

FISCALIDAD El Gobierno proroga dos años más la libertad de amortización de las inversiones de las pymes por creación o mantenimiento de puestos de trabajo, una medida que ha estimulado en este año las pequeñas mejoras en las farmacias

Asesores ven en las ayudas anti-crisis un freno a la destrucción de empleo

Negociar con proveedores con tiempo puede minimizar la incidencia del nuevo IVA

B. GARCÍA SUÁREZ

bsuarez.garcia@correodimercado.com
El Consejo de Ministros ha aprobado una serie de medidas fiscales que, entre otras cosas, proroga por dos años más la libertad de amortización de las inversiones que se hagan en la farmacia siempre que ésta mantenga el promedio de plantilla del año anterior o cree más puestos de trabajo. Asesores fiscales consultados por CF ven en este tipo de iniciativas (iniciadas en los Presupuestos Generales del Estado de hace dos años) un buen acicate para frenar la posible pérdida de empleos.

De hecho, la medida mejor recibida ha sido la aprobada el pasado año de reducción del 20 por ciento del rendimiento neto de la farmacia (ver CF del 12-X-2009) si su facturación está por debajo de los cinco millones al año. Para Antonio Durán-Sindreu, director de Durán-Sindreu Asesores, ha sido la modificación fiscal "más importante", ya que ha contribuido a que "gran parte de farmacéuticos no haya disminuido su plantilla con respecto a 2008".

Alejandro Briales, director del Área Fiscal de Asefarma, y Juan Antonio Sánchez, coordinador general de Aspime, dan un paso más allá y ven en esta medida un incentivo que, incluso, ha creado empleo. Y para muestra el propio impacto que tuvo el anuncio en diciembre de la reforma fiscal: muchos clientes llamaron para interesarse por la medida y algunos, incluso,

DOS REFORMAS CON IMPACTO

Reducción del 20 por ciento del rendimiento neto.

Objetivo

Reducción del 20 por ciento del rendimiento neto a cambio de mantenimiento de empleo.

Requisitos generales

Límite de la reducción: 50 por ciento del salario bruto de todos los trabajadores del ejercicio.

Plantilla media (se han de cumplir los tres requisitos):

1. Ha de ser inferior a 25 trabajadores en el año en que se aplica.
2. Ha de ser igual o superior, en cada año que se aplique, a la plantilla media del ejercicio 2008.
3. La plantilla del año 2008 ha de ser como mínimo igual a 1.

Aplicación

Ejercicios 2009, 2010 y 2011.

Los requisitos se han de cumplir de forma independiente en cada ejercicio.

Libertad de amortización.

Objetivo

Distribuir libremente el gasto por amortización a cambio de mantenimiento de empleo.

Requisitos generales

1. **Compra de activos.** Realizar inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectas a actividades económicas, durante los años 2009, 2010, 2011 y 2012.

2. **Mantenimiento de empleo.** Durante 24 meses siguientes a la fecha de inicio del ejercicio en que los elementos adquiridos entre en funcionamiento. Ejemplo: compra en 2009 y mantenimiento durante 2009 y 2010.

3. **Plantilla a mantener.** La plantilla media de los 12 meses anteriores al inicio del ejercicio en que entre en funcionamiento el activo.

Aplicación

Ejercicios 2009, 2010, 2011 y 2012.

Los requisitos se han de cumplir de forma independiente en cada ejercicio.

Fuente: Durán-Sindreu Asesores.

crearon puestos de trabajo (medias jornadas) para poder acogerse. Para Briales, esta tendencia se acentuará en 2010 y calcula que "entre un 7 y un 10 por ciento de nuestros clientes se animará a aumentar su promedio de plantilla".

PLANIFICAR LAS INVERSIONES

La prórroga de la libertad de amortización de las inversiones da un respiro a la farmacia. Hasta ahora sólo estaba limitada a los años 2009 y 2010, pero el Gobierno ha decidido ampliarlo hasta 2011 (declarable en 2012). Para Sánchez, este nuevo plazo favorece al far-

macéutico, a quien concede "más plazo para analizar los puntos fuertes de su farmacia y planificar un calendario de inversiones en cartelería, iluminación, pequeño mobiliario, etc." que hasta esta prórroga finalizaba este año.

Además, la libertad de amortización de las inversiones es, para Durán-Sindreu, una medida propia de una fase de recuperación económica: "Consiste en incentivar el anticipo de determinadas inversiones que consolidan esa recuperación y son susceptibles de crear empleo". Por ello entiende que la prórroga ten-

drá "un mayor impacto en 2011 y 2012".

A esto se suma la cautela del inversor de estos últimos meses en el sector empresarial motivada, en parte, por la "dificultad de acceso al crédito financiero desde las entidades bancarias", apunta Sánchez.

No obstante, los asesores sí han detectado en 2009 cierto movimiento inversor en este primer año de amortización, sobre todo en materia de robotización y reformas integrales, así como pequeños desembolsos relacionados con "renovación de equipos informáticos", señala Briales.

B.G.S. El 1 de julio entra en vigor la subida de los tipos del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) de los productos, que pasan del 16 por ciento y el 7 al 18 y el 8, respectivamente. Desde Asefarma se entiende que la farmacia debe anticiparse para evitar un gran impacto sobre la gestión que pasa por negociar el adelanto del pago para los productos con IVA a los tipos actuales.

Esta recomendación se centra en que el IVA "se paga en el momento de la entrega del bien", explica Alejandro Briales, director del Área Fiscal, lo que afectará a los productos de parafarmacia que se ven afectados por la subida (el de los fármacos se mantiene en el 4 por ciento).

La subida puede provocar "un aumento del coste de las compras así como un alza en el precio de las ventas de productos". De ahí que recomienda "negociar con el proveedor el adelanto del pago de los productos con IVA al 7 y al 16 por ciento". Si no es posible, añade, "se puede pactar que una parte del pago sea anticipada" o un adelanto de compras para estos productos con tipos alcistas. Esto último "previa realización de un estudio de las salidas normales de nuestra

farmacia, de sus caducidades y capacidad de almacenamiento".

TRAS EL 1 DE JULIO, ¿QUÉ?

Una vez entre en vigor el nuevo IVA caben dos posibilidades (ver cuadro): vender los productos comprados con IVA anterior al mismo precio de antes de la subida o vender los productos comprados con el IVA antiguo más caros por la subida. En el primer caso, apunta Briales, se "gana en competitividad" porque "al estar

CASO PRÁCTICO

Ejemplo de producto comprado antes del 1 de julio. Precio de compra al laboratorio: 812,32 euros (IVA y recargo incluidos).

1. Vender al precio antiguo: 1.180 €

Precio de venta al público: 1.000 €

IVA (16%): 160 €

Total: 1.160 €

Precio de venta al público: 983,05 € Base modificada para poder vender al precio antiguo.

IVA (16%): 176,95 €

Total: 1.160 €

Beneficio: 347,68

2. Vender al precio con subida de IVA

Precio de venta al público: 1.000 €

IVA (16%): 160 €

Total: 1.160 €

Beneficio: 367,68

Fuente: Asefarma.

en recargo de equivalencia nuestro margen de beneficios a ser el mismo"; en el segundo, "al estar en recargo de equivalencia implicaría mayor margen de beneficios", matiza.