



Errores y malentendidos en la transmisión de una oficina de farmacia (y II)

Con el ánimo de que puedan ser considerados y evitados con antelación, en este segundo artículo revisaremos algunos aspectos (distintos a los comentados en *El Farmacéutico* n.º 613) que, con respecto a la transmisión de una oficina de farmacia, pueden generar malentendidos y problemas.

**Félix Ángel
Fernández Lucas**

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

La transmisión de la oficina de farmacia no es una «causa objetiva» de despido

Es posible que, con ocasión de la transmisión, se compruebe que, por ejemplo, la financiación prevista no soporta los costes del personal con que cuenta la oficina de farmacia, y que las partes acuerden que se cancele la relación con alguno de los empleados. Si esta es la razón por la que ha de cancelarse la relación, no estamos ante una «causa objetiva» de despido, como podrían ser los problemas económicos en la farmacia, la inadaptación del trabajador a las nuevas tecnologías o las necesidades organizativas.

Salvo que coincida alguna circunstancia especial como las señaladas o se dé un hecho que justifique el despido disciplinario, lo que ocurrirá es que el despido del trabajador será improcedente, con una indemnización mayor que los 20 días por año trabajado que correspondería al despido objetivo.

Las controversias laborales con «antiguos» empleados no son solo problema de la parte vendedora

Pues no. Cuando se transmite una empresa se produce la llamada «sucesión de empresa», por la que el adquirente «sucede» al anterior titular en las relaciones laborales y en las mismas condiciones existentes antes de la transmisión. Sin embargo, suele pensarse que con respecto a las relaciones con anteriores tra-

«Cuando se transmite una empresa se produce la llamada “sucesión de empresa”, por la que el adquirente “sucede” al anterior titular en las relaciones laborales y en las mismas condiciones existentes antes de la transmisión»

bajadores (en cuanto a cantidades posiblemente adeudadas, juicios por despido, etc.) el asunto queda limitado exclusivamente a la parte transmitente, y no es así.

Por el contrario, respecto a esas responsabilidades que pudieran quedar pendientes, el trabajador podrá demandar, solidariamente junto con su anterior empleador, al nuevo titular de la farmacia, y, si no respondiera el anterior, el adquirente podría verse obligado a abonar sumas pendientes, indemnizaciones o incluso a una readmisión, dependiendo de cuál fuera la cuestión litigiosa.

De todos modos, estas pendencias, que son más habituales de lo que pudiera parecer, no suelen ser problemáticas en operaciones sobre oficinas de farmacia no sometidas a tensiones económicas, pero sí debe prestarse especial atención al estado de las relaciones laborales y con la Seguridad Social, sobre todo en el caso de oficinas en concurso, con embargos o cualquier otra situación de crisis.

Préstamo familiar con descuidos

En la financiación de una oficina de farmacia, cualquier adquirente puede contar con el apoyo familiar para afrontar su inversión, naturalmente. Y es usual que, sobre todo los padres, aporten determinadas sumas bajo el concepto de préstamo.

El préstamo privado, no comercial, es, por tanto, una medida habitual en el sector, pero, por supuesto, es imprescindible prestar mucha atención a dos condiciones muy importantes de este tipo de operaciones:

- El préstamo debe ser legalizado ante Hacienda.
- La operación debe responder, en cuanto a forma y cumplimiento, a un préstamo.

Hacienda

El documento (una vez formalizado entre las partes, prestamista y prestatario), que puede ser privado o una escritura pública, ha de ser presentado y liquidado en la oficina de Hacienda correspondiente. Con esta gestión quedará constancia de que entre las partes existe un contrato de préstamo y, por lo tanto, el adquirente tiene una justificación para la aparición en sus cuentas de tales cantidades de dinero.

Operación a modo de préstamo

Las condiciones pactadas en el documento del préstamo deben cumplirse. Es en este aspecto donde suelen apa-



recer derivaciones peligrosas, que tienen el riesgo de ser muy mal interpretadas por cualquier inspector que revise la operación.

