

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal. Socio
director de Taxfarma Asesores
(www.taxfarma.com)

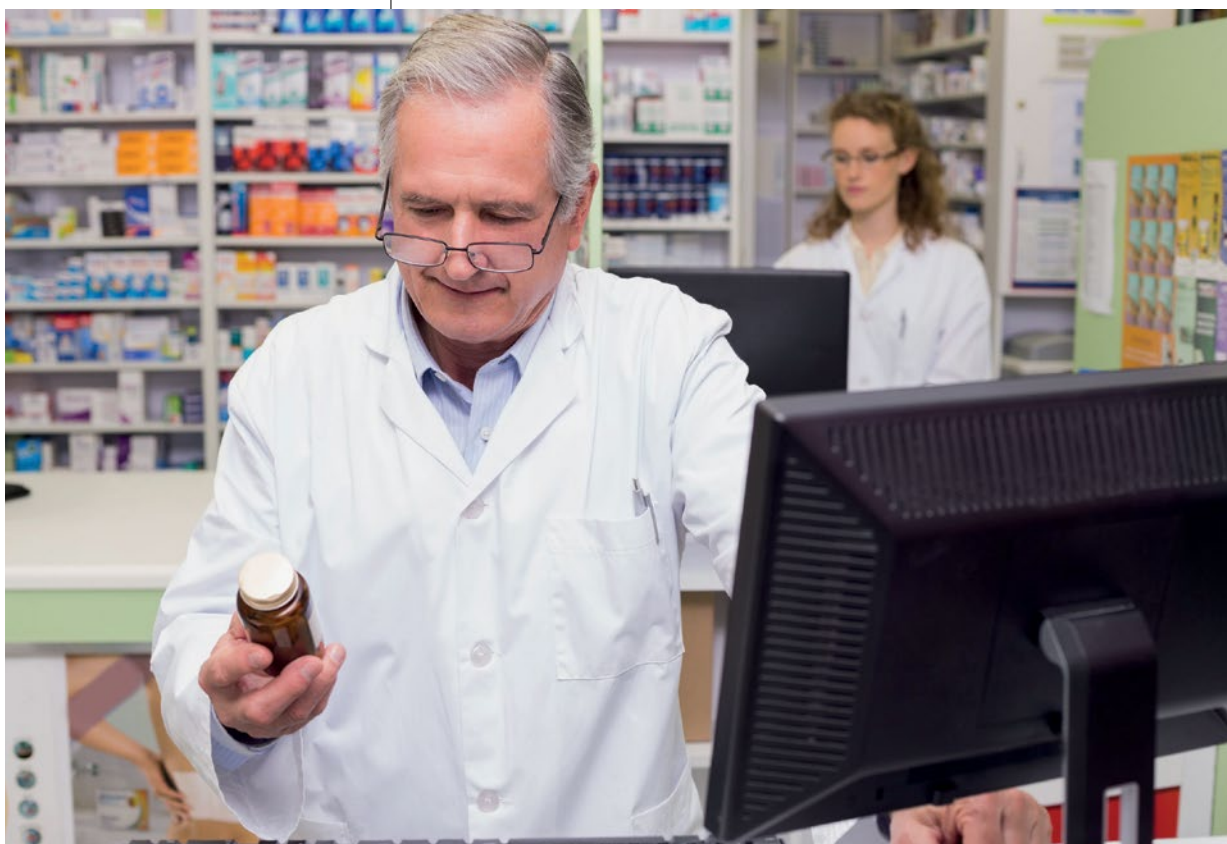
“... el eterno dilema del titular de farmacia, que, teniendo varios hijos, se encuentra con que sólo uno de ellos escoge la vocación farmacéutica»

«Salvaguardando» la farmacia

Recuerdo cuando en mi infancia escuchaba la frase siguiente: «Ya te enterarás de lo que vale un peine...». Mi asociación de ideas la vincula en la actualidad al «coste» que tiene cada una de las decisiones en nuestra vida empresarial.

