

● 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

Concesión de una opción de compra

Al transmitir mi farmacia he acordado una opción de compra sobre el local, y esta opción tiene un precio al margen del propio local. ¿Cómo debo tributar por el dinero recibido a cambio de dar la opción?

S. Z. (Córdoba)

Respuesta

Para usted, la concesión de una opción de compra supone una ganancia patrimonial y, conforme al último criterio que ha establecido el Tribunal Supremo, habrá de ser liquidada como ganancia patrimonial a integrar en la base imponible del ahorro. El cambio consiste en que ahora se considera una ganancia patrimonial derivada de una transmisión, derivada a su vez de la entrega de una facultad consustancial al derecho de propiedad.

En definitiva, se entiende que usted ha renunciado a la posibilidad de disponer libremente de ese inmueble, y que ha transmitido esa facultad al adquirente de su oficina de farmacia. Así, al derivarse la ganancia de una transmisión, habrá de incluirse, como decimos, en la base imponible del ahorro, y no en la general.

Derecho de adquisición preferente

Al transmitir mi oficina de farmacia, veo que uno de mis empleados tiene derecho de adquisición preferente, según dispone la Ley de Ordenación Farmacéutica. ¿No puedo negociar la transmisión con nadie más?

R. R. (Correo electrónico)

Respuesta

Efectivamente, hay varias normas autonómicas que conceden un derecho preferente para la adquisición de la oficina de farmacia a determinadas personas, bien familiares directos del titular que transmite, bien empleados, o incluso otros farmacéuticos establecidos en la zona, como es el caso del País Vasco.

Esto quiere decir que antes de formalizar la transmisión con una tercera persona, desde luego usted deberá contar con la renuncia a este derecho preferente por parte de esas personas, o deberá estar en condiciones de acreditar que les ha sido ofrecida la farmacia en unas condiciones determinadas, y no consta aceptación de ninguno de estos posibles adquirentes que tienen preferencia.

Entendemos que sí puede negociar con otras personas, incluso antes de comunicar sus intenciones de venta a los «preferentes», pero en el acuerdo que pueda formalizar con terceros le recomendamos que incluya la advertencia o condición de que esa venta es válida siempre que no acepte la operación su empleado, un familiar, etc.



ENVÍENOS SU CONSULTA
e-mail: consultasef@edicionesmayo.es