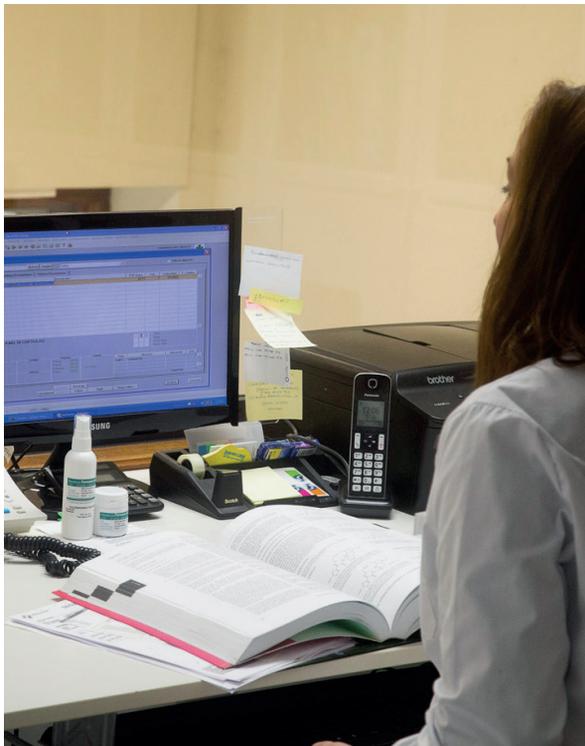
Por ejemplo, los intereses pactados (no tiene por qué haber intereses, la operación puede resultar negativa si así se pacta expresamente) han de devolverse conforme a los plazos e importes acordados. Y, sobre todo, la devolución del principal debe poder acreditarse con los correspondientes recibos, transferencias o cualquier otro medio de prueba admitido en Derecho, o de lo contrario habremos convertido el préstamo en una donación, con los recargos, intereses y sanciones tributarias correspondientes en función de la normativa de cada zona.

Instalaciones, maquinaria y mobiliario en *leasing*...

En Derecho Civil se suele aludir al adagio «*Nemo plus iuris ad alium transferre potest, quam ipse haberet*», es decir, y

Resumen de las controversias comentadas

Origen del problema	Posible controversia
Despido alegando como causa objetiva la venta de la oficina de farmacia	No es una causa objetiva, ni siquiera si se jubila la parte vendedora. Será despido improcedente, con indemnizaciones superiores
Sucesión de empresa en farmacias con problemas económicos	La responsabilidad con los trabajadores y la Seguridad Social puede recaer en el adquirente
Préstamo privado, en el que se incumplen los términos	Dependiendo del grado de incumplimiento, podría interpretarse que realmente se esconde una donación
Mobiliario o aparatos en <i>leasing</i> , <i>renting</i> , depósito...	Si no se refleja la situación en el contrato, la parte compradora podrá pensar que ha comprado esos elementos y que son enteramente suyos, cuando no es así



en resumen, que nadie puede transferir más derecho del que él mismo tiene. Aun así, no es raro ver que, cuando se transmite la oficina de farmacia, se incluyen, como es natural, instalaciones, maquinaria y mobiliario, y resulta que,

una vez ya «instalado» en la oficina de farmacia, al nuevo titular le llegan los recibos con las cuotas que venía abonando la parte vendedora (correspondientes a, por ejemplo, una báscula que se está adquiriendo mediante un contrato de *leasing* o arrendamiento): es decir, se ha vendido algo que no pertenece a la parte vendedora.

También puede ocurrir que alguno de los expositores, cajoneras y demás mobiliario existente en el local esté en depósito, prestado por algún laboratorio que promociona sus productos de esta manera.

Todos los casos son habituales y adecuados desde un punto de vista legal, por supuesto, pero el peligro consiste en olvidar precisar estas circunstancias a la parte compradora. Cuando se adquiere la oficina de farmacia, el adquirente pensará, con razón, que todo lo que ve en el local está incluido, salvo que se haga especial exclusión de algunos elementos, debiendo quedar anotada dicha excepción en el contrato. Así, en el caso de que tenga noticia de tales convenios con posterioridad a la compra, podrán surgir las correspondientes controversias.

Además, en el caso del *leasing* se da la circunstancia de que, si en el contrato se pacta la subrogación entre las partes, en la operación también hay que contar con la entidad financiera. Este asunto es más complicado de lo que parece, puesto que es preciso conocer al nuevo cliente, completar el correspondiente expediente y que sea aceptado el cambio, resultado que no está ni mucho menos garantizado. Como mínimo, la gestión será tediosa y llevará su tiempo, de modo que, cuanto antes se atienda, mejor, y nunca después de haber formalizado la escritura. ●

«Cuando se adquiere la oficina de farmacia, el adquirente pensará, con razón, que todo lo que ve en el local está incluido, salvo que se haga especial exclusión de algunos elementos, debiendo quedar anotada dicha excepción en el contrato»

Misma vocación.

Misma profesión.

Mismos retos.

¿Hacemos crecer
la farmacia
del mañana juntos?