

# Tema 6. Informació econòmicofinancera en l'empresa farmacèutica

**Assignatura: Gestió i Planificació Farmacèutica**

**Curs: 2019-2020**

**Titulació: Grau en Farmàcia**

**Professor: Nicolás J. Forero Rosillo**

# Tema 6. Informació econòmicofinancera en l'empresa farmacèutica

## ÍNDEX

- 6.1. Comptabilitat
- 6.2. Comptes anuals
- 6.3. Balanç i ràtios
- 6.4. Variables de benefici i cost associades: marge brut
- 6.5. Rendibilitat
- 6.6. Preus de medicaments
- 6.7. Impostos i règim fiscal: IVA, recàrrec d'equivalència, IRPF
- 6.8. Sistema de finançament i impacte fiscal

## BIBLIOGRAFIA

Iborra, M.; Dasí, A.; Dolz, C.; Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas. Conceptos y habilidades directivas*. Segona edició. Ed. Paraninfo, Madrid. Cap. 14, 15.

Castro, I. (2016). *De la start-up a la empresa*. Ed. Pirámide, Madrid. Cap. 7.

## 6.1. Conceptes bàsics de comptabilitat

- La comptabilitat financera té com a objecte proporcionar la informació econòmica financera necessària per a l'empresa. Per a aconseguir aquest objectiu, la comptabilitat ha de captar, mesurar i registrar els fluxos generats per les transaccions realitzades per l'empresa i presentar aquesta informació de manera adequada.
- És un conjunt de procediments estandarditzat per a totes les empreses, que permet reflectir de manera ordenada l'activitat econòmica de l'empresa en el dia a dia.
- La comptabilitat és l'eina que permet a la direcció de l'empresa prendre decisions partint de la informació més adequada.
- La comptabilitat ajuda a respondre qüestions del tipus:
  - Quants diners tinc disponibles en els comptes bancaris?
  - Quants diners em deu un client?
  - Quin és el valor de les diferents existències que tinc al magatzem?
  - Quant de temps tarde, de mitjana, a cobrar una factura emesa a un client?
  - Quin és el benefici que ha generat l'empresa en un determinat període de temps ?
  - Quin és l'import de la liquidació d'IVA del present trimestre?

## 6.1. Conceptes bàsics de comptabilitat

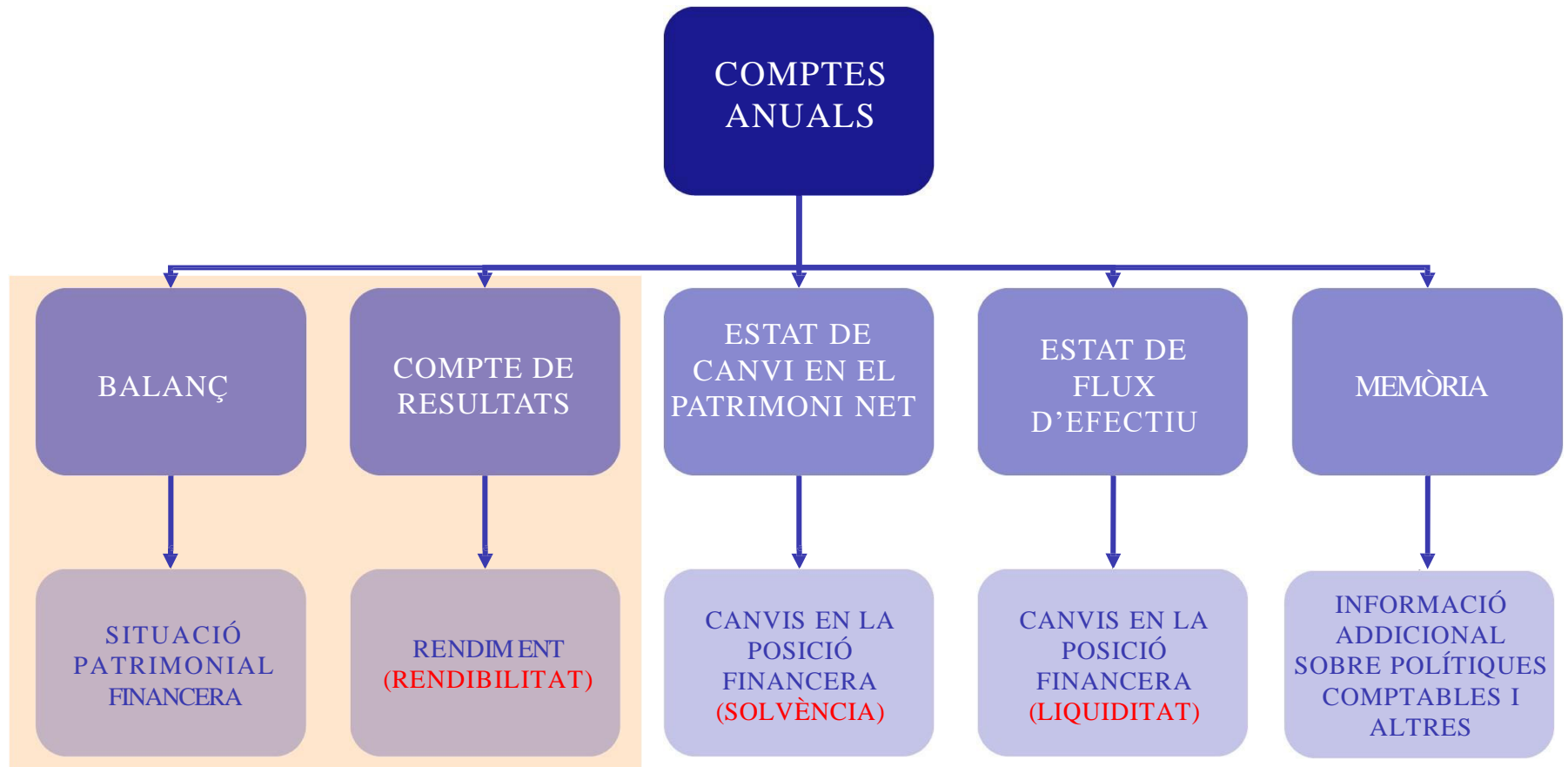
- El 16 de novembre de 2007 es van aprovar el Reial decret 1514/2007 per a adaptar-se a la normativa comptable europea i el Reial decret 1515/2007 (Pla específic per a PIMES).
- És un conjunt de normes que fixen els procediments i mètodes a seguir en el registre de l'activitat econòmica de l'empresa.
- La utilització aquestes normes és de caràcter obligatori i de repercussió nacional i internacional, això és, aplicable a les empreses espanyoles tant en les seues activitats de mercat intern com de mercats exteriors.
- A Espanya no es requereix cap títol per a portar la comptabilitat d'una empresa, encara que per a publicar aquesta informació es requereix la signatura dels membres del consell d'administració d'aquesta empresa.

