



La venta o donación de la Farmacia, uno de los temas que más dudas suscitó

PSN y Adefarma resuelven las dudas fiscales a los farmacéuticos madrileños

Madrid, 14 de noviembre de 2018

La actividad del farmacéutico implica multitud de trámites relacionados con distintos impuestos, exenciones, desgravaciones, y un largo etcétera de aspectos relacionados con la fiscalidad. El Grupo Previsión Sanitaria Nacional (PSN) junto con la patronal farmacéutica madrileña Adefarma, conscientes de las dudas y preocupaciones que suscita este tema, reunió ayer a expertos que han analizado en profundidad aspectos relacionados con la factura fiscal del profesional de la Farmacia. El acto ha estado presidido por Miguel Carrero y Cristóbal López de la Manzanara, presidentes de PSN y Adefarma, respectivamente.

Ignacio Ortiz del Río, socio de Deloitte, ha centrado su explicación en los trámites necesarios y la tributación requerida para poner donar o vender una farmacia cuando el titular se jubila. Así, ha explicado que el dueño de una Farmacia en realidad posee tres activos: las existencias (que tributan como rendimiento de actividades económicas), el local (cuya plusvalía fruto de la venta se integra en la base imponible del ahorro) y el fondo de comercio (base imponible del ahorro). En torno a estos elementos pueden sucederse multitud de casuísticas que harán, en determinados casos, que se esté exento de determinados impuestos. Un ejemplo es un farmacéutico mayor de 65 años que quiera vender o donar la farmacia a su cónyuge o hijos. Si se dan una serie de condiciones como que esté exento en patrimonio y que éstos mantengan el negocio al menos una década, en este caso, la plusvalía estaría prácticamente exenta de tributación. “A pesar de todo, hay que dejar claro que no hay que actuar dependiendo o pensando únicamente de la fiscalidad, es más bien al revés, debemos tomar decisiones según nuestros deseos o necesidades. La tributación no lo es todo”, dijo el experto.

De otro lado, Ortiz del Río planteó otra posible vía para la exención de la tributación de la plusvalía: la constitución de una renta vitalicia con el importe total de la venta de la Farmacia. “Si no se necesita el dinero a corto plazo, contratar este tipo de productos puede ser muy ventajoso. Concretamente en PSN están ofreciendo una rentabilidad por encima del 4%, una cifra superior a lo que puede ofrecer cualquier entidad bancaria”.

Por su parte, María Montero, responsable fiscal del Grupo PSN, ha detallado la fiscalidad tanto de los seguros obligatorios para el profesional de la Farmacia como de aquellos con carácter voluntario, pero con gran interés para estos profesionales. Según detalló, las primas de los seguros de Responsabilidad Civil Profesional, Multirriesgos y Accidentes son gastos deducibles para el empresario autónomo; y las prestaciones, por su parte, están sujetas a determinados baremos que carecen de impacto fiscal. En cuanto a los seguros personales, Montero habló de los de Dependencia, ILT, Vida y Ahorro y planes de pensiones, entre otros. “No son obligatorios,

Departamento de Comunicación

Tel. 914 311 244 · psncomunicacion@grupopsn.es · psn.es

GRUPO  Síguenos en:       



Nota de Prensa




pero pueden resultar de gran ayuda para determinadas contingencias del farmacéutico y su equipo”.

La jornada surge como consecuencia de cientos de preguntas que se han recibido en el Servicio de Información Fiscal de PSN, un teléfono gratuito para mutualistas que funciona desde cerca de un año y que mayoritariamente ha recibido consultas del colectivo farmacéutico. Este motivo evidenció la necesidad de celebrar encuentros como este.

Departamento de Comunicación

Tel. 914 311 244 · psncomunicacion@grupopsn.es · psn.es

GRUPO  Síguenos en:  