

Los puntos clave de la compraventa de una clínica dental

Letrado asesor del COOE Salamanca José Fabián Martín Iglesias

1º.- Naturaleza jurídica de una clínica dental

En el plano jurídico, la clínica es un conjunto de derechos y obligaciones que comprende derechos de alquiler de local, derecho de propiedad o de uso sobre diverso material, derecho a la clientela; y las obligaciones correlativas, abono de mensualidades de alquiler, cuotas de devolución de préstamos, pago de salarios etc.

La cesión de clientela es lícita a condición de que sea respetada la libertad de elección del paciente.

2º.- Lo que debe tenerse en cuenta a la hora de comprar una clínica

- a) El emplazamiento
- b) El volumen de negocio
- c) El tipo de alquiler
- d) El personal auxiliar existente
- e) La forma jurídica que haya adoptado para la explotación

3º.- El precio

El código civil señala que la compraventa se produce cuando existe acuerdo en la cosa y en el precio. La fijación del precio es una cuestión delicada ya que no existen tarifas aplicables. Tradicionalmente se han venido utilizando formulas de cálculo traídas de otros sectores que consisten en aplicar un porcentaje sobre la media anual de facturación de los últimos tres años (20% a 50%) Sin embargo este método no tiene en cuenta las cargas, por ello debe ser complementada con otro método, consistente en aplicar al resultado medio del beneficio declarado a efectos fiscales de los últimos tres años un coeficiente (1,1 a 1,3)

Ahora bien, para la fijación del precio deben tenerse en cuenta otros elementos como por ejemplo, si el material es obsoleto o el local se encuentra en mal estado y necesita

reformas. Es importante también conocer el valor de los bienes inmateriales fidelización de la clientela, derechos de alquiler y otros contratos existentes.

La existencia de personal auxiliar con mucha antigüedad suele verse a veces como un inconveniente a la hora de negociar, sin embargo a veces al fidelización se mantiene precisamente gracias a su trato directo y continuado con los pacientes.

Debe ponerse especial atención cuando se observa un fuerte incremento de la facturación en el último año, pues puede significar que se ha reservado para ese momento tratamientos importantes quedando solo los corrientes que reducen considerablemente la facturación.

Por último debe tenerse en cuenta que la existencia de material nuevo no significa que este pagado, a menudo la compra de este material se realiza mediante contrato de arrendamiento financiero “leasing”, cuyas cuotas mensuales pueden ser importantes. Estos contratos además, no figuraran en la documentación contable si se ha realizado el mismo año de la transmisión por lo que ante una situación como la descrita debe pedirse la documentación para su consideración, ello salvo que el transmitente manifieste su intención de liquidar estos contratos previamente a la venta por figurar algún tipo de aval personal que no le interese mantener.

4º.- Aspectos formales de la venta

Normalmente una operación de este tipo se realiza en varios meses, es por tanto razonable que desde que exista el acuerdo se redacte un documento de promesa de venta donde además deben aparecer diversas condiciones suspensivas como son la obtención de las autorizaciones administrativas o su derogación en el caso de que no sea necesaria.

Este documento debe realizarse de manera precisa y detallada y contener todas las cuestiones que puedan plantearse tal que: los derechos del personal, los contratos de alquiler o de crédito vigentes así como la enumeración y evaluación del material existente.

El documento definitivo de compraventa se puede formalizar notarialmente o en documento privado en papel corriente, esta última es la forma habitual, no exige fórmula especial y solo debe tenerse la precaución de hacerse tantas copias como partes intervinientes.

La fecha de la transferencia es un dato importante pues de ella se derivara el inicio de todas las obligaciones fiscales, laborales y contables del adquirente, conviene hacerla coincidir con el primer día del mes, del trimestre o del año para facilitar la gestion.

5°.- Las consecuencias fiscales de la venta

La transmisión en bloque de todo el conjunto de derechos y obligaciones (patrimonio empresarial o profesional) no está sujeta a la tributación a efectos del IVA, cuando el adquirente continúe el ejercicio de la misma actividad empresarial o profesional que el transmitente (artículo 7 LIVA). Sin embargo, cuando conjuntamente se venda el local donde se ejerce la actividad profesional, debe tributarse por el valor del inmueble en el ITP y AJD actualmente al tipo impositivo es del 8% (artículo 7.5 Decreto 1/1993). Por ello, conviene que en el documento de formalización de la compraventa se distinga el valor asignado al local del resto de los elementos que se transmiten, cuya venta deberá realizarse por separado en escritura notarial para tener acceso al Registro.

Salamanca, 29 de enero de 2015