

**Transmisión en el marco familiar: ¿venta o donación?**

**Quiero que mi hijo pase a ser el nuevo titular de mi oficina de farmacia. ¿Qué es mejor: venta o donación?**

D.L. (Ciudad Real)

**«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

Ninguno de los métodos aludidos es mejor o peor. La transmisión en el marco familiar viene condicionada por consideraciones de índole tributaria, jurídica civil, financiera, profesional... y, por supuesto, familiar. Y lo que puede interesarle a usted desde un punto de vista, puede tener alguna desventaja en cualquiera de los otros campos citados. Sólo usted sabe cuál es la opción más conveniente, eso sí, después de conocer las consecuencias que una u otra opción puede ocasionar.

Tras realizar una valoración profesional de su oficina de farmacia, analice con un asesor especializado las consecuencias fiscales que supone uno u otro método y, después, habrá de conjugar estos resultados con sus objetivos familiares y patrimoniales. Por ejemplo: ¿hay otros descendientes que pueden resultar afectados por esta operación? ¿Cómo quedarán su situación patrimonial e ingresos tras desprenderse de su farmacia?

**Diferencia entre hipoteca y prenda**  
**Pensaba que mi banco iba a hacer una hipoteca mobiliaria sobre mi futura oficina de farmacia, pero ahora he oído que será una «prenda». ¿En qué consiste esto?**

G.N. (Almería)

## Respuesta

En ambos casos, hipoteca y prenda, estamos ante cosas muy parecidas. Se trata de contratos de garantía de operaciones, generalmente préstamos, por los que el acreedor, el banco, tendrá preferencia para cobrar sus créditos con el objeto dado en garantía. La hipoteca mobiliaria se llama así porque recae sobre un bien mueble, el establecimiento mercantil de oficina de farmacia, frente a la conocida simplemente como «hipoteca», que es la inmobiliaria, al tener por objeto bienes inmuebles, como la vivienda. En su caso, parece que su entidad ha optado por la «prenda sin desplazamiento», que muy resumidamente consiste en dar preferencia al banco para poder cobrar su deuda, con algún elemento fundamental de su oficina de farmacia, como la licencia administrativa.

Ambas, hipoteca y prenda, tienen costes y efectos similares, y tenga claro que antes de disponer de su oficina de farmacia (venderla, donarla, trasladarla, etc.) tendrá que pedir autorización a su banco.



ENVÍENOS SU CONSULTA  
**@ e-mail: [consultasef@edicionesmayo.es](mailto:consultasef@edicionesmayo.es)**

©2019 Ediciones Mayo, S.A. Todos los derechos reservados

Como farmacéutico eres muy exigente en tus decisiones profesionales, y en las personales no podía ser menos.



Para Susana la **PROFESIONALIDAD** es lo más importante, y para nosotros también.

SUSANA GAYUBAS  
Farmacéutica en San Sebastián

YOSUNE TORO  
Delegada Farmaconsulting



El líder en transacciones

602 115 765  
902 115 765  
[www.farmaconsulting.es](http://www.farmaconsulting.es)