## 6.1. Conceptes bàsics de comptabilitat

### **Estructura del Pla general comptable (PGC)**

- Primera part: marc conceptual
- Principis comptables
- Criteris de valoració
- Segona part: normes de registre i valoració
- Tercera part: comptes anuals
  - **Compte de pèrdues i guanys o estat de resultats**
  - **Balanç**
  - **Memòria**
  - **Estat de canvis en el patrimoni net**
  - **Estat de flux d'efectiu**

# 6.1. Conceptes bàsics de comptabilitat



## 6.1. Conceptes bàsics de comptabilitat

### Estructura del Pla general comptable (PGC)

- Quarta part: quadre de comptes.
  - El PGC divideix els comptes en 9 grups. Els 5 primers són comptes patrimonials, i els 4 últims, comptes de gestió :
    - Grup 1 - Finançament bàsic
    - Grup 2 - Immobilitzat
    - Grup 3 - Existències
    - Grup 4 - Creditors i deutors per operacions de tràfic
    - Grup 5 - Comptes financers
  
    - Grup 6 - Compres i despeses
    - Grup 7 - Vendes i ingressos
    - Grup 8 - Despeses imputades al patrimoni net
    - Grup 9 - Ingressos imputats al patrimoni net
- Cinquena part: definicions i relacions comptables

## 6.2. Principals comptes anuals

Els principals comptes anuals són el balanç i el compte de resultats.

El balanç és un document comptable que reflecteix la situació del patrimoni de l'empresa en un moment determinat. El balanç és com una fotografia o resum instantani de la situació de l'empresa.

Les seues masses patrimonials són:

**ACTIUS:** béns, drets i altres recursos controlats econòmicament per l'empresa, resultants de successos passats, dels quals s'espera que l'empresa obtinga beneficis o rendiments econòmics en el futur.

**PASSIUS:** obligacions actuals sorgides com a conseqüència de successos passats, per a l'extinció dels quals l'empresa espera desprendre's de recursos que puguin produir beneficis o rendiments econòmics en el futur.

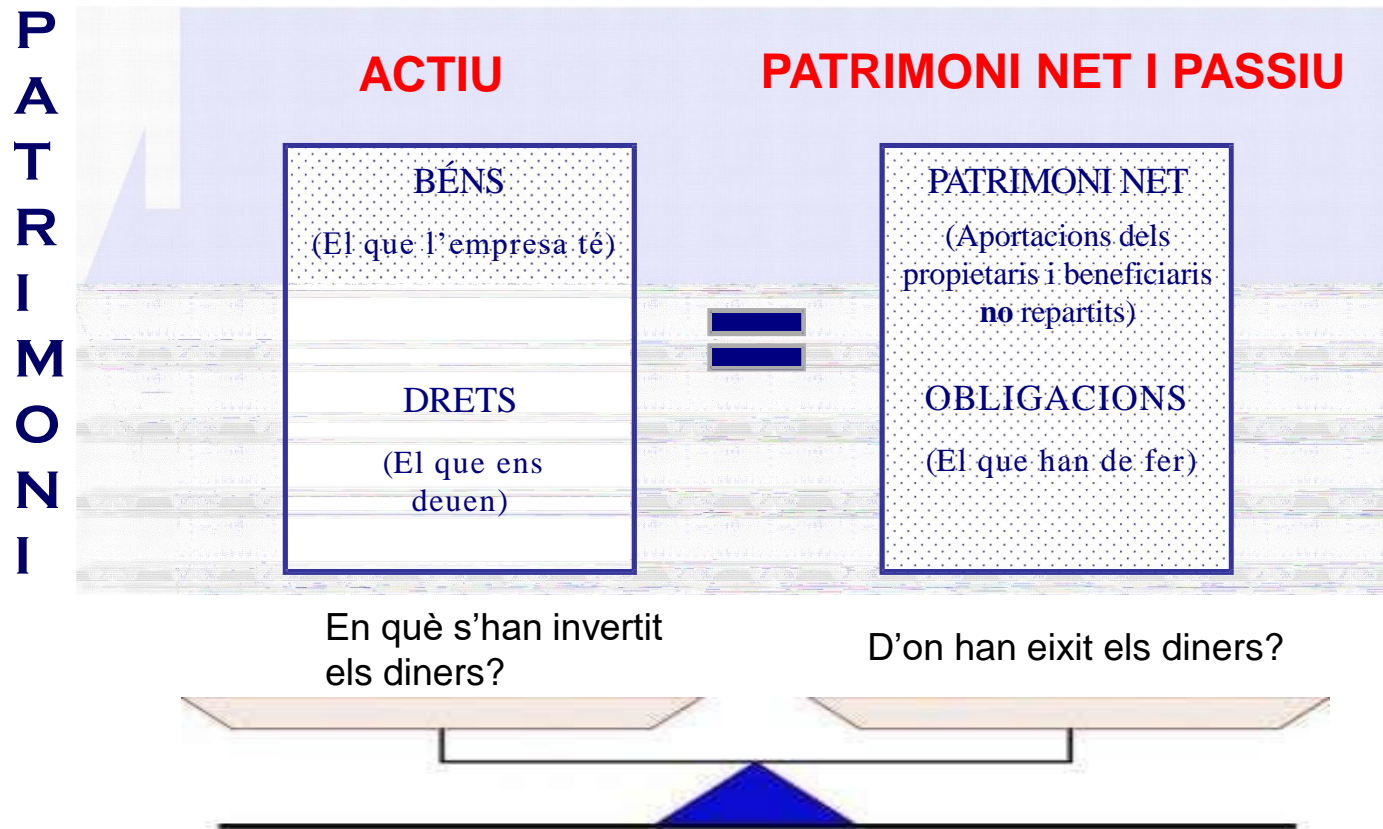
**PATRIMONI NET:** constitueix la part residual dels actius de l'empresa, una vegada deduïts tots els passius. Inclou les aportacions realitzades, ja siga en el moment de la constitució o en altres de posteriors, pels socis, que no tinguen consideració de passius, així com els resultats acumulats o altres variacions que l'afecten.

$$\text{ACTIU} - \text{PASSIU} = \text{PATRIMONI NET}$$



## 6.2. Principals comptes anuals

### Elements patrimonials



## 6.2. Principals comptes anuals

### Comptes anuals: balanç de situació

**INFORMACIÓ TIPUS "FOTO"**

#### Balance de situación

El **balance de situación** es un documento contable que refleja el patrimonio de una empresa, debidamente valorado, en un determinado momento.

