



ECONOMÍA DE LA FARMACIA La bonificación que pueden aplicar las comunidades oscila entre el 95 y el 99 por ciento y el mantenimiento entre cinco y diez años. Expertos creen que estos incentivos fiscales tenderán a desaparecer

Si quiere donar su farmacia, ahora es el momento para hacerlo

¿Qué pasos debe seguir el farmacéutico para donar su negocio?

MAR SEVILLA MARTÍNEZ
maria.sevilla@unidadeditorial.es

¿Cuándo es el momento adecuado para jubilarse y traspasar la farmacia a un descendiente? Si se atiende a lo que dicta el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, y se observa la situación económica de las comunidades autónomas, ahora sería el momento más oportuno para transmitir el negocio a un familiar, si un farmacéutico está cercano a la jubilación.

“El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones prevé una bonificación estatal en caso de sucesión de negocio familiar que asciende al 95 por ciento bajo el cumplimiento de determinados requisitos, siempre y cuando se mantenga el negocio durante diez años a partir de la fecha de escritura”, explica Gloria Bustamante, asesora fiscal de TSL Consultores. “Al ser un impuesto cedido a las comunidades autónomas, esta bonificación está mejorada en algunas, como es el caso de Andalucía”. Según explica Bustamante, desde el ejercicio de 2010, en esta comunidad la mejora se establece en un 99 por ciento y el plazo de mantenimiento de lo adquirido se reduce de diez a cinco años.

RESTO DE COMUNIDADES

En el caso de Madrid, Alejandro Briales, responsable del departamento fiscal y director de Asefarma, especifica que los beneficiarios pueden aplicar una bonificación del 99 por ciento de la cuota tributaria siempre que estén incluidos en los grupos I y II de parentesco (descendientes y adoptados menores de veintiuno o más años, cónyuges, ascendientes y adoptantes), mientras que en Castilla-La Mancha la bonificación es del 95 por ciento, para los mismos grupos, siempre y cuando se mantenga en el patrimonio del donatario los cinco

años siguientes a la fecha de la escritura pública de la donación.

El resto de comunidades autónomas se mueven entre la bonificación del 95 por ciento (Balears, Canarias, Cataluña y Valencia) y el 99 por ciento (Aragón, Cantabria, Extremadura, Galicia, La Rioja y Murcia), y el mantenimiento del negocio durante cinco (Aragón, Balears, Canarias, Cantabria, Cataluña, Galicia, La Rioja, Valencia y Navarra) o diez años (Asturias, Extremadura y Murcia) (ver cuadro), con algunas excepciones según explica Daniel Autet, del área jurídico fiscal, de Durán-Sindreu.

Realizar un estudio previo antes de tomar la decisión ayuda a discernir si es una opción rentable

En el caso del País Vasco, en Álava, Vizcaya y Guipúzcoa las bonificaciones se mantienen sólo para adquisiciones por *mortis causa*. En Álava y Vizcaya la bonificación se establece en un 95 por ciento y con un periodo de mantenimiento de cinco años, mientras que en Guipúzcoa el descuento es del 75 por ciento y la permanencia es de diez años; en Asturias la bonificación es del 95 por parte estatal más un 4 por ciento que aporta el Principado, y en Navarra la tienen exenta.

RESTRICCIONES

Sin embargo, debido a la falta de liquidez de las comunidades autónomas se prevé que se restrinjan las bonificaciones, como ya ha pasado en Castilla y León, donde ha habido una modificación de carácter técnico, y a partir del 1 de enero de este año se ha empezado a tratar como una

¿PUEDE DONAR CUALQUIER PERSONA?

Requisitos que debe cumplir el farmacéutico para pasar su negocio a un familiar.

- Que el donante tenga sesenta y cinco o más años o se encuentre en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez.
- 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.
- En cuanto al donatario, deberá mantener lo adquirido y tener derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio durante cinco o diez años siguientes a la fecha de la escritura pública de donación, salvo que falleciera dentro de este plazo.



Fuente: Elaboración propia.

MAPA CON LA SITUACIÓN POR CCAA

Situación por comunidad autónoma de las bonificaciones y el mantenimiento de la farmacia por donación de un familiar.



Fuente: Durán Sindreu, Asesores Legales y Tributario.

reducción y no como una bonificación.

“Desde Asefarma entendemos que todas las bonificaciones en materia del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones tenderán a desaparecer, con lo que todo aquel farmacéutico que tenga la intención de donar su negocio a un hijo debería hacerlo lo antes posible

para poder aprovechar este importante incentivo fiscal, pudiendo transmitir su negocio a coste cero”, dice Briales. “De todas formas recomendamos la realización de un estudio previo, puesto que no siempre la donación es el negocio jurídico más rentable desde el punto de vista económico-fiscal, en contra de lo que

Particularidades. En el País Vasco, las bonificaciones se mantienen sólo para adquisiciones *mortis causa*. En Álava y Vizcaya la bonificación es del 95 por ciento y el periodo de mantenimiento por parte del familiar debe ser de cinco años. En Guipúzcoa la bonificación es del 75 por ciento y el mantenimiento asciende a diez años. En el caso de Navarra, la bonificación está exenta y en Asturias el Estado aporta un 95 por ciento de la bonificación, mientras que el Principado añade un cuatro por ciento más. El primer caso de cambio se establece en la comunidad de Castilla y León, donde se ha producido una modificación de carácter técnico y desde el 1 de enero de este año se ha empezado a tratar como una reducción y no como una bonificación.

pueda parecer”. Por su parte, Bustamante añade: “Aunque no hay nada publicado hasta la fecha, no nos extrañaría que en Andalucía limitasen algún tipo de bonificación como puede ser ésta, por lo que recomendamos que si hay alguien que se esté planteando donar el negocio lo haga cuanto antes”.

M. S. M. Para poder optar a esta bonificación los farmacéuticos tienen que cumplir unos criterios. En primer lugar, el donante debe tener sesenta y cinco o más años, o encontrarse en condición de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez. Además, en las situaciones en las que el donante estuviera ejerciendo funciones de dirección, el titular tendría que dejar de ejercer y de percibir remuneraciones por ejercer esas funciones desde el momento de la transmisión.

En lo que respecta al donatario, éste tiene derecho a la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio durante los cinco años siguientes a la fecha de la escritura pública de la donación, salvo que el titular falleciera dentro de este plazo. No obstante, se exige que el beneficiario mantenga lo que ha adquirido.

VALORACIÓN DE MERCADO

Una vez que el farmacéutico decide traspasar la botica debe seguir unos pasos, según explica Gloria Bustamante, de TSL Consultores: “Tiene que hacer una valoración a mercado de la farmacia para evitar una posible liquidación completa por parte de la Junta de Andalucía. A continuación se hará un cálculo del impuesto a pagar y posteriormente la escritura de donación”. Juan Antonio Sánchez, socio y coordinador general de la asesoría fiscal Aspime, aconseja que: “Se esté alerta sobre la normativa de bonificaciones en las comunidades donde haya alguna sospecha de cambio, y se revisen los requisitos que deben cumplir. Recomendaría que se hiciera un chequeo de la situación a farmacéuticos que estén en una edad de, por ejemplo 65 años, y la simulación de una donación para comprobar qué sale con, y sin la bonificación”.