



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Valoración de farmacias ante Hacienda:
¿Cómo defender el precio de venta acordado?

Transmisión de su farmacia a un familiar: ¿Donar
o vender? ¿Por qué no ambas a la vez?

Cómo adjudicar gananciales y repartir
la herencia de farmacia para pagar menos

La importancia de hacer testamento y
adjudicar la farmacia



ESPECIAL DONACIÓN Y HERENCIA



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

CONTENIDOS

VALORACIÓN DE FARMACIAS ANTE HACIENDA 03

¿Cómo defender el precio de venta acordado?

LA TRANSMISION DE UNA FARMACIA A UN FAMILIAR OPTIMIZACIÓN DE IMPUESTOS: 06

Donar o vender: ¿Por qué no ambas a la vez?

CÓMO REPARTIR UNA HERENCIA DE FARMACIA SIN PAGAR DE MÁS 11

¿Cómo disolver de forma óptima los gananciales del viudo y reparto de farmacia a herederos?

DEJAR LA FARMACIA EN HERENCIA: 13

La importancia del testamento

 compraventadefarmaciasgc

 comunicaciongomezcordoba

 compraventadefarmacias

 Gómez Córdoba Abogados

 www.gomezcordoba.com

EDITORIAL

Herencia y Donación en la Farmacia Familiar

La transmisión de una farmacia de generación en generación es una labor que supone adaptación a los tiempos y **estratégica para pasar el testigo a los hijos boticarios a la vez que el patrimonio total cubra la herencia del resto de los hijos, algo, no siempre posible**. Se trata no solo de asegurar que la farmacia familiar se mantenga, sino también de resolver ciertos puntos críticos que, a menudo, nos generan inquietud.

Uno de esos puntos **es cómo ser justos con el resto de los herederos no farmacéuticos**. No podemos permitir que los que no tienen la “licencia mágica” se queden mirando cómo su hermano farmacéutico se queda con todo el patrimonio familiar.

Otro gran dolor de cabeza para el viejo titular es garantizar que, al vender o donar la farmacia, el titular que se jubila tenga una salida económica clara. Es decir, que esa venta o donación no solo resuelva el futuro de la farmacia, sino también el de la propia vida del titular. ¿Quién quiere jubilarse sin saber si podrá mantener su ritmo de vida?

En esta edición le contamos sobre: cómo **defender el valor que el titular ha decidido darle a su farmacia ante una inspección de Hacienda**. Ya que, en muchas ocasiones al transmitir a los hijos, no valoramos exactamente como si transmitiéramos a un tercero y la administración puede llamar a nuestra puerta y preguntar el porqué de ese valor. También veremos la forma óptima **de transmitir la farmacia a un familiar ahorrando impuestos**, y centrados en el **testamento**, explicamos como liquidar gananciales y repartir la herencia para no pagar de más, así como , resaltar la importancia de hacer testamento en vida **evitando conflictos** entre los familiares del titular farmacéutico.

En resumen, queremos que la transmisión de la farmacia no sea un “drama familiar” ni un dolor de cabeza. Sabemos que el legado familiar debe seguir con éxito, pero también con paz y armonía.

Rosa Gómez Soto

Socia Fundadora

Abogada especialista en Farmacias

VALORACIÓN DE FARMACIAS ANTE HACIENDA: ¿CÓMO DEFENDER EL PRECIO DE VENTA ACORDADO?



Les voy a contar una historia, que está ocurriendo actualmente, Hacienda, en su afán recaudatorio está empezando a hacer comprobaciones de valor de las farmacias, es decir, está empezando a cuestionar el precio de venta de las farmacias, que ha sido realizado entre partes iguales e independientes en un mercado libre, principio fundamental amparado por la Constitución Española.

Y, ¿Cómo podemos defendernos ante esto?
Fundamentalmente recopilando pruebas.

Y, usted dirá **¿Y cómo puedo recopilar pruebas de una transmisión realizada hace años?**

Buena pregunta, la respuesta es que no puede, y por tanto tendrá que ser la administración la que plantee argumentos serios y contrastados que demuestren que ha tenido en cuenta las circunstancias individuales de esa transmisión y que fueron las que los llevaron a decidir

ese precio, Hacienda tiene que demostrar que ha estudiado de forma personalizada el bien del que comprueba el valor de transmisión, de lo contrario, el cálculo de un valor basados en parámetros genéricos, será fácilmente rebatible, y así lo ha estimado nuestro más alto tribunal.

Dicho esto, **seamos cautos con las transmisiones futuras, y anticipémonos a Hacienda**, recopilando cierto tipo de pruebas que serán clave para contrarrestar los argumentos de la administración.

