



**ECONOMÍA DE LA FARMACIA** Asesores fiscales analizan los pros y los contras de las dos posibilidades de transmisión del negocio familiar y recomiendan tener en cuenta variables como la situación económica del transmisor antes de elegir

# Donación 'vs' compraventa: valorar la situación de la botica para elegir

No revisar los posibles puntos conflictivos y la planificación, grandes fallos

MAR SEVILLA MARTÍNEZ  
maria.sevilla@unidadeditorial.es

¿Donación o compraventa? ¿Qué opción conviene más, a nivel fiscal, cuando el farmacéutico quiere jubilarse y transmitir la farmacia a un familiar? Asesores fiscales analizan los pros y los contras de ambas opciones y aconsejan analizar bien los detalles de las dos posibilidades y las circunstancias específicas de la farmacia familiar antes de tomar una decisión, ya que lo que en primera instancia puede parecer beneficioso a la larga puede tener consecuencias negativas.

“Tomar una u otra decisión es fundamental para la futura viabilidad de la oficina de farmacia, ya que el ahorro económico-fiscal puede ser muy significativo dependiendo de una decisión que *a priori* puede parecer sencilla”, afirma Alejandro Briaies, responsable del departamento fiscal de la asesoría Asefarma, quien explica que son muchas las variables que intervienen, como el papel que juega el rendimiento de la farmacia con el resto de rendimientos del transmitente, la transmisión total o parcial de la misma o la comunidad autónoma donde se realice, entre otras”.

Según Daniel Autet, del departamento fiscal de Durán Sindreu Abogados, la donación resulta muy atractiva en todas las comunidades porque, con más o menos diferencias, si la donación es de la totalidad de la botica, es la principal fuente de ingresos del donante, el padre o madre decide desvincularse del negocio y dejar de ejercer funciones, hay una reducción del impuesto de donaciones del 95 por ciento, como mínimo, en todas, y en algunas incluso superior (ver cuadro). “Si se cumplen todos estos requisitos, el donante no tendrá ninguna

## CONDICIONES POR COMUNIDAD AUTÓNOMA

La bonificación del IRPF que se puede aplicar el beneficiario en la donación de la farmacia varía dependiendo de la comunidad autónoma, entre el 95 y el 100 por ciento. Además el periodo de mantenimiento del negocio también varía y oscila entre los cinco y los diez años según la región.



Fuente: Consejo General de Asesores Fiscales.

## Mínimas diferencias en las CCAA.

Para que la donación de la oficina de farmacia pueda llevarse a cabo deben darse unas condiciones específicas, como que el negocio sea al menos el 50 por ciento de la base imponible. La norma estatal establece que el beneficiario puede bonificarse el 95 por ciento en la base imponible. Sin embargo, hay algu-

nas comunidades autónomas que mejoran esta bonificación estableciéndolo en un 99 o en un 100 por ciento. La norma estatal también establece que el negocio debe mantenerse en los próximos diez años, sin embargo, en este aspecto algunas comunidades mejoran también la norma permitiendo el mantenimiento un mínimo de cinco años.

ganancia patrimonial que tributar al IRPF, con lo cual, para las farmacias más antiguas y que generarían una ganancia muy importante es una ventaja casi equivalente al hecho de no tener que pagar impuesto de sucesiones por parte del adquirente”.

En estos casos, Juan Antonio Sánchez, socio director de Aspime, explica que es más viable la donación cuando el transmisor tiene cierto patrimonio preexistente y diferente al de la farmacia y no necesita una entrada de ingresos men-

sual de ella. “Los puntos débiles de esta opción son que para que acogerse a los beneficios la ley exige que se mantenga el valor de lo percibido durante un mínimo de diez años, y que no existe amortización del fondo de comercio, ya que no hay componente de onerosidad en la compra. Así, el receptor va a empezar a tributar sin las ventajas fiscales del fondo de comercio”.

## COMPRAVENTA, MEJOR A PLAZOS

En contrapartida, la selección de la opción de compraventa suele escogerse

cuando el vendedor quiere percibir una cantidad de dinero. “La transmisión por compraventa en ocasiones puede ser más ventajosa, puesto que genera un fondo de comercio para el hijo o, lo que lo es mismo, un gasto o crédito fiscal en la base general del IRPF, lo que puede conllevar un ahorro fiscal de hasta el 50 por ciento del beneficio de la oficina de farmacia. Del mismo modo, para el padre, con una buena planificación fiscal, podemos llegar a diferir la tributación en el IRPF a lo largo de muchos

En la donación el vendedor tendrá una deducción mínima del 95 por ciento en el IRPF

años si el pago de la misma se realiza de forma aplazada”, expone Briaies. Los puntos fuertes de esta opción son, por un lado, para el vendedor, que va a percibir una renta y no tendrá que asumir el coste fiscal en un año. “En el IRPF tiene la opción de acogerse al criterio de cobro, que significa que irá pagando con la ganancia patrimonial obtenida a medida que se vayan materializando los cobros”, añade Autet. “Con esta opción el vendedor gana liquidez y seguridad. Además, tiene otra ventaja: si el farmacéutico tiene otros hijos que no ejercen la profesión ganará liquidez para compensar a los otros hijos. En una donación, si no tiene nada más con lo que compensar queda desequilibrado el reparto”.

Sin embargo, la ventaja fiscal más importante es para el comprador. “Tiene el fondo de comercio, que puede amortizarlo independientemente de cómo se esté pagando la compra, ya que empieza a amortizarse con el precio de la escritura, no por el precio que se ha pagado ese año. El comprador puede amortizar cada año entre un 5 y un 7,5 por ciento”, matiza Sánchez.

Otro aspecto a tener en cuenta es que la transmisión del negocio no tiene por qué estar vinculada a la transmisión del inmueble. “El inmueble puede seguir perteneciendo al padre o madre y beneficiarse económicamente del cobro del alquiler”, señala Autet.

M. S. M. Tanto en las donaciones como en las compraventas existen puntos conflictivos que pueden producirse en situaciones excepcionales, y que las partes implicadas deben tener en cuenta antes de finalizar el acuerdo.

En el caso de las donaciones, uno de los requisitos es que la farmacia sea la principal fuente de ingresos para el donante. Si es así, y no realiza una planificación fiscal buena puede encontrarse con que el fallo le puede costar unos cientos de miles de euros. “Hay casos en los que no tener en cuenta todas las variables puede ser desastroso. Pongamos, por ejemplo, que una farmacia despide a dos personas con mucha antigüedad y por tanto los despidos suponen un coste muy elevado. En ese ejercicio fiscal la farmacia está dando un rendimiento que puede ser cero o incluso negativo de forma puntual. Si el farmacéutico dona la farmacia sin tener en cuenta ese hecho está incumpliendo el requisito de que la farmacia sea la principal fuente de ingresos de la renta y estropeando toda la bonificación del impuesto de sucesiones y transmisiones”, explica Juan Antonio Sánchez, de Aspime.

## REVISAR LA HERENCIA

En el caso de las compraventas, Sánchez explica que un hecho que puede ocurrir con cierta frecuencia es que el vendedor fallezca durante los plazos del pago de la compra. En estas situaciones, todos los bienes y deudas pasan a los herederos y si el vendedor tiene más hijos, éstos podrían ser los acreedores del comprador, lo que podría provocar una situación incómoda. “Nuestra recomendación es que se *ate* muy bien el testamento en las circunstancias de ventas aplazadas”.