



## Adecuación de los plazos en la transmisión de la oficina de farmacia (y III)

En los dos artículos anteriores de esta serie (*El Farmacéutico* n.º 603 y n.º 604) comentamos la importancia de no dilatar los plazos que median entre el contrato privado y la escritura de transmisión de una oficina de farmacia, con el propósito de evitar las múltiples amenazas y problemas que acarrea la demora. En este artículo analizaremos alguna fórmula jurídica que puede facilitar a las partes la adecuación de sus operaciones en los plazos que convengan a todos.

### Félix Ángel Fernández Lucas

Abogado. Subdirector General de  
Farmaconsulting Transacciones S.L.  
(felix.fernandez@farmaconsulting.es)

#### Firma con efectos económicos diferidos

A lo largo de esta serie de artículos hemos insistido en el interés que tiene el hecho de no dilatar, sino acortar, el plazo que media entre el contrato de compraventa y la entrega de la oficina de farmacia mediante la formalización de la escritura pública.

Las partes deberán acordar que la firma de la escritura se efectúe un día determinado. Suele darse el caso de que se señale el último día del mes, o el primero del siguiente.

Llegados a este punto, es preocupante que, estando la operación, su financiación, inventariadores, etc., dispuestos a formalizar la operación unos días antes, se dejen pasar varios días más, con el consiguiente riesgo de que aparezcan inconvenientes de última hora que compliquen la transmisión.

«La entrega de la oficina de farmacia faculta al adquirente para poder hipotecar la oficina de farmacia, ya que, civilmente, ya es el propietario»



Imaginemos que todo puede estar preparado para el día 20 del mes, pero a las partes les parece mejor hacer coincidir el relevo de los titulares con el cierre de facturación del mes, por ejemplo, por la creencia de que esta coincidencia les evitará hacer cuentas entre ellos (asunto más que dudoso, como ya se comentó en el anterior artículo). Pues bien, existe una maniobra que puede hacer casar la expectativa de «cerrar la facturación» sin dilatar, ni siquiera por unos días, el momento de firma de la escritura pública.

Consiste en formalizar la escritura el día 20, pero haciendo constar en el propio texto de la escritura que los efectos económicos de la transmisión, en cuanto asunción de gastos y obtención de ingresos por la parte compradora, se posponen al primer día del mes siguiente.

Esta maniobra no debe afectar jurídicamente a la financiación, puesto que la entrega de la oficina de farmacia faculta al adquirente para poder hipotecar la oficina de farmacia, ya que, civilmente, ya es el propietario. Al mismo tiempo, e independientemente de las amenazas que puedan producirse por el transcurso de los días, las partes podrán evitar los típicos atascos que se viven en las notarías y con los apoderados bancarios en los últimos y primeros días de mes, acaparando el mayor protagonismo posible para la transmisión de su oficina de farmacia.

### El peligro de acercarse al final del año

Sea como sea, si hay una época donde las tensiones de última hora debidas a la dilatación de los plazos pueden hacer peligrar la operación o, como mínimo, ocasionar perjuicios a las partes implicadas, es en los días finales del año en curso.

Precisamente a final de año (lo comprobamos un ejercicio tras otro) es cuando confluye la mayor carga de trabajo en empresas vinculadas con el tipo de operaciones que estudiamos en estos artículos. Las notarías se ven saturadas con múltiples operaciones urgentes que «no

pueden pasar de año», las oficinas bancarias quieren cerrar sus objetivos y presionan para zanjar sus financiaciones cuanto antes... No es el escenario más propicio para formalizar la transmisión de una oficina de farmacia y sus locales, y menos aún para financiar con garantías mobiliarias operaciones que requieren toda la atención del personal implicado.

Además, la fiscalidad suele añadir un punto de tensión, sobre todo cuando existen sospechas o incluso la certeza de que el gravamen de las operaciones planeadas va a empeorar.

Sin embargo, los intereses particulares de ambas partes no tienen por qué coincidir necesariamente, puesto que, desde la perspectiva particular, un retraso o un adelanto de las fechas previstas puede acarrear algún beneficio a alguno de ellos.

Así, por ejemplo, si la operación se formaliza a mediados de diciembre, el comprador tendrá que darse de alta y abrir una contabilidad y tributación (con sus formularios, declaraciones, etc.) solo por unos pocos días, algo que podría empujarlo a relajar los plazos. Por el contrario, si la operación termina formalizándose a mediados de enero, además de soportar el posible empeoramiento tributario, será la parte vendedora quien tenga que mantener su contabilidad abierta, con sus declaraciones, trámites y plazos de prescripción ampliados durante un año más a cambio de unos pocos días.

