



UNPHU
Universidad Nacional
Pedro Henríquez Ureña

**VICERRECTORÍA DE POSTGRADO, INVESTIGACIÓN Y
ASUNTOS INTERNACIONALES**

ESCUELA DE GRADUADOS

**EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA
IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS:
CASO NUTRIFARMA, S. A.**

Trabajo de Grado sustentado por:

Nombres	Matrículas
Thania Isabel Pérez Martínez	11-0131
Juan Carlos Jiménez García	11-0132

Para la obtención del grado de Maestría en:

Contabilidad y Auditoría

Santo Domingo, República Dominicana

Septiembre de 2016

INDICE

Dedicatorias	Página	i
Agradecimientos		ii
Resumen		iii
Introducción		v
Justificación de la investigación		vii
Objetivos de la investigación		viii
Capítulo 1. “Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”		
1.1 Antecedentes		1
1.2 Protestas y Contra protestas		2
1.2.1 Sector Empresarial		2
1.2.2 Expertos		3
1.2.3 Iglesias		4
1.2.4 Sindicatos y gremios profesionales		4
1.2.5 Sociedad civil organizada		5
1.2.6 Organizaciones populares y movimientistas		5
1.3 Modificaciones introducidas por la Ley 253-12		7
1.4 Implicaciones de las modificaciones introducidas por la Ley 253-12		9
Capítulo 2. Nutrifarma, S. A.		
2.1 Descripción de la Empresa		17
2.2 Estructura Organizativa		19
2.3 Condiciones y Políticas		21
2.4 Manejo Económico de la Empresa		23
2.5 Mercado Nacional de Importaciones Comercializables, Resultados de la Economía Dominicana de Enero a Marzo de 2013		25
Capítulo 3. Resultados de la investigación.		
3.1 Descripción de la metodología		26
3.2 Hallazgos obtenidos mediante el análisis de la documentación		27

3.2.1 Ventas netas	27
3.2.2 Costo de ventas	32
3.2.3 Gastos operativos	38
3.2.4 Rentabilidad en operaciones	45
3.2.5 Índice de rentabilidad	50
3.3 Hallazgos obtenidos mediante la aplicación de cuestionarios	53
3.3.1 Ventas netas	57
3.3.2 Costo de ventas y Gastos operativos	58
3.3.3 Rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad	60
3.3.4 Modificaciones en los procesos internos de contabilidad	61
3.4 Cuadro Comparativo de Hipótesis	61
Conclusiones	63
Recomendaciones	65
Bibliografía	67
Cablegrafía	68
Anexos	69
• Cuestionario utilizado para la investigación	70
• Glosario de términos	78

DEDICATORIAS

Queremos dedicar esta tesis de investigación a nuestros hijos: Laura Carolina, Rosa Lucía y Carlos Manuel.

A toda nuestra familia, amigos y compañeros de maestría que nos alentaron a concluir con esta labor.

AGRADECIMIENTOS

Primero, dar gracias a Dios por permitirnos realizar esta Maestría en Contabilidad y Auditoría.

Segundo, queremos agradecer especialmente al señor Juan Alorda y a Filgia Alcántara por el apoyo que nos brindaron en todo el proceso de investigación de esta tesis.

RESUMEN

El propósito de esta tesis es identificar los efectos que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en la empresa importadora de productos farmacéuticos y cosméticos Nutrifarma, S. A., específicamente las variaciones de sus ventas netas, costos y gastos operativos, rentabilidad e índice de rentabilidad y en los procesos internos del sistema de contabilidad para el primer trimestre de puesta en vigencia de esta ley: enero a marzo de 2013.

Al realizar esta investigación se verifica que las ventas netas disminuyeron para el trimestre de enero a marzo de 2013 en relación con el mismo período del año anterior, y los clientes de Nutrifarma, S. A., según las encuestas realizadas, atribuyen las causas en un 90% a la situación económica del país por el aumento de los impuestos y en un 10% al incremento del precio de los productos.

Los costos de ventas y gastos operativos aumentaron para el primer trimestre de 2013 en relación con el mismo período del año anterior. Según la aplicación del cuestionario de investigación, los encuestados atribuyen los aumentos del costo de ventas y de los gastos operativos al aumento del ITBIS, ya que la empresa solamente puede considerar como ITBIS anticipado el 10% del ITBIS pagado en suministros y servicios, debido a que el 90% de sus ventas son exentas, por lo que este último porcentaje del ITBIS anticipado se considera como gasto.

La rentabilidad en operaciones y su índice decrecieron para el trimestre de enero a marzo de 2013 en relación con el mismo período del año anterior, a lo que el 100% de los encuestados respondió que se debe a la disminución de las ventas netas.

En los procesos internos de contabilidad cambió el registro contable de las retenciones de impuestos sobre dividendos a partir de la puesta en marcha de la ley 253-12 de Reforma Tributaria, ya que no se pueden registrar como anticipos

de impuesto sobre la renta de la empresa y no se puede compensar dicha retención en la declaración jurada de rentas anual.

Además, como la empresa ya no puede rebajar de su declaración jurada de rentas la retención de impuestos sobre dividendos pagados a sus accionistas, también afecta de manera negativa sus beneficios después de impuesto sobre la renta.

INTRODUCCION

El mercado farmacéutico constituye uno de los sectores de importancia para la economía de la República Dominicana. La influencia de este sector es vital para el desarrollo del país y el equilibrio de la salud de los dominicanos.

Su importancia extrema radica en que los afectados por los diversos tipos de enfermedades puedan acceder a los diferentes niveles de precios de las medicinas para satisfacer sus necesidades de salud.

Es indispensable una buena estructura de oferta de medicamentos y precios competitivos para garantizar la estabilidad de un mercado de medicinas que en caso de ser afectado de forma directa y contundente no refleje su efecto en toda la población.

El sistema de salud dominicano presenta deficiencias en las bases de atenciones de salud y de medicinas para los más necesitados.

Es en ese sentido que el afectado por una enfermedad debe acudir a la medicina privada bajo un seguro médico, cubrir las enfermedades con fondos propios o como en la mayoría de los casos usar el sistema de salud y medicinas del servicio básico de salud y visitar los hospitales públicos.

Las recetas indicadas por los médicos constituyen un factor determinante por la urgencia para el paciente con necesidad de curarse, y de cómo podrá cubrir el precio del medicamento recetado.

Es ahí donde se establece el interés más radical con relación a la importancia de los precios de las medicinas y su disponibilidad en el mercado.

Al plantear una modificación tributaria general, los sectores productivos establecen de forma particular que el suyo será el más afectado, que no podrán operar si se les aplican nuevas cargas impositivas y que las reducciones de empleados y aumentos de costos y precios serían inevitables como mecanismos de presión al gobierno para que no se les incluya en las reformas tributarias.

Al establecer una reforma tributaria para regular los impuestos y equilibrar las finanzas del Estado, se afecta de forma directa la industria farmacéutica y se crea

la inquietud desde la presentación del borrador del Proyecto de Ley de Reforma Tributaria de cuáles sectores serían más afectados y cuál sería su efecto con relación a las ventas de productos, participaciones de mercado, aumento de costos y gastos, y si podría asumir un consumidor de medicinas, obligado a curarse, los nuevos costos de las medicinas.

Esta inquietud nos lleva a plantear el caso de identificar qué efectos produce la Ley 253-12 en la empresa Nutrifarma, S. A., como suplidor de productos farmacéuticos y cosméticos para el mercado dominicano.

Específicamente se determinan las variaciones que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en las ventas netas, en los costos y gastos operativos, en la rentabilidad y en el índice de rentabilidad y en los procesos internos del sistema de contabilidad de Nutrifarma, S. A. durante el trimestre de enero a marzo de 2013, en relación con el mismo trimestre de tres períodos anteriores, y se identificarán las causas de esas variaciones.

Para llevar a cabo la presentación de esta investigación se desarrollan tres capítulos, el primero se trata de la “Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”, donde se mencionan sus antecedentes, las protestas y contra protestas y las modificaciones introducidas por esta reforma tributaria.

En el capítulo 2 se describen los aspectos más importantes de Nutrifarma, S. A., su estructura organizativa, condiciones y políticas y el manejo económico de la empresa.

Y por último en el capítulo 3 se dan a conocer los resultados de la investigación, detallando los hallazgos obtenidos mediante el análisis de la documentación y la aplicación de cuestionarios en las ventas netas, en los costos y gastos operativos, en la rentabilidad e índices de rentabilidad y en las modificaciones de los procesos internos del sistema de contabilidad de la empresa, finalizando con el cuadro comparativo de hipótesis.

JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Las empresas son creadas con el propósito obtener beneficios. Para lograr este objetivo existe una necesidad de cuidado preventivo con la finalidad de obtener un diagnóstico temprano que permita tomar acciones efectivas para cambiar las políticas y prácticas de la empresa, y poner la organización a tono con las nuevas realidades de su entorno.

En el libro “Rentabilidad de Empresa, Análisis Financiero desde una Perspectiva Integral” el autor explica en este sentido:

“Toda organización tiene una teoría del negocio. De hecho, una teoría válida que sea clara, consistente y enfocada es extraordinariamente poderosa.

La teoría del negocio de una empresa tiene tres partes. Primero, están los supuestos acerca del ambiente de la organización: la sociedad y su estructura, el mercado, el cliente y la tecnología. Segundo, están los supuestos acerca de la misión específica de la organización. Tercero, están los supuestos acerca de las competencias centrales que necesita la organización para cumplir su misión.

Los supuestos del ambiente definen las razones por las que la compañía recibe ingresos.”(Veras, 1996)¹

Además, las empresas que no conozcan los cambios que deben hacer en su sistema de contabilidad para la determinación de los impuestos que deben presentar a la Administración Tributaria, pueden incurrir en infracciones, multas, recargos e interés indemnizatorio por parte de las autoridades competentes.

Por lo anteriormente expuesto, resulta de vital importancia determinar cuáles cambios se han producido en las ventas netas, costos y gastos operativos, rentabilidad, índice de rentabilidad y procesos internos de contabilidad para la determinación de los impuestos de Nutrifarma, S. A. a partir de la promulgación de la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”, y así poder tomar las

¹ Veras, L. A. (1996). *Rentabilidad de Empresa, Análisis Financiero desde una Perspectiva Integral*. Santo Domingo, República Dominicana: Editora Tele-3.

acciones necesarias para mantener la rentabilidad de la empresa y evitar inconvenientes fiscales.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo general. Identificar los efectos que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en la empresa importadora de productos farmacéuticos y cosméticos Nutrifarma, S. A.

Objetivos específicos.

Determinar las variaciones que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en las Ventas Netas de Nutrifarma, S. A. durante el trimestre de enero a marzo de 2013.

Establecer las variaciones que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en los Costos y Gastos Operativos de Nutrifarma, S. A. durante el trimestre de enero a marzo de 2013.

Determinar las variaciones que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en la Rentabilidad y en el Índice de Rentabilidad de Nutrifarma, S. A. durante el trimestre de enero a marzo de 2013.

Identificar los efectos que produce la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” en los procesos internos del sistema de contabilidad de Nutrifarma, S. A.

Determinar las causas de las variaciones en las ventas netas, costos y gastos operativos, rentabilidad e índice de rentabilidad de Nutrifarma, S. A. durante el trimestre de enero a marzo de 2013.

CAPITULO 1. “LEY 253-12 SOBRE EL FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD RECAUDATORIA DEL ESTADO PARA LA SOSTENIBILIDAD FISCAL Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE”

1.1 ANTECEDENTES.

La Ley 253-12 se creó con la finalidad de modificar las legislaciones fiscales existentes en nuestro país para aumentar las recaudaciones del Estado Dominicano.

En la República Dominicana, la determinación de los impuestos está basada en la Ley 11-92 que aprueba el Código Tributario de la República Dominicana de fecha 16 de mayo de 1992, el cual originalmente constaba de cuatro Títulos: Título I de las Normas Generales, Procedimientos y Sanciones Tributarias, Título II del Impuesto Sobre la Renta, Título III del Impuesto Sobre las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) y Título IV del Impuesto Selectivo al Consumo.

Se han realizado varias reformas a la Ley 11-92 con la finalidad de aumentar las recaudaciones del Estado Dominicano, como son:

Ley 147-00 Reforma Tributaria que modifica el Código Tributario. Ante las dificultades experimentadas por las autoridades fiscales para lograr que un segmento importante del universo de los contribuyentes cumpliera cabalmente con las obligaciones fiscales establecidas en el Código Tributario y otras leyes de carácter fiscal, en el mes de diciembre del año 2000, mediante la Ley 147-00, se creó el anticipo al impuesto sobre la renta de 1.5% sobre los ingresos brutos.

Mediante la creación de este impuesto, inicialmente calificado como transitorio, el fisco buscaba asegurar cierta estabilidad en las recaudaciones.

Ley 12-01 que modifica la Ley 147-00. En ese mismo orden, en enero de 2001 surge una modificación mediante la Ley 12-01, que lo convierte en obligatorio, aún en caso de que la empresa haya declarado pérdidas.

Ley 288-04 Sobre Reforma Fiscal. En la cual se aumenta el porcentaje aplicado al Impuesto Sobre las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) de un 12% a un 16% y la tasa aplicable a publicidad sería de un 6% hasta el 31 de diciembre de 2004, un 10% del 1ro. de enero al 31 de diciembre de 2005 y un 16% a partir del 1ro. de enero de 2006.

Además, a partir del año fiscal 2006 todos los contribuyentes del impuesto sobre la renta que fueren personas jurídicas pagarán sus anticipos en base a doce cuotas mensuales equivalentes al 100% del impuesto sobre la renta liquidado del período anterior.

También establece un impuesto del 0.0015 (1.5 por mil) sobre el valor de cada cheque de cualquier naturaleza, pagado por las entidades de intermediación financiera, así como los pagos realizados a través de transferencias electrónicas.

Ley 557-05 Sobre Reforma Tributaria. Con esta ley se agrega un nuevo Título al Código Tributario, el cinco (V), donde se establece el Impuesto Sobre los Activos y se reducen las compensaciones de pérdidas de períodos anteriores del cuarto y quinto ejercicio a un 80% y un 70% de la renta neta imponible, respectivamente.

1.2 PROTESTAS Y CONTRA PROTESTAS.

En este acápite se muestra un resumen de las protestas y contra protestas realizadas a la Ley 253-12 por parte de diferentes sectores, compiladas en el trabajo titulado "Reforma Fiscal 2012. Cronografía de las protestas y contra protestas" realizado por Dilenia Medina, Coordinadora y Diuris Betances, Investigadora Asociada del Observatorio Político Dominicano, Unidad de Sociedad Civil:

1.2.1 Sector Empresarial

Este sector manifestó su preocupación en el sentido de que el aumento de los impuestos disminuye la capacidad de consumo de los pobres y la clase media, y si éstos se ven afectados, el empresariado lo será igualmente.

Para la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios, esta propuesta compromete y afecta al sector productivo y la sociedad, y se concentra en medidas a corto plazo con fines absolutamente recaudatorios para cubrir parte del irresponsable déficit fiscal existente, causado por el mismo gobierno dominicano.

Del mismo modo, advirtieron que esta reforma generaría efectos negativos en el empleo y la formalidad de las actividades productivas, lo que aumentaría el sector informal; afectaría sobre todo al Sistema Dominicano de Seguridad Social y al Seguro Familiar de Salud del Régimen Contributivo.

Resaltaron que la reforma tributaria amenaza a la inversión, lo que provocaría la paralización de nuevos flujos de capitales.

Explicaron que al provocar la desaparición de muchas empresas disminuirían las recaudaciones fiscales considerablemente.

El empresario José Luis Corripio (Pepín) declaró que la reforma es necesaria porque el Estado requiere dinero y peor sería que cayera en un estado de insolvencia. No obstante, manifestó que la misma debe permitir que las clases desfavorecidas puedan asumir la situación.

1.2.2 Expertos

El abordaje siguiente está referido a las opiniones de los expertos politólogos, sociólogos y economistas, entre otros.

Manifestaron su oposición al gravamen a zonas francas, porque afectaría la recuperación de las exportaciones.

Los economistas Andy Dauhajre y Miguel Ceara Hatton mostraron posiciones encontradas respecto a la reforma fiscal. El primero afirmó que "no es posible reducir el gasto público como lo concibió el Consejo Económico y Social". Dauhajre expresó que los países que tienen mayor competitividad en América Latina tienen todos más presión tributaria y más ingresos que los que tiene República Dominicana.

1.2.3 Iglesias

A continuación se plantean las posiciones de la Iglesia Católica, por considerarla un sector de mucha influencia en el país, tanto en las áreas de poder como en parte de la población excluida.

Fray Santiago Bautista dijo que la crisis económica del país no resiste más carga impositiva para la población, recela de la reforma fiscal arguyendo que los pobres serán los más afectados.

Monseñor Julio César Corniel Amaro, obispo de Puerto Plata, reclamó que la reforma fiscal presentada por el presidente Medina debe implementarse únicamente para solucionar el déficit fiscal y que no afecte a las familias más pobres. Planteó la necesidad de aumentar la capacidad productiva del país y advirtió a los economistas que el enfoque debe ser para reorientar la economía y mejorar la vida de los dominicanos.

El arzobispo de Santiago, Ramón de la Rosa y Carpio, solicitó consensuar el proyecto de reforma fiscal para no afectar a los más necesitados y abogó por el diálogo para debatir los temas que conciernen a la población.

1.2.4 Sindicatos y gremios profesionales.

Los planteamientos hechos por los sindicatos revisten también una importancia particular, considerando que los choferes son empresarios del transporte.

Juan Hubieres, presidente de la Federación Nacional de Transporte la Nueva Opción (FENATRANO), advirtió que la reforma fiscal afectaría a los más pobres. Agregó que “la reforma fiscal propuesta no debe seguir lacerando la economía de la clase media”.

El presidente del Instituto de Contadores Públicos Autorizados de República Dominicana (ICPARD), Pedro Matos, externó que “el aumento del ITBIS previsto en la reforma fiscal tendría un efecto inflacionario en la población”. No obstante, dijo que favorecía la ampliación de la base de ITBIS con el fin de incrementar las recaudaciones y la cantidad de contribuyentes.

Eduardo Hidalgo, secretario general electo de la Asociación Dominicana de Profesores (ADP), observó como “importante para el sistema educativo dominicano, la decisión del Gobierno de no incluir en el pago de impuesto en la reforma fiscal materiales e insumos del magisterio y el estudiantado”.

Los presidentes de la Federación Nacional de Comerciantes y Empresarios (FENACERD), Ricardo Rosario, y del Consejo Nacional Unidad Sindical (CNUS), Pepe Abreu, coincidieron en sus opiniones al argumentar que los aumentos que trae la Reforma Fiscal serán asumidos por los consumidores, consecuentemente, los sectores más desposeídos serían los más afectados con los incrementos en los precios de la canasta familiar.

Rosario apuntó que la aprobación de la reforma por parte del Congreso Nacional (CN) supone grandes dificultades para el comercio y los empresarios y para los usuarios, sobre quienes recaerá todo el peso de los aumentos. Además, Abreu dijo que la aplicación de la Reforma Fiscal traería como consecuencia cancelaciones masivas, con el consiguiente aumento del desempleo. Esta situación provocaría conflictos sociales.

Aurelia Ulloa Hernández, presidenta de la Unión Nacional de Servicios de Enfermería (UNASED), solicitó al Gobierno un alza de salario de 100% y la revisión e inclusión de los incentivos en el sueldo base. Esto debido a que la Reforma Fiscal encarecerá los productos de primera necesidad.

