

# ● Consulta de gestión patrimonial



«Consulta de gestión patrimonial» es una sección dedicada a contestar preguntas que el farmacéutico se plantea diariamente sobre la gestión de su patrimonio

Responde: **Félix Ángel Fernández Lucas**  
Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones

## Exención por reinversión

**Me dicen que no puedo aplicar la «exención por reinversión» en la liquidación del IRPF por la transmisión de mi farmacia al haber amortizado ya el precio que aboné por ella.**

**¿Esto es así?**

J. E. (San Sebastián)

## Respuesta

Como usted comenta, en las provincias vascas aún existe la posibilidad de practicar la «exención por reinversión», que, en resumidas cuentas, supone excluir de tributación las ganancias patrimoniales puestas de manifiesto en la venta si, en el plazo máximo de 3 años, se adquiere otra.

Efectivamente, la amortización del valor de adquisición (lo que le costó en su momento la oficina de farmacia) si tiene influencia a la hora de aplicar la exención citada, puesto que están excluidas de este beneficio todas aquellas sumas que fueron deducidas en ese concepto.

No obstante, el interés de la herramienta que estamos comentando puede seguir siendo muy interesante, por ejemplo, si la oficina de farmacia se adquirió hace muchos años, puesto que la ganancia patrimonial será significativa en comparación con el valor amortizado —que no será tan importante—, y no digamos en los casos de adquisición por nueva apertura, en los que la amortización habrá sido prácticamente inexistente.

Como siempre, le recomendamos consultar su situación concreta con su asesor antes de tomar cualquier decisión.

## Compraventa y existencias

**El comprador de mi oficina de farmacia solo acepta un volumen mínimo de existencias, y quiere que yo reduzca el almacén al mínimo durante las semanas previas a la escritura.**

**¿Debo aceptarlo?**

D. L. (Ciudad Real)

## Respuesta

Esta condición debe estar claramente estipulada en el contrato de compraventa que ustedes tengan formalizado, o, en caso contrario, no tendría que aceptarlo si a usted no le parece bien.

De ser ese el acuerdo, es importante que conste en el contrato, puesto que la bajada del nivel usual de existencias lo obligará a usted a bajar también la calidad de servicio a su clientela, al producirse «faltas» de dispensación y obligarla a volver en otro momento.

Estas maniobras suelen estar originadas por el interés de los compradores en contar con un stock hecho a su medida y a su gusto, y aprovechando las ofertas de pedido inicial que hacen los proveedores. Pero esa aludida bajada en la calidad de atención puede ser muy perjudicial, y tanto que no compense.

Por ello, si ese es el acuerdo, insistimos en que quede reflejado por escrito puesto que una eventual pérdida de clientela podría generar suspicacias frente a usted, e incluso alguna reclamación del comprador.



ENVÍENOS SU CONSULTA  
e-mail: [consultasef@edicionesmayo.es](mailto:consultasef@edicionesmayo.es)





*Javier y César, gemelos*

# NO HAY DOS VIDAS IGUALES

## NO HAY DOS PROYECTOS DE VIDA IGUALES

Nacemos como seres únicos, irrepetibles, incluso compartiendo el mismo código genético. Sabemos que tu proyecto de vida es diferente a los demás. Por eso primero queremos escucharte, conocer tus objetivos vitales y tus expectativas personales y profesionales. Hemos creado un método de trabajo exclusivo, basado en nuestra especialización que nos permite ejecutar la transmisión de una farmacia con total eficacia y seguridad.

**Si tienes un sueño, llámanos  
y daremos vida a tu proyecto.**



**¿QUIERES VENDER O COMPRAR  
CON SEGURIDAD?**

Con este QR podrás ver  
un vídeo donde te demostramos  
por qué somos **Nº1 en SEGURIDAD**  
en transmisiones.



**FARMACONSULTING** **30**

**Nº1 EN TRANSMISIONES**

**AÑOS**

[www.farmaconsulting.es](http://www.farmaconsulting.es)  
900 115 765

**DANDO VIDA A TUS PROYECTOS**  
**Nº1 en EFICACIA, SEGURIDAD y ESPECIALIZACIÓN**