

MEDIDAS URGENTES PARA LA OFICINA DE FARMACIA

*Informe de medidas empresariales en materia
financiera, laboral, civil, mercantil y tributaria, a
adoptar por la Oficina de Farmacia*

Las continuas rebajas en los precios de los medicamentos, reducciones en los márgenes comerciales, descuentos y deducciones realizadas por la Administración Pública, así como la falta de liquidez por parte de ésta para el pago a las Oficinas de Farmacia de las recetas dispensadas, han creado una especial y difícil situación económica para éstas, pudiendo volverse *crítica* si no se regulariza en un futuro próximo.

Con el fin de poder ofrecer a nuestros clientes **soluciones** para minimizar el impacto de esta grave situación, hemos estudiado posibles medidas a adoptar tanto en materia financiera como laboral, civil, mercantil y tributaria, siendo éstas el objeto del presente informe.

SOLUCIONES DE FINANCIACIÓN

APORTACIÓN DE RECURSOS PROPIOS

La aportación de recursos propios por parte de los propios Farmacéuticos titulares de las Oficinas de Farmacia supone destinar los **ahorros** de los que cada uno dispone a las necesidades económicas del negocio, disminuyendo los mismos en la medida en que se consuman para ese fin.

Nuestra recomendación es que **esta medida sea la última en utilizarse**, tanto por el efecto psicológico de descapitalización como, porque con una buena gestión financiera de los recursos propios (sus ahorros) se puede obtener una rentabilidad a los mismos mayor que el coste que según nuestros estudios tendríamos por solicitar financiación a las entidades bancarias.

Hay que tener en cuenta que **los gastos e intereses pagados a las entidades de crédito son deducibles fiscalmente**, por lo que este coste quedaría **reducido hasta en un 43%**, siendo de **hasta un 21%** el tipo por el que se tributaría (en el IRPF) por los rendimientos obtenidos de los **fondos propios o ahorros** que podamos invertir en productos financieros.

NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

La negociación con los proveedores con la finalidad de **pactar un retraso en el pago de las compras**, trasladando los vencimientos a 30, 60 o 90 días, e incluso valorar otras alternativas de pago en plazos mayores aunque con otras compensaciones. Lo importante en estos casos es determinar el coste exacto de cada opción (**los intereses y otras obligaciones**) y valorarlo en **comparativa** con las demás medidas posibles.

CONTRATACIÓN DE PRÉSTAMOS O PÓLIZAS DE CRÉDITO

La solicitud a entidades de crédito (bancos o cajas de ahorro) de la financiación necesaria mediante la contratación de préstamos o pólizas de crédito.

Respecto a su contratación hemos de realizar las siguientes consideraciones:

- La **póliza de crédito** supone tener abierta una línea de crédito hasta un importe máximo y durante un plazo determinado, de manera que únicamente pagamos intereses del dinero utilizado y solo durante los días que hayan transcurrido hasta que lo repongamos a la póliza, debiendo en el plazo contratado haber devuelto todo lo utilizado.
- **Recomendamos** contratar una **póliza de crédito** equivalente a un mínimo de **cuatro mensualidades de facturación** de recetas (S.O.E.) dispensadas, así como un plazo de vigencia de **dos o tres años como mínimo**.
- El **préstamo** consiste en recibir una cantidad de dinero y comenzar a su vez a devolverla en plazos mensuales y durante un periodo de tiempo determinado. Ocurrirá en este caso que cuando se cobre la deuda pendiente (la que debe la Administración por recetas) nos encontraremos probablemente con un **exceso de liquidez**, pudiendo optar en ese momento por mantener la cantidad que no necesitamos como fondo de maniobra para futuros impagos –si bien continuando pagando los **intereses** del préstamo- o por **cancelar total o parcialmente** el préstamo (con el coste bancario que suponga) –lo que ocasionará la pérdida de financiación para futuros impagos y nos devuelve a la situación inicial-.

Consideramos que el instrumento jurídico-financiero más adecuado desde el punto de vista del ahorro de costes y optimización de recursos para esta situación temporal de falta de liquidez es la póliza de crédito.

