

● Legislación

Félix Ángel Fernández
Lucas

Abogado. Subdirector de
Farmaconsulting Transacciones
(felix@farmaconsulting.es)

“Una medida más que recomendable es comunicar la intención de vender a las personas que tienen preferencia y, en caso de que no acepten la operación, pedirles que renuncien por escrito»

Limitaciones a la transmisibilidad de una oficina de farmacia (I)

Con la serie que se inicia en este artículo, se alude a una lista no cerrada de circunstancias que pueden afectar a la transmisión de una oficina de farmacia o a otros bienes (como los locales), cuya atención es imprescindible para formalizar una transmisión sin sobresaltos y con plena garantía de éxito.

Personas con preferencia en la adquisición

El titular no es libre de transmitir a quien estime oportuno sin tener en cuenta previamente a otras personas que tienen reconocida una posición preferente en caso de transmisión de la oficina de farmacia.

Podríamos clasificar estas preferencias en función de su origen, y así nos encontraríamos con las previstas en las normas de ordenación farmacéutica de cada comunidad autónoma. Los empleados con licenciatura en farmacia, en sus distintas versiones de regente, sustituto y adjunto, constituyen un ejemplo co-



Fuente normativa	Personas con preferencia
Ley de Ordenación Farmacéutica de Madrid	Cónyuge farmacéutico, hijos farmacéuticos, regente, sustituto y adjunto
Ley de Ordenación Farmacéutica de Cataluña	Regente, sustituto y adjunto
Ley de Ordenación Farmacéutica de Murcia	Cónyuge farmacéutico, hijos farmacéuticos, regente, sustituto y adjunto
Ley de Ordenación Farmacéutica de La Rioja	Regente, sustituto y adjunto
Ley de Ordenación Farmacéutica del País Vasco	El copropietario multiplicará su puntuación por experiencia profesional en función de su participación en la farmacia, en el expediente administrativo de transmisión
Código Civil	El copropietario o copropietarios de la oficina de farmacia

mún de preferencia. También aparece, en alguna comunidad autónoma, la preferencia a familiares, como la que se otorga a favor de cónyuges o de hijos farmacéuticos.

Por lo tanto, en caso de que se quiera iniciar el proceso de transmisión de una oficina de farmacia, es imprescindible contar con la voluntad de estas personas.

¿Cuándo?

Lo recomendable es hacerlo cuanto antes. Sin embargo, sobre todo en el caso de empleados, es frecuente que los titulares no tengan mucha predisposición a comunicar a la plantilla el hecho de que la oficina de farmacia está en venta. Se alude generalmente, y con cierta razón, a que la noticia genera la natural intranquilidad en el personal, incluso puede incentivar algún cambio de empleo ante la eventualidad de que no se les renueve su contrato con ocasión de la venta... Y todo ello sin olvidar que el momento es delicado, incluso tal vez emotivo, y fuente de tensiones poco apetecibles.

Otras razones

Pero también deben considerarse otras razones: primero, si el empleado tiene preferencia en la compra, vamos a tener que ofrecerle la operación tarde o temprano, de modo que no nos ahorramos mucho trabajo demorando esa entrevista; al contrario, si al final resulta que ese trabajador puede y quiere adquirir la oficina de farmacia, habremos recorrido el camino de la promoción, análisis, gestiones con otros compradores, etc., en balde, e incluso generando el lógico malestar en esas otras personas a quienes se ha ofrecido la oficina de farmacia. Por otra parte, entablar negociaciones con terceros, cuando es sabido que parte del per-

sonal tiene un derecho preferente de adquisición, como mínimo devalúa el interés de estas personas como compradores, puesto que no tienen asegurado que realmente podrán comprar la oficina de farmacia. Esto, en el caso de que sigan interesados en esta operación, se verá reflejado al menos en el precio que ofertarán.

«Retracto de comuneros»

Otra preferencia la determina la normativa civil. En concreto, el Código Civil contempla el denominado «retracto de comuneros», que es el derecho a adquirir con preferencia la parte del otro socio en los casos de oficinas de farmacia poseídas en comunidad de bienes. El copropietario es preferente ante otros compradores; naturalmente, en igualdad de condiciones.

Código Civil, Artículo 1.521

«El retracto legal es el derecho de subrogarse, **con las mismas condiciones estipuladas en el contrato**, en lugar del que adquiere una cosa por compra o dación en pago.»

Por lo tanto, una medida más que recomendable es comunicar la intención de vender a las personas que tienen preferencia y, en caso de que no acepten la operación, pedirles que renuncien a la operación por escrito.

Esa renuncia sirve no sólo para acreditar ante la Administración que nos hemos atendido a la ley y se ha dado la oportunidad de compra a esas personas, sino que facilitará la negociación con terceros compradores que, contando con las renunciaciones, verán su camino libre y sin la amenaza de que, en el último momento, alguien frustre su compra ejerciendo su preferencia.

Ni compro ni renuncio

Debido a la indecisión que suele generarse ante un paso tan importante, es posible que una persona con preferencia pueda estar interesada en la adquisición, pero no pueda o no termine de tomar su decisión, o dependa a su vez de otros factores, como familiares, bancos, avalistas, etc., que se tomarán su tiempo. Tiempo que es también el del titular y, poco a poco, termina siendo demasiado.

«Decídase ya»

La figura de estos derechos preferentes de adquisición coincide con el concepto jurídico de «retracto legal». En resumen, se trata de una preferencia establecida con origen en una disposición legal. Así, acudiendo al ya citado Código Civil, vemos que se disponen el procedimiento y los plazos para comunicarse con estas personas a los fines que aquí se tratan.

Precisamente, el Artículo 1.524 del Código Civil dispone que no pueda ejercitarse el derecho de retracto legal si no es dentro del plazo de **9 días** contados desde la inscripción en el Registro, y en su defecto, desde que el retrayente hubiera tenido conocimiento de la venta. Esto supone que, en



el caso de que la persona con derecho preferente de adquisición, una vez informada de las condiciones y circunstancias en que se pretende efectuar la venta, no dé una respuesta por escrito, aceptando comprar en esos términos, o rechazando la operación, el transmitente podrá notificarle su voluntad fehacientemente con expresión de las condiciones en que se hará la operación, y dándole un plazo no inferior a esos 9 días que otorga la ley.

En principio, la falta de respuesta dentro del aludido plazo nos faculta para realizar la operación en esas mismas condiciones ofrecidas a la persona con preferencia, pero aquí llegaría el problema de acreditar que el destinatario no ha dado respuesta. ¿Quién le dice a la Consejería de Sanidad o al colegio oficial competente que el destinatario no ha contestado en un sentido u otro? Esta duda es la que (en el caso de que tengamos alguna sospecha de que el ofrecimiento no va a ser contestado) ha hecho recomendable efectuar la notificación con la intervención de un notario. Ésta es la manera de poder acreditar, primero, que se ha hecho el ofrecimiento, a quién, cuándo y en qué condiciones, y, segundo, que ha habido una determinada respuesta o que no se ha contestado.

A pesar de todo, vista la experiencia en algunas operaciones, es posible que, dependiendo de las zonas, sea la propia Administración sanitaria quien decida efectuar su propia comunicación al posible comprador con preferencia, de modo que, llegado el momento en que nos veamos obligados a efectuar comunicaciones, es recomendable contrastar primero con la autoridad correspondiente el procedimiento que se considera más adecuado en cada zona y momento. ●