

# ● Consulta de gestión patrimonial



«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

## Pactos sucesorios

**Adquiriré mediante un pacto de mejora la oficina de farmacia de mis padres. ¿Me limita este contrato mis posibilidades de transmisión de la oficina de farmacia?**

J.F. (Orense)

## Respuesta

Existen comunidades con legislación civil propia, como Galicia, que regulan determinados pactos sucesorios que pueden disponer la entrega de un bien a un heredero, con los efectos civiles y fiscales de una herencia. Es decir, se formalizan en vida del transmitente, incluso con entrega del bien en vida del titular, pero fiscalmente como si se tratara de una herencia. Esto implica que el transmitente no está sujeto a IRPF y al adquirente se le aplicará el régimen de las sucesiones, no de las donaciones.

Si usted transmite la oficina de farmacia antes de transcurridos 5 años desde la adquisición, y salvo que el transmitente hubiera fallecido, a la hora de calcular su ganancia patrimonial a efectos del IRPF el valor de adquisición será el mismo que hubiera tenido el transmitente, y no el valor que tenía la oficina de farmacia cuando usted la adquirió, con lo cual resultará mucho más gravoso.

## Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

**Transmitiré mi oficina de farmacia a un hijo. ¿Cuándo he de cumplir el requisito de que la oficina sea mi principal fuente de renta para poder aplicar el régimen de donación de empresas familiares y negocios profesionales?**

F.D. (Sevilla)

## Respuesta

En principio, podemos concluir, aludiendo al contenido de la consulta de la DGT V1483-19, de 20 de junio, que: «Por lo que respecta al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, al tratarse de un impuesto periódico cuyo periodo impositivo no se interrumpe con ocasión de la donación... habrá que estar al último periodo impositivo del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas anterior a la donación».

No obstante, el que usted pueda aplicar este régimen no implica que su hijo pueda beneficiarse de él, puesto que, a efectos del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, la previsión es que se atienda al momento en que se devenga el impuesto. Es decir, podría darse el caso de que para usted sí es principal fuente de renta, pero que esto no sea así respecto al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de su hijo.

Valórelo detenidamente con su asesor particular, quien, además, conocerá el importe de otras rentas que usted haya podido tener y deban ser tenidas en cuenta.



ENVÍENOS SU CONSULTA  
e-mail: [consultasef@edicionesmayo.es](mailto:consultasef@edicionesmayo.es)





*Manuel y Carlos, gemelos*

# NO HAY DOS VIDAS IGUALES

## NO HAY DOS PROYECTOS DE VIDA IGUALES

Nacemos como seres únicos, irrepitibles, incluso compartiendo el mismo código genético. Sabemos que tu proyecto de vida es diferente a los demás. Por eso primero queremos escucharte, conocer tus objetivos vitales y tus expectativas personales y profesionales. Hemos creado un método de trabajo exclusivo, basado en nuestra especialización que nos permite ejecutar la transmisión de una farmacia con total eficacia y seguridad.

**Si tienes un sueño, llámanos  
y daremos vida a tu proyecto.**



**¿QUIERES VENDER O COMPRAR  
CON EFICACIA?**

Con este QR podrás ver un vídeo  
donde te demostramos por qué somos  
Nº1 en EFICACIA en transmisiones.



**FARMACONSULTING** **30**

**Nº1 EN TRANSMISIONES**

**AÑOS**

[www.farmaconsulting.es](http://www.farmaconsulting.es)  
900 115 765

**DANDO VIDA A TUS PROYECTOS  
Nº1 en EFICACIA, SEGURIDAD y ESPECIALIZACIÓN**



32ª edición

# infarma

## MADRID 2022

ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA

22, 23 Y 24 de marzo - Feria de Madrid

Congreso Europeo de Oficina de Farmacia  
Salón de Medicamentos y Parafarmacia

Un evento totalmente dedicado a la **farmacia comunitaria** que reúne a todos los actores implicados en la **atención farmacéutica** para **compartir experiencias, actualizar conocimientos** y generar nuevas **oportunidades de negocio**.

Descubre todas las opciones  
para estar presente en Infarma  
**934 161 466**  
[interalia@interalia.es](mailto:interalia@interalia.es)

Más información en [www.infarma.es](http://www.infarma.es)



¡Participa en Infarma!  
El encuentro de los profesionales  
de la oficina de farmacia

Organizan:



COL·LEGI DE  
FARMACÈUTICS  
DE BARCELONA



En:

