

# **Fiscalidad de las Oficinas de Farmacia.**

---

**Propuestas sobre mejora de la  
rentabilidad por vía fiscal.**

**Octubre 2008**



**FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE FARMACÉUTICOS ESPAÑOLES**  
Claudio Coello 16, 1º Izq. 28001 – Madrid  
•Tel: 91 575 43 86 • Fax: 91 577 57 43 • e-mail: [federacion@fefe.com](mailto:federacion@fefe.com)

# INDICE

<b>Presentación y Resumen</b>	3
<b>1.- Fiscalidad de la microempresa y de la Oficina de Farmacia</b>	4
1.0.- Microempresa y Autónomos en la economía española	4
1.1.- Evolución de la presión fiscal en España en la última década	8
1.2.- Fiscalidad de la microempresa basada en el Trabajo de un autónomo. Propuestas de mejora.	10
1.3.- Fiscalidad de los empresarios autónomos fuera del sistema de módulos	15
1.4.- Evolución de la presión fiscal y parafiscal de la Oficina de Farmacia.	16
1.5.- Márgenes de la Oficina de Farmacia	18
<b>2. Beneficios de las farmacias antes y después de impuestos</b>	23
- Margen bruto y neto	23
- Factores que intervienen en la pérdida de margen	25
- Influencia de los medicamentos de más de 143 euros	26
- Influencia de las deducciones y ventas al Sistema Nacional de salud.	27
- Conclusiones	28
<b>3. Propuestas de mejora</b>	29
<b>4. Conclusiones</b>	33

## Presentación y Resumen.

La propuesta de creación de una Subcomisión, en el seno de Comisión de Economía y Hacienda en el Senado, para el análisis de la fiscalidad que recae sobre el trabajo autónomo llevada a cabo por el Grupo Parlamentario en el Senado de Convergencia i Unió, ha movido a la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE) a realizar este informe con la finalidad de que puedan introducirse mejoras en la fiscalidad de los trabajadores autónomos, entre los que se encuentran los farmacéuticos.

Es importante destacar que en el caso de los trabajadores autónomos que ejercen una actividad empresarial pero no adoptan una forma de sociedad mercantil además de verse sometidos a los tipos del IRPF y tienen que cumplir una serie de obligaciones fiscales y contables que, en muchos casos, resultan incompatibles con el reducido volumen de negocio y rendimientos de que disfrutan.

**En el caso de las Oficinas de Farmacia se añade que no deben ni pueden adoptar la figura de una sociedad mercantil, y ello se basa en la necesidad de preservar el carácter sanitario de su actividad, la protección de los derechos de los pacientes, y la propia salud pública,** frente a la entrada en su gestión de decisores externos que puedan desdibujar el papel sanitario que se les exige.

Esta situación se traduce en una serie de desequilibrios fiscales que pueden ser corregidos, no solo para los farmacéuticos como trabajadores autónomos, sino también para el resto de las microempresas que, como se demuestra en este informe, suponen en España un porcentaje superior al 90% de todas las unidades productivas y casi el 18% de la población activa.

La principal demanda – aparte de ajustar la fiscalidad a unos parámetros lógicos para todas las microempresas, entre las cuales se encuentran las farmacias – **es que se permita a los trabajadores autónomos emplear los mecanismos previstos para otro tipo de sujetos fiscales,** en las que las obligaciones de información y contables son prácticamente las mismas.

**En este informe se analiza también otra característica de las oficinas de farmacia que son los descuentos, deducciones y la minoración del margen legal establecido por efecto de disposiciones legales que representan una forma de exacción fiscal suplementaria.** Las farmacias realizan también una importante recogida de información para el Sistema Nacional de Salud, que no se remunera, y además financian los medicamentos dispensados al sistema público en una media de treinta días. Todas estas características de carácter mercantil las sitúan –como a otros autónomos- en una **situación de inequidad fiscal** que puede, y creemos que debe, ser corregida.

# Fiscalidad de la Microempresa y de la Oficina de Farmacia.

## 1.0.- Microempresa y Autónomos en la economía española

En España el sector la microempresa, es decir aquella que cuenta con menos de 10 trabajadores representa el 18% de la población activa y está formada por el colectivo de profesionales, trabajadores por cuenta propia y pequeños empresarios. Este sector se caracteriza por su heterogeneidad, y agrupa a diversas actividades económicas y de servicios<sup>1</sup>.

La Comisión Europea aprobó, el 6 de mayo de 2003, una nueva definición de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa (PYME). Las medianas empresas han de tener entre 50 y 249 trabajadores. El límite del volumen de negocios será hasta 50 millones de euros, y el del balance general, hasta 43 millones de euros. Las pequeñas empresas han de tener entre 10 y 49 trabajadores. El límite del volumen de negocios y el del balance general será hasta 10 millones de euros.

**Para las microempresas que tienen menos de 10 trabajadores la CE introduce un límite de 2 millones de euros para el volumen de negocios y el balance general.**

### Panorama actual

Según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), el número de empresas existente en España a uno de enero del año 2007 se elevaba a 3.329.086 PYME (empresas comprendidas entre 0 y 249 asalariados), es decir, el 99,87 por ciento de las 3.333.533, empresas que conforman el censo, excluida la agricultura y la pesca. De éstas, el 51,14% eran empresas sin asalariados, el 94,03% tenían entre 0 a 9 asalariados (microempresas). Sólo el 0,13% tenían 250 o más asalariados (grandes). Es decir, casi el total del universo empresarial español (3.134.679 unidades productivas) está constituido por microempresas.

EMPRESAS ESPAÑOLAS SEGÚN ESTRATO DE ASALARIADOS Y PORCENTJE DEL TOTAL.  
DIRCE 2007

Sin asalariados	Microempresas 0-9	Pequeñas 10-49	Medianas 50-249	PYME 0-249	Grandes 250y más	TOTAL
1.708.739	3.134.679	169.387	25.020	3.329.086	4.447	3.333.533
51,14	94,03	5,08	0,75	99,87	0,13	100

<sup>1</sup> Los datos que se dan a continuación se han obtenido de ASNEPA (Asociación de Empresarios y Profesionales Autónomos que cuenta con 126.400 asociados en todas las Comunidades Autónomas)

La distribución de las empresas españolas según los grandes sectores de producción (excluida la agricultura y la pesca) responde a la siguiente clasificación: el 7,33% son empresas cuya actividad principal se desarrolla en el sector de la industria, el 14,66% lo hace en el de la construcción, el 25,32% en el del comercio y el 52,69% ejerce su actividad dentro del resto del sector de los servicios.

## Evolución.

Desde 1996, el crecimiento del total de empresas se ha elevado a 894.747, lo que supone un incremento acumulado superior al 37% en el periodo 1996-2006, siendo los últimos años de la serie de los de mayor crecimiento proporcional.

Ámbito	Nº de empresas a 1 enero de 1997	% sobre España	Nº de empresas a 1 de enero de 2007	% sobre España	Saldo neto 1997-2007	% de incremento 1997-2007	% de cto medio anual
España	2.438.786	100	3.333.533	100	894.747	36,69	3,34

En la tabla se recoge la evolución de las empresas españolas entre 1997 y 2007, puede apreciarse que en este periodo ha habido un crecimiento neto de 894.747 empresas, lo que ha supuesto un incremento del 36,69% y un crecimiento medio anual del 3,34%.

El crecimiento por sectores de producción se reparte así: 114.904 empresas han sido creadas en el sector de los servicios, 40.002 en el de la construcción, 10.684 en el del comercio y 2.324 empresas en la industria. Así la distribución sectorial de las empresas españolas en el año 2007 queda de la forma siguiente:

### DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS Y PORCENTAJE DEL TOTAL, DIRCE 2007

Industria	Construcción	Comercio	Resto de servicios	Total
244.258	488.812	844.003	1.756.460	3.333.533
7,33	14,66	25,32	52,69	100

Las 167.606 PYME creadas, según la condición jurídica de las mismas, se concentran principalmente en la sociedad limitada con 87.219 empresas; le siguen las 64.257 unidades inscritas como persona física y las 6.240 que son comunidad de bienes. Sin embargo, hay que significar la destrucción de 1.603 sociedades anónimas y las 258 sociedades cooperativas. En la sociedad limitada es donde también se produce el mayor crecimiento relativo: 8,81%, seguido del crecimiento de la comunidad de bienes, que crece un 6,17%. Más lejos se encuentra el crecimiento moderado de las personas físicas (3,59%). En la sociedad anónima, al igual que el año anterior, hay un retroceso del 1,37%, mientras que las sociedades cooperativas caen un 1,02%.

## En relación con la población

En España hay en la actualidad 7,4 PYME por cada 100 habitantes; 14,9 por cada 100 activos y 16,2 por cada 100 ocupado. Por cada Kilómetro cuadrado hay 6,6 empresas y por cada 100.000 euros del PIB, 0,4 (año 2006, a precios de mercado, precios corrientes).

INDICADORES DE REFERENCIA, DIRCE 2007

PYME per cápita (por 100 habitantes)	PYME por activo (por 100 activos)	PYME por ocupado (por 100 ocupados)	PYME en relación con el PIB (por cada 100.000 unidades)	PYME por Km cuadrado
7,37	14,92	16,23	0,40	6,59

El tejido empresarial español sigue estando mayoritariamente constituido por pequeñas unidades de producción, algo que es común en los países mediterráneos. En Italia, Grecia y Portugal el tamaño medio de las empresas es menor que en España.

En el año 2003 (Observatorio Europeo de las PYME, 2003/nº7), el empleo en las empresas sigue siendo generado por las microempresas que agrupan al 50,5 % del total de empleos, cifras lejanas al 39,7 % de la media de la Unión Europea (UE-15) y de los 25,2% de Irlanda. Sólo Italia y Grecia superan en porcentaje nuestra proporción, ambos con un 56,8%.

En ese año, el porcentaje de PYME frente al total de empresas era mayor en España que en la media de la Unión Europea. Asimismo, las PYME ocupan un porcentaje mayor del total de trabajadores y, porcentualmente, contribuyen en mayor medida que en la Unión Europea al valor añadido total.

Según datos del DIRCE, a 1 de enero de 2007, los ingresos de las PYME se concentraban mayoritariamente en el tramo de menos de 2 millones de euros (97,5% de las empresas). Algo más de un 2% ingresaron entre 2 y 10 millones.

## Condición jurídica

Por último la condición jurídica de persona física es la forma predominante en la constitución de una pequeña y mediana empresa. La sociedad limitada aparece en segundo lugar y la sociedad anónima en tercero. Esta última forma jurídica está perdiendo protagonismo a favor de la sociedad limitada y la comunidad de bienes, y es previsible que este trasvase se siga produciendo por la mayor idoneidad de la sociedad limitada para la constitución de una empresa de pequeña dimensión.

