

«Consulta de gestión patrimonial» es una sección dedicada a contestar preguntas que el farmacéutico se plantea diariamente sobre la gestión de su patrimonio

Responde: **Félix Ángel Fernández Lucas**
Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones

Plazo previsto en las operaciones de compraventa

En el contrato de compra de un local para mi farmacia pusimos un plazo de dos meses para escriturar, pero el banco tardará dos días más en tramitar la financiación. ¿Podría cancelar el vendedor la operación y negarse a vender dos días más tarde?

O.R. (Lugo)

Respuesta

El plazo previsto en las operaciones de compraventa suele entenderse más como un indicio de la voluntad de las partes que como un dato determinante de cómo deben ser las transmisiones. Desde luego, ha de tenerse en cuenta el tenor del contrato y las circunstancias conocidas que rodeen la operación, puesto que, no obstante lo dicho anteriormente, el plazo sí puede ser un dato determinante para la eficacia de la operación; por ejemplo, si es conocido por ambos contratantes que el vendedor necesita imperiosamente vender dentro de ese plazo, porque de lo contrario tendría consecuencias negativas en su patrimonio, como, por ejemplo, no poder afrontar un pago u otro tipo de compromisos.

Cuando el plazo es tan importante para una de las partes se suele hacer constar en el contrato con especial rotundidad, incluso aludiendo al carácter esencial de las fechas para tomar la decisión de hacer la operación, y previendo consecuencias claras.

Sin embargo, si no se desprende tal exigencia, el transcurso de un par de días más no tendría que suponer un serio problema, más allá de comunicárselo al vendedor con antelación, darle una explicación lógica y comprensible (y la del banco lo es, a nuestro juicio), y proponer una nueva cita concreta. De hecho, el Tribunal Supremo, reiteradamente, exige un incumplimiento evidente, rebelde, con clara evidencia de la voluntad de una de las partes de no cumplir, para que una operación se dé por cancelada.

Revise detenidamente su contrato con un letrado especialista si el vendedor le transmite alguna impaciencia preocupante.

¿Farmacéutico adjunto autónomo?

¿Puedo tener un farmacéutico adjunto dado de alta como autónomo? Tengo entendido que existe alguna figura especial para el caso de titulados universitarios.

D.C. (Valencia)

Respuesta

Podría decirse que hay alguna figura a «mitad» de camino entre los conceptos de trabajador por cuenta ajena y el trabajador autónomo, desde luego, mucho más próximo al segundo, y el conocido con el acrónimo «TRADE» o trabajador autónomo económicamente dependiente. Suponemos que usted se está refiriendo a esta figura.

Se trata, muy resumidamente, de un trabajador autónomo que tiene un cliente principal, a quien factura al menos el 75% de sus ingresos, y con quien suscribe un contrato, que se registra en los servicios de empleo público, y que da origen a ciertos derechos indemnizatorios, de vacaciones, definición de jornada, etc.

Desde luego no pensamos que esta sea una figura aplicable al farmacéutico adjunto. Por ejemplo, una relación de este tipo implica que el trabajador dispone de infraestructura productiva y material propios, necesarios para el ejercicio de la actividad e independientes de los de su cliente, y esto solo ya lo descarta.

El adjunto, y cualquier dependiente, trabaja en el local de la oficina de farmacia, está sujeto al horario establecido por el titular, utiliza exclusivamente la infraestructura, material y herramientas dispuestos por el titular, lo que implica –y esto sin entrar en exigencias de carácter administrativo sanitario– que la relación ha de ser la de trabajador por cuenta ajena.



ENVÍENOS SU CONSULTA

 e-mail: consultasef@edicionesmayo.es