

# ¿En qué situaciones le interesa al farmacéutico titular constituir una sociedad de parafarmacia?

● Hacienda vigila “muy de cerca” estas operaciones que, si bien pueden ser rentables, implican muchos requisitos

ALBERTO CORNEJO

Madrid

Como es sabido, la titularidad-propiedad de una oficina de farmacia solo puede ser ejercida por un profesional farmacéutico y, por ende, con la consideración de persona física a la hora de tributar por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF). Una tributación, cabe recordar, cuyo tipo máximo de IRPF puede alcanzar en algunas comunidades autónomas el 49 por ciento.

Sin embargo, existen ciertas actividades empresariales privadas por las que el farmacéutico puede actuar en las mismas condiciones que otro profesional y tributar en el Impuesto de Sociedades (con un tipo impositivo entre el 25 y 30 por ciento máximo) a través de la constitución de responsabilidad limitada. Esta es la vía —la creación de una sociedad mercantil— que a día de hoy siguen escogiendo muchos titulares en lo que respecta a la venta de parafarmacia.

“Actualmente es cada vez más habitual la constitución de sociedades de parafarmacia, pero en un alto porcentaje de las mismas no están correctamente constituidas y no tiene sentido mantenerlas así, ya que, además del coste y trabajo que conlleva, se arriesgan a ser sancionados por las diferentes Administraciones”, valora Alejandro Briales, director general y responsable del departamento Fiscal de Asefarma.

Un escenario semejante se constata en el despacho Orbaneja Abogados: “en tiempos pasados, cuando en la farmacia se vendía todo y se miraba menos el dinero, se hacían este tipo de operaciones con cierta frecuencia y tampoco se valoraba mucho si era rentable o no”, comparte Blanca de Eugenio, socia directora del bufete.

Ahora bien, De Eugenio sitúa 2012 como un punto de inflexión. “Por la crisis y tras la aprobación de sucesivos recortes en la farmacia ese año —en alusión a los efectos del copago, precios de referencia, etc.— las farmacias miran más su rentabilidad y son muchas las farmacias que llegan al despacho con la parafarmacia constituida en forma de sociedad y, al darse cuenta que no les sale rentable, deciden disolverlas”, añade la socia directora de Orbaneja Abogados.

De los avisos de estos expertos resulta una pregunta clave en el devenir exitoso o no de decisiones así. ¿Qué factores de partida hay que tener en cuenta para valorar si es oportuno, o no, constituir una sociedad de parafarmacia en la botica? El primero de ellos es clave a la par que lógico: que la oficina de farmacia presente una facturación anual alta —“por debajo de los 350.000 euros anuales no interesará en ningún caso”, concreta De Eugenio— y en la que la venta de parafarmacia tenga un protagonismo principal.



Aunque la constitución de sociedades de parafarmacia es habitual por los titulares, no siempre compensa dar este paso.

## LAS CLAVES

- **Facturación anual alta (>350.000 euros) y con importante peso de la venta libre (>30%).** Las asesorías especializadas en el sector de oficina de farmacia recuerdan que por debajo de esa facturación no es recomendable en “ningún caso” la constitución de una sociedad de parafarmacia, sea cual sea el protagonismo de este campo en el total de la facturación.
- **Disponer de las infraestructuras suficientes para asegurar, y constatar, la independencia entre actividades.** Tras la constitución de la sociedad, la venta de parafarmacia debe estar “perfectamente” separada y diferenciada del resto de actividades. Ello supone contar con un espacio diferenciado, plantilla, caja registradora, contabilidad ordenador, mobiliario propios, etc. Esa diferenciación es uno de los aspectos que más de cerca vigila Hacienda en las inspecciones.
- **Tener suficiencia económica.** Para que sea rentable la constitución de la sociedad es clave que el farmacéutico tenga capacidad económica suficiente para poder dejar los obtenidos para invertir a través de ella. El beneficio generado por la sociedad solo puede sólo puede utilizarse para gastos o inversiones de la propia sociedad y en modo alguno para gastos o inversiones privadas del dueño persona física, de la sociedad. Si este beneficio se desea transferir al patrimonio privado para así poder atender con el mismo gastos ó inversiones privadas, se debe proceder al reparto de dividendos de la sociedad a sus socios y someterse a una doble tributación que echa por tierra las ventajas.

En concreto, que suponga en torno al 30 por ciento de la facturación, o porcentajes superiores.

### Otros factores

Tras esta criba inicial que supone la facturación particular de cada oficina de farmacia, entran en juego otro factores también importante.

Por ejemplo, que el titular tenga un tipo impositivo elevado en su IRPF, que tenga capacidad económica suficiente para poder dejar los beneficios obtenidos en la sociedad para invertir en ella —ya que si se sacan los rendimientos obtenidos por la vía de los dividendos deberán someterse a una segunda tributación— y capacidad en recursos económicos y humanos para que la sociedad sea “una unidad autónoma por sí misma”, detalla el director general de Asefarma y responsable de su departamento fiscal.

Tal como se recordaba recientemente con motivo de la presentación de un informe del sector elaborado por la Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia (AMAF), Hacienda vigila muy de cerca los posibles fraudes (derivar ingresos y tributar a un tipo impositivo más bajo) en torno a la constitución de este tipo de sociedades.

Así las cosas, los requisitos que se exigen para considerar que la sociedad constituida para la venta de parafarmacia es independiente al resto de actividades de la farmacia pasa por contar con un espacio diferenciado (propio o arrendado) del dedicado a la dispensación, personal propio, diferente al de la plantilla y acorde a la facturación; gestión individualizada del stock, cajas registradoras y ordenadores propios, mobiliario propio...

“Si Hacienda considera que no se cumple esto y hay simulación de negocio,

considerará que todo tendrá que tributar por el IRPF, con las consiguientes sanciones por no haber declarado la cantidad correcta en su momento. Las sanciones más habituales están en torno al 50 por ciento de la cantidad que se dejó de ingresar”, expone la socia directora de Orbaneja Abogados.

Por todo lo anterior, “si el titular decide constituir una sociedad limitada debe y tiene que ser muy escrupuloso antes, durante y después de su constitución, así como verificar que puede cumplir con todos los requisitos que no existan riesgos de que la Agencia Tributaria le sancione por simulación”, completa Alejandro Briales.

En este sentido, De Eugenio invita a “ser muy ordenado con los papeles”, además de recordar que las sociedades no solo declaran de forma separada sino con periodicidad trimestral (modelo 303).

