

OPINIÓN ALBERTO ALONSO*

Transmisión sucesoria, una cuestión difícil



El autor, de forma muy práctica, explica el complicado proceso que supone traspasar una farmacia de padre a hijos y describe cuáles son los errores más habituales y cómo evitarlos.

Son muchos los farmacéuticos a los que, bien por edad, por obligación o, incluso, por decisión personal, les llega la hora de la jubilación, debiéndose plantear cómo traspasar a sus hijos farmacéuticos (cuando los tienen) la titularidad de la farmacia. El tema no es fácil porque en muchas ocasiones suele haber más hijos no farmacéuticos a los que debe compensar, buscando una equidad en la distribución de sus bienes. Y también, como factor importante en muchos de los casos, porque al traspasar la farmacia va a necesitar complementar la pensión de la Seguridad Social con algún tipo de rentas, pues muy probablemente se quede bastante por debajo de la que necesita para vivir, pues los ingresos por la farmacia pasarían a ser íntegros del nuevo titular.

Cada caso es diferente y las circunstancias son muy diversas, de tal modo que no hay fórmulas magistrales genéricas. Eso sí, lo importante es conocer cuáles son los

componentes con que se cuenta y realizar una composición a la medida, considerando las contraindicaciones que alguno de esos componentes pudieran tener; como, por ejemplo, uno que, por desgracia, suele ser bastante habitual: el mantenimiento del local (cuando se tiene en propiedad), arrendárselo al hijo farmacéutico, obteniendo la renta periódica que necesita para complementar la pensión.

¡Craso error! Parece una solución fácil y acertada, puesto que la titularidad del local puede separarse perfectamente de la de la farmacia y, arrendándolo, se genera esa renta adicional que el transmitente necesitaría para vivir. Pero eso tiene serias contraindicaciones impositivas que resultan excesivamente caras. Se detallan a continuación:

- La primera, y más importante, es que dicha renta tributa en el *padre/madre* al tipo marginal en su declaración del IRPF, pudiendo estar en torno al 40 por ciento cuando se está percibiendo, por ejemplo, la pensión máxima de la Seguridad Social. Un 40 por ciento que se percibe de menos, que en términos absolutos es muchísimo dinero. Sin embargo, se consiente en ello, en la complacencia absurda de que el hijo/a se desgrava por ello, también al marginal, como gasto deducible que lo es. Y en base a ello pueden llegar a determinar una cifra que convenga a ambos. Pero todo ello es absurdo porque puede evitarse.

- Dicha renta por alquiler de local, además, está sujeta al IVA del 21 por ciento que paga el hijo/a que ostenta la farmacia y que, al estar en el régimen de recargo de equivalencia, no se lo puede deducir como tal, suponiéndole en la realidad un mayor coste. Dicho IVA, sin embargo, al transmitente no le supone una mayor renta, pues lo tiene que ingresar en Hacienda como IVA repercutido.

- Llegado el momento, el local, al haberse sacado como

activo de la actividad económica en la transmisión, formaría parte en el futuro de la masa sucesoria, estando sujeto al Impuesto de Sucesiones.

Para evitarlo, la fórmula sugerida sería la de multiplicar esa renta periódica por una esperanza de vida +/- coherente con la edad que se tiene y cuantificar una cifra global. Una vez cuantificada, la fórmula de transmisión debiera ser una mixta entre donación y compraventa con pago aplazado (sin intereses), siendo el importe esa cifra que se ha cuantificado, la cual tendría que pagar mes a mes a su padre/madre como si de una renta se tratara, pero que no lo es, pues en realidad es la devolución de un préstamo que no está sujeta a impuestos. De esta forma, el ingreso sería íntegro para el transmitente, sin impuestos y sin IVA, y el farmacéutico receptor se la desgravaría igualmente, como en el supuesto anterior, pero como amortización del fondo de comercio.

A modo de ejemplo, éste es uno de los errores que se cometen con asiduidad y que pueden ser fácilmente evitables. Y, en nuestra opinión, tampoco sería óptima la solución de arrendar el local para establecer posteriormente con él una distribución equitativa de los bienes en la transmisión sucesoria. Consideramos que, cuando el local es en propiedad, la farmacia ha de ser para el receptor un todo único, con local incluido, pues el futuro es incierto y nunca se sabe lo que puede deparar. Y dada la legislación del sector, el local es algo que *cuasi* va unido a la farmacia y, por tanto, la titularidad conviene que sea la misma.

Por todo ello, y porque cada caso es diferente, sugerimos que en tales casos se asesoren bien, consultando a expertos profesionales, no sólo en el ámbito fiscal, sino también en el financiero y patrimonial.

Director gerente de Legon-Taller de Finanzas