Activo	Patrimonio neto y pasivo
<b>Activo no corriente</b> Inmovilizado intangible Inmovilizado material (Amortización acumulada del inmovilizado)	<b>Patrimonio neto</b> Capital Reservas Resultado del ejercicio pendiente de aplicación
<b>Activo corriente</b> Existencias Deudores comerciales Y otras cuentas a cobrar Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	<b>Pasivo no corriente</b> Exigible a largo plazo  <b>Pasivo corriente</b> Exigible a corto plazo
<b>Total activo</b>	<b>Total patrimonio neto y pasivo</b>

De menor a mayor liquidez

De menor a mayor exigibilidad

**APLICACIÓ DE FONS**

**ORIGEN DE FONS**

## 6.2. Principals comptes anuals

### Comptes de resultats

El compte de resultats ens informa de la gestió econòmica de l'empresa i mostra quin ha sigut el benefici o la pèrdua registrats en un període de temps.

El compte de resultats presenta el resum dels dos resultats possibles que es poden trobar en una empresa:

**Resultat d'exploració:** és el que s'obté a partir dels ingressos i despeses que són propis de l'activitat a la qual es dedica.

**Resultat financer:** és el que s'obté per la diferència entre els ingressos i les despeses de caràcter financer (inversions financeres, interessos, etc.).

## 6.2. Principals comptes anuals

El resultat total d'una empresa serà la suma dels dos resultats anteriors, i rep el nom de resultat de l'exercici. Tot i que es denomina *compte*, no té la típica forma de compte (amb deure i haver) sinó que té forma de llista, és a dir, amb un detall en vertical, en forma de “cascada”, en el qual es col·loquen els ingressos amb signe positiu i les despeses amb signe negatiu.

Resultat de l'exercici = Resultat d'explotació + Resultat financer

**Ingressos:** increments en el patrimoni net de l'empresa durant l'exercici, ja siga en forma d'entrades o augments en el valor dels actius, o de disminució dels passius, sempre que no tinguen l'origen en aportacions, monetàries o no, dels socis o propietaris.

**Despeses:** decrement en el patrimoni net de l'empresa durant l'exercici, ja siga en forma d'eixides o disminucions en el valor dels actius o de reconeixement o augment del valor dels passius, sempre que no tinguen l'origen en distribucions, monetàries o no, als socis o propietaris.

## 6.2. Comptes anuals: compte de resultats

	Año 1 (€)	Año 2 (€)	Año 3 (€)
<b>Importe neto de la cifra de negocios</b>			
<i>Compras: mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos</i> <i>Variación de existencias de productos terminados y en curso</i>			
<b>Margen bruto sobre ventas</b>			
<i>Gastos de personal</i> Sueldos y salarios Seguridad Social a cargo de la empresa Otros gastos sociales  <i>Servicios exteriores</i> Arrendamientos y cánones Reparaciones y conservación Servicios profesionales independientes Transportes Publicidad, propaganda y relaciones públicas Suministros: luz, agua, teléfono, ADSL, gasoil...  <i>Otros tributos</i> <i>Amortización del inmovilizado</i> <i>Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado</i>			
<b>Resultado de explotación (antes de intereses e impuestos)</b>			
<i>Ingresos financieros</i> <i>Gastos financieros</i>			
<b>Resultado financiero</b>			
<b>Resultado antes de impuestos</b>			
<i>Impuesto sobre beneficios</i>			
<b>Resultado del ejercicio</b>			

**INFORMACIÓ  
TIPUS "VÍDEO"**

## 6.3. Comptes anuals: balanç i ràtios

### RÀTIOS

#### Ràtios de Rendibilitat :

- **Retorn sobre actiu (ROA):** rendibilitateconòmica que obté l'oficina com a conseqüència de les seuesinversions en actius.

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Resultado de explotacion}}{\text{Activo Total}}$$

- **Retorn sobre capitalspropis (ROE):** rendibilitatfinanceraobtingut sobre els fons propis (no total passiu de l'oficina)

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}}$$

- **Marge sobre vendes(ROS):** rendibilitat de les vendes

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Resultado de explotacion}}{\text{Cifra de Negocios}}$$

## 6.3. Comptes anuals: balanç i ràtios

### RÀTIOS

▪ **Ràtio de Liquiditat** : Representa la capacitat de l'empresa de fer front a els seus deutes a curt termini . Ha de ser major que 1.

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Deudores} + \text{Efectivo} + \text{Bancos}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

▪ **Ràtio de solvència**: com l'empresa, amb els actius que té, pot atendre les seues obligacions a curt i llarg termini. Haurà de ser major que 1, si és inferior estem davant una fallida tècnica

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Pasivo Corriente} + \text{No Corriente}}$$

▪ **Ràtio d'eficiència**: el nombre de vegades que es recupera l'actiu mitjançant les vendes

S'expressa com: 
$$\frac{\text{Volumen de negocios}}{\text{Activo Total}}$$

## 6.4. Variables de benefici i cost associades: marge brut

**El marge brut és el benefici directe que obté una empresa per un bé o servei, és a dir, la diferència entre el preu de venda (sense IVA) d'un producte i el seu cost de producció. Per això també es coneix com a marge de benefici. El més comú és calcular-lo com un percentatge sobre les vendes.**

És el benefici directe de l'activitat de l'empresa i, per tant, no descompta ni les despeses de personal ni les generals ni els impostos. Serveix per a adonar-nos si un negoci és rendible, ja que si el marge brut és negatiu, la resta de costos seran impossibles cobrir. És per això que se'l coneix també com a utilitat bruta:

$$\text{marge brut} = \text{vendes} - \text{cost dels béns venuts}$$

Es pot presentar com el marge brut de l'empresa, de manera que se situe com una partida del compte de resultats, i com a percentatge sobre les vendes, que és el més habitual:

$$\% \text{ marge brut} = (\text{vendes} - \text{cost de les vendes}) / \text{vendes}$$



## 6.4. Variables de benefici i cost associades: marge brut

Ens ajuda a veure tendències al llarg d'un període i, fins i tot, ens serveix com un mètode de comparació envers altres negocis similars, amb la finalitat d'avaluar si ens movem en un benefici d'acord amb el sector.

