

Errores y malentendidos en la transmisión de una oficina de farmacia (I)

En esta serie de artículos revisaremos algunos puntos que, en el desarrollo y culminación de las operaciones de transmisión de la oficina de farmacia, y visto su reiterado protagonismo, nos han parecido dignos de comentario, con el fin de que podamos evitar los frecuentes malentendidos y problemas que generan.

**Félix Ángel
Fernández Lucas**

Abogado. Subdirector general de
Farmaconsulting Transacciones S.L.
(felix.fernandez@farmaconsulting.es)

La parte vendedora reduce el volumen de existencias

Es natural que la parte compradora esté interesada en que la oficina de farmacia cuente con un *stock* limitado, puesto que su esfuerzo económico inicial parece menor y, además, podrá negociar algún pedido de «primer establecimiento» con su distribuidora en condiciones financieras cómodas. Así pues, en el contrato de compraventa es usual que se limite el volumen que será transmitido en una cifra determinada. El excedente, si se pusiera de manifiesto al realizar el inventario, generará un problema a la parte vendedora puesto que no podrá devolver fácilmente el género sobrante —es muy posible que lo pierda—, de modo que, durante el plazo que media entre la suscripción del contrato privado y la formalización de la escritura de transmisión, deberá reducir cuanto pueda su cifra de existencias en el almacén.

Y es muy probable que este problema también repercuta en la parte compradora, dado que, al obligar al actual titular a reducir su almacén, también lo estará obligando con facilidad a asumir la posibilidad de que se empiecen a dar «faltas» en la dispensación, lo que no afectará positivamente a la imagen de la farmacia que se va a adquirir.

Que se limite el volumen es comprensible, pero debe ser razonable, adecuado al normal retorno, usual, en una oficina de farmacia del giro de cada una en concreto. Por referencia, podemos aceptar que un 10 % del volumen anual de

«Un 10 % del volumen anual de facturación es lo que debe tener una oficina de farmacia gestionada con normalidad»

facturación es lo que debe tener una oficina de farmacia gestionada con normalidad. Bajar de este nivel nos sitúa en la zona de riesgo.

Cuidado con el volumen de existencias inventariadas

Siguiendo con el apartado de existencias, vemos en ocasiones que su valoración no obtiene la atención y cuidados requeridos: no es correcto aceptar el saldo que refleje el ordenador sin más. Y esto es así por dos razones principales: una, porque es muy frecuente que los productos no estén correctamente incorporados a los sistemas informáticos, y, a poco que se detecte un error en los días posteriores a la transmisión, la parte compradora se verá ante una fuente de suspicacias que, como mínimo, en nada facilitarán su tranquilidad —y, además, es frecuente que la diferencia entre lo contabilizado y lo real sea muy llamativa—. Y, en segundo lugar, porque quizá las existencias contabilizadas no son las que debería haber en la farmacia si se tienen en cuenta las sucesivas declaraciones fiscales y la contabilidad de los años precedentes: si según nuestras declaraciones de IRPF tendría que haber X volumen y nos encontramos con que lo inventariado es mayor, estaremos evidenciando en una escritura pública, a Hacienda, que hemos venido deduciendo más compras que las verdaderamente consumidas, y eso dará problemas en la inspección. Por ello, antes de concretar definitivamente la suma final, contrasten el dato con su asesor contable y traten de adecuar sus declaraciones a la situación correcta.

Las opciones de compra sobre el local no generan descuentos necesariamente

En este apartado se alude a los acuerdos que se celebran sobre el local en los que se conjuga el pacto de un alquiler inicial, generalmente por interés de la parte compradora en adecuar sus necesidades financieras durante los primeros años, con la posibilidad de adquirir finalmente dicho inmueble mediante un contrato de opción de compra.

En ocasiones, respecto al precio del local, se acuerda que se descontarán del pago de su precio las cuotas abonadas en concepto de arrendamiento, e incluso el precio abonado por tener la opción de compra si no fue gratuita.

Este tipo de acuerdos se dan con frecuencia, pero recordemos que son acuerdos, convenios establecidos expresamente por las partes para cada caso y no una aplicación automática de ninguna norma que lo disponga. Sin embargo, solemos ver que algunos clientes, tanto compradores como vendedores, dan por hecho que, en el caso de ejerci-

tar la opción de compra, las sumas previamente abonadas en el alquiler se descuentan del precio, y esto no es así.