1.2.5 Sociedad civil organizada.

La sociedad civil organizada también desempeñó un rol de primera magnitud en las opiniones, críticas y acciones en torno a la reforma fiscal.

Argumentaron que “las medidas de racionalización del gasto dispuestas por el Presidente mediante el decreto No. 499-12 son insuficientes y que es necesario una reforma sustantiva del modo de usar y gastar los fondos públicos”.

La Fundación Justicia y Transparencia (FJT) asegura que la reforma fiscal profundizaría aún más la crisis económica que vive el país, además de aumentar

considerablemente la **pobreza** y **generalizar** un clima inflacionario, lesivo y atentatorio a las condiciones y calidad de vida de los dominicanos.

Participación Ciudadana (PC) informó: Los análisis de la economía nacional muestran que seis reformas tributarias elevaron considerablemente los ingresos fiscales en la última década, pero que creció mucho más el despilfarro y la corrupción.

La directora ejecutiva de Participación Ciudadana, Rosalía Sosa expresó: "El paquetazo fiscal impactará sobre la calidad de vida de las personas, sus derechos económicos y sociales, la salud y la educación".

1.2.6 Organizaciones populares y movimientistas.

En este acápite se muestra el escenario de las organizaciones populares y movimientistas que han convocado y realizado las manifestaciones violentas y pacíficas ocurridas en el país.

Víctor Bretón, coordinador nacional del Frente Amplio de Lucha Popular (FALPO), expresó: "El rechazo a los nuevos impuestos es porque esto solo afectará la clase más desposeída, disminuyendo cada día más el poder adquisitivo de la población". Agregó que "se afectarían el empleo, la economía informal y la competitividad empresarial, de lo cual los más pobres y la clase media resultarán los más perjudicados".

Al igual que otras organizaciones, el Comité para la Defensa Barrial (COPADEBA) anunció su desacuerdo con la carga impositiva que afectará a los moradores barriales y pidió que se identifique a los responsables del déficit fiscal para procesarlos por las violaciones a las leyes.

Durante una semana se escenificaron protestas en el parque Independencia, la Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD), frente a la Fundación Global y la sede del Congreso Nacional; en San Francisco de Macorís, San Pedro de Macorís, Barahona, Moca, en Santiago de los Caballeros (frente al Monumento de Santiago, en el Estadio Cibao, la avenida Las Carreras y el Ensanche Capotillo),

así como en Nueva York, España y otras ciudades donde residen dominicanos. (Medina y Betances, 2012).²

Con las opiniones sobre los efectos económicos en el sector empresarial de la “Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” expresadas por los diferentes sectores de la República Dominicana, se confirma la preocupación existente en cuanto a que esta Ley afecta las ventas, costos y gastos operativos, rentabilidad e índices de rentabilidad de las empresas de nuestro país.

1.3 MODIFICACIONES INTRODUCIDAS EN LA LEY 253-12.

A continuación se presenta un resumen del artículo que escribió La Oficina de Abogados Arthur & Castillo acerca de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal en fecha 8 de enero de 2013:

“Noticias: Ley 253-12 de Reforma Fiscal.

El 9 de Noviembre del 2012, el Poder Ejecutivo promulgó la **Ley 253-12 Para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado Para la Sostenibilidad Fiscal y El Desarrollo Sostenible (la “Reforma Fiscal”)**, con el objetivo de financiar el desarrollo sostenible y garantizar la sostenibilidad fiscal a largo plazo mediante el incremento de la presión tributaria.

La Ley 253-12 de Reforma Fiscal contiene diversas disposiciones relativas a: (i) eliminación de incentivos y créditos fiscales, (ii) creación de nuevos impuestos (iii) incremento/reducción de tasas impositivas y aumento de bases imponibles, (iv) medidas anti-evasión, que se explican a continuación:

La Ley 253-12 elimina incentivos y créditos fiscales. La mayoría de los incentivos y créditos fiscales eliminados con la promulgación de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal existían en leyes especiales para estimular la inversión en ciertos sectores de la economía y propiciar la inversión extranjera, mientras que otros incentivos podían ser aprovechados por la población en general.

² Medina, D. & Betances D. (2012). *Reforma Fiscal 2012. Cronografía de las protestas y contra protestas*. Santo Domingo, República Dominicana. Disponible en www.opd.org.do.

Sobre dichas derogaciones, mencionamos las siguientes: Ley de Inversión Extranjera 16-95, Ley de Zonas Francas 8-90, Ley sobre Incentivo a Energías Renovables 57-07, Ley sobre Fomento al Desarrollo Turístico 158-01, Ley para el Fomento de la Actividad Cinematográfica 108-10, Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS): Eliminación de la exención a ciertos productos tales como: café, cacao, azúcar y arroz y eliminación de la posibilidad de reembolso del ITBIS pagado por productores de bienes exentos, Crédito Retención Distribución Dividendos, Exención de ISR sobre los Intereses Personas Físicas, Ley sobre Gastos Educativos 179-09, Exención Impuestos en la importación de mercancía de bajo valor (hasta USD200) mediante Despacho Expreso de Envíos.

La Ley 253-12 de Reforma Fiscal crea nuevos impuestos a: Zonas Francas Especiales Ley 4315, Venta de mercancía, bares y restaurantes, Vehículos de Motor, Gasolina y Gasoil – Ley sobre Hidrocarburos 112-00.

La Ley 253-12 de Reforma Fiscal incrementa/reduce tasas y bases imponibles de impuestos: ISR Zonas Francas Ley 8-90, ISR Personas Físicas, ISR Personas Jurídicas y sobre algunas retenciones, Limitación en deducción de intereses, Impuesto a los Activos Empresariales, Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria (IPI), Impuesto Sobre las Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS) incrementando la tasa de un 16% a un 18% para los años 2013 y 2014, Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) Bebidas Alcohólicas y Cigarrillos, ISC sobre Hidrocarburos e Impuesto sobre Donaciones.

La Ley 253-12 de Reforma Fiscal introduce nuevas medidas anti-evasión y amplia algunas ya existentes: Establecimiento de Reglas de Capitalización Delgada, Adición a las Reglas de Precios de Transferencia (RPT) e Incrementos de Patrimonio No Justificado.” (Arthur & Castillo, 2103).³

En este artículo se agrupan las modificaciones introducidas por la Ley 253-12 en cuatro grupos: primero, la eliminación de incentivos y créditos fiscales que

³ Oficina de Abogados Arthur & Castillo. (2013). *Ley 253-12 de Reforma Fiscal*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de www.arcalaw.com.

afecta la estimulación de la inversión extranjera y nacional; segundo, crea nuevos impuestos; tercero, incrementa tasas y bases imponibles de impuestos y cuarto, introduce nuevas medidas anti-evasión y amplía algunas ya existentes, los últimos tres renglones disminuyen la capacidad de compra de los consumidores.

1.4 IMPLICACIONES DE LAS MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12.

A continuación se presenta un resumen de las modificaciones introducidas por la Ley 253-12 en comparación con las leyes anteriores y una explicación de las implicaciones que tienen de estas diferencias para los consumidores y los demás contribuyentes de los impuestos afectados:

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
<p>Intereses: serán deducibles sólo si se efectúan y pagan efectivamente las retenciones correspondientes. Limitación a la deducción de intereses: No podrá exceder del valor resultante de multiplicar el monto total de los intereses devengados por 3 veces la relación existente entre el saldo promedio anual de capital contable y el saldo promedio anual de todas las deudas del contribuyente que devengan intereses.</p>	<p>No establecía límite para la consideración de los intereses como gastos admitidos para fines fiscales</p>	<p>El monto de gastos por intereses que exceda del valor resultante al cálculo establecido no se considerará como gasto admitido para fines fiscales, incrementando el impuesto sobre la renta por pagar y reduciendo el ingreso neto del contribuyente, lo que se traduce en una disminución de su capacidad de compra.</p>
<p>Para los años fiscales 2013, 2014 y 2015 no se aplicará ajuste por inflación a la escala progresiva de aplicación de la tasa de impuesto sobre la renta de las personas físicas</p>	<p>La escala establecida será ajustada anualmente por la inflación acumulada correspondiente al año inmediatamente anterior, según las cifras publicadas por el Banco Central de la República Dominicana</p>	<p>Durante estos tres años no se aumenta el valor exento de impuesto sobre la renta para las personas físicas, por lo que se pagará un monto mayor en relación con la ley anterior, disminuyendo el ingreso neto de los contribuyentes.</p>
<p>Retención de un 10% a los intereses de fuente dominicana pagados o acreditados a personas físicas, jurídicas o entidades no residentes con carácter de pago único y definitivo.</p>	<p>La retención del 10% aplicaba solamente a entidades del exterior, a las personas jurídicas y entidades no residentes se les retenía un 29%</p>	<p>Cuando se establece el pago con carácter único y definitivo, el contribuyente al que se le realizó la retención no puede compensar esta retención con el pago anual de impuesto sobre la renta, resultando un pago de impuesto mayor y una reducción de sus ingresos netos.</p>
<p>Retención 10% como pago único y definitivo a intereses de personas físicas residentes o domiciliadas en el país. Podrán solicitar la devolución del monto requerido por intereses como un pago a cuenta de la declaración de impuesto: a) Cuando su renta gravable, incluyendo intereses sea inferior a RD\$ 240,000.00. b) Cuando su renta gravable sea inferior a RD\$ 400,000.00, siempre que su renta por intereses no sea superior al 25% de su renta neta gravable.</p>	<p>No contemplado</p>	<p>Los intereses recibidos por personas físicas estarán sujetos a retención de impuesto sobre la renta como pago definitivo, y podrían ser devueltos cuando se cumplan las condiciones establecidas, lo que representa una disminución en los ingresos netos de las personas físicas, y por consiguiente una reducción en su capacidad de compra.</p>

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
Retención 10% sobre dividendos o distribución de utilidades como pago único y definitivo. Los establecimientos permanentes situados en el país deberán retener un 10%, cuando remesen cantidades a su Casa Matriz	Retención 29% sobre dividendos como crédito en la presentación de la declaración de impuesto sobre la renta de la empresa que realizaba la retención y las remesas no eran objeto de retención	Al establecer la retención de dividendos como pago definitivo, las empresas no pueden deducir de su pago de impuesto sobre la renta el monto por dicho concepto. Además estarán gravadas las remesas a la Casa Matriz de los establecimientos permanentes situados en el país. Esto conlleva a una reducción de su ganancia neta.
Deroga el literal e del artículo 316 de la Ley 11-92	Las sumas retenidas e ingresadas al Fisco por concepto de retención por la distribución de dividendos en efectivo, no compensadas contra anticipos de la empresa, constituyen un crédito compensable del impuesto a pagar de la empresa que efectuó la retención.	Las personas físicas tampoco pueden compensar la retención realizada por las empresas sobre la distribución de dividendos en efectivo, disminuyendo sus ingresos netos en este monto, y por consiguiente su capacidad de compra.
25% sobre premios o ganancias obtenidas en loterías, premios ofrecidos a través de campañas promocionales o publicitarias con carácter de pago definitivo.	15% sobre premios o ganancias obtenidas en loterías, premios ofrecidos a través de campañas promocionales o publicitarias con carácter de pago definitivo.	Incremento de un 10% en el impuesto sobre la renta por concepto de premios a través de campañas promocionales o publicitarias, disminuyendo en este porcentaje los ingresos netos por este concepto.
10% sobre premios o ganancias obtenidas en máquinas tragamonedas con carácter de pago definitivo.	3% sobre premios o ganancias obtenidas en máquinas tragamonedas con carácter de pago definitivo.	Incremento de un 7% en el impuesto sobre la renta por concepto de premios obtenidos en máquinas tragamonedas, reduciendo en este porcentaje los ingresos netos de los contribuyentes.
Las ganancias obtenidas a través de los premios en las bancas de apuestas se aplicarán en la siguiente escala: 1) Más de RD\$ 100,001 hasta RD\$ 500,000 pagarán un 10%. 2) De RD\$ 500,000 hasta RD\$ 1,000,000 pagarán un 15%. 3) De más de 1,000,001 pagarán un 25%.	Escala 1) 5%. 2) 10%. 3) 15%.	Para las escalas 1) y 2) el incremento en la tasa de impuesto es un 5% y para la escala 3) de un 10%, disminuyendo en esos mismos porcentajes los ingresos netos de los contribuyentes, y por consiguiente su capacidad de compra.

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
Retención del 5% sobre pagos realizados por el estado y sus dependencias, con carácter de pago a cuenta.	Retención del 3% sobre pagos realizados por el estado y sus dependencias, con carácter de pago a cuenta.	Incremento de un 2% en la retención sobre los pagos realizados por el Estado y sus dependencias, reduciendo en ese porcentaje el monto a recibir por las empresas.
Tasa de impuesto sobre la renta personas morales se establece en un 29% para el ejercicio fiscal 2013, reduciendo a un 28% para el 2014 y a un 27% para el 2015.	Tasa de impuesto sobre la renta para las personas jurídicas 29% a partir del año 2011, anterior a ese año era un 25%	La tasa de impuesto sobre la renta para personas jurídicas se reducirá en un 1% para el año 2014 y otro 1% para el año 2015.
Se incrementa a un 3.5% sobre las ventas que realicen las zonas francas en el mercado local.	2.5%	Incremento de un 1% sobre las ventas que realicen las zonas francas en el mercado local, reduciendo la ganancia neta en ese porcentaje.
Para el impuesto por acto de donación se establece una tasa de impuesto equivalente a la del impuesto sobre la renta de las personas jurídicas que se encuentre vigente al momento de la donación, 29% para el primer año.	25%	Incremento de la tasa en un 4%, disminuyendo en este porcentaje el monto a recibir por concepto de la donación, reduciendo así la capacidad de compra del contribuyente.
La deducción por gastos educativos no podrá exceder del 25% del mínimo exento previsto en el artículo 296 del Código Tributario de la República Dominicana.	La deducción de los gastos educativos en el impuesto sobre la renta de las personas físicas procedía hasta el 10% del ingreso gravado.	Esta reducción en el cálculo de la deducción por gastos educativos, representa un incremento en el impuesto a pagar por las personas físicas, reduciendo el ingreso neto de los contribuyentes, y por consiguiente su capacidad de compra.
Se considerarán rentas no declaradas los incrementos de patrimonio así como las deudas inexistentes cuyo origen no pueda ser justificado, y por consiguiente se integrarán a la base imponible del impuesto.	No existía base legal, pero en la práctica eran considerados como renta por la administración tributaria.	Creación de base legal para esta figura tributaria.
Se establece un impuesto de RD\$ 12,000.00 anual por concepto de operación a los establecimientos de venta al por menor de mercancías, incluyendo bares y restaurantes, que tengan un total de compras mensuales superior a los RD\$ 50,000.00.	No contemplado	La inclusión de este impuesto reduce en el monto establecido, los beneficios netos de los negocios a los que se le aplica este gravamen.

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO SOBRE LOS ACTIVOS

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
<p>A partir del año 2015, la tasa de impuesto sobre los activos se reduce de un 1% a un 0.5%. A partir del 2016 queda eliminado el referido impuesto. La reducción se aplicará en la medida que permita alcanzar y mantener la meta de presión tributaria. El IPI será aplicado sobre los inmuebles de las compañías.</p>	<p>La tasa es de un 1% sobre los activos de las personas jurídicas</p>	<p>Esta modificación solamente se llevará a cabo si la meta de presión tributaria lo permite.</p>

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO A LA TRANSFERENCIA DE BIENES INDUSTRIALIZADOS Y SERVICIOS (ITBIS)

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
<p>Se establece una tasa de ITBIS de 18% para los años 2013 y 2014 y de un 16% para el año 2015. Esta reducción se aplicará en la medida que permita alcanzar y mantener la meta de presión tributaria al año 2015.</p>	<p>Tasa de un 16%</p>	<p>Este aumento de un 2% en la tasa de ITBIS, incrementa los gastos de las empresas que tienen ventas exentas de este impuesto, ya que solamente pueden deducir del pago del impuesto la proporción que representa la venta gravada sobre la venta exenta, la proporción restante se carga a los gastos de la empresa, disminuyendo su rentabilidad en esa proporción. Además, afecta reduciendo la capacidad de adquisición de los consumidores finales, ya que para comprar los artículos que tienen ITBIS tendrán que pagar un 2% más que antes.</p>
<p>Se establece una tasa de 8% para 2013, 11% para 2014, 13% para 2015 y 16% a partir de 2016 para los derivados lácteos, café, grasa animales o vegetales comestibles, azúcares, cacao y chocolate.</p>	<p>Exentos</p>	<p>Afecta reduciendo la capacidad de adquisición de los consumidores finales, ya que tendrán que pagar el valor de los artículos que ahora están gravados ITBIS incrementados en ese porcentaje.</p>

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN IMPUESTO SOBRE PATRIMONIO INMOBILIARIO (IPI)

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
<p>Establece un 1% sobre el patrimonio inmobiliario total de las personas físicas, el cual será determinado sobre el valor que establezca la Dirección General de Catastro Nacional, cuyo valor conjunto, incluyendo el del solar donde estén edificados, sea superior a RD\$ 6,500,000.00. Queda excluida de este impuesto aquella vivienda cuyo propietario haya cumplido los 65 años, siempre que esa vivienda constituya su único patrimonio inmobiliario.</p>	<p>1% sobre propiedades inmobiliarias individuales cuyo valor sobrepase los RD\$ 5,000,000.00</p>	<p>Incremento de RD\$ 1,500,000.00 para la exención, pero del valor en conjunto de los inmuebles determinado por la Dirección General de Catastro Nacional. Para las personas que tienen solo una propiedad representa una ventaja, pero para los que tienen propiedades que en conjunto exceden RD\$ 6,500,000, pero individualmente no sobrepasan los RD\$ 5,000,000 pagarán este impuesto, reduciendo su capacidad de adquisición.</p>
<p>Se establece un impuesto anual por circulación de vehículos de motor de un 1% sobre su valor. Para las motocicletas el monto del impuesto a pagar no podrá ser inferior a RD\$ 1,200.00. A los vehículos de transporte público registrados se les aplicará un impuesto anual de RD\$ 1,200,00 a los que tengan más de 5 años y RD\$ 2,200.00 a los que tengan menos de 5 años de fabricación.</p>	<p>RD\$ 1,200.00 a los vehículos con más de 5 años de fabricación y RD\$ 2,200.00 a los que tengan menos de 5 años.</p>	<p>Para los contribuyentes que tengan vehículos valorados en un monto mayor a RD\$ 120,000.00 con más de 5 años de fabricación y mayor a RD\$ 220,000.00 con menos de 5 años, tendrán un aumento en el pago de este impuesto, reduciendo sus ingresos netos, y por consiguiente su capacidad de compra.</p>
<p>Se extiende la vigencia hasta el 31 de diciembre de 2013 del Impuesto anual sobre los activos financieros productivos netos de las instituciones clasificadas como asociaciones de ahorros y préstamos, bancos múltiples, bancos de ahorros y créditos, y corporaciones de crédito.</p>	<p>Tenía una vigencia de 2 años. 2011 y 2012.</p>	<p>Los contribuyentes afectados por este impuesto obtendrán una disminución de su ganancia neta por este valor para el año 2013.</p>
<p>Impuesto sobre emisión de CO2 por kilómetro, según las siguientes tasas sobre el valor CIF del vehículo: a) Inferiores a 120g CO2/Km =0%. b) Mayores a 120g y hasta 220 CO2/Km =1%. c) Mayores de 220 y hasta 380 CO2/Km =2%. d) Superiores a 380g CO2/Km =3%. No estarán sujetos a este impuesto vehículos de más de 16 pasajeros y camiones de carga.</p>	<p>No contemplado</p>	<p>La ganancia neta de los contribuyentes de este impuesto será reducida en estos porcentajes.</p>

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN LEYES DE INCENTIVO

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
Se eliminan las exenciones de impuesto sobre la renta de la Ley de incentivo a las energías renovables y se reduce a un 40% el crédito previsto en el artículo 12 de la Ley No. 57-07.	Las empresas de energía renovable estaban exentas por 10 años y hasta un máximo del 2020 del pago de ISR, tasas, contribuciones, arbitrios, aranceles, recargos cambiarios y cualquier otro gravamen.	Las empresas que se beneficiaban anteriormente de este incentivo, al pagar impuestos tendrán una reducción de su ganancia neta a partir de la puesta en vigencia de la ley.
Se elimina la exención del impuesto sobre la renta de la Ley de fomento al desarrollo turístico.	Estaba exento el 100% de impuesto sobre la renta a las personas físicas o morales que realicen una o varias inversiones directamente en empresas dedicadas a las actividades turísticas.	Las actividades turísticas serán menos atractivas para los inversionistas, ya que sus beneficios netos serán reducidos por los impuestos.
Para la Ley de fomento de la actividad cinematográfica, se establece el uso del crédito fiscal exclusivamente por el productor para cumplir con sus obligaciones tributarias.	El productor de una obra cinematográfica dominicana o extranjera podía optar por un crédito fiscal del 25% de todos los gastos realizados en la Rep. Dominicana, que podía ser usado en su declaración jurada o transferido a cualquier persona física o jurídica para los mismos fines.	Los productores de una obra cinematográfica dominicana no podrán transferir el crédito fiscal del 25% de todos los gastos realizados en la República Dominicana a otra persona física o jurídica.
Se suspende la clasificación de las zonas francas especiales. Las empresas de zonas francas comerciales amparadas en las leyes 4315 y 397 estarán sometidas a un impuesto sobre la renta de un 5% sobre las ventas brutas.	Se pagaba una tasa por servicio en relación con el volumen de sus ventas pagada en la Dirección General de Aduanas.	Las empresas de zonas francas especiales tendrán una disminución en sus ganancias netas por el establecimiento de este impuesto sobre las ventas brutas.

