿Qué tipo de medicamentos consideran que tienen un mayor margen de ganancia?

Figura 57. Pregunta 34. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los profesionales encuestados respondió que los medicamentos contra “cáncer” y “VIH/Sida” son los que mayor margen de ganancia tienen. Por otro lado, el 46.7% considera que el mayor margen de ganancia está en los productos contra el “cáncer”.

Figura 58 - P35: Con respecto a la pregunta anterior ¿Nos podría indicar un rango de ganancia del medicamento seleccionado?

Figura 58. Pregunta 35. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 53.3% de los encuestados considera que “entre un 5 a 15%” es el rango de ganancia del medicamento, el 40% considera que “entre un 16% a 20%” y un 6.7% considera que “entre un 21 a 30” es el margen de ganancia.

Figura 59 - P36: ¿Quiénes suelen ser sus principales compradores de los medicamentos contra el cáncer/VIH?

Figura 59. Pregunta 36. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El 46.7% de los encuestados suele tener como principales compradores a “Entidades Públicas”, el otro 46.7% a “Clínicas” y un 6.7% a Oncosalud.

Figura 60 - P37: Del total de ventas de la compañía ¿Cuánto porcentaje de venta considera usted que representa los medicamentos oncológicos?

Figura 60. Pregunta 37. Adaptado de “Encuesta _Farmacéutica”, por Elaboración Propia, 2019.

Interpretación:

El porcentaje de venta que representa estos medicamentos son 46.7% “entre 2% a 5%”, un 40% “entre 5 a 10%”, un 6.7% “menos del 2%” y un 6.7% “más del 10%”.

4.2 CASO PRÁCTICO

Para realizar el desarrollo del trabajo de investigación, se procederá a realizar la aplicación de un caso práctico, para un mejor entendimiento de la problemática.

4.2.1 Farmaoncológica S.A.

Con el fin de entender y aplicar el impacto de las importaciones de los medicamentos (oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018, hemos desarrollado un caso práctico sobre la deducción de regalías por cesión en uso de marca. Para la cual se tomará una empresa Farmacéutica que llamaremos “Farmaoncológica S.A.” así como también en algunos casos se la mencionará como “La empresa” mientras que otras empresas mencionadas en el caso práctico tendrán una denominación diferente”.

4.2.1.1 Antecedentes:

Farmaoncológica S.A., es una sociedad anónima constituida en Perú en marzo de 1995, de total de acciones el 80.00 por ciento de las acciones con derecho a voto representativas del capital social le corresponde al Sr. Mont Blanc y el 20.00 por ciento a una empresa domiciliada en Perú Mont Blanc S.A.

La empresa se dedica a la fabricación, representación y comercialización de productos farmacéuticos en el mercado local y del exterior, llevando a cabo actividades de importación, de promoción y mercadeo de sus productos.

4.2.1.2 Planeamiento

a) Misión:

La misión de Farmaoncológica como asociación se apoya en cuatro pilares fundamentales: representar a la industria farmacéutica en el sector, colaborar con la administración, mejorar la imagen pública del sector y dar servicio a los laboratorios asociados.

b) Visión:

Buscamos potenciar la representación en el sector farmacéutico, a través de soluciones innovadoras, establecer marcos reguladores que propicie el crecimiento equilibrado del mercado, mejorar la percepción pública de la industria y dar valor agregado a los productos.

c) Valores:

Compromiso: Lo que nos proponemos lo hacemos.

Transparencia: Contamos lo que hacemos.

Coherencia: Hacemos lo que decimos.

Innovadores: Damos la mejor calidad siempre.

4.2.1.3 Desarrollo del caso: Empresa Farmaoncológica S.A.

La información del caso fue recopilada de un catálogo de la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria donde nos muestra situaciones de diversas naturalezas que puede tener implicancia en el incumplimiento tributario.

Para el caso se tiene el siguiente mecanismo que la empresa está realizando para poder reducir el pago del impuesto a la renta.

La empresa Farmaoncológica S.A., es titular de una marca inscrita en los registros de Indecopi, cuya explotación le genera rentas gravadas. Dicha marca llegó a su vencimiento del registro y la empresa decide no renovar el registro de la marca “Farmaonco” en los registros de Indecopi.

Por otro lado, se sabe que el Sr. Mont Blanc persona natural domiciliado en el Perú y es accionista de Farmaoncológica decide inscribir la misma marca a su nombre ante registros públicos

de Indecopi. Por consiguiente, el Sr. Mont Blanc le cede el uso de la marca a Farmaoncológica S.A. y recibe periódicamente regalías, de las cuales se retiene el 5% al Sr. Mont Blanc por concepto de renta de segunda categoría.

Farmaoncológica S.A. deduce dichos gastos de regalías que paga por el uso de la marca en sus diferentes productos que ofrece, por lo que se tiene una deducción total del gasto para fines de impuesto a la renta.

4.2.1.4 Estados Financieros de la Empresa Farmaoncológica S.A., sin deducción de regalías por cesión de uso de marca

Para el desarrollo del caso se presenta los Estados Financieros de la empresa Farmaoncológica S.A., cuando la empresa tenía a su nombre la marca de “Farmaonco”. Los Estados Financieros están elaborados al 31 de diciembre del 2018, las cuales están expresados en soles. La compañía tiene por política incluir en otras cuentas por pagar cualquier gasto vinculado a regalías que pueda tener la compañía.

Figura 61 Estado de Situación Financiera

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017

	Nota	2018 S/('000)	2017 S/('000)		Nota	2018 S/('000)	2017 S/('000)
Activo				Pasivo y patrimonio neto			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	3	36,033	36,923	Obligaciones financieras		230	290
Cuentas por cobrar comerciales, neto	4	86,135	93,982	Cuentas por pagar comerciales	11	41,079	32,524
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	25(b)	90,400	113,706	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	25(b)	19,975	16,547
Otras cuentas por cobrar, neto	5	2,002	821	Otras cuentas por pagar	12	1,249	2,353
Inventarios, neto	6	113,307	81,214	Provisiones	13	28,178	3,595
Saldo a favor de impuesto a las ganancias	15(e)	-	2,497	Beneficios por pagar a los trabajadores	14	22,058	19,954
Gastos pagados por anticipado	7	2,568	955	Pasivo por impuesto a las ganancias	15(e)	784	-
Total activo corriente		330,445	330,098	Total pasivo corriente		113,717	75,347
Activo no corriente				Total pasivo		113,717	75,347
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	25 (b)	60,902	-	Patrimonio neto	16		
Activo por impuesto a las ganancias diferido, neto	15 (a)	5,175	5,322	Capital social			
Participación en subsidiarias y asociadas	8	140,332	140,332	Acciones comunes		39,804	39,804
Inmuebles, mobiliario y equipos, neto	9	88,292	80,646	Acciones de inversión		153	153
Activos intangibles, neto	10	8,936	7,081			39,957	39,957
Total activo no corriente		303,637	233,381	Reserva legal		7,961	7,961
Total activo		634,082	563,479	Otras reservas de patrimonio		9,734	8,748
				Resultados acumulados		462,714	431,466
				Total patrimonio		520,365	488,132
				Total pasivo y patrimonio neto		634,082	563,479

Figura 61. Estado de Situación Financiera de Farmaoncológica S.A., sin la deducción de regalías por cesión en uso de marca. Elaboración propia.

La compañía, en la nota de otras cuentas por pagar, según el dictamen se puede visualizar que no cuentas con gastos por regalías, la cual se muestra a continuación:

Figura 62 Nota de Otras Cuentas por Pagar

12. Otras cuentas por pagar

(a) A continuación, se presenta la composición del rubro:

	2018 S/(000)	2017 S/(000)
Impuesto a las ganancias de cuarta y quinta categorías	613	487
Dividendos por pagar	614	270
Forwards (b)	22	86
Impuesto general a las ventas	-	1,510
	1,249	2,353

(b) Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, corresponde al valor estimado de forwards de negociación vigentes mantenidos por la Compañía, donde el cambio de valor se refleja en el estado de resultados integrales. A continuación, se presenta el detalle de dichos instrumentos:

Figura 62. Otras cuentas por pagar, rubro donde normalmente se ubica las regalías. Elaboración propia.

La empresa no cuenta con gastos correspondientes a regalías con respecto al uso de la marca. Por lo que sus Estados de Resultados no tiene ninguna incidencia y se mantiene de la siguiente manera.

Figura 63 Estado de Resultados Integrales

Estado de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2018 y de 2017

	Notas	2018 S/000	2017 S/000
Ventas netas	17	475,850	463,747
Costo de ventas	18	(207,066)	(191,782)
Utilidad bruta		268,784	271,965
Gastos de operación			
Gastos de venta	19	(156,359)	(148,976)
Gastos de administración	20	(33,724)	(31,263)
Otros gastos, neto	22	(23,123)	(5,177)
Total gastos de operación		(213,206)	(185,416)
Utilidad operativa		55,578	86,549
Ingresos financieros, neto	23	5,308	2,941
Diferencia en cambio, neta	27(b)(i)	1,084	857
Utilidad antes del impuesto a las ganancias		61,970	90,347
Gasto por impuesto a las ganancias	15(b)	(29,737)	(30,272)
Utilidad neta del ejercicio		32,233	60,075
Otros resultados integrales		-	-
Total resultados integrales del año		32,233	60,075

Figura 63. Estados de Resultados, sin la deducción por cesión en uso de marca. Elaboración propia.

4.2.1.5 Estados Financieros de la Empresa Farmaoncológica S.A., con la deducción de regalías por cesión en uso de marca

Los estados financieros presentados incluyen la situación del caso. Se observa que para otras cuentas por pagar se incluye los gastos por pagar que se tiene con el Sr. Mont Blanc por el tema de las regalías que ofrece a la empresa por la marca Farmaonco.

Figura 64 Estado Situación Financiera

Estado de situación financiera

Ai 31 de diciembre de 2018 y de 2017

	Nota	2018 \$/ (000)	2017 \$/ (000)		Nota	2018 \$/ (000)	2017 \$/ (000)
Activo				Pasivo y patrimonio neto			
Activo corriente				Pasivo corriente			
Efectivo y equivalente de efectivo	3	36,033	36,923	Obligaciones financieras		230	290
Cuentas por cobrar comerciales, neto	4	86,135	93,982	Cuentas por pagar comerciales	11	41,079	32,524
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	25(b)	90,400	113,706	Cuentas por pagar a entidades relacionadas	25(b)	19,975	16,547
Otras cuentas por cobrar, neto	5	2,002	821	Otras cuentas por pagar	12	1,413	2,437
Inventarios, neto	6	113,307	81,214	Provisiones	13	28,178	3,595
Saldo a favor de impuesto a las ganancias	15(e)	-	2,497	Beneficios por pagar a los trabajadores	14	22,058	19,954
Gastos pagados por anticipado	7	2,568	955	Pasivo por impuesto a las ganancias	15(e)	784	-
Total activo corriente		330,445	330,098	Total pasivo corriente		113,717	75,347
Activo no corriente				Total pasivo		113,717	75,347
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	25 (b)	60,902	-	Patrimonio neto	16		
Activo por impuesto a las ganancias diferido, neto	15 (a)	5,175	5,322	Capital social			
Participación en subsidiarias y asociadas	8	140,332	140,332	Acciones comunes		39,804	39,804
Inmuebles, mobiliario y equipos, neto	9	88,292	80,646	Acciones de inversión		153	153
Activos intangibles, neto	10	8,936	7,081			39,957	39,957
Total activo no corriente		303,637	233,381	Reserva legal		7,961	7,961
Total activo		634,082	563,479	Otras reservas de patrimonio		9,734	8,748
				Resultados acumulados		462,714	431,466
				Total patrimonio		520,365	488,132
				Total pasivo y patrimonio neto		634,082	563,479

Figura 64. Estado de Situación Financiera de Farmaoncológica S.A., con la deducción de regalías por cesión en uso de marca. Elaboración propia.

En el rubro de otras cuentas por pagar se incluye los gastos que se tiene por regalías por pagar como se muestra a continuación:

Figura 65 Nota de Otras Cuentas por Pagar

12. Otras cuentas por pagar

(a) A continuación, se presenta la composición del rubro:

	2018 S/(000)	2017 S/(000)
Impuesto a las ganancias de cuarta y quinta categorías	613	487
Dividendos por pagar	614	270
Regalías	164	84
Forwards (b)	22	86
Impuesto general a las ventas	-	1,510
	<u>1,413</u>	<u>2,437</u>

(b) Al 31 de diciembre de 2018 y de 2017, corresponde al valor estimado de forwards de negociación vigentes mantenidos por la Compañía, donde el cambio de valor se refleja en el estado de resultados integrales. A continuación, se presenta el detalle de dichos instrumentos:

Figura 65. Otras cuentas por pagar, rubro donde se ubica las regalías. Elaboración propia.

Se tiene un gasto por regalías por pagar de S/. 164,000 soles correspondientes a cesión en uso de marca. Este gasto debe de ser deducible para la declaración de impuesto a la renta. Para determinar el nuevo impuesto a la renta necesitamos de la participación de trabajadores otorgadas antes de la deducción.

Figura 66 Nota de Cargas de Personal

21. Cargas de personal

(a) A continuación, mostramos la composición de cargas de personal:

	2018 S/(000)	2017 S/(000)
Sueldos y salarios	44,375	39,202
Participaciones por pagar	11,144	10,744
Comisiones	9,749	10,139
Gratificaciones	9,565	8,934
Vacaciones	5,711	5,187
Compensación por tiempo de servicios	5,557	5,292
Essalud	5,404	5,345
Bonificaciones	2,163	4,977
Otros	11,099	9,060
	<u>104,767</u>	<u>98,880</u>

Figura 66. Participación de trabajadores, antes de la deducción de regalías. Elaboración propia.

Sabiendo el importe pagado por participación de trabajadores se procede a realizar la determinación del nuevo impuesto a la renta incluyendo la deducción de regalías.

Tabla 15

Determinación del Nuevo Impuesto a la Renta

Concepto según Compañía	DJ-2018 S/(000)
Utilidad (Pérdida) neta según E.R.	32,233
Participación de los trabajadores	11,144
Impuesto a la Renta corriente	29,737
Utilidad contable antes de participación de los trabajadores	73,114
Adiciones	-
Deducciones (Regalías)	(164)
Resultados antes de participaciones e Impuesto a la Renta	72,950
Participación de los trabajadores (10%)	(7,295)
Renta Neta Imponible	65,655
Impuesto a la Renta (29.5%)	(19,368)

Nota: Se ha realizado la determinación del nuevo impuesto a la Renta incluyendo la deducción del gasto por regalías. Elaboración propia.

Se tiene que la deducción de S/164,000 por regalías correspondientes a la cesión en uso de la marca la cual genera una disminución de S/. 48,380 en el impuesto a la renta. De esta forma la empresa realiza una elusión de impuesto correspondientes a vacíos legales de la norma que es aprovechado por la empresa.

CAPÍTULO V – ANALISIS DE RESULTADOS

5.1 APLICACIÓN DE RESULTADOS

5.1.1 Resultado del Estudio Cualitativo

Por la naturaleza de la investigación, las preguntas han sido direccionadas a cada entrevistado, a continuación, se presentan las conclusiones del análisis realizado por los expertos.

Entrevista N°1: Análisis del jefe de impuestos de FarmaIndustria S.A.

1. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado la compañía? ¿Y cómo es el comportamiento del sector? Tendencia

Análisis:

De acuerdo a la entrevista realizada, se puede inferir que la empresa lleva más de 25 años en el mercado y el sector donde se ubican es un sector que se mantiene constante de acuerdo a indicadores propios de la empresa cuyo crecimiento anual de las ventas es del 3%.

2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la compañía?

Análisis:

La encargada se encuentra está adaptada al sector y sabe todas las implicancias tributarias que puede generarse en el sector. Ella viene de la empresa Ernst & Young y durante su etapa laboral estuvo a cargo de diferentes empresas del sector farmacéutico.

