

Juan Antonio Sánchez
Economista asesor fiscal
y socio coordinador de ASPIME, S.L.

“**La rigurosidad en el cumplimiento de los requisitos es vital para una seguridad jurídica de los interesados»**

Luces y sombras en donaciones bonificadas de farmacias

Cuando el lector comience estas líneas, el periodo de declaración de la renta 2014 se encontrará en pleno apogeo de presentación para todas las oficinas de farmacia.

Los medios de comunicación bombardearán las mentes de todos los contribuyentes (entre los que se encuentran numerosos farmacéuticos) para que «pasen revista» por el fisco respecto a su vida fiscal 2014.

Le aconsejo que dé un último repaso a nuestro artículo «Optimización fiscal de la farmacia 2014» (*El Farmacéutico* n.º 513), donde podrá chequear los principales puntos fuertes de su declaración.



©iStock.com/_ba_



“ En esta ocasión analizaremos la vertiente de la donación de la oficina de farmacia y, en concreto, la difícil cuestión del cumplimiento de que el donatario tenga derecho a la exención en el impuesto sobre el patrimonio durante una serie de años posteriores »

Pero para intentar desconectarle de la actualidad tributaria del momento, comentaré en esta ocasión una nueva consulta vinculante de la Dirección General de Tributos (en adelante DGT) en la tan importante materia de transmisión de la farmacia.

En esta ocasión analizaremos la vertiente de la donación de la oficina de farmacia y, en concreto, la difícil cuestión del cumplimiento de que el donatario tenga derecho a la exención en el impuesto sobre el patrimonio durante una serie de años posteriores.

Para situar rápidamente al lector recordaremos que existen una serie de requisitos que deben cumplir tanto el donante (transmitente) como el donatario (receptor) a la hora de aplicar los beneficios fiscales a la transmisión de la empresa familiar.

Uno de los requisitos más controvertidos se describe textualmente de la siguiente manera en la normativa:

«Artículo 20.6 de la Ley 29/1987, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones:

...Apartado c) En cuanto al donatario, deberá mantener lo adquirido y tener derecho a la exención en el impuesto sobre el patrimonio durante los diez años siguientes (cinco en algunas comunidades autónomas) a la fecha de la es-

critura 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.»

El pasado 9 de febrero la DGT emitía una consulta vinculante que analizaba el caso de una donación bonificada de oficina de farmacia en la que posteriormente se realizaba una transmisión onerosa de la misma (compraventa). Y se consultaba al órgano directivo si ingresando el importe de la enajenación o activo similar se mantendrían los beneficios fiscales aplicados por transmisión de la empresa familiar.

Recordemos de nuevo que, para tener derecho a la citada exención en el impuesto sobre el patrimonio, el nuevo titular de la oficina de farmacia (donatario) tendrá que ejercer la actividad de oficina de farmacia de forma habitual, personal y directa, y dicha actividad deberá ser «la principal fuente de renta del contribuyente».

Siguiendo la cadena, la principal fuente de renta se confirmará cuando «al menos el 50% de la parte general de la base imponible del IRPF, antes de practicar las reducciones por circunstancias familiares y personales, corresponda al rendimiento neto de la actividad económica de farmacia donada».

La reciente consulta que analizamos nos sitúa precisamente en este extremo, comentando textualmente que:

«...con independencia de la necesidad de mantener el valor de adquisición, en un caso como el planteado en el escrito –enajenación antes del plazo previsto en la ley de la oficina de farmacia e ingreso del importe en un depósito, fondo de inversión o cualquier otro activo– no se mantendría el derecho a la exención en el impuesto sobre el patrimonio y, consiguientemente, se perdería el derecho a la reducción practicada.»

Es decir, que ya no entra en el tema del mantenimiento del valor de lo adquirido (véase la consulta V2419-14), sino en la inviabilidad de que el dinero recibido por la venta de la farmacia e invertido en un producto financiero, no podrá cumplir el requisito de la exención en el impuesto de patrimonio del donatario, dando al traste con los beneficios fiscales aplicados por la transmisión de la empresa familiar.

Como habrá podido comprobar el lector en este y otros artículos sobre planificación de la transmisión de la farmacia, la rigurosidad en el cumplimiento de los requisitos es vital para una seguridad jurídica de los interesados.

En estos temas, planificación y más planificación: ésta es mi recomendación. ●