

Precio de una transmisión: ¿según mercado o flexible?

Si transmito la oficina de farmacia a uno de mis hijos, ¿el precio puede ser inferior al de una transmisión a terceros?

I.S. (Guadalajara)

Mobiliario e instalaciones y valoración del fondo de comercio

El mobiliario y las instalaciones de mi oficina de farmacia están en perfectas condiciones y entiendo que tienen una valoración independiente del fondo de comercio. ¿Es así?

R.P. (Tarragona)

«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

Respuesta

Es comprensible esta suposición, pero también es peligrosa. Se puede entender que el precio que se ponga a un elemento patrimonial en una transmisión, para un familiar, tienda a ser inferior al que se proponga a un extraño, y dentro de una pequeña oscilación, seguramente se puede hacer.

No obstante, existe un precio de mercado, flexible, sí, pero susceptible de contraste, y no sólo por Hacienda, sino también por otros familiares, por ejemplo.

Tanto si la transmisión se hace dentro de la familia como a un tercero, lo recomendable es tener en cuenta una valoración profesional, ajena a influencias afectivas, y con este dato, tomar una decisión sobre un precio que se aproxime.

Respuesta


No, no es así a nuestro juicio. La oficina de farmacia tiene una facturación y, por lo tanto, una rentabilidad debida, entre otras circunstancias, al mobiliario, instalaciones o maquinaria que tiene la explotación. Si no tuviera estos elementos, la oficina de farmacia sería otra.

Por lo tanto, si además del precio fijado al fondo de comercio, ponemos otro adicional a los muebles, lo que ocurriría es que estaríamos cobrando doblemente por el mobiliario, puesto que ya se ha tenido en cuenta, implícitamente, al valorar sus efectos en la facturación.

En nuestra opinión, el valor total es uno, independientemente de que se pueda desglosar, pero lo que suba por los muebles, tendrá que bajar, correlativamente, en el precio de los restantes elementos.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 **e-mail: consultasef@edicionesmayo.es**

©2019 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados

Como farmacéutico eres muy exigente en tus decisiones profesionales, y en las personales no podía ser menos.



Para Ana la **SEGURIDAD** es lo más importante, y para nosotros también.

MIGUEL CASTRILLÓN
Delegado Farmaconsulting

ANA MARÍA LÓPEZ
Farmacéutica en La Coruña



El líder en transacciones

602 115 765
902 115 765
www.farmaconsulting.es