3. ¿Cuáles son sus principales procesos en la industria? Cadena de suministro

Análisis:

Se puede analizar que los principales procesos de la empresa son la importación de medicamentos que proviene de España que es su matriz, otro proceso de la compañía es la promoción continua de sus productos el cual tiene un mecanismo interno que por temas de confidencialidad no se pudo revelar.

Preguntas con respecto al tema

4. ¿Qué opinión tiene respecto a las exoneraciones tributarias del sector? Cree usted que tiene ventajas en el sector y de no ser así ¿Por qué no tiene ventajas las exoneraciones?

Análisis:

Se puede inferir que las exoneraciones son beneficiosas para el sector debido al ahorro tributario que generan por cada importación de medicamentos, pero nos menciona una estadística donde nos demuestra que esa cifra de S/. 648 millones corresponden a lo que el estado ha dejado de recaudar durante 10 años en este sector. Por lo que se puede analizar que la empresa a diferencia de otros sectores tiene una ventaja competitiva con esta ley de exoneración.

5. ¿Qué productos oncológicos y VIH cuenta la empresa? El producto o activo satisface las necesidades del mercado

Análisis:

Se puede analizar que la empresa no solo cuenta con productos oncológicos, sino que diversifica y genera mayores ingresos. Según lo visto en el catálogo que nos menciona se visualizó otros productos como inyectables hasta medicamentos para diversos males estomacales. El insumo interferón alfa 2B sirve para diferentes compuestos que ayuda a prevenir el avance de enfermedades contra el cáncer.

6. ¿Quiénes son sus principales compradores con respecto a fármacos contra el cáncer y VIH? ¿En caso ser del Estado, como es el procedimiento de licitación?

Análisis:

Según lo descrito, se puede analizar que la empresa FarmaIndustria tiene una subsidiaria llamada Neosalud que se le realiza casi todas las ventas, puesto que Neosalud es la encargada de distribuir sus productos. Considero que Neosalud es una de las que tiene un porcentaje alto de las ventas debido a que ocupa el 70% del total de las ventas nacionales según sus estados financieros, pero también tiene ventas al exterior que corresponde al 30%.

7. ¿Qué criterios utilizan para fijar los precios de los fármacos contra el cáncer y VIH? ¿Ha teniendo alguna variación desde que se implementó la ley 27450? Exoneraciones de impuesto

Análisis:

Se puede inferir que la empresa realiza cálculos internos para poder establecer precios para sus medicamentos, por ende, se sabe que se tiene cálculos que puede servir de ayuda a la

administración tributaria para fiscalizar los precios. Se tuvo limitaciones de información debido a temas de confidencialidad por parte de la empresa.

8. ¿Cuál es su margen de ganancias frente a operaciones con fármacos que cuenta con beneficios de las exoneraciones tributarias?

Análisis:

Se puede verificar que la empresa sabe identificar los principales beneficios que otorga las exoneraciones tributarias, pero no nos pudo entregar mayor información con respecto a este tema. Por otro lado, se puede verificar en los estados financieros que se tiene ventas correspondientes a fármacos en general por lo que no se puede distinguir cuales corresponden a medicamentos oncológicos.

9. De acuerdo al proceso de adquisición ¿Cuáles son los gastos (adicionales) se incurren para que el producto esté disponible para la venta?

Análisis:

La empresa incurre en gastos adicionales que aumentan el costo de los productos y puede que sea uno de los indicadores de que su precio incremente. Se tiene gastos de transporte, almacenaje y todos los gastos que tenga que ver para que esté disponible para la venta. Según la ley de impuesto a la renta es deducible todos los gastos que estén vinculados a que el producto esté disponible para la venta.

10. ¿Cuánto género en el periodo 2018, de ahorro en impuestos con las exoneraciones tributarias?

Análisis:

La empresa menciona que el principal ahorro está en la importación al momento de no pagar los aranceles y el impuesto general a las ventas por la adquisición de productos del exterior. Por temas de confidencialidad hubo limitaciones de la información.

11. ¿Con respecto a las exoneraciones tributarias como repercuten estos beneficios en los Estados Financieros de su compañía?

Análisis:

Se entiende que la empresa se centra en que el beneficio que se tiene se ve reflejado en el margen de utilidad, debido a que los costos no aumentan con respecto a las ventas. Si nos analizamos el caso contrario, los costos incrementarían con respecto a las ventas.

12. Con respecto a los aspectos tributarios ¿Cuáles son las principales contingencias tributarias que se encuentran en el sector que afecten sus resultados?

Análisis:

Las empresas tienen entendido que todo gasto debe ser coherente con el principio de causalidad para que todos los gastos incurridos por este tema sean deducibles para efectos de impuesto a la renta.

13. ¿Cuáles son los principales efectos de las exoneraciones tributarias en los Estados Financieros?

Análisis:

Los efectos de las exoneraciones se ven en el IGV, se puede verificar que no se paga IGV por la compra en el momento de la importación, pero entonces el mismo procedimiento debería ser al momento de vender el producto, pero se vende con IGV por lo que este impuesto no debe ser considerado para efectos de impuestos mensuales.

14. ¿Cómo es el tratamiento para las muestras médicas que otorga la empresa? De no tener muestras médicas como se haría el tratamiento en caso hipotético y el efecto en los Estados Financieros

Análisis:

FarmaIndustria tiene un programa SATME donde verifican que las muestras médicas son recibidas por los pacientes. Se puede analizar de este punto que FarmaIndustria otorga muestras médicas y tiene un control para que estos gastos sean deducibles para efectos de impuesto a la renta como son los sustentos necesarios que dicta la norma.

15. De acuerdo con las devoluciones de medicamentos ¿Cómo realizan el tratamiento o en caso hipotético como lo realizarían con respecto a la venta (IGV) e impuesto a la renta?

Análisis:

La compañía tiene bien claro cuáles son los mecanismos para poder sustentar de manera correcta las devoluciones de mercadería y el proceso que se sigue para la devolución del pago de impuestos. La preocupación también se ve en que como todo procedimiento de devolución se debe destruir porque la mercadería puede llegar al mercado negro y revenderse teniendo consecuencias graves con la marca de la empresa.

16. ¿Qué mecanismo realiza la compañía para evitar las malas prácticas éticas que afecten a los stakeholders u organización?

Análisis:

La empresa tiene estructurado los controles de calidad de los medicamentos y tienen mecanismos como el código de ética para poder identificar una mala práctica. Se puede analizar que la compañía tiene dos mecanismos para poder verificar las malas prácticas como son el código de buenas Prácticas y compromiso de Transparencia.

17. ¿Tiene mecanismos de control para reducir las malas prácticas éticas en su proceso de compra y venta?

Análisis:

Como se mencionó anteriormente tiene un código de buenas prácticas que es tanto para la aplicación interna como externa y adicional tiene compromisos de transparencia que refuerza el propósito de la compañía de brindar productos de calidad.

18. ¿De qué manera analizan el entorno social para proporcionar los productos a sus consumidores finales?

Análisis:

Dentro de sus códigos de buenas prácticas se tiene mecanismos como la realización de encuestas a diferentes puntos donde se realiza la venta y a los consumidores finales para saber las problemáticas del producto y las necesidades de ese público objetivo.

19. ¿Cómo impactaría en los resultados financieros una posible eliminación de la ley N°27450?

Análisis:

La empresa se pone en todos los ámbitos posibles y ante una eliminación de la ley identifican que el punto donde repercutiría es en el costo de ventas debido a un aumento en el costo, pero no afectaría mucho debido a que la compañía trata siempre de mantener un margen adecuado de todos sus productos para que en casos hipotéticos no puedan hacer afectados.

Entrevista N°2: Análisis del fiscalizador de SUNAT

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en SUNAT y cuáles son sus funciones?

Análisis:

El experto lleva laborando en la SUNAT, aproximadamente 2 años en el área de fiscalización de tributación internacional. Asimismo, una de sus principales funciones es la implementación del plan BEPS, que consta de un sistema en la cual, puede supervisar que las empresas transnacionales no trasladen sus beneficios a efectos fiscales, es decir, donde sea nula o baja la imposición tributaria y el estado no se vea afectado en la recaudación de impuestos.

2. ¿Coméntenos como es el proceso de fiscalización a las empresas farmacéuticas? Existe criterios que se diferencien con respecto a los productos exonerados.

Análisis:

El proceso de fiscalización que realiza SUNAT, se divide por sectores. Y en el caso, de las empresas farmacéuticas se basa en los riesgos que puede existir en la industria, como, por ejemplo, las exoneraciones que cuentan y que estas cumplan los requisitos que solicita de acuerdo a la ley. Asimismo, se solicita la documentación que esté relacionado a la información de las compras realizada para acceder al beneficio. Con respecto, a los productos que no son exonerados es el mismo procedimiento, visualizar la documentación, verificar que el producto se encuentre en el territorio, que cumplan con los requisitos del DIGEMID.

3. ¿Cuáles son las principales industrias que usted se encarga de fiscalizar y que procedimientos realiza?

Análisis:

El experto, se encarga actualmente del programa BEPS, que está en fase de marcha, capacitando al personal sobre como es el funcionamiento y los beneficios que brinda la herramienta para el proceso de fiscalización y poder identificar posibles evasiones de impuestos, independiente del sector.

4. ¿Qué criterios se utilizaron para implementar la Ley N°27450?**Análisis:**

El criterio principal por la cual se promulgo la ley, fue por el alto costo que conlleva a las instituciones públicas y a los ciudadanos el adquirir un producto contra el cáncer y/o VIH. El análisis realizado por el estado, fue que al exonerar de impuestos contra el IGV y ad-valorem, llevaría a que las empresas farmacéuticas, imponga un precio relativamente accesible y que su ganancia no sea mayor a un 10% a 15% del costo, de acuerdo al estudio.

5. ¿Qué medicamentos son los que más se importan y cuánto de recaudación pierde el Estado en estos productos?**Análisis:**

Por estudio realizado por el Minsa y por las ONG, en el Perú existe más personas con una mayor escala que tienen la enfermedad del cáncer, en comparación con el VIH/SIDA. Esto conlleva, a que el Estado adquiriera en una proporción mayor a fármacos contra el cáncer y del VIH. Además, que los medicamentos que han tenido una incidencia mayor en los últimos tiempos son de la mama, próstata, pulmón, estomago, cuello uterino, sin dejar en lado las demás enfermedades y del VIH/SIDA. En los últimos 17 años, el estado dejo de percibir en impuestos aproximadamente entre 600 a 700 millones de soles.

6. ¿Por qué motivos o criterios se realizan las exoneraciones tributarias en el sector farmacéutico?**Análisis:**

El motivo principal, es para que los ciudadanos que no cuente con una EPS y que se atienda en un hospital, Neoplásica, Essalud, entre otros tenga acceso a los medicamentos. También, los

ciudadanos que tiene un mayor recurso económicos y que se atienda en clínicas, oncosalud, puedan adquirir los fármacos a precios razonables y no sean excesivos, ya que el perjuicio principal es el ciudadano que requiere los medicamentos para tener una mejor calidad de vida y curarse de la enfermedad.

7. ¿Qué prácticas evasivas o elusivas han encontrado en el sector farmacéuticos? Y ¿En qué sector considera usted que hay más malas prácticas que afectan al Estado?

Análisis:

Las prácticas más frecuentes que realizan los laboratorios, es que no presentan adecuadamente los costos incurridos de los fármacos, ya que, la mayoría de las empresas adquieren los medicamentos a sus relacionadas que se encuentran en el exterior. Por lo cual, muchas veces inflan sus costos incurridos, adulterando los precios, precios por encima del mercado, añadiendo costos que debería ser gasto, entre otros. Todas las empresas realizan de manera directa o indirecta acciones que lleven a pagar menos impuestos, ya que como todo empresario lo que busca es maximizar sus ganancias.

8. ¿Qué mecanismos realiza la SUNAT para evitar las evasiones tributarias en el sector farmacéuticos?

Análisis:

Los principales mecanismos que realiza la SUNAT, es a través de las declaraciones tributarias que se realiza mensualmente. Asimismo, de fiscalizaciones para visualizar y corroborar con la información presentada como libros contables, registros de compras, documentos físicos, entre otros, y tener la certeza de que la compañía no está haciendo alguna evasión de impuesto y puede durar entre 6 a 12 meses. Con respecto a las empresas farmacéuticas, mayormente adquieren sus productos del exterior, por lo cual estos productos tienen que pasar por un proceso de nacionalización y es ahí donde se encuentra el agente de aduana de SUNAT, para supervisar y fiscalizar que la documentación física sea igual con la cantidad de la mercadería y que sea óptimo para la venta en el Perú.

9. ¿Existe alguna entidad del Estado, que verifique que los costos de medicamentos (Importados) sean los correctos que informa las Industrias Farmacéuticas y no esté sobrevaluada?

Análisis:

El órgano que está encargado de normar, vigilar, controlar y evaluar de los procesos del sector farmacéutico es el DIGEMID. Este órgano, esta adjunto al ministerio de salud y en conjunto con la SUNAT, se encarga de que la información que proporciona los laboratorios sean los correctos, para aplicar las exoneraciones y con los precios que ofrece en las licitaciones del estado y los costos de ventas sea el adecuado y no se esté adulterando alguna información, tratando de engañar al fisco o vender a precios excesivamente caros.

10. Con respecto a la pregunta anterior ¿Las empresas farmacéuticas adquieren sus productos a sus relacionadas, como verifican o que mecanismos utilizan para confirmar que el Estudio de Precio de Transferencia este acorde al mercado (EPT) y no esté perjudicando al mercado? ¿Qué inputs utilizan y cada cuanto tiempo se requiere actualizar el EPT?

Análisis:

La gran mayoría de los laboratorios adquieren sus productos a sus relacionadas del exterior, por lo cual la SUNAT, debe estar al tanto de los precios que se está negociando, para no alterar la libre competencia con sus competidores. Asimismo, verificar que las compras sean reales y no esté realizando compras fraudulentas y perjudicar al fisco, llevando a países sus ganancias a través de relacionadas que se encuentren en países de baja o nula imposición. Existe 3 tipos de reportes de precios de transferencia, en la cual se clasifica a una empresa de acuerdos a sus ingresos, las cuales son, reporte local, reporte maestro y reporte país por país. Este reporte se tiene que presentar de manera anual y si no cumple con la declaración se procede a multar a la compañía

11. Desde que se implementó la Ley 27450, hubo alguna diferencia en los precios de los medicamentos contra el Cáncer y VIH.

Análisis:

De acuerdo a información realizada por parte del MINSA, DIGEMID, si hubo un impacto de los precios desde que se implementó la ley, se pudo apreciar una variación en los precios entre un

rango de 10% a 25%. Sin embargo, existe algunos medicamentos que no han reducidos sus precios y otros que han tenido un incremento en sus precios, argumentando que los activos que se requieren para su fabricación han aumentos y por los costos que se incrementaron en el mercado internacional. Asimismo, cuando salimos al mercado para adquirir ciertos productos respectivos para estas enfermedades hemos obtenido evidencia a través de licitaciones que cuando existe varios proveedores para ciertas enfermedades los costos bajan entre un 20% a 50%, ya que, son compras en grandes cantidades y pasan por un concurso para adjudicarse al ganador. También, existe casos en la cual por ser un proveedor único para ciertos fármacos vemos que la reducción es mínima entre un 2% a 5%.

12. ¿Considera que es necesario que una Entidad del Estado, regule el precio de los fármacos, para una mejor o mayor cantidad de adquisición por parte de los Hospitales, Clínicas y mayor acceso al público?

Análisis:

De acuerdo a la entrevista, la entidad encargada de evaluar que las empresas no realicen concertación de precios y no haya monopolio en el mercado, es Indecopi, para proteger al mercado y al ciudadano. Consideramos, que si debería haber regulación de precios, ya que, los precios que se dan en el mercado son excesivo y por más que se ha brindado diversos beneficios, las empresas siguen teniendo un margen de ganancias mayores a los estimado de acuerdo a los estudios realizados. Esta regulación debería ser por un margen de ganancias entre el precio y el costo incurrido de no mayor del 10%, para poder tener un mayor alcance a las personas que necesitan de estos fármacos para su salud. Ya que, la compañía no paga ningún impuesto por estos productos y la ganancia es neta.