### EXEMPLE:

Suposem que obtenim uns ingressos de 100 euros per venda de plomes d'escriure i produir cadascuna de les plomes ens costa 60 euros. La utilitat bruta o marge brut de cada ploma seria de 40 euros, i el marge brut percentual, del 40%; és a dir, per cada euro venut, es van generar 40 cèntims d'utilitat.

<b>CUENTA DE RESULTADOS (mod. 1)</b>	
	Ventas netas
-	Coste de ventas
	<b>MARGEN INDUSTRIAL</b>
-	Gastos comerciales o de distribución
	<b>MARGEN COMERCIAL</b>
-	Gastos de administración
	<b>(BAI) Beneficio Antes de Intereses e Impuestos</b>
-	Gastos financieros
	<b>(BAI) Beneficio Antes de Impuestos</b>
-	Impuesto sobre beneficios
	<b>(BN) Beneficio Neto</b>

<b>CUENTA DE RESULTADOS (mod. 2)</b>	
	Ventas netas
-	Gastos Variables
	<b>MARGEN BRUTO O DE COBERTURA</b>
-	Gastos Fijos de Explotación
	<b>(BAI) Beneficio Antes de Intereses e Impuestos</b>
-	Gastos financieros (Fijos)
	<b>(BAI) Beneficio Antes de Impuestos</b>
-	Impuesto sobre beneficios
	<b>(BN) Beneficio Neto</b>

## 6.5. Rendibilitat

**La rendibilitat fa referència als beneficis que s'han obtingut o es poden obtenir d'una inversió.**

Tant en l'àmbit de les inversions com en l'àmbit empresarial és un concepte molt important perquè és un bon indicador del desenvolupament d'una inversió i de la capacitat de l'empresa per a remunerar els recursos financers utilitzats.

Podem diferenciar entre rendibilitat econòmica i financera.

### **Rendibilitat econòmica**

Fa referència a un benefici mitjà de l'empresa per la totalitat de les inversions realitzades. Es representa en percentatge i es tradueix de la manera següent: si la rendibilitat d'una empresa en un any és del 10%, significa que ha guanyat 10 € per cada 100 invertits.

Compara el resultat que hem obtingut amb el desenvolupament de l'activitat de l'empresa amb les inversions que hem fet per a obtenir aquest resultat. Obtenim un resultat al qual encara no hem restat els interessos, despeses ni impostos. Es coneix habitualment com a EBITDA.

## 6.5. Rendibilitat

Per a augmentar la rendibilitat econòmica, cada empresa haurà d'adoptar la millor estratègia per al seu negoci. Una manera d'augmentar la rendibilitat econòmica és augmentar els preus de venda i reduir els costos, encara que això no ho podem aplicar a una oficina de farmàcia ja que els preus dels medicaments estan fixats per llei, amb la qual cosa, si no podem pujar el marge, l'única opció per a incrementar la rendibilitat econòmica serà incrementar les vendes.

### **Rendibilitat financera**

Aquesta rendibilitat fa referència al benefici que es porta cadascun dels socis d'una empresa, és a dir, el benefici d'haver fet l'esforç d'invertir en aquesta empresa.

Mesura la capacitat que té l'empresa de generar ingressos a partir dels seus fons. Per això és una mesura més pròxima als accionistes i propietaris que la rendibilitat econòmica.

Les ràtios per a calcular aquestes rendibilitats es veuen més endavant.

## 6.5. Rendibilitat

**Rendiment brut de la farmàcia (o marge brut):** és aquell que s'obté del quocient entre unitat comprada de producte per unitat venuda d'aquest.

Per a una farmàcia mitjana (600.000 € de facturació) el marge o rendiment sol oscil·lar entre el 30% i el 31%. Si bé com veurem més endavant, el marge dels medicaments es troba regulat per llei.

A més de medicaments, a les farmàcies es ven un altre tipus de productes denominats de “venda lliure” que no tenen un marge reglat; encara que els proveïdors recomanen un preu de venda al públic, és el farmacèutic el que posa el preu a aquests productes.

Així, una farmàcia que estiga molt exposada a la venda de medicament (80% de la seua facturació) tindrà menys marge brut que una farmàcia que estiga menys exposada a aquesta venda (60%). Això és així perquè el percentatge de venda lliure fa pujar el marge.

## 6.5. Rendibilitat

**Rendiment net de la farmàcia:** és aquell que s'obté de restar a la facturació de la farmàcia totes les despeses necessàries per a poder gestionar el negoci, com ara: compra de producte, empleats, lloguers, assegurances... Aquest marge sol estar entre un 10% i un 20%, depenent del nivell de despesa.

Les despeses més importants que cal tenir en compte són les relatives al personal i el lloguer del local, ja que aquestes dues partides poden reduir bastant la rendibilitat neta d'una farmàcia i fer-lo a vegades inviable econòmicament independentment de la facturació de la farmàcia.

Davant aquests fets, el primer que cal fer és fer un estudi econòmic previ per a tenir en compte quin nivell de facturació necessitem per a suportar el lloguer que ens estan sol·licitant (punt d'equilibri o punt neutre).

## 6.5. Rendibilitat

**El punt d'equilibri** és aquell nivell d'activitat en el qual l'empresa (oficina de farmàcia) ni guanya ni perd diners; el seu benefici és zero.

Per davall d'aquest nivell d'activitat la OF tindria pèrdues.  
Si el nivell d'activitat fora superior, l'empresa obtindria beneficis.

Per a calcular el punt d'equilibri necessitem conèixer la informació següent (per a simplificar suposarem que la OF tan sols comercialitza un producte):

- Costos fixos de l'empresa
- Costos variables per unitat de producte
- Preu de venda del producte

La diferència entre el preu de venda de cada producte i el seu cost variable és el marge que obté l'empresa.

Si es divideixen els costos fixos entre el marge per producte, obtindrem el nombre de productes que hauria de vendre l'empresa per a arribar a cobrir tots els seus costos fixos. En definitiva, estaríem calculant el punt d'equilibri.