CONDICIONES PARA LA CONTRATACIÓN DE PÓLIZAS DE CRÉDITO

Tras el estudio realizado por este despacho respecto de los diversos convenios existentes en el mercado para el sector, en el siguiente **cuadro comparativo** indicamos las condiciones financieras que ofrecen ciertas entidades para la contratación de **pólizas de crédito a Oficinas de Farmacia**:

ENTIDAD	LÍMITE	INTERÉS	PLAZO	COM. APERTURA	COM. NO DISPONIBILIDAD	LIQ. INTERES	GASTOS	ANTICIPOS S.S.
BARCLAYS	--	EURIBOR 90 días + 2,60	1 año	0,75%	0,3 % Trimestre	Trimestral	Notaria	--
BANCO VALENCIA	2 x VENTAS max.200.000 €	EURIBOR 90 días+1,75 a EURIBOR 90 días+3,5	1 año	0,50%	--	Trimestral	Notaría	--
BANESTO	1,5 x VENTAS	EURIBOR 90 días+1,90	1 año	1,00%	--	Trimestral	Notaría	SI
CAM (1)	3 x VENTAS	4,25%	1año	0,40%	--	--	Notaría	--
SABADELL	1 x VENTAS	EURIBOR 12 días+2	1año	--	--	Trimestral	Notaría	--

(1) Convenio únicamente aplicable a oficinas de farmacia de la provincia de Alicante.

ACUERDOS ALCANZADOS CON OTRAS ENTIDADES FINANCIERAS POR PARTE DE ESTE DESPACHO PROFESIONAL PARA LA OBTENCIÓN DE MEJORES CONDICIONES EN LA CONTRATACIÓN DE PÓLIZAS DE CRÉDITO DESTINADAS A NUESTROS CLIENTES

Por otro lado, con el fin de poder mejorar las condiciones que a nivel de convenio ofrecen las entidades de crédito al colectivo de Farmacéuticos, **tras reuniones y conversaciones mantenidas con las distintas direcciones territoriales de diversas entidades financieras por parte de este despacho profesional**, a continuación le detallamos las **condiciones más ventajosas** conseguidas hasta la fecha:

ENTIDAD	LIMITE	INTERES	PLAZO	COM. APERTURA.	COM. NO DISPONIBILIDAD	LIQ. INTERES	GASTOS	ANTICIPOS S.S.
LA CAIXA	Según necesidad	EURIBOR 90 días + 2,25	1 año	0,50%	0,50 %	Trimestral	Notaria	--
DEUTSCHE BANK	200.000€ no sujeto a volumen facturación	EURIBOR 90 días + 1,4 a 3,00	2 años	de 0,1% a 0,5%	0 % a 0,1%	Trimestral	Notaria	--

Para **más información** sobre estas condiciones o para contactar con las personas responsables de estas entidades y sus oficinas, contacte con nuestro departamento financiero y tributario.

En todo caso, **quedamos a su disposición para asesorarles** en el análisis de su situación económica y financiera particular y con ello ayudarles a decidir la mejor solución posible para su caso.

SOLUCIONES EN TRIBUTACIÓN

APLAZAMIENTOS Y FRACCIONAMIENTOS DE PAGO

Existen otras medidas como podrían ser el de aplazamiento o fraccionamiento de las deudas tributarias y demás de naturaleza pública que se encuentren en periodo voluntario o ejecutivo, previa solicitud del contribuyente cuando su situación económico-financiera le impida de forma transitoria efectuar el pago en los plazos establecidos, o lo que es lo mismo, diferir el pago de las deudas con el fin de disponer de una mayor liquidez.

Existen dos excepciones para el aplazamiento de deudas tributarias, una de carácter absoluto y otra relativo:

- En ningún caso pueden aplazarse las deudas a ingresar mediante efectos timbrados.
- En principio no son aplazables las deudas correspondientes a obligaciones que deba cumplir el retenedor o el obligado a realizar ingresos a cuenta (vg. **retenciones de los salarios de trabajadores y de alquileres**).