13. ¿Qué mecanismos realiza el Estado, aparte de la Ley 27450, para que los ciudadanos puedan adquirir los medicamentos contra las enfermedades de cáncer y VIH?

Análisis:

El mecanismo principal que realiza el estado fue la implementación de la ley 27450. Sin embargo, considero que el mecanismo oportuno debería ser por parte del MINSA y el DIGEMID, encargado de implementar acciones para adquirir los fármacos a precios razonables. Sin embargo, estas acciones deberían estar integrado con la SUNAT, ya que el ente fiscalizador de impuestos y

verificar que la declaración de sus impuestos sea el correcto. Podemos visualizar, que encontramos una limitación debido a que las acciones nuevas que tiene que realizar es el MINSA y DIGEMID, para verificar que los costos son los correctos.

14. ¿Al respecto de las exoneraciones tributarias ¿Qué ventajas tiene el Estado, si las compañías venden los medicamentos a un precio alto?

Análisis:

El estado no tiene ninguna ventaja con respecto a la recaudación de impuestos por estos medicamentos, ya que, se encuentra exonerados de IGV y Ad-Valorem. Sin embargo, la ventaja principal que el Estado, requiere es el adquirir los fármacos a precios razonables para poder atender en los hospitales, Essalud, entre otros, a los pacientes que requieran el medicamento para mejorar su salud. Sin embargo, en algunos fármacos hemos visto que los precios son excesivamente caros para poder comprar en grandes cantidades y poder adquirir, ya que, el presupuesto destinado para el sector salud es de 8 mil millones de soles 2018, para destinar en diferentes aspectos, salarios, compra de maquinaria, medicamentos, entre otros.

15. ¿Cómo impactaría a la sociedad, empresas farmacéuticas, a SUNAT la derogación de la Ley N°27450?

Análisis:

Si se procede a derogar la Ley 27450, tendría ventajas y desventajas para el estado y para los ciudadanos que son los principales consumidores para su salud. Por parte de las ventajas seria que el fisco comenzaría a recaudar impuestos por estos fármacos que por ejemplo en el periodo 2017 se calculó que alcanzaría la suma de S/ 80 millones de soles aproximadamente. Sin embargo, por la desventaja es que los laboratorios podrían subir sus precios y se justificaría que sus costos han aumentado debido al pago de IGV Y ad-valorem. Ya que, como toda compañía su objetivo principal es maximizar ganancias para sus accionistas.

Entrevista N°3: Análisis del doctor especialista en cáncer

1. ¿Cómo es el procedimiento, para adquirir un medicamento en las Entidades Públicas? (Hospital, Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas)

Análisis:

El proceso de adquirir algún medicamento por parte del Estado, es a través de licitaciones públicas, ya que se realiza compras en grandes cantidades. El procedimiento es que se solicita información de 3 o más proveedores que cumplan ciertos requisitos, de acuerdo a la normativa de Ley de Contrataciones del Estado (OSCE). Una vez, con la información de la cotización se elige al proveedor, que menor costos tengan y que cumplan la calidad, esto se da conforme al programa anual en base al consumo de los medicamentos. También, se realiza a través de las compras por CENARES, estas son programaciones en corporativas para el abastecimiento de todos los hospitales.

2. ¿Ha visto alguna dificultad en adquirir los fármacos contra el cáncer o VIH?

Análisis:

Mayormente, existe dificultad con respecto a las adquisiciones de los fármacos contra el cáncer, debido, al excesivo precio que compran los laboratorios. Otra de las dificultades es el retraso de las compras por parte del área encargada o cuando no existe postulaciones por parte de los proveedores. También, por un mal sistema de información que no ayuda a que las diversas áreas de los hospitales se encuentren integrado y poder tener una mejor información de la cantidad de stock de los fármacos.

3. ¿Qué medicamentos considera usted, que son los más escasos o de mayor demandado por parte de las personas?

Análisis:

Por la experiencia del experto, nos comenta que depende mucho de la institución y con los recursos que cuenta cada una de ellas. Por ejemplo, no es igual el abastecimiento de fármacos de hospitales que abastecer al Hospital de Policía. Por información, en los últimos tiempos el Estado, ha demandado una mayor cantidad de fármacos contra el cáncer de mama, próstata, pulmón, estómago y los retrovirales para los pacientes con VIH/SIDA.

4. ¿Considera usted que existe burocracia en los centros médicos (Hospitales), para adquirir o tener preferencia en los medicamentos?

Análisis:

Existe burocracia en todas las instituciones del estado. En este caso viene por el proceso de contrataciones, ya que, puede demorar mucho tiempo en adquirir ya sea un medicamento o equipo que se requiere con urgencia. Esta ley tuvo modificaciones la cual conlleva, a procesos más estricto, debido a temas de corrupción que se vio involucrado el estado con el llamado “Club de la Construcción”. Asimismo, se implementó Perú compras, que ayuda que los proveedores puedan participar de ciertas licitaciones que se encuentre en la normativa.

5. ¿Qué medicamentos receta frecuentemente? ¿Cuál es el costo?

Análisis:

Los medicamentos más utilizados, en la especialidad que se desempeña el experto es contra el cáncer de próstata. Un costo promedio de medicamento contra esta enfermedad es de 3000 a 5000 soles mensuales, dependiendo de la dosis que requiere el paciente. Por indagaciones, se puede verificar que existe medicamento que al mes puede costar un costo aproximado de S/ 16 mil soles, que es inalcanzable para gran parte de la sociedad peruana.

6. ¿El Estado apoya a los pacientes que necesitan adquirir estos productos?

Análisis:

El estado con todas sus deficiencias, intenta llegar a todos sus ciudadanos, sin embargo, el presupuesto destinado no alcanza para satisfacer la demanda. Esto es debido a su burocracia, corrupción, entre otros, que perjudica a los más necesitados. Asimismo, el Estado ha implementado a través del Essalud, que ciertas especialidad o necesidad que se requiera puedan ser atendido en clínica, gracias al convenio firmado.

7. Existe ONG, como Liga contra el Cáncer ¿Considera que estas ONG, les ayuda a las personas más necesitadas en adquirir los medicamentos? ¿De qué manera se involucra?

Análisis:

Las ONG, su principal función es informar a las personas y concientizar a que estas realicen un despistaje de manera anual y así poder tener una mayor probabilidad de curar en caso se detecte a tiempo la enfermedad. Asimismo, estas ONG son una empresa sin fines de lucro, que reciben donaciones para poder adquirir medicamentos y poder suministrar a los pacientes de bajos recursos y también de la recaudación que hacen uno o dos veces al año.

8. Existen programas (Informativos, Actividades) y que papel cumple el Ministerio de Salud (Estado)

Análisis:

El MINSA, cuenta con actividades, por ejemplo, en el 2019, del 13 al 20 de octubre se desarrolló el programa Perú contra el cáncer, en el cual objetivo era la promoción de una alimentación saludable, actividades físicas, lucha contra el cigarro, campañas de despistaje y ferias informativas sobre las enfermedades. Estas actividades son de suma importancia, ya que, informa a las familias y al paciente de cómo llevar la enfermedad y enfrentarla para vencer en conjunto.

9. ¿Existe el Día Mundial contra el cáncer ¿Qué actividades se realiza en la Jornada celebrando el día a las personas que luchan contra estas enfermedades?

Análisis:

Al respecto, en la institución que labora el experto se realiza charlas tanto para el paciente como a los profesionales de la salud, sobre los cuidados y hábitos. El día principal es el 4 de febrero de cada año, en la cual se celebra el día mundial contra el cáncer, se realiza campañas de conciencia de manera grupal o individual de la población, para que tomen acciones de prevenir la enfermedad, despistaje, alimentación sana, dejar de fumar, entre otros. Asimismo, en manera conjunta con el Estado, nos permite ver el impacto económico y financiero que conlleva la enfermedad, reducción de la brecha, entre otros.

10. Sabía usted que las Empresas Farmacéuticas, cuentan con exoneraciones tributarias con respecto a los medicamentos contra el cáncer o VIH ¿Qué opinión tiene al respecto?

Análisis:

Los doctores si cuentan con la información de que las empresas farmacéuticas cuentan con exoneraciones tributarias, sin embargo, ellos mismo consideran que estos beneficios no se ven

reflejados en los precios, ya que, muchas veces es difícil al paciente adquirir el producto por el excesivo costo, no contar con stock por parte de las farmacias de los hospitales, entre otros. Se espera un mayor control por parte del estado con los laboratorios, ya que el objetivo principal es salvar vidas en conjunto.

11. ¿Con respecto a la pregunta anterior ¿Cree usted que el usuario tiene algún beneficio final con respecto a la Ley 27450 “Exoneración de Medicamentos Oncológicos y VIH/Sida?”

Análisis:

Con la experiencia del experto, considera que no cuenta con ningún beneficio, ya que, el objetivo principal de la ley, fue que los precios sean más accesibles para las personas que los necesiten, sin embargo, esto no es así. Aparte el Estado, se debería enfocar en crear más competencia a los laboratorios, permitiendo el ingreso al mercado de fármacos géneros que cuenten con la calidad y que sea de igual similitud que un antídoto de marca. Con esto, podrá el mercado tener una competencia y que los precios puedan estar a precios razonable.

12. ¿Qué recomendaría al Estado, para que los productos sean adquiridos por los usuarios que los necesita?

Análisis:

Que todas las organizaciones del Estado, se encuentre integrado, para cuando se requiera licitar pueda obtener a buenos precios, ya que, se adquirirá en grandes cantidades. Asimismo, que sea más eficiente los procesos de compras y no sea tan engorroso que lo único que lleva es a sobre costos y demoras en las adquisiciones. Por ser compras, que se requiere de grandes desembolsos de dinero, sería necesario una auditoria concurrente desde el proceso de compras hasta el abastecimiento de los medicamentos para verificar que en ninguna etapa hubo algún tipo de corrupción.

13. ¿Qué recomendaciones daría a las Industrias Farmacéuticas, con respecto a sus productos?

Análisis:

Se entiende que por sus Investigación y desarrollo se demanda grandes cantidades de dinero, por la cual tiene patente por 20 años. Por lo cual, intenta recuperar su inversión y obtener una ganancia

por estas. Sin embargo, los precios en el mercado son demasiado y la gran mayoría no cuenta con los recursos necesarios para adquirir. Recomendamos que el principal objetivo de la medicina es salvar vidas, por la cual solicitamos que ajusten un poco su margen de ganancias para que los precios sean accesibles y también que no se oponga a la entrada de medicamentos genéricos.

14. ¿Considera usted que el Estado, debería permitir el uso de medicamentos genéricos? ¿Ha experimentado, cuéntenos su experiencia?

Análisis:

El Estado debería permitir el ingreso de medicamentos genéricos que sean de igual similitud que los fármacos de marcas. Ya que, esto llevaría a que más personas tengan accesos a sus medicamentos. Asimismo, que no se dejen manipular por los lobbys de los laboratorios que muchas veces contra el Estado, para salvaguardar sus beneficios.

15. ¿Tiene nociones sobre las muestras médicas? Explíquenos brevemente.

Análisis:

El objetivo principal de las muestras médicas, es que los medicamentos lleguen al alcance de los médicos y explicar de los beneficios, ya que, es el intermediario para que los pacientes compren los fármacos. Sin embargo, en los últimos tiempos ha sido mal visto, debido a que, se ha visto casos donde los doctores obtienen algún favor por parte de los laboratorios por prescribir sus fármacos a sus pacientes sin importar que sea el medicamento correcto contra su enfermedad.

5.1.2 Resultado del Estudio Cuantitativo

Con los resultados arrojados por el programa SPSS, se realizará la prueba del coeficiente de alfa de Cronbach y de la prueba de Chi-cuadrado a las hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación, para validar o rechazar los supuestos en estudio. Asimismo, el análisis de la encuesta realizada en base a las 37 preguntas realizadas.

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la Compañía?

Análisis:

Se puede inferir del tiempo laborando por parte de los profesionales encuestados que la mayoría tiene una experiencia en el sector abarcando aproximadamente entre 5 a 8 años en la empresa con

un porcentaje de 33.3%, pero por otro lado existe un porcentaje de la población encuestada que tienen poco tiempo en el sector. Analizando a profundidad corresponde a profesionales con cargos de Analistas y jefes de contabilidad por lo que se puede deducir que son nuevos en el cargo dentro de su empresa, pero si cuentan con experiencia en otras empresas.

2. ¿Qué tipo de medicamentos ofrece la Compañía?

Análisis:

Al analizar las gráficas nos dio como resultado que más de la mitad de los laboratorios vende productos contra el cáncer, pero otra métrica que nos dio como resultado es que el 40% de los laboratorios tienen como productos para la cura contra el cáncer y VIH/Sida por lo que se puede deducir que la totalidad de los laboratorios tienen productos contra el cáncer.

3. En caso de marcar la alternativa a y b ¿Conoce usted que cuenta con algunos beneficios como la Ley N°27450, ley que exonera del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico, VIH/sida?

Análisis:

La totalidad de las personas encuestadas respondieron que sí conocen de los beneficios de la ley 27450, excepto una persona que al indagar más corresponde al dueño de una empresa que vende productos contra el cáncer en el exterior y que lleva pocos meses iniciando su sede en el Perú por lo que recién se está adecuando a la normativa peruana.

4. En caso de marcar “No” escoja brevemente ¿por qué?

Análisis:

En esta parte de la encuesta del total de 15 encuestados solo uno respondió que no y esto tiene que ver con un empresario el cual está abriendo una sede en Perú de su empresa en el exterior el cual vende productos contra el cáncer. Por ende, recién se está adecuando a la normativa peruana sobre el sector farmacéutico.

5. Cuando requiere comprar medicamentos para su abastecimiento, ¿dónde suele adquirir los medicamentos?

Análisis:

El 100% de los encuestados nos confirmaron que los productos o principios biológicos en su totalidad son adquiridos en el exterior. Esto debido a que para poder producir un principio biológico se tiene que pasar por una serie de procedimientos el cual actualmente en el Perú no se tiene, por lo que lo mejor es importar los productos o materia prima para fabricarlo.

6. Si marcó la alternativa a) ¿Por qué compró en el exterior?

Análisis:

Más del 50% de los encuestados opina que el principal factor es el ahorro en costos de producción y como lo mencione anteriormente incurrir en costos de producir los compuestos biológicos no es la mejor opción por ello se adquiere en el exterior, además que la exoneración de impuestos al importar incrementa las posibilidades de que comprar en el exterior sea la mejor opción.

7. Si la respuesta es la a) ¿Con respecto a estos medicamentos (VIH/Cáncer), que tan frecuente al año importa los medicamentos?

Análisis:

De las personas que marcaron la opción más barato en la pregunta anterior, la totalidad de personas compran muy frecuentemente al año los medicamentos contra el cáncer debido a que aumenta su margen de ganancia y mejor alternativa para reducir los costos.

8. ¿Qué tipo de compañías son las que les venden sus principales medicamentos?

Análisis:

Para el análisis de esta pregunta tenemos como respuesta que el 46.7% de laboratorios encuestados cuenta con empresas relacionadas en el exterior el cual les vende sus productos. Podemos apreciar que las empresas que compran a una relacionada en el exterior pueden provenir de lugares conocidos como paraísos fiscales. Por otro lado, una cifra significativa del resultado corresponde al 26.7% que adquieren sus productos mediante un tercero por lo que podemos deducir que ese porcentaje no cuenta con la infraestructura adecuada para poder producir sus medicamentos.

9. ¿Cuál es el procedimiento que utiliza para el abastecimiento de los medicamentos en la empresa farmacéuticas donde labora?

Análisis:

Este resultado es curioso porque nos demuestra que el 60% de los encuestados realiza su abastecimiento mediante reportes de almacén, esto quiere decir que se guían del stock de los productos mediante su Kardex y hacen proyecciones de periodo de escasez de los productos para solicitar la compra en determinada fecha y seguir teniendo stock suficiente. Por otro lado, también manejan los pedidos de venta, esto quiere decir que mediante pedidos hacen las compras de productos para no tener un sobre stock de productos y terminen desperdiciándolo.