Tampoco esto suele interesar, y menos aún las tensiones que pueden acarrear la contraposición de ambas posturas.

### Escritura de compraventa con entrega aplazada

La fórmula que puede utilizarse para solventar esta situación es la formalización de la transmisión en los días previos al final de año, a mediados de mes, por ejemplo, pero pactando que la entrega de la oficina de farmacia

«Bastaría con que las partes aclararan con rotundidad en su escritura que, independientemente de la fecha de formalización de la misma, la entrega de la oficina de farmacia se efectúa con efectos a 1 de enero, para que, a efectos tributarios, la fecha de la venta y la adquisición sea ese día y no el de la formalización de la escritura»

**Tabla 1. Modalidades de firma de la escritura: efectos económicos diferidos y entrega aplazada**

Modalidad de firma	Contenido	Ventajas
Firma con efectos económicos diferidos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La fecha de la escritura de transmisión y entrega de la oficina de farmacia coinciden, pero los efectos económicos de la explotación se posponen a otro día, generalmente al primer día del mes siguiente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adelanto de la cita en la notaría.</li> <li>• Evitamos saturación de fin de mes en bancos, notarías e inventariadores.</li> <li>• La parte compradora ya es la propietaria de la oficina de farmacia.</li> </ul>
Firma con entrega aplazada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La escritura señala un día posterior para los efectos de entrega de la oficina de farmacia.</li> <li>• Entrega y efectos económicos quedan pospuestos a otro día.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adelanto de la cita en notaría.</li> <li>• Evitamos saturación de fin de año en bancos, notarías e inventariadores.</li> <li>• Aunque la parte compradora no es dueña aún de la oficina de farmacia, sí se puede hipotecar por el transmitente: «hipotecante no deudor».</li> </ul>

y los restantes bienes de la actividad se produzca con efectos desde el 1 de enero siguiente.

Con esta fórmula, la parte vendedora podrá hacer coincidir el final de su actividad con el fin del ejercicio, por lo que no tendrá que mantener contabilidad, ni trámites ni tributación por unos días del ejercicio siguiente, logrando, además, olvidarse antes de Hacienda puesto que se ahorrará un año del periodo de prescripción.

Por su lado, la parte compradora iniciará sus trámites administrativos, fiscales y contables coincidiendo con el inicio del año natural, por lo que tampoco tendrá que afrontar estos trámites respecto al ejercicio anterior y solo por unos pocos días.

Ambas partes podrán adelantar su firma unos días respecto del fin de año, con lo que podrán evitarse las aglomeraciones propias de los últimos días del año.

Por supuesto, es un acuerdo perfectamente legal y respaldado por la propia Dirección General de Tributos en varias consultas vinculantes. Estas consultas aluden a las disposiciones del Código Civil, que, por su parte, afirma que en principio la escritura pública es el momento en que se produce la entrega de la cosa vendida, en nuestro caso la oficina de farmacia, salvo que de la propia escritura pueda deducirse claramente otra cosa.

Por lo tanto, bastaría con que las partes aclararan con rotundidad en su escritura que, independientemente de la fecha de formalización de la misma, la entrega de la

oficina de farmacia se efectúa con efectos a 1 de enero, para que, a efectos tributarios, la fecha de la venta y la adquisición sea ese día y no el de la formalización de la escritura.

Lógicamente, si la previsión de las partes fuera que los impuestos van a subir desde el primero del año siguiente, también podría establecerse que la entrega se hace con efecto en el último minuto de diciembre. Así, la tributación sería la correspondiente al ejercicio anterior, y el resto de las ventajas seguirían existiendo.

Posiblemente, la única incomodidad se manifieste a la hora de financiar la operación con una garantía mobiliaria sobre la oficina de farmacia: la parte compradora no podrá hipotecar la oficina de farmacia si, hasta el 1 de enero, no es la dueña del establecimiento. En ese caso la solución tampoco es complicada: la figura del «hipotecante no deudor», papel que desempeñaría la parte vendedora, resuelve esta encrucijada (tabla 1).

Conforme a este sistema, en el momento de formalización de la escritura de compraventa la propia parte vendedora hipotecaría la oficina de farmacia, a solicitud de la parte compradora, en garantía del préstamo que solicita el adquirente. Con ello, la parte vendedora no adquiere ninguna obligación complementaria: no deberá nada por el préstamo y, aunque transmite una oficina de farmacia con una carga, es porque se lo solicita la parte compradora, de modo que todos conformes. ●