DISTRIBUCIÓN DE LAS PYME ESPAÑOLAS SEGÚN LA CONDICIÓN JURÍDICA Y PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL, DIRCE 2007

Persona Física	Sociedad anónima	Sociedad limitada	Comunidad de bienes	Sociedad Cooperativa	Otras formas jurídicas*	Total
1.852.036	115.192	1.077.261	107.353	24.930	156.761	3.333.533
55,56	3,46	32,32	3,22	0,75	4,70	100

\*Incluye las siguientes formas Sociedad Colectiva; Sociedad comanditaria; Asociaciones y otros tipos y Organismos autónomos y otros.

La forma jurídica de Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLINE), ha supuesto que empresas que se constituían bajo la condición jurídica de persona física, principalmente trabajadores autónomos, opten por esta forma jurídica que acorta los plazos de constitución y permite la separación del patrimonio personal del empresarial.

En la distribución jurídica de las PYME aparecen en primer lugar las 1.852.036 empresas inscritas como persona física, lo que significa el 55,56% del total de éstas; en segundo lugar están las 1.077.261 empresas cuya condición jurídica es la sociedad limitada (32,32%) y el tercer lugar lo ocupa sociedad anónima, con el 3,46% del total (115.192 empresas).

## **Conclusiones sobre la microempresa.**

La conclusión general del análisis de las cifras y de los indicadores empresariales de España es que **el tejido empresarial español tiene una configuración muy estable alrededor de la pequeña y mediana empresa.**

Las políticas diseñadas para el fomento de la actividad emprendedora siguen generando un caldo de cultivo empresarial cada vez más eficiente y dispuesto a afrontar las vicisitudes de un mercado más competitivo.

En relación al último año se ha visto que el sector de los servicios ha seguido creciendo a mayor ritmo que el resto de los sectores, como corresponde a una economía cada vez más terciarizada. Así el número de empresas del sector de los servicios por cada 100 ocupados es de 8,58, lo que casi duplica la cifra correspondiente a las del sector del comercio, donde hay 4,12 empresas por cada 100.

Se establece con carácter general que **uno de los principales objetivos de la Unión europea es el fomento del espíritu empresarial con miras al autoempleo y a la generación de riqueza y trabajo.**

En los últimos años varios países han implantado políticas de promoción del empleo por cuenta propia y medidas específicas que favorecen la creación de empresas. Una de las principales razones del interés de las administraciones públicas deriva del hecho que el empleo por cuenta propia se considera una fuente importante de nuevos puestos de trabajo, así como una alternativa al empleo asalariado.

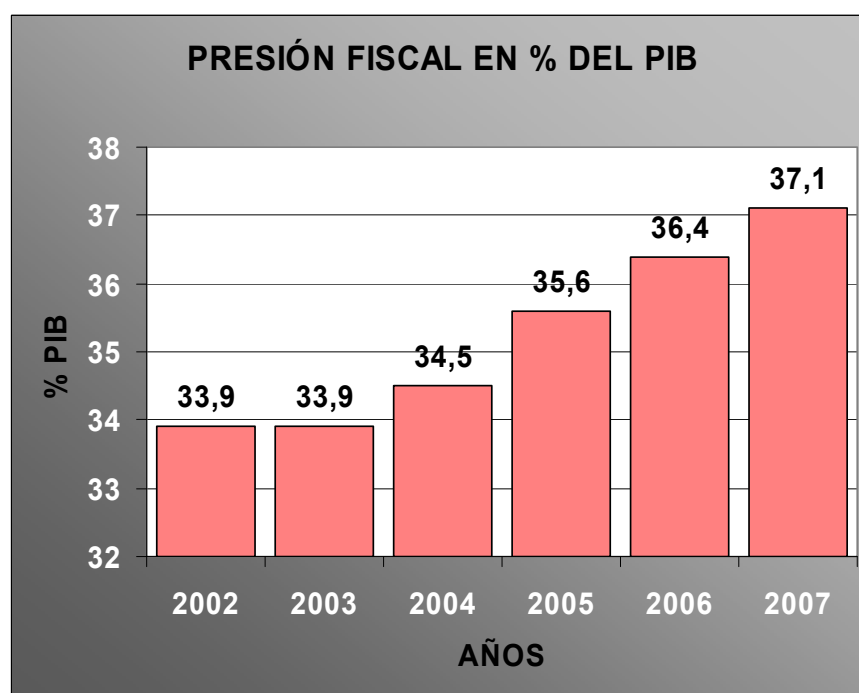
En relación con los datos que hemos proporcionado anteriormente existen en España 1.704.739 empresas sin asalariados y **un total de 3.329.086 microempresas, que son aquellas que comprenden de 0 a 9 trabajadores y que vienen a representar el 94,03 de las empresas españolas, que generan una alta cuota de empleo y suponen un gran volumen de ventas. Los trabajadores autónomos generan el 18% del Producto nacional bruto.**

## 1.1.- Evolución de la presión fiscal en España.

Se define normalmente la presión fiscal como la relación entre los ingresos tributarios totales de un país, incluidas las cotizaciones a la seguridad social, y la renta nacional del mismo. Las últimas teorías y la experiencia reciente indican que una elevada presión fiscal es nociva para el crecimiento económico.

El conocimiento de los factores condicionantes del tipo impositivo efectivo (TIE) es de sumo interés para las sociedades, máxime cuando varios de ellos están ligados a la toma de decisiones de inversión y financiación.

En la anterior legislatura la presión fiscal subió casi tres puntos en España<sup>2</sup> mientras había permanecido estable en los años 2002 y 2003. El peso de los ingresos del Estado y las Comunidades Autónomas sobre el total de la economía ha crecido hasta el 37,11 del producto interior bruto (PIB), según los datos que hizo públicos el mes de junio de 2008 el Ministerio de Economía. Cuando el PSOE accedió al poder este porcentaje era el 34,5%. La bonanza económica de ese periodo ha elevado la factura fiscal de ciudadanos y empresas, sin embargo a pesar del aumento, España aún tiene una presión fiscal inferior a la media europea, que se sitúa en el 39,6%<sup>3</sup>.



<sup>2</sup> Noticia publicada en El País el sábado 7 de junio de 2008

<sup>3</sup> Dato no estrictamente comparable porque se refiere al año 2005.

Con la evolución de 2007, España le pisa los talones a Alemania, que en 2005 mantenía un peso impositivo del 38,8%.

Las rentas del trabajo y los beneficios de las empresas han sido los dos elementos que más han contribuido a la subida de la presión fiscal. El avance del empleo y los resultados empresariales en los últimos años han elevado la cantidad de impuestos que recaudan las arcas públicas, aunque para relajar la presión fiscal en estos dos colectivos, el Gobierno aprobó una rebaja fiscal que se aplica desde el año 2007, sin embargo esta rebaja no es tan homogénea como parece, ya que no alcanza prácticamente a determinadas rentas que se mueven cerca del tipo marginal máximo.

**La paralización de la actividad económica** trae consigo consecuencias lógicas como es que haya **caído la presión fiscal medida en términos de recaudación impositiva** por parte de las administraciones. Parece bueno pero no lo es. La crisis económica actual es posible que estabilice el crecimiento de la presión fiscal pero ello se hará a costa del impuesto de sociedades y el IVA y el IRPF, **sin embargo en las personas ocupadas y autónomos la presión fiscal no va sufrir retrocesos.**

## 1.2.- Fiscalidad de la microempresa<sup>4</sup> basada en el trabajo de un autónomo. Propuestas de mejora.

La microempresa en una gran parte de los casos se basa en la actividad de un trabajador autónomo. En este sentido se vienen realizando numerosas propuestas de mejora y equiparación del trabajador autónomo con las sociedades de carácter mercantil cuando ambas se pueden calificar de microempresas. Recordemos aquí una proposición no de ley del Grupo Popular en el Congreso<sup>5</sup>

<sup>4</sup> César García Novoa Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Santiago de Compostela

<sup>5</sup> A la Mesa del Congreso de los Diputados El Grupo Parlamentario Popular, al amparo de lo establecido en el artículo 193 y siguientes del vigente Reglamento del Congreso de los Diputados, presenta la siguiente Proposición no de Ley, relativa a la mejora de la situación de las PYMES, para su debate en Comisión. Exposición de motivos El proceso de mayor competencia en los mercados internacionales, la aparición en la escena internacional de nuevos países emergentes, la competencia fiscal que se aprecia en muchos mercados y el fenómeno de los movimientos migratorios, son algunas de las variables que tienen que hacernos comprometer con la mejora de la competitividad y de enfocar un mejor patrón de crecimiento, mirando tanto al mercado interno como al externo.

En este sentido, las PYMES en España han sido motor de crecimiento económico y de generación de puestos de trabajo. Son responsables del ochenta por ciento del empleo generado y su actividad comporta el sesenta por ciento de las ventas y las exportaciones de nuestro país.

Según la Dirección General de PYMES, existen actualmente 2,8 millones de PYMES de las cuales 2,6 millones son microempresas. En total son el 99,7 por ciento de las empresas españolas, lo que configura un papel muy importante en la economía de España.

Las PYMES son y deben ser vistas como figuras dinamizadoras de empleo y creadoras de riqueza, y por tanto es necesario seguir con las reformas apropiadas, ya adoptadas en la revolución económica de los últimos años, para favorecer que en el futuro las PYMES lo sigan siendo.

Se requiere por tanto favorecer la mejora en el funcionamiento del mercado interno, mediante la mayor flexibilidad de todos los mercados, la eliminación de barreras burocráticas que retrasan o generan incertidumbre sobre las inversiones previstas, con vistas a perfeccionar la unidad de mercado, la cual provea de ahorro de costes y la mayor creación de riqueza mediante generación de valor añadido, para que España logre un tejido empresarial más productivo y competitivo.

Caso particular es el de las microempresas, que por sus reducidas dimensiones necesitan cuanto antes respuestas claras para facilitarles soluciones para nacer, desarrollarse y competir, generando mayor empleo y aumentando la generación de riqueza que la sociedad obtiene de ellas. Por todo ello, el Grupo Parlamentario Popular presenta la siguiente. Proposición no de Ley «El Congreso de los Diputados insta al Gobierno a emprender las siguientes medidas con el objetivo de mejorar y favorecer el entorno en el que desarrollan su actividad las PYMES: 1 Medidas de carácter administrativo:

— Mejorar y agilizar los procesos administrativos y simplificar los procedimientos asociados a la actividad empresarial, como pueden ser procedimiento de obras, suministros o servicios.