## 6.5. Rendibilitat

Imaginem una OF amb uns costos fixos de 100.000 euros. Aquesta OF tan sols comercialitza un antibiòtic, que té un cost variable de 20 euros i un preu de venda de 30 euros.

El marge que la OF obté d'antibiòtic:

$$\text{Marge} = \text{preu de venda} - \text{cost variable} = 30 - 20 = 10 \text{ euros}$$

El punt d'equilibri es calcula:

$$\text{P. e.} = \text{costos fixos} / \text{marge per producte} = 100.000 / 10 = 10.000 \text{ antibiòtics.}$$

En definitiva:

Si l'empresa ven 10.000 antibiòtics, no obté ni beneficis ni pèrdues. Si ven menys de 10.000 antibiòtics, tindrà pèrdues.

Si ven més de 10.000 antibiòtics, obtindrà beneficis.

## 6.5. Rendibilitat

El punt d'equilibri també es pot determinar de la manera següent:

Es calcula el marge percentual que la OF obté en la venda de cada producte.

En l'exemple anterior, aquest marge seria:

Marge = (preu de venda - costos variables) / preu de venda =  $(30 - 20) / 30 = 0,333$   
Això vol dir que el 33,3% del preu de venda és marge per a l'empresa.

El punt d'equilibri serà:

P. e. = costos fixos / marge =  $100.000 / 0,333 = 300.000$  euros

Amb aquest sistema, el punt d'equilibri ve determinat en volum de venda (euros) i no en nombre d'unitats.

Com es pot comprovar, la solució és idèntica a la que vam obtenir amb el primer sistema: Si el punt d'equilibri exigeix unes vendes de 300.000 euros i el preu de venda de cada antibiòtic és de 30 euros, vol dir que l'empresa haurà de vendre 10.000 antibiòtics.



## 6.5. Rendibilitat

Fins ara, i per tal de simplificar, hem considerat que la OF ven un sol tipus de producte, però les OF tenen una gamma variada de productes, cadascun en un marge diferent.

Per a calcular en aquest cas el punt d'equilibri utilitzarem el segon mètode que s'ha explicat en la transparència anterior.

En primer lloc, s'ha de calcular un marge ponderat, en funció del pes que tenen en total les vendes de cada producte.

Exemple: suposem que aquesta OF ven antibiòtics, antigripals i antitussígens. El marge dels antibiòtics és del 33,3%; el dels antigripals, del 25%; i el de l'antitussígen, del 15%. Les vendes dels antibiòtics són el 50% del total; les dels antigripals, el 30%; i les de l'antitussígen, el 20%.

Marge ponderat =  $(33,3\% * 0,5) + (25\% * 0,3) + (15\% * 0,2) = 27,15\%$

Una vegada calculat el marge ponderat, es continua tal com hem vist en explicar aquest mètode. El punt d'equilibri serà igual a:

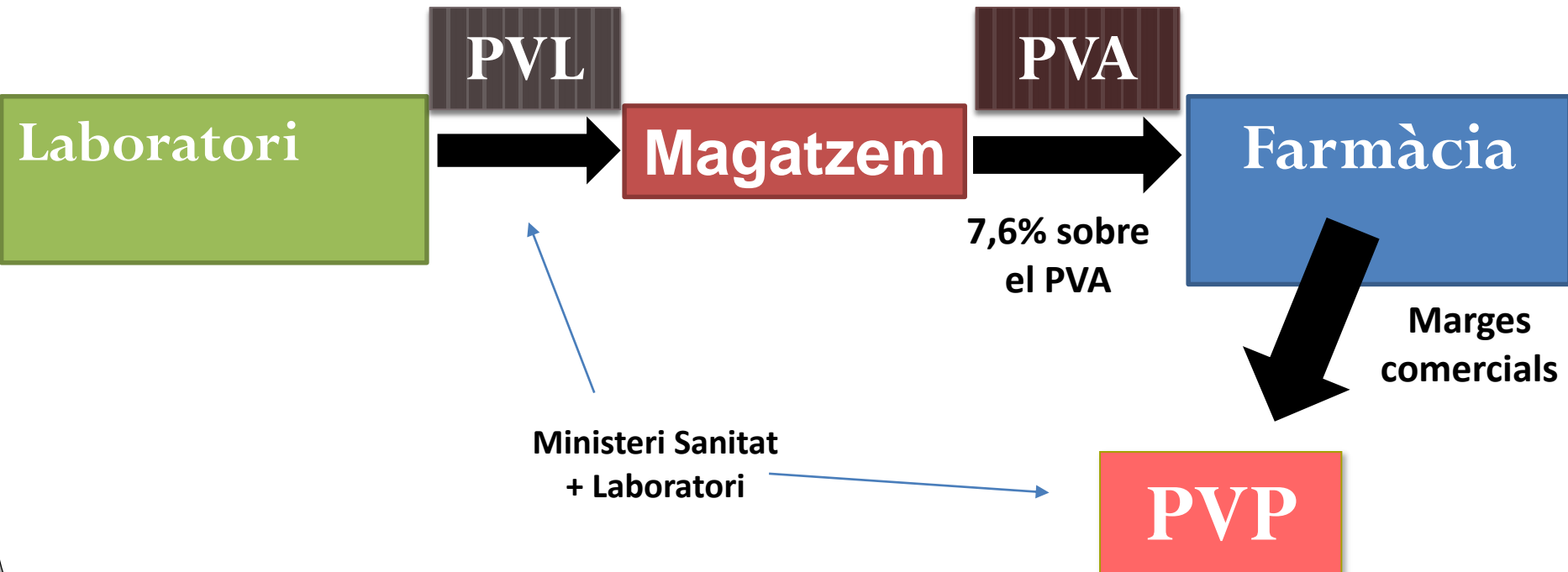
**P. e. = costos fixos / marge**

Si suposem que els costos fixos anuals de la OF continuen sent de 100.000 euros, el punt d'equilibri serà:  $P. e. = 100.000 / 0,2715 = 368.324$  euros

## 6.6. Una nota sobre el preu dels medicaments

La gestió de l'aprovisionament: paràmetres econòmics en la gestió de la compravenda

### El preu de venda



## 6.6. Una nota sobre el preu dels medicaments

### Els marges comercials

#### Diferència entre el preu de cost i el preu de venda en percentatge

##### ❑ **MEDICAMENTS AMB MARGE FIX: RDL 4/2010**

Marge en l'oficina dels medicaments d'ús humà fabricats industrialment:

- 27,9% del PVP sense impostos si  $PVL \leq 91,63 \text{ €}$
- 38,37 € per envàs si  $91,63 \text{ €} < PVL \leq 200 \text{ €}$
- 43,37 € per envàs si  $200 \text{ €} < PVL \leq 500 \text{ €}$
- 48,37 € per envàs si  $PVL > 500 \text{ €}$

Per exemple , un medicament amb  $PVL = 500 \text{ €}$ , deixarà un marge del 8,67%; i en el cas de  $PVL=3.000 \text{ €}$ , el marge serà de l'1,6%.

