

Juan Antonio Sánchez
Economista y asesor fiscal.
Socio coordinador de Aspime, S.L.

“**La buena intención de «inmovilizar» el dinero cobrado en la venta de la farmacia para que no pierda valor no nos salva de pasar por la caja impositiva autonómica**”

Vender la farmacia heredada: fiscalidad en cadena

Parece que la Dirección General de Tributos (DGT), máximo organismo en la interpretación de los impuestos en nuestro ordenamiento fiscal (<http://www.min-hap.gob.es>), le ha «tomado el pulso» a la oficina de farmacia en los últimos tiempos.

Y la verdad sea dicha, se agradece el interés que se han tomado las autoridades tributarias por esclarecer los vericuetos de la comprensión y lo más difícil: la aplicación de nuestra normativa impositiva.

Durante los últimos meses han sido frecuentes las resoluciones de consultas vinculantes en nuestro sector laboral y sobre todo profundizando en la planificación sucesoria.

En esta ocasión, trataremos la circunstancia inexorable y por ende reiterada de la herencia de la oficina de farmacia. Al tratarse de una profesión con mucha tradición de continuidad de padres a hijos, la casuística nos depara todo tipo de respuestas a estas situaciones.

Para contextualizar al lector, se trata de una «transmisión de oficina de farmacia por importe inferior al aplicado en su “adquisición *mortis causa*” con reducción en el impuesto sobre sucesiones y donaciones conforme al artículo 20.2.c) de su ley reguladora. Se cuestiona a la DGT si ello comporta la pérdida del beneficio fiscal y, de ser así, si la pérdida sería total o proporcional al porcentaje que suponga el precio obtenido por la venta respecto del valor de la adquisición hereditaria. Aplicación del producto obtenido a un activo financiero no depreciable». Consulta V1627-14. Fecha de salida: 24/6/2014.

Ye hemos hecho referencia en esta tribuna empresarial a las distintas consecuencias tributarias que provoca la actualidad en torno al precio de venta de las oficinas de farmacia en los tiempos que corren. En el caso que nos ocupa, apreciamos un exponente claro:

1. Situación inicial de continuidad de la actividad empresarial (farmacia) por parte de heredero/a que se acoge en octubre de 2012 a los beneficios fiscales de la transmisión de la empresa familiar.
2. Posterior decisión de venta de la farmacia en 2014 a un precio resultante de aplicar un 46,9% de rebaja al valor real reflejado en el impuesto sobre sucesiones y por el que se aplicaron la reducciones impositivas.
3. ¿Y cuáles son las consecuencias fiscales de esta operación?

La DGT nos aclara en su respuesta que el artículo 20.2.c) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del impuesto sobre sucesiones y donaciones, establece lo siguiente:

«c) En los casos en los que en la base imponible de una adquisición *mortis causa* que corresponda a los cónyuges, descendientes o adoptados de la persona fallecida, estuviese incluido el valor de una empresa individual (oficina de farmacia en nuestro caso), de un negocio profesional o participaciones en entidades, a los que sea de aplicación la exención regulada en el apartado oc-

tavo del artículo 4 de la Ley 19/1991, de 6 de junio, del impuesto sobre el patrimonio, o el valor de derechos de usufructo sobre los mismos, o de derechos económicos derivados de la extinción de dicho usufructo, siempre que con motivo del fallecimiento se consolidara el pleno dominio en el cónyuge, descendientes o adoptados, o percibieran éstos los derechos debidos a la finalización del usufructo en forma de participaciones en la empresa, negocio o entidad afectada, para obtener la base liquidable se aplicará en la imponible, con independencia de las reducciones que procedan de acuerdo con los apartados anteriores, otra del 95% del mencionado valor, siempre que la adquisición se mantenga, durante los diez años siguientes al fallecimiento del causante, salvo que falleciera el adquirente dentro de ese plazo. En los supuestos del párrafo anterior, cuando no existan descendientes o adoptados, la reducción será de aplicación a las adquisiciones por ascendientes, adoptantes y colaterales, hasta el tercer grado y con los mismos requisitos recogidos anteriormente. En todo caso, el cónyuge supérstite tendrá derecho a la reducción del 95 por 100. En el caso de no cumplirse el requisito de permanencia al que se refiere el presente apartado, deberá pagarse la parte del impuesto que se hubiese dejado de ingresar como consecuencia de la reducción practicada y los intereses de demora.»

Por otra parte, por establecerlo así el artículo 20.6 de la misma Ley 29/1987, dice que los causahabientes no podrán realizar actos de disposición u operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de la adquisición (en nuestro caso, oficina de farmacia vendida por un precio un 46,9% inferior), de forma que, de no cumplirse tal requisito, «deberá pagarse la parte del impuesto que se hubiese dejado de ingresar como consecuencia de la reducción practicada y los intereses de demora».

La conclusión final de la autoridad fiscal a este supuesto real es que una minoración del valor como la expuesta tiene carácter sustancial y conlleva la pérdida del derecho a la reducción practicada en su momento, pérdida que será total dado que la Ley no prevé proporcionalidad alguna, por lo que habrá de pagarse el total del impuesto sobre sucesiones no ingresado en 2012, además de los intereses de demora.

Por último, se precisa que destinar el precio obtenido a un determinado producto financiero resulta irrelevante. Es decir, que la buena intención de «inmovilizar» el dinero cobrado en la venta de la farmacia para que no pierda valor (ejemplo, deuda pública, etc.) no nos salva de pasar por la caja impositiva autonómica.

Como en numerosas situaciones, nos encontramos con hechos de carácter puntual en la vida empresarial de una oficina de farmacia, que al no ser planificados con la antelación y rigurosidad necesaria, dan al traste con una serie de ahorros fiscales que pueden generar unas consecuencias «en cadena» de gran calado en la vida del contribuyente farmacéutico.

Firmemente creo que en las decisiones adoptadas por los farmacéuticos titulares de una oficina de farmacia se hace vital un chequeo fiscal de las mismas. Más aún cuando se han practicado bonificaciones fiscales de gran escala. Si no es así, podremos encontrarnos con los inconvenientes de la «fiscalidad en cadena». ●

ODAMIDA



Laboratorio Químico Biológico Pelayo