Es importante tener en cuenta que la Administración aplicará en caso de ser admitida la solicitud de aplazamiento un **interés de demora que ascenderá a un 5%**, (4% para deudas superiores a 18.000 €), así mismo, también hay que considerar que en el caso de deudas cuyos importes sean superiores a 18.000 euros, la Agencia Tributaria solicitará una garantía que como regla general será por el importe del principal e intereses de demora que genere el aplazamiento más un 25% de la suma de ambas partidas, existiendo el principio de preferencia de aval bancario.

ACOGIMIENTO AL “CRITERIO DE CAJA” O “COBROS Y PAGOS”

Como norma general, a todas las empresas se les aplica el **criterio de “devengo”** a la hora de determinar su rendimiento económico, lo que obliga a imputar tanto los ingresos como los gastos de la actividad a la **fecha de factura**, con independencia de cuando se cobren los unos o paguen los otros.

Opcionalmente, cuando el método de determinación del rendimiento sea el de **Estimación Directa Simplificada**, es decir, aquellas empresas –personas físicas o entidades en atribución de rendimientos en el IRPF- cuyo volumen de operaciones no supere los **600.000 euros anuales**, podrán acogerse al criterio especial de imputación fiscal de “**cobros y pagos**”, también llamado “**criterio de caja**”, para determinar los ingresos y gastos derivados de todas sus actividades.

El acogerse a este sistema supone, principalmente:

- La obligación de mantenerlo durante tres años consecutivos.
- Contabilizar detalladamente las fechas de los cobros obtenidos, así como de los gastos realizados.
- Obtener el resultado del ejercicio económico (el beneficio o pérdida del año natural) en base a la diferencia entre los ingresos o ventas efectivamente cobrados y los gastos (compras y demás gastos) efectivamente pagados. Es decir, **se imputan a fecha de cobro o pago**, no a la de factura.

Se produce por lo tanto, en circunstancias de falta de cobro de los ingresos o ventas un diferimiento de su imputación temporal, difiriéndose del mismo modo la tributación del beneficio obtenido por dichos conceptos.

Esta opción hay que **solicitarla a la Agencia Tributaria a través de la declaración del IRPF y con efectos para el año en curso, es decir, en la declaración que se presentará en junio de 2012 se puede solicitar con efectos para todo el ejercicio del 2012.**

SOLUCIONES EN MATERIA MERCANTIL

EL CONCURSO DE ACREEDORES DE PERSONAS FÍSICAS

En **especiales situaciones de insolvencia**, las personas físicas pueden instar **judicialmente** la declaración del estado de concurso, conservando el deudor las facultades de administración y disposición sobre su patrimonio si bien sometido a la intervención por parte de la administración concursal.

Pasos y repercusiones principales del estado de concurso:

PRECONCURSO

- La comunicación de negociaciones anterior a la solicitud de concurso: Cabe la posibilidad de iniciar negociaciones con el fin de alcanzar un acuerdo con los acreedores de

manera anticipada a la solicitud judicial de concurso, ya sea para conseguir una refinanciación o para alcanzar las adhesiones necesarias para una propuesta anticipada de convenio. El plazo para ello es de **tres meses**, y previamente hay que comunicarlo al juzgado. Finalizado este plazo sin alcanzar acuerdo o adhesiones se deberá solicitar la declaración de concurso –durante el mes siguiente–, **salvo que el deudor ya no se encontrase en estado de insolvencia.**