- 10% del PVP sense impostos en els medicaments condicionats en envàs clínic.

##### ❑ **PARAFARMÀCIA:**

Preu lliure. El farmacèutic decideix el marge (dependrà de múltiples factors)

## 6.6. Una nota sobre el preu dels medicaments

### Els marges comercials

### Càlcul del marge

A les OF es treballa amb **MARGE SOBRE VENDES**

Aplicant al PVP el marge ens dona el guany.

**Exemple:**

Si PVP = 138,70 € i marge = 27,90%

$27,90\% (0,279) \times 138,70 \text{ €} = 38,70 \text{ €}$  de marge per a un PVL = 100 €

MARGEN SOBRE VENTAS:		
$1 - (\text{COMPRAS} / \text{VENTAS})$		
PVP = $\text{COSTE} / (1 - \text{MG})$		
MARGEN	PRECIO DE COMPRA	PRECIO DE VENTA
16,67%	100	120
21,26%	100	127
<b>27,90%</b>	<b>100</b>	<b>138,7</b>
35,00%	100	153,85

## 6.6. Una nota sobre el preu dels medicaments

### Fixació de preus en la cadena entre diferents agents

Lab. ven a majorista:

**PVL + IVA**

Lab. ven a OF:

**PVL+ IVA + RE**

Majorista ven a OF:

**PVA + IVA + RE**

OF ven al client:

**PVP + IVA**

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Titularitat de la farmàcia

- Un sol titular, en el nostre cas ha de ser un farmacèutic (persona física, PF)
- Constitució d'una copropietat:
  - **Obligat que TOTS els constituents siguen llicenciats en Farmàcia.**
  - **La copropietat no té personalitat jurídica (% participació).**



COMUNITAT DE BÉNS  
SOCIETAT CIVIL

## Impost sobre activitats econòmiques

- Són tarifes professionals en el desenvolupament d'una determinada activitat.
- El farmacèutic n'està exempt (aplicació d'exempció a les persones físiques titulars d'activitats econòmiques).

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Impost sobre la renda de les persones físiques (IRPF)

**Regla general: el rendiment net del conjunt de les activitats econòmiques desenvolupades per una persona física s'ha de determinar pel mateix règim (comerç menor i activitat professional del farmacèutic).**

**En el cas dels farmacèutics, no és aplicable l'estimació objectiva (mòduls) aplicada a altres treballadors autònoms.**

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Hi ha dos règims de tributació:

#### 3.1. Mètode d'estimació directa en modalitat simplificada (EDS)

- Voluntari, sempre que l'import net de la xifra de negocis de l'any anterior no supere els 600.000 euros anuals.
- També s'aplica en el primer any de funcionament de la OF.
- Sempre que no s'haja renunciat a aquest mètode, es continuarà aplicant.

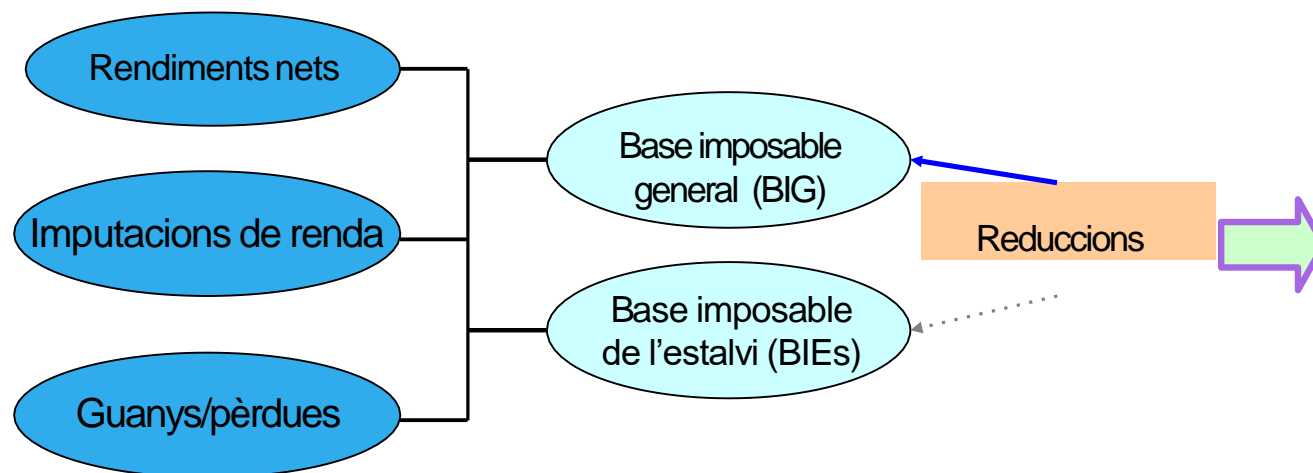
#### 3.2. Mètode d'estimació directa en modalitat normal (EDN)

- S'aplica quan es renuncia a la EDS.
- La renúncia s'ha de fer durant el mes de desembre anterior a l'inici del nou any, i el seu efecte és de 3 anys.
- Obligats a portar la comptabilitat segons el Codi de Comerç i aplicar directament la normativa de l'impost de societats (IS).



