

Félix Ángel
Fernández Lucas

Abogado. Subdirector General de
Farmaconsulting Transacciones, S.L.
felix.fernandez@farmaconsulting.es

“**Para que se aplique
el régimen especial
del recargo de
equivalencia,
una condición
esencial es que el
empresario sea una
persona física»**

Oficina de farmacia y sociedad mercantil (II)

En el anterior artículo comentamos alguna de las peculiaridades que, desde el punto de vista del derecho civil y mercantil, pueden afectar al farmacéutico que crea una sociedad limitada con el objeto de canalizar la parafarmacia de su establecimiento. Vimos que una de las principales ventajas que ofrecen este tipo de entidades es la limitación de la responsabilidad civil del titular al importe de las aportaciones al capital social, y al patrimonio de la entidad, quedando aislado como persona física, por lo que respondería con todos sus bienes presentes y futuros. Comentamos ahora algunas de las peculiaridades fiscales de este tipo de maniobras.

Impuesto de sociedades frente a IRPF

Por lo común, se valora notablemente la hipotética ventaja fiscal que supone aplicar el Impuesto sobre Sociedades en vez del IRPF. Esta afirmación parte de que el tipo de gravamen general en el Impuesto de Sociedades es del 25%, proporción que contrasta notablemente con la tabla de gravamen del IRPF.

No obstante, también habría que tener en cuenta que, tarde o temprano, los rendimientos de la sociedad tendrán que pasar al patrimonio personal del titular de las participaciones, el dueño, puesto que la sociedad no se irá de vaca-



Ya son
+55.000
alumnos

¿Quieres estar
al día en Formación
Continuada a distancia?



Conéctate a Aula Mayo
y descubre nuestras
**novedades
formativas**

en medicina, farmacia, enfermería
y terapias emergentes



AULA MAYO

Aula Mayo acredita tu formación

www.aulamayo.com



ciones, no debe pagar el colegio de los chicos, etc. En ese momento se aplicará también el IRPF sobre esos rendimientos, que, dependiendo de la evolución de la normativa fiscal, pueden o no tener alguna moderación en atención a que se tributa por dos impuestos, pero, desde luego, superando el tipo general antes aludido, del 25%.

Hoy por hoy, los rendimientos obtenidos personalmente por el titular de la sociedad se incluyen en la base del ahorro, como las ganancias patrimoniales, y, en función del importe que se traspase de la sociedad a la persona física, pueden ir sumando:

Base liquidable del ahorro Hasta euros	Cuota íntegra Euros	Resto de base liquidable del ahorro Hasta euros	Tipo aplicable Porcentaje
0	0	6.000	19
6.000,00	1.140	44.000	21
50.000,00	10.380	En adelante	23

Estos cálculos deberían hacerse tratando de evitar conclusiones precipitadas y teniendo en cuenta que las previsiones siempre serán aproximadas; además, dependerán en todo caso de la evolución normativa.

Por otra parte, además de las hipotéticas ventajas que, para un establecimiento concreto, pueda suponer la incorporación de una sociedad en la oficina de farmacia, no ha de olvidarse que la gestión pasa a ser mucho más compleja:

- **Asignar personal a la sociedad.** Puesto que la entidad no funciona sola, y si un empleado trabaja en la venta libre, tendrá que estar dado de alta por la empresa para la que realmente trabaja, lo que supondrá tener dos cuentas de empresa... y afrontar posibles problemas como la modificación de la antigüedad de algún empleado que pase de un empleador, el farmacéutico, a la sociedad.
- **Dos contabilidades.** Y, para ello, archivos, gestiones, compras y, en definitiva, una organización administrativa duplicada, y mayores costes de asesoramiento.
- **Dos vías de entrada para Hacienda.** Esto requiere poca explicación: somos dos personas, una física y otra jurídica, así que la evidencia de mayor riesgo de inspección, de cometer errores, etc., debe hacernos reflexionar antes de tomar decisiones.

El IVA también tiene su protagonismo en este tipo de decisiones

La oficina de farmacia, como explotación regentada por una persona física, está sometida obligatoriamente al régimen especial del recargo de equivalencia, lo que supone, en resumidas cuentas, que el titular no hace liquidaciones ni declaraciones por IVA, y que los importes cobrados o abonados por este impuesto son un ingreso más, o un gasto.



Así, frente al funcionamiento del régimen del recargo, el empresario sometido al régimen general va haciendo sus cuentas con Hacienda: tanto he cobrado, menos lo que he pagado, tanto ingreso.