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN EL IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
Se ajusta el impuesto al consumo de combustibles fósiles y derivados del petróleo fijado en pesos dominicanos por cada galón de combustible: Gasolina premium RD\$64.35; Gasolina regular RD\$56.93; Kerosene RD\$16.61; Avtur (Jet A-1 para turbinas de aviación) RD\$5.81; Gasoil premium RD\$29.89; Gasoil regular RD\$23.92; Fuel Oil RD\$16.61; Petróleo pesado virgen RD\$5.81.	El impuesto al consumo de combustibles fósiles y derivados del petróleo fijado en pesos dominicanos por cada galón de combustible: Gasolina premium RD\$ 18.00; Gasolina regular RD\$ 15.00; Kerosene RD\$ 5.00; Avtur (Jet A-1 para turbinas de aviación) RD\$ 1.75; Gasoil premium RD\$ 6.30; Gasoil regular RD\$ 0.00; Fuel Oil RD\$ 5.00; Petróleo pesado virgen RD\$ 0.35.	Estos incrementos afectan la capacidad de compra de los consumidores de estos productos.

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS POR LA LEY 253-12 EN EL IMPUESTO SELECTIVO AL CONSUMO

Ley 253-12	Ley anterior	Implicaciones de la modificación
En adición al gravamen sobre los combustibles fósiles y derivados del petróleo se establece un impuesto selectivo de 16% ad-valorem sobre su consumo interno y una tasa reducida de impuesto selectivo al consumo de Avtur (Jet A-1 para turbinas de aviación) de un 6.5%.	No contemplado	El establecimiento de este impuesto afecta la capacidad de compra de los consumidores de este producto en este porcentaje.
Se crea un sistema de devolución de los impuestos selectivos al consumo de combustibles fósiles y derivados del petróleo adelantados por concepto de las leyes 112-00 y 557-05, para las empresas generadoras de energía eléctrica, empresas acogidas a regímenes fiscales especiales o con contratos ratificados por el Congreso Nacional.	No contemplado	Se crea la devolución del monto anticipado según lo establecido en las leyes anteriores para que no exista duplicidad en el impuesto.
Se establece un impuesto adicional de RD\$ 2.00 por galón al consumo de gasolina y gasoil, regular y premium.	No contemplado	Estos incrementos afectan la capacidad de compra de los consumidores de estos productos.
Se grava con el impuesto selectivo sobre las telecomunicaciones los servicios de televisión por cable.	No contemplado	El aumento en la base de este impuesto reduce la capacidad de compra de los consumidores de este
Se establece un impuesto ad-valorem a las bebidas alcohólicas de 10%, sobre su precio al por menor.	No contemplado	Estos incrementos afectan la capacidad de compra de los consumidores de estos productos.
Se incrementan los montos del impuesto específico sobre las bebidas alcohólicas como sigue: RD\$ 418.00 a RD\$ 489.60 para el año 2013, de RD\$ 457.30 a RD\$ 514.10 en el año 2014, de RD\$ 498.40 a RD\$ 540.00 en el año 2015, de RD\$ 546.80 a RD\$ 567.00 en el año 2016 y RD\$ 595.40 en el año 2017. Para los cigarrillos de cajetillas con 20 unidades y 10 unidades RD\$40.00 y RD\$20.00 para el año 2013, RD\$45.00 y RD\$22.50 para el año 2014 y RD\$50.00 y RD\$ 25.00 en el 2015, respectivamente.	RD\$ 233.87 para el alcohol. RD\$ 14.40 para las cajetillas de 20 unidades y RD\$ 7.20 para las cajetillas de 10 unidades.	Estos incrementos afectan la capacidad de compra de los consumidores de estos productos.

CAPITULO 2. NUTRIFARMA, S. A.

2.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA.

Nutrifarma, S. A. es una empresa comercial ubicada en la autopista Duarte Km. 6½, Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana.

Se constituyó el 17 de octubre de 1989, de acuerdo con las leyes de la República Dominicana, para dedicarse principalmente a la importación, venta, distribución y comercialización de productos farmacéuticos, cosméticos, suplementos alimenticios, vitaminas y artículos de consumo en general.

Su instalación se realizó en noviembre de 1990, amparados bajo la resolución número 2870-5C, aprobada por el Directorio de Desarrollo de Industria y Comercio en agosto de 1990.

Mediante Resolución de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas, celebrada en fecha 20 de mayo de 2009, se decidió la modificación de sus estatutos sociales para adecuarlos a las disposiciones de la Ley número 479-08, de fecha 11 de diciembre de 2008, modificada por la Ley 31-11, del 10 de febrero de 2011, que regula el funcionamiento de las sociedades comerciales y empresas individuales de responsabilidad limitada.

Nutrifarma, S. A. tiene 1,200,000 acciones autorizadas con valor par de RD\$ 100.00 cada una, de las cuales 1,199,424 están emitidas y en circulación.

Su ejercicio económico está comprendido entre el 1ro. de julio y el 30 de junio.

Dentro de sus funciones principales está la representación de importantes laboratorios internacionales en el orden farmacéutico y la aplicación de diferentes estrategias de mercadeo para la promoción de los productos que de ellos distribuyen.

Nutrifarma, S. A. representa los siguientes laboratorios con sus productos:

-Laboratorio Nutricia Export de Holanda: Nenatal, Nutrilon, Pepti-Junior, Protifar.

-Laboratorio Grunenthal, S. A.: Apranax, Belara, Dolo Apranax, Fioton, Megacilina, Supramycina, Tramal, Versatis, Zaldiar.

-Laboratorio Anssel America Inc. de Estados Unidos: Contempo.

-Laboratorio ICN-Grossman de México: Cardispan, Cutaclin, Dermatix, Efudix, Espaven, Femisan, Fitoestimulina, Ivexterm, M. V. I., Mestignon, Oto Eni, Prostigmine, Supra, Vantal, Virazide, Uniferfol.

-Laboratorio Biochem de Colombia: Noxpirin.

-Línea Jordana de Cosméticos: Polvos, Base, Corrector Sombra, Pintalabios, Colorete, Delineador Labios, Delineador Ojos, Esmalte, Mascara, Desmaquillante.

También son distribuidores de los siguientes productos de estos laboratorios:

-Laboratorio Inversiones y Negocios, S. A.: Jergens, Gal, Palmer's, Agua de Petalos, Bálsamo del Oriente.

-UCC Dominicana: Bedoyecta Tri, Bedoyecta Pediátrica, Calcibón Natal, Calcibón de Soya, Femmex, Kidcal, Milpax, Senokot, Tapazol, Keflex.

-Mercantil Farmacéutica de la línea de productos Bussié: Armol, Ambigram, Baten, Colchimedio, Cordure, Cremoquinona, Dexio, Emclarex, Filtroquinona, Fluzina, Lass, Moltoben, Moxar, Nitazofin, Podox, Prazolen, Satoren, Sebotar, Sulfaplata, Ketron, Zaret.

-West, S. A.: Coquí, Insecticidas, Pinespuma, Puríssima.

-Laboratorios Lafranco: Disgrasil, Ensoy, Eroxim, Fuzol Pauly, Gynclox, Gynflu, Minipil Suave, Norfertyl, Postday, Sinovul, Yax Femicare, Yaxibelle, Acetato de Aluminio, Aciclovir, Amlodipino, Amoxicilina, Azitromicina, Hidrocortisona, Captopril, Ciprofloxacino, Furosemida, Ibuprofeno, Ketoconazol, Loratadina, Meloxicam, Norfloxacin, Omeprazol, Ranitidina, Verapamilo.

Los productos que han tenido un mayor volumen de ventas durante los últimos cuatro años son:

1. M. V. I. 12 adulto en ampolla.
2. Nutrilon (1) 400 grs.
3. Nutrilon sin lactosa 400 grs.
4. Nutrilon (1) 900 grs.
5. Belara 21 en comprimidos.

2.2 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.

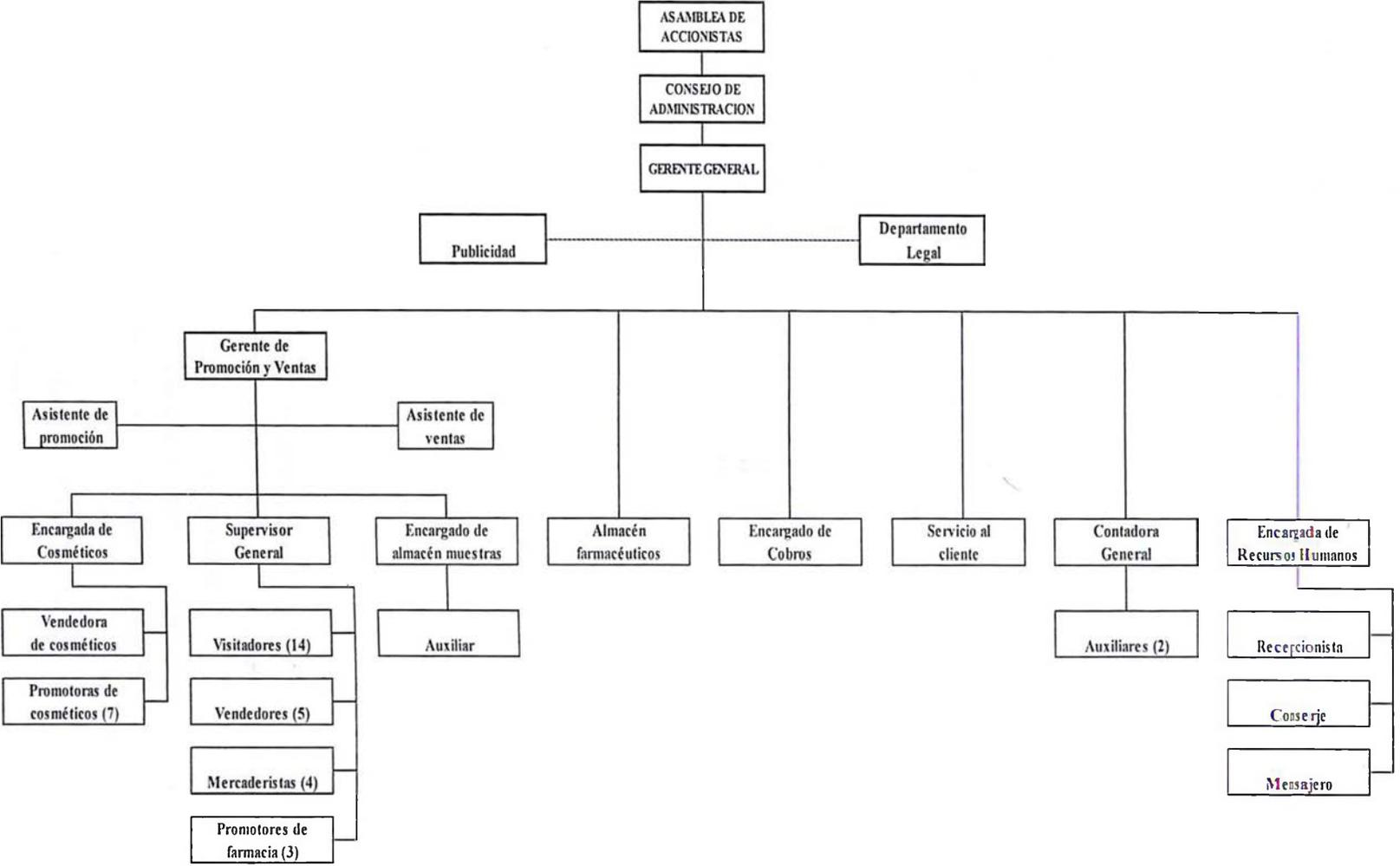
Al 31 de marzo de 2013 la empresa cuenta con un personal de 54 empleados que laboran en un solo turno de 8:00 am a 5:00 pm de lunes a viernes.

La empresa no tiene un departamento de cómputos, sino que utiliza este servicio de manera externa como honorarios profesionales independientes.

La seguridad también está contratada como un servicio externo.

El almacenamiento y la distribución de la mercancía está a cargo de una empresa que se dedica a realizar estos servicios, ubicada en la Zona Industrial de Haina.

Su estructura organizativa está representada en el siguiente organigrama:



2.3 CONDICIONES Y POLITICAS.

Las principales políticas de Nutrifarma, S. A. son:

POLITICAS	NORMAS
<p>a) Políticas de Ventas</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. No se realizan contratos de exclusividad con ningún cliente. 2. Se otorgan créditos a los clientes de acuerdo con las condiciones del mercado. 3. Se aceptarán devoluciones por concepto de mercancías dañadas. 4. El almacenaje y distribución de las mercancías está a cargo de una empresa externa. 5. Los vendedores deben visitar a los clientes para tomar los pedidos. 6. Se deben hacer contratos de promoción con los clientes antes de enviar promotores de los productos a sus tiendas. 7. En cada promoción se indicará la vigencia y condiciones de la misma. 8. La empresa se reserva el derecho de cambiar los precios de los productos en cualquier momento.
<p>b) Políticas de Cobros</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se otorga un descuento por pronto pago, según la siguiente escala: desde cero hasta 15 días un 7%, de 16 a 35 días un 5% y de 36 a 50 días un 3%. 2. Cuando se han agotado todos los procedimientos de cobros: visitas de los vendedores, llamadas del encargado de cobros y el cliente no paga, se pasa su expediente al departamento legal de la empresa.
<p>c) Políticas de Compras</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizan contratos con los diferentes laboratorios suplidores, los cuales son revisados periódicamente a fin de evitar que la empresa quede desprotegida ante situaciones futuras. 2. Es necesario el trámite de pólizas de seguro para la mercancía importada. 3. La empresa efectuará sus compras en condiciones de pagos y precios justos acordes con las leyes de oferta y demanda del mercado. 4. La adquisición de bienes, suministros y servicios debe ser oportuna, evitando riesgos de escasez o sobre costos de inventario. 5. Se dará preferencia a aquellos proveedores que son fabricantes o representantes directos de los mismos productos para mantener la uniformidad en las líneas y marcas. 6. Se solicitarán cotizaciones locales y nacionales con el fin de efectuar la mejor decisión para la empresa, considerando diferentes proveedores para garantizar esa efectividad.

POLITICAS	NORMAS
d) Políticas de Pagos	<p>1. El crédito recibido y las condiciones de pago varían según los contratos previos acordados con los diferentes laboratorios suplidores entre 60 y 90 días contados a partir de la fecha de emisión de la factura de los proveedores.</p> <p>2. En el caso del pago de la adquisición de bienes, suministros y servicios el pago se realiza al momento de recibirlos.</p>
e) Políticas Contables	<p>1. Expresión monetaria. Las cifras contenidas en los estados financieros están expresadas en pesos, moneda oficial de la República Dominicana, representada por el símbolo RD\$, cuyo valor en relación con otros signos monetarios fluctúa en función de la oferta y la demanda del mercado de divisas.</p> <p>2. Efectivo y equivalentes de efectivo. El efectivo y sus equivalentes, para fines de los estados financieros, consiste en monedas de curso legal depositadas en cajas y bancos y en títulos de valores redimibles a corto plazo.</p> <p>3. Reserva para cuentas incobrables. La reserva para cuentas incobrables se establece en base a un estudio o análisis de las cuentas de cobro dudoso, tomando en cuenta los índices legales establecidos.</p> <p>4. Inventarios. Los inventarios de mercancías están valuados al menor de costo o mercado, bajo el método de costo promedio.</p> <p>5. Inversiones. Las inversiones están registradas al costo.</p> <p>6. Propiedades y equipo. Estos activos están registrados al costo de adquisición. Las ampliaciones y mejoras que tienden a prolongar su vida útil estimada son capitalizadas, en tanto que los gastos de sustituciones, reparaciones ordinarias y mantenimiento se cargan a las operaciones de cada ejercicio contable.</p> <p>La depreciación de estos activos ha sido determinada bajo el método del porcentaje fijo del valor en libros, adoptado por el Código Tributario de la República Dominicana.</p> <p>7. Reconocimiento de ingresos, costos y gastos. La empresa emplea el método de lo devengado para el reconocimiento de sus ingresos, costos y gastos, y se registran en el período a que corresponden, según los principios de contabilidad generalmente aceptados.</p>

2.4 MANEJO ECONOMICO DE LA EMPRESA.

La rentabilidad de la empresa durante los últimos tres años es como sigue:

Descripción	2012	2011	2010
Beneficios en operación después de bonificaciones y antes de impuesto sobre la renta	6.58%	7.85%	7.27%
Beneficios en operación después de impuesto sobre la renta	4.80%	5.87%	5.63%

En el año 2012 se incluyó la distribución de la línea de cosméticos Jordana y se realizó un aumento de precios en el mes de enero de ese mismo año para algunos productos de los laboratorios Lafranco, Nutricia Export e Inversiones y Negocios, S. A.

Durante el mes de febrero de 2013 también se realizaron ajustes en los precios de algunos artículos de los laboratorios Valeant-Grossman y Nutricia Export, en ambos años los aumentos se originaron por la subida en los precios que hicieron previamente éstos suplidores.

Para el mes de abril del año 2013 se va a introducir la distribución de los productos de Halka Industrial, que incluyen: shampoo, rinses, desodorantes, tratamientos, tintes, cremas adelgazantes, entre otros.