Parece que una de las últimas consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos (V3106-18) rememora la frase inicial, mostrándonos la siguiente situación, verídica en numerosas ocasiones en el sector que nos ocupa:

«El consultante, que cuenta con 74 años y es farmacéutico de profesión y titular de una farmacia, quiere proceder a transmitir la titularidad de la farmacia a su hijo, también poseedor del título de farmacéutico, y para salvaguardar el interés de sus otras dos hijas, considera llevar a cabo dicha transmisión en el mismo momento mediante dos títulos diferenciados: un 50% mediante donación y el restante 50% como objeto de compraventa, en la que el adquirente, que sería el mismo hijo donatario, pagaría un precio normal de mercado.»



Aparentemente, este caso pretende solucionar, en la medida de lo posible, el eterno dilema del titular de farmacia, que, teniendo varios hijos, se encuentra con que sólo uno de ellos escoge la vocación farmacéutica. Y ante la situación de continuidad de la empresa familiar (véase *El Farmacéutico* 567 «especial gestión») pretende ejercer equidad entre toda su descendencia.

Para ello utiliza la fórmula de «vender» la mitad de la farmacia a su hijo farmacéutico y donarle el otro 50%.

La duda acecha cuando, por una «sana intención», se podría poner en peligro la aplicación de las ventajas fiscales de la transmisión de la empresa familiar (farmacia en nuestro caso) con el denostado impuesto sobre sucesiones y donaciones.

El planteamiento del farmacéutico de nuestra consulta vinculante pretende, por un lado, «valorar» el esfuerzo económico que supone la adquisición parcial de un negocio en marcha, y por otro, disfrutar de las oportunidades fiscales que brinda la legislación actual.

La duda planteada al fisco es la siguiente: ¿es posible compatibilizar las dos operaciones fiscales con la aplicación de las ventajas fiscales de la donación parcial bonificada?

“**El planteamiento del farmacéutico de nuestra consulta vinculante pretende, por un lado, “valorar” el esfuerzo económico que supone la adquisición parcial de un negocio en marcha, y por otro, disfrutar de las oportunidades fiscales que brinda la legislación actual»**

La respuesta vinculante emitida el 29 de noviembre del pasado año chequea en primer lugar los ya conocidos requisitos del donante y donatario a nivel general:

«En los casos de transmisión de participaciones “inter vivos” en favor del cónyuge, descendientes o adoptados, de una empresa individual, un negocio profesional o de participaciones en entidades del donante a los que sea de aplicación la exención regulada en el apartado octavo del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio, se aplicará una reducción en la base imponible para determinar la liquidable del 95% del valor de adquisición, siempre que concurren las condiciones siguientes:

- »a) Que el donante tuviese sesenta y cinco o más años o se encontrase en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez.
- »b) Que, si el donante viniera ejerciendo funciones de



dirección, dejara de ejercer y de percibir remuneraciones por el ejercicio de dichas funciones desde el momento de la transmisión.

»c) En cuanto al donatario, deberá mantener lo adquirido y tener derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio durante los 10 años (5 en determinadas comunidades autónomas) siguientes a la fecha de la escritura pública de donación, salvo que falleciera dentro de ese plazo.

»Asimismo, el donatario no podrá realizar actos de disposición y operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de la adquisición.»

En la segunda parte de la vinculante, las autoridades fiscales confirman la estrategia fiscal planteada por el padre y su compatibilidad tributaria con los beneficios fiscales de la donación parcial:

«La norma del artículo 20.6 responde al propósito de facilitar la transmisión intergeneracional de actividades económicas, para los supuestos en que éstas, unitaria y globalmente consideradas, se transmitan en favor del cónyuge, descendientes o adoptados del donante. Entiende esta Dirección General que la transmisión gratuita e “inter vivos” de la mitad de un negocio de farmacia para ejercer un negocio de farmacia encaja en ese propósito, y ello aunque la otra mitad del negocio sea objeto de transmisión onerosa entre el donante y donatario. »De acuerdo con lo anterior, se considera procedente la aplicación de la norma mencionada aplicándose la reducción sobre el valor real de los elementos patrimoniales objeto de donación.»

Nos encontramos por tanto, en esta ocasión, con un «final feliz fiscal», que canaliza perfectamente las intenciones del padre farmacéutico intentando «salvaguardar la farmacia» ante sus hijas «no farmacéuticas», el precio de «lo que vale un peine» (en este caso, «farmacia»), no perdiendo los ahorros fiscales vigentes. ●