¿Cómo defender la valoración de farmacias ante Hacienda?

El precio justo en la compraventa de una farmacia, es un acuerdo que decide comprador y vendedor de forma libre y atendiendo a las características específicas de la farmacia. Estas

pueden incluir: la ubicación, el estado de conservación del local, la clientela consolidada o las necesidades personales del vendedor y del comprador. Sin embargo, la Administración Tributaria puede decidir modificar este precio, lo que puede generar complicaciones fiscales.

La importancia de una valoración individualizada: ¿por qué no aplicar criterios genéricos?

Las valoraciones genéricas no tienen en cuenta factores clave como **el estado del local**, la **ubicación** en población grande o pequeña o las **circunstancias del vendedor y comprador que les llevaron a decidirse**. La jurisprudencia ha destacado que la Administración debe hacer una inspección directa y personal del bien para garantizar que el valor determinado sea el valor real y no un valor aproximado sin fundamento.

Defensa del valor acordado: principios constitucionales a tener en cuenta

En defensa del precio libre pactado, es fundamental tener en cuenta **principios constitucionales como la libertad económica, la capacidad económica y la seguridad jurídica**. La jurisprudencia del Tribunal Supremo y del Tribunal Constitucional ha reiterado que la Administración debe justificar adecuadamente cualquier discrepancia entre el valor declarado y el valor comprobado, especialmente cuando se basa en parámetros genéricos no aplicables al caso concreto.

¿Cómo impugnar una comprobación de valores?: Pasos a seguir

Si considera que **la comprobación de valores es incorrecta, tiene derecho a impugnarla. Es importante aportar pruebas documentales** que respalden su valoración y explicar las circunstancias específicas del negocio que justifiquen el precio acordado. La impugnación debe basarse en la falta de motivación y la inadecuación de los criterios utilizados por la Administración.



Conclusión: Proteja el valor real de su farmacia en la transmisión

Defender el valor acordado en la compraventa de su farmacia es clave para evitar una carga fiscal injusta. Asegúrese de que la valoración realizada por la Administración sea correcta, individualizada y motivada.

Recuerde que **tiene derecho a impugnar la comprobación de valores si considera que no refleja el valor real de su farmacia**. Si está en proceso de venta de su farmacia o ha recibido una comprobación de valores de Hacienda, contacte con nuestros expertos para proteger sus intereses y defender el valor real de su farmacia.

Caso práctico: Defendiendo un precio acordado entre familiares en la compraventa de una farmacia

Este es un caso real: Al titular de una farmacia en una población española, se le concede una farmacia de nueva apertura en otra provincia, por lo que tiene que vender su farmacia actual, con cierta premura ya que, los plazos de apertura han de cumplirse, so pena de perder la concesión, la normativa establece que un farmacéutico solo puede ser titular de una farmacia. Por ese motivo, el titular vende su farmacia a su esposa, también farmacéutica.

El precio acordado es 1,8 veces las ventas, que en este caso ascendían a un millón de euros.

Cuatro años después, la Agencia Tributaria solicita al titular justificar ese precio como valor de mercado. En este caso, Hacienda insinúa que podría haber un precio no de mercado debido a la relación matrimonial entre compradora y vendedor, lo que podría generar dudas sobre la independencia de las partes.

En nuestro ejemplo, el titular no tendrá más pruebas de que el precio acordado era de mercado, que su palabra, y para demostrar que su venta no fue resultado de una simulación de venta, tendrá que aportar los justificantes bancarios del pago. Será Hacienda, la que habrá de demostrar lo contrario.



¿Cómo debemos estar preparados para inspecciones de valor futuras?

Conociendo que Hacienda realiza inspecciones de este tipo en las transmisiones de farmacia, y para desmontar su comprobación de valores, no estaría de más ser precavido y tomar ciertas precauciones para futuro como:

- **Informe de valoración de un perito independiente**

Una de las mejores herramientas para defender el valor de mercado acordado es un informe de valoración realizado por un perito independiente.

Este informe puede basarse en diversas metodologías de valoración, como el múltiplo de ventas o el EBITDA (Beneficio antes de Intereses, Impuestos, Depreciaciones y Amortizaciones), y otros factores relevantes que reflejen la situación concreta de la farmacia.

El informe debe justificar cómo se llegó al valor estipulado y cómo se ajusta a los parámetros de mercado para farmacias similares.

- **Pruebas documentales del proceso de venta**

Aunque el comprador y vendedor sean familiares, es fundamental demostrar que el precio acordado refleja una transacción de mercado, por lo que parece interesante conservar distintas negociaciones que se han llevado en el proceso de venta por ejemplo a través de email o WhatsApp.