CONCURSO DE ACREEDORES

- Se inicia con la interposición de una **demanda al juzgado** por parte del particular con problemas financieros. Una vez el Juzgado admita a trámite la demanda se producirá la Declaración de concurso mediante un Auto judicial, donde el Juez nombra a un administrador concursal.
- La función principal del Administrador Concursal es la de **control y supervisión de la actividad económica** del deudor. En el caso de afectar a una Oficina de Farmacia, el Farmacéutico titular continuará siendo el que tome las decisiones del día a día (como compras a proveedores, contratación de personal y demás gestiones ordinarias). El Administrador Concursal supervisará las facultades de disposición, es decir, autorizará los pagos que pueden y deben realizarse para que la Farmacia pueda seguir funcionando.
- El Administrador Concursal debe confeccionar un informe para el juzgado en el que establece el Activo y Pasivo – Bienes y deudas- del concursado, así como resolver sobre el **“derecho de alimentos”** que, como pensión mensual, se autorizará para que deudor pueda sufragar los gastos necesarios y razonables del día a día. (pago del alquiler o hipoteca de la vivienda, suministros, seguros, impuestos, comida, ropa, educación, gastos extraordinarios y ocio). Esta cantidad se autorizará según los ingresos del deudor, sus necesidades razonables y su nivel de vida.
- La declaración de concurso **paraliza** todo tipo de **demandas y ejecuciones**. Incluso la ejecución **hipotecaria** sobre los bienes afectos al negocio (Oficina de Farmacia y local) se paraliza durante aproximadamente un año. También **se paraliza el devengo de intereses** sobre las deudas pendientes, con la excepción de las deudas hipotecarias, pues estas tienen un límite específico.
- La **finalidad** del concurso es conseguir llegar a un **acuerdo** con los acreedores, que en el caso de las Oficinas de Farmacia serán principalmente sus proveedores de medicamentos y demás productos de venta en ellas, y las entidades bancarias. El acuerdo puede consistir en una **reducción de la deuda –quita- de hasta un 50% y/o un aplazamiento –espera- de hasta cinco años.**
- Puede darse la circunstancia de que durante la tramitación del concurso y las negociaciones la actividad económica de la Oficina de Farmacia mejore, lo que posibilitaría la viabilidad futura del negocio y el acuerdo con los acreedores.
- El **coste económico** de un concurso de acreedores es variable y se basa principalmente en el importe de la deuda.

Solo en especiales circunstancias de insolvencia puede ser recomendable la solicitud del Concurso de Acreedores de Personas Físicas cuando ésta sea titular de una Oficina de Farmacia, debiendo valorar con detalle las ventajas e inconvenientes para el Farmacéutico y su familia en cada caso.

SOLUCIONES EN MATERIA LABORAL

DESPIDO OBJETIVO POR CAUSAS ECONOMICAS, TECNICAS, ORGANIZATIVAS O DE PRODUCCION

Fundado en causas económicas, técnicas, organizativas o de producción:

- Colectivo: cuando afecte a un mínimo de 10 trabajadores, o de 5 trabajadores cuando se trate de la totalidad de la plantilla. (Estos siguen el procedimiento del expediente de regulación de empleo)
- Individual: cuando afecte a menos de 10 trabajadores o en empresas de más de 5 trabajadores, no lo sea con la totalidad de la plantilla (el trámite es más sencillo, ya que no se requiere la autorización administrativa ni el periodo de consultas con los representantes de los trabajadores)

Causas que justifican el despido objetivo:

- Económicas: resultados negativos o disminución del nivel de ingresos que puede afectar a la viabilidad o capacidad de mantener el volumen de empleo.
- Técnicas: renovación de maquinaria, informatización, etc.
- Organizativas: reordenación de un departamento, unificación de las redes de distribución, etc.
- De producción: descenso del volumen de pedidos,....

Requisitos:

- Comunicación del despido por escrito al trabajador con un preaviso de 15 días, y adjuntando la documentación que justifica tal decisión.
- Poner a disposición del trabajador en ese momento la indemnización legal.

Indemnización:

- Veinte días por año de servicio con un máximo de doce mensualidades.
- Puede abonarse si se trata de causas económicas el 60% de la indemnización y la diferencia, es decir, el 40%, puede solicitarla el trabajador al FOGASA.

EXPEDIENTES DE REGULACION DE EMPLEO

SUSPENSION DE LA RELACION LABORAL

- A instancia del empresario.
- No unilateralmente. Debe seguirse un procedimiento (solicitud a la autoridad laboral, simultáneamente se abre periodo de consultas con los trabajadores, acta final y comunicación de la misma a la autoridad laboral para que ésta, según la misma haya sido con acuerdo o sin acuerdo, resuelva en el plazo previsto legalmente).
- A diferencia del despido objetivo esta opción se debe a una situación de carácter temporal.
- No conlleva indemnización.
- Se sigue cotizando por el trabajador si bien con unas bonificaciones, de acuerdo con las acciones formativas que se suscriban.
- El trabajador pasa a percibir la prestación por desempleo.