— Facilitar las relaciones de las PYMES con las distintas administraciones mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación.

— La creación de un organismo específico para la supervisión del correcto funcionamiento del mercado en libre competencia enfocado a la defensa de la PYME con respecto a situaciones de poder de mercado o fijación de precios por parte de oligopolistas. 2 Medidas de carácter fiscal:

La Ley 20/2007, de 11 de julio, ha aprobado el Estatuto del Trabajador autónomo, que ha entrado en vigor el 12 de octubre de 2007. Esta norma incluye una definición del trabajador autónomo en su artículo 1<sup>6</sup>.

Al margen de esta definición y de las disposiciones laborales y de protección social, **el Estatuto del Autónomo no tiene, en sentido estricto, una parte fiscal, lo cual debe ser valorado positivamente en términos de técnica legislativa aunque dilata el problema a una solución posterior.** Tanto por lo incorrecto de definir la relación del ciudadano-contribuyente con la Hacienda Pública fiscal a partir de una norma que se denomine estatuto, como por el hecho de que las disposiciones fiscales se encuentran ya recogidas en las distintas normas del ordenamiento tributario y no tendría sentido incluir previsiones tributarias en el Estatuto del Autónomo. **Sin embargo, esto no quiere decir que no pueda, mediante otras normas específicas, introducir un régimen fiscal aplicable en exclusiva a los autónomos, sobre todo para equipararlos a las microempresas basadas en sociedades de carácter mercantil.**

Al definir al trabajador autónomo como persona física, se está pensando en un empresario individual, y por tanto, en alguien que tributa en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, puesto que la Ley 35/2006, reguladora de este impuesto, determina la sujeción a este impuesto de las personas físicas con residencia en territorio español (art. 8) y somete al impuesto los rendimientos de actividades económicas, procedentes del trabajo personal y del capital conjuntamente, o de uno solo de estos factores, que supongan la ordenación por cuenta propia de medios de producción o recursos humanos (art. 27). Y en cuanto el autónomo realiza una actividad económica, será también sujeto pasivo del IVA<sup>7</sup>.

---

— Mejorar con urgencia la situación tributaria en España para las PYMES, con una reforma seria del Impuesto de Sociedades donde haya una rebaja efectiva del impuesto, y no sólo del tipo, aumentando las deducciones para las nuevas PYMES, incentivando la Innovación Tecnológica mediante mayores deducciones, y en general fomentando la inversión productiva mediante instrumentos fiscales.

— Fomentar la inversión de personas físicas en las PYMES, que mediante su capital monetario y humano aporta mayor valor y capacidad de desarrollo a la empresa, a través de deducciones fiscales en el IRPF en porcentaje de la cuantía invertida.

— Permitir que las operaciones no significativas estén al margen de la normativa general del IVA, estableciendo la Sexta Directiva 77/388/CEE del Consejo, sobre el régimen especial de las PYMES, para que éstas cía y eficiencia de la ayuda y de los instrumentos útiles de gestión.

Además, la reforma de la AECL no sólo hay que plantearla sobre su necesidad sino también por el mandato de la nueva Ley de Agencias aprobada por el Congreso de los Diputados el 29 de junio de 2006,

<sup>6</sup> Se identifican los autónomos como las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena.

<sup>7</sup> Y ello, aunque el concepto de actividad económica en el IVA es un concepto específico del Impuesto, diferente a los demás tributos, y que ha de interpretarse conforme a la Directiva

En el Estatuto del Autónomo, las menciones al régimen fiscal del trabajador autónomo se limitan, por un lado, a una referencia somera de que entre los deberes profesionales básicos del autónomo se encuentra el “cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias establecidas legalmente”. Y, por otro lado, a la mención en la Exposición de Motivos de que se promoverá la cultura emprendedora orientada a favorecer el trabajo autónomo mediante una política fiscal adecuada. Ello explica el mandato contenido en el art. 29,3, que dentro del Título V, (fomento y protección del trabajo autónomo) hace referencia a que “los poderes públicos favorecerán mediante una política fiscal adecuada la promoción del trabajo autónomo”. Este último precepto constituye una disposición con efecto vinculante.

### **Propuestas de mejora de la UPTA y otras organizaciones de autónomos.**

Entre las variadas propuesta de mejora que se vienen realizando podemos citar:

#### **Impuesto sobre la renta de las personas físicas**

La catalogación del autónomo como persona física que realiza por cuenta propia una actividad económica o profesional determina su sujeción al IRPF, como perceptor de rendimientos de actividades económicas previstos en el Art. 27 de la Ley 35/2006 del IRPF. Por este impuesto tributarán también aquellos autónomos que realicen estas actividades a través de comunidades de bienes o entidades sin personalidad, de las previstas en el Art. 35,4 de la Ley 58/2003, General Tributaria, a través del régimen de atribución. Al margen quedarán aquellos autónomos que actúan en el mercado a través de sociedades mercantiles.

Por lo demás y a efectos del IRPF, creemos que la reordenación de la fiscalidad del autónomo **ha de hacerse teniendo en cuenta la condición del autónomo como pequeño empresario. De hecho, su fiscalidad podría regularse dentro de una Ley de Régimen Fiscal de la Microempresa, que incluyese la fiscalidad de la Microempresa Individual.**

Recordemos que estos mismos criterios son los que recoge el RD 1515/2007, de 16 de noviembre, sobre el Plan General de Contabilidad de las Pequeñas y Medianas Empresas al regular los criterios contables específicos para las microempresas, aunque añade el supuesto en que el total de partidas del activo no supera el millón de euros algo que puede ser corregido en función de la definición de microempresa dada por la Unión Europea.

Teniendo en cuenta estos presupuestos, entre otros muchos, la fiscalidad en el IRPF del autónomo debe disciplinarse atendiendo a los principios de justicia tributaria, simplificación, seguridad y previsibilidad. Así pues, **La simplificación de la fiscalidad del autónomo parece un objetivo clave.**

---

77/388/CEE, conocida como Sexta Directiva, que ha sido objeto de refundición por la Directiva 2006/112/CEE, de 28 de noviembre. (así lo proclaman las sentencias del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea de 1 de abril de 1982, Asunto 89/81, Rec. 1982, pg. 1277; 5 de mayo de 1982, Asunto 15/81, Gaston Schul, Rec. pg. 1409; 14 de febrero de 1985, Asunto 268/83; 26 de marzo de 1987, Asunto 235/85...).

Entre otras cosas, porque la simplificación tributaria es un valor a defender en los ordenamientos tributarios de nuestros días; es, por ejemplo, un objetivo de la normativa comunitaria en materia de IVA<sup>8</sup>. Y es una exigencia para el mantenimiento de regímenes razonables de estimación objetiva, que fomentan la practicabilidad administrativa, la generalidad en el reparto de las cargas públicas y el principio de limitación de costes indirectos.

### **Modificaciones en el régimen de estimación directa.**

Al margen del sistema de módulos, los autónomos pueden tributar en régimen de estimación directa, por no estar incluidos en el régimen de estimación objetiva o por haber renunciado al mismo.

En la estimación directa será más necesario todavía, si cabe, reforzar las exigencias de simplificación. Esas exigencias son especialmente importantes respecto a las obligaciones contables. Un paso muy importante es la implantación, con efectos de 1 de enero de 2008, del régimen de contabilidad simplificada y de los criterios específicos para las microempresas. Este plan, además, prevé criterios contables específicos para las microempresas, siendo especialmente importante el criterio para contabilizar los contratos de arrendamiento financiero.

Ello es muy importante por la frecuencia con que los autónomos acuden a la fórmula del leasing. Según este criterio específico, las cuotas devengadas en contratos de arrendamiento financiero se computarán como gastos deducibles, registrándose el bien en el activo por el importe satisfecho, salvo para bienes no amortizables, como terrenos y solares. Téngase en cuenta que las nuevas Normas de Contabilidad Internacional hacen depender la inclusión de un bien en el activo del dato de que la empresa tenga el control del mismo, no de que tenga su propiedad jurídica.

De la misma manera, y en función de lo dicho, debe reconocerse la plena deducibilidad de las cuotas de leasing, tratándose la operación como un arrendamiento y no como la adquisición de un bien del inmovilizado. Así como una mayor tolerancia para deducir cuotas con anterioridad a la puesta en funcionamiento del elemento objeto del contrato, ampliando el plazo de antelación de tres meses para presentar la correspondiente solicitud al Ministerio.

Todos los gastos contabilizados, temporalmente imputables al ejercicio y que se puedan justificar mediante factura, se presumirán deducibles con las excepciones legalmente previstas y con exclusión de cualquier atisbo de necesidad del gasto, más allá de la mera constatación de que tal gasto se refiere al patrimonio y a la actividad empresarial del autónomo y no a su actividad privada.

### **Ventajas fiscales del inicio de la actividad**

Cuando el Estatuto del autónomo propone en su artículo 29,3 que los poderes públicos favorecerán mediante una política fiscal adecuada la promoción del trabajo autónomo, se está pensando, sobre todo, en no penalizar fiscalmente al autónomo que comienza por primera vez el ejercicio de su actividad. Por lo tanto parece necesario generalizar algún modelo de ventaja fiscal para el inicio de la actividad.

Quizás quepa plantearse incluso, un régimen de cuota cero o vacaciones fiscales en los dos primeros períodos, que no supondrá ayuda de Estado prohibida por la Unión Europea si no tiene carácter selectivo, en los términos en que se manifiesta la Comisión europea a través de la Comunicación COM CE 98/C 384/03, sobre aplicación de las normas relativas a las ayudas de Estado a las medidas sobre imposición directa de las empresas.

<sup>8</sup> Así recoge la Directiva 2006/112/CEE, al prever en su artículo 395, medidas de simplificación.

En segundo lugar, este amplio sistema de incentivos al inicio de la actividad podría tomar como modelo las ventajas previstas para la Sociedad Nueva Empresa (SLNE) por la Ley 7/2003. Si estos incentivos pretenden estimular el inicio de actividades empresariales, no deben aplicarse sólo a los sujetos que adopten una determinada forma social, sino que podrían extenderse a todos los autónomos. Estos beneficios serían: aplazamiento sin aportación de garantías, de las deudas tributarias derivadas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas los dos primeros períodos impositivos concluidos desde su constitución; aplazamiento o fraccionamiento, con garantías o sin ellas, de las cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen en el primer año desde su constitución; exclusión de la obligación de efectuar pagos fraccionados en el IRPF, a cuenta de las liquidaciones correspondientes a los dos primeros períodos impositivos desde su constitución.