A continuación se muestra el estado de resultados preliminar de Nutrifarma, S. A. del 1ro. de julio de 2012 al 31 de marzo de 2013:

NUTRIFARMA, S. A.
ESTADO DE RESULTADOS PRELIMINAR
DEL 1RO. DE JULIO DE 2012 AL 31 DE MARZO DE 2013
VALORES EN PESOS DOMINICANOS

ESTADO DE RESULTADOS		
	RDS	%
Ventas netas	159,531,491	100%
Costo de ventas	94,539,386	59%
Ganancia bruta	64,992,105	41%
Gastos operativos	53,598,220	34%
Ganancia en operación	11,393,885	7%
Otros ingresos	6,530,555	4%
Ganancia del período	17,924,440	11%

Fuente: Estados Financieros Nutrifarma, S. A. del 1ro. de Julio de 2012 al 31 de Marzo de 2013.

Del mismo modo se presenta el estado de situación preliminar de Nutrifarma, S. A. al 31 de marzo de 2013:

NUTRIFARMA, S. A.
ESTADO DE SITUACION PRELIMINAR
AL 31 DE MARZO DE 2013
VALORES EN PESOS DOMINICANOS

ACTIVOS		
Activo corriente:	RDS	%
Efectivo y equivalentes de efectivo	18,549,439	8.0%
Cuentas y documentos por cobrar	45,797,802	19.8%
Inventarios	28,700,438	12.4%
Gastos pagados por anticipado	4,373,965	1.9%
Total activo corriente	97,421,644	
Inversiones	75,837,061	32.8%
Propiedades y equipo	57,514,113	24.9%
Otros activos	351,437	0.2%
Total activo	231,124,255	100.0%
PASIVOS		
Pasivo corriente:		
Cuentas por pagar	31,830,352	13.8%
Provisiones por pagar	3,755,293	1.6%
Retenciones por pagar	1,169,186	0.5%
Otras cuentas y acumulaciones por pagar	805,185	0.3%
Total pasivo corriente	37,560,016	16.3%
PATRIMONIO		
Capital suscrito y pagado	119,942,400	51.9%
Prima en emisión de acciones	2,627,361	1.1%
Reserva legal	2,676,654	1.2%
Ganancias retenidas	68,317,824	29.6%
Total de patrimonio	193,564,239	83.7%
Total pasivo y patrimonio	231,124,255	100.0%

Fuente: Estados Financieros Nutrifarma, S. A. al 31 de Marzo de 2013.

2.5 MERCADO NACIONAL DE IMPORTACIONES COMERCIALIZABLES, RESULTADOS DE LA ECONOMIA DOMINICANA DE ENERO A MARZO DE 2013.

Según los Resultados Preliminares de la Economía Dominicana, Enero-Marzo 2013 publicados en Mayo 2013 por el Banco Central de la República Dominicana para los Indicadores de Comercio, la tasa de crecimiento en el sector de importaciones comercializables comparando el mismo trimestre del año 2013 con el 2012, presenta una reducción de un 2.4 por ciento, equivalente a US\$ 68.4 millones.

Las Importaciones Nacionales mostraron una caída de un 5.7% al comparar el monto de Enero a Marzo de 2013 igual a US\$ 3,312.8 millones con igual período del año anterior de US\$ 3,514.8 millones. En cuanto a la composición de las importaciones por uso o destino económico, las importaciones de bienes de consumo disminuyeron en 0.4%.

Con relación a los precios internos, el Banco Central de la República Dominicana en su publicación expresa lo siguiente:

“En el primer trimestre del año, la inflación acumulada alcanzó 1.97%. La inflación anualizada de los últimos doce meses se ubicó en 4.97% en marzo de 2013, similar al 4.94% alcanzado en igual período del año anterior, dentro de los límites del rango de la meta de inflación del Programa Monetario, de 5.0% \pm 1%.

La inflación subyacente anualizada, medida de marzo 2012 hasta marzo 2013, se colocó en 5.23%. Este indicador mide la tendencia inflacionaria de origen monetario, aislando de los precios los efectos de shocks por factores exógenos a la política monetaria, que distorsionan el comportamiento del índice general.

En el incremento experimentado por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) del período analizado incidió, en gran medida, la implementación de la Ley 253-12, que amplió la base imponible y modificó las tasas del Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), incrementó el monto fijo del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC), y el ISC Ad-Valorem sobre las bebidas alcohólicas, gravó parcialmente los vehículos por emisión de CO₂, y varió el ISC a

la importación de algunos bienes suntuarios.” (Banco Central de la República Dominicana, 2013).⁴

En esta publicación, el Banco Central de la República Dominicana atribuye directamente el aumento del índice de precios al consumidor como un efecto de la puesta en vigencia de la Ley 253-12.

CAPITULO 3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.

3.1 DESCRIPCION DE LA METODOLOGIA.

Los aspectos metodológicos utilizados para la investigación se detallan a continuación.

El tipo de estudio con que se realizó esta investigación es el Descriptivo, estableciendo los efectos que la “Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible” produce en la empresa importadora de productos farmacéuticos y cosméticos: Nutrifarma, S. A.

La investigación se llevó a cabo utilizando el método de análisis, identificando las variaciones de las Ventas Netas, Costos y Gastos Operativos, Rentabilidad e Índices de Rentabilidad para los meses que se investigan, tomando como base los mismos meses de tres años inmediatamente anteriores.

Se realizó una revisión documental de la información solicitando al Departamento de Contabilidad de Nutrifarma, S. A. los estados de situación y los estados de resultados preliminares para el primer trimestre de los años 2013, 2012, 2011 y 2010.

Además, se aplicaron cuestionarios a todos los funcionarios y empleados de la Empresa que tienen conocimiento de las variaciones en las ventas netas, costos, gastos operativos y rentabilidad, así como de las modificaciones de los procesos

⁴ Banco Central de la República Dominicana (2013). *Resultados preliminares de la Economía Dominicana, Enero-Marzo 2013*. Santo Domingo, República Dominicana.

internos del sistema de contabilidad que se han realizado en Nutrifarma, S. A. con motivo de la “Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”.

Estos empleados son: Gerente General, Gerente de Contabilidad, 2 Auxiliares de Contabilidad, Gerente de Promoción y Ventas y 5 Vendedores.

Se presenta la información ordenada en cuadros que muestran los hallazgos en las Ventas Netas, Costos y Gastos Operativos y Rentabilidad de los meses de enero a marzo de 2013, analizando los mismos meses de los años 2012, 2011 y 2010.

Se calcularon los Índices de Rentabilidad obtenidos por la empresa para los meses de enero a marzo de 2013, 2012, 2011 y 2010, para obtener los resultados de la investigación en este aspecto.

3.2 HALLAZGOS OBTENIDOS MEDIANTE EL ANALISIS DE LA DOCUMENTACION.

3.2.1 Ventas netas. Los montos de las ventas brutas, devoluciones en ventas y descuentos por pronto pago utilizados para este análisis fueron obtenidos de los estados de resultados de los trimestres de enero a marzo de los años 2013, 2012, 2011 y 2010 para determinar las ventas netas y realizar la comparación de las mismas de un trimestre con el mismo período del año anterior.

Las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2010 ascienden a RD\$48,568,225.40:

Tabla 1
Relación de ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2010

Mes	Ingresos por ventas	Devoluciones en ventas	Descuentos por pronto pago	Ventas netas
Enero	18,048,279.42	1,007,453.29	786,289.60	16,254,536.53
Febrero	18,541,549.74	1,304,079.82	619,441.27	16,618,028.65
Marzo	17,574,944.86	1,173,773.02	705,511.62	15,695,660.22
Total	54,164,774.02	3,485,306.13	2,111,242.49	48,568,225.40

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2010.

Para el trimestre de enero a marzo de 2011, las ventas netas suman RD\$ 47,774,321.59:

Tabla 2
Relación de ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2011

Mes	Ingresos por ventas	Devoluciones en ventas	Descuentos por pronto pago	Ventas netas
Enero	16,034,167.06	1,078,620.01	731,601.91	14,223,945.14
Febrero	18,898,568.59	1,189,814.89	615,198.58	17,093,555.12
Marzo	19,065,801.04	1,829,377.90	779,601.81	16,456,821.33
Total	53,998,536.69	4,097,812.80	2,126,402.30	47,774,321.59

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2011.

Las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2012 equivalen a RD\$ 56,202,000.75:

Tabla 3
Relación de ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2012

Mes	Ingresos por ventas	Devoluciones en ventas	Descuentos por pronto pago	Ventas netas
Enero	18,233,825.32	925,201.11	873,371.59	16,435,252.62
Febrero	23,751,573.07	716,089.99	1,071,594.84	21,963,888.24
Marzo	21,026,687.41	2,078,661.52	1,145,166.00	17,802,859.89
Total	63,012,085.80	3,719,952.62	3,090,132.43	56,202,000.75

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2012.

Para el trimestre de enero a marzo de 2013, las ventas netas alcanzaron un total de RD\$ 48,817,386.98:

Tabla 4
Relación de ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2013

Mes	Ingresos por ventas	Devoluciones en ventas	Descuentos por pronto pago	Ventas Netas
Enero	16,793,289.12	966,807.90	939,766.00	14,886,715.22
Febrero	20,224,233.99	1,436,497.57	936,819.27	17,850,917.15
Marzo	18,335,293.13	1,602,490.83	653,047.69	16,079,754.61
Total	55,352,816.24	4,005,796.30	2,529,632.96	48,817,386.98

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2013.

Al comparar las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013 se obtuvieron las siguientes variaciones:

Tabla 5
Comparación de ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013

Año	Ventas Netas	Variación	Porcentaje Variación
2013	48,817,386.98	(7,384,613.77)	-13.14%
2012	56,202,000.75	8,427,679.16	17.64%
2011	47,774,321.59	(793,903.81)	-1.63%
2010	48,568,225.40	-	-

Fuentes: Tabla 1, Tabla 2, Tabla 3 y Tabla 4.

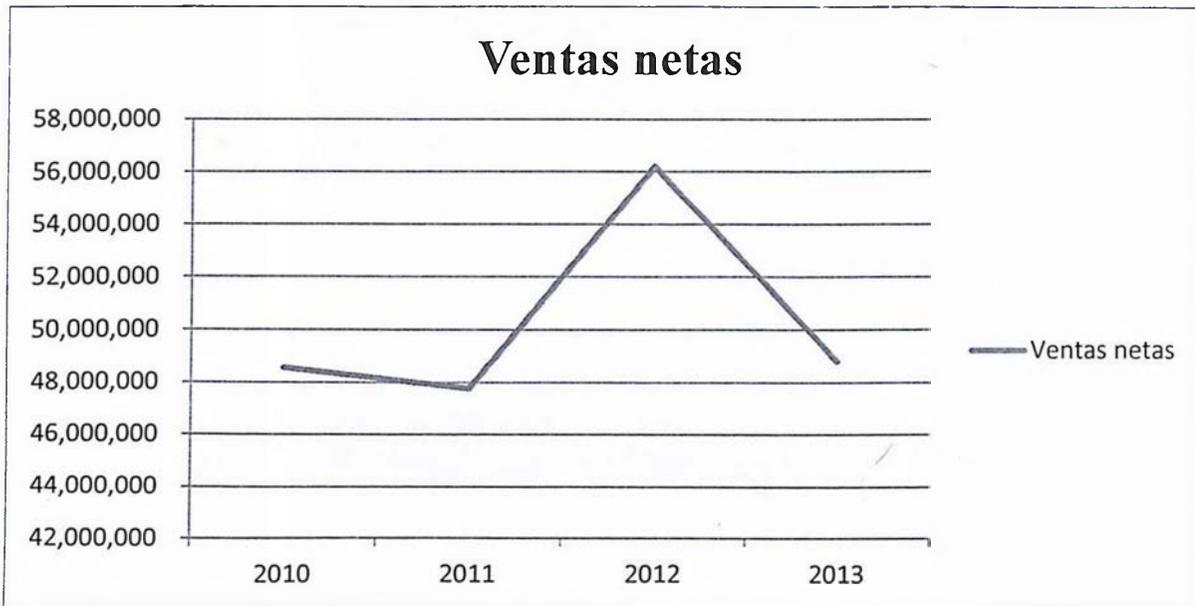


Figura 1
Comparación de ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 5.

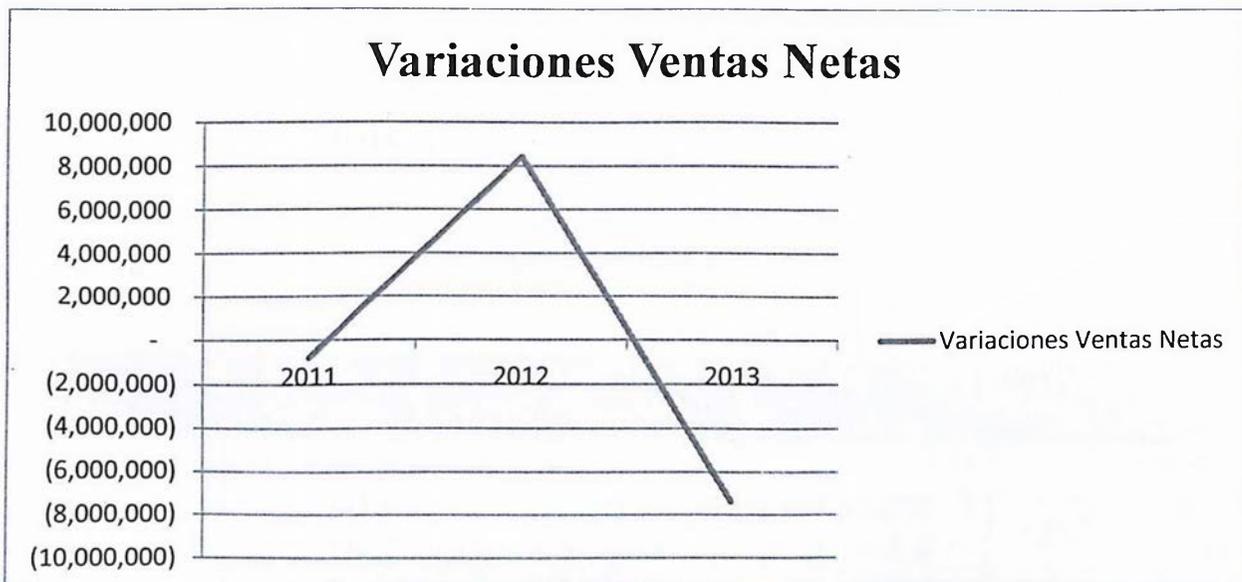


Figura 2
Comparación de las variaciones de ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2011 al 2013
Fuente: Tabla 5.

Comparando las ventas netas se determinó la variación del trimestre de enero a marzo del año 2011 con relación al 2010, que es igual a una disminución de RD\$ 793,903.81 y el porcentaje que representa la disminución con relación al año 2010 es de un 1.63%, lo que no implica una diferencia material.

Tabla 6
Variación de las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de 2011 y 2010

Mes	Ventas netas 2011	Ventas netas 2010	Variación	Porcentaje Variación
Enero	14,223,945.14	16,254,536.53	(2,030,591.39)	-12.49%
Febrero	17,093,555.12	16,618,028.65	475,526.47	2.86%
Marzo	16,456,821.33	15,695,660.22	761,161.11	4.85%
Total	47,774,321.59	48,568,225.40	(793,903.81)	-1.63%

Fuentes: Tabla 1 y Tabla 2.

Al comparar las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de 2012 y 2011, se observa que aumentaron en RD\$ 8,427,679, que en porcentaje representa un 17.64%. Este aumento se debe a la inclusión de la distribución de la línea de cosméticos Jordana en el mes de enero de 2012.

Tabla 7
Variación de las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de 2012 y 2011

Mes	Ventas netas 2012	Ventas netas 2011	Variación	Porcentaje Variación
Enero	16,435,252.62	14,223,945.14	2,211,307.48	15.55%
Febrero	21,963,888.24	17,093,555.12	4,870,333.12	28.49%
Marzo	17,802,859.89	16,456,821.33	1,346,038.56	8.18%
Total	56,202,000.75	47,774,321.59	8,427,679.16	17.64%

Fuentes: Tabla 2 y Tabla 3.

Sin embargo, cuando se analizó la fluctuación de las ventas netas entre los trimestres de enero a marzo de 2013 y 2012 se encontró una disminución de RD\$

7,384,614, que en porcentaje equivale a un 13.14%, aún cuando la empresa llevó a cabo un aumento de los precios de algunos productos debido al incremento realizado por los suplidores.

Tabla 8
Variación de las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de 2013 y 2012

Mes	Ventas netas 2013	Ventas netas 2012	Variación	Porcentaje Variación
Enero	14,886,715.22	16,435,252.62	(1,548,537.40)	-9.42%
Febrero	17,850,917.15	21,963,888.24	(4,112,971.09)	-18.73%
Marzo	16,079,754.61	17,802,859.89	(1,723,105.28)	-9.68%
Total	48,817,386.98	56,202,000.75	(7,384,613.77)	-13.14%

Fuentes: Tabla 3 y Tabla 4.

3.2.2 Costo de ventas. Para determinar las variaciones del costo de ventas se utilizaron los porcentajes que representan dichos costos de sus ventas netas correspondientes.

Esto así porque en cifras si los montos de las ventas suben o disminuyen, el valor del costo de ventas también.

Sin embargo, con los porcentajes que representan los costos de las ventas netas se puede analizar si el costo de ventas aumentó en relación con las ventas netas del mismo período.

Utilizando las informaciones de los estados de resultados de Nutrifarma, S. A. se determinó que el porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2010 equivale a un 60.84%.

Tabla 9
Porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2010

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Costo de Ventas / Ventas Netas
Enero	16,254,536.53	9,993,357.87	61.48%
Febrero	16,618,028.65	9,940,494.10	59.82%
Marzo	15,695,660.22	9,615,292.66	61.26%
Total	48,568,225.40	29,549,144.63	60.84%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2010

Al realizar el cálculo del porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2011 se obtuvo un resultado de 61.10%.

Tabla 10
Porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2011

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Costo de Ventas / Ventas Netas
Enero	14,223,945.14	8,718,642.02	61.30%
Febrero	17,093,555.12	10,343,044.27	60.51%
Marzo	16,456,821.33	10,129,959.44	61.55%
Total	47,774,321.59	29,191,645.73	61.10%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2011

Para el trimestre de enero a marzo de 2012 el porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas es igual a 58.09%.

Tabla 11
Porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2012

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Costo de Ventas / Ventas Netas
Enero	16,435,252.62	9,686,038.27	58.93%
Febrero	21,963,888.24	12,542,539.90	57.11%
Marzo	17,802,859.89	10,417,268.39	58.51%
Total	56,202,000.75	32,645,846.56	58.09%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2012

El porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2013 es un 59.49%.

Tabla 12
Porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2013

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Costo de Ventas / Ventas Netas
Enero	14,886,715.22	9,004,135.42	60.48%
Febrero	17,850,917.15	10,980,473.55	61.51%
Marzo	16,079,754.61	9,055,729.57	56.32%
Total	48,817,386.98	29,040,338.54	59.49%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2013

Al comparar los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013 se obtienen las siguientes variaciones:

Tabla 13

Comparación de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2010 al 2013

Año	Costo de Ventas / Ventas Netas	Variación
2013	59.49%	1.40%
2012	58.09%	-3.01%
2011	61.10%	0.26%
2010	60.84%	-

Fuentes: Tabla 9, Tabla 10, Tabla 11 y Tabla 12.

