

«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

Plusvalía municipal

Adquirí mi local en 2006 y ahora, al transmitirlo junto con la oficina de farmacia, el ayuntamiento me quiere cobrar el impuesto correspondiente al incremento del valor del terreno, cuando lo estoy vendiendo por menos de lo que me costó. ¿Es lícito?

N.D. (Pontevedra)

Respuesta

El «impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana», conocido popularmente como «plusvalía municipal», ha venido demostrando sobradamente su desconexión con la evolución real que han tenido los precios de los inmuebles en general y del suelo en particular. La norma reguladora del impuesto prevé una fórmula que, de un modo automático prácticamente, va a arrojar un resultado positivo, sin tener en cuenta que en los últimos años, salvo excepciones, ha ocurrido lo contrario: los precios han bajado.

No obstante, numerosos contribuyentes han reclamado ante los tribunales contra esta aplicación, digamos, automática, de la fórmula prevista en la ley, y este es el momento en que podemos confirmar que hay ya numerosas sentencias que dan la razón a los ciudadanos frente a varios ayuntamientos, como los de Barcelona, Zaragoza o Logroño.

En resumen, tales sentencias niegan que exista propiamente un hecho imponible en aquellas transmisiones en las que queda acreditado que el valor de venta es menor que el que tenía el terreno cuando fue adquirido.

Consulte con un asesor experto, y plantee este asunto. No tome una decisión sin contrastar su caso concreto; lo más probable es que le recomiende pagar, pero, al tiempo, iniciar la vía de recurso.

Compra de farmacia y deudas de clientes
En la compra de mi oficina de farmacia el vendedor quiere que yo le abone el importe de varias deudas que ciertos clientes tienen con la farmacia. ¿Debo asumirlas?

L.E. (Toledo)

Respuesta

En estos casos, por ejemplo cuentas con clientes relativas a productos de cosmética pendientes de pago, lo cómodo sería que el propio vendedor liquidara estos saldos con ellos, y con el nuevo titular se hiciera «borrón y cuenta nueva». No obstante, tampoco suele ser cómodo, ni interesante para la explotación, cambiar los hábitos de los clientes, con ocasión del cambio de dueño, por lo que estamos ante un problema que se da con alguna frecuencia.

La opción de trasladar las cuentas con clientes al nuevo titular tiene el inconveniente, al margen de si esta práctica entra o no en su modelo de gestión, de que alguna de estas cuentas puede resultar fallida, o se discuta el importe por el cliente... y termine enrareciendo las relaciones entre vendedor y comprador.

Usted, después de valorar el eventual impacto que su decisión pueda tener en la clientela, podrá exigir que la operación discurra conforme a lo pactado y, salvo que expresamente se haya establecido otra cosa en sus contratos, entendemos que tales deudas son responsabilidad y beneficio exclusivo de la parte vendedora, por lo que no podrían serle exigidas a usted.

Como siempre, le recomendamos, no obstante, que revise sus documentos con un letrado experto y se atenga a su consejo concreto.



ENVÍENOS SU CONSULTA

@ e-mail: consultasef@edicionesmayo.es