

Donación de farmacia
Mi padre tiene otras fuentes de renta además de su farmacia. Creo que, para poder donármela, los beneficios que le da la farmacia deben ser como mínimo el 50% del total. En caso contrario, ¿no podríamos hacer una donación?

M.M. (correo electrónico)

Traspaso e indemnización
Mi contrato de alquiler dice lo siguiente: «Asimismo, para el supuesto del traspaso, la parte arrendataria deberá indemnizar a la parte arrendadora con el 10% de la cantidad en que se traspase el negocio». ¿Son habituales estas indemnizaciones?

R.A. (Islas Canarias)

«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

Respuesta

La normativa tributaria (IRPF e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones) tiene previstas medidas de apoyo a la sucesión de empresas familiares y negocios profesionales. Ahora bien, si no se cumplen los requisitos exigidos, no es que no se pueda donar, es que la familia no podría acogerse a las ventajas previstas.

Muy resumidamente, se pide que el donante sea mayor de 65 años, que la farmacia sea su principal fuente de renta, que el donatario sea cónyuge o descendiente, y que conserve lo donado durante un plazo que, en función de la comunidad autónoma cuya normativa les sea aplicable, oscila entre los 5 y los 10 años.

Efectivamente, si su padre tiene fuentes de renta que supongan más de la mitad de sus ingresos, no podrán acogerse a las ventajas previstas que, también en resumen, son la exención en el IRPF para el donante, y una bonificación de entre un 95 y un 99% (otra vez dependemos de la comunidad autónoma) en la cuota del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Pero no por eso tienen que concretar la transmisión mediante compraventa, pueden acudir a la donación, aunque sin beneficios fiscales.

Como siempre, le recomendamos que estudie la situación en su conjunto con un asesor fiscal que, además, entienda las peculiaridades del sector farmacéutico.

Respuesta

Se produce con alguna frecuencia la exigencia por parte de la propiedad de ciertas sumas, a cambio de formalizar un nuevo contrato o consentir la cesión o traspaso a favor de nuevos arrendatarios.

Si se trata de un contrato sometido a prórroga forzosa, el traspaso proporcionaría un plazo de 10 años al nuevo inquilino, lo que no suele interesar a casi nadie, y a los contratos efectuados con la actual regulación (a pesar de que muchos de ellos podrían cederse) no les queda generalmente suficiente duración como para que convenga a un comprador, de modo que, tanto en un caso como en otro, es más que probable que el titular tenga que entablar una negociación con la propiedad, en la que la actualización de la renta por un lado, como la posible exigencia de compensaciones, por otro, serán el eje principal.

Ahora bien, el texto de su contrato, independientemente de su fecha, es confuso. A menudo, en contratos de fecha reciente se utiliza el término «traspaso» cuando de hecho se debe aludir a «cesión», que es el término actual usado por la Ley.

Por otra parte, la cuestión de sobre qué concepto tendrá participación la propiedad se presta, también, a serias dudas, puesto que el traspaso, entendido como traslación del derecho del uso del local en arrendamiento, tiene un precio, y ese precio es distinto del concepto de valor de la oficina de farmacia que, sospechamos, es a lo que quería referirse el redactor de su contrato.

Acuda con el contrato a un letrado experto en arrendamientos, y valore detenidamente una negociación con la propiedad. Sus posibilidades dependen notablemente de la fecha en que fue formalizado, y del contexto.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 e-mail: consultasef@edicionesmayo.es