

# ● 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

## Renovación contrato arrendamiento

Todo indica que al vencimiento de mi contrato de arrendamiento, al que le quedan unos dos años, el propietario no lo querrá renovar. ¿Puedo hacer algo para que se renueve?

(H.D. Valencia)

## Respuesta

Como es sabido, desde la entrada en vigor de la actual Ley de Arrendamientos Urbanos la duración de los contratos es la pactada por las partes, a diferencia de lo que ocurría con la normativa anterior, en la que existía la prórroga forzosa a favor del inquilino.

Al comentarnos que a su contrato le quedan unos dos años, damos por sentado que es un documento firmado dentro de la aplicación de la actual norma y, por lo tanto, si se pactó esa duración el contrato vencerá dentro de esos dos años.

No obstante, es preciso que revise sus documentos detenidamente y busque si tiene alguna alusión al artículo 34 de la L.A.U. Lo mejor es que no se diga nada, y que no esté excluida su aplicación, ya que este artículo le permite comunicar al propietario su voluntad de continuar en el local por cinco años más, abonando una renta de mercado y, si se niega a renovarlo, usted tendría derecho a las indemnizaciones previstas en ese artículo, que pueden ser muy serias. Es una medida de presión que tiene a su favor y que convendría que revisara con un abogado especializado en materia de arrendamientos.

## Requisito de permanencia

Heredé la farmacia de mi padre y aplicamos las bonificaciones del Impuesto sobre Sucesiones a la empresa familiar. La vendí un año después y quisiera saber si tendría que pagar a Hacienda por haber vendido antes de que transcurran los 5 años desde el fallecimiento.

(R.D. Sevilla)

## Respuesta

La opinión de la Dirección General de Tributos, en contestación a diversas consultas formuladas al respecto, es la de que el requisito de permanencia exigido por la ley se refiere al mantenimiento del valor de adquisición por el que se aplicó la reducción, sin que sea necesaria la conservación de la actividad.

De esta forma, en caso de transmisión de un negocio de farmacia adquirido «mortis causa», tal como usted plantea, el resultado de la enajenación habría de reinvertirse de forma inmediata en activos con los que pueda acreditarse, de forma fehaciente, el mantenimiento mínimo de dicho valor durante el plazo establecido por la Ley.

En el caso de que la oficina de farmacia fuera transmitida antes de transcurrido el plazo de permanencia exigido, y no se conservara el producto de la venta, la Administración tributaria podrá exigir el pago del impuesto dejado de ingresar y los correspondientes intereses de demora.

Revise detenidamente este asunto con su asesor, quien podrá valorar las circunstancias concretas de su operación, y la conveniencia de efectuar una declaración complementaria si fuera oportuna.



ENVÍENOS SU CONSULTA

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