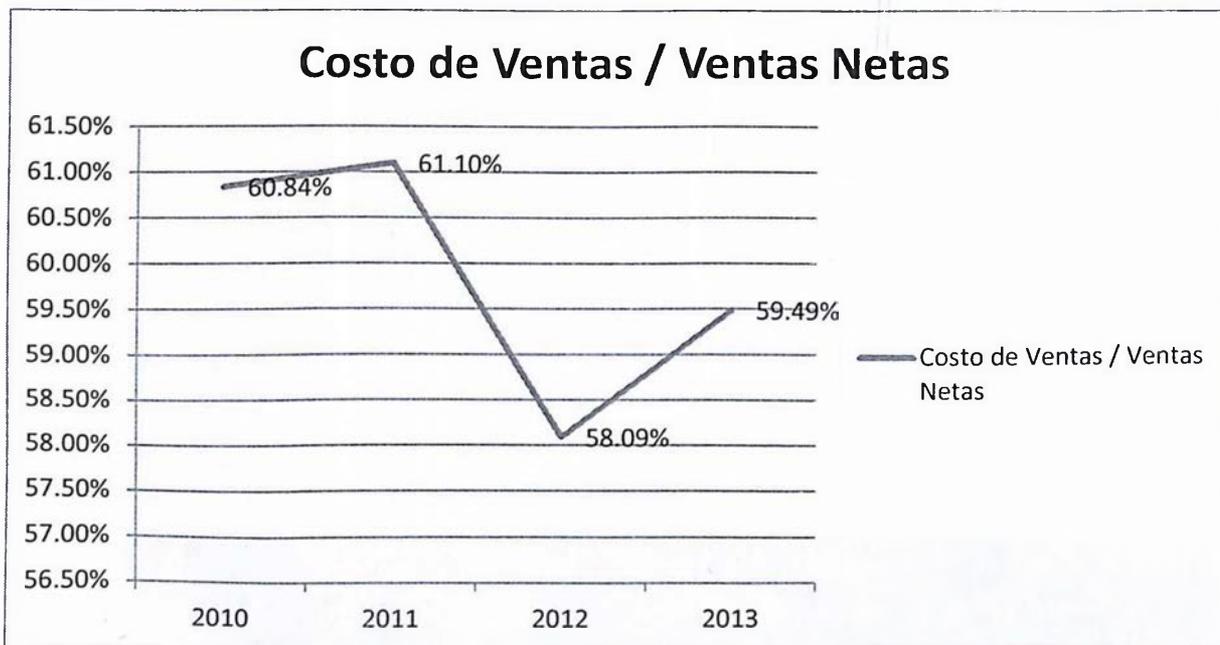


Figura 3

Comparación de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013

Fuente: Tabla 13.

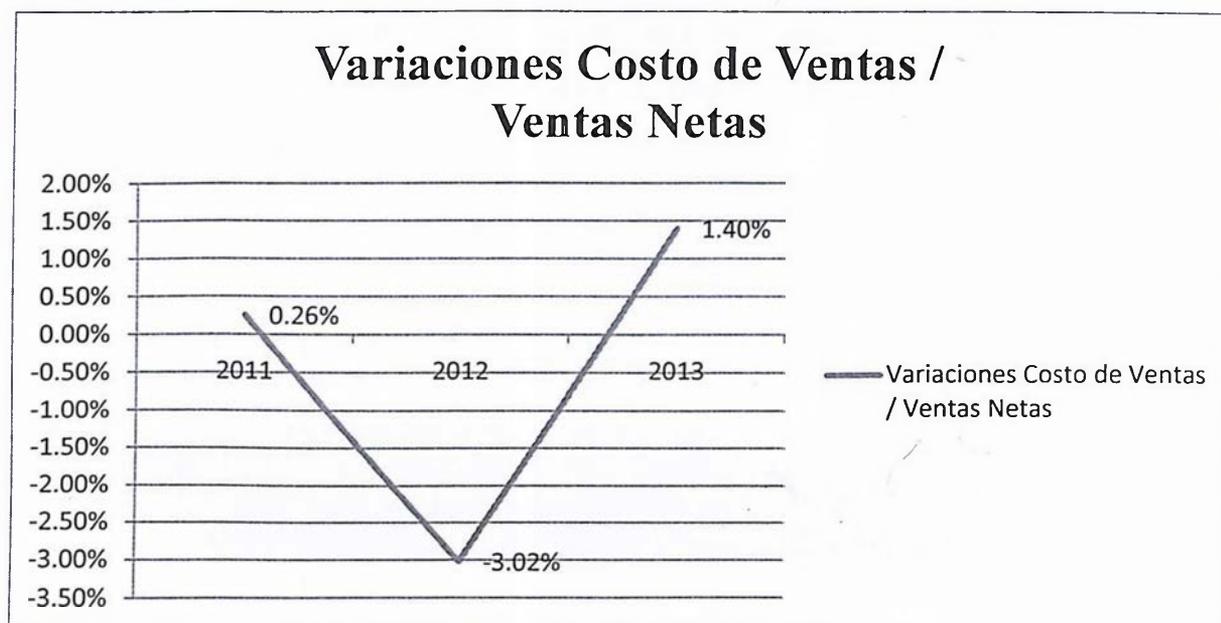


Figura 4
Comparación de las variaciones de los porcentajes de costo de ventas sobre ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2011 al 2013
Fuente: Tabla 13.

A hacer las comparaciones de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas para los trimestres de enero a marzo de 2011 y 2010, se obtiene un aumento de un 0.26%, lo que no representa una variación significativa, los porcentajes se mantuvieron estables.

Tabla 14
Variación de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2011 y 2010

Mes	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2011	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2010	Costo de Ventas/ Ventas Netas Variación
Enero	61.30%	61.48%	-0.18%
Febrero	60.51%	59.82%	0.69%
Marzo	61.55%	61.26%	0.29%
Total	61.10%	60.84%	0.26%

Fuentes: Tabla 9 y Tabla 10.

Cuando se comparan de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas para los trimestres de enero a marzo de 2012 y 2011 resulta una disminución de un 3.02%.

Tabla 15

Variación de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2012 y 2011

Mes	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2012	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2011	Costo de Ventas/ Ventas Netas Variación
Enero	58.93%	61.30%	-2.36%
Febrero	57.11%	60.51%	-3.40%
Marzo	58.51%	61.55%	-3.04%
Total	58.09%	61.10%	-3.02%

Fuentes: Tabla 10 y Tabla 11.

Cuando se analiza la fluctuación de porcentaje del costo de ventas sobre las ventas netas entre los trimestres de enero a marzo de 2013 y 2012 se encuentra un aumento de un 1.40%.

Tabla 16

Variación de los porcentajes de costo de ventas sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2013 y 2012

Mes	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2013	Costo de Ventas/ Ventas Netas 2012	Costo de Ventas/ Ventas Netas Variación
Enero	60.48%	58.93%	1.55%
Febrero	61.51%	57.11%	4.41%
Marzo	56.32%	58.51%	-2.20%
Total	59.49%	58.09%	1.40%

Fuentes: Tabla 11 y Tabla 12.

3.2.3 Gastos operativos. Para determinar el total de los gastos operativos se sumaron las cifras de los gastos de ventas, de mercadeo, de promoción y de los gastos generales y administrativos obtenidas de los estados de resultados de los trimestres de enero a marzo de cada uno de los años 2010, 2011, 2012 y 2013.

Durante el trimestre de enero a marzo de 2010 la suma de estos gastos ascendió a RD\$ 15,381,139.

Tabla 17
Relación de gastos operativos del trimestre de enero a marzo del año 2010

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Total
Gastos de ventas	1,930,357.82	2,068,886.68	2,362,943.77	6,362,188.27
Mercadeo	1,323,335.14	1,592,005.43	1,501,046.49	4,416,387.06
Promoción	506,107.39	559,148.33	501,107.32	1,566,363.04
Generales y Admtvos.	1,018,831.43	768,746.26	1,248,623.32	3,036,201.01
Total	4,778,631.78	4,988,786.70	5,613,720.90	15,381,139.38

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2010.

El total de los gastos operativos para el trimestre de enero a marzo de 2011 es igual a RD\$ 15,874,992.

Tabla 18
Relación de gastos operativos del trimestre de enero a marzo del año 2011

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Total
Gastos de ventas	1,654,640.79	1,789,427.95	1,895,025.30	5,339,094.04
Mercadeo	1,312,627.52	1,450,865.22	1,527,565.21	4,291,057.95
Promoción	545,330.27	567,701.59	973,427.61	2,086,459.47
Generales y Admtvos.	1,261,181.71	1,532,585.79	1,364,612.72	4,158,380.22
Total	4,773,780.29	5,340,580.55	5,760,630.84	15,874,991.68

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2011.

Los gastos operativos para el trimestre de enero a marzo de 2012 totalizan RD\$ 19,513,253.

Tabla 19
Relación de gastos operativos del trimestre de enero a marzo del año 2012

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Total
Gastos de ventas	1,687,687.29	1,996,454.86	1,800,289.71	5,484,431.86
Mercadeo	1,548,970.03	1,597,508.91	1,636,430.05	4,782,908.99
Promoción	454,657.84	634,492.49	637,514.67	1,726,665.00
Generales y Admtvos.	2,107,124.12	2,572,480.12	2,839,643.27	7,519,247.51
Total	5,798,439.28	6,800,936.38	6,913,877.70	19,513,253.36

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2012.

Para el trimestre de enero a marzo de 2013 los gastos operativos suman RD\$ 17,230,423.

Tabla 20
Relación de gastos operativos del trimestre de enero a marzo del año 2013

Detalle	Enero	Febrero	Marzo	Total
Gastos de ventas	2,080,235.04	1,896,336.33	1,792,024.88	5,768,596.25
Mercadeo	1,261,060.67	1,185,053.76	1,182,520.61	3,628,635.04
Promoción	427,362.17	653,776.63	655,041.20	1,736,180.00
Generales y Admtvos.	2,084,510.32	1,942,370.55	2,070,131.17	6,097,012.04
Total	5,853,168.20	5,677,537.27	5,699,717.86	17,230,423.33

Fuente: Estados de Resultados de Enero a Marzo del año 2013.

Al igual que con el costo de ventas se determinó el porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas para obtener las variaciones de los gastos operativos en relación con las ventas netas del mismo período de un trimestre a otro.

El porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2010 es igual a 31.67%.

Tabla 21

Porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2010

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Gastos Operativos	Gastos Op / Ventas Netas
Enero	16,254,536.53	4,778,631.78	29.40%
Febrero	16,618,028.65	4,988,786.70	30.02%
Marzo	15,695,660.22	5,613,720.90	35.77%
Total	48,568,225.40	15,381,139.38	31.67%

Fuentes: Tabla 1 y Tabla 17.

Al determinar el porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2011 se obtiene como resultado un 33.23%.

Tabla 22

Porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2011

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Gastos Operativos	Gastos Op / Ventas Netas
Enero	14,223,945.14	4,773,780.29	33.56%
Febrero	17,093,555.12	5,340,580.55	31.24%
Marzo	16,456,821.33	5,760,630.84	35.00%
Total	47,774,321.59	15,874,991.68	33.23%

Fuentes: Tabla 2 y Tabla 18.

Para el trimestre de enero a marzo de 2012 el porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas es un 34.72%.

Tabla 23

Porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2012

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Gastos Operativos	Gastos Op / Ventas Netas
Enero	16,435,252.62	5,798,439.28	35.28%
Febrero	21,963,888.24	6,800,936.38	30.96%
Marzo	17,802,859.89	6,913,877.70	38.84%
Total	56,202,000.75	19,513,253.36	34.72%

Fuentes: Tabla 3 y Tabla 19

El porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas para el trimestre de enero a marzo de 2013 asciende a 35.30%.

Tabla 24

Porcentaje de los gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo del año 2013

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Gastos Operativos	Gastos Op / Ventas Netas
Enero	14,886,715.22	5,853,168.20	39.32%
Febrero	17,850,917.15	5,677,537.27	31.81%
Marzo	16,079,754.61	5,699,717.86	35.45%
Total	48,817,386.98	17,230,423.33	35.30%

Fuentes: Tabla 4 y Tabla 20.

Tabla 25

Comparación de los porcentajes de gastos operativos sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2010 al 2013

Año	Gastos Operativos / Ventas Netas	Variación
2013	35.30%	0.58%
2012	34.72%	1.49%
2011	33.23%	1.56%
2010	31.67%	-

Fuentes: Tabla 21, Tabla 22, Tabla 23 y Tabla 24.

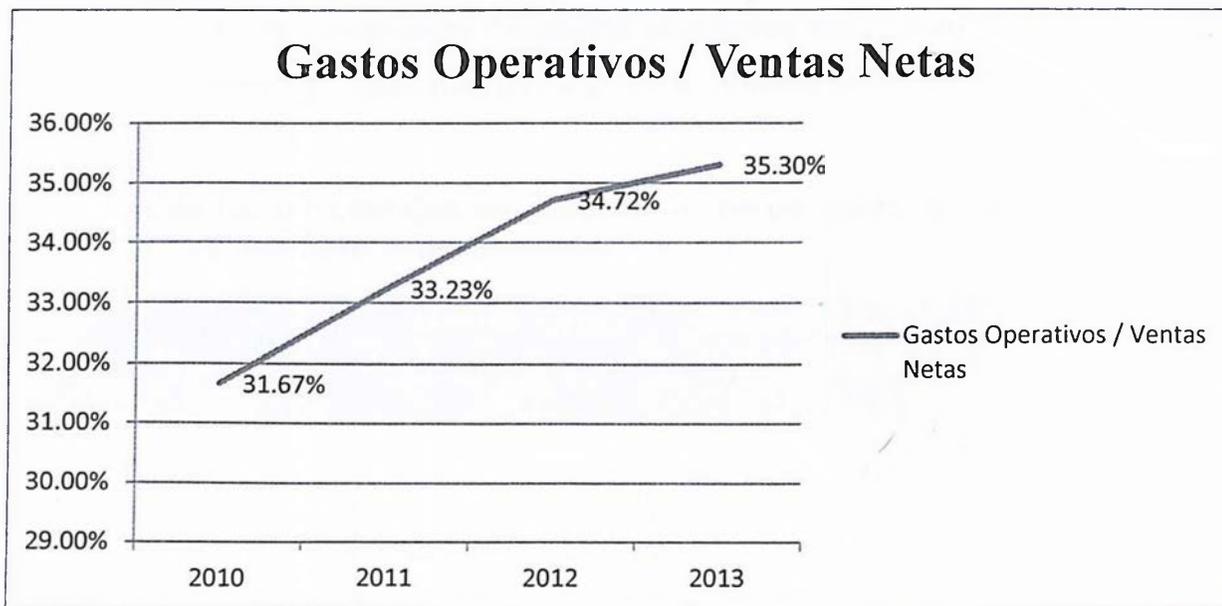


Figura 5
Comparación de los porcentajes de gastos operativos sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 25.

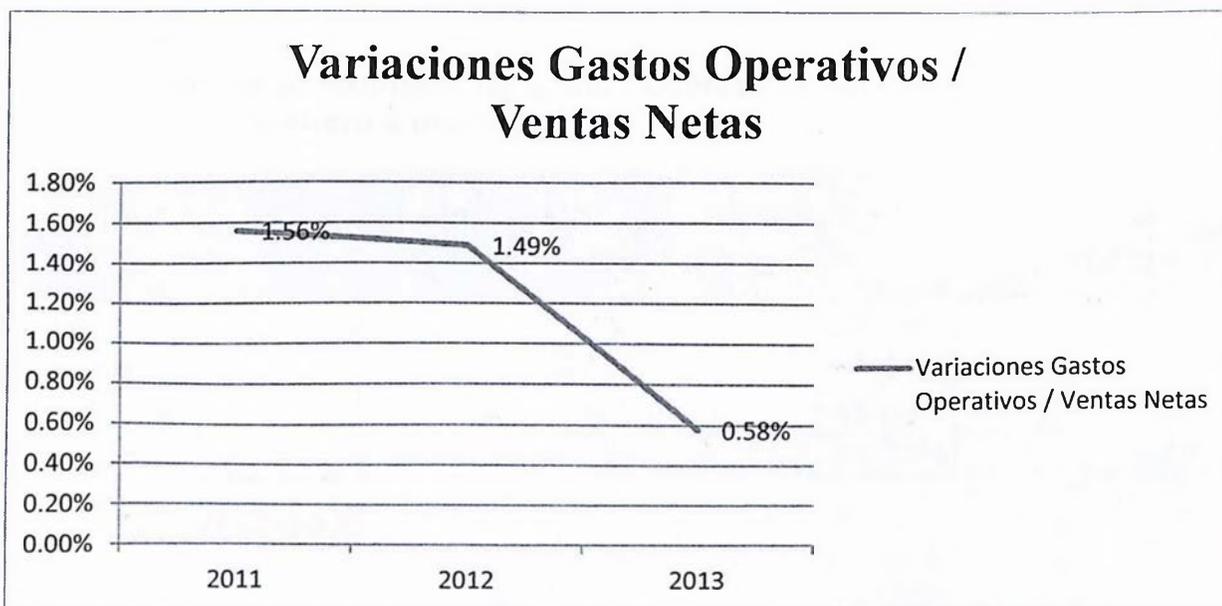


Figura 6
Comparación de las variaciones de los porcentajes de gastos operativos sobre ventas netas de los trimestres de enero a marzo de los años 2011 al 2013
Fuente: Tabla 25.

Al comparar los porcentajes de gastos operativos sobre ventas netas para los trimestres de enero a marzo de 2011 y 2010 se obtiene un aumento de un 1.56%.

Tabla 26
Variación de los porcentajes de gastos operativos sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2011 y 2010

Mes	Gastos Op / Ventas Netas 2011	Gastos Op / Ventas Netas 2010	Gastos Op / Ventas Netas Variación
Enero	33.56%	29.40%	4.16%
Febrero	31.24%	30.02%	1.22%
Marzo	35.00%	35.77%	-0.76%
Total	33.23%	31.67%	1.56%

Fuentes: Tabla 21 y Tabla 22.

La variación del porcentaje de gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo de 2011 al 2012 es un aumento de un 1.49%.

Tabla 27
Variación de los porcentajes de gastos operativos sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2012 y 2011

Mes	Gastos Op / Ventas Netas 2012	Gastos Op / Ventas Netas 2011	Gastos Op / Ventas Netas Variación
Enero	35.28%	33.56%	1.72%
Febrero	30.96%	31.24%	-0.28%
Marzo	38.84%	35.00%	3.83%
Total	34.72%	33.23%	1.49%

Fuentes: Tabla 22 y Tabla 23.

El porcentaje de gastos operativos sobre las ventas netas del trimestre de enero a marzo de 2012 al 2013 aumentó en un 0.58%.

Tabla 28

Variación de los porcentajes de gastos operativos sobre las ventas netas de los trimestres de enero a marzo del 2013 y 2012

Mes	Gastos Op / Ventas Netas 2013	Gastos Op / Ventas Netas 2012	Gastos Op / Ventas Netas Variación
Enero	39.32%	35.28%	4.04%
Febrero	31.81%	30.96%	0.84%
Marzo	35.45%	38.84%	-3.39%
Total	35.30%	34.72%	0.58%

Fuentes: Tabla 23 y Tabla 24.

Nutrifarma, S. A. realiza ventas de productos gravados y exentos del Impuesto sobre Transferencias de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS).