10. Como compañía ¿Es beneficioso las exoneraciones tributarias (IGV y Ad Valorem) con respecto a los medicamentos contra en cáncer y VIH?

Análisis:

El 66.7% respondió como beneficioso la ley 27450 y consideró que es porque le ayuda mucho al importar los medicamentos del exterior que frecuentemente realizan. Por otro lado, existe un porcentaje de 33.3% que opina que no le es beneficioso ni perjudicioso la ley 27450. Consideramos que este resultado nos sería beneficioso investigar para determinar porque no les resulta adecuado la dicha ley.

11. Si marcaste la a) o la b) ¿Dónde radica los principales beneficios?

Análisis:

Según el reporte de Figuras nos da como resultado que el 75% de las personas que nos comentaron anteriormente que, si les resulta beneficioso la ley 27450, considera que el principal beneficio radica en el incremento de las ganancias. Y pues sí se ve reflejado en el incremento a las ganancias porque al haber una reducción en costos y un beneficio adicional tributario del sector hace que el margen de ganancia sea mayor. Otro de los beneficios es la rotación de inventario que en base a los resultados nos muestra que las exoneraciones ayudan a un mejoramiento en la ratio de inventarios.

12. Si marcó la a) ¿En qué porcentaje incremento las ganancias con respecto a sus ventas?

Análisis:

Visualizamos que el porcentaje de incremento en ventas esta entre 2 a 5% según respuesta de los encuestados y este margen se puede apreciar en los estados resultados antes de restarle en costo de ventas por lo que ese margen de crecimiento es un margen aceptable.

13. Del 1 al 10 ¿Qué tan frecuente la Compañía ha tenido problemas con la SUNAT?

Análisis:

El 40% de encuestados respondió en un rango del 1 al 10, que aproximadamente en un 8 de frecuencia han tenido problemas con la SUNAT. Consideró que esto tiene que ver con ciertos criterios que la administración tributaria siempre observa en este sector. Por otro lado, respondieron un rango de 7 y 9 de frecuencia por lo que nos hace indicar que casi la totalidad de los laboratorios han tenido problemas con la SUNAT.

Sí en la respuesta anterior obtuvo entre las escalas del 6 al 10 responda la siguiente:

14. ¿Qué tipo de problemas tuvo?

Análisis:

El análisis de esta pregunta tiene que ver con los problemas que tuvieron los profesionales en sus empresas. El 60% respondió que tuvo problemas con contingencias tributarias por lo que hace indicar que más de la mitad de laboratorios han tenido observaciones con el tema tributario. Existe un 33.3% que considera que los problemas son más operativos como son los libros electrónicos entre otros.

15. ¿Qué factores determinan el precio de venta de los medicamentos contra el Cáncer y VIH?

Análisis:

Hubo un porcentaje de 53.3% de los encuestados que consideró que el precio de venta a fijar viene principalmente de los competidores. Consideramos que este enfoque es utilizado muchas veces en las empresas para poder establecer un precio que no difiera de la competencia, es verdad que cada empresa tiene un producto que otra empresa no lo tiene, pero en cuanto a precio es recomendable

verificar todos los ámbitos posibles para establecer un precio idóneo y que el consumidor pueda adquirir.

16. Con respecto a la pregunta anterior ¿Cuál es el precio promedio de un medicamento oncológico o VIH/Sida con alta demanda?

Análisis:

El precio de más de la mitad de los encuestados con respecto a sus productos es en promedio mensual de 2,000 soles a 3,000 soles. Por lo que podemos verificar que la mayoría de productos actualmente que tiene los laboratorios superan a una remuneración mínima vital y no estaría al alcance del sector poblacional que gana en promedio de 1,000 soles a 1,500 soles semanales.

17. ¿Qué tipos de costos adicionales incurren para tener los productos disponibles para su venta? (Puede marcar más de uno [x])

Análisis:

Dentro de los costos adicionales que se incurre para poder poner el producto disponible para la venta se encuentran los gastos de servicios prestados por terceros y gastos de investigación y desarrollo con un total de 33.3% en ambas alternativas. Los gastos de servicios por terceros pueden provenir de los gastos adicionales que se realiza para poder realizar la venta como son los costos de almacenamiento, costos de empaquetamiento, costos adicionales de empresas que realizan el traslado de mercadería entre otros. Por otro lado, los gastos de investigación y desarrollo pueden ser referente a las disposiciones que las Entidades del Estado ponen para que el producto pueda ser comercializado.

18. ¿Qué tan de acuerdo está que una Entidad del Estado regule los precios de venta de los medicamentos en estudio?

Análisis:

El 33.3% de los laboratorios opino que está de acuerdo que el estado regule el precio de medicamentos y esto creo que es referente a que capaz estos laboratorios que respondieron esta alternativa no pueden subir sus precios de sus productos por lo que les convendría que el estado establezca un precio promedio que los beneficie en cierto modo para que su marca sea reconocida y aumente las ventas. Por otro lado, el 33.3% mismo porcentaje que el anterior le es indiferente si

el estado regula o no el precio de venta por lo que se puede inferir que ante una regulación de precios sus medicamentos no sufrirán ningún cambio alguno.

19. ¿Qué tan frecuente otorga muestras médicas a los profesionales de la salud?

Análisis:

El 60% de los profesionales respondieron que su empresa si otorga siempre muestras médicas por lo que se puede inferir que estas empresas realizan estos mecanismos para obtener algún beneficio adicional que incremente sus ventas.

20. De ser una respuesta frecuente ¿Qué tan probable es que tenga problemas tributarios?

Análisis:

La frecuencia de qué tenga problemas tributarios es alta con un 60% de que sea probable por lo que se puede deducir que la mayoría de empresas como mínimo ha tenido problemas tributarios con respecto a las muestras médicas ya sea por temas de deducción por IR o por el tema de IGV al otorgar como donación.

21. ¿Qué beneficios tributarios le otorga las muestras médicas?

Análisis:

Los beneficios tributarios que genera las muestras médicas para los encuestados corresponden a que ayuda a Promocionar su marca y esto tiene sentido ya que puede que el producto sea nuevo en el mercado y lo primordial es que se haga conocido, para ello uno de los mecanismos a realizar sería otorgar muestras médicas a profesionales de la salud para que ellos puedan recetar a sus pacientes.

22. ¿Alguna vez han recibido devolución de mercadería por no cumplir con las condiciones que establece el MINSA?

Análisis:

Con respecto a la devolución de mercadería, se tiene que un 60% no les ha sucedido una devolución de mercadería, pero se tiene que un 40% en algún momento ha recibido devolución de mercadería por lo que se puede entender que esta devolución puede ser por contratos donde indican en las

cláusulas las devoluciones de mercadería o también por temas logísticos el cual la mercadería pierde valor.

23. Sí la respuesta fue Sí ¿Qué tan probable es que haya tenido inconvenientes con respecto a temas tributarios?

Análisis:

La frecuencia de qué tenga problemas tributarios es alta con un 50% de que sea probable por lo que se puede deducir que la mayoría de empresas como mínimo ha tenido problemas tributarios con respecto a las devoluciones de mercadería ya sea por temas de deducción por IR o por el tema de IGV al otorgar la reposición de mercadería.

24. Como empresa ¿Qué le genera mayor valor?

Análisis:

Más de la mitad de los encuestados respondieron que el mayor valor generado son las exoneraciones tributarias y el crédito fiscal. Esto tiene que ver con los beneficios que le otorga las exoneraciones tributarias al sector y con respecto al crédito fiscal tiene que ver con la devolución del IGV que te otorga la SUNAT por las compras o gastos realizados.

25. Indistintamente de la alternativa marcada, indicar la ventaja con respecto a exoneraciones tributarias o crédito fiscal:

Análisis:

La principal ventaja de las exoneraciones o crédito fiscal para los encuestados con un 60% de resultado a favor, es el menor pago de IR e IGV esto debido a que al no pagar IGV existe un beneficio y por el lado de impuesto a la renta tiene que ver con las deducciones que se tiene de las contingencias que genera el sector.

26. ¿La Compañía cuenta con un Código de Ética o Reglamento Interno de Trabajo (RIT) para sus trabajadores y Alto Cargos?

Análisis:

La totalidad de los encuestados cuenta con un código de ética o reglamento interno de trabajo (RIT) dentro de sus empresas. Esto tiene que ver con las disposiciones que actualmente se exige como es tener un reglamento y código de ética a las compañías del sector.

27. Si marcó la pregunta a) ¿a través de qué medio les da a conocer su código de ética?

Análisis:

El 53.3% considera que el mecanismo por el cual le dan a conocer su código proviene del intranet de la compañía, y es verdad porque mediante este medio la empresa genera de manera efectiva la comunicación de su código mediante diapositivas en la intranet, capacitaciones en la intranet con un formulario de preguntas para verificar lo aprendido y finalmente es el mejor mecanismo por lo dinámico que puede ser.

28. ¿La empresa utiliza visitantes médicos para promocionar sus productos?

Análisis:

Esta parte consideramos que no debería ser medianamente debido a que indagando más sobre la compañía encontramos a personal que hacia la función de visitador médico y era parte del área de ventas de la compañía, pero creo que por temas de confidencialidad el 46.7% respondió que medianamente utiliza visitantes médicos para promocionar sus productos.

29. Según su punto de vista ¿Qué porcentaje de sus ventas incurre en gastos por obsequios para promocionar sus productos en el año?

Análisis:

Esta pregunta era para verificar que porcentaje de sus ventas corresponde a los gastos por obsequios que realiza la compañía para promocionar sus productos, lo que tratamos de enfocarnos en los gastos promocionales qué relación tiene con las ventas, por ello las encuestados nos respondieron que los gastos corresponden menos de 2% por lo que deducimos que no incurren mucho en gastos por obsequios, sino que otras actividades de promoción.

30. ¿Qué mecanismos de control realiza la Compañía con respecto a sus trabajadores para respetar el Código de Ética de la Compañía o RIT?

Análisis:

El principal mecanismo que realiza más del 50% de los encuestados para el control del código de ética corresponde a la capacitación, estos mecanismos por lo general se realizan con frecuencia para que sea constante el seguimiento y puedan comprender la finalidad del código de ética.

31. Dentro de que rango considera usted que el comportamiento ético en una empresa puede afectar negativamente en los Resultados Financieros.

Análisis:

La mayoría de encuestados respondió un rango de frecuencia de 9, 7, 10 que sí afecta el comportamiento ético en los resultados financieros. Si analizamos podemos ver que existe una relación directa entre el comportamiento ético con los efectos que pueda tener en los resultados financieros. Esto puede repercutir en los márgenes de ganancia de las ventas o costos incurridos que pueden ser por temas de sobornos entre otros.

32. En general cómo calificaría usted el comportamiento ético de los colaboradores de la compañía

Análisis:

El 46.7% de los encuestados respondieron un rango de 8 de frecuencia que el comportamiento es positivo por lo que se puede apreciar que las empresas realizan buenos mecanismos de control para evitar lo contrario. También se verifica que el área encargada de encontrar los trabajadores idóneos para este puesto de trabajo está realizando de manera correcta su trabajo.

33. Cree usted que el profesional peruano en general, se encuentra preparado para enfrentar problemas éticos dentro de su desempeño profesional

Análisis:

El 66.7% de los encuestados considera que el profesional peruano está capacitado para enfrentar problemas éticos. Al analizar el resultado podemos inferir que la confianza que existe entre los

profesionales encuestados con sus colaboradores es fuerte por lo que pueden dar un resultado positivo con respecto a todo profesional peruano.

34. ¿Qué tipo de medicamentos consideran que tienen un mayor margen de ganancia?

Análisis:

El 53.3% considera que los mayores márgenes de ganancia están en los productos contra el cáncer y VIH/Sida por lo que se puede inferir que los laboratorios se enfocan en generar mayores medicamentos que puedan curar estos tipos de enfermedades y su mayor margen de ganancia proviene de estos productos.

35. Con respecto a la pregunta anterior ¿Nos podría indicar un rango de ganancia del medicamento seleccionado?

Análisis:

El 53.3% de los profesionales encuestados considera que el rango de ganancia líquida por un medicamento específico es entre 5% a 15% por lo que se considera un margen adecuado de ganancia y multiplicado por las cantidades vendidas genera un margen mayor de miles de soles.

36. ¿Quiénes suelen ser sus principales compradores de los medicamentos contra el cáncer/VIH?

Análisis:

El 46.7% de los encuestados suele vender sus productos a entidades públicas, consideramos que esto se hace mediante licitaciones con el estado y estas licitaciones tienen un promedio de 5 años por lo que es un público objetivo potencial para vender. Por otro lado, las clínicas también tienen un porcentaje 46.7% por lo que deducimos que su público objetivo de todo laboratorio farmacéutico corresponde entidades públicas y clínicas.

37. Del total de ventas de la compañía ¿Cuánto porcentaje de venta considera usted que representa los medicamentos oncológicos?

Análisis:

El 46.7% de los encuestados respondió que el porcentaje de venta está entre 2 a 5%. Consideramos que la mayoría de laboratorios no solo cuenta con productos oncológicos sino derivados para prevenir el cáncer o complementos para los productos oncológicos.

5.2 ANÁLISIS DE CONFIABILIDAD Y PRUEBA DE CHI CUADRADO

Este punto abarca todos los cuestionarios que han sido aplicados a los diferentes especialistas del sector farmacéuticos. En base a la recopilación de los datos se procede a comprobar y validar los datos mediante dos métodos Estadísticos los cuales son: Alfa de Cronbach y la Prueba de Chi Cuadrado. Para realizar este análisis recordemos nuestro objetivo principal y los específicos:

5.2.1 Enfocándonos en las hipótesis específicas:

HE1: Los costos de importación de medicamentos impactan en la determinación de precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

HE2: Las exoneraciones tributarias influyen en las determinaciones de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

HE3: Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.

HE4: Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

5.2.1.1 Alfa de Cronbach

Según George y Mallery (2003, p.231), el alfa de Cronbach mide la consistencia interna de los ítems de un instrumento de medida, lo cual ayuda a estimar la fiabilidad de un instrumento de medida.

Cuanto más cerca se encuentre el valor del alfa de Cronbach a 1 mayor es la fiabilidad de los ítems analizados. Según George y Mallery (2003, p.231), sugiere los siguientes valores para asignarle a la fiabilidad:

Tabla 16

Interpretación de Coeficiente

Coeficiente alfa > 0.9	Excelente
Coeficiente alfa > 0.8	Bueno
Coeficiente alfa > 0.7	Aceptable
Coeficiente alfa > 0.6	Cuestionable
Coeficiente alfa > 0.5	Pobre
Coeficiente alfa < 0.5	Inaceptable

Nota. Interpretación del coeficiente de alfa. Elaboración propia.

Con relación a la investigación, y de acuerdo con el Alfa de Cronbach se obtuvo un porcentaje 0.870 lo cual indica que la fiabilidad del análisis de las encuestas es buena.

Tabla 17

Prueba de Fiabilidad

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0
a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.			
Estadísticas de fiabilidad
Alfa de Cronbach	N de elementos	
	,870	2	

Nota. Prueba de fiabilidad. Elaboración propia.

5.2.1.2 Prueba de Chi Cuadrado

Para calcular el Chi Cuadrado y poder validar nuestras hipótesis es necesario identificar las variables:

Variable Dependiente: Materia Tributaria / Dilemas éticos

Variable Independiente: Importación de Medicamentos

5.2.2 Prueba de Hipótesis General

H1: Existe un impacto en las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

H0: No existe un impacto en las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Tabla 18

Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis General

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,325 ^a	4	,003
Corrección de continuidad ^b	,134	4	,001
Razón de verosimilitud	14,424	4	,004
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	8,101	1	,003
N de casos válidos	15		

Nota. Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general. Elaboración prueba.