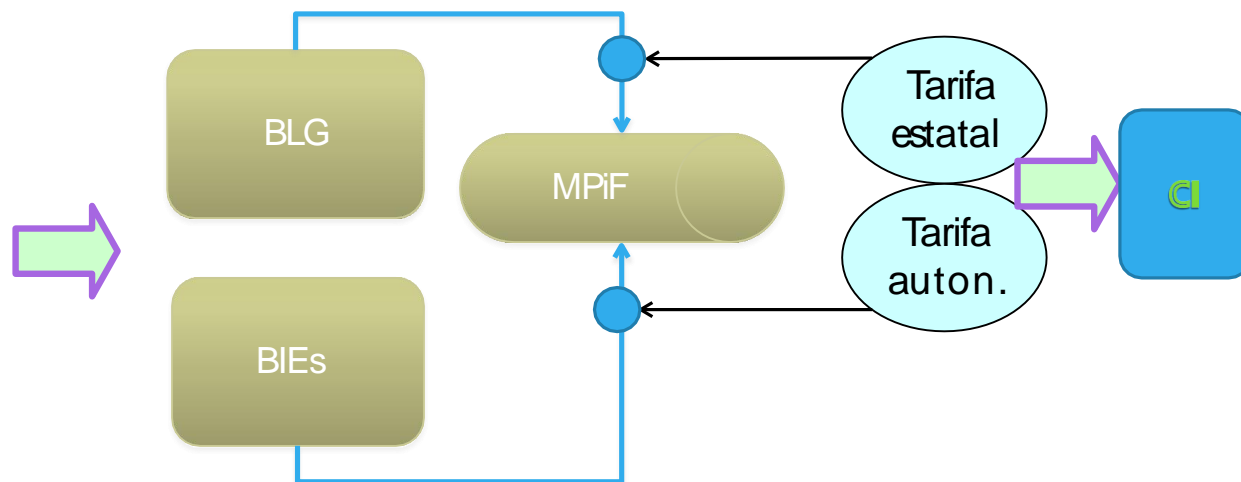
## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

# LIQUIDACIÓ IRPF



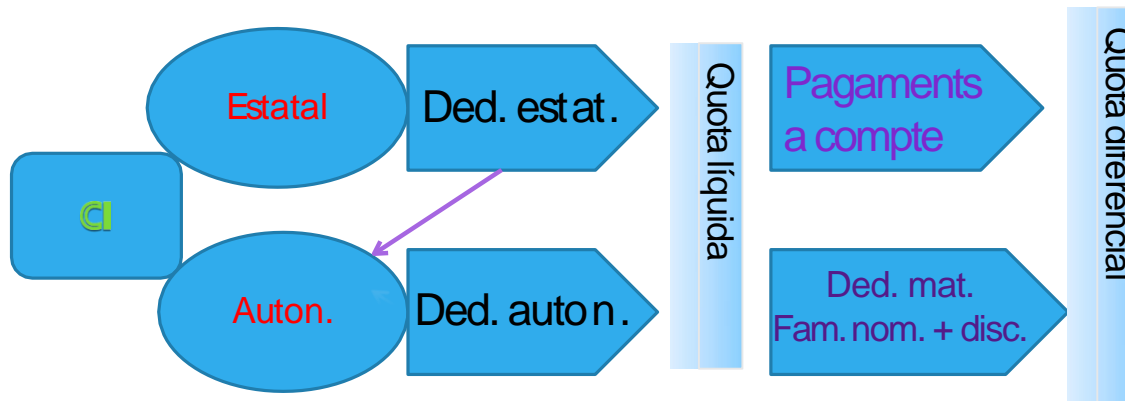
## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

# LIQUIDACIÓ IRPF



## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

# LIQUIDACIÓ IRPF



## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Els impostos

## L'impost sobre el valor afegit (IVA)

L'IVA o impost sobre el valor afegit és un impost indirecte que grava el consum domèstic final de productes i serveis produïts tant al territori nacional com a l'exterior. A Espanya hi ha tres tipus d'IVA: general, reduït i superreduït.

En l'aplicació de l'IVA per empresaris o professionals es poden destacar 3 qüestions:

1. Empresaris i professionals repercuteixen als adquirents o destinataris les quotes de l'IVA per les seues vendes (o prestacions de serveis).
2. Empresaris i professionals suporten quotes d'IVA per les seues adquisicions, que poden deduir en les seues autoliquidacions periòdiques. En cada liquidació es declara l'IVA repercutit als clients i se li resta l'IVA suportat en les compres i adquisicions als proveïdors.
3. El resultat (IVA repercutit - IVA suportat) pot ser tant + (Per ingressar) com - (Per retornar).

## 6.7. Els tributs: Impostos, taxes i contribucions especials

### Els impostos

## L'impost sobre el valor afegit (IVA)

<b>4% (superreduït)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Medicaments d'ús humà</li><li>- Substàncies medicinals</li><li>- Fórmules magistrals</li><li>- Pròtesis, ortesis i implants</li></ul>
<b>10% (reduït)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Medicaments veterinaris</li><li>- Complementos destinats a suplir deficiències físiques (ex.: ulleres)</li><li>- Dietètica, herboristeria, fitoteràpia</li><li>- Incontinència de bebès i adults</li></ul>
<b>21% (general)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cosmètics</li><li>- Productes per a higiene de la pell</li><li>- Altres productes no inclosos en grups anteriors</li></ul>

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Els impostos

### El recàrrec d'equivalència (RE)

El **recàrrec d'equivalència** és un sistema pel qual **els comerciants detallistes paguen l'IVA d'una manera simplificada**. Es tracta d'un règim especial que afecta persones físiques, ja siga com a autònoms, societats civils o comunitats de béns.

Aquest recàrrec s'aplica específicament als negocis de **venda al detall** d'articles que **no han sigut transformats pel comerciant**; és a dir, quan aquest és un mer intermediari que compra a un distribuïdor per a vendre al públic. Comerciants, botigues, etc.

**L'avantatge:** que **no has de presentar la declaració de l'IVA** trimestral ni el resum anual.

**Tampoc has d'emetre factura** per totes les teues vendes. Només hauràs de fer-ho quan un client t'ho demane.

**L'inconvenient:** que **pagues més IVA**.

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Els impostos

### El recàrrec d'equivalència (RE)

#### CARACTERÍSTIQUES:

##### - **Aplicable a comerciants detallistes:**

- Entreguen béns mobles sense haver-los fabricat.
- Les seues vendes a la SS i a tercers sumen mes del 80% de les vendes totals.

##### - **Eximeix de l'obligació de presentar i liquidar IVA (model 303 declaració IVA).**

##### - **Els proveïdors repercuteixen l'IVA més un recàrrec d'equivalència.**

- És el proveïdor el que ingressa aquest IVA i el recàrrec a l'Administració.
- La farmàcia considera despesa l'IVA suportat i el recàrrec.
- La farmàcia considera IVA repercutit el dels medicaments que ven als clients (ingrés).