- **Intentos previos de venta por precio superior sin éxito**

Si el titular ha intentado vender la farmacia anteriormente y no ha tenido éxito, esto puede ser un argumento válido. Documentar intentos previos de venta, como anuncios o negociaciones, puede reforzar la idea de que el precio acordado fue el resultado de un proceso legítimo de mercado y no una transacción de menor precio debido a la relación familiar.

- **Consultoría legal y tributaria**

En casos complejos como este, es aconsejable recurrir a una consultoría legal y tributaria especializada que pueda ayudar a interpretar la legislación vigente y proporcionar una defensa sólida ante Hacienda. La asesoría puede ayudar a demostrar que el precio acordado es justo y acorde con la normativa fiscal.

Conclusiones sobre la valoración de farmacias ante Hacienda:

Aunque las comprobaciones de valores por parte de la Agencia Tributaria son una herramienta necesaria para garantizar la transparencia fiscal, también es fundamental que los titulares de farmacias tengan en cuenta las circunstancias particulares de su transacción. En casos como este, donde la compraventa se realiza entre familiares, **la clave** para defender el precio acordado **radica en contar con pruebas sólidas, informes independientes y una correcta fundamentación del valor de mercado.**

¿Qué características de la psicología integrativa la hacen especialmente útil para los titulares de farmacias?

Gestión del Estrés

El día a día de un titular de farmacia implica alta presión: negocio, clientes, normativas y finanzas. La psicología integrativa le ayuda a manejar el estrés con herramientas prácticas para su bienestar emocional.



Contáctanos

672 596 190

psicologoschamartin.es

info@psicologoschamartin.es

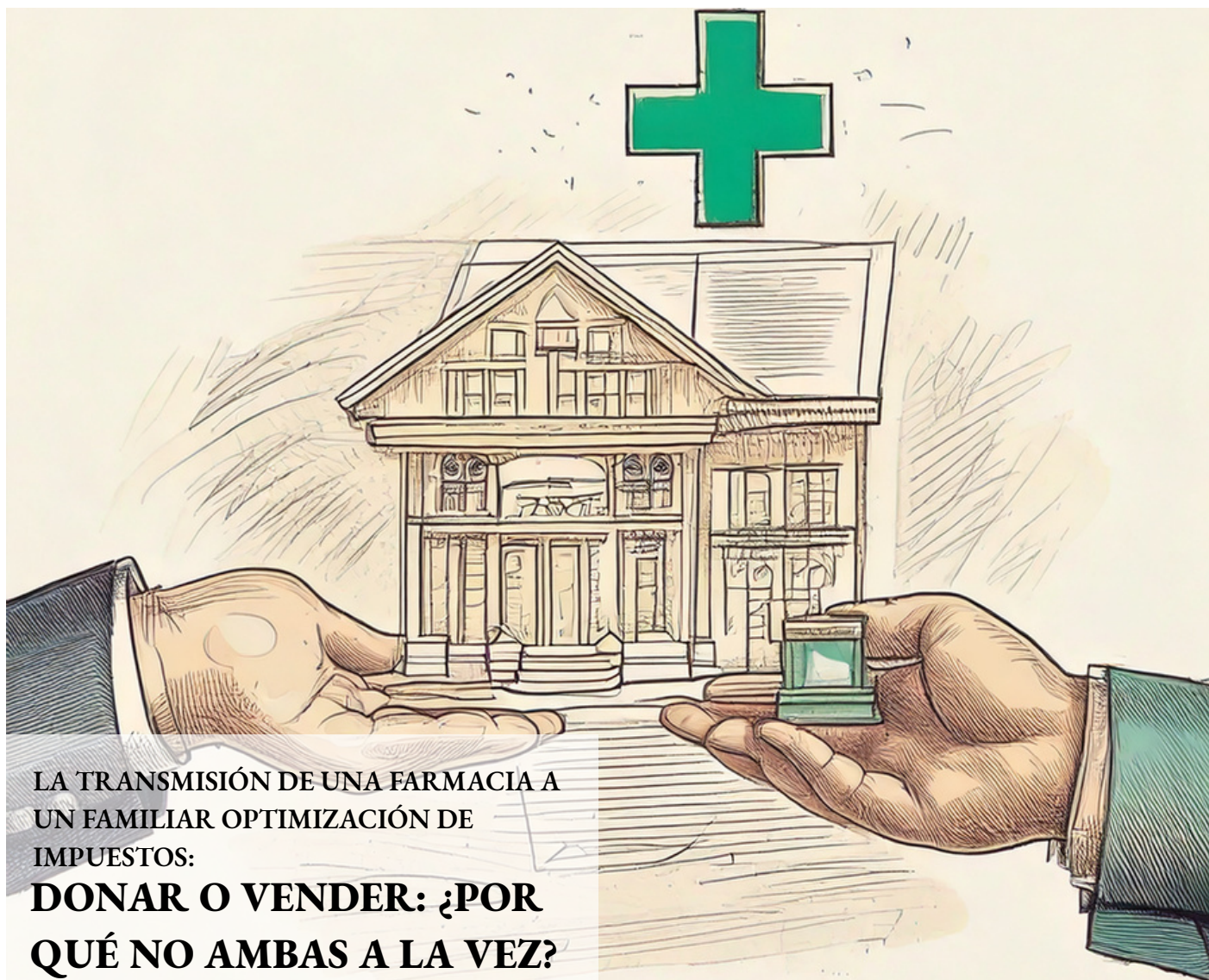
Av. de Alberto Alcocer, 5,
Entreplanta, Chamartín,
28036 Madrid