Análisis de resultados: Se puede apreciar que el valor observado es $0,003 < 0,05$ por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, el cual es “Existe un impacto en las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria y dilemas éticos que se presentan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018”.

5.2.2.1 Prueba de Hipótesis Específicas

5.2.2.1.1 Hipótesis Específica 1:

H1: Los costos de importación de medicamentos impactan en la determinación de precios, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

H0: Los costos de importación de medicamentos no impactan en la determinación de precios, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Tabla 19

Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 1

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	3,125 ^a	6	,079
Razón de verosimilitud	3,645	6	,325
Asociación lineal por lineal	,656	1	,062
N de casos válidos	15		

Nota. Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis especifica 1. Elaboración prueba.

Análisis de resultados: Se puede apreciar que el valor observado es $0,079 < 0,05$ por lo que se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa, el cual es “Los costos de importación de medicamentos no impactan en la determinación de precios, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018”.

5.2.2.1.2 Hipótesis Específica 2:

H1: Las exoneraciones tributarias influyen en las determinaciones de los precios de ventas, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

H0: Las exoneraciones tributarias no influyen en las determinaciones de los precios de ventas, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Tabla 20

Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Específica 2

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	16,415 ^a	4	,003
Razón de verosimilitud	16,609	4	,002
Asociación lineal por lineal	9,878	1	,001
N de casos válidos	15		

Nota. Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específica 2. Elaboración prueba.

Análisis de resultados: Se puede apreciar que el valor observado es $0,003 < 0,05$ por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, el cual es “Las exoneraciones tributarias influyen en las determinaciones de los precios de ventas, la cual se refleja en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018”.

5.2.2.1.3 Hipótesis Específica 3:

H1: Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.

H0: Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales no generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.

Tabla 21

Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Específica 3

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,039 ^a	4	,001
Razón de verosimilitud	22,949	4	,000
Asociación lineal por lineal	10,975	1	,001
N de casos válidos	15		

Nota. Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específica 3. Elaboración prueba.

Análisis de resultados: Se puede apreciar que el valor observado es $0,001 < 0,05$ por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, el cual es “Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana”.

5.2.2.1.4 Hipótesis Específica 4:

H1: Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

H0: Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.

Tabla 22

Prueba de Chi-Cuadrado Hipótesis Especifica 4

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	12,478 ^a	5	,007
Razón de verosimilitud	11,875	5	,315
Asociación lineal por lineal	8,202	1	,006
N de casos válidos	15		

Nota. Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específica 4. Elaboración prueba.

Análisis de resultados: Se puede apreciar que el valor observado es $0,007 < 0,05$ por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, el cual es “Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018”.

5.3 Análisis de la Casuística

Para el análisis del caso nos centraremos en los principales de nuestro tema de tesis. Para ello lo dividiremos en aspectos tributarios, financieros y éticos como se muestra a continuación:

ASPECTO TRIBUTARIO

Respecto de su deducibilidad la legislación del Impuesto a la Renta, ha señalado lo siguiente:

Artículo 37.- A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirla y mantener su fuente, así como los vinculados con la generación de ganancias de capital, en tanto la deducción no esté expresamente prohibida por esta ley, en consecuencia, son deducibles: (SUNAT, 2004).

p) Las regalías.

Por su parte el Tribunal Fiscal ha señalado lo siguiente a favor del contribuyente:

RTF 08731-8-2017 (Respecto del Principio de Causalidad en el caso de Regalías)

De la apreciación conjunta de la documentación presentada en la fiscalización se constata que el contribuyente celebró “el contrato de autorización de uso o cesión de uso de las marcas que aparecen en el Certificado, inscrito ante el INDECOPI, a efecto que sean utilizados en la venta de sus productos y publicidad en sus vehículos, lo cual resulta razonable en su quehacer empresarial y para sus fines u objetivos de negocio, por cuanto, por definición propia las marcas y los signos distintivos contribuyen a crear valor al diferenciar la calidad y las características particulares de los productos y servicios que se ofrecen en el mercado, por tanto, el gasto observado se encuentra acorde con el principio de causalidad ...” (MEF, 2017).

RTF N°01499-1-2002 (19.03.2002)

La SUNAT cuestiona el gasto por regalías por considerarlos excesivos. Sin embargo, el inciso p) del artículo 37° de la Ley del Impuesto a la Renta que permite

la deducción de las regalías como gastos, no establece una limitación al monto de las mismas en función al costo de producción o prohibirla cuando el beneficiario de la marca sea accionista de la empresa (MINECO, 2002).

RTF N° 01499-1-2002 (19.03.2002)

Las regalías son deducibles, pues de la revisión de los actuados se aprecia que se encuentra acreditado que el beneficiario de las regalías es propietario de la marca cuya cesión las origina, que existe el contrato correspondiente mediante el cual se efectúa dicha transferencia y que el gasto se encuentra contabilizado, lo que no ha sido cuestionado por la SUNAT (MINECO, 2002).

RTF N° 11663-3-2007 (07.12.2007)

No existe limitación alguna respecto del peticionario de la solicitud de registro de una marca. En ese sentido, es posible que el accionista de una empresa inscriba una marca, y la ceda a la empresa de la cual es accionista y cobre una retribución por dicha cesión (regalías) (MINECO, 2007).

RTF N° 05895-1-2002 (11.10.2002)

El perjuicio fiscal que origina el no pago de las regalías al dejar de percibir la retención del Impuesto a la Renta de segunda categoría que se generaría a favor del cedente, no es fundamento para sustentar la improcedencia del gasto, en tanto que el mismo sólo podría desconocerse en la medida que no existiera la relación de causalidad (MINECO, 2002)

Por lo que se puede concluir que el gasto es deducible para efectos de impuesto a la renta, pero con la finalidad de no tener observaciones de parte de SUNAT, respecto de los gastos por regalías, se recomendamos, contar con los siguientes medios probatorios:

- a) Certificado de inscripción de la marca ante INDEPCOPI, factura (s) por la renta de segunda categoría y retención del 5% (PDT 617).
- b) Contrato de Licencia de uso de Marca.

c) Medios que acrediten el uso de la marca por parte de la empresa (publicidad, fotos, videos que hagan constar el uso y reconocimiento de su marca) y cualquier otro que pueda aportar prueba del uso de la marca a favor de la empresa.

d) Sería recomendable, dependiendo de la materialidad de la operación, una valorización de la marca por parte de un tercero.

e) Si se trata de una operación con vinculados será muy importante que el valor de mercado sea informado, de manera prospectiva, a Precios de Transferencia.

ASPECTO FINANCIERO

Con respecto al aspecto financiero, se tiene que existe una diferencia de S/. 48,380 soles de menos en el pago de impuesto a la renta debido a la deducción de las regalías por la cesión en uso de la marca. Por otro lado, el gasto genera en el pago de las participaciones por pagar debido a que el resultado antes de participación es menor a lo que se tenía antes de la deducción.

ASPECTO ÉTICO

En el aspecto ético, se tiene que la empresa está implicando en un mecanismo de elusión tributaria para poder pagar menos impuesto a la renta y de esa manera obtener mayores ganancias. Estos mecanismos son considerados elusivos con respecto al cumplimiento tributaria anual, que realiza la empresa al presentar su declaración de anual de impuesto a la renta. Ya que, si bien es cierto las leyes en el Perú, presenta vacíos legales que son aprovechados por las compañías, para generar beneficios, estos atentan contra la Hacienda, debido, a que se estaría recaudando menos impuestos y esto conllevaría, a que se realice un presupuesto menor para el periodo y atender las necesidades que requiere el país.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado el análisis de la investigación que existe relación directa entre la importación de medicamentos y las contingencias tributarias que existe en el sector como son las muestras médicas, devolución de mercadería, el proceso de desmedro y el beneficio del reintegro del crédito fiscal. Todas estas contingencias afectan de manera directa a los resultados del periodo porque aumenta el pago del impuesto a la renta de no tener un seguimiento adecuado y cumplir con las disposiciones que la ley del impuesto a la renta exige.

Existe relación directa entre la importación de medicamentos y los dilemas éticos con respecto a los precios de los medicamentos que aún no están regulados por el Estado. Esto se debe, a que según la investigación realizada muchas de las compañías consideran que es fundamental tener personal calificado para tomar decisiones éticas adecuadas.

Los costos de importación de medicamentos no impactan en la determinación de precios. Esto se puede validar mediante la prueba realizada del Chi cuadrado a la hipótesis específica 1, el cual arrojo un resultado donde no se rechazó la hipótesis nula. Por lo que mediante las encuestas realizadas la mayoría de encuestados no valido que los costos de importación afecten de manera significativa al precio de venta.

Las exoneraciones tributarias influyen en la determinación de los precios, debido a que según el análisis se pudo determinar que ayuda a reducir o incrementar el costo por ende el precio tiene una relación directa de variación del precio de acuerdo al comportamiento del insumo.

Las empresas del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos el cual genera una relación directa con los dilemas éticos, esto debido a que dentro del análisis realizado en la presente investigación se pudo deducir que durante todo el proceso existen implicancias éticas como es las pruebas de los productos en pacientes por el lado de la investigación y Desarrollo.

Las empresas del sector farmacéutico al implementar las exoneraciones tributarias tienen efecto en los dilemas éticos, esto se debe a que muchas de las decisiones de este rubro afectan directamente al consumidor final. Pese a que las exoneraciones fueron creadas con fines sociales hasta la actualidad no se aprecia un beneficio directo para el consumidor final.

Según el estudio cualitativo, en el mercado farmacéutico no se cuenta con un órgano o entidad reguladora por parte del Estado, para el control o regulación de los precios de los fármacos contra el cáncer y VIH, por la cual las empresas en gran medida determinan unos precios relativamente caro, justificando en base a sus costos de importación, sin embargo, el Estado implemento la Ley 27450, en la cual queda exonerado de Ad-Valorem e IGV, para que los precios sean acorde a los recursos económicos que la sociedad peruana.

Los gastos por representación o visitas médicas, de acuerdo al estudio se da por varios motivos siendo los más importante, fidelizar la marca, motivar al doctor para que los recete a sus pacientes. Sin embargo, hubo una época entre los años 90, en la cual se incentivaba al médico a que prescriba sus fármacos y que tendrá como beneficio algunos regalos por parte de los laboratorios como viajes, sueldos, entre otros. Por la cual, se presentaba al doctor un dilema ético entre recetar ciertos fármacos sin importar que no sea el medicamento acorde a su enfermedad o prescribir un fármaco acorde a su diagnóstico, y dejar de lado los regalos suculentos por parte de las empresas farmacéuticas.

En el año 2017, las pérdidas por incumplimiento del impuesto a la renta y por el IVA en los países de América Latina, asciende a 335,000 millones de dólares, lo cual dificultad para el desarrollo de los países. Principalmente, por la manipulación de las ventas en el comercio internacional de bienes, que durante el periodo 2008 al 2016, se encuentra en una tendencia de alrededor de 90,000 millones de dólares.

El Perú, es uno de los países mas perjudicados, ya que, estudios revelan que durante el periodo 2003 al 2016, la tendencia en el incumplimiento de IGV, es de 30% y del impuesto a la renta, es del 50%. La causa principal, es debido a la dificultad que tiene las hacienda para detectar las ventas entre sus relacionadas, porque se realiza a través de una empresa puente, que se encarga de obtener mayores ganancias en paraísos fiscales. Todo anterior, mencionado consideramos que esto perjudica al Estado, al realizar malas prácticas con la finalidad de maximizar sus ganancias.

De acuerdo al estudio realizado, se contó con información por parte de organismo internacional, en la cual cuatro grandes empresas farmacéuticas realizaron elusión tributaria, en los mercados más grandes por la suma de 3, 7 mil millones de dólares. Asimismo, en países en desarrollo la minimización fiscal corresponde a la suma de 120 millones de dólares, en la cual Perú se vio afectado porque dejo de percibir la suma de \$ 3 millones de dólares. Debido a que, las

empresas realizan artimañas para transferir artificialmente sus beneficios a filiales donde vendan o fabriquen los fármacos a paraísos fiscales, aprovechando un pésimo sistema de fiscalización.

De acuerdo a las entrevistas, se concluye que por parte de la entrevistada experta del sector se tiene claro el manejo de las contingencias tributarias debido a que cuenta con toda la sustentación necesaria para que estas contingencias sean deducibles para efectos de impuesto a la renta. Por otro lado, para el experto de SUNAT se puede concluir que se tiene una fiscalización continua con respecto a este sector ya que es un sector que se tiene un beneficio tributario y la idea de los fiscalizadores es encontrar otros temas por el cual estas empresas puedan tributar. Finalmente, con respecto al entrevistado experto farmacéutico se puede concluir que los consumidores finales no son beneficiados con los medicamentos. Debido a que los precios de los medicamentos no son muy accesibles para el consumidor y escasean dentro del mercado de compra y venta.

De acuerdo a las encuestas, se puede concluir lo siguiente:

1. El 46.7% de todas las empresas le compran a sus relacionadas en el exterior o domiciliadas en el país.
2. Que el 75% de todas las empresas consideran que el principal beneficio de las exoneraciones tributarias radica en el incremento de las ganancias.
3. El 40% de todas las empresas han tenido problemas con la SUNAT por diversos temas tributarios. Adicional a ello, el 60% de todas las empresas han tenido problemas de contingencias tributarias.
4. El 53.3% de todas las empresas consideran que los precios promedios de medicamentos para un tratamiento de un mes oscilan entre 2,000 a 3,000 nuevos soles.
5. El 60% de todas las empresas otorgan muestras médicas a los médicos para la promoción de sus productos. El 60% de las empresas han recibido devoluciones de mercadería.
6. La totalidad de las empresas del sector farmacéutico cuentan con códigos de ética o reglamento interno de trabajo.

De acuerdo con el caso práctico, se puede concluir que existe contingencias tributarias que afectan los aspectos tributarios, financieros y éticos. Con respecto a las regalías por cesión de uso

de la marca por una persona externa, para efectos tributarios los gastos vinculados a ello son deducibles y se aprovecha vacíos legales de la norma, para efectos financieros se reduce el pago del impuesto a la renta por lo que se tiene una mayor utilidad anual. Finalmente, para temas éticos se verifica que la empresa utiliza diversos mecanismos para poder tener beneficios adicionales y no realizan un análisis de las decisiones tomadas con respecto a los aspectos éticos.

RECOMENDACIONES

Se recomienda impulsar por parte del Estado el uso del cannabis medicinal como uso complementario para los consumidores finales que no pueden adquirir los medicamentos. Se ha comprobado que el uso del cannabis medicinal reduce el dolor, contrarresta los efectos que puede dar la quimioterapia, reduce las células cancerígenas y sirve como analgésico para los dolores. Debe tener un mecanismo de consumo para que sea puntualizado para las personas que realmente lo necesitan para uso medicinal.

Establecer una estructura de regulación de los precios mediante el mismo mecanismo que se realiza para el Drawback donde la administración tributaria pide los costos de la materia prima para poder solicitar la devolución de I.G.V. de estos insumos. De la misma manera sería implementar un mecanismo para verificar los costos de los productos que se han vendido y otorgar un porcentaje de devolución de IGV para incentivar a las empresas.

Comprometerse todas las empresas del sector a establecer públicamente un precio de los medicamentos de manera que puedan ser accesibles para los consumidores. Y de esta forma puedan tener los consumidores finales un precio fijo para poder establecer un mecanismo de ahorro para sus medicamentos.

Realizar un empadronamiento de las personas que consumen los medicamentos para enfermedades oncológicas y/o VIH que son de bajos recursos, con la finalidad de otorgarle un bono de subsidio para que puedan adquirir los medicamentos.

Advertir en cada medicamento una especie de Octógono como hay actualmente para los productos con altos índices de insumos dañinos para la salud. En dicho octógono debe de indicar el precio referencial y un porcentaje adecuado que pueda incrementar dicho precio para mantener al público en general informado.

Implementar controles necesarios para poder llevar un adecuado seguimiento a las contingencias tributarias que existen y afectan los resultados del periodo. Estos seguimientos pueden realizarse para el tema de la devolución de mercadería por productos próximos a vencer o en condiciones no aptas para la venta.