### **Medidas relacionadas con la transmisión de la actividad**

Entendemos que debe mantenerse la actual exención en el Impuesto sobre el Patrimonio a favor de los bienes necesarios para el ejercicio de una actividad empresarial, siempre que la actividad constituya la principal fuente de renta del sujeto pasivo. También hay que dar este tratamiento a los bienes gananciales e incluso, a los bienes propios del cónyuge del autónomo, siempre que se encuentren afectos. También consideramos conveniente el mantenimiento de la bonificación del 95 % en la transmisión mortis causa de la empresa familiar, clarificando el contenido de este confuso término, también aplicable a las donaciones de la empresa familiar por el autónomo mayor de 65 años que se jubile, siempre que la donación sea a favor de sus descendientes, cónyuges o adoptados.

### **Medidas en relación con el impuesto sobre el valor añadido (IVA).**

El actual régimen de minoristas (recargo de equivalencia) es válido para comerciantes minoristas puesto que combina la no exención de una actividad situada en el último escalón de la cadena de producción y distribución de un bien con la determinación a tanto alzado del IVA correspondiente al minorista. El único escollo es que se aplica sólo a un número limitado de autónomos; los que reúnan la condición de comerciantes minoristas.

Para el resto de actividades de autónomos, se debe prever un régimen simplificado, al amparo de las medidas de simplificación que faculta el Art. 395 de la Directiva 2006/112/CEE. La normativa comunitaria en materia de simplificación del IVA prohíbe que la simplificación suponga bonificaciones encubiertas, lo que legitimará la previsión de cuotas mínimas. Y no puede determinar la recuperación del IVA soportado, especialmente por operaciones de inversión, pues el IVA soportado por bienes de inversión se deduce de la cuota una vez que ésta se ha comparado con la cuota mínima. Y la obtención de la devolución del IVA en estos casos no puede entenderse como una “bonificación” excluida por la Directiva, sino que es una exigencia de la neutralidad del impuesto. En caso de que se reconozca esta devolución, debe hacerse de tal manera que se mitigue el coste financiero y no se dañe la tesorería del autónomo.

Debe suprimirse la sujeción al IVA de los arrendamientos de locales de negocio, por ser contraria a la Directiva 2006/112/CEE, para la cual la regla general, expresada en su Art. 135, l), es que se declararán exentos el arrendamiento y alquiler de inmuebles, estableciéndose limitadamente sólo cuatro supuestos de sujeción de alquileres (de aparthoteles, cajas de seguridad, maquinaria d instalación fija y espacios para aparcamiento). Además, la Directiva prevé una limitada posibilidad de excepcionar la exención de arrendamientos de bienes inmuebles, pero no ampara una sujeción generalizada de una clase de arrendamientos como la que prevé la ley española.

### **1.3.- Fiscalidad de los empresarios autónomos fuera del sistema de módulos<sup>9</sup>**

En las anteriores elecciones generales las propuestas y medidas de carácter fiscal tomaron especial protagonismo en el debate, tanto entre las formaciones políticas, como entre éstas y los sectores afectados o ser beneficiados por las mismas.

En particular, en este caso el PSOE puso sobre la mesa dos propuestas programáticas que son de especial interés para el colectivo de autónomos. De una parte la deducción de 400 euros en la declaración del IRPF y la devolución trimestral del IVA soportado en periodos trimestrales en lugar de anuales como lo era hasta ahora.

La medida de los 400 euros y su aplicación al colectivo de autónomos ha producido un fuerte debate, ya que en primera instancia parecía quedar limitada a los declarantes de rentas de trabajo o pensionistas, por lo que quedaban excluidos los que declaran rentas profesionales o por actividades económicas, es decir los autónomos, y en especial las empresas de titularidad personal. Finalmente, el presidente del Gobierno confirmó que la medida se extenderá a todos los declarantes y con ello se evitará cualquier tipo de discriminación.

La deducción se aplicará en la liquidación final en las mismas condiciones que para los asalariados, aunque en este caso no habrá reducción en las retenciones.

Por otra parte, una antigua reivindicación de todas las empresas y en especial de los autónomos, es la de adelantar las devoluciones del IVA soportado. No parecía muy justo que si los ingresos a cuenta en Hacienda se hacen con carácter trimestral, las devoluciones se realicen en periodos anuales, ya que implica una financiación añadida a la que ya sufren habitualmente las más pequeñas empresas. Esta propuesta también se ha producido un efecto muy positivo en todo el colectivo.

En todo caso, queda pendiente una reforma en profundidad en los sistemas de declaración de la actividad económica. El sistema de estimación directa, que afecta a casi un millón cuatrocientos mil ha quedado obsoleto. Los gastos deducibles, tales como transportes, combustibles, gastos de promoción y otros reconocidos en la estimación directa deben ser equivalentes a los establecidos para otros sujetos fiscales. De esta forma no habrá diferenciación entre las empresas, según sea su condición de persona física o jurídica.

---

<sup>9</sup> Datos obtenidos de la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA)

## 1.4 Evolución de la presión fiscal y parafiscal de la Oficina de Farmacia.

Hasta aquí se ha revisado la fiscalidad que afecta a las microempresas, la presión fiscal en España y las propuestas de mejora que vienen realizando organizaciones tales como la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA). Las Oficinas de Farmacia son microempresas al frente de las cuales se encuentra un trabajador autónomo pero presentan características diferenciales incluso más negativas desde el punto de vista fiscal que el colectivo al que pertenecen como se verá a continuación.

Para desarrollar este apartado hemos recurrido fundamentalmente a los datos y comentarios publicados en distintos informes<sup>10</sup>, incluido el Observatorio del medicamento de FEFE

Según los informes manejados se indica que nuevo IRPF no cambia demasiado la tributación del farmacéutico, quien se enfrenta en numerosas ocasiones al último escalón de la tarifa impositiva: 43% a partir de una base de 52.360 euros/año (45% a partir de una base de 46.818. euros/año en 2006).

Otro punto de carácter económico importante es la «anticipación de impuestos» que realiza el farmacéutico propietario de oficina de farmacia, respecto al conglomerado general de contribuyentes.

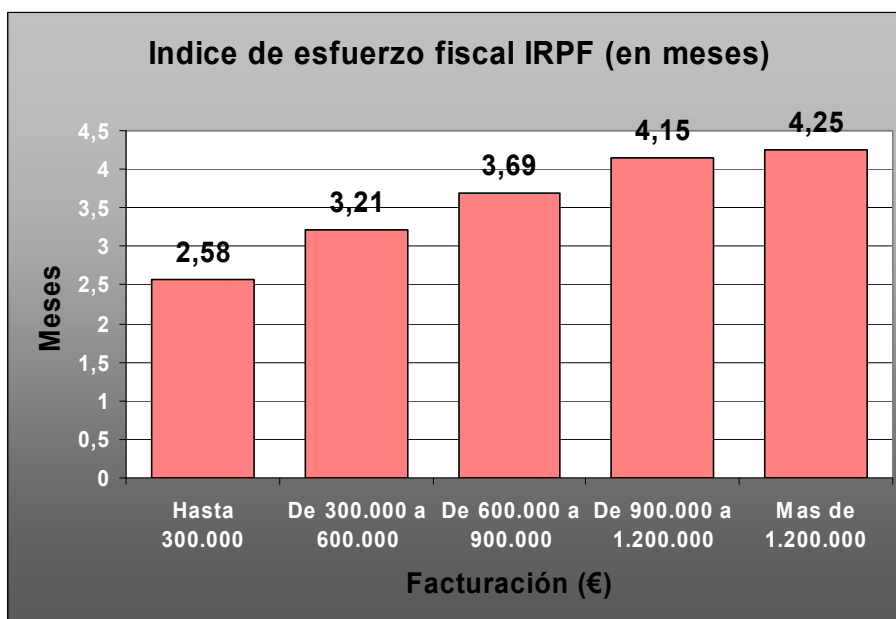
Los conceptos que tomamos como índices para mostrar los datos son:

- Porcentaje de margen neto (ingresos menos gasto total) sobre la facturación anual.
- Tipo medio de gravamen en IRPF (lo que sería la presión fiscal individual de cada farmacéutico titular).
- Porcentaje de margen sobre facturación anual después de impuestos.

En la figura siguiente aparece el esfuerzo fiscal traducido en meses de trabajo correspondientes a distintos tramos de ventas.

---

<sup>10</sup> Sánchez, José Antonio. Resultado económico-fiscal de la oficina de farmacia 2007.



Junto a estos datos de carácter puramente fiscal habría que considerar las cotizaciones sociales que afectan a las farmacias que, aunque incluidas como gasto, tienen una enorme incidencia en la tesorería si se considera que un gran porcentaje de las ventas (en torno al 80% de media) se cobra de forma aplazada, y que el pago de los medicamentos aplazado genera intereses de carácter negativo para las farmacias.

## 1.5 Márgenes de las oficinas de farmacia<sup>11</sup>.

La degradación de los márgenes de las oficinas de farmacia es una realidad en este momento en el que el crecimiento del mercado parece definitivamente contenido. En esta degradación están influyendo varios factores, además del aumento de los gastos, tienen un gran peso la intervención de las administraciones públicas por la presión fiscal y parafiscal que soportan las farmacia; también repercuten las nuevas políticas de distribución en que se encuentra inmerso el sector de oficinas de farmacia.. El resultado es que los márgenes se encuentran en caída libre, con importantes consecuencias para la viabilidad económica de las farmacias.

### La situación actual y referencia histórica.

Lo que ahora se está viviendo con el margen de las farmacias es muy similar a lo que ocurría entre 1948 y 1982 en que comenzando en un margen nominal del 30% se termina en un 17% por efecto de los tramos y los descuentos.

Actualmente hay otros interrogantes como son el descenso de los retornos de la distribución; la reducción drástica de márgenes en algunas categorías de productos como los dietoterápicos, absorbentes de incontinencia y las tiras reactivas y los medicamentos de margen fijo.

Además existe la posibilidad real de llegar a un margen negativo en productos de precio muy alto ya que el margen puede llegar a ser menor que el 0,5% que se paga sobre el precio de coste como recargo de equivalencia. El medicamento en que no se ganaría nada sería aquel en que teniendo un precio venta al público superior a 141,43€ el margen único de 37,53€ es menor que el 0,5% que se paga de recargo de equivalencia. Este precio serían exactamente 7.500€ pero cualquier otro precio comprendido entre 141,43 y 7.500 supone una reducción de márgenes para la farmacia que ha comenzado a tener importancia<sup>12</sup>.

