

# Regalos de Navidad: fidelizan y reducen la carga fiscal de la botica

▶ La deducción fiscal de los obsequios a proveedores, clientes y empleados está condicionada por el principio de correlación entre ingresos y gastos, con un límite sobre la cifra de negocio del 1 por ciento

**ALICIA SERRANO**

alicia.serrano@unidadeditorial.es

Comidas, lotería, cestas navideñas, detalles con proveedores y clientes... En estas fechas la oficina de farmacia suele tener una serie de gastos extraordinarios que repercuten en su cuenta de resultados; en algunos casos se podrán deducir y ayudarán a reducir la carga fiscal de la botica. También sirven para fidelizar clientes y premiar o agradecer a los empleados por el trabajo que han realizado durante el año.

¿Son todos estos gastos fiscalmente deducibles? Aunque a ojos del farmacéutico pueden parecer lo mismo, para la doctrina administrativa un gasto de publicidad (promoción de ventas a través de decoración, carteles...) es deducible en su totalidad, mientras que lo que se conoce como *Atenciones a clientes* será deducible con un límite sobre la cifra de negocios anual de la farmacia. "Sólo tienen la

consideración de gastos deducibles aquellos que figuren debidamente anotados en los libros de registro, que guarden la debida correlación con la actividad desarrollada y su realidad se pueda probar. Si estos gastos cumplen estos requisitos se podrían deducir sin problema, pero siempre sin superar el límite del 1 por ciento", explica a CF Blan-

■ **Invertir en gastos promocionales ayuda a fidelizar a los clientes y gratificar a los empleados**

ca de Eugenio, gerente de Orbaneja.

La deducibilidad de los gastos navideños se encuentra condicionada por el principio de correlación entre ingresos y gastos, con el límite del 1 por ciento ya mencionado. "En esta correlación hay que tener en cuenta el importe indivi-

dualizado de los gastos, de tal forma que aquellos que sean excesivos o desmesurados no se podrán deducir", explica José Miguel Pérez Marín, socio director de J&D Consulting. En su opinión, "es diferente considerar el desembolso como *gasto de promoción*, para el cual no hay límites porcentuales y sólo hace falta que haya correlación entre ingresos y gastos efectuados por este concepto".

## GASTOS DEDUCIBLES

Los gastos fiscalmente deducibles en estas fechas son los desembolsos por relaciones públicas con clientes y proveedores; aquéllos que, con arreglo a los usos y costumbres de las empresas españolas, se efectúen con respecto a su personal, y los realizados para promocionar directa o indirectamente la venta de bienes y prestación de servicios: "La lotería de Navidad que se entrega a clientes y proveedores es deducible si puede de-

mostrar el gasto por relaciones públicas. Para ello, hay que asegurarse de tener documentadas las entregas de esta lotería", aconseja Pérez Marín. Respecto a los regalos publicitarios, como son los habituales llaveros, calendarios, bolígrafos o agendas, "son deducibles por tratarse de gastos para promocionar las ventas, pero debe acreditarse que en estos regalos se incluye el nombre o logo de la empresa", añade. También recuerda que la entrega de la cesta de Navidad a los empleados "debe tratarse como una retribución en especie que tiene que quedar reflejada en nómina e ingresar el pago a cuenta de IRPF". Consecuentemente, el primer año no se debe considerar como gasto deducible la entrega de estas cestas a los empleados. "Los años siguientes, siempre que se pueda demostrar la costumbre, sí se pueden deducir. Esto es extensible a la deducción del gasto de la cena de empresa en estas fechas", recuerda.

Cada vez son más las oficinas que utilizan estos regalos promocionales para

agasajar a empleados, clientes y proveedores. "Se trata de gastos que tienen una traslación en minorar el beneficio anual y, por tanto, en reducir la tributación directa", recuerda Juan Antonio Sánchez Dantas, socio director de Taxfarma. También sirven para fidelizar al cliente y proveedor, así como para gratificar a los empleados. "Ello repercute

■ **Las cestas de Navidad, lotería y comidas se podrán deducir de la actividad de la botica**

en la farmacia en un aumento de sus ventas, en un ambiente laboral idóneo y en un modelo de negocio diferenciado del resto", reconoce De Eugenio.

Aunque la inversión en esta partida variará en función del tipo de botica, "lo habitual es dedicar entre 1.000 y 6.000 euros anuales", dice De Eugenio. Para ello, recomienda realizar un plan detallado sobre el público objetivo y la inversión necesaria. En este aspecto, Sánchez Dantas recuerda

que un gasto promocional "siempre tiene que estar en consonancia con la facturación esperada cuando se tiene un conocimiento histórico de las ventas de otros años". Pero para gustos, los colores... Desde Asefarma, sin embargo, proponen que el gasto que debe invertir una botica en regalos navideños no se calcule en función de su facturación: "Lo recomendable es hacer un cálculo aproximado basado en el número de clientes que la farmacia tiene registrados en su base de datos y la cantidad estipulada por obsequio, recordando que lo que buscamos es tener un detalle con el cliente, que sea simbólico, independientemente de la facturación", dice Eva Ruiz, responsable de Consultoría de Asefarma. Para tomar esta decisión, propone analizar la base de datos de clientes y, en función de cada tipología, definir un tipo de regalo u otro. "Lo ideal sería algo que no nos reste ventas y que, además, sirva para potenciar la imagen de marca, como algún tipo de regalo promocional personalizado con nuestra marca para conseguir estar presente en casa del cliente".

## QUÉ REGALAR

En opinión de Ruiz, al cliente preferente -que viene a la farmacia muy a menudo y que hace compras por encima del tique medio- hay que hacerle sentir especial con algún regalo que le vincule aún más al establecimiento, como un vale para sus compras. "Al cliente fiel y al que acude a la farmacia de manera discontinua será suficiente obsequiarle con un detalle de menos de un euro", dice.

Para justificar la deducibilidad de los gastos promocionales de cara a una posible revisión de la Agencia Tributaria, hay que llevar el registro al día. "El gasto debe estar perfectamente contabilizado en el diario del libro contable si el farmacéutico tributa en estimación directa normal, y perfectamente anotado en el libro de registro si tributa en estimación directa simplificada, ya que de lo contrario el gasto no sería deducible en ninguno de los supuestos", dice Alejandro Briales, director general y responsable de Fiscal de Asefarma.

## QUÉ SE PUEDE DEDUCIR FISCALMENTE

En principio todos los gastos relacionados con la actividad de la botica.



Fuente: Asefarma.