Se recomienda realizar un análisis comparativo de todos los beneficios y no beneficios que afecten los resultados financieros y de esta manera verificar si es beneficioso adecuarse a la ley de exoneración de impuestos o de no ser factible renunciar a la exención del IGV.

Realizar capacitaciones sobre temas con respecto a la elusión de impuestos a nivel del sector farmacéutico. También se recomienda realizar charlas sobre las tomas de decisiones para casos que se presenten dilemas éticos.

Se sugiere mantener actualizado sus códigos de ética con los nuevos cambios en materia ética que se da anualmente a nivel global, ya que genera un beneficio positivo para la compañía y trabajadores.

El Estado, debería promover el acceso a medicamentos genéricos de igual similitud para estas enfermedades, ya que, el adquirir estos productos es excesivamente caro para los ciudadanos y de las Instituciones Públicas.

Por parte el Estado, realizar una auditoria concurrente para verificar que los costos que están incurriendo las compañías farmacéuticas, sea el correcto para la aplicación del beneficio tributario, y así mitigar el riesgo de que se este inflando los costos. Este control debería realizarse desde el momento que se realiza la adquisición hasta que el producto se encuentre en los almacenes de la compañía, y poder verificar todo el proceso de compra y tener la certeza del gasto y que no haya ninguna sospecha de corrupción por parte de los laboratorios.

Asimismo, contar con un mejor sistema de fiscalización para poder corroborar con la información brindada por parte de las empresas farmacéuticas, y así tener una mejor recaudación de impuestos, ya que se utiliza artimaña como compras de fármacos a empresas en paraísos fiscales.

Por último, recomendamos que al verificar que los precios en el mercado son excesivamente altos, sugerimos que se realice tratamientos innovadores como la inmunoterapia, que es un proceso innovador que ayuda al sistema inmunológico a crear sus propias defensas. Estos tipos de tratamiento tiene ciertas ventajas como, el costo es menor a los medicamentos, no destruye las defensas como lo procedimientos convencionales.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Acción Internacional para la Salud & Red Peruana por una Globalización con Equidad. (2011). Morir por falta de medicamentos. De cómo los acuerdos comerciales ponen los medicamentos por las nubes. *RedGE*. Recuperado de http://www.redge.org.pe/sites/default/files/mediacamentos_cartilla_finall_0.pdf [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Aguilera, A., & Puerto, D. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Pensamiento & Gestión*, (32),1-26 Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762012000100002&lng=en&nrm=iso&tlng=es [Consultado: 17 de septiembre de 2019]
- Amézquita, J. & Vázquez J. (2015). *Modelo tridimensional para el análisis de dilemas éticos del área profesional*. Recuperado de https://www.academia.edu/23680927/Modelo_tridimensional_para_el_an%C3%A1lisis_de_dilemas_%C3%A9ticos_del_%C3%A1rea_profesional?auto=download [Consulta: 17 de octubre de 2019].
- Arias (2018) El Perú hacia la OCDE - La agenda pendiente para la política tributaria 2018-2021. Recuperado de <http://cooperaccion.org.pe/wp-content/uploads/2018/09/17071-El-Peru-hacia-la-OCDE-CORR-web.pdf> [Consulta 20 de abril de 2020].
- Asociación Nacional de Laboratorios Farmacéuticos (ALAFARPE). (2011). Análisis del Estudio Realizado por el Ministerio de Salud sobre la Inafectación Tributaria de los Medicamentos Oncológicos. Recuperado de <http://alafarpe.org.pe/wp-content/uploads/2014/02/Estudio-ALAFARPE-APOYO-Consultoria-final.pdf> [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Aquije, R., Gómez, C., Gonzales, A., Medel, R. & Morón, J. (2019). Planeamiento Estratégico para la Industria Farmacéutica (Tesis de Magister, Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Posgrado. Lima, Perú). Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/13908/AQUIJE_CANAL_ES_PLANEAMIENTO_FARMACEUTICA.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 12 de Noviembre 2019].
- Bateman, T., & Snell, S. (2005). *Administración: Un nuevo panorama competitivo* (2a ed.). México, D.F.: McGraw-Hill. Recuperado de <https://catalogo.upc.edu.pe/primo->

explore/fulldisplay?docid=51UPC_alma2113293460003391&context=L&vid=51UPC_INS_T&lang=es_CL&search_scope=upc_alma&adaptor=Local%20Search%20Engine&tab=upc_tab&query=any,contains,Administraci%C3%B3n%20un%20nuevo%20panorama%20competitivo&offset=0 [Consulta: 17 de septiembre de 2019].

- Brhlikova, P., Harper, I., Jeffery, R., Rawal, N., Subedi, M., & Santhosh, M. R. (2011). Trust and the regulation of pharmaceuticals: South asia in a globalised world. *Globalization and Health*, 7. Recuperado de <http://www2.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-79955415580&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Trust+and+the+regulation+of+pharmaceuticals%3a+South+Asia+in+a+globalised+world&nlo=&nlr=&nls=&sid=1d53f9927c8e7a07a84c07bcbbc63d82&sot=b&sdt=cl&cluster=scoprefnameuid%2c%22Brhlikova%2c+P.%2336835677600%22%2ct&sl=82&s=ALL%28Trust+and+the+regulation+of+pharmaceuticals%3a+South+Asia+in+a+globalised+world%29&relpos=1&citeCnt=25&searchTerm=> [Consulta: 8 de octubre de 2019].
- Castañeda, M., Cabrera, A., Navarro, Y. & de Vries, W. (2010). *Procesamiento de datos y análisis estadísticos utilizando SPSS: Un libro practico para investigadores y administradores educativos* Recuperado de <http://www.pucrs.br/edipucrs/spss.pdf> [Consulta: 17 de diciembre de 2019].
- Castillo, R., De Vivero, P., Lazúrtegui, N. & Saleh, J. (2016). *Planeamiento Estratégico para los Laboratorios Farmacéuticos Nacionales*. (Tesis de Magister en Administración Estratégica de Empresas, Pontifica Universidad Católica del Perú, Facultad de Maestría. Lima: Perú). Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/7418> [Consulta: 2 de octubre de 2019].
- Chang, P. (2017). The abandoned stakeholders: Pharmaceutical companies and research participants. *Journal of Business Ethics*, 143(4), 721-731. Recuperado de <http://www2.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-85024109347&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=The+Abandoned+Stakeholders%3a+Pharmaceutical+Companies+and+Research+Participants&st2=&sid=fca3ff52accb536cd1e3cbd0eda1fe35&sot=b&sdt=b&sl=83&s=ALL%28The+Abandoned+Stakeholders%3a+Pharmaceutical+Companies+and+Research+Participants%29&relpos=2&citeCnt=2&searchTerm=> [Consulta: 7 de octubre de 2019].

- Chávez, M. (2019). Importación de Productos Farmacéuticos creció por segundo año. *Cámara de Comercio de Lima*. Recuperado de https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r864_3/comercio%20exterior.pdf [Consulta 24 de Setiembre 2019].
- Chilón, E. & Sánchez, R. (2018). Impacto de las Exoneraciones tributarias en los precios de medicamentos para tratamiento de cáncer y diabetes provenientes de EE. UU, 2016. (Tesis de licenciatura, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas. Cajamarca, Perú). Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/EB18534651FB211D0525838300770ACD/\\$FILE/TESIS-FINAL.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/EB18534651FB211D0525838300770ACD/$FILE/TESIS-FINAL.pdf) [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Clark, P. (2016) *Bioética Perspectiva médicas, éticas y legales*. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=NfiODwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&dq=business+for+ethics+pharmacy&ots=nGLonMMWWn&sig=k6B-e5Spzl8hJQcRe9qoAkrXJqI&redir_esc=y#v=onepage&q=business%20for%20ethics%20pharmacy&f=false [Consulta: 20 de septiembre de 2019].
- Congreso de la República (2009) Ley N° 29459 Ley de los Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. Recuperado de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Ley29459.pdf> [Consulta: 10 de noviembre 2019].
- Congreso de la República del Perú. (2001). Ley que exonera del pago de Impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamientos oncológicos y VIH/Sida [Ley N° 27450]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasdua/gja-03/ctrlCambios/anexos/Ley27450.pdf> [Consulta: 12 de junio de 2019].
- Cortina, A. (2009). Ética Cívica Transnacional, Fundamentos y Aplicación. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1424975> [Consulta: 11 de noviembre de 2019].
- Crnjanski, T., Krajnovic, D., Stojkov-Rudinski, S., & Tadic, I. (2012). Ethical dilemmas and moral distress in pharmacy: A qualitative study. *HealthMED*, 6(7), 2485-2493. Recuperado de <http://www2.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0->

[84866262288&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Crnjanski&nlo=&nlr=&nls=&sid=0b4c9913d108621b99791fdf0bd7fed6&sot=b&sdt=cl&cluster=scopubyr%2c%222012%22%2ct&sl=22&s=AUTHOR-NAME%28Crnjanski%29&relpos=2&citeCnt=3&searchTerm=](https://scopus.com/search/formula?84866262288&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Crnjanski&nlo=&nlr=&nls=&sid=0b4c9913d108621b99791fdf0bd7fed6&sot=b&sdt=cl&cluster=scopubyr%2c%222012%22%2ct&sl=22&s=AUTHOR-NAME%28Crnjanski%29&relpos=2&citeCnt=3&searchTerm=) [Consulta: 8 de octubre de 2019].

Dasuky, S. (2010). Cuatro versiones de la ética y la moral [notas de clase]. Universidad Pontificia Bolivariana; Medellín. Recuperado de <http://cmap.upb.edu.co/rid=1GCFQ5KLN-T0G1NL-9W/cuatro%20versiones%20de%20la%20C3%A9tica.pdf> [Consulta: 7 de septiembre de 2019].

De la Cruz, N. & Begazo, C.S. (2018). *Impacto tributario de los principales gastos de promoción reparable y su relación con el principio de causalidad en los laboratorios farmacéuticos trasnacionales de Lima Metropolitana 2017*. (Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios. Lima, Perú). Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625939/De%20La%20Cruz_sn.pdf?sequence=3&isAllowed=y [Consulta: 23 de Setiembre 2019].

Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (2010) Ley N° 26842 Ley General de Salud Recuperado de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/LEYN26842.pdf> [Consultado: 19 de agosto de 2019].

Fiestas, L. (2018). *Caracterización de la Industria Farmacéutica Peruana: Obstáculos para su Crecimiento*. (Tesis de Bachiller, Universidad Esan, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Lima, Perú). Recuperado de https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/ESAN/1354/2018_ADYDE_18-1_03_TI.pdf?sequence=1&isAllowed=y [Consulta: 10 de Noviembre 2019].

Garzón, N. (2001) Toma de decisiones éticas Recuperado de http://www.bdigital.unal.edu.co/783/10/263_-_9_Capi_8.pdf [Consulta: 4 de septiembre de 2019].

Gódas, L (2007) La distribución: comercio mayorista y minorista Instrumentos para el diseño de estrategias de marketing en la oficina de farmacia VIII. *Offarm: farmacia y sociedad*,

- 26(3),110-114. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5324459> [Consulta: 24 de septiembre de 2019].
- Granillo, L. & Ojeda, J. (2011). ISO 26000, la norma para la sustentabilidad de las pymes, Revista Coepes, abril Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/315799103_ISO_26000_la_norma_para_la_sustentabilidad_de_las_pymes [Consulta: 17 de octubre de 2019].
- Guerrero, G. (2014). *Metodología de la investigación* (Bachillerato general. Serie integral por competencias). México D.F.: Larousse - Grupo Editorial Patria. Recuperado de <https://elibro.net.upc.remotexs.xyz/es/ereader/upc/40362> [Consulta 15 de diciembre de 2019].
- Hernández, S. R., & Fernández, C. C. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed.). Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com> [Consulta: 3 de septiembre de 2019].
- Hinostroza, M. (2016). *Impacto financiero de la exoneración del impuesto general a las ventas en las empresas de la región amazónica*. (Tesis de licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Facultad de Negocios. Lima, Perú). Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/15D85104308796B90525830E006ED597/\\$FILE/HINOSTROZA_CM.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con5_uibd.nsf/15D85104308796B90525830E006ED597/$FILE/HINOSTROZA_CM.pdf) [Consulta: 23 de Setiembre 2019].
- Katamba, D., Marvin, C., & Ademson, C. (2016). Managing stakeholders' influence on embracing business code of conduct and ethics in a local pharmaceutical company: Case of kampala pharmaceutical industries (KPI). *Review of International Business and Strategy*, 26(2), 261-290. Recuperado de <http://www2.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-85015324448&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1=Managing+stakeholders%27+influence+on+embracing+business+code+of+conduct+and+ethics&st2=&sid=a211ef21cebe24f9d54ff873c485eba7&sot=b&sdt=b&sl=86&s=ALL%28Managing+stakeholders%27+influence+on+embracing+business+code+of+conduct+and+ethics%29&relpos=17&citeCnt=3&searchTerm=> [Consulta: 8 de octubre de 2019].
- Katz, D., Caplan, A., & Merz, J. (2003). All gifts large and small toward an understanding of the ethics of pharmaceutical industry gift-giving. *American Journal of Bioethics*, 3(3), 39-3. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/47416070_All_Gifts_Large_and_Small_Toward_a

- [n Understanding of the Ethics of Pharmaceutical Industry Gift-Giving](#) [Consulta: 8 de octubre de 2019].
- López, A., Ojeda, J. & Ríos, M. (2017). La responsabilidad social empresarial desde la percepción del capital humano. Estudio de un caso. *Revista de Contabilidad*, 20(1),36-46. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3597/359749732004.pdf> [Consulta: 19 de noviembre de 2019].
- Llamoza, J. (2009). Tratados Comerciales y Acceso a Medicamentos en el Perú. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/242585550_Tratados_comerciales_y_acceso_a_medicamentos_en_el_Peru [Consulta: 14 de Noviembre 2019].
- Melé, D. (2006). Las cinco mayores compañías farmacéuticas: Imagen Corporativa y Criticas en Responsabilidad Social. Recuperado de <https://media.iese.edu/research/pdfs/OP-06-05.pdf> [Consulta: 12 de noviembre 2019].
- Ministerio de Economía y Finanzas (2003). Análisis de las Exoneraciones e Incentivos Tributarios y Propuestas de Estrategias para su Eliminación. *MEF*. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/Anali_incent_exoner_tribut.pdf [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Ministerio de Economía y Finanzas (2017). Resolución del Tribunal Fiscal 08731-8-2017. Recuperado de https://apps4.mineco.gob.pe/ServiciosTF/nuevo_busq_rtf.htm?rtfexp=1&Buscar=Buscar&nro=08731&sala=8&anio=2017&admin=0&count=0&inputOpcion=rtfexp [Consulta: 20 de Marzo 2020].
- Ministerio de Economía y Finanzas (2002). Resolución del Tribunal Fiscal 01499-1-2002. Recuperado de https://apps4.mineco.gob.pe/ServiciosTF/nuevo_busq_rtf.htm?rtfexp=1&Buscar=Buscar&nro=01499&sala=1&anio=2002&admin=0&count=1&inputOpcion=rtfexp [Consulta: 20 de Marzo 2020].
- Ministerio de Economía y Finanzas (2007). Resolución del Tribunal Fiscal 011663-3-2007. Recuperado de https://apps4.mineco.gob.pe/ServiciosTF/nuevo_busq_rtf.htm?rtfexp=1&Buscar=Buscar&nro=11663&sala=3&anio=2007&admin=0&count=1&inputOpcion=rtfexp [Consulta: 20 de Marzo 2020].