El hecho en si mismo que no se cuente con margen ni siquiera para absorber los gastos generales o que llegue a ser negativo, cuando no hay ninguna excepción a la obligación de suministro, es una injusticia que podría ser motivo de recursos.

---

<sup>11</sup> Para el desarrollo de este apartado del informe hemos recurrido principalmente al artículo publicado por Enrique Granda en la revista Farmacia Profesional: Márgenes de Farmacia. En caída libre. Farm. Prof. Vol 21, nº 9, Octubre 2007, pp 10-16

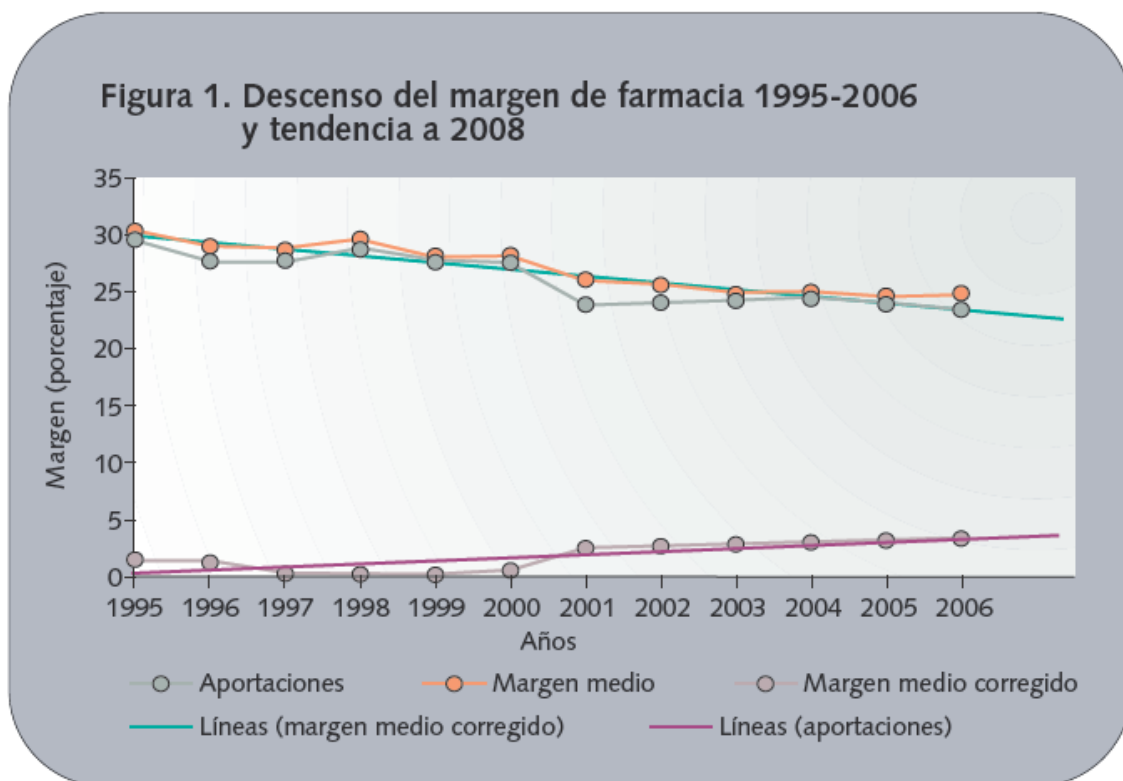
<sup>12</sup> En el mercado hay 280 medicamentos de venta en oficina de farmacia que valen más de 140 euros.

Tabla II.  
Evolución reciente de los márgenes de farmacia (1987-2006)

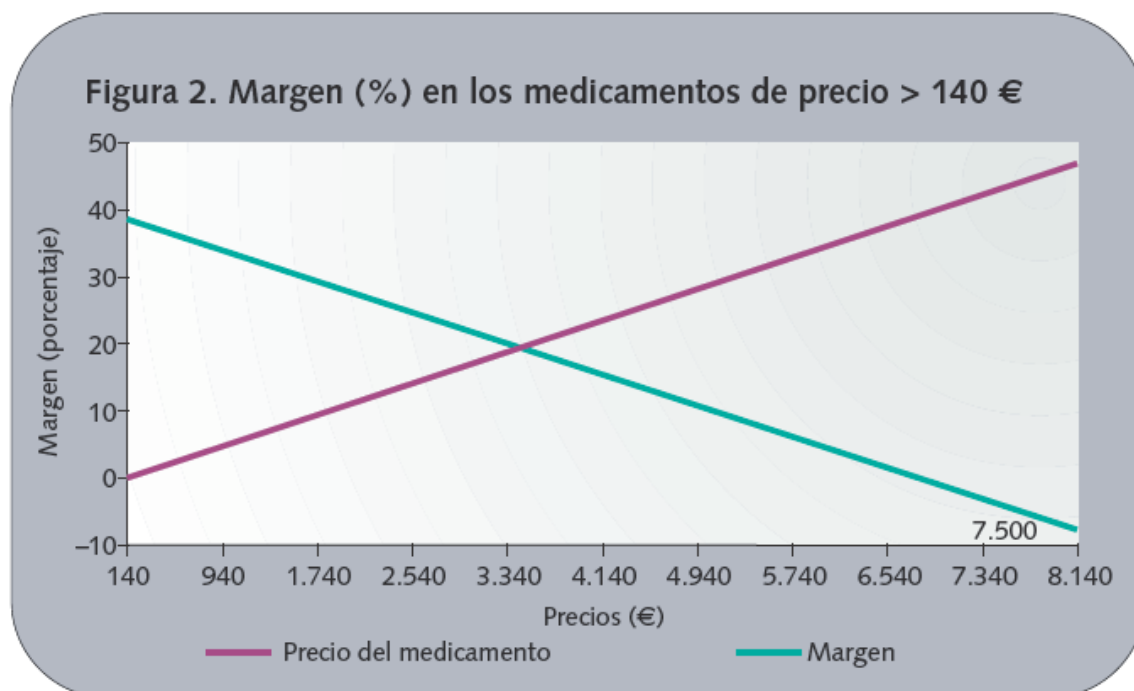
Año	Medidas	Descuento	Margen neto
1987-1993	Reducción del IVA de los medicamentos al 3% Acuerdo Mendioroz-Capilla por el que empiezan los descuentos	0	29,9-28,9
1994	Aplicación de concertos con deducciones	>1,5%	28,2
1995	Aportación del 2% excepto Valencia	2%	Aprox. 28
1996	Rebaja de los márgenes de farmacias y almacenes del 2 y el 1% respectivamente	0	28,9
1997	La bajada de márgenes se impone en abril El recargo de equivalencia supone pagar un 0,5%	0	27,9
1999	Se reducen los márgenes de distribución al 9,6%	0	27,9
2000	Publicación del RDL 5/2000 En los medicamentos de precio superior a 78,34 € habrá un margen fijo de 33,54 € por envase El margen sobre medicamentos genéricos se fija en un 33% Se permiten descuentos de hasta un 10% en medicamentos publicitarios	Escala progresiva de descuentos que comienza en el 7% para facturaciones superiores a 27.646 € y acaba con una deducción del 13% para facturaciones mensuales superiores a 252.425 €	Aproximadamente la mitad de las farmacias mantiene el 27,9, mientras que el resto desciende notablemente en función de su facturación a la Seguridad Social
2001-2003	En 2003 se elimina la doble imposición en los medicamentos de margen fijo y precio superior a 78,34 €, pero sí se computa la parte hasta este precio en las escalas	Se producen aportaciones vía descuentos en muchos concertos en productos concretos	Se experimenta la reducción de márgenes superior a 1 punto por año
2004	Publicación del RD 2.402/2004, que elimina el margen del 33% en los genéricos, modifica las escalas, hace descender el margen de almacén y modifica al alza el precio de los medicamentos de margen fijo a 89,62 € PVL, que equivale a 141,43 € PVP	Se generalizan los descuentos en tiras reactivas y absorbentes de incontinencia	A partir de 2004 el margen global de la farmacia desciende en cantidades superiores a 1 punto anual
2005-2006	Descenso de precios de la industria y la distribución en el primer año, 4,2% y 1% y en el segundo, 2% y 1%, respectivamente		A finales del 2006, el margen real medio de las farmacias no superaba el 23%. Incluso las farmacias pequeñas habrían perdido casi 2 puntos de margen

Los gráficos que se muestran a continuación son la expresión de la degradación de los márgenes de las farmacias en estos últimos años. El **Gráfico I** es una representación de la pérdida de margen entre 1995 y 2006, mientras que el **Gráfico II** muestra el efecto de anulación de margen que llega a 0 en los medicamentos que valgan más de 7.500€ y que comienza a ser negativo de ahí en adelante pudiendo alcanzar un margen del -10% a partir de 9.000 euros.

**Grafico I**



**Grafico II**



## Margen neto

La oficina de farmacia, si se hace abstracción de su importante significado sanitario, funciona como un comercio minorista sometido a todos los gastos que pesan sobre la actividad: sueldos, cargas sociales; gastos de mantenimiento; depreciaciones en productos de parafarmacia que resultan imposibles de vender, y un largo etcétera que cualquiera puede entender. Tras esto vendría la fiscalidad que resulta especialmente transparente para el farmacéutico ya que sus proveedores están auditados y las ventas al Sistema Nacional de Salud son de dominio público<sup>13</sup>.

Estudios contrastados sobre la fiscalidad de las oficinas de farmacia demuestran que, dependiendo de las ventas, el esfuerzo fiscal va de 2,64 meses de beneficio para las farmacias con ventas inferiores a los 300.000€ hasta los 4,39 meses para las de ventas superiores a 1.200.000€<sup>14</sup>. Este importante esfuerzo fiscal hace que, si el margen bruto se mueve entre las distintas tipologías de farmacias, entre el 30 y el 26 por ciento, el margen neto, después de impuestos oscilaría entre el 9 y el 10 por ciento. Estas cantidades resultan extraordinariamente precarias para la mayor parte de las farmacias mientras que también son muy pequeñas en función del importante riesgo empresarial de las mejores farmacias.

Los datos que acabamos de dar contrastan con la evolución que están teniendo en España los márgenes del comercio minorista que han pasado en su conjunto desde el año 2000 del 25,11 al 28,15 en 2006. Entre estos márgenes los que más han crecido son los de productos médicos y ortopédicos que en este momento rondan el 40%<sup>15</sup>.