**Primera
Consulta
Gratuita**



Especialista en regulación emocional, apego y EMDR. Experiencia tanto en clínica individual como grupal, además de colaborador en la Universidad Complutense en la creación de protocolos de intervención. Rafael Pérez Gómez. N° de Colegiado M-40023.



LA TRANSMISIÓN DE UNA FARMACIA A UN FAMILIAR OPTIMIZACIÓN DE IMPUESTOS:

DONAR O VENDER: ¿POR QUÉ NO AMBAS A LA VEZ?

La transmisión de farmacias entre familiares representa no solo un momento significativo en la continuidad del negocio, sino también una oportunidad para optimizar la carga fiscal asociada al proceso.

En este contexto, la combinación de dos herramientas legales y fiscales, como son la **realización simultánea de donación y la venta de la farmacia**, resuelven una mejor fiscalidad para ambas partes, facilidad de pago al adquirente y mejora de las necesidades económicas del transmitente una vez se jubile.

En este artículo, veremos cómo aprovechar al máximo las ventajas fiscales que ofrece esta estrategia mixta.

Analizaremos en detalle la **donación de farmacia entre familiares (TEF)** y los requisitos para que esta sea bonificada **aplicando la reducción del 95% en la base del Impuesto de Sucesiones y Donaciones**, así como las implicaciones del IRPF para el donante.

Analizaremos también cómo estructurar una venta a plazos que minimice la carga tributaria, tanto del vendedor como del comprador.

Casos prácticos de Transmisión mixta

1. Caso Práctico: Farmacia Valorada en 2.000.000 € transmisión mixta donación y venta a plazos

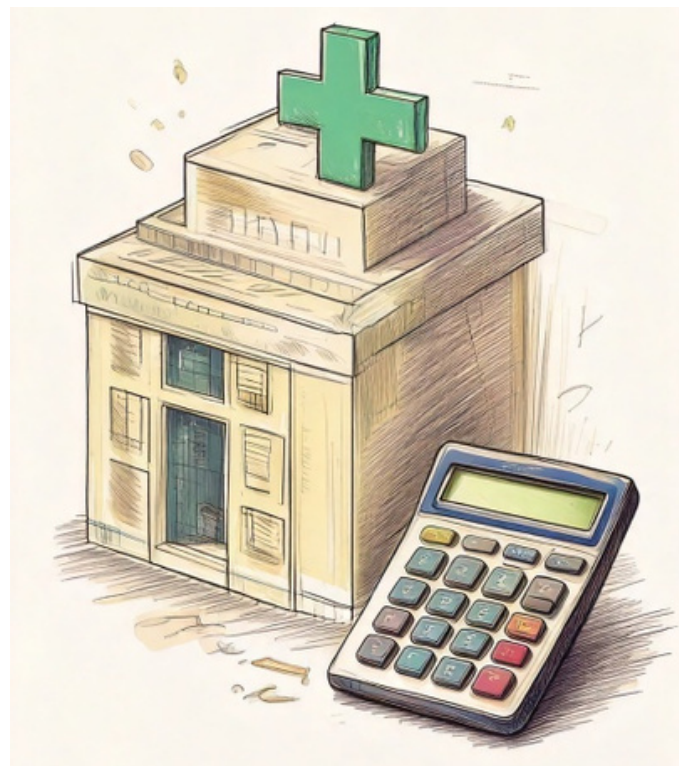
Se combina una donación del 50% (1.000.000€) y una venta a plazos del 50% restante (1.000.000€), veamos cómo se reduce la carga fiscal cumpliendo con los requisitos de transmisión entre familiares **(TEF)** en la donación.

2.Ventajas Fiscales de la Donación

Donante: Al donar el 50% de la farmacia (1.000.000 €), se beneficia de exoneración del pago de Ganancia Patrimonial en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Donatario: Aplica reducciones y deducciones en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones debido a la relación de parentesco y la transmisión de empresa familiar.

