

Juan Antonio Sánchez

Economista Asesor Fiscal.
Socio director de Taxfarma Asesores
(www.taxfarma.com)

“**No es la primera vez (ni será la última) en la que, desde estas líneas, proponemos al farmacéutico una reflexión sobre el famoso “día después”**”

Farmacia: ¿vender, donar... o «fifty/fifty»?

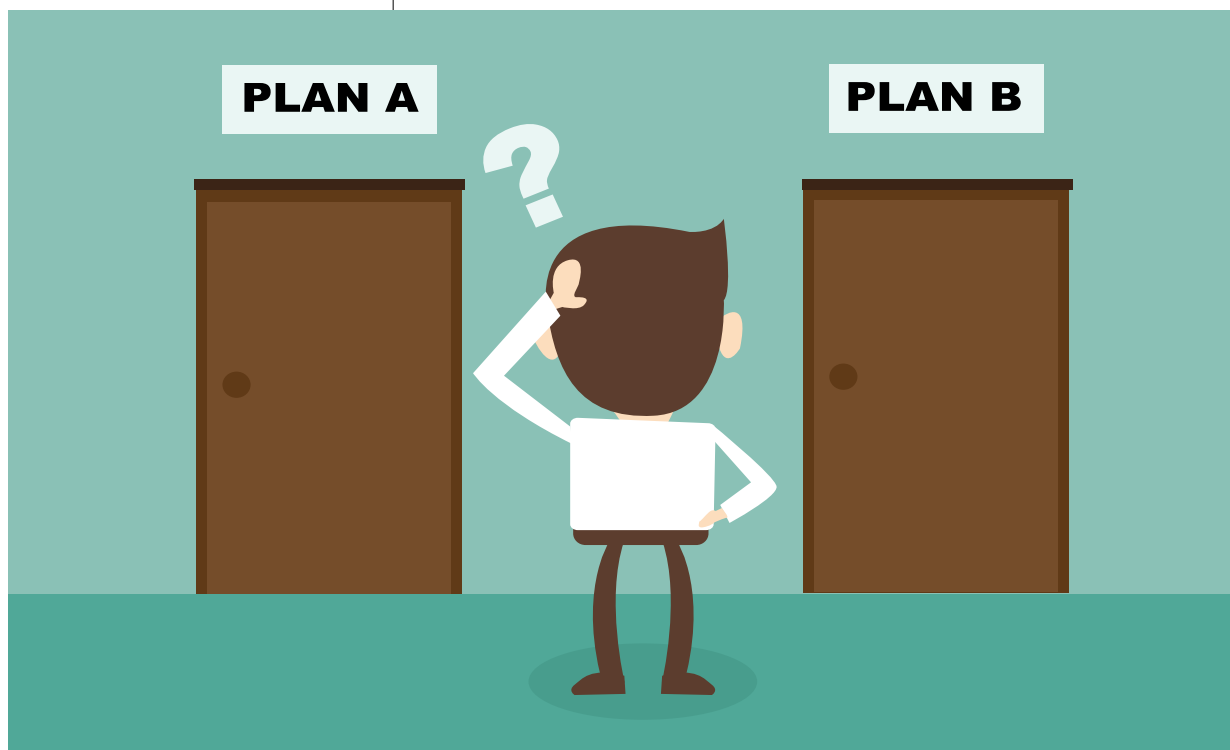
Eterna tesis la que planteamos en el titular de nuestra tribuna empresarial de este mes. Podemos considerar que este abanico de posibilidades revolotea en la mente de cualquier farmacéutico, eso sí, siempre que tenga la posibilidad de una continuidad familiar de su profesión.

Al no poseer la bola de cristal del futuro económico del sector, los actuales titulares se plantean cuál sería la decisión más acertada. No sólo desde un punto de vista estrictamente económico, sino también sopesando los temas colaterales que se deriven de estas decisiones.

Como casi siempre (y muy bien planteado, por cierto), este hecho se identifica en una de las últimas consultas vinculantes emitidas por la Dirección General de Tributos. En esta ocasión, el consultante se encuentra en la siguiente situación personal:

«[...] El consultante, persona física mayor de 65 años, es titular de una oficina de farmacia que desea transmitir íntegramente a su hijo. El consultante desea realizar la transmisión del negocio de farmacia en escritura pública en un único acto, efectuando una donación del 40% y una compraventa del 60% [...]».

No es la primera vez (ni será la última) en la que, desde estas líneas, proponemos al farmacéutico una reflexión sobre el famoso «día después»; ese día que,



bien por venta o donación de la farmacia, supondrá un retiro laboral (dorado o no). Toda una vida o una buena parte de ella dedicada al desempeño de una noble profesión sanitaria puede albergar razonables dudas como la expresada por el consultante anterior, que «tira por la calle de en medio» dividiendo más o menos salomónicamente su decisión vital empresarial más importante.

Además de las consecuencias personales y profesionales que puede acarrear este fin laboral de la farmacia, hay que valorar y cuantificar los costes impositivos que se derivarán (tanto a medio como a corto plazo) de una situación así.