- Ministerio de Economía y Finanzas (2007). Resolución del Tribunal Fiscal 05895-1-2002. Recuperado de https://apps4.mineco.gob.pe/ServiciosTF/nuevo_busq_rtf.htm?rtfexp=1&Buscar=Buscar&nro=05895&sala=1&anio=2002&admin=0&count=1&inputOpcion=rtfexp [Consulta: 20 de Marzo 2020].
- Ministerio de Economía y Finanzas (2016). Arancel de Aduanas 2017. [Decreto Supremo N° 342-2016-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-04.htm> [Consulta: 10 de noviembre de 2019].
- Ministerio de la Producción (2015). Industria Farmacéutica: Estudio de Investigación Sectorial. *PRODUCE*. Recuperado de http://ogeiee.produce.gob.pe/images/oee/docTrab_farmacia.pdf [Consulta: 10 de noviembre 2019].
- Ministerio de Salud (MINSA). (2016). Aprueban relación actualizada de medicamentos e insumos para el tratamiento de enfermedades oncológicas y del VIH/Sida para efecto de la inafectación del pago del Impuesto General a las Ventas y de los Derechos Arancelarios. [Decreto Supremo N° 023-2016-SA]. Recuperado de http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Normatividad/2016/DS_023-2016.pdf [Consulta: 19 de agosto de 2019].
- Ministerio de Salud (MINSA). (2011). Reglamento para el Registro, Control y Vigilancia Sanitaria de Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos Sanitarios. [Decreto Supremo N° 016-2011-SA]. Recuperado de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/DS016-2011-MINSA.pdf> [Consulta: 10 de noviembre 2019].
- Miranda, J. (2006). *El mercado de medicamentos en el Perú: ¿libre o regulado?* Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social. Recuperado de <http://161.132.112.85/bitstream/IEP/787/2/documentodetrabajo149.pdf> [Consulta: 25 de septiembre de 2019].
- Oblitas, W. (2017). *Impedimento de Importación de Productos Biosimilares y su influencia en el derecho a la Salud en el Perú*. (Tesis de Maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal,

- Escuela Universitaria de Posgrado. Lima, Perú). Recuperado de <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/1951> [Consulta: 09 de noviembre 2019].
- Ojeda, J. & Lira, G (2014) Marco teórico de la responsabilidad social corporativa. En Conraud, E. (Coord) *Responsabilidad social en empresas multinacionales en el estado de Guanajuato*, Ed. Pearson, pp. 21-52.
- Ortiz, F. (1982). *Actividad Empresarial Del Estado*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Oxfam (2018) La otra lucha contra el cáncer: justicia fiscal y su importancia para la salud de las mujeres Recuperado de https://cng-cdn.oxfam.org/peru.oxfam.org/s3fs-public/file_attachments/La%20otra%20lucha%20contra%20el%20cáncer.pdf [Consulta: 19 de agosto de 2019].
- Oxfam (2019) Receta para la pobreza Las empresas farmacéuticas: elusión fiscal, alza de precios y lobby feroz Recuperado <https://oxfamlibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/620548/cr-prescription-for-poverty-pharma-180918-es.pdf> [Consulta: 14 de diciembre de 2019].
- Polo, M. (2001). *Ética. Modo de vida, comunidad y ecología*. Lima [Consulta: 29 de septiembre de 2019].
- Presidencia de la República del Perú. (2008). Ley General de Aduanas. [Decreto Legislativo N° 1053]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03normasoc.htm> [Consulta: 11 de Noviembre de 2019].
- Prinz, A. (2019). Learning (not) to evade taxes. *Games*, 10(4) Recuperado de <http://www.scopus.com.upc.remotexs.xyz/record/display.uri?eid=2-s2.0-85073632790&origin=resultslist&sort=cp-f&src=s&st1=learning&st2=taxes&nlo=&nlr=&nls=&sid=4412383eae46f30b9908865f8745aa21&sot=b&sdt=cl&cluster=scopubyr%2c%222019%22%2ct&sl=50&s=%28TITLE-ABS-KEY%28learning%29+AND+TITLE-ABS-KEY%28taxes%29%29&relpos=37&citeCnt=0&searchTerm=> [Consulta: 30 de enero de 2020].
- Puente, V. (2018). *Estadística descriptiva e inferencial*. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com> [Consulta: 7 de septiembre de 2019].

- Quintero, J. & Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta de pensamiento estratégico. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99318788001.pdf> [Consulta: 12 de noviembre 2019].
- Real Academia Española (RAE). (2014). Salmuera. En Diccionario de la lengua española. 23ª ed. Recuperado de <https://dle.rae.es/> [Consulta: 14 de noviembre 2019].
- Red Peruana por una Globalización con Equidad (2018). Justicia Fiscal por la Salud de las Mujeres. *RedGE*. Recuperado de [http://www.redge.org.pe/sites/default/files/FOLLETO JUSTICIA%20FISCAL MEDICAMENTOS%20C%3%81NCER.pdf](http://www.redge.org.pe/sites/default/files/FOLLETO%20JUSTICIA%20FISCAL%20MEDICAMENTOS%20C%3%81NCER.pdf) [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Ríos & Orellana (2017) Ética, Marketing y Gestión del conocimiento en industria farmacéutica de la ciudad de Cuenca. Recuperado de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332017000100006&script=sci_arttext [Consulta: 14 de febrero de 2020].
- Salazar, E. (16 de octubre de 2018) Farmacéuticas dejaron de pagar S/ 648 mlls. Por exoneraciones tributarias. *Ojo-Público*. Recuperado de <https://ojo-publico.com/884/farmaceuticas-dejaron-de-pagar-s648-mlls-por-exoneraciones-tributarias> [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Salazar, E. (06 de noviembre de 2018) Laboratorios variaron entre 21% y 142% los precios de medicamentos importados contra el cáncer. *Ojo-Público*. Recuperado de <https://ojo-publico.com/922/laboratorios-aumentaron-entre-21-y-142-los-precios-de-medicamentos-contra-el-cancer> [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Salazar, E. (26 de noviembre de 2018) Privilegios fiscales benefician a 28 laboratorios que monopolizan medicinas contra el cáncer. *Ojo-Público*. Recuperado de <https://ojo-publico.com/962/privilegios-fiscales-benefician-28-laboratorios-que-monopolizan-medicinas-contra-el-cancer> [Consulta: 20 de agosto de 2019].
- Salazar, J. (2014). La Gestión de Abastecimiento de Medicamentos en el Sector Público peruano: Nuevos Modelos de Gestión. *Sinergia E Innovación*, 2(1), 160-228. Recuperado de <http://revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/view/219> [Consulta: 12 de octubre de 2019].
- Schmidt, E. (2015). *Ética y negocios para américa latina (4a. ed.)*. Recuperado de <https://ebookcentral.proquest.com> [Consulta: 23 de septiembre de 2019].

- Schwartz, L. M., & Woloshin, S. (2019). Medical marketing in the united states, 1997-2016. *JAMA - Journal of the American Medical Association*, 321(1), 80-96. Recuperado de <https://jamanetwork.com/journals/jama/fullarticle/2720029> [Consulta: 15 de enero de 2020].
- Sotomayor, N., Pérez, G., Saavedra, L., Pérez, R. & Ancca, S. (2016) *Ética profesional y su concepción responsable para la investigación científica*. Recuperado de <https://www.usmp.edu.pe/campus/pdf/revista22/articulo7.pdf> [Consulta: 17 de noviembre de 2019].
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2011). Informe N° 002-2011-SUNAT/2B0000. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2011/informe-oficios/i002-2011.pdf> [Consulta: 23 de Setiembre 2019].
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2004). Texto Único Ordenado de la Ley de Impuesto a la Renta [Decreto Supremo N° 179-2004-EF]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/tuo.html> [Consulta: 24 de Setiembre 2019].
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (s.f.) *Precios de Transferencia – Obligaciones Formales*. Lima: SUNAT. Recuperado de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/fiscalidad-internacional-empresas/precios-de-transferencia-obligaciones-formales/7122-05-acuerdos-anticipados-de-precios-apa> [Consulta: 25 de Marzo 2020].
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (2020) *Esquema de Alto Riesgo Fiscal*. Lima: SUNAT. Recuperado de http://orientacion.sunat.gob.pe/images/norma-antielusiva-general/Esquemas_Alto_Riesgo_2020.pdf [Consulta: 25 de Marzo 2020].

ANEXOS

Anexo A – Matriz de Consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema General</p> <p>¿Cuál es el impacto de las importaciones de los medicamentos (oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Analizar el Impacto de las importaciones de los medicamentos (oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe un impacto en las importaciones de los medicamentos (Oncológicos, VIH) en materia tributaria, así como identificar aquellos dilemas éticos que afectan los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>	<p>X = Importación de medicamentos</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costo de importación - Exoneraciones tributarias <p>Y1 = Impacto Tributario</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación de precios <p>Y2 = Dilemas Éticos</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dilemas éticos <p>Alcance</p> <p>1. Contar con la mayor cantidad de participantes por parte de las empresas farmacéuticas.</p> <p>2. Verificar que la ley implementada, sea correctamente ejecutada por los laboratorios y que se cumpla el objetivo principal de la misma.</p>	<p>Investigación Cualitativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entrevista en profundidad <p>Instrumento: Entrevistas con expertos</p> <p>Investigación Cuantitativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario de preguntas <p>Instrumentos: Encuestas</p> <p>Población:</p> <p>Empresas del sector farmacéuticos, que comercialicen fármacos contra el cáncer y VIH, en Lima Metropolitana.</p> <p>Muestra:</p> <p>De acuerdo a nuestra población, es de 15 empresas debido a tiempo con el calendario del programa.</p>
<p>Problema Específicos</p> <p>1. ¿De qué manera los costos de importación impactan en la determinación de los precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?</p> <p>2. ¿Por qué las exoneraciones tributarias influyen en la determinación de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?</p>	<p>Objetivo Específicos</p> <p>1. Analizar como los costos de importación impactan en la determinación de los precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p> <p>2. Identificar de qué manera las exoneraciones tributarias influyen en la determinación de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>	<p>Hipótesis Específicos</p> <p>1. Los costos de importación de medicamentos impactan en la determinación de precios, que a su vez se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p> <p>2. Las exoneraciones tributarias influyen en las determinaciones de los precios de ventas, las cuales se reflejan en los Resultados Financieros de las empresas del Sector Farmacéutico de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>		

<p>3. ¿De qué forma las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana?</p> <p>4. ¿Cómo las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018?</p>	<p>Metropolitana durante el periodo 2018.</p> <p>3. Determinar cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.</p> <p>4. Analizar como las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>	<p>3. Cómo las compañías del sector farmacéutico establecen los costos de importación de los medicamentos oncológicos y VIH, las cuales generan dilemas éticos que impactan en los resultados financieros, durante el periodo 2018, ubicados en Lima Metropolitana.</p> <p>4. Las empresas del sector farmacéutico implementan las exoneraciones tributarias y como tiene efectos en los dilemas éticos, la cual se reflejará en los Resultados Financieros, ubicados en la ciudad de Lima Metropolitana durante el periodo 2018.</p>	<p>3. Identificar los posibles dilemas éticos que se presenta en el sector farmacéutico</p> <p>4. Verificar que los costos de las importaciones fuese el correcto y no este inflando costos, para que de alguna manera no se transfiera el dinero a paraísos fiscales.</p> <p>Limitaciones</p> <p>1. Por parte del experto, cierta pregunta no quiso brindar mucha información por ser confidencial.</p> <p>2. En la entrevista, no se pudo verificar que la compañía realiza una mala práctica ética.</p> <p>3. Datos estadísticos por Instituciones Públicas, de difícil acceso y desactualizada.</p> <p>4. Entrevista rechazada por parte del personal del DIGEMID, para tener un mayor alcance con respecto al tema en información y datos estadístico.</p>	
--	--	---	--	--

Anexo B – Entrevista a Expertos (Contador o Gerente)

Nombre:

Cargo:

Empresa:

Pregunta Introductoria

1. ¿Cuánto tiempo lleva en el mercado la compañía? ¿Y cómo es el comportamiento del sector?
Tendencia
2. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la compañía?
3. ¿Cuáles son sus principales procesos en la industria? Cadena de suministro

Preguntas con respecto al tema

4. ¿Qué opinión tiene respecto a las exoneraciones tributarias del sector? Cree usted que tiene ventajas en el sector y de no ser así ¿Por qué no tiene ventajas las exoneraciones?
5. ¿Qué productos oncológicos y VIH cuenta la empresa? El producto o activo satisface las necesidades del mercado.
6. ¿Quiénes son sus principales compradores con respecto a fármacos contra el cáncer y VIH? ¿En caso ser del Estado, como es el proceso de licitación?
7. ¿Qué criterios utilizan para fijar los precios de los fármacos contra el cáncer y VIH? ¿Ha teniendo alguna variación desde que se implementó la ley 27450? Exoneraciones de impuesto
8. ¿Cuál es su margen de ganancias frente a operaciones con fármacos que cuenta con beneficios de las exoneraciones tributarias?
9. De acuerdo al proceso de adquisición ¿Cuáles son los gastos (adicionales) se incurren para que el producto esté disponible para la venta?
10. ¿Cuántos género en el periodo 2018, de ahorro en impuestos con las exoneraciones tributarias?
11. ¿Con respecto a las exoneraciones tributarias como repercuten estos beneficios en los Estados Financieros de su compañía?

12. Con respecto a los aspectos tributarios ¿Cuáles son las principales contingencias tributarias que se encuentran en el sector que afecten sus resultados?
13. ¿Cuáles son los principales efectos de las exoneraciones tributarias en los Estados Financieros?
14. ¿Cómo es el tratamiento para las muestras médicas que otorga la empresa? De no tener muestras médicas como se haría el tratamiento en caso hipotético y el efecto en los Estados Financieros.
15. De acuerdo con las devoluciones de medicamentos ¿Cómo realizan el tratamiento o en caso hipotético como lo realizarían con respecto a la venta (IGV) e impuesto a la renta?
16. ¿Qué mecanismo realiza la compañía para evitar las malas prácticas éticas que afecten a los stakeholders u organización?
17. ¿Tiene mecanismos de control para reducir las malas prácticas éticas en su proceso de compra y venta?
18. ¿De qué manera analizan el entorno social para proporcionar los productos a sus consumidores finales?
19. ¿Cómo impactaría en los resultados financieros una posible eliminación de la ley 27450?

Entrevista SUNAT

Nombre:

Cargo:

Empresa:

Pregunta Introductoria

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en SUNAT y cuáles son sus funciones?
2. ¿Coméntenos como es el proceso de fiscalización a las empresas farmacéuticas? Existe criterios que se diferencien con respecto a los productos exonerados.
3. ¿Cuáles son las principales industrias que usted se encarga de fiscalizar y que procedimientos realiza?

Preguntas con respecto al tema

4. ¿Qué criterios se utilizaron para implementar la Ley N 27450?
5. ¿Qué medicamentos son los que más se importan y cuánto de recaudación pierde el Estado en estos productos?
6. ¿Por qué motivos o criterios se realizan las exoneraciones tributarias en el sector farmacéutico?
7. ¿Qué prácticas evasivas o elusivas han encontrado en el sector farmacéuticos? Y ¿En qué sector considera usted que hay más malas prácticas que afectan al Estado?
8. ¿Qué mecanismos realiza la SUNAT, para evitar las evasiones tributarias en el sector farmacéuticos?
9. ¿Existe alguna entidad del Estado, que verifique que los costos de medicamentos (Importados) sean los correctos que informa las Industrias Farmacéuticas y no esté sobrevaluada?
10. Con respecto a la pregunta anterior ¿Las empresas farmacéuticas adquieren sus productos a sus relacionadas, como verifican o que mecanismos utilizan para confirmar que el Estudio de Precio de Transferencia este acorde al mercado (EPT) y no esté perjudicando al mercado? ¿Qué inputs utilizan y cada cuanto tiempo se requiere actualizar el EPT?
11. Desde que se implementó la Ley 27450, hubo alguna diferencia en los precios de los medicamentos contra el Cáncer y VIH.
12. ¿Considera que es necesario que una Entidad del Estado, regule el precio de los fármacos, para una mejor o mayor cantidad de adquisición por parte de los Hospitales, Clínicas y mayor acceso al público?
13. ¿Qué mecanismos realiza el Estado, aparte de la Ley 27450, para que los ciudadanos puedan adquirir los medicamentos contra las enfermedades de cáncer y VIH.
14. Al respecto de las exoneraciones tributarias ¿Qué ventajas tiene el Estado, si las compañías venden los medicamentos a un precio alto?
15. ¿Cómo impactaría a la sociedad, empresas farmacéuticas, a SUNAT la derogación de la Ley 27450?