Veamos con el siguiente ejemplo el pago de impuestos cumpliendo o no con los requisitos de transmisión familiar.



Escanee el código y descubra los requisitos para la transmisión familiar



EJEMPLO 1: Cumpliendo requisitos TEF

Madre farmacéutica **mayor de 65 años**, residente en Madrid, que dona el 50% de su farmacia mediante donación cumpliendo con los requisitos de TEF.

- Valor del 50% de la farmacia: 1.000.000€

Tributación del donatario en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones:

- Base Imponible: 1.000.000€
- Reducción 95% (empresa familiar): -950.000€
- Base Liquidable: 50.000€
- Cuota Tributaria: 4.875,95€
- (según tarifa del impuesto en Madrid)
- Bonificación 99%: -4.827,19€
- Cuota a Ingresar: 48,76€

Tributación del Donante en IRPF:

- **Exento:** Cumple los requisitos de exención por ser mayor de 65 años y tratarse de la transmisión de su actividad económica.

EJEMPLO 2: No cumple requisitos TEF

Madre farmacéutica **menor de 65 años**, residente en Madrid, que dona la farmacia a su hijo farmacéutico.

- Valor del 50% de la farmacia: 1.000.000€

Tributación del donatario en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones:

- Base Imponible: 1.000.000€
- Base Liquidable: 1.000.000€
- (sin reducción del 95%, ya que no se cumplen los requisitos por edad y jubilación).
- Cuota Tributaria: 344.574,93€
- (según tarifa del impuesto en Madrid)
- Bonificación 99%: -341.129,18€
- Cuota a Ingresar: 3.445,75€

Tributación del Donante en IRPF:

- Ganancia patrimonial:
- (considerando un valor de adquisición de 0 y un tipo máximo del 30% aplicable al tramo superior):
 - Base Imponible IRPF: 1.000.000€
 - **Tributo** por incremento patrimonial: **281.880€**

RESUMEN COMPARATIVO

CONDICIÓN*	DONATARIO ISD	DONANTE IRPF
Mayor de 65 años	48.76€	Exento
Menos de 65 años	3.445,75€	281.880€

*Consultar resto de requisitos de transmisión entre familiares

3. Ventajas Fiscales de la Venta a Plazos

VENDEDOR: Al vender a plazos, la ganancia patrimonial se difiere en el tiempo, lo que permite que el vendedor pague impuestos a tipos más bajos en cada ejercicio, en lugar de una tributación inmediata.

Ejemplo: Vamos a calcular el precio del otro 50% de la farmacia transmitida por una madre farmacéutica a su hijo farmacéutico, ahora ese 50% será mediante venta.



El precio de ese 50% será de un millón de euros y el pago aplazado a 20 años, de esa manera la vendedora distribuye la ganancia patrimonial en esos 20 ejercicios, aprovechando tipos impositivos más bajos.

Para calcular cómo tributarían esos 50.000 € anuales, que paga el hijo a su madre en 20 años, debemos tener en cuenta cómo se aplican los tipos impositivos según la base del ahorro para 2025 en España. Esa ganancia patrimonial derivada del pago aplazado tributará por tramos según los tipos impositivos establecidos.

Base del Ahorro en 2025:

1. Hasta 6.000 €: 19%
2. De 6.001€ a 50.000€: 21%
3. De 50.001€ a 200.000€: 23%
4. De 200.000€ a 300.000€: 27%
5. Más de 300.000 €: 30%

En este ejemplo los tramos aplicados son los siguientes:

Tramos aplicables a 50.000 €:

Los primeros 6.000 € tributarán al 19%.

Los siguientes 44.000 € (hasta 50.000 €) tributarán al 21%.

Total, impuesto anual:

Total = 1.140 € + 9.240 € = 10.380 €

Si multiplicamos los 10.380 € del impuesto por 20 años, suponiendo un impuesto lineal daría como resultado un pago total de **207.600 €**

Si hubiéramos hecho una compra al contado y no a plazos el cálculo de la ganancia patrimonial subiría a los tramos máximos, un 30% actualmente y en el caso de un millón de €, el impuesto a pagar sería de **281.880€** y sin diferimiento.

VENTA A PLAZOS

Plazo	Ganancia patrimonial	Cuota a pagar
Del año 1 al 20	50.000€ x 20	10.380€ x 20
Resultado final	1.000.000€	207.600€

VENTA SIN PLAZOS

Plazo	Ganancia patrimonial	Cuota a pagar
Sin plazo	1.000.000€	281.880€

COMPRADOR: Puede financiar la compra con los beneficios generados por la farmacia, lo que alivia el flujo de caja. Además, la amortización del fondo de comercio reduce su base imponible cada año, disminuyendo los impuestos sobre los rendimientos.