REDUCCION DE LA JORNADA DE TRABAJO

- Reducción temporal entre un 10% y un 70% de la jornada.
- Durante este periodo se han de promover también acciones formativas.
- Se sigue el mismo procedimiento que con la suspensión.

CUOTAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN REGIMEN GENERAL Y AUTONOMOS.

FALTA DE PAGO EN PLAZO

- La falta de ingreso de las cuotas de Seguridad Social **fuera del plazo reglamentario** de ingreso trae, entre otras, las siguientes consecuencias:
 - Se **pierden** las reducciones o bonificaciones, o cualquier otro beneficio en las bases, tipos y cuotas de la Seguridad Social, durante el periodo en el que no estén al corriente en el pago. Únicamente la presentación de los documentos sin ingreso dentro del plazo reglamentario, permitirá a los sujetos responsables la compensación de las prestaciones económicas satisfechas en régimen de pago delegado (vg. el cobro de la Incapacidad Temporal)
 - Se devengarán automáticamente los siguientes **recargos e intereses de demora**:
 - § Si se presentan los documentos de cotización dentro del plazo Reglamentario: Recargo del 3%, 5%, 10% de la deuda si se abonasen dentro del primer, segundo o tercer mes siguiente, o del 20% a partir del tercer mes de vencimiento del plazo.
 - § Si NO se presentan los documentos de cotización en plazo se abre el periodo de recaudación ejecutivo: Se aplica automáticamente un recargo del **20%**, si se abonasen las cuotas debidas antes de la terminación del plazo de ingreso establecido en la reclamación de deuda o acta de liquidación, o del **35%** si se abonasen a partir de la terminación de dicho plazo de ingreso.
 - § Intereses de demora: Se devengarán a partir del día siguiente al del vencimiento del plazo reglamentario de ingreso de las cuotas, si bien serán exigibles una vez transcurridos quince días desde la notificación de la providencia de apremio o comunicación del inicio del procedimiento de deducción, sin que se haya abonado la deuda, y se aplican sobre el importe de la deuda y sobre el recargo. El tipo aplicable es el **5%**.
 - Ingreso separado de las aportaciones de los trabajadores (cuota obrera): Su falta de ingreso en plazo supone el devengo de los recargos e intereses señalados anteriormente y, además, puede suponer una **infracción**, tipificada como **muy grave** (Art. 23 del del R.D. Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social), a los empresarios que retengan indebidamente, sin ingresar dentro de plazo, la cuota de Seguridad Social descontada a sus trabajadores.

APLAZAMIENTO DE PAGO

- La Tesorería General de la SS puede conceder **aplazamiento** para el pago de las deudas con la Seguridad Social (incluidos los recargos o intereses y costas).
 - Plazo máximo de aplazamiento: **5 años**.
- Consecuencias del aplazamiento: a) Que el deudor sea considerado al corriente de sus obligaciones con la Seguridad Social; b) Suspensión del procedimiento recaudatorio, en cuanto a las deudas aplazadas.
- Exclusiones del aplazamiento: a) Cuotas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales; b) Aportaciones de los trabajadores por cuenta ajena o asimilada.
 - El ingreso de las cuotas inaplazables deberá realizarse, si no estuviera hecho con anterioridad, en el plazo máximo de un mes desde la fecha de notificación de la resolución por la que se conceda el aplazamiento.
- No será necesaria la aportación de garantías para el aplazamiento, cuando el total de la deuda aplazable sea igual o inferior a 30.000 euros, o cuando, siendo la deuda aplazable inferior a 90.000 euros, se acuerde que se ingrese al menos un tercio de la deuda antes de que hayan transcurrido 10 días desde la notificación de la concesión y el resto en los dos años siguientes.
- Intereses: Exigibles desde su concesión hasta la fecha de pago, conforme al tipo de **interés legal del dinero** vigente en cada momento durante el período de duración del aplazamiento. Se aplicará el **interés de demora** cuando se haya eximido al sujeto responsable de pago de la obligación de constituir garantías por causas de carácter extraordinario.

Normalmente serán denegadas aquellas solicitudes de aplazamiento en las que el importe de la deuda aplazable no supere el doble del salario mínimo interprofesional mensual vigente.