

# La transmisión sucesoria o por donación: un traje a la medida



FEFE es partidario de que el Gobierno pague el servicio obligatorio de guardias al farmacéutico. Foto: FELIPE DIAZ DE VIVAR/ EL MUNDO.

Alberto Alonso Gismero. Legon. Taller de Finanzas

Actualizado Vie, 24/01/2025 - 08:00



Los padres, cuando tienen entre sus hijos a algún farmacéutico y quieren **jubilarse** por tener ya una edad avanzada o bien porque la normativa autonómica así lo exigiera, le suelen **traspasar** la farmacia vía **donación**, pues estarían libres de impuestos por una transmisión de la empresa familiar. E incluso, aunque no estuvieran obligados al traspaso antes de la jubilación, suelen preparar lo que sería la **transmisión sucesoria vía testamento**, al objeto de planificar de forma coherente un reparto equitativo de todo el patrimonio familiar entre los diferentes hijos.

Y, como suele ser habitual que la farmacia aglutine por sí misma una parte sustancial del **patrimonio global de la familia** y ésta solo se puede transmitir íntegramente a los que tuvieran el título de farmacéutico, es muy frecuente **que no haya patrimonio adicional suficiente para dejar al resto de los hijos**. ¿Qué hacer entonces?



Alberto Alonso Gismero. Foto: GISMERO

Supongamos un **ejemplo**. Un farmacéutico casado en **gananciales**, con la farmacia en gananciales también, tiene tres hijos y uno de ellos farmacéutico. Se ve en la necesidad de **transmitirle** la farmacia, que tiene un **valor aproximado de 2.000.000** y el **local** en propiedad **300.000**. Y el **resto del patrimonio familiar** totaliza **2.200.000**: la **vivienda habitual** 800.000; una **segunda residencia** y **dos apartamentos alquilados**, otros 800.000 euros, y, por último, un **patrimonio financiero** por valor de 600.000. En total, un patrimonio de 4.500.000 euros, que en principio le gustaría distribuir entre los tres a partes iguales, a razón de 1.500.000 a cada uno.

Llegados a este punto y antes de seguir, señalar que creo que **el local**, que forma parte de la farmacia como otro activo fijo más, **debería ir siempre inseparable de la farmacia** para ganar

en flexibilidad y capacidad de gestión, evitando a mayores posibles motivos de conflicto a futuro.

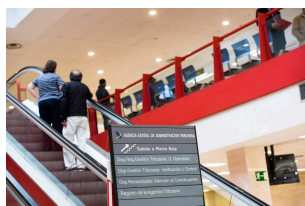
## CONTENIDOS RELACIONADOS



**La optimización en la gestión de compras y la tesorería**



**También se comparte con Hacienda buena parte del coste de las inversiones en farmacia**



**Hacienda, el socio voraz con el que se comparten gastos y costes de inversiones**

Así las cosas, lo que sería **para el hijo farmacéutico** sumarían en conjunto **2.300.000 euros**, quedándoles solo a los padres **2.200.000 para repartir entre sus otros dos hijos** a razón de 1.100.000 euros a cada uno.

## TRANSMISIÓN MIXTA

La solución sería, entonces, **transmitirle la farmacia de una forma mixta**, esto es, 1.500.000 euros en forma de **donación**, incluyendo preferiblemente en esa parte la totalidad del local, es decir, 1.200.000 de farmacia y 300.000 de local, y la otra parte de la farmacia, que supondrían los 800.000 euros restantes, **vendérsela con pago aplazado** mediante la fórmula de **préstamo de padres a hijos** al 0%, con pagos mensuales durante 20 años. De esta forma, recibiría tan solo en donación un

patrimonio por valor de 1.500.000 y una deuda aparte de 800.000 euros, que vendrían a engrosar el patrimonio restante a repartir entre los dos hijos a razón de **400.000 más para cada hijo**, que alcanzarían así el valor de 1.500.000, lo que supondría un **reparto equitativo**.

Esta solución supondría, obviamente, una **carga financiera para el hijo farmacéutico**, pero no hay otra forma de compensar ese exceso de patrimonio que recibiría. Incluso, si no se le transmitiera el local, seguiría teniendo que compensar con 500.000 euros.

Pero, centrándonos en esa deuda inicial de 800.000 euros, por la que tendría que pagar mensualmente durante 20 años 3.333 euros, podría parecer **a priori una carga financiera bastante significativa**, pero analizando el componente fiscal de la operación, veremos que, en realidad, dicha carga no lo es tanto. Lo cierto es que esa parte comprada, que no incluiría local, sería en un 90-95% **Fondo de Comercio**, que es **amortizable en un plazo de 20 años**, a razón del 5% anual.

Esto es, si aplicamos el 95% a los 800.000 euros, se quedarían en 760.000, que en 20 años se amortizarían a razón de 38.000 euros anuales. Y, suponiendo que la farmacia tuviera un margen neto antes de impuestos de 100.000 euros anuales, declararía fiscalmente tan sólo 62.000, pues esos 38.000 reducen la Base Imponible, ahorrando al 45%. Dicho de otra forma, el hijo por realizar esta operación, aún ganando la farmacia lo mismo, pagaría **17.100 euros menos de impuestos al año**, de manera que tendría que pagar a sus padres 40.000 euros anuales, pero recuperando de Hacienda 17.100. En términos netos mensuales, esa cuota de 3.333 euros mensuales se quedarían en 1.908, que no es tanto para una farmacia que genera un beneficio de 100.000 euros al año.

Y de esta forma, el hijo farmacéutico adquiriría el 100% de la farmacia compensando a sus hermanos de la diferencia, y

asumiendo además el local en propiedad, que siempre es lo más recomendable. En caso contrario, posiblemente, tendría que pagar por el alquiler de por vida, una cifra semejante.

Obviamente, por **la parte vendida se le produciría al padre una plusvalía** por la diferencia entre el valor vendido (800.000 euros) y el valor contable que tuviera esa parte, seguramente próxima a 0, pero esa plusvalía se podría ir imputando a lo largo de los años del préstamo y **tributaría tan sólo al 21%**, un porcentaje muy inferior, en cualquier caso, al 45% de ahorro que se le produce al hijo.

Además, los ingresos que recibirían los padres por devolución del préstamo no es renta alguna, sino la devolución de un préstamo y, por tanto, no está sujeta a tributación de ningún tipo.