

● Legislación

Félix Ángel
Fernández Lucas

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

“**Si un titular tiene suscrito un contrato de opción de compra a favor de otro farmacéutico, ha de atenerse a los plazos estipulados en su contrato»**

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

En el artículo anterior de esta serie (*El Farmacéutico* n.º 551), se explicó la preferencia que, en función de la normativa civil o administrativa, pueden tener los trabajadores, copropietarios e incluso familiares en la transmisión de una oficina de farmacia. A continuación veremos otras limitaciones, no procedentes de la ordenación farmacéutica, que pueden afectar a la operación (tabla 1).

La opción de compra

En algunos casos se da el acuerdo entre dos farmacéuticos por el que se concede a una de las partes la opción para instar, por su voluntad, dentro de unas determinadas condiciones, la venta de la oficina de farmacia a su favor. Así, llegado el momento, el comprador podría comunicar al titular su decisión de adquirir la oficina de farmacia y, cumplidos los requisitos y condiciones pactados, el propietario tendría que proceder a la venta.



© Tyler Olson/123rf

Tabla 1

Tipo de preferencia	Principales características
Opción de compra	El comprador puede instar la compra, en unos plazos y condiciones pactadas previamente
Compromiso de compra	La compra-venta está ya comprometida, únicamente depende de un plazo o una condición establecida entre las partes
Derecho de adquisición preferente del arrendatario	La Ley de Arrendamientos Urbanos dispone que, salvo renuncia, el inquilino tiene preferencia si el propietario decide vender
Denominador común a todos	El propietario no puede transmitir a otra persona sin antes contar con la renuncia o el incumplimiento, debidamente constatados, de los adquirentes con preferentes

Esta figura se diferencia del derecho preferente de adquisición, que se reconoce en algunas leyes de ordenación farmacéutica comentadas en el artículo anterior, al regente, al sustituto, adjunto o familiares, en que el motor, la iniciativa de ejecución de la operación corresponde, en el caso de opción, al comprador. La voluntad del vendedor ya no tiene el mismo protagonismo, puesto que ya confirmó su disposición a transmitir: es el comprador quien tiene que decidirse.

Si un titular tiene suscrito un contrato de opción de compra a favor de otro farmacéutico, ha de atenerse a los plazos estipulados en su contrato, y no podrá formalizar la operación con ningún otro comprador antes de que la opción quede despejada. Y quedaría despejada si, transcurrido el plazo previsto, el eventual comprador no notificara su voluntad de compra aceptando la operación, o no formalizara la operación.

El compromiso de compra

Se diferencia de la opción de compra en que las dos partes ya han acordado vender y comprar la oficina de farmacia, pero se remiten a una condición o circunstancia que ha de producirse en el futuro para ejecutar definitivamente la operación. Es usual la dependencia de un plazo (por ejemplo, «nos comprometemos a efectuar la transmisión dentro de un plazo de 5 años...»), o también podemos encontrar el sometimiento de la operación a algunas condiciones, como la obtención de la financiación, la venta previa de la oficina de farmacia del comprador, etc.

El denominador común entre ambas figuras, en lo que interesa en este artículo, es el hecho de que tanto opción como compromiso limitan la facultad del titular para proceder a la venta a favor de una tercera persona, sin antes tener resuelta, despejada, la obligación de transmitir a quien tiene la opción o el compromiso. Y es que en ocasiones se puede saber, o sospechar, que ni opción ni compromiso van a terminar fructificando en una venta efectiva, por ejemplo al conocerse que va a fallar la financiación, o que no se puede cumplir una determinada condición dentro del plazo previsto. Pero esto no implica que el propietario pueda formalizar la venta con otro comprador, libremente. Para



“**Cuando la operación de compra-venta comprometida no se ha ejecutado en el plazo y las condiciones previstos, suele deberse al incumplimiento atribuible a una de las partes»**

hacerlo, es preciso tener la certeza absoluta de que tanto opción como compromiso han decaído definitivamente. En el caso de la opción, suele ser tan simple como esperar al transcurso del plazo previsto, pero con el compromiso de compra el asunto es más complejo.

Acreditar el incumplimiento

Cuando la operación de compra-venta comprometida no se ha ejecutado en el plazo y las condiciones previstos, suele deberse al incumplimiento atribuible a una de las partes. Pero no basta con saberlo, es preciso poder acreditarlo (¿se imagina haber vendido a un tercer comprador y recibir un comunicado del comprador previo recordándole que tiene preferencia?). Por lo tanto, no es suficiente contar sólo con

indicios, es preciso zanjar el asunto previamente, con rotundidad.

¿Cómo hacerlo? El método más contundente consiste en citar fehacientemente al comprador (por burofax con copia certificada, carta enviada por el notario...) para que acuda a la notaría prevista, dentro del plazo acordado, y conforme a las condiciones y circunstancias pactadas para formalizar la transmisión. En el probable caso de que el comprador no proceda a la firma, se solicitará al notario que levante acta acreditando la comparecencia de la parte vendedora y la inasistencia de quien, debidamente citado, no ha acudido o, acudiendo, no ha formalizado la operación.

Por supuesto, este trámite, que puede resultar tedioso, molesto e incluso desagradable, puede ser evitado si el comprador requerido confirma por escrito (el correo electrónico puede ser también un método válido