Según establece el artículo 349 del Código Tributario de la República Dominicana y el artículo 16 del Reglamento 140-98 (modificado por el Decreto 196-01 del 8 de febrero del 2001 y el Decreto 293-11), cuando no pueda discriminarse si las importaciones o adquisiciones locales realizadas por un contribuyente han sido utilizadas en operaciones gravadas o exentas, la deducción o compensación del ITBIS anticipado en compra de bienes y servicios se efectuará en la proporción correspondiente al monto de sus operaciones gravadas sobre el total de sus operaciones en el período de que se trate. En este caso, la empresa tiene derecho a contabilizar como gasto admitido para fines de impuesto sobre la renta la proporción no compensada en el pago de ITBIS.

Como la proporción de ITBIS anticipado relativa a los ingresos exentos se considera un gasto para la empresa, el incremento del 2% de este impuesto establecido por la Ley 253-12 aumentará los gastos en el porcentaje que represente sus ingresos exentos de este 2%.

Al analizar las informaciones de las declaraciones de ITBIS del trimestre de enero a marzo de 2013, se observa que del aumento de 2 puntos porcentuales en la tasa de ITBIS establecido por la Ley 253-12 produjo un 1.77% de incremento en

los gastos de Nutrifarma, S. A., al solamente poder deducir del pago de ITBIS la proporción del ITBIS anticipado correspondiente a sus operaciones gravadas.

Tabla 29

Porcentaje de incremento de gastos durante el trimestre de enero a marzo de 2013 por efecto de la Ley 253-12

Mes	Total de Operaciones	Ingresos Exentos	% Ingresos Exentos	% Incremento ITBIS Ley	% Incremento Gastos
Enero	18,520,392.40	16,517,846.90	89.19%	2.00%	1.78%
Febrero	18,327,344.59	16,000,127.59	87.30%	2.00%	1.75%
Marzo	16,211,533.93	14,473,710.15	89.28%	2.00%	1.79%
Total	53,059,270.92	46,991,684.64	88.56%	2.00%	1.77%

Fuente: Declaraciones de ITBIS de Enero a Marzo de 2013.

3.2.4 Rentabilidad en operaciones. Para determinar la rentabilidad en operaciones a los importes de ventas netas se restó el valor del costo de ventas y el monto de los gastos operativos a cada uno de los trimestres de enero a marzo de los años 2010, 2011, 2012 y 2013.

Durante el trimestre de enero a marzo de 2010, la rentabilidad en operaciones asciende a RD\$ 3,637,941 y su índice de rentabilidad equivale a 7.49%.

Tabla 30

Relación de rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad del trimestre de enero a marzo de 2010

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Gastos Operativos	Ganancia en Operaciones	Índice de Rentabilidad
Enero	16,254,536.53	9,993,357.87	4,778,631.78	1,482,546.88	9.12%
Febrero	16,618,028.65	9,940,494.10	4,988,786.70	1,688,747.85	10.16%
Marzo	15,695,660.22	9,615,292.66	5,613,720.90	466,646.66	2.97%
Total	48,568,225.40	29,549,144.63	15,381,139.38	3,637,941.39	7.49%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2010

La rentabilidad en operaciones para el trimestre de enero a marzo de 2011 es igual a RD\$ 2,707,684 y su índice de rentabilidad es un 5.67%.

Tabla 31
Relación de rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad del trimestre de enero a marzo de 2011

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Gastos Operativos	Ganancia en Operaciones	Índice de Rentabilidad
Enero	14,223,945.14	8,718,642.02	4,773,780.29	731,522.83	5.14%
Febrero	17,093,555.12	10,343,044.27	5,340,580.55	1,409,930.30	8.25%
Marzo	16,456,821.33	10,129,959.44	5,760,630.84	566,231.05	3.44%
Total	47,774,321.59	29,191,645.73	15,874,991.68	2,707,684.18	5.67%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2011

La rentabilidad en operaciones para el trimestre de enero a marzo de 2012 es RD\$ 4,042,901 y su índice de rentabilidad un 7.19%.

Tabla 32
Relación de rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad del trimestre de enero a marzo de 2012

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Gastos Operativos	Ganancia en Operaciones	Índice de Rentabilidad
Enero	16,435,252.62	9,686,038.27	5,798,439.28	950,775.07	5.78%
Febrero	21,963,888.24	12,542,539.90	6,800,936.38	2,620,411.96	11.93%
Marzo	17,802,859.89	10,417,268.39	6,913,877.70	471,713.80	2.65%
Total	56,202,000.75	32,645,846.56	19,513,253.36	4,042,900.83	7.19%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2012

Al determinar la rentabilidad en operaciones para el trimestre de enero a marzo de 2013 se obtiene un resultado de RD\$ 2,546,625 y un índice de rentabilidad de 5.22%.

Tabla 33

Relación de rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad del trimestre de enero a marzo de 2013

Mes	Ingresos por Ventas Netas	Costo de Ventas	Gastos Operativos	Ganancia en Operaciones	Índice de Rentabilidad
Enero	14,886,715.22	9,004,135.42	5,853,168.20	29,411.60	0.20%
Febrero	17,850,917.15	10,980,473.55	5,677,537.27	1,192,906.33	6.68%
Marzo	16,079,754.61	9,055,729.57	5,699,717.86	1,324,307.18	8.24%
Total	48,817,386.98	29,040,338.54	17,230,423.33	2,546,625.11	5.22%

Fuente: Estados de Resultados de Nutrifarma, S. A. de los meses de Enero a Marzo de 2013

Al comparar la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013 se obtienen las siguientes variaciones:

Tabla 34

Comparación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo del 2010 al 2013

Año	Rentabilidad en Operaciones	Variación	Porcentaje Variación
2013	2,546,625.11	(1,496,275.72)	-37.01%
2012	4,042,900.83	1,335,216.65	49.31%
2011	2,707,684.18	(930,257.21)	-25.57%
2010	3,637,941.39	-	-

Fuentes: Tabla 30, Tabla 31, Tabla 32 y Tabla 33.

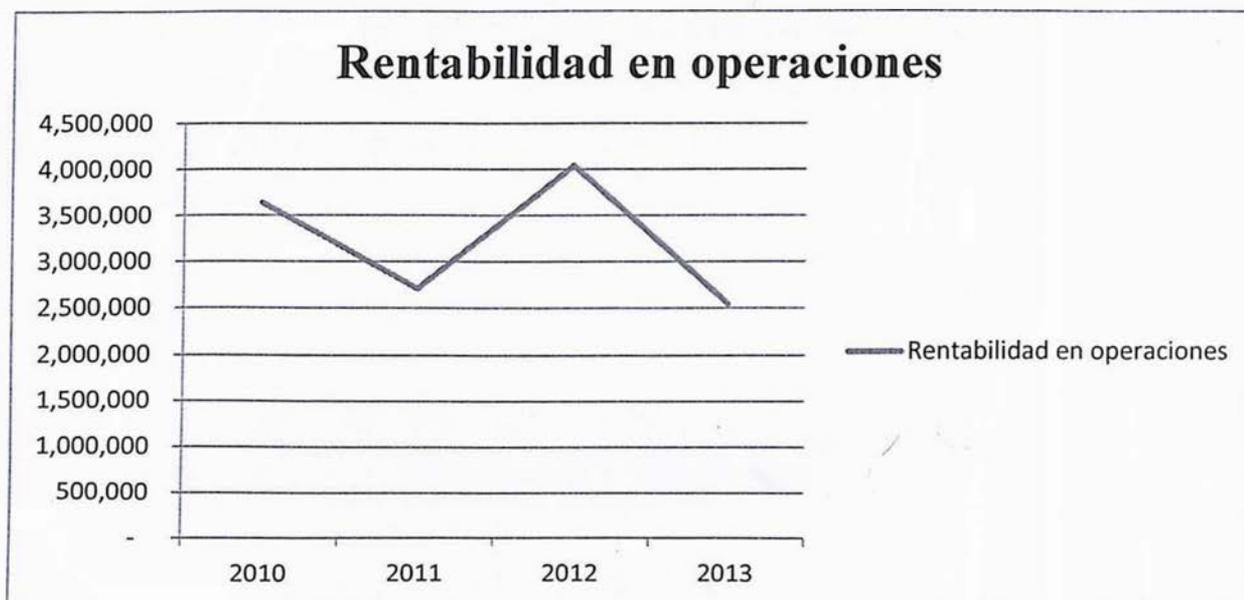


Figura 7
Comparación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 34

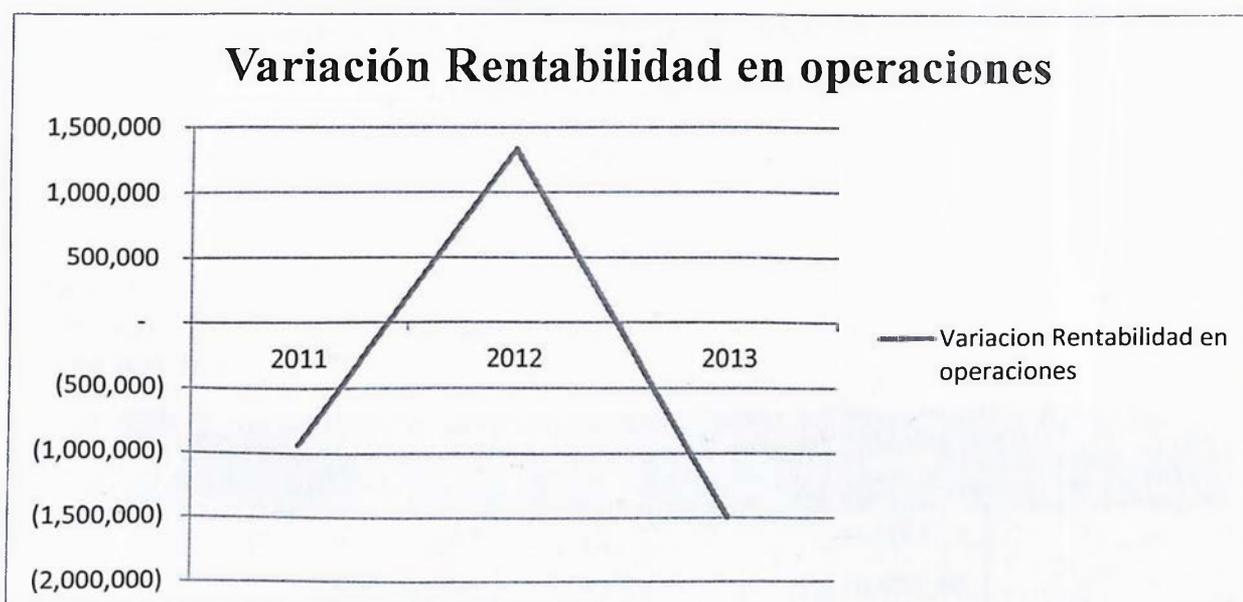


Figura 8
Comparación de la variación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 34

Al comparar la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo de 2011 y 2010 se observa una disminución de RD\$ 930,257, este monto representa un 25.57% del monto de la rentabilidad en operaciones del trimestre de enero a marzo de 2010.

Tabla 35
Variación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo del 2011 y 2010

Mes	Rentabilidad 2011	Rentabilidad 2010	Variación	Porcentaje Variación
Enero	731,522.83	1,482,546.88	(751,024.05)	-50.66%
Febrero	1,409,930.30	1,688,747.85	(278,817.55)	-16.51%
Marzo	566,231.05	466,646.66	99,584.39	21.34%
Total	2,707,684.18	3,637,941.39	(930,257.21)	-25.57%

Fuentes: Tabla 30 y Tabla 31.

Cuando se compara la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo de 2012 y 2011 resulta un aumento de RD\$ 1,335,217, valor que equivale a un 49.31% del monto de la rentabilidad en operaciones del trimestre de enero a marzo de 2011.

Tabla 36
Variación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo del 2012 y 2011

Mes	Rentabilidad 2012	Rentabilidad 2011	Variación	Porcentaje Variación
Enero	950,775.07	731,522.83	219,252.24	29.97%
Febrero	2,620,411.96	1,409,930.30	1,210,481.66	85.85%
Marzo	471,713.80	566,231.05	(94,517.25)	-16.69%
Total	4,042,900.83	2,707,684.18	1,335,216.65	49.31%

Fuentes: Tabla 31 y Tabla 32.

La variación de la rentabilidad en operaciones del trimestre de enero a marzo de 2013 en relación con el mismo trimestre del año 2012 es una disminución de RD\$ 1,496,276, monto que representa un 37.01% del valor de la rentabilidad en operaciones del trimestre de enero a marzo de 2012.

Tabla 37
Variación de la rentabilidad en operaciones de los trimestres de enero a marzo del 2013 y 2012

Mes	Rentabilidad 2013	Rentabilidad 2012	Variación	Porcentaje Variación
Enero	29,411.60	950,775.07	(921,363.47)	-96.91%
Febrero	1,192,906.33	2,620,411.96	(1,427,505.63)	-54.48%
Marzo	1,324,307.18	471,713.80	852,593.38	180.74%
Total	2,546,625.11	4,042,900.83	(1,496,275.72)	-37.01%

Fuentes: Tabla 32 y Tabla 33

3.2.5 Índice de rentabilidad. Para calcular el índice de rentabilidad en operaciones se tomó el valor obtenido de rentabilidad en operaciones y se dividió entre las ventas netas de cada período mencionado anteriormente.

Al comparar los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013 se obtuvieron las siguientes variaciones:

Tabla 38
Comparación de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo del 2010 al 2013

Año	Índice de Rentabilidad	Variación
2013	5.22	-1.98%
2012	7.19	1.53%
2011	5.67	(1.82)
2010	7.49	-

Fuentes: Tabla 30, Tabla 31, Tabla 32 y Tabla 33.

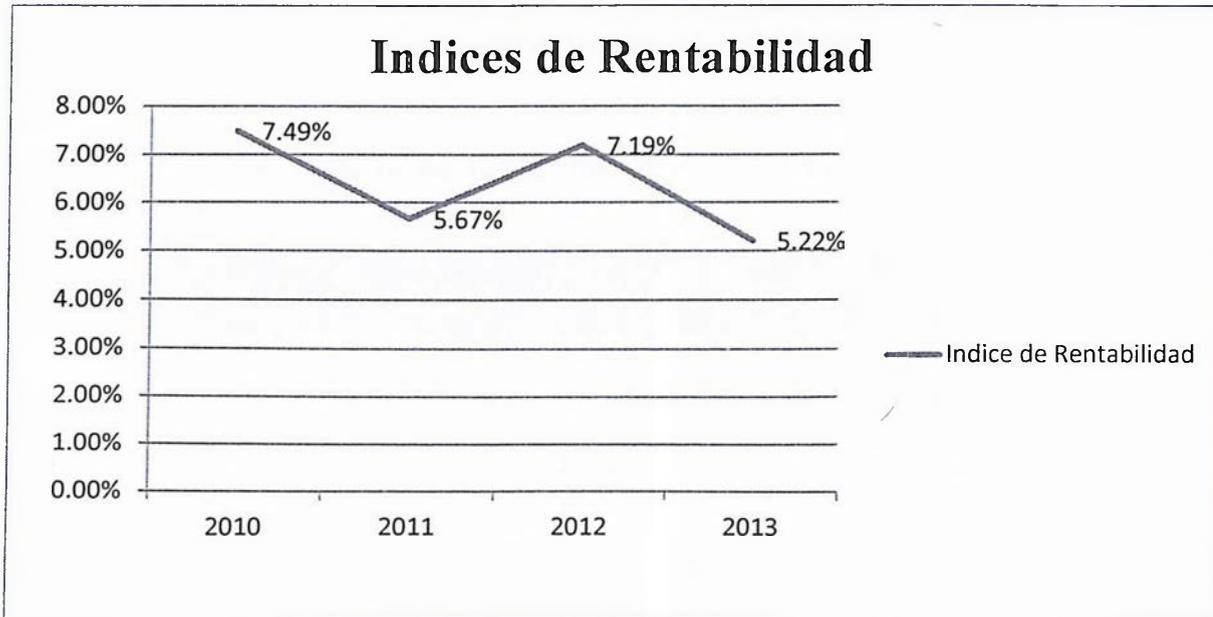


Figura 9
Comparación de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 38.

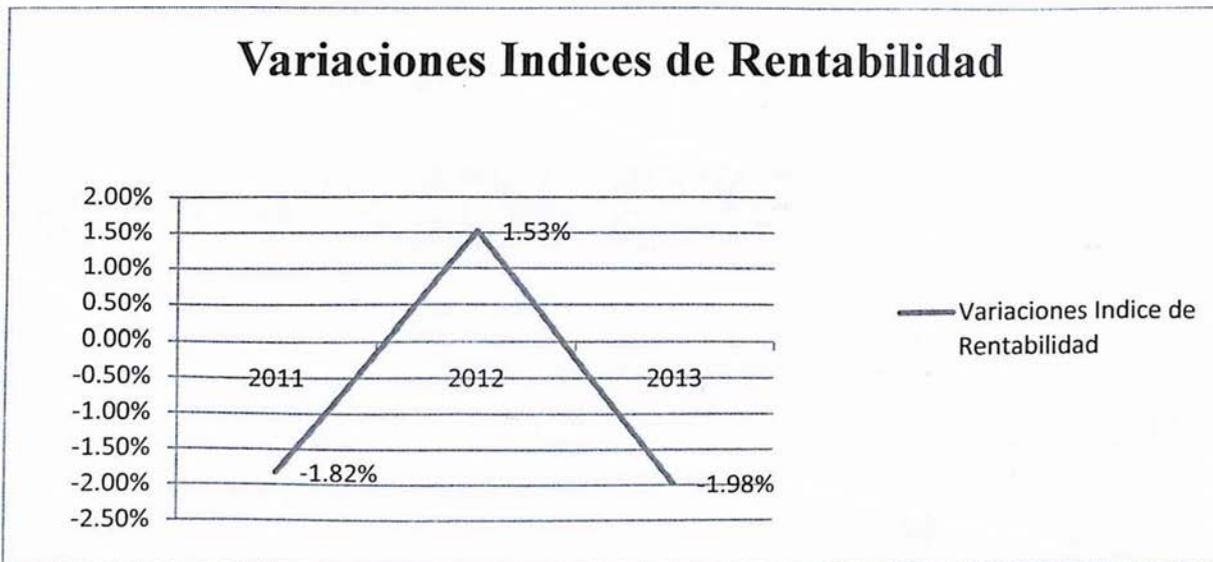


Figura 10
Comparación de las variaciones de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo de los años 2010 al 2013
Fuente: Tabla 38.

El índice de rentabilidad en operaciones del trimestre de enero a marzo de 2011 en relación con el mismo trimestre del año 2010 disminuyó en un 1.82%.

Tabla 39
Variación de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo del 2011 y 2010

Mes	2011	2010	Variación
Enero	5.14%	9.12%	-3.98%
Febrero	8.25%	10.16%	-1.91%
Marzo	3.44%	2.97%	0.47%
Total	5.67%	7.49%	-1.82%

Fuentes: Tabla 30 y Tabla 31.

Para el trimestre de enero a marzo de 2012 el índice de rentabilidad en operaciones aumentó de un 1.53% en comparación con el mismo trimestre del 2011.

Tabla 40
Variación de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo del 2012 y 2011

Mes	2012	2011	Variación
Enero	5.78%	5.14%	0.64%
Febrero	11.93%	8.25%	3.68%
Marzo	2.65%	3.44%	-0.79%
Total	7.19%	5.67%	1.53%

Fuentes: Tabla 31 y Tabla 32.