En nuestra reciente consulta objeto de esta breve reseña, se cuestiona a las autoridades fiscales la incidencia que podría tener este casi «fifty-fifty» en dos de los impuestos que mayor relevancia tienen en nuestro ordenamiento fiscal: el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Para disipar dudas, en primer lugar atacaremos la cuestión relativa al impuesto indirecto (IVA). Ya hemos reflejado en anteriores ocasiones que la doctrina Schiever ha aplaudido cualquier bache fiscal que pudiera aparecer ante este tipo de transmisiones «parciales», y la consulta vinculante lo refrenda de manera clarísima, negando la sujeción de estas operaciones al citado tributo:

«[...] La nueva redacción del número 1.º del artículo 7 de la Ley clarifica la regulación de las operaciones no sujetas consecuencia de la transmisión global o parcial de un patrimonio empresarial, de conformidad con la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea establecida, fundamentalmente, por las sentencias de 27 de noviembre de 2003, recaída en el asunto C-497/01, de Zita Modes Sarl, y de 10 de noviembre de 2011, recaída en el asunto C-444/10, de Christel Schiever. De acuerdo con lo previsto en dicho artículo, se requiere que: (a) los elementos transmitidos constituyan una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios en sede del transmitente, y (b), que dicha unidad económica afecte al desarrollo de una actividad empresarial o profesional.

Por tanto, la aplicación del supuesto de no sujeción exige que el conjunto de los elementos transmitidos sea suficiente para permitir desarrollar una actividad económica autónoma en sede del transmitente.

Tercero. Según los hechos descritos en el escrito de consulta, la operación referida en el mismo se concreta en la transmisión, en parte gratuita y en parte onerosa, de la totalidad de un negocio de farmacia, por lo que parece deducirse que la referida transmisión se acompaña, en los términos planteados en la misma, de una estructura organizativa de factores de producción en los términos señalados en el artículo 7.1º de la Ley 37/1992, que determinan la transmisión de un negocio en funcionamiento.

En consecuencia, y a falta de otros elementos de prueba, la transmisión objeto de consulta estará no sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido [...].»

Una vez superado el trámite del impuesto al consumo, nos adentramos en la respuesta que nos emiten las autoridades tributarias sobre el «caballo de batalla fiscal del farmacéutico», es decir, el IRPF. En primer lugar, la respuesta analiza los efectos de la transmisión del inmovilizado, tanto en su vertiente de compraventa como de donación. Y no aporta ninguna novedad al sujetar dichas operaciones a la base imponible del ahorro, remarcando como siempre la importancia de acudir a la normativa y de sus 3 artículos más importantes en esta materia, para establecer los valores de adquisición y transmisión, pero de una forma fiscal y no acudiendo al famoso sentido común.

«[...] Por lo tanto, en lo que se refiere al inmovilizado, su transmisión a título oneroso o su donación generarán en el transmitente o donante una ganancia o pérdida patrimonial, cuyo importe vendrá determinado por la diferencia entre los valores de adquisición y de transmisión del elemento que se transmite, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 34 de la LIRPF, valores que vienen definidos en el artículo 35 para las transmisiones a título oneroso y en el artículo 36 para las transmisiones a título lucrativo. El importe de la ganancia o pérdida patrimonial así calculada deberá integrarse en la base imponible del ahorro, conforme a lo previsto en el artículo 49 de la Ley del Impuesto [...]».

Desde nuestro punto de vista, lo importante llega cuando se analizan las ventajas de la donación de la empresa familiar (en nuestro caso, el porcentaje de farmacia donado) y su influencia directa en la «no tributación de la ganancia patrimonial derivada de dicha donación», si se han cumplido los requisitos correspondientes (y ahora viene lo bueno), «se haya o no aplicado fiscalmente la reducción de dicho impuesto sobre donaciones».

«[...] en la medida en que se cumplan los requisitos establecidos en este último artículo (apartado 6 del artículo 20 de la citada Ley 29/1987), con independencia de que el donatario aplique o no la referida reducción, se estimará la inexistencia de ganancia o pérdida patrimonial para el donante como consecuencia de la transmisión del inmovilizado afecto al negocio donado, siendo irrelevantes a dichos efectos los requisitos que establezca la normativa autonómica [...]».

(Pueden verse detalles en la consulta vinculante V1504-18, con fecha de salida 04/06/2018. Disponible en: <https://petete.minhfp.gob.es/consultas/>).

Podríamos concluir coloquialmente diciendo que, en el caso de un padre e hijo farmacéutico que cumplan los requisitos establecidos por la normativa del Impuesto sobre Donaciones, para aplicar la reducción por transmisión de la empresa familiar... van... ¡y no la aplican! ¿Podría quedar exenta de tributación en IRPF pese a su «no aplicación» en el impuesto del donatario? Parece que el sentido común del legislador va por esa dirección. De esta forma, una cosa no necesariamente en el terreno fiscal... lleva a la otra. ●