

## LA COMPRAVENTA DE UNA OFICINA DE FARMACIA

La compraventa de una oficina de farmacia es una de las inversiones más importantes que un licenciado en Farmacia puede plantearse a la hora de buscar una salida profesional a su carrera.

Por ello, y dada su trascendencia económica resulta fundamental disponer del adecuado asesoramiento profesional y **saber que lo que está comprando se ajusta a los parámetros de mercado**, resultando indispensable el conocimiento de una serie de **cuestiones básicas** a tener en cuenta a la hora de entrar en el proceso negociador de la adquisición de la farmacia, tales como:

- Coeficiente multiplicador aplicable a la facturación de la farmacia.
- El local donde se halla ubicada la farmacia:
  - Si es de propiedad del vendedor se recomienda su compra. Sin duda ésta sería la opción deseable.
  - Si es de un tercero, tratándose de una farmacia, el contrato de alquiler precisa que contenga una serie de cláusulas específicas propias de la actividad que se va a desarrollar en ella.
- Facturación de la farmacia: se recomienda tener acceso a la facturación de los últimos tres años a través de los siguientes documentos económicos que nos ha de facilitar el vendedor:
  - Facturación del SOE según los datos de que dispone el COFB.
  - Declaración del IRPF.
  - Modelo 347.

De esta facturación hay que excluir el servicio farmacéutico prestado a residencias geriátricas.

- El personal de la farmacia (si tiene). Este es un elemento muy importante a la hora de negociar el precio final de la farmacia ya que éste dependerá de si estamos interesados o no en quedarnos con dicho personal, en cuyo caso, habrá que negociar el tema de las indemnizaciones.
- Si dentro del personal de la farmacia hay farmacéuticos con derecho de adquisición preferente para adquirir la farmacia en caso de venta un tercero, tales como los regentes, substitutos y adjuntos.
- Horario de la farmacia.
- Inventario o estoc. El cálculo de las existencias y específicos requiere de la realización de un **inventario** que debe efectuarse el día anterior al otorgamiento de la escritura pública de compraventa de la farmacia, aplicando el valor del precio de coste, o en su defecto el PVP con una reducción del 30%.

Las referidas existencias no podrán incluir medicamentos ni ningún otro producto sanitario cuya caducidad sea inferior a seis meses desde la fecha del inventario. **Su importe será satisfecho por la compradora a la vendedora el día de la compraventa ante Notario.**

Este inventario podrá realizarse de común acuerdo entre ambas partes o bien por una empresa exterior.

- Finalmente, los trámites administrativos a seguir ante el Colegio de Farmacéuticos de la provincia que corresponda y ante la Consejería de Salud.

Resulta evidente la necesaria intervención de los profesionales adecuados para gestionar una operación de compraventa de farmacia. En **BUFETE ESCURA** disponemos de tales profesionales, marcando claramente la diferencia a través de un asesoramiento integral (jurídico, fiscal y laboral) que garantizaría sin duda el éxito de la operación.

BUFETE ESCURA