Al comparar los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo de 2013 y 2012 se obtiene una disminución de un 1.98%.

Tabla 41

Variación de los índices de rentabilidad de los trimestres de enero a marzo del 2013 y 2012

Mes	2013	2012	Variación
Enero	0.20%	5.78%	-5.59%
Febrero	6.68%	11.93%	-5.25%
Marzo	8.24%	2.65%	5.59%
Total	5.22%	7.19%	-1.98%

Fuentes: Tabla 32 y Tabla 33.

3.3 HALLAZGOS OBTENIDOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE CUESIONARIOS.

Para investigar las causas de esta disminución de las ventas netas, el aumento del costo de ventas y los gastos operativos y la disminución de la rentabilidad en operaciones y sus índices se aplicaron cuestionarios a los funcionarios y empleados de Nutrifarma, S. A. que tienen conocimiento de estos datos, y estos son los resultados obtenidos:

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

TABULACION RESPUESTAS DE LOS 3 CUESTIONARIOS

Preguntas	Respuestas	Gerente	Ventas	Contab.	Total	%
1. ¿Cómo ha sido el comportamiento de las ventas de mercancías de la empresa en el período 2010-2012?	Han aumentado considerablemente		2		2	20%
	Han aumentado ligeramente	1	4	3	8	80%
	No han tenido variación					
	Han disminuido ligeramente					
	Han disminuido considerablemente					
2. Si hubo variación ¿En qué porcentaje?	01-05%					
	06-10%		3	3	6	60%
	11-15%	1	3		4	40%
	15-20%					
	21-25%					
3. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado el volumen de las ventas de mercancías en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012?	Si	1	6	3	10	100%
	No					
4. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?	Aumento					
	Disminución	1	6	3	10	100%
5. ¿En qué porcentaje?	01-05%					
	06-10%					
	11-15%	1	4	3	8	80%
	15-20%		1		1	10%
	21-25%		1		1	10%
6. ¿Cuáles productos fueron los más afectados y en qué forma?	Farmacéuticos - Aumento					
	Farmacéuticos - Disminución	1	6	3	10	100%
	Cosméticos - Aumento					
	Cosméticos - Disminución					
	Otros					
7. ¿Cuáles son los argumentos de los clientes para estas variaciones?	Reducción de las ventas de clientes					
	Incremento del precio de los productos		1		1	10%
	Competencia de productos genéricos					
	Disminución de la calidad del producto					
	Situación económica por aumento impuestos	1	5	3	9	90%
	Otros					
8. ¿Cómo ha sido el comportamiento de los costos y gastos operativos de la empresa en el período 2010-2012?	Han aumentado considerablemente					
	Han aumentado ligeramente					
	No han tenido variación					
	Han disminuido ligeramente	1		3	4	100%
	Han disminuido considerablemente					
9. ¿Durante el primer trimestre de 2013 han variado los costos y gastos operativos en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011, 2012?	Si	1		3	4	100%
	No					
10. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?	Aumento	1		3	4	100%
	Disminución					
11. ¿En qué porcentaje?	01-05%	1			1	25%
	06-10%					
	11-15%			3	3	75%
	15-20%					

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

Preguntas	Respuestas	Gerente	Ventas	Contab.	Total	%
12. ¿A qué se debe esta variación?	Aumento de precios de los suplidores	1		3	4	100%
13. ¿Cuáles costos y gastos operativos se han visto más afectados?	Alquiler del local			1	1	25%
	En sentido general, por no poder rebajar la totalidad del ITBIS como adelantado, ya que sólo se puede hacer en la proporción de las ventas gravadas que es un 10%	1		2	3	75%
14. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado el volumen de las importaciones de mercancías en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011, 2012?	Si	1		3	4	100%
	No					
15. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?	Aumento					
	Disminución	1		3	4	100%
16. ¿En qué porcentaje?	01-05%					
	06-10%					
	11-15%	1		3	4	100%
	15-20%					
17. ¿A qué se debe esta variación?	Disminución de las ventas	1		3	4	100%
18. ¿Han tenido que reestructurar los precios de sus productos a partir de la puesta en marcha de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal?	Si	1	6	3	10	100%
	No					
19. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?	Aumento	1	6	3	10	100%
	Disminución					
20. ¿En qué porcentaje?	01-05%		1		1	10%
	06-10%	1	2	3	6	60%
	11-15%		3		3	30%
	15-20%					
21. ¿Se transfiere el aumento del ITBIS al precio de venta de los productos?	Si					
	No			3	3	100%
22. ¿Cómo ha sido el comportamiento de la rentabilidad de la empresa durante el período 2010-2012?	Han aumentado considerablemente					
	Han aumentado ligeramente	1		3	4	100%
	No han tenido variación					
	Han disminuido ligeramente					
	Han disminuido considerablemente					
23. Si hubo variación ¿En qué porcentaje?	01-05%	1		3	4	100%
	06-10%					
	11-15%					
24. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado la rentabilidad de la empresa en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012?	Si	1		3	4	100%
	No					
25. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?	Aumento					
	Disminución	1		3	4	100%
26. ¿En qué porcentaje?	01-05%	1			1	25%
	06-10%			3	3	75%
	11-15%					

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

Preguntas	Respuestas	Gerente	Ventas	Contab.	Total	%
27. ¿Ha variado el registro contable de las retenciones de impuestos sobre dividendos a partir de la puesta en marcha de la ley 253-12 de Reforma Fiscal?	Si			3	3	100%
	No					
28. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles han sido esos cambios?	No se puede registrar como anticipo de ISR			3	3	100%
29. ¿Conocen los cambios establecidos en los formularios requeridos por la Dirección General de Impuestos Internos para realizar correctamente las presentaciones de impuestos relacionadas con la mencionada ley?	Si			3	3	100%
	No					
30. ¿Cuáles cambios le afectan directamente a Nutrifarma, S. A. en la presentación de sus impuestos?	Que no se puede compensar la retención de impuestos sobre pago de dividendos			3	3	100%
31. ¿Ha variado la estructura de las facturas de ventas a partir de la puesta en marcha de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal?	Si					
	No			3	3	100%
32. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles han sido esos cambios?						
33. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en las ventas de Nutrifarma, S. A.?	Si	1	6	3	10	100%
	No					
34. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?	Disminución de las ventas	1	6	3	10	100%
35. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en los costos y gastos operativos de Nutrifarma, S. A.?	Si	1		3	4	100%
	No					
36. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?	Aumento de costos y gastos operativos, ya que el ITBIS pasa a formar parte de costos y gastos en un 90%, porque sólo se puede presentar como ITBIS adelantado un 10%, que es la parte de la venta no exenta.	1		3	4	100%
37. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en la rentabilidad y el índice de rentabilidad de Nutrifarma, S. A.?	Si	1		3	4	100%
	No					
38. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?	Disminución de la rentabilidad y su índice	1		3	4	100%
39. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en los procesos internos del sistema de contabilidad de Nutrifarma, S. A.?	Si					
	No			3	3	100%
40. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?						

3.3.1 Ventas netas. El 100% de los encuestados respondió que las ventas de la empresa han aumentado durante el período 2010-2012, de los cuales un 60% consideró que el aumento está entre un 6% y un 10% y el 40% restante entre un 11% y un 15%.

A la pregunta de si ha variado el volumen de las ventas de mercancías durante el primer trimestre del año 2013 en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012, el 100% contestó que sí, y que la variación es una disminución.

Cuando se les preguntó en qué porcentaje oscila la variación, un 80% respondió que entre un 11% y un 15%, un 10% que entre un 15% y un 20% y el otro 10% que entre un 21% y un 25%.

Al preguntar cuáles productos fueron los más afectados y en qué forma, el 100% contestó que los productos farmacéuticos fueron los que más disminuyeron.

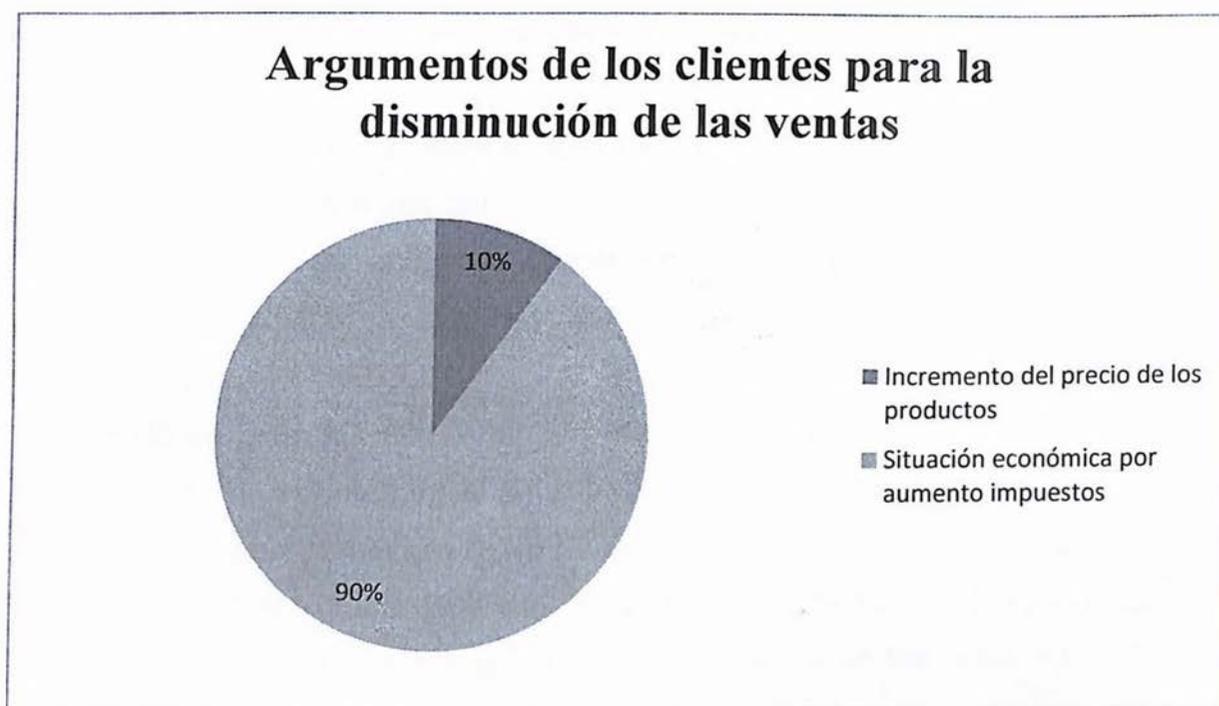


Figura 11
Argumentos de los clientes para la disminución de las ventas en el trimestre de enero a marzo de 2013 en comparación con el mismo trimestre del 2012
Fuente: Tabulación respuestas cuestionarios.

Cuando se preguntó cuáles son los argumentos de los clientes para estas variaciones, un 10% respondió que se debe al incremento del precio de los productos y un 90% que por la situación económica por aumento de los impuestos.

El 100% de los encuestados contestó que han tenido que reestructurar los precios de sus productos a partir de la puesta en marcha de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal, un 10% contestó que el aumento de los precios se encuentra entre un 1% y un 5%, un 60% que entre un 6% y un 10% y un 30% que entre un 11% y un 15%.

Al preguntar si se transfiere el aumento del ITBIS al precio de ventas de los productos el 100% respondió que no, que el aumento de los precios se debe a que los suplidores los incrementaron.

Se les preguntó a los encuestados que si entienden que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en las ventas de Nutrifarma, S. A. y el 100% contestó que una disminución de las ventas.

3.3.2 Costo de Ventas y Gastos Operativos. Para investigar las causas de este aumento de los porcentajes del costo de ventas y de los gastos operativos sobre las ventas netas, se aplicaron cuestionarios a cuatro de los funcionarios y empleados de Nutrifarma, S. A. que tienen conocimiento de estos datos, y estos son los resultados obtenidos:

Cuando se preguntó cómo ha sido el comportamiento de los costos y gastos operativos de la empresa en el período 2010-2012, el 100% de los encuestados respondió que han disminuido ligeramente.

Al preguntar si durante el primer trimestre de 2013 han variado los costos y gastos operativos en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012, la totalidad de los encuestados contestaron que sí y que fue un aumento.

El 25% de los encuestados respondió que el aumento oscila entre un 1% y un 5% y el otro 75% que entre un 11% y un 15%.

A la pregunta de a qué se debe esta variación, el 100% contestó que al aumento de precios de los suplidores.

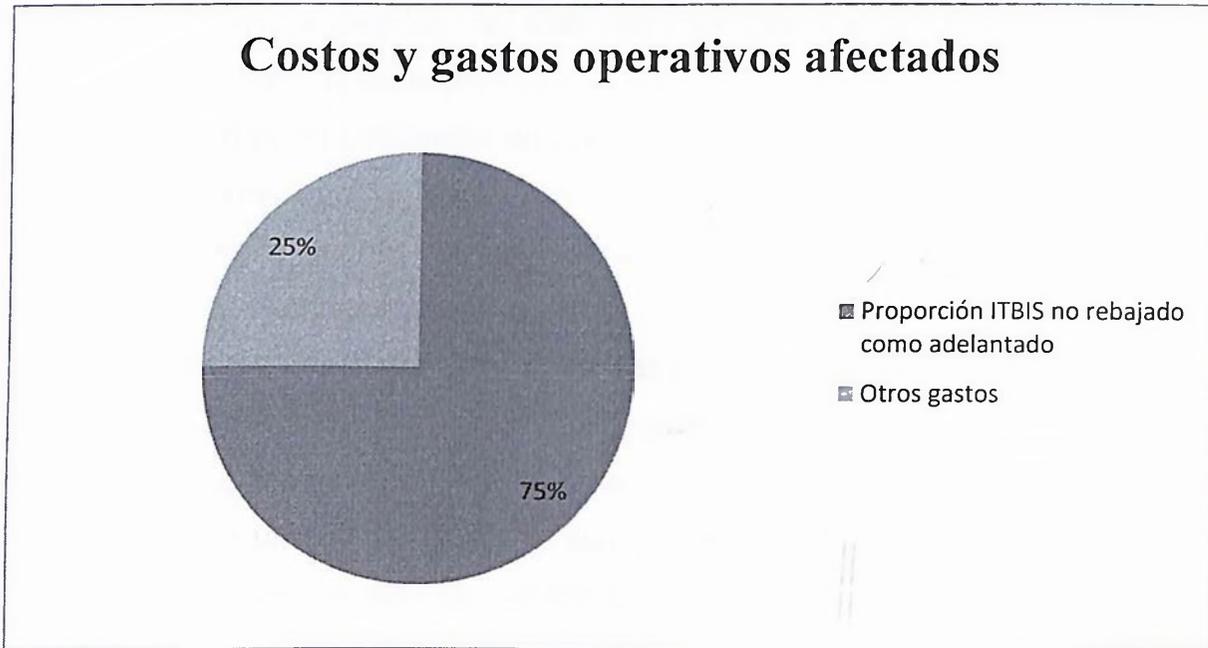


Figura 12
Costos y gastos operativos afectados por la Ley 253-12
Fuente: Tabulación respuestas cuestionarios.

Cuando se preguntó cuáles costos y gastos operativos se han visto más afectados, el 25% de los encuestados respondió que el alquiler del local y un 75% que los costos y gastos en sentido general, por no poder rebajar la totalidad del ITBIS anticipado en los servicios y suministros, ya que sólo se puede hacer en la proporción del promedio de las ventas gravadas de 12 meses, que se encuentra entre un 9% y un 11%.

El 100% de los encuestados contestó que durante el primer trimestre de 2013 ha variado el volumen de las importaciones de mercancías en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012 disminuyendo entre un 1% y un 5%.

Al preguntar a qué se debe esta variación el 100% de los encuestados respondió que a la disminución de las ventas.

El Reglamento 140-98 de fecha 13 de abril del 1998 relativo a la aplicación del Título III del Código Tributario de la República Dominicana, del Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios, en su artículo 16 sobre deducciones cuya imposición no esté clara establece lo siguiente: “Cuando no pueda discriminarse si las importaciones o adquisiciones locales realizadas por un contribuyente han sido utilizadas en operaciones gravadas o exentas, la deducción de los impuestos que le hayan sido cargados, se efectuará en la proporción correspondiente al monto de sus operaciones gravadas sobre el total de sus operaciones en el período de que se trate”.

Este es el caso de Nutrifarma, S. A. para determinar el ITBIS anticipado en el pago de sus suministros y servicios que se pueden descontar del ITBIS por pagar.

Para calcular la proporción de sus operaciones gravadas establecen un promedio de los últimos 12 meses de sus ventas gravadas.

Como el promedio de 12 meses de sus ventas gravadas se encuentra alrededor de un 10%, el 90% restante se considera un gasto operativo, por lo que el aumento del porcentaje del ITBIS afecta directamente a los costos y gastos operativos de la empresa con el 90% de ITBIS anticipado que no se puede rebajar del ITBIS por pagar.

3.3.3 Rentabilidad en operaciones y el índice de rentabilidad. Para investigar las causas de la disminución de la rentabilidad en operaciones y el índice de rentabilidad, se aplicaron cuestionarios a cuatro de los funcionarios y empleados de Nutrifarma, S. A. que tienen conocimiento de estos datos, y estos son los resultados obtenidos:

A la pregunta de cómo ha sido el comportamiento de la rentabilidad de la empresa durante el período 2010-2012 el 100% de los encuestados contestó que ha aumentado entre un 1% y un 5%.

Cuando se preguntó si durante el primer trimestre de 2013 ha variado la rentabilidad de la empresa en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012, el 100% coincidió en que hubo una disminución.

Para el 25% de los encuestados esta disminución se encuentra entre un 1% y un 5% y el 75% restante opina que se sitúa entre un 6% y un 10%.

Al preguntar si entienden que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en la rentabilidad y el índice de rentabilidad de Nutrifarma, S. A., el 100% de los encuestados respondió que sí, que ha generado una disminución de la rentabilidad y su índice.

3.3.4 Modificaciones de los procesos internos de contabilidad. Para investigar sobre las modificaciones de los procesos internos del sistema de contabilidad, se aplicaron cuestionarios a tres de los funcionarios y empleados de Nutrifarma, S. A. que tienen conocimiento de estos datos, y estos son los resultados obtenidos:

Cuando se preguntó que si ha variado el registro contable de las retenciones de impuestos sobre dividendos a partir de la puesta en marcha de la ley 253-12 de Reforma Fiscal, el 100% de los encuestados contestó que sí.

Al preguntar cuáles han sido esos cambios, el 100% de los encuestados respondió que no se puede registrar esas retenciones de impuestos sobre dividendos en la contabilidad de la empresa como un anticipo de Impuesto Sobre la Renta.

Se preguntó cuáles cambios afectan directamente a Nutrifarma, S. A. en la presentación de sus impuestos y el 100% de los encuestados contestó que no se puede compensar la retención de impuestos sobre pago de dividendos.

3.4 CUADRO COMPARATIVO DE HIPOTESIS.

Luego de analizar la documentación obtenida y de tabular las respuestas de los cuestionarios se realizó el cuadro comparando la hipótesis con las informaciones adquiridas como resultado de la investigación.

