

Jubilación y donación de la farmacia

Tengo la condición de jubilado activo y he pensado donar mi farmacia a mi hija, acogiéndome a las reducciones de transmisión de empresa familiar. ¿Tengo alguna limitación derivada de la jubilación?

L.G. (La Rioja)

«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

Entendemos que la condición de jubilado activo, en su caso, no afecta a una de las condiciones que la normativa exige para poder aplicar las reducciones en la transmisión de empresas familiares y negocios profesionales, que consiste en que la oficina de farmacia sea explotada de modo personal y directo por el titular que efectúa la donación.

A nuestro juicio, el hecho de que esté jubilado, pero en calidad de «activo», implica precisamente que continúa al frente de su oficina de farmacia y, por lo tanto, sí serían aplicables las reducciones en el impuesto, si se cumplen el resto de condiciones exigidas, que en resumen serían: que la oficina de farmacia sea la principal fuente de renta del propietario; que el titular tuviera 65 o más años; que abandone la dirección de la empresa; vinculación familiar, que sí se da, puesto que planea transmitir a su hija, y mantenimiento de la inversión por ella, y del domicilio fiscal en su comunidad, durante los cinco años siguientes a la donación.

Transmisión de farmacia en local de alquiler y aumento de la renta

Quiero transmitir mi oficina de farmacia instalada en un local alquilado. Me quedan siete años de contrato. El propietario dice que, al hacer un nuevo contrato para el comprador, la ley le da derecho a subir la renta un 20%. ¿Es así?

J.L. (Ibiza)

Respuesta

No es así exactamente. La Ley prevé —a falta de que la cesión esté regulada en el contrato de otra manera, lo cual es perfectamente posible— que, en el caso de cesión del arrendamiento, la renta pueda ser incrementada por el arrendador en un 20%.

Ahora bien, eso valdría si al comprador de su oficina de farmacia le fuera suficiente con los siete años que quedan de contrato, cosa que dudamos seriamente. Así, el problema es que, seguramente, su comprador necesitará más plazo —en el caso de que quiera financiar la compra con la garantía de una hipoteca mobiliaria el plazo rondará los 20 años— y, por lo tanto, tendrán que negociar con el propietario esta y, probablemente, otras condiciones, como la facultad de realizar obras, capacidad de resolución anticipada, etc., y es ahí donde radica realmente la fuerza de su arrendador, no en que la ley tenga previsto un aumento de renta de un «x» por ciento, sino en su mera voluntad.

En resumen, que, si no quiere, el propietario no tiene por qué otorgar un nuevo plazo, de modo que, por poder, podría pedir incluso aumentos superiores.

Realmente, se encuentran ustedes ante un proceso de negociación, no simplemente jurídico. Por lo tanto, lo que tienen que poner sobre la mesa no es el porcentaje previsto por la ley que, como ve, es un simple indicio, sino las ventajas de contratar con ustedes, y los inconvenientes de no hacerlo, para llegar a un acuerdo con la propiedad que convenga a todos.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 e-mail: consultasef@edicionesmayo.es