Entrevista a Médico

Nombre:

Cargo:

Empresa:

1. ¿Cómo es el procedimiento, para adquirir un medicamento en las Entidades Públicas? (Hospital, Instituto Nacional de Enfermedades Neoplásicas)
2. ¿Ha visto alguna dificultad en adquirir los fármacos contra el cáncer o VIH?
3. ¿Qué medicamentos considera usted, que son los más escasos o de mayor demandado por parte de las personas?
4. ¿Considera usted que existe burocracia en los centros médicos (Hospitales), para adquirir o tener preferencia en los medicamentos?
5. ¿Qué medicamentos receta frecuentemente? ¿Cuál es el costo?
6. ¿El Estado apoya a los pacientes que necesitan adquirir estos productos?
7. Existe ONG, como Liga contra el Cáncer ¿Considera que estas ONG, les ayuda a las personas más necesitadas en adquirir los medicamentos? ¿De qué manera se involucra?
8. Existen programas (Informativos, Actividades) y que papel cumple el Ministerio de Salud (Estado)
9. Existe el Día Mundial contra el cáncer ¿Qué actividades se realiza en la Jornada celebrando el día a las personas que luchan contra estas enfermedades?
10. Sabía usted que las Empresas Farmacéuticas, cuentan con exoneraciones tributarias con respecto a los medicamentos contra el cáncer o VIH ¿Qué opinión tiene al respecto?
11. Con respecto a la pregunta anterior ¿Cree usted que el usuario tiene algún beneficio final con respecto a la Ley 27450 “Exoneración de Medicamentos Oncológicos y VIH/Sida?
12. ¿Qué recomendaría al Estado, para que los productos sean adquiridos por los usuarios que los necesita?

13. ¿Qué recomendaciones daría a las Industrias Farmacéuticas, con respecto a sus productos?
14. ¿Considera usted que el Estado, debería permitir el uso de medicamentos genéricos? ¿Ha experimentado, cuéntenos su experiencia?
15. ¿Tiene nociones sobre las muestras médicas? Explíquenos brevemente.

Anexo C – Encuestas a empresas farmacéutica

Entrevistado:

Cargo/Puesto:

Empresa:

Preguntas introductorias:

1. ¿Cuánto tiempo lleva laborando en la Compañía?
- a) Menos de 1 año
 - b) Entre 1 a 3 años
 - c) Entre 3 a 5 años
 - d) Entre 5 a 8 años
 - e) Más de 8 años
2. ¿Qué tipo de medicamentos ofrece la Compañía?
- a) Cáncer
 - b) VIH/Sida
 - c) Ambos
 - d) N/A
3. En caso de marcar la alternativa a y b ¿Conoce usted que cuenta con algunos beneficios como la Ley 27450, Ley que exonera del pago del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios a los medicamentos para tratamiento oncológico, VIH/Sida?
- a) Sí
 - b) No
4. En caso de marcar “No” escoja brevemente ¿Por qué?
- a) Falta de comunicación
 - b) Poca información del rubro y sus beneficios
 - c) Otro: _____

Sobre las importaciones de Medicamentos y su impacto

5. Cuando requiere comprar medicamentos para su abastecimiento, ¿Dónde suele adquirir los medicamentos?

- a) Compras en el exterior
- b) Compras en el país de residencia
- c) Otros: _____

6. Si marcó la alternativa a) ¿Por qué compró en el exterior?

- a) Más barato
- b) Aprovechan las exoneraciones
- c) Mejor calidad y confiable
- d) Ahorro en costos de producción

7. Si la respuesta es la a) ¿Con respecto a estos medicamentos (VIH/Sida, Cáncer), ¿qué tan frecuente al año importa los medicamentos?

- a) Nunca
- b) Poco Frecuente
- c) Frecuente
- d) Muy frecuente
- e) Siempre

8. ¿Qué tipo de compañías son las que les venden sus principales medicamentos?

- a) Relacionadas
- b) Competidores
- c) Terceros
- d) Elaboración propia
- e) Otros: _____

9. ¿Cuál es el procedimiento que utiliza para el abastecimiento de los medicamentos en las empresas farmacéuticas donde labora?

- a) Intuición
- b) Experiencia
- c) Según reporte de almacén
- d) Pedidos de venta
- e) Otros: _____

10. Como compañía ¿Es beneficioso las exoneraciones tributarias (IGV y Ad Valorem) con respecto a los medicamentos contra el Cáncer y VIH/Sida?

- a) Muy beneficioso
- b) Beneficioso
- c) Ni beneficioso, ni tan perjudicioso
- d) Poco Perjudicioso
- e) Muy Perjudicioso

11. Si marcaste la a) o la b) ¿Dónde radica los principales beneficios?

- a) Incremento en ganancias
- b) Rotación de inventarios
- c) Licitaciones con el Estado
- d) Otros: _____

12. Si marcó la a) ¿En qué porcentaje incremento las ganancias con respecto a sus ventas?

- a) Menos de 2%
- b) Entre 2 a 5%
- c) Más de 5%

Impacto Tributario

13. Del 1 al 10 ¿Qué tan frecuente la Compañía ha tenido problemas con la SUNAT?

Nada Frecuente 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Muy Frecuente

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Sí en la respuesta anterior obtuvo entre las escalas del 6 al 10 responda la siguiente:

14. ¿Qué tipo de problemas tuvo?

- a) Problemas con la declaración
- b) Problemas operativos
- c) Contingencias Tributarias
- d) Otros: _____

15. ¿Qué factores determinan el precio de venta de los medicamentos contra el Cáncer y VIH/Sida?

Puede marcar más de una alternativa (x)

- a) Competidores

- b) Margen de ganancia
- c) Exoneraciones tributarias
- d) Costos incurridos
- e) Otros: _____

16. Con respecto a la pregunta anterior ¿Cuál es el precio promedio de un medicamento oncológico o VIH/Sida con alta demanda?

- a) Menor de 1,000 soles
- b) Entre 1,000 a 2,000 soles
- c) Entre 2,000 a 3,000 soles
- d) Entre 3,000 a 4,000 soles
- e) Mayor a 4,000 soles

17. ¿Qué tipos de costos adicionales incurren para tener los productos disponibles para su venta?

(Puede marcar más de uno [x])

- a) Gastos de Publicidad y Marketing
- b) Gastos de Servicios Prestados por Terceros
- c) Gastos de Investigación y Desarrollo
- d) Gastos de remuneraciones
- e) Gastos directamente atribuibles al producto

18. ¿Qué tan de acuerdo está que una Entidad del Estado regule los precios de venta de los medicamentos en estudio?

- a) Totalmente de acuerdo
- b) De acuerdo
- c) Ni de acuerdo, ni en desacuerdo
- d) Desacuerdo
- e) Totalmente en Desacuerdo

19. ¿Qué tan frecuente otorga muestras médicas a los profesionales de la salud?

- a) Casi siempre
- b) Siempre
- c) Medianamente
- d) Casi nunca

e) Nunca

20. De ser una respuesta frecuente ¿Qué tan probable es que tenga problemas tributarios?

a) Totalmente Probable

b) Probable

c) Ni probable, ni improbable

d) Improbable

e) Totalmente improbable

21. ¿Qué beneficios tributarios le otorga las muestras médicas?

a) Promocionar su marca

b) Fidelizar al profesional de la salud

c) Evaluar la rotación en el mercado del producto

d) Otros: _____

22. ¿Alguna vez han recibido devolución de mercadería por no cumplir con las condiciones que establece el MINSA?

a) Sí

b) No

23. Si la respuesta fue Sí ¿Qué tan probable es que haya tenido inconvenientes con respecto a temas tributarios?

a) Totalmente Probable

b) Probable

c) Ni probable, ni improbable

d) Improbable

e) Totalmente improbable

24. Como empresa ¿Qué le genera mayor valor?

a) Exoneraciones Tributarias

b) Crédito Fiscal

c) Solo A y B

e) Ninguna

25. Indistintamente de la alternativa marcada, indicar la ventaja con respecto a exoneraciones tributarias o crédito fiscal:

a) Mayores deducciones

- b) Compensación del crédito fiscal
- c) Menor pago de IR e IGV
- d) Incremento en el valor del producto en el mercado
- e) Otro: _____

Materia Ética

26. ¿La Compañía cuenta con un Código de Ética o Reglamento Interno de Trabajo (RIT) para sus trabajadores y Alto Cargos?

- a) Sí
- b) No

27. Si marcó la pregunta a) ¿a través de qué medio les da a conocer su Código de Ética?

- a) Correo electrónico
- b) Talleres
- c) Material impreso
- d) Intranet de la compañía

28. ¿La empresa utiliza visitadores médicos para promocionar sus productos?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) Medianamente
- d) Casi nunca
- e) Nunca

29. Según su punto de vista ¿Qué porcentaje de sus ventas incurre en gastos por obsequios para promocionar sus productos en el año?

- a) Menos del 2%
- b) Entre 2% a 6%
- c) Más del 6%

30. ¿Qué mecanismos de control realiza la Compañía con respecto a sus trabajadores para respetar el Código de Ética de la Compañía o RIT?

- a) Supervisión
- b) Capacitación
- c) Ratios
- d) Auditorías de controles

e) Otros: _____

31. Dentro de que rango considera usted que el comportamiento ético en una empresa puede afectar negativamente en los Resultados Financieros.

(1= Insignificante; 10= Muy Significativo)

Insignificante	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy Significativo
----------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-------------------

32. En general cómo calificaría usted el comportamiento ético de los colaboradores de la compañía

(1= Muy malo; 10= Muy bueno)

Muy Malo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Muy Bueno
----------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	-----------

33. Cree usted que el profesional peruano en general, se encuentra preparado para enfrentar problemas éticos dentro de su desempeño profesional

a) Sí

b) No

Resultados Financieros

34. ¿Qué tipo de medicamentos consideran que tienen un mayor margen de ganancia?

a) VIH/Sida

b) Cáncer

c) Ambos

d) Otros (especificar): _____

35. Con respecto a la pregunta anterior ¿Nos podría indicar un rango de ganancia del medicamento seleccionado?

a) Menos del 5%

b) Entre un 5% a 15%

c) Entre un 16% a 20%

d) Entre un 21% a 30%

e) Más del 30%

36. ¿Quiénes suelen ser sus principales compradores de los medicamentos contra el cáncer/VIH?

a) Entidades Públicas (Hospitales)

b) Clínicas

c) Oncosalud

d) ONG

e) Otros: _____

37. Del total de ventas de la compañía ¿Cuánto porcentaje de venta considera usted que representa los medicamentos oncológicos?

- a) Menos del 2%
- b) Entre 2 a 5%
- c) Entre 5% a 10%
- d) Más del 10%

Anexo D – Lista de Medicamentos Exonerados

Relación de medicamentos e insumos para el tratamiento del Cáncer inafectos del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios.

1. Abiraterona acetato	44. Doxorubicina	87. Nivolumab
2. Ácido zoledrónico (*)	clorhidrato	88. Oxaliplatino
3. Ácido zoledrónico	45. Enzalutamida	89. Paclitaxel
monohidrato (*)	46. Epidoxorubicina	90. Pamidronato disódico
4. Afatinib dimaleato	clorhidrato	91. Pamidronato de sodio
5. Aflibercept	47. Epirubicina clorhidrato	anhidro
6. Aldesleukina	48. Erlotinib clorhidrato	92. Panitumumab
7. Anastrozol	49. Etopósido	93. Pazopanib
8. Asparaginasa	50. Everolimus	94. Pazopanib clorhidrato
9. Axitinib	51. Exemestano	95. Peginterferon alfa-2b
10. Azacitidina	52. Fludarabina fosfato	96. Pembrolizumab 97.
11. Bendamustina	53. Fluorouracilo	Pemetrexed 98.
clorhidrato	54. Flutamida	Pemetrexed disódico
12. Bevacizumab	55. Folinato de calcio	heptahidrato
13. Bexaroteno	56. Fulvestrant	99. Pertuzumab
14. Bicalutamida	57. Gemcitabina	100. Plerixafor
15. Bleomicina sulfato	58. Gemcitabina	101. Regorafenib
16. Brentuximab vedotin	clorhidrato	102. Rituximab
17. Bortezomib	59. Goserelina acetato	103. Ruxolitinib fosfato
18. Busulfano	60. Hidroxicarbamida	104. Sorafenib
19. Cabazitaxel	61. Hidroxiurea	105. Sunitinib
20. Capecitabina	62. Ibrutinib	106. Talidomida
21. Carboplatino	63. Idarubicina clorhidrato	107. Tamoxifeno citrato
22. Carmustina	64. Ifosfamida	108. Tegafur + uracilo
23. Cetuximab	65. Imatinib	109. Temozolomida
24. Ciclofosfamida	66. Imatinib mesilato	110. Tioguanina
25. Ciproterona acetato	67. Interferón alfa-2a	111. Topotecán clorhidrato
26. Cisplatino	68. Interferón alfa-2b	112. Trastuzumab
27. Citarabina	69. Ipilimumab	113. Trastuzumab
28. Cladribina	70. Irinotecán clorhidrato	emtansina
29. Clodronato disódico	71. Ixabepilona	114. Tretinoína (**)
tetrahidrato	72. Lenalidomida	115. Triptorelina
30. Clofarabina	73. Letrozol	116. Triptorelina acetato
31. Conjugado regf-rp64K	74. Leucovorina cálcica	117. Triptorelina pamoato
32. Crizotinib	75. Leuprolida acetato	118. Vacuna BCG para
33. Dacarbazina	76. Leuprorelina acetato	administración intravesical
34. Dactinomicina	77. Megestrol acetato	119. Vemurafenib 120.
35. Dasatinib	78. Mercaptopurina	Vinblastina sulfato
36. Daunorubicina	79. Metotrexato	121. Vincristina sulfato
clorhidrato	80. Metotrexato de sodio	122. Vinorelbina
37. Decitabina	81. Mitomicina	123. Vinorelbina ditartrato.
38. Degarelix	82. Mitomicina c	124. Vorinostat
39. Denosumab	83. Mitoxantrona	
40. Dexrazoxano	84. Mitoxantrona	
41. Dietilestilbestrol	diclorhidrato	
42. Docetaxel	85. Nilotinib clorhidrato	
43. Docetaxel trihidrato	monohidrato	
	86. Nimotuzumab	

Relación de medicamentos e insumos para el tratamiento del VIH/ Sida inafectos del impuesto general a las ventas y de los derechos arancelarios.

1. Abacavir
2. Abacavir sulfato
3. Abacavir sulfato + Lamivudina
4. Abacavir sulfato + Lamivudina + Zidovudina
5. Atazanavir
6. Atazanavir sulfato
7. Darunavir etanolato
8. Didanosina
9. Dolutegravir sódico
10. Efavirenz
11. Efavirenz + Emtricitabina + Tenofovir disoproxil fumarato
12. Emtricitabina + Tenofovir disoproxil fumarato
13. Enfuvirtida
14. Estavudina
15. Estavudina + Lamivudina + Nevirapina
16. Etravirina
17. Indinavir
18. Lamivudina
19. Lamivudina + Nevirapina + Zidovudina
20. Lamivudina + Zidovudina
21. Lopinavir + Ritonavir
22. Maraviroc
23. Nelfinavir mesilato
24. Nevirapina
25. Nevirapina hemihidrato
26. Raltegravir
27. Rilpivirina clorhidrato
28. Ritonavir
29. Saquinavir mesilato
30. Tenofovir disoproxil fumarato
31. Zidovudina

Anexo E – Cadena de Suministro de los medicamentos

SPRYCEL 100MG

- GEMZAR 200 MG

ALIMTA 200 MG

KOMBIGLYCE 2.5/1000 MG