## Conclusión

**Las tensiones que está soportando el margen de las oficinas de farmacia es en este momento el más importante de toda su historia, y aunque guarda ciertas similitudes con el periodo 1963 -1982 en que el margen cayó 13 puntos por efecto de los tramos y las aportaciones, ahora se dan otras circunstancias que hacen la situación, si cabe, más complicada.**

Efectivamente nos encontramos con un margen fijo que hace descender el margen a partir de 143€ que puede llegar a ser negativo en productos de alto precio.

Influyen también de forma muy importante los tramos de descuento por la facturación al Sistema Nacional de Salud que afecta a más del 50% de las farmacias. Otros factores a tener en cuenta son las pérdidas de margen que ocasionan los descuentos en dietoterápicos, absorbentes y tiras reactivas que se acuerdan en los Concierdos, sin que haya ninguna razón para ello.

Además de todo esto debido a la interpretación de algunos Concierdos se pueden producir importantes devoluciones de recetas que, lógicamente,

<sup>13</sup> Es normal que cada año la Agencia Tributaria solicite los datos de facturación de las farmacias.

<sup>14</sup> Informe anual de Oficinas de Farmacia 2007. Aspime. El Club de la Farmacia. Elsevier-Doyma. Barcelona.

<sup>15</sup> Datos del INE ofrecidos por el Colegio de Farmacéuticos de Madrid.

disminuyen el margen así como la obsolescencia de muchos productos de parafarmacia que no admiten devolución.

Como factores añadidos pero que hay que tener muy en cuenta en la reducción de los márgenes están la limitación a la gestión de compras impuesta por la Ley de Garantías y el descenso del margen de retorno de los almacenes por el efecto de pérdida del mercado en los laboratorios que han decidido de forma unilateral el suministro directo.

Todo este conjunto de circunstancias que afecta de una u otra forma a todas las farmacias ha llevado el margen bruto a cifras entre el 22 y el 23 por ciento y el margen neto entre el 9 y el 10 por ciento, ya que la fiscalidad ahora actúa, y de que manera, si la comparamos con otros tiempos.

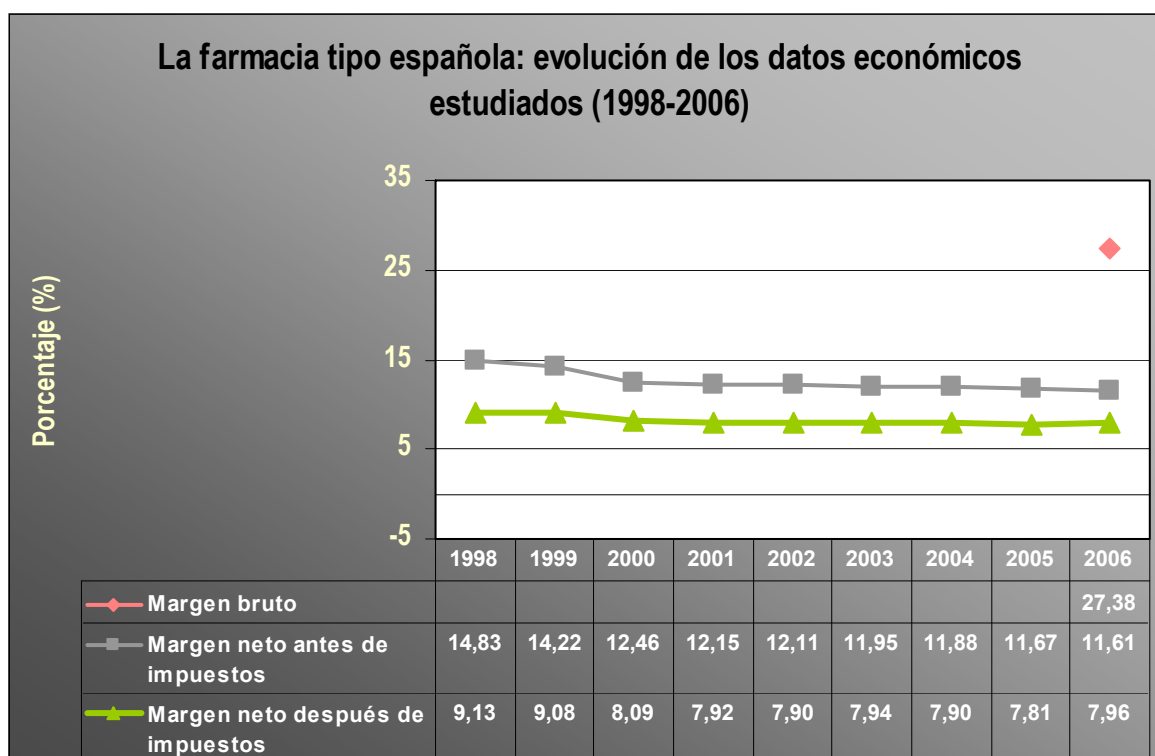
**La publicación del RDL 5/2000 y su reforma por el R.D. 2402/2004 así como su actualización reciente plantean una consideración general sobre lo que representan las deducciones que se practican en la facturación al Sistema Nacional de Salud que hay que considerar como exacciones parafiscales con lo que la fiscalidad de las oficinas de farmacia sería muy superior y el beneficio neto inferior a cualquier empresa de sus mismas características como se puede ver en el apartado siguiente.**

## 2. Beneficios de las farmacias antes y después de impuestos<sup>16</sup>

Para analizar las cifras que corresponden a este apartado se toma como facturación anual a 500.000 euros, ya que esta es una cifra muy cercana a la de la farmacia media y nos permite establecer comparaciones de una forma más clara con los datos de los ejercicios anteriores.

De acuerdo con las muestras de que dispone ASPIME, en el ejercicio 2006 esta farmacia tipo tendría la siguiente composición:

	500.000/año 72,7% SOE y 27,3% libre
Facturación bruta	
Estructura de las ventas	
<b>Margen bruto</b>	<b>27,38%</b>
<b>Margen neto antes de impuestos</b>	<b>11,61%</b>
<b>Margen neto después de impuestos</b>	<b>7,96%</b>
<b>Costes laborales</b>	<b>8,45%</b>
<b>Inversiones</b>	<b>3,28%</b>



<sup>16</sup> Datos obtenidos de José María Besalduch. Informe Aspime 2008. Elsevier Doyma. El Club de la Farmacia de Almirall.

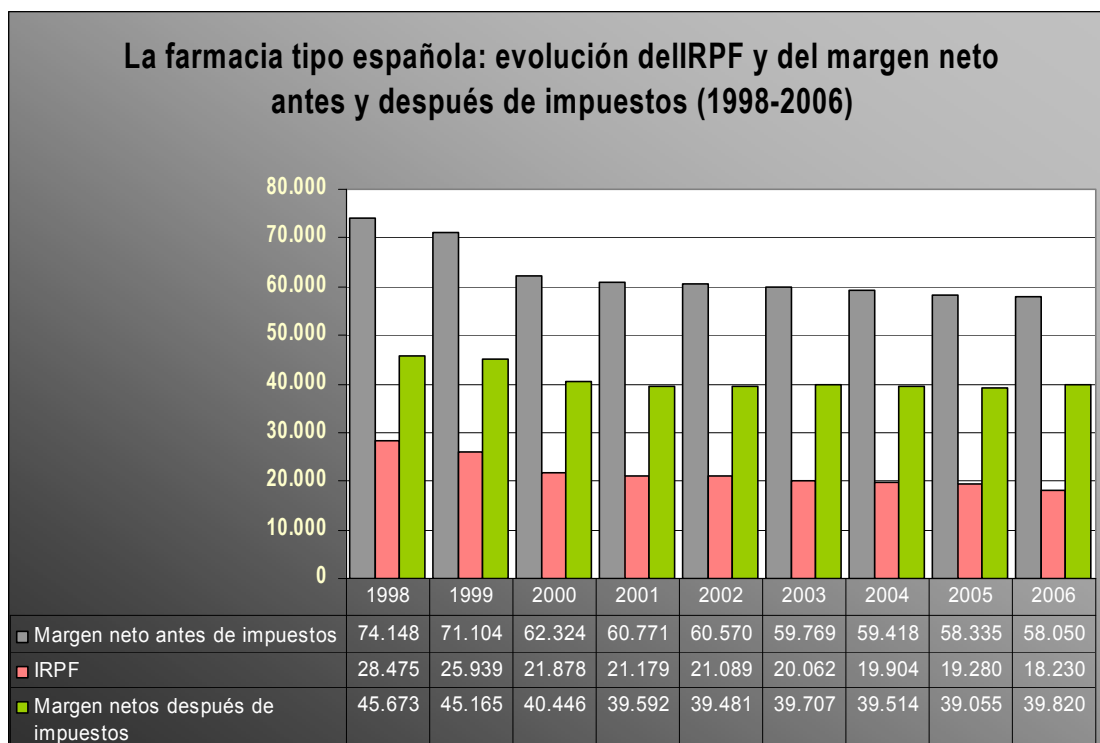
Se han aplicado los mismos criterios de media a los datos de que disponemos desde el ejercicio 1998 y obtenemos una resultante grafica que representa la evolución y las tendencias de la «farmacia española».

Puede comprenderse que esta «farmacia virtual promedio» es la representación más cercana a la evolución y la tendencia en los últimos años como consecuencia de medidas legislativas sanitarias, fiscales, etc.