Tipus d'IVA	Tipus de recàrrec
21%	5,2%
10%	1,4%
4%	0,5%

#### **Exempció del recàrrec d'equivalència:**

- Compra de béns o serveis per a desenvolupament de l'activitat (ex.: un ordinador nou, un morter per a formulació magistral...)

## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### La gestió de l'aprovisionament: suport administratiu

#### L'albarà

Document que acompanya el lliurament de mercaderies

És **obligatori** que porte les dades següents:

- ✓ Dades del proveïdor
- ✓ Dades del client
- ✓ Data d'enviament
- ✓ Número d'albarà

De manera opcional:

- Preus dels productes
- IVA de cadascun, RE i import total

#### La factura

Document que acredita la compravenda  
Necessari per a la comptabilitat de l'empresa  
Sotmès a legislació tributària

Dades **obligatòries** que ha de contenir:

- ✓ Denominació "FACTURA" i numeració correlativa
- ✓ Lloc i data d'emissió
- ✓ Denominació social del comprador, adreça i NIF o CIF
- ✓ Denominació social del venedor, adreça i NIF o CIF
- ✓ Descripció de l'operació i la seua contraprestació econòmica total
- ✓ Base imposable
- ✓ Tipus d'IVA aplicat
- ✓ Càlcul del RE de cada tipus (quan siga procedent)



## 6.7. Els tributs: impostos, taxes i contribucions especials

### Factures a clients

Llei 29/2006 de GURMPS

Per a dispensar un medicament, la OF ha d'entregar al client el rebut corresponent, en el qual ha de constar:

- **Nom del medicament**
- **Aportació efectuada**
- **PVP**

A petició del client, es poden emetre factures.

### Gestió de pagaments

#### FORMA DE PAGAMENT:

- En efectiu
- Pagament domiciliat
- Transferència bancària

#### TERMINI DE PAGAMENT:

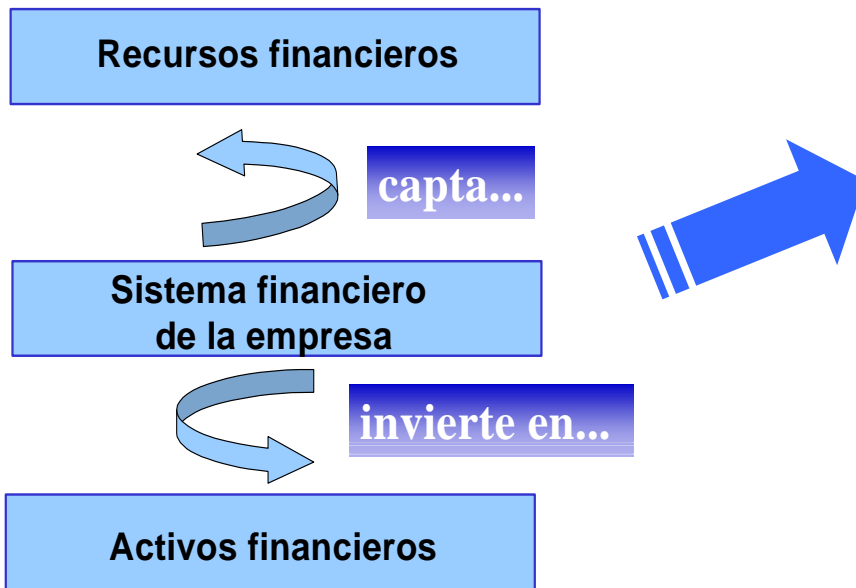
- Per endavant
- A curt termini (30-60 dies)
- A llarg termini (1 any)

#### CONFORMITAT PAGAMENT:

- Rebut
- Posar "pagat"
- Anotacions bancàries

## 6.8. Sistema de finançament

*Esquema de funcionamiento del sistema financiero de la empresa*



La funció financer en l'empresa o en una OF consisteix a obtenir recursos financers al menor cost possible i, posteriorment, assignar-los en actius financers que proporcionen la màxima rendibilitat amb el mínim risc; a més, la funció financer ha d'encarregar-se d'establir una estructura de capital adequada que incremente els recursos financers ja disponibles.

Finalment, però no per això menys important, la funció financer ha d'ocupar-se que l'empresa siga capaç d'atendre els seus pagaments, tant a curt com a mitjà i llarg termini, sense cap mena de dificultat.

# 6.8. Sistema de finançament

## FONTS DE FINANÇAMENT EN QUALSEVOL ACTIVITAT

### A) F. PRÒPIES

**Externes**

Capital social  
Subvencions  
Primes d'emissió d'accions

**Internes**

Reserves  
Romanents  
Resultats

### B) F. ALIENES

**Finançament a mitjà i llarg termini**

Emprèstits d'obligacions  
Lletres i pagarés d'empreses  
**Crèdits i préstecs**  
**Lísing / Renting**

**Finançament a curt termini**

**Crèdits i préstecs**  
Descomptes comercials  
Factoring  
Crèdits de proveïdors

## 6.8. Sistema de finançament

### CRÈDIT BANCARI

- El banc posa a disposició uns diners en un compte de crèdit. L'empresa pagarà interessos per les quantitats que vaja traient del compte i també un interès menor per la quantitat no utilitzada.
- Termini entre 6 mesos i un any. El pagament d'interessos sol ser trimestral i al final del període es retorna la totalitat dels diners disposats. Possibilitat de renovar.
- Sol estar subjecte a les mateixes comissions i garanties que el préstec.
- Pòlissa de crèdit: modalitat de crèdit en la qual és possible efectuar ingressos.

### Diferències

Préstec	Crèdit
L'import total s'entrega el primer dia.	Es posa a disposició una quantitat que pot utilitzar-se o no.
Interessos per tota la quantitat del préstec.	Interessos per la quantitat usada i per la no usada.
És llarg termini.	És a curt termini.
S'utilitza per a finançar inversions o béns de llarga duració.	S'utilitza per a comprar mercaderies que es vendran o necessitats temporals de liquiditat.

## 6.8. Sistema de finançament

### PRÉSTEC BANCARI

Font més utilitzada per a finançar grans quantitats de diners que cal tornar en diversos anys.

Característiques:

Capital

Tipus de  
interès

Quota mes =  
Capital +  
interessos

Comissió  
d'obertura i  
estudi

TAE  
(tipus d'interès  
real)

Comissió de  
cancel·lació o  
amortització  
anticipada

Termini de  
devolució

Avalador

Assegurances  
de vida