

## Sociedad limitada, compensa si se tiene un beneficio neto elevado

▶ El objetivo es tributar un 25 por ciento con el Impuesto de Sociedades en lugar de un 45 por ciento con el IRPF, y merece la pena si el titular de la farmacia no tiene necesidad de liquidez inmediata

**ALICIA SERRANO**

alicia.serrano@unidadeditorial.es

La sociedad limitada (SL) para la compraventa de productos de parafarmacia, óptica y ortopedia que se suministran en la propia oficina de farmacia se constituye con la única finalidad de ahorrar impuestos. Precisamente por ello, su puesta en marcha es muy tentadora y son muchas las boticas que se dejan cegar por una posible reducción fiscal sin antes valorar los pros y contras de su puesta en marcha. Para despejar el panorama y sacar el máximo partido a una SL, los expertos en fiscalidad consultados por CF explican a qué tipo de oficinas de farmacias les compensa y cuáles son las limitaciones para su formación.

### UN BENEFICIO ALTO

Por regla general, poner en marcha una sociedad de estas características suele compensar cuando el beneficio es muy elevado, el titular no tiene necesidad de liquidez inmediata, el local tiene suficientes metros cuadrados y el porcentaje de venta libre también es alto. "Se podrán beneficiar

### DIEZ PASOS PARA PONER EN MARCHA UNA SL

#### ORTOPEDIA



#### PARAFARMACIA



#### ÓPTICA



- 1. ANÁLISIS MINUCIOSO** de la rentabilidad de la SL, así como de la viabilidad de su existencia con la infraestructura de la que disponemos.
- 2. SOLICITUD DE NOMBRE** al Registro Mercantil Central.
- 3. SOLICITUD DE NIF** a la Agencia Tributaria.
- 5. APORTACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL** inicial.
- 6. FIRMA DE LA ESCRITURA PÚBLICA**

- 7. LIQUIDACIÓN** de la misma ante la comunidad autónoma correspondiente.
- 8. REGISTRO** de la misma ante el **REGISTRO MERCANTIL** correspondiente.
- 9. SOLICITUD DE NIF** definitivo ante la Agencia Tributaria.
- 10. ALTAS FISCALES Y LABORALES**

Fuente: Asefarma.

las farmacias que tengan un beneficio neto a partir de los 50.000 euros por la comercialización de productos de parafarmacia y óptica, ya que les es más ventajoso tributar por el Impuesto de Sociedades. En el caso de que el beneficio

por la comercialización de estos productos fuese inferior a dicha cantidad, se tributaría más", explica Miguel Ángel Domínguez, contable en Gómez Córdoba Abogados de Farmacia. Añade que con esta opción, la finalidad que persigue la

oficina de farmacia es tributar por el beneficio obtenido en parafarmacia, óptica u ortopedia según el Impuesto de Sociedades, que supone un 25 por ciento, en lugar de por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), que

en algunas comunidades autónomas puede llegar a alcanzar el 45 por ciento. Otra ventaja es que se evita comprar con recargo de equivalencia, "lo que significa un ahorro de hasta un 5,2 por ciento, de manera que los precios de venta de los productos pueden ser más competitivos", aclara Domínguez. En otras ocasiones, la Sociedad Limitada se constituye "para dar cabida a hijos o cónyuge no farmacéuticos con la idea de derivarles un porcentaje de participación de la actividad", añade Gloria Bustamante, asesora fiscal de TSL Consultores.

A pesar de que una SL tiene sus ventajas, sobre todo fiscales, también hay muchas limitaciones para su puesta en marcha. Una de las principales es que tiene que estar constituida en un local independiente de la oficina de farmacia. En opinión de Alejandro Briales, director general y responsable del departamento Fiscal de Asefarma, es necesario

## Es un error no dotar a la SL de una actividad comercial propia

**a. s.** No todas las boticas pueden poner en marcha una sociedad limitada, aunque esta decisión siempre estará sujeta al beneficio y facturación de cada farmacia. Los expertos consultado por CF explican cuáles son los principales errores que se cometen.

Para Alejandro Briales, director general y responsable del Departamento Fiscal de Asefarma, hay que tener en cuenta que para constituir una SL es necesario darle una estructura de actividad comercial propia (disponibi-

lidad jurídica del local, personal propio, inmovilizado y cuenta corriente). "En el caso de que no exista actividad propia, correremos el riesgo de que la Agencia Tributaria nos la clasifique como una simulación y traspasen todo el beneficio al IRPF del farmacéutico".

Según Juan Antonio Sánchez, socio director de Taxfarma, sería un error hacerlo en las farmacias recién adquiridas o que estén disfrutando de la amortización fiscal del fondo de comercio, "ya que es prácticamente

nula la tributación por IRPF". En su opinión, es indispensable explicar al titular que se plantea poner en marcha una sociedad de estas características, que sus beneficios no son de libre disposición. "De hecho, si una farmacia (persona física) necesita cada día la liquidez total de la actividad, podría cometerse un error con la creación de una SL", añade.

En este aspecto, Gloria Bustamante, asesora fiscal en TSL Consultores, recuerda que en la actividad de la farmacia no es

necesario la emisión de una nómina o factura y que se realizan disposiciones de caja libremente, de manera que el beneficio íntegro neto es su sueldo. "Pero no ocurre lo mismo en una sociedad, donde los movimientos de caja deben estar perfectamente cuadrado y conciliados, donde no existe la libre disposición de caja".

Los que sí decidan constituir una SL, deberán depositar las cuentas anuales en el Registro Mercantil y asumir más gastos de gestión, al llevar varias contabilidades.

sario que haya disponibilidad jurídica del local, "ya que si la SL no la posee, no podría funcionar en el mismo". En este punto, el contable de Gómez Córdoba Abogados explica que en el caso de la actividad de óptica, si se ejerce desde el local de la farmacia, "el titular tiene que ser, además, óptico; y si ejerce la actividad fuera del local de la farmacia habrá que contratar a empleados con esta titulación".

También hay impedimentos sanitarios, ya que la autorización administrativa para la apertura de la farmacia sólo la puede ostentar el farmacéutico como persona física: "Es incompatible que una persona jurídica compre y venda productos de parafarmacia en el mismo local", recuerda Briales. E incluso podría haber restricciones por

■ Las farmacias que sacan provecho de la SL tienen un volumen elevado de venta de no medicamento

parte de la inspección de trabajo, "porque lo habitual es que el mismo empleado actúe dentro del mismo entorno organizativo, y dispense tanto los medicamentos como la parafarmacia".

Bustamante, sin embargo, es más optimista y dice que no hay limitaciones para su formación mas allá de los trámites burocráticos. No obstante, recuerda que hay que ser especialmente minucioso para determinar qué volumen de existencias pertenecen a venta de parafarmacia en el momento del comienzo de la actividad con el objetivo de no desvirtuar los márgenes. "Es cierto que hay que ser precavido para constituir una sociedad de este tipo y delimitar perfectamente ambas actividades, ya que lo normal es ejercerlas en el mismo local". Precisamente por ello, aconseja establecer una estructura independiente a la farmacia (personal propio, delimitación física si es posible, programa de gestión independiente de ambas actividades...), "para evitar posibles interpretaciones de simulación por parte de la Administración".