Ejemplo: Si el fondo de comercio de 1.000.000 € se amortiza a 20 años, el comprador deduce 50.000€ anuales de su base imponible, reduciendo su tributación durante las próximas dos décadas.



Si tenemos por ejemplo un **Beneficio Antes de impuestos de 200.000 €** y aplicamos el **Fondo de Comercio** correspondiente a una amortización de 20 años, aplicaríamos 50.000 €, y la base para calcular el impuesto sería de 150.000 € por lo que el impuesto **a pagar sería 58.401,50 €**.

Si no hay Fondo de Comercio, la base para calcular el impuesto sería de 200.000€ y el impuesto a pagar sería **80.901,50 €**.

	BASE	IMPUESTO A PAGAR
Con fondo de comercio	150.000€	58.401,50 €
Sin fondo de comercio	200.000€	80.901,50 €

Conclusión: El Ahorro Fiscal es máximo

Donación de un porcentaje y venta a plazos del porcentaje restante son una estrategia eficaz para ahorrar impuestos tanto para el transmitente como para el adquirente. **La donación permite** que la tributación por la alteración patrimonial del donante este **exenta en el IRPF** y que el **donatario** pague solo un **1% de la cuota del Impuesto de Sucesiones**, mientras que la **venta a plazos** difiere y disminuye la tributación al vendedor y permite

que la amortización del fondo de comercio beneficie al comprador con deducciones fiscales a largo plazo.

Conclusión sobre la optimización de impuestos en la transmisión de farmacias.

Como hemos visto en este artículo existen varias formas de pagar menos impuestos en la transmisión de su farmacia.

¿A PUNTO DE JUBILARSE? TRANSMITA SU FARMACIA CON CONFIANZA Y SEGURIDAD



INFÓRMESE AHORA Y PLANIFIQUE EL FUTURO DE SU FARMACIA. ESCANEE EL QR Y ESPECIALISTAS LE ASESORARÁN.



CÓMO REPARTIR UNA HERENCIA DE FARMACIA SIN PAGAR DE MÁS:

¿CÓMO DISOLVER DE FORMA ÓPTIMA LOS GANANCIALES DEL VIUDO Y REPARTO DE FARMACIA A HEREDEROS?

Veamos cómo es la disolución de la Sociedad de Gananciales. Nuestro Código Civil establece **tres regímenes económicos distintos** para la regulación de las relaciones económicas y patrimoniales del matrimonio: **el de gananciales, el de separación de bienes y el de participación**. En esta ocasión, abordaremos cómo debemos actuar con los bienes adjudicados a la herencia, en caso de fallecimiento del titular de la oficina de farmacia y estando este casado en régimen de gananciales.

Sociedad Conyugal

Cuando el matrimonio se rige bajo el régimen de gananciales, todos los bienes adquiridos durante el matrimonio se consideran comunes, de forma equitativa. En España, salvo Cataluña y Baleares si no se especifica lo contrario, rige el régimen matrimonial de gananciales.

¿Qué ocurre si uno de los cónyuges fallece y es el titular de farmacia?

Cuando el **matrimonio** se disuelve por muerte, se le denomina **ipso iure** y ante ese escenario, se concatenan dos situaciones: **se produce la disolución de la Sociedad de Gananciales**, y el cónyuge superviviente recibe la adjudicación de la mitad de todos los bienes generados durante el matrimonio, mientras que la otra **mitad de los bienes tiene como destino la herencia**. Ambos procedimientos se realizan mediante escritura pública y de forma simultánea.

Disolución inteligente

A pesar de que suele realizarse por inercia, no es obligatorio que el cónyuge superviviente se adjudique la mitad de todos y cada uno de los bienes del matrimonio.



Cabe la posibilidad de que solo se adjudique bienes concretos, para alcanzar el 50% del valor de los bienes que eran comunes.

Hay que reseñar que **la disolución de la Sociedad de Gananciales no tiene ninguna carga impositiva**, a diferencia de **la herencia que sí tributa a través del Impuesto de Sucesiones**; por este motivo, nuestra recomendación es actuar con el siguiente procedimiento.

Todos aquellos bienes que no tengan ninguna bonificación en la herencia serán adjudicados al cónyuge en la disolución de gananciales.

Mientras que los bienes con ventajas fiscales pasarían a formar parte de la herencia.

Dentro de este tipo de bienes bonificados, estamos hablando de **la vivienda de carácter habitual** y de la propia **botica si continúa siendo explotada** por alguno de los herederos.