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

HIPOTESIS	RESULTADO
Disminución de las ventas netas de Nutrifarma, S. A. por efecto de la Ley 253-12, durante el trimestre de enero a marzo de 2013.	Las ventas netas disminuyeron en un 13.14%, debido a que el aumento en los impuestos establecido en la Ley 253-12 disminuye la capacidad de compra de los consumidores.
Aumento del costo de ventas y los gastos operativos de Nutrifarma, S. A. por efecto de la Ley 253-12, durante el trimestre de enero a marzo de 2013.	Los costos de ventas aumentaron en un 1.40% y los gastos operativos en un 0.58%, ya que las empresas que realizan ventas exentas de ITBIS, como Nutrifarma, S. A. sólo pueden deducir del pago de este impuesto la proporción correspondiente a las ventas gravadas de las ventas del periodo que se trate del ITBIS adelantado, la proporción relativa a las ventas exentas del aumento del ITBIS se considera gastos.
Reducción de Rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad por efecto de la Ley 253-12, durante el trimestre de enero a marzo de 2013.	La rentabilidad se redujo en un 37.01% y el índice de rentabilidad en un 1.98%, porque la rentabilidad resulta de restar a las ventas netas el costo de ventas y los gastos operativos, si las ventas netas disminuyen y el costo de ventas y los gastos operativos aumentan, el resultado es menor.
Cambios en el registro de la retención de impuesto sobre dividendos pagados por efecto de la Ley 253-12	A partir de la puesta en vigencia de la Ley 253-12, no se puede registrar como anticipo de impuesto sobre la renta de la empresa la retención de impuesto sobre dividendos realizada a los accionistas, ya que esta retención es un pago definitivo que no se puede compensar con el pago del impuesto sobre la renta.

En este cuadro se observa que todas las hipótesis planteadas al inicio de la investigación se cumplen durante el período examinado.

CONCLUSIONES

En el año 1992 se promulgó la Ley 11-92 que aprueba el Código Tributario de la República Dominicana. A través del tiempo se han realizado reformas tributarias con la finalidad de incrementar las recaudaciones del Estado Dominicano, siendo la más reciente a través de la "Ley 253-12 para el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible" del mes de noviembre de 2012.

Cada vez que se crean estas reformas surge la inquietud generalizada de qué efectos producen en la economía del país, en las empresas y en los consumidores, lo que puede apreciarse claramente en la cronografía de las protestas y contraprotestas en el capítulo 1 de este trabajo de investigación.

El porcentaje de rentabilidad en operaciones de Nutrifarma, S. A. se ha mantenido estable durante los últimos cuatro años, sin embargo, al comparar el primer trimestre del año 2013 con el mismo período del año anterior resultó una disminución de las ventas netas de un 13.14%.

Según las respuestas obtenidas de la aplicación de los cuestionarios, los clientes de Nutrifarma, S. A. argumentan en un 90% que esta disminución de las ventas netas es producto de la situación económica del país por el aumento de los impuestos y el 10% restante piensa que se debe al incremento del precio de los productos.

Con base en la misma comparación de trimestres, el costo de ventas aumentó en un 1.40% y los gastos operativos en 0.58%, esta variación se debe a que Nutrifarma, S. A. no puede rebajar del pago de su ITBIS todo el ITBIS anticipado en la adquisición de servicios y suministros, ya que alrededor de un 90% de sus ventas están exentas de este impuesto.

El Reglamento 140-98 de fecha 13 de abril del 1998 relativo a la aplicación del Título III del Código Tributario de la República Dominicana, del Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios, en su artículo 16 sobre deducciones cuya imposición no esté clara establece lo siguiente: "Cuando no

pueda discriminarse si las importaciones o adquisiciones locales realizadas por un contribuyente han sido utilizadas en operaciones gravadas o exentas, la deducción de los impuestos que le hayan sido cargados, se efectuará en la proporción correspondiente al monto de sus operaciones gravadas sobre el total de sus operaciones en el período de que se trate”.

Debido a esto, el 90% del ITBIS anticipado en la adquisición de servicios y suministros forma parte de los costos y gastos operativos de la empresa.

Al disminuir las ventas netas y aumentar los costos y gastos operativos la rentabilidad en operaciones, que es el resultado de restar esos costos y gastos a las ventas netas, presenta una reducción de un 37.01% y de su índice de rentabilidad en un 1.98%, al comparar el primer trimestre del año 2013 en relación con el mismo trimestre del período anterior.

Por último, al investigar acerca de las modificaciones de los procesos internos del sistema de contabilidad, encontramos que no se pueden registrar como un anticipo de Impuesto Sobre la Renta las retenciones de impuestos sobre dividendos pagados a los accionistas.

Con anterioridad a la promulgación de la Ley 253-12, se realizaba un registro en la contabilidad de la empresa por el monto de las retenciones de impuestos sobre dividendos, debitando la cuenta el anticipo de impuesto sobre la renta y acreditando la cuenta de ganancias retenidas, ya que la retención por pago de dividendos representaba un crédito para la empresa.

Al establecer la reforma fiscal que no se pueden compensar esas retenciones de impuestos sobre dividendos con el impuesto sobre la renta de la empresa, las ganancias retenidas de la empresa también se verán afectadas negativamente.

En conclusión, luego de la investigación realizada, debido a la “Ley 253-12 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para la Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible”, Nutrifarma, S. A. resultó afectada con una disminución en sus ventas netas, un aumento en sus costos y gastos operativos y una reducción de su rentabilidad en operaciones y su índice de rentabilidad para el primer trimestre del año 2013.

RECOMENDACIONES

Para contrarrestar los efectos producidos por la Ley 253-12 en las ventas netas, costos y gastos operativos y en la rentabilidad de operaciones e índice de rentabilidad de Nutrifarma, S. A. se presentan las siguientes recomendaciones:

Ventas netas: Para conseguir el aumento de las ventas netas pueden tomarse en cuenta las siguientes acciones:

Aumento del número de clientes: Desarrollar un plan de visitas a nuevos prospectos no contactados hasta el momento, diversificando el mercado donde se comercializan los productos, incluyendo nuevos segmentos del mercado, estaciones de combustibles, pequeños supermercados, cadena de distribución de detalle en colmados y sectores de bajos recursos económicos.

Plan de incremento de descuento temporal: Establecer un descuento por volumen de pedido, por un periodo de tiempo determinado, para incentivar a los clientes a incrementar la cantidad de sus órdenes, hasta que el mercado alcance su punto de equilibrio nuevamente.

Establecer ofertas para productos específicos: Creación de nuevos combos de productos en empaques de menores cantidades, con una presentación más sencilla, que permitan al cliente acceder a los productos pagando un precio menos elevado, permitiendo que se genere un mayor volumen de ventas.

Diversificación del portafolio de productos: Evaluar productos relacionados al área de los medicamentos, suplementos nutricionales y cosméticos que pudiesen venderse de manera conjunta, aprovechando la cadena de distribución de la empresa, como por ejemplo, proteínas en presentaciones líquidas que pueden importarse de mercados cercanos y que compitan con productos que ya están establecidos en el mercado local.

Costos de ventas: Para conseguir una reducción en los costos de ventas de Nutrifarma, S. A. se pueden llevar a cabo las siguientes sugerencias:

Gestionar la importación de productos desde mercados más cercanos que contengan los mismos componentes y que pudiesen importarse con menores costos de importación y precio.

Revisión de los costos de empaques proponiendo re empaques de productos en materiales más sencillos o revisando los acuerdos de compras por volúmenes de empaques de hasta un año, para conseguir descuentos en compras.

Realizar nuevas cotizaciones para la compra de los materiales de empaque con diferentes suplidores para evaluar la mejor opción en relación con calidad-costo.

Gastos operativos: Como solución para disminuir los gastos operativos de Nutrifarma, S. A. se pueden realizar las siguientes recomendaciones:

Suspensión de gastos de viajes innecesarios, estableciendo una política clara y precisa de restricción, que describa las necesidades específicas que se tomaran en cuenta para la aprobación de estos gastos.

Reducción de gastos de representaciones, determinando montos que no deben ser excedidos.

Re-cotización con diferentes suplidores de materiales gastables y adicionales no obligatorios, como son: adhesivos, agendas, felpas, papel, etc., para determinar posibles ahorros al escoger una opción más económica.

Revisiones de consumos y eficiencia de gastos de teléfonos, flota, usos de internet, horas extras y demás gastos administrativos en los cuales pudiese haber oportunidad de ahorros.

Rentabilidad en operaciones e índice de rentabilidad: Estos renglones son el resultado de la aplicación de las recomendaciones de los resultados de las posibilidades del aumento de las ventas y la reducción de los costos de ventas y gastos operativos, por lo que un resultado favorable en los acápites anteriores se reflejara de forma directamente proporcional en estos dos conceptos.

BIBLIOGRAFIA

Banco Central de la República Dominicana (2013). *Resultados Preliminares de la Economía Dominicana, Enero-Marzo 2013*. Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana.

Kohler, E. (1986). *Diccionario para Contadores*. México: Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, S. A. de C. V.

Lind, D. (2005). *Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía*. Mexico: McGraw Hill Interamericana.

Pellerano & Herrera Abogados. (2001). *Código Tributario de la República Dominicana y Legislación Complementaria*. Santo Domingo: Pellerano & Herrera Abogados.

Render, B. (2006). *Métodos Cuantitativos para los Negocios*. Mexico: Pearson Educación.

Veras Mirre, L. A. (1996). *Rentabilidad de la Empresa, Análisis Financiero desde una Perspectiva Integral*. Santo Domingo: Editora Tele-3.

CABLEGRAFIA

Canahuate, F. (2012). *Circular No. 2-2012*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Canahuate Calderón & Asociados: <http://canahuatecalderon.com>.

Castro, A. (2012). *Empresarios rechazan propuesta reforma*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Periódico Hoy: <http://www.hoy.com.do>.

Marte, J. (2012). *Reforma Fiscal es un "golpe fuerte" para el sector empresarial, dice Miguel Vargas*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Noticias SIN: <http://www.noticiassin.com>.

Medina, D. & Betances, D. (2012). *Cronografía de las Protestas y Contraprotestas*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Observatorio Político Dominicano: <http://www.opd.org.do>.

Noticias SIN. (2012). *AEIH: acuerdo con FMI no debe bloquear las políticas sociales*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Noticias SIN: <http://www.noticiassin.com>

Pellerano & Herrera Abogados. (2012). *Artículos Ley 253 sobre el Fortalecimiento de la Capacidad Recaudatoria del Estado para La Sostenibilidad Fiscal y el Desarrollo Sostenible*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Pellerano & Herrera Abogados: <http://www.phlaw.com>.

Oficina de Abogados Arthur & Castillo. (2013). *Ley 253-12 de Reforma Fiscal*. Santo Domingo, República Dominicana. Obtenido de Arthur & Castillo: <http://www.arcalaw.com>.

ANEXOS

CUESTIONARIO UTILIZADO PARA LA INVESTIGACION

CUESTIONARIO

Este cuestionario se realizará al Departamento de Contabilidad de la empresa.

El propósito de este cuestionario es la recolección de información que servirá para elaborar una tesis profesional acerca de los efectos que produce en la empresa la reforma fiscal que aumentó los impuestos en República Dominicana al inicio del año 2013.

Las respuestas serán incluidas en la tesis, pero no se comunicarán los datos individuales, éstos serán confidenciales y anónimos.

Pedimos que contesten las preguntas con la mayor sinceridad posible. No hay respuestas correctas ni incorrectas, simplemente reflejan su opinión personal.

¡Muchas gracias por su tiempo y colaboración!

1. ¿Cómo ha sido el comportamiento de las ventas de mercancías de la empresa en el período 2010-2012?

Han aumentado considerablemente

Han aumentado ligeramente

No han tenido variación

Han disminuido ligeramente

Han disminuido considerablemente

2. Si hubo variación ¿En qué porcentaje?

01-05%

06-10%

11-15%

15-20%

21-25%

3. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado el volumen de las ventas de mercancías en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012?

Sí

No

4. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?

Aumento Disminución

5. ¿En qué porcentaje?

01-05%

06-10%

11-15%

15-20%

21-25%

6. ¿Cuáles productos fueron los más afectados y en qué forma?

Farmacéuticos:

Cosméticos:

Aumento

Aumento

Disminución

Disminución

Otros: especifique _____

7. ¿Cuáles son los argumentos de los clientes para estas variaciones?

Reducción de las ventas de los clientes

Incremento del precio de los productos

Competencia de productos genéricos

Disminución de la calidad del producto

Situación económica del país debido al aumento de los impuestos

Otros: especifique _____

8. ¿Cómo ha sido el comportamiento de los costos y gastos operativos de la empresa en el período 2010-2012?

Han aumentado considerablemente

Han aumentado ligeramente

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

- No han tenido variación
- Han disminuido ligeramente
- Han disminuido considerablemente

9. ¿Durante el primer trimestre de 2013 han variado los costos y gastos operativos en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011, 2012?

- Sí No

10. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?

- Aumento Disminución

11. ¿En qué porcentaje?

- 01-05%
- 06-10%
- 11-15%
- 15-20%
- 21-25%

12. ¿A qué se debe esta variación?

13. ¿Cuáles costos y gastos operativos se han visto más afectados?

14. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado el volumen de las importaciones de mercancías en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011, 2012?

- Sí No

15. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?

- Aumento Disminución

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

16. ¿En qué porcentaje?

01-05%

06-10%

11-15%

15-20%

21-25%

17. ¿A qué se debe esta variación?

18. ¿Han tenido que reestructurar los precios de sus productos a partir de la puesta en marcha de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal?

Sí

No

19. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?

Aumento

Disminución

20. ¿En qué porcentaje?

01-05%

06-10%

11-15%

15-20%

21-25%

21. ¿Se transfiere el aumento del ITBIS al precio de venta de los productos?

Sí

No

22. ¿Cómo ha sido el comportamiento de la rentabilidad de la empresa durante el período 2010-2012?

Han aumentado considerablemente

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

- Han aumentado ligeramente
 No han tenido variación
 Han disminuido ligeramente
 Han disminuido considerablemente

23. Si hubo variación ¿En qué porcentaje?

- 01-05%
 06-10%
 11-15%
 15-20%
 21-25%

24. ¿Durante el primer trimestre de 2013 ha variado la rentabilidad de la empresa en relación con el mismo trimestre de los años 2010, 2011 y 2012?

- Sí No

25. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cómo ha sido la variación?

- Aumento Disminución

26. ¿En qué porcentaje?

- 01-05%
 06-10%
 11-15%
 15-20%
 21-25%

27. ¿Ha variado el registro contable de las retenciones de impuestos sobre dividendos a partir de la puesta en marcha de la ley 253-12 de Reforma Fiscal?

- Sí No

28. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles han sido esos cambios?

EFFECTOS QUE PRODUCE LA LEY 253-12 EN UNA EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS
FARMACEUTICOS Y COSMETICOS: CASO NUTRIFARMA, S. A.

29. ¿Conocen los cambios establecidos en los formularios requeridos por la Dirección General de Impuestos Internos para realizar correctamente las presentaciones de impuestos relacionadas con la mencionada ley?

Sí

No

30. ¿Cuáles cambios le afectan directamente a Nutrifarma, S. A. en la presentación de sus impuestos?

31. ¿Ha variado la estructura de las facturas de ventas a partir de la puesta en marcha de la Ley 253-12 de Reforma Fiscal?

Sí

No

32. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles han sido esos cambios?

33. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en las ventas de Nutrifarma, S. A.?

Sí

No

34. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?

35. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en los costos y gastos operativos de Nutrifarma, S. A.?

Sí

No

36. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?

37. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en la rentabilidad y el índice de rentabilidad de Nutrifarma, S. A.?

Sí No

38. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?

39. ¿Entiende usted que la Ley 253-12 de Reforma Fiscal ha generado algún efecto en los procesos internos del sistema de contabilidad de Nutrifarma, S. A.?

Sí No

40. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Cuáles son esos efectos?

GLOSARIO DE TERMINOS

Los siguientes conceptos fueron extraídos del Diccionario para Contadores del autor Eric Kohler, Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, S. A. de C. V., México, D. F., 1986:

- **Costos operativos.** Erogación o desembolso en efectivo, en otros bienes, en acciones de capital o en servicios, o la obligación de incurrir en ellos, identificados con mercancías o servicios adquiridos para la conducción de las actividades principales ordinarias de la empresa.
- **Gastos operativos.** Erogaciones reconocidas como costos de operación de un período actual o pasado.
- **Impuesto.** Cargo o gravamen exigible por una unidad gubernamental sobre los ingresos o bienes de una persona, física o jurídica, en beneficio común.
- **Rentabilidad.** Es la obtención de beneficios o ganancias provenientes de una inversión o actividad económica.
- **Ventas.** Transacción mercantil (o de negocios), que representa la entrega (cesión) de un artículo o género de comercio, una partida de mercancías o bienes, un derecho o un servicio a cambio de efectivo, promesa de pago o equivalente en dinero, o por cualquier combinación de éstos.

Las definiciones que presentamos a continuación provienen del Código Tributario de la República Dominicana, Ley 11-92:

- **Agentes de Percepción** son todos aquellos sujetos que por su profesión, oficio, actividad o función se encuentran en una situación que les permita recibir del contribuyente una suma que opera como anticipo del impuesto que en definitiva le corresponderá pagar al momento de percibir cualquier retribución, por la prestación de un servicio o la transferencia de un bien tienen la facultad de adicionar, agregar o sumar al pago que reciben de los contribuyentes, el monto del tributo que posteriormente deben depositar en manos de la Administración Tributaria.
- **Agentes de Retención** son todos aquellos sujetos, que por su función pública o en razón de su actividad, oficio o profesión, intervienen en actos u operaciones en las cuales pueden efectuar la retención del tributo correspondiente.

En consecuencia el Agente de Retención deja de pagar a su acreedor, el contribuyente el monto correspondiente al gravamen para ingresarlo en manos de la Administración Tributaria.

- **Ajuste por inflación** es la corrección a las partidas no monetarias para actualizar su valor por los efectos de la inflación a la fecha de cierre del año fiscal.
- **Bienes industrializados.** Aquellos bienes corporales muebles, que hayan sido sometidos a algún proceso de transformación.
- **Contribuyente** es aquel respecto del cual se verifica el hecho generador de la obligación tributaria. Las obligaciones y derechos del contribuyente fallecido serán cumplidos o ejercidos, en su caso, por los herederos sucesores y legatarios, sin perjuicio del derecho a la aceptación de herencia a beneficio de inventario.

- **Dividendos.** A los fines del impuesto sobre la renta dividendo es cualquier distribución realizada por una persona moral a un accionista o socio de la misma, en razón de su participación accionaria en dicha persona moral.
- **Ingresos brutos** es el total del ingreso percibido por venta y permuta de bienes y servicios, menos descuentos y devoluciones sobre la venta de estos bienes y servicios, en montos justificables, antes de aplicar el impuesto selectivo al consumo y el Impuesto sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios (ITBIS), durante el período fiscal.
- **ITBIS.** Impuesto a la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios.
- **Responsable de la obligación tributaria** es quien sin tener el carácter de contribuyente, debe cumplir las obligaciones atribuidas a éste, por disposición expresa de este Código, de la Ley Tributaria, del Reglamento o de la norma de la Administración Tributaria.
- **Sujeto pasivo de la obligación tributaria** es quien en virtud de la ley debe cumplirla en calidad de contribuyente o de responsable. La condición de sujeto pasivo puede recaer en general en todas las personas naturales y jurídicas o entes a los cuales el Derecho Tributario les atribuya la calidad de sujeto de derechos y obligaciones.
- **Transferencia de bienes industrializados.** La transmisión de bienes industrializados nuevos o usados a título oneroso o a título gratuito. Se incluye dentro de este concepto, el retiro de bienes para el uso o consumo personal del dueño, administradores y empleados de la empresa para cualquier fin diferente al de su actividad.