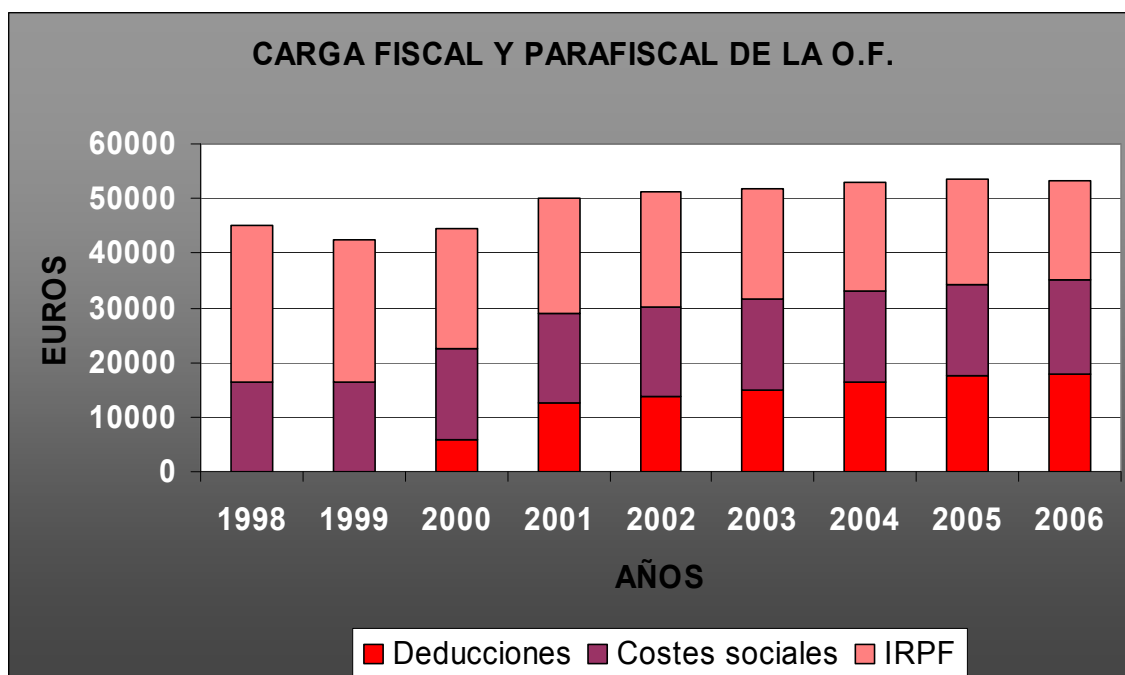
### MÁRGENES BRUTO Y NETO

Las figuras siguientes muestran los datos correspondientes a los conceptos de margen bruto, margen neto antes de impuestos y margen neto después del impuesto del IRPF. Su análisis visual nos aproxima a la tendencia de estos 3 parámetros analizados, que nos demuestran evoluciones que no discurren en paralelo, aunque todas ellas decrecientes, de forma muy especial desde el efecto del RD 5/2000.

También podemos apreciar que la caída del margen bruto no discurre en paralelo a la del margen neto, que se mantiene más estable, porque todas las medidas empresariales han logrado frenar la pérdida con contenciones de partidas de gastos, consiguiendo cierta estabilización, aunque de signo también descendente.



En el gráfico anterior puede parecer que la carga fiscal del IRPF disminuye, pero esto no es así, si tenemos en cuenta la carga parafiscal. Eso es debido a la influencia del aumento de las deducciones y gastos sociales, es decir la carga parafiscal que soportan las farmacias, tal como vemos en el gráfico siguiente:



La carga parafiscal (Seguridad Social por cuenta del empleador + Deducciones) es superior al IRPF en las Oficinas de Farmacia lo que representa un destacado factor de inequidad respecto a otras actividades económicas.

### Factores que influyen en la pérdida de margen:

A partir de la publicación del RDL 5/2000 y del R.D. 2402/2004 actualizado recientemente por el R.D. 823/2008 de 16 de mayo se ha puesto en evidencia la importante pérdida de rentabilidad de las oficinas de farmacia tanto por las deducciones en las ventas al Sistema Nacional de Salud como por los medicamentos de margen único y, por tanto, de porcentaje de beneficio decreciente.

A continuación incluimos algunos comentarios que definen la situación actual de rentabilidad de las farmacias en relación con los medicamentos que tienen un precio superior a 143 euros en los que la rentabilidad es decreciente.

Esta cuestión que parecía poco preocupante al principio, comienza a serlo, ya que la facturación de medicamentos de precio superior a 143 euros supera el 10% de las ventas en cualquier Comunidad Autónoma y su crecimiento es muy rápido –en muchos casos más del 15%- (Ver referida a Madrid) . Por tanto, dependiendo de la composición de la facturación de recetas se pueden perder, dependiendo de la farmacia, hasta 4 puntos de margen exclusivamente por esta causa. El decreto no tiene en cuenta el crecimiento del mercado de estos medicamentos por lo que la hipótesis de que podría producir un crecimiento negativo se refuerza.

#### Facturación de medicamentos de precio superior a 143€

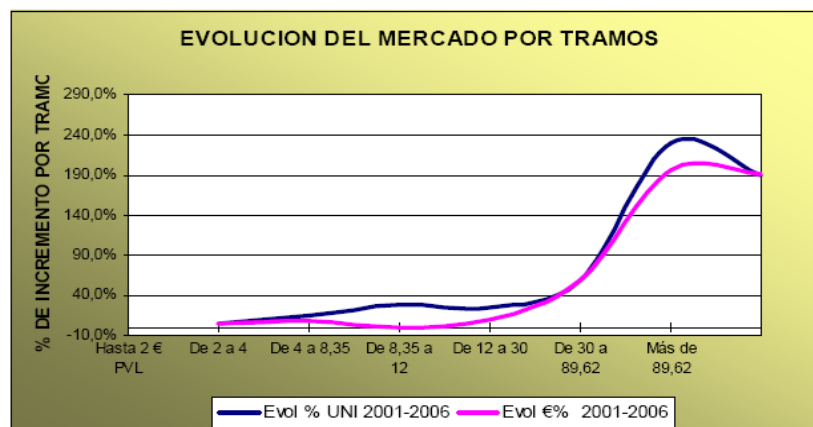
Datos de facturación del COFM	Jul-05	Jul-06	Jul-07
Número de códigos diferentes facturados de medicamentos de precio superior a 140 €	140	157	186
		22,39 % ▲	20,31 % ▲
Número de recetas facturadas de medicamentos de precio superior a 140 €	38.814	47.506	57.155
		12,14 % ▲	18,47 % ▲
Valor de las recetas facturadas de medicamentos de precio superior a 140 €	9.035.356	11.171.496	14.287.453
		23,64 % ▲	27,27 % ▲

Fuente: Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.

Abundando en esta misma cuestión se sabe que el crecimiento del mercado se ha producido fundamentalmente en los medicamentos de mayor precio como se puede comprobar en la tabla y gráfico siguientes elaborados con datos de IMS referidos al mercado general de prescripción:

Tramo de precio	Crecimiento en unidades 2001-2006	Crecimiento en valores 2001-2006
Hasta 2 € PVL	4,57%	5,83%
De 2 a 4	15,17%	8,32%
De 4 a 8,35	28,35%	-0,40%
De 8,35 a 12	24,83%	9,43%
De 12 a 30	59,23%	59,13%
De 30 a 89,62	229,52%	196,41%
Más de 89,62	189,04%	191,69%
<b>Total Mercado</b>	<b>23,25%</b>	<b>54,83%</b>

Y su representación aparece en el siguiente gráfico:



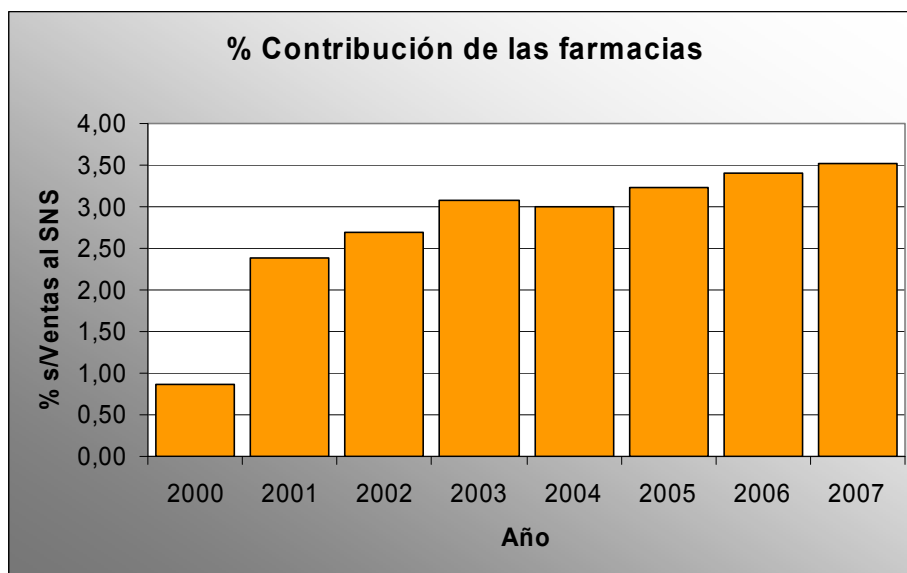
## Deducciones de las farmacias al Sistema Nacional de Salud<sup>17</sup>

Desde la promulgación del RDL 5/2000 viene siendo motivo de interés de FEFE conocer y evaluar el impacto sobre la rentabilidad de las oficinas de farmacia de las deducciones impuestas al Sistema Nacional de Salud. El hecho es que estas deducciones **aplicadas sobre volumen de ventas – no sobre los beneficios - vienen representado un porcentaje cada vez mayor del margen de beneficio de las farmacias que, unido al bloqueo de márgenes de los medicamentos de más de 132€ PVP, cuya proporción es cada vez mayor, están produciendo un empobrecimiento progresivo del sector.** Así lo hemos puesto de manifiesto con motivo de la publicación del R.D. 823/2008 de 16 de mayo (BOE 30 de mayo de 2008) por el que se establecen los márgenes, deducciones y descuentos correspondientes a la distribución y dispensación de medicamentos de uso humano, que ha sido objeto de análisis en nuestro Observatorio del mes de junio pasado.

El cuadro y la gráfica siguiente muestran el nivel de deducciones a las que han estado sometidas las farmacias desde el año 2000, hasta 2007.

El hecho evidente es que la contribución de las farmacias ha pasado de un 2,38% en el año 2001 (que es el primer año en que se aplica totalmente el RDL 5/2000) hasta un 3,51% en el año 2007 en el que la contribución ha ascendido a casi 436 millones de euros.

De la tabla anterior también hay que destacar el progresivo decrecimiento de la aportación de los beneficiarios, que ha pasado de ser un 7,1 del total del gasto a representar actualmente un 6,0%. Este decrecimiento progresivo se produce por el peso creciente de las recetas sin aportación (pensionistas) o la influencia de los medicamentos para crónicos (con tope de margen).



El resultado final es que el Sistema Nacional de Salud ha pagado el 92,06% en el año 2000 y el 90,45% en 2007 del total del gasto en medicamentos. Este porcentaje presenta algunas variaciones en los años anteriores y una cierta estabilidad desde el año 2004.

<sup>17</sup> Observatorio del Medicamento de FEFE del mes de julio de 2008

## Conclusión

Las farmacias como microempresas con un trabajador autónomo al frente presentan un tratamiento fiscal desfavorable en relación a otras figuras societarias. Otros factores hacen que las farmacias se encuentren en peor situación respecto a los demás trabajadores autónomos, si consideramos que contribuyen de una forma creciente – mediante una exacción obligatoria – al sostenimiento del Sistema Nacional de Salud.

### 3.- Propuestas de mejora.

Las empresas, las PYMES y, sobre todo las microempresas piensan que no se está utilizando la política fiscal contra la crisis.

