

Tribuna empresarial

Juan Antonio Sánchez
Economista Asesor Fiscal.
Socio director TAXFARMA Asesores

“Una profesión tan vocacional como la que nos ocupa dibuja un elevado número de escenarios cuando la titularidad de la botica ha de girar hacia un nuevo componente de la familia»

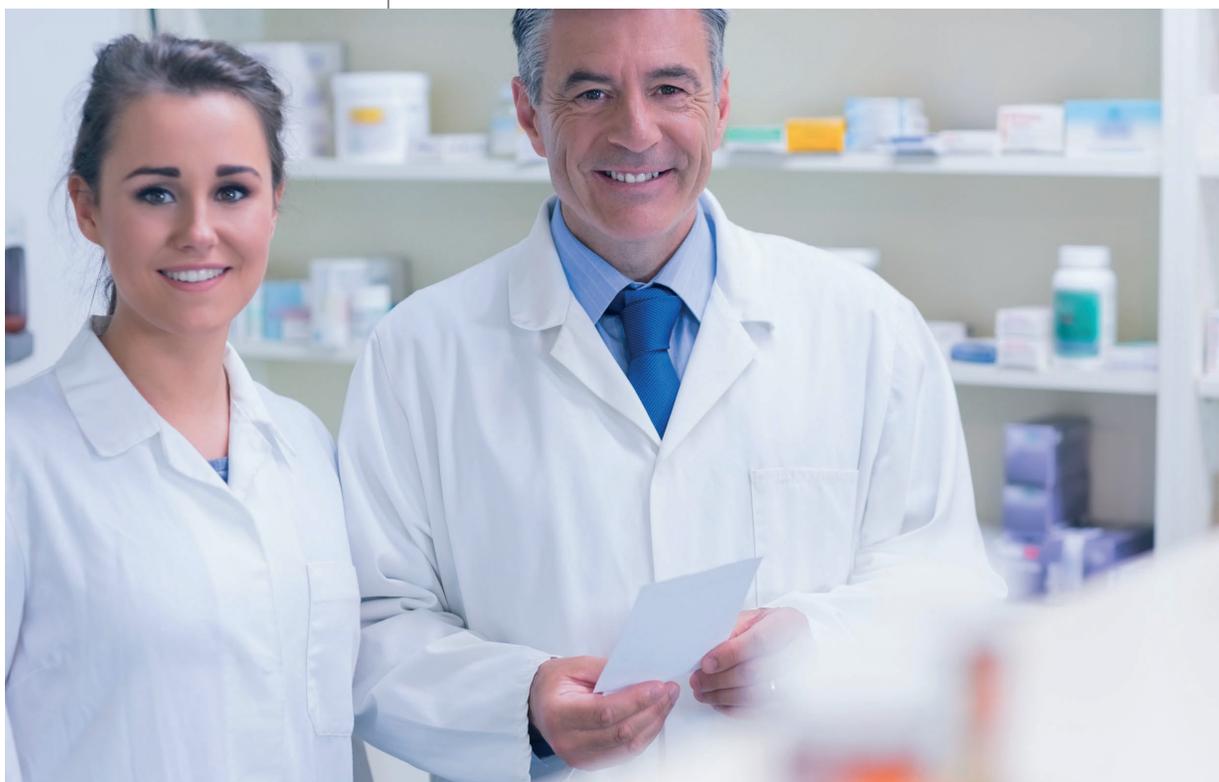
Fondo de comercio y farmacia familiar

En muchas de las formaciones desarrolladas por nuestro despacho, nos adentramos en el apasionante tema de la sucesión empresarial de la oficina de farmacia.

Una profesión tan vocacional como la que nos ocupa dibuja un elevado número de escenarios cuando la titularidad de la botica ha de girar hacia un nuevo componente de la familia.

Y precisamente el tema impositivo es uno de los más recurrentes en el análisis de este tipo de situaciones. Una de las disyuntivas que más nos trasladan los titulares de farmacia es: ¿qué sale mejor fiscalmente: vender o donar la farmacia a un familiar?

Sin embargo, pese a comprender y respetar el interrogante, desde nuestra perspectiva el punto de partida tal vez ha de ser otro: ¿qué haré el «día después» de no tener mi farmacia? Un buen estudio de, por un lado, las necesidades económicas presentes y una estimación de las futuras, y por otro, una evaluación rigurosa del patrimonio, puede dar algo de luz a una de las decisiones empresariales más importantes en la vida del farmacéutico: transmitir su farmacia.



