

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal. Socio
Director TAXFARMA
(www.taxfarma.com)

“Evidentemente,
“colocar” el dinero de la
venta de la farmacia en
un producto financiero
no sería considerado una
actividad económica, de
modo que incumpliríamos
los requisitos
“posdonación” en el
perceptor de la
farmacia»

Donar la farmacia bonificada... ¿y que después sea vendida?

Dicen los profesionales de la comunicación que «la realidad siempre supera la ficción». Y aunque al lector pueda parecerle mentira, en fiscalidad también se cumple esta premisa.

En una materia tan controvertida como la planificación sucesoria de la farmacia, se plantean en ocasiones situaciones «reales» que han de ser dictaminadas por las autoridades fiscales para determinar un criterio de actuación con seguridad jurídica para el farmacéutico.

Nos encontramos en esta ocasión con el siguiente supuesto verídico:

Una oficina de farmacia es donada con cumplimiento de requisitos para la aplicación de los beneficios de transmisión de la empresa familiar. Recordemos que, en esta materia, los requisitos antes comentados han de cumplirse de una forma «previa» por parte del donante (propietario de la farmacia) y de una forma posdonación por parte del donatario (receptor de la farmacia). Es decir, se



©jordi2r/123RF

adquiere un compromiso fiscal «a futuro» por parte del receptor de la farmacia.

Ya se sabe que los compromisos (de todo tipo) son a veces difíciles de cumplir, y que el paso del tiempo suele diluir lo prometido.

En el caso que estudiamos, se plantea que, por razones de diversa índole, la farmacia que se ha percibido bonificada vía donación... ¡se vende! Y se decide invertir el importe de la transmisión en un depósito, fondo de inversión o activo similar con el que se pretende asegurar el valor económico de lo recibido.

¿Y qué ocurre entonces con la premisa de mantener lo adquirido?

La Dirección General de Tributos, en su consulta vinculante V0506-15, de 9 de febrero de 2015, nos lo aclara:

«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 por 100 del valor de adquisición, siempre que concurren las condiciones siguientes:

- a) Que el donante tuviese 65 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.

A estos efectos, no se entenderá comprendida entre las funciones de dirección la mera pertenencia al Consejo de Administración de la sociedad.

- 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 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. Dicha obligación también resultará de aplicación en los casos de adquisiciones *mortis causa* a que se refiere la letra c) del apartado 2 de este artículo.

En el caso de no cumplirse los requisitos a que se refiere el presente apartado, deberá pagarse la parte del impuesto que se hubiere dejado de ingresar como consecuencia de la reducción practicada y los intereses de demora.»

Por tanto, 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 dentro de esos requisitos de compromiso «futuro» del perceptor de la farmacia donada, prevalece con fuerza legal el cumplimiento de la exención en el Impuesto Patrimonio.

Este impuesto patrimonial, que se caracteriza por mantenerse en nuestro sistema tributario y por servir de «justificante» en la aplicación de beneficios de la empresa familiar, resulta vital en situaciones de este cariz.

Las autoridades fiscales aclaran en esta consulta vinculante que, aunque pudiéramos «mantener» el valor de lo recibido vía productos financieros que en cierta medida aseguren dicha cifra, será vital el derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio.

Y para conseguir dicha exención, la actividad económica desarrollada por el donatario debe ser la principal fuente de renta del contribuyente:

Principal fuente de renta: al menos el 50% de la base imponible del IRPF corresponde a rendimientos netos de las actividades económicas.

Evidentemente, «colocar» el dinero de la venta de la farmacia en un producto financiero no sería considerado una actividad económica, de modo que incumpliríamos los requisitos «posdonación» en el perceptor de la farmacia.

Además, y para concluir, siempre hemos de acudir al «espíritu» de la ley y al «sentido común fiscal». Y lo que la normativa busca es premiar a quien continúa la actividad económica ejercida anteriormente por un familiar (quizá la misma u otra), no a quien destina el fruto de la especulación revistiéndolo de una simulación aparente de negocio. ●