Pero hay algo más: con el régimen de recargo de equivalencia, Hacienda parece haber renunciado a controlar en este impuesto a tantos empresarios individuales, pero no a sus proveedores. A través del proveedor, Hacienda salda sus cuentas con el pequeño empresario aplicando, sobre la cuota de IVA correspondiente a cada producto adquirido, un porcentaje, el recargo, que el proveedor ingresa en Hacienda.

Así, por ejemplo, un cosmético al que se aplique el tipo general del 21%, soportará, además, en el caso de un farmacéutico que lo adquiera para las existencias de su oficina de farmacia, un recargo del 5,2%.

Ocurre que, para que se aplique el régimen especial del recargo de equivalencia, una condición esencial es que el empresario sea una persona física. Por lo tanto, la sociedad limitada está al margen, y queda encuadrada en el régimen general. En la factura que recibirá la sociedad, el cosmético del ejemplo costará un 5,2% menos.

Pero quizás este ahorro sea cuestionable. Hagamos unos números:

Compra efectuada por el farmacéutico, persona física:

Base imponible	IVA, tipo general	Recargo del 5,2%	Coste total
100 €	21 €	5,2 €	126,2 €

Compra efectuada por una sociedad limitada:

Base imponible	IVA, tipo general	Recargo del 5,2%	Coste total
100 €	21 €	0 €	121 €

Hasta aquí, todo bien. Pero ahora vamos a vender el producto en el mostrador:

Venta efectuada por el farmacéutico, persona física:

Precio neto	IVA, tipo general	Recargo del 5,2%
135 €	28,35 €	0 €, no es repercutible
PVP	IVA a ingresar	Ingreso del titular
163,35 €	0 €	163,35 €

Venta efectuada por la sociedad limitada:

Precio neto	IVA, tipo general	Recargo del 5,2%
135 €	28,35 €	0 €, no es repercutible
PVP	IVA a ingresar	Ingreso del titular
163,35 €	28,35 €	135,00 €

Al farmacéutico, persona física, le costó el producto 126,20 €, y lo ha vendido por 163,35 € (recordemos que, para él, el IVA es ingreso o gasto, no hace cuentas con Hacienda), de modo que su margen es de **37,15 €**.

Por su parte, la sociedad limitada soportó un coste por el mismo producto de 100 €, y vemos que, una vez descontado el IVA, que tendrá que ingresar en Hacienda, le quedan 135 euros, lo que arroja un margen de **35 €**.

Piensen, además, que, a mayor margen aplicado sobre el precio de compra, mayor es la diferencia a favor de no aplicar el recargo, es decir, a favor de la persona física.

En el próximo y último artículo de esta serie comentaremos algunas peculiaridades que la existencia de una sociedad limitada puede presentar a la hora de transmitir una oficina de farmacia. ●



Reportaje

Ziaja Med, dermocosmética de calidad

Ziaja Med es una marca polaca de dermocosmética con casi 15 años de presencia en el mercado farmacéutico, de venta exclusiva en farmacias y parafarmacias.

Sus fórmulas, desarrolladas mediante un proceso de investigación de varias etapas, buscan satisfacer las necesidades de los diferentes tipos de piel con problemas que precisan una atención especializada.

Para conseguirlo, Ziaja Med cuenta con ingredientes activos de alta calidad que a menudo son utilizados en el campo de la medicina y la farmacia. Además, todos sus dermocosméticos han sido sometidos a numerosas pruebas multidireccionales; su eficacia y seguridad ha sido confirmada con pruebas *in vivo* en los propios laboratorios de Ziaja y se han realizado pruebas dermatológicas y de aplicación en personas con problemas de la piel, en institutos de investigación independientes y en instalaciones médicas bajo la supervisión de médicos especialistas.

**Una gama completa**

El resultado de todo este esfuerzo es una gama completa pensada para resolver los siguientes problemas:

- Anti-Imperfecciones: fórmula dermatológica para pieles grasas o con tendencia acnéica.
- Antiarrugas, con vitamina C y HA/P: fórmula dermatológica para pieles maduras o con marcadas líneas de expresión.
- Piel atópica: fórmula dermatológica para pieles atópicas y sensibles.
- SPF 50+: elevada protección solar para diferentes tipos de piel.
- Lípidos: fórmula dermatológica para pieles deshidratadas.
- Blanqueadora: fórmula dermatológica para pieles con manchas de pigmentación o decoloración.
- Anti-caspa, antiprurítico, fortalecedor, fórmula dermatológica: champús para problemas específicos del cabello y cuero cabelludo.

Los productos cosméticos Ziaja Med disponen de CN de parafarmacia y están disponibles en farmacias y parafarmacias.

Para más información: www.ortrade.es/ziaja-med/