Una economía como la española, con un sector público importante, con instrumentos presupuestarios, financieros, fiscales y administrativos potentes no puede cruzarse de brazos; no puede ser espectador de un entorno relevante de crisis, debe actuar organizadamente con un plan anticrisis preconcebido. **Un campo fundamental de actuaciones es utilizar la política fiscal y financiera en beneficio de la actividad productiva.**

Las oficinas de farmacia cumplen en su totalidad la definición de microempresas proporcionan en torno a 60.000 empleos de calidad, colaboran con las Comunidades Autónomas a la financiación de la sanidad por la doble vía de unas deducciones que alcanzaron en el año 2007 un importe de 436 millones de euros y por el la financiación de los medicamentos dispensados al Sistema Nacional de Salud durante una media de 30 días; sin embargo se ven sometidas a una presión fiscal por IRPF y unas obligaciones de información semejantes a una gran empresa, cuando su rendimiento es equiparable a un sueldo de trabajo dependiente. Estas circunstancias aconsejarían un trato fiscal diferenciado.

Las oficinas de farmacia, encuadradas en su gran mayoría en nuestra federación reclaman un Pacto de Estado para la Sanidad que asegure la sostenibilidad del sistema y la viabilidad económica de estos establecimientos y, por otro, considera necesaria una reforma fiscal específica para las microempresas, los autónomos y las propias farmacias.

Las propuestas concretas de nuestra Federación serían las siguientes:

- a) Establecimiento de ventajas fiscales al inicio de la actividad.
- b) Reducir los pagos a cuenta al 15 por ciento para las microempresas y por tanto a las oficinas de farmacia.

- c) Permitir la deducción por reinversiones. Permitir la creación de reservas ligadas a la actividad empresarial.
- d) Utilizar la posibilidad de regular la amortización acelerada para determinadas inversiones vinculadas a la innovación tecnológica, al ahorro energético, al medio ambiente, a la reducción de riesgos laborales o al uso del agua.
- e) Reducir el IVA de los medicamentos del 4 al 1% y en consonancia el recargo de equivalencia del 0,5 al 0,125%, así como reducir el tipo general de IVA de los productos sanitarios relacionados con la higiene del 16% al 7%.

Las consecuencias de estas mejoras fiscales se pueden traducir en una mayor estabilidad del empleo y una mejor capacidad de afrontar la actual crisis económica. Su explicación es la siguiente:

### **A) Ventajas fiscales al inicio de la actividad**

Recogiendo el mandato del Estatuto del autónomo que propone en su artículo 29,3 que los poderes públicos favorecerán mediante una política fiscal adecuada la promoción del trabajo autónomo, se está pensando, sobre todo, en no penalizar fiscalmente al autónomo que comienza por primera vez el ejercicio de su actividad. Por lo tanto parece necesario generalizar algún modelo de ventaja fiscal para el inicio de la actividad.

Quizás quepa plantearse incluso, un régimen de cuota cero o vacaciones fiscales en los dos primeros períodos, que no supondrá ayuda de Estado prohibida por la Unión Europea si no tiene carácter selectivo, en los términos en que se manifiesta la Comisión europea a través de la Comunicación COM CE 98/C 384/03, sobre aplicación de las normas relativas a las ayudas de Estado a las medidas sobre imposición directa de las empresas.

### **B) Reducir los pagos a cuenta al 15% para las microempresas y por tanto a las oficinas de farmacia.**

No puede olvidarse que los pagos a cuenta (adelanto del pago) constituyen una característica de las empresas sometidas al impuesto de sociedades, cuando los farmacéuticos son sujetos del IRPF. Esta forma de tributar para un particular es una fuente permanente de problemas de tesorería y, como hemos visto, determina en muchos casos que los cuatro pagos trimestrales adelantados lleguen a cifras muy altas del porcentaje total de tributación.

En realidad este pago a cuenta debería equipararse a las deducciones que se practican a las personas físicas trabajo dependientes, y practicarse en la misma proporción que a estas, y no por una cantidad fija independientemente de sus ingresos que ahora representa el 20%,

### **C) Permitir la deducción por reinversiones como en el impuesto de sociedades.**

La deducción por reinversiones productivas se encuentra en este momento en el 12% en el impuesto de sociedades. Aunque desde distintas instancias se está solicitando que ese coeficiente aumente hasta el 17% sería importante que las microempresas y las oficinas de farmacia pudieran aplicar esa deducción en reinversiones de carácter productivo incluso al vender bienes patrimoniales de carácter privado que se aplican a la actividad empresarial.

### **D) Permitir la creación de reservas ligadas a la actividad empresarial.**

Una cuestión que deja en franca inferioridad a las farmacias respecto a sociedades de carácter mercantil es la capacidad de estas últimas de acumular reservas con una fiscalidad previa del 25% y que tributan en caso de distribución posterior con el tipo fijo del 18%. Además, en el caso de distribución posterior, los primeros 1.500 euros quedan totalmente exentos.

Realmente existe un importante desequilibrio entre las microempresas que no adquieren el carácter de sociedad mercantil, -y recordemos que las farmacias no pueden hacerlo-, ya que su titular, un trabajador autónomo, no puede constituir reservas sometidas al tipo del 25% y distribuir las que realmente necesite.

### **E) Utilizar la posibilidad de regular la amortización acelerada para determinadas inversiones vinculadas a la innovación tecnológica, al ahorro energético, al medio ambiente, a la reducción de riesgos laborales o al uso del agua.**

Aunque ya existe la amortización acelerada para algunos bienes de inversión, se trata de introducir mejoras en los plazos de amortización de determinados bienes que tengan relación con mejoras tecnológicas.

En el caso de las oficinas de farmacia debería ser declarada esa amortización acelerada –por ejemplo en tres años- para todos los bienes relacionados con la implantación de la receta electrónica y sistemas de robotización. También reducción de plazos de amortización en activos fijos y reformas que mejoren la actividad productiva.

## **F) Reducir el IVA de los medicamentos del 4 al 1% y en consonancia el recargo de equivalencia del 0,5 al 0,125%**

Los medicamentos son un caso característico en que la reducción del IVA tiene pocas consecuencias para el erario público ya que la mayor parte de la factura es pagada por las Administraciones Públicas. Así hay Estados de la Unión Europea<sup>18</sup> que han eliminado o disminuido notablemente el IVA de los medicamentos de prescripción aunque mantienen alto el IVA de los medicamentos publicitarios. La razón es simple, el IVA de los medicamentos de prescripción lo pagan fundamentalmente las Administraciones Públicas, lo recauda Hacienda y solo sirve para incrementar el presupuesto.

La disminución del IVA llevaría aparejada también una disminución del recargo de equivalencia con lo que la posibilidad de obtener un margen negativo dependiendo del precio del medicamento en los medicamentos de margen único disminuye notablemente.

---

<sup>18</sup> Suecia, Reino Unido.

## **4.- Conclusiones**

**En este informe se analiza lo que supone la microempresa dentro de la economía española, un sector de la actividad productiva que comprende el 94,03% de las empresas, que no puede ser desatendido en sus aspectos fiscales; ya sea por el volumen de población activa que representa o por su aportación al PIB superior al 18%, o por su capacidad de generar empleo de calidad.**

**Las farmacias son el mejor ejemplo de microempresa ya que es muy difícil que superen los 10 trabajadores dependientes o los 2 millones de euros que son el parámetro fijado para definirlos. Pero las farmacias presentan aún más desequilibrios que las microempresas por las obligaciones sanitarias, de recogida de información y servicios que prestan al Sistema Nacional de Salud.**

**Las 20.800 oficinas de farmacia que hay en España suponen el 1,5% de PIB, proporcionan más de 60.000 empleos directos y se encuadran en un tipo de fiscalidad poco equitativa respecto a otras microempresas que se ve agravada por exacciones parafiscales y financiación de los suministros y recogida de información para el Sistema Nacional de Salud.**

**La promulgación de la Ley del Estatuto de los Trabajadores autónomos deja a otros instrumentos legales la regulación de su fiscalidad, algo correcto desde el punto de vista de técnica legislativa, pero que ha aparcado las soluciones hacia el futuro.**

**Sin embargo la crisis económica, y el desequilibrio fiscal que soportan los trabajadores autónomos respecto a otras formas societarias del mismo tamaño, deben mover a los poderes públicos a una equiparación entre la fiscalidad del trabajador autónomo con empleados a su cargo con las sociedades de carácter mercantil equiparables.**

**En este informe se analiza la rentabilidad real de las farmacias, algo que puede sorprender por lo menguado de sus rendimientos, y se detallan las aportaciones que realizan al Sistema Nacional de Salud, tanto en términos económicos -436 millones de euros en el pasado año- como en suministro de información y financiación de los suministros en un promedio de 30 días.**

**A pesar de lo expuesto en este informe sobre la situación singular y poco ventajosa de las oficinas de farmacia, las propuestas que se realizan por la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles no tienen un carácter exclusivo para las farmacias, excepción hecha de la reducción del IVA de los medicamentos y ciertos productos de higiene, sino para todas las microempresas.**

Estas propuestas se refieren a:

- **A) Contemplar exenciones fiscales y periodos de carencia en el inicio de la actividad.**
- **B) Reducir los pagos a cuenta al 15% para las microempresas y por tanto a las oficinas de farmacia.**
- **C) Permitir la deducción por reinversiones como en el impuesto de sociedades.**
- **D) Permitir la creación de reservas ligadas a la actividad empresarial.**
- **E) Utilizar la posibilidad de regular la amortización acelerada para determinadas inversiones vinculadas a la innovación tecnológica, al ahorro energético, al medio ambiente, a la reducción de riesgos laborales o al uso del agua.**
- **F) Reducir el IVA de los medicamentos del 4 al 1% y en consonancia el recargo de equivalencia del 0,5 al 0,125%**

Hay que destacar que estas propuestas no suponen incidir sobre los ingresos del Sistema Nacional de Salud, es mas, una de ellas, la reducción del IVA de los medicamentos, mejoraría los presupuestos de las Comunidades Autónomas al reducir su factura.

Tampoco tendrían una incidencia en el tipo de IRPF aplicable a los farmacéuticos como personas físicas pero les equipararían con las sociedades mercantiles en aquellas ventajas de las que no pueden disfrutar en la actualidad.

**Insistimos finalmente en que las propuestas de FEFE no son de carácter singular para las oficinas de farmacia ya que pueden extenderse a todas las microempresas a cargo de un trabajador autónomo, y que hay razones de justicia y oportunidad para que puedan aplicarse.**