Primero, contrasten verbalmente que eso es lo que ambas partes opinan, en un sentido u otro, y, posteriormente, asegúrense de que queden claros los términos del acuerdo en un contrato escrito. Lo contrario, como podemos suponer, será fuente de graves problemas, una auténtica bomba de relojería.

Mi cónyuge compra el local para ahorrar el ITP

La transmisión de un local de segunda mano, lo que ocurre prácticamente siempre en los casos que comentamos, está exenta de IVA. Así lo dispone el artículo 20 de la Ley del IVA, que regula la exención para las segundas y ulteriores entregas de inmuebles. Esto hace que la compra de un local esté gravada por el ITP en un porcentaje variable según cada comunidad.

Una particularidad interesante es que ambas partes pueden pactar que la venta del local se efectúe con renuncia a la aludida exención en el IVA, para de este modo ahorrar el gasto de ITP. Al abonar IVA, el adquirente —si está en el régimen general del impuesto— podrá ir compensando las cuotas pagadas con las que, sucesivamente, vaya cobrando a sus clientes, con lo que, en definitiva, no soporta el impuesto.

El caso es que esto, en principio, vale para quien esté en el régimen general del impuesto y no para los farma-



Resumen de las controversias comentadas

Origen del problema	Controversia posible
Exigencia de reducción del volumen de existencias	Un stock insuficiente generará «faltas» y dañará la imagen de la farmacia
El inventario de existencias arroja importes superiores a los que la contabilidad indica	Hacienda interpretará que se han hecho deducciones por compras no consumidas
Renuncia a la exención del IVA en la compra del local	El farmacéutico no puede hacerlo, y si lo compra otra persona o entidad tendrá que haber un alquiler, con el consiguiente IVA por toda la duración del contrato

céuticos, que obligatoriamente están incluidos en el régimen del «recargo de equivalencia». Llegados a este punto, la solución parece simple: que compre el local el cónyuge, otro familiar o incluso una entidad mercantil, como una S.L., quizá constituida al efecto.

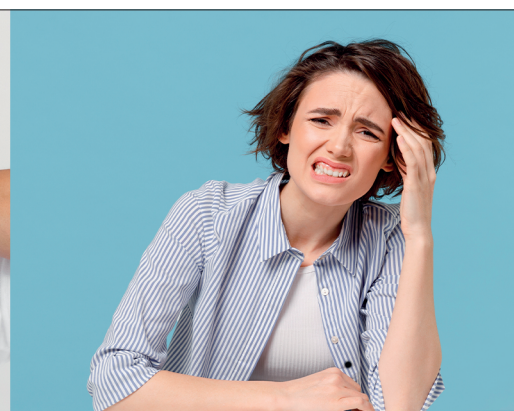
Y, una vez hecho esto, ¿basándose en qué derecho ocupará el farmacéutico el local para la explotación de su oficina de farmacia? Tendrá que acreditar su derecho a usar el local ante Sanidad, el Colegio correspondiente, o al menos ante el banco y el Registro, sobre todo si se financia con hipoteca mobiliaria, y entonces tendrá que formalizar un contrato de arrendamiento, con una cuota de alquiler ajustada al mercado, y...

gar la correspondiente cuota de IVA mientras dure el arrendamiento.

En tales casos, estamos cambiando el abono del ITP sobre el precio del local, que suele oscilar entre el 8 y el 10 %, dependiendo de cada comunidad, por un 21 %, que es el tipo de IVA sobre la cuota de alquiler mensual de toda la duración del arrendamiento. Como mínimo, hagan esta cuenta.

En el siguiente artículo de esta serie revisaremos otros aspectos que suelen propiciar algún problema entre las partes, con instituciones o terceras personas, que pueden ser fácilmente evitables si se tienen en cuenta con antelación. ●

©2022 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados



¿ESTÁS NERVIOSO O DESCENTRADO?

NuaEquizenter®

te ayuda a encontrar el equilibrio y la concentración de una **forma natural**

- ✓ Con vitaminas del grupo B, bacopa y té verde
- ✓ Apto para niños y adultos

De venta en Farmacias, Parafarmacias y Herbolarios

www.nuabiological.com