EnanPlus®

Tramadol 75mg
Dexketoprofeno 25mg

NUEVO



Aroma a
LIMÓN

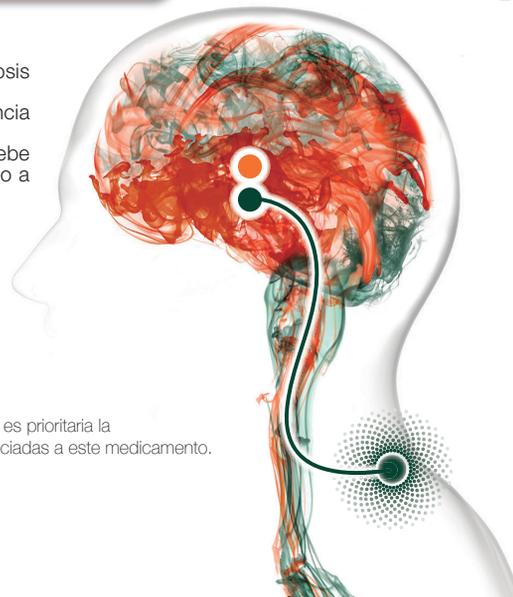
**Ahora
también en
SOBRES**

Analgesia Multimodal^{1,2} Rápido inicio de acción³

Dolor agudo de moderado a intenso⁴

Posología:⁽⁴⁾

- Dosis recomendada en adultos: **1** sobre. Pueden tomarse dosis adicionales cada 8 h, hasta un máximo de **3** sobres al día.
- Pacientes de edad avanzada, insuficiencia renal leve, insuficiencia hepática leve-moderada: máximo **2** sobres al día.
- Destinado únicamente para uso a corto plazo, y el tratamiento debe limitarse estrictamente al periodo sintomático y en cualquier caso a **no más de 5 días**.



Una de las últimas consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos se zambulle totalmente en esta materia, utilizando uno de los términos más comunes en la fiscalidad de la oficina de farmacia: «fondo de comercio».

Consulta V1180-19. Fecha de salida: 28/05/2019. Normativa LIRPF, Ley 35/2006, artículo 28.

Descripción-hechos

El consultante ha recibido por donación de su madre un negocio de farmacia cuyo principal activo es un fondo de comercio.

Cuestión planteada

Si es posible deducir la amortización del fondo de comercio.

Excepto en transmisiones de farmacia en las que, poco tiempo antes de la transmisión, ha habido una reforma reciente (o inversiones de considerable calibre, como un robot, etc.), siempre se cumple que el principal activo de la farmacia es su fondo de comercio, es decir, su clientela y la capacidad real de facturación de la farmacia.

Y si bien no podemos discutir que cada farmacia tendrá su respectivo fondo de comercio, la normativa contable (Norma de Registro y Valoración 6.^a, en su apartado c), del Plan General de Contabilidad (PGC), aprobado por el Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, establece que:

«c) Fondo de comercio. Sólo podrá figurar en el activo cuando su valor se ponga de manifiesto en virtud de una adquisición onerosa, en el contexto de una combinación de negocios.»

O sea que, para que una oficina de farmacia pueda reflejar en sus números (balance de situación) el fondo de comercio, ha de existir una prueba de su onerosidad, es decir, que debe derivarse de una transacción con contraprestación económica. La primera conclusión que podemos aplicar es que una farmacia donada o heredada no tendrá fondo de comercio contable y fiscalmente hablando.

La normativa contable continúa precisando que:

«[...] Con posterioridad al reconocimiento inicial, el fondo de comercio se valorará por su precio de adquisición menos la amortización acumulada y, en su caso, el importe acumulado de las correcciones valorativas por de futuro reconocidas.»

En este párrafo radica uno de los principales errores que se cometen al estimar la tributación de la venta de la farmacia. Cuando Hacienda nos pide el valor de adquisición de la farmacia, no podemos identificarlo en la cifra que aparece en la escritura de compraventa, sino que dicha cantidad debe verse minorada por las amortizaciones del fondo de comercio que hemos ido practicando en cada una de las declaraciones de renta mientras éramos titulares de la botica.

Y para finalizar, la Dirección General de Tributos dictamina lo que es de sentido común fiscal:

«[...] Dado que, en el caso consultado, la adquisición de la oficina de farmacia no ha tenido un carácter oneroso, no será deducible la amortización del fondo de comercio.»

**Normalmente recurrimos en nuestra vida diaria a la expresión “todo no se puede tener”. Y eso precisamente es lo que ocurre cuando recibes la farmacia por donación o herencia»**

Normalmente recurrimos en nuestra vida diaria a la expresión «todo no se puede tener», y eso precisamente es lo que ocurre cuando recibes la farmacia por donación o herencia. Ya que, si bien la farmacia tendrá su fondo de comercio «teórico», no podrá incorporarlo a su balance y, lo más importante, tampoco amortizarlo anualmente en su cuenta de explotación, porque no ha mediado un desembolso económico por la misma.

Por contra, en una operación de compraventa (sea o no a un familiar), estará presente el componente económico que acreditará lo anteriormente citado.

De ahí que recomendamos al titular de farmacia que se encuentre en esta tesitura que no sólo piense a corto plazo en el receptor de la farmacia, sino que además evalúe qué pasará económicamente hablando de su vida «el día después».

Y por qué no decirlo, al nuevo titular debemos recordarle que, en fiscalidad (como en casi todos los aspectos de la vida), nunca hay «nada por nada». Y lo que en un primer momento puede parecer un ahorro fiscal de gran escala, posteriormente puede tener un precio fiscal anual a corto plazo. ●

campus.fedefarma.com

Descubre formándote. Disfruta aprendiendo.

Consulta toda la oferta formativa
online y presencial de **fedefarma**.

Inscríbete a cursos.

Descarga material didáctico.

Accede a toda la formación
presencial.

Realiza cursos 100% online.