Caso práctico de la disolución de Sociedades Gananciales

MATRIMONIO EN RÉGIMEN DE GANANCIALES propietario de	
Vivienda habitual, valorada en...	150.000€
Farmacia valorada en...	500.000€
Otras inversiones por valor de...	650.000€

El fallecido deja como herederos al 50% a su cónyuge y a su hijo farmacéutico.

Coste de herencia

Opción A

Se adjudica al cónyuge la mitad de todos y cada uno de los bienes, hasta alcanzar los 650.000 €.

OPCIÓN A		
CONCEPTO	CÓNYUGE	HIJO FARMACÉUTICO
Vivienda	37.500	37.500
Farmacia	125.000	125.000
Otros bienes	162.500	162.500
Total adjudicado	325.000	325.000
Bonificación vivienda	-35.625	-35.625
Bonificación farmacia	-118.750	-118.750
Base ISD	170.625	170.625
Cuota ISD	14.367	14.367

Tanto la vivienda habitual como la farmacia gozan de bonificación del 95%.

Opción B

Se adjudican al cónyuge inversiones por 650.000 €, y el resto de los bienes (incluido el 100% de la casa y de la farmacia, que gozan de bonificaciones) va a la herencia. Tanto la vivienda habitual como la farmacia gozan de bonificación.

Como vemos en la opción B más ventajosa, al suponer un ahorro que asciende a 12.957 euros para cada beneficiario (14.367-1.410) en la Cuota del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Conclusión sobre la disolución de la Sociedad de Gananciales

Cuando procedamos a la disolución de la Sociedad de Gananciales, recomendamos asignar al testamento del fallecido los bienes como la vivienda habitual y la oficina de farmacia si los herederos continúan con el negocio; tienen derecho a reducción en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

OPCIÓN B		
CONCEPTO	CÓNYUGE	HIJO FARMACÉUTICO
Vivienda	75.000	75.000
Farmacia	250.000	250.000
Otros bienes	-	-
Total adjudicado	325.000	325.000
Bonificación vivienda	-71.250	-71.250
Bonificación farmacia	-237.000	-237.000
Base ISD	16.750	16.750
Cuota ISD	1.410	1.410



Dejar la farmacia en herencia:

LA IMPORTANCIA DEL TESTAMENTO

Las boticas son, frecuentemente, negocios familiares que pasan de padres a hijos y de hijos a nietos. Todos tenemos en mente algún caso en el que una oficina de farmacia ha pasado por las distintas manos que componen una línea sucesoria de dos o tres generaciones, hablamos de transmisión de farmacias entre familiares.

Es por eso, que en este artículo queremos hablarles de la importancia de hacer testamento para poder dejar la farmacia en herencia y transmitirla sin conflicto.

Hacer testamento simplifica y evita conflictos, pues el titular ha valorado previamente esta posibilidad y, probablemente, ha consensuado con el resto de miembros familiares, a quien traspasará la farmacia y a cuáles compensará por otros medios.

La propiedad de la farmacia: bien ganancial o privativo

La farmacia será ganancial

Si el titular la ha adquirido por compra después de estar casado con el régimen matrimonial de gananciales.

La farmacia será privativa

- Si el titular es soltero.
- Si está casado, en gananciales y la adquirió siendo soltero .
- Si está casado pero la recibió por herencia.
- Si el titular está casado, pero la compró con dinero propio y lo hizo constar en la escritura de compra de la farmacia con el reconocimiento del cónyuge
- Si el titular está casado en el régimen matrimonial de separación de bienes

Farmacia en herencia: la conveniencia o no de donar en vida

No hay duda que el titular puede donar la farmacia a uno o varios de sus herederos farmacéuticos, pero esto tiene una limitación prevista en el Código Civil que afecta al futuro. Dice el artículo 636

“No obstante lo dispuesto en el artículo 634, ninguno podrá dar ni recibir, por vía de donación, más de lo que pueda dar o recibir por testamento. La donación será inoficiosa en todo lo que exceda de esta medida.”

Esto significa que el resto de herederos no farmacéuticos del titular de farmacia no pueden verse perjudicados económicamente al tiempo de la sucesión porque este decidiera en vida donar la farmacia a alguno de los herederos farmacéuticos.

Farmacia donada: Antes del fallecimiento

Antes del fallecimiento, la donación tiene plenos efectos dado que solo procede determinar los bienes de la herencia y liquidarla cuando se produce la muerte. Por tanto, mientras siga vivo el titular, la farmacia podrá ser explotada por los hijos donatarios, sin que los demás puedan reclamar en este momento nada. En este sentido, queda claro que la donación realizada en vida es plenamente válida y eficaz.

Farmacia en herencia: Después del fallecimiento

Una vez fallece el titular la cosa cambia. Aquí es donde deben traerse a colación los bienes del fallecido y no sólo los actuales, sino también los que haya donado a sus hijos en vida.

Propiedad de la farmacia

Con todo ello ha de procederse a hacer la liquidación de la herencia, quedando claro, que la propiedad de la farmacia que tiene ya uno o varios herederos no puede tocarse por el resto, pues se donó en vida. **Es decir, el titular al donar se asegura que la farmacia fuera en el futuro explotada por los herederos farmacéuticos.**

Reparto de bienes

Si los bienes son escasos y la herencia de los herederos no farmacéuticos queda disminuida, lo que estos pueden hacer es reclamar al o los herederos que recibieron la farmacia una compensación.

Tasación de la farmacia

La consecuencia directa de este precepto es que el o los herederos que recibieron la farmacia seguirán como propietarios de la farmacia pero deberán pagar al resto de herederos por lo que han

“

El Código Civil dice en el art. 654:

“Las donaciones que, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 636, sean inoficiosas computado el valor líquido de los bienes del donante al tiempo de su muerte, deberán ser reducidas en cuanto al exceso; pero esta reducción no obstará para que tengan efecto durante la vida del donante y para que el donatario haga suyos los frutos. (...) Para la reducción de las donaciones se estará a lo dispuesto en este capítulo y en los artículos 820 y 821 del presente Código”



recibido de más.

El titular que hace una donación a colación ya está estableciendo el valor de la farmacia donada y por tanto en el reparto de la herencia ya se tiene en cuenta dicho valor. Si hay bienes suficientes, se compensara a los herederos no farmacéuticos con otros bienes, sino lo hay, el farmacéutico que recibió la donación deberá compensar a sus hermanos por el exceso que ha recibido .

Es decir, con el testamento se puede resolver la situación en vida o dejar puestas las reglas para la compensación en el futuro, constituyendo en este caso la voluntad del titular donante.



La situación fiscal de la farmacia en herencia: la farmacia al farmacéutico

Impuesto de sucesiones: si hay heredero farmacéutico, mejor para todos.

El Impuesto de Sucesiones que han de pagar todos los herederos en proporción a su cuota de participación.

Aquí, existe un interés de todos para que, sea el familiar o familiares farmacéuticos los adjudicatarios de la farmacia, pues es la única manera de acogerse a los beneficios fiscales de “la sucesión de empresa familiar”. El artículo 20.2c de la Ley del Impuesto sobre Sucesiones prevé que “todos los herederos vean reducida su Base Imponible en un 95%”.

Cuál sería la forma óptima fiscalmente para el heredero que adquiere la farmacia?

En estos casos, lo mejor es un estudio previo respecto a la posibilidad de que el adjudicatario de la farmacia compense al resto de familiares con derechos amortizables fiscalmente.

El pago a Hacienda de IRPF. Si consensuamos que los derechos de compensación del resto de familiares sean derechos amortizables estaremos favoreciendo una mejor fiscalidad del IRPF del heredero ahora titular.

Farmacia en herencia: los plazos para aceptar testamento

Antes de que se acabe el plazo de los 6 meses que establece la Ley, todos deben aceptar la herencia, aunque ésta sea “a título de inventario”, con lo que podemos liquidar y aplicar las reducciones de esta “sucesión de empresa”.

¿Cómo se compensa a los herederos sin farmacia?

Ya hemos dicho que a la hora de dejar la farmacia en herencia, es el heredero farmacéutico quien debe compensar. Puede ser de diferentes formas: dinero, derechos amortizables fiscalmente u otros bienes o derechos de valor equivalente al valor de la cuota de cada heredero sobre la farmacia.

Para evitar las posibles disputas respecto a la valoración, el titular podrá igualmente decidir en testamento la forma de valoración de la farmacia o la manera en la que este heredero deberá compensar a sus parientes.

Algunas ideas:

En función del patrimonio restante del testador, esto puede resultar más o menos complicado, algunas ideas, pueden ser:

- Para que el resto de familiares no farmacéuticos participen de los beneficios del negocio, adjudicarles el local de la farmacia y constituir un alquiler a la farmacia.
- La forma más habitual, la compensación en dinero y, a ser posible, al contado, esto se suele hacer recurriendo a una financiación, garantizada sobre el propio fondo de comercio de la farmacia. Si la familia está bien avenida, puede facilitarle el pago al farmacéutico mediante plazos.

En fin, mil formas que pueden combinarse según las necesidades de los herederos y las posibilidades del adjudicatario farmacéutico.



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

☎ 91 353 38 86

📍 Av. Alberto Alcocer 5. Entreplanta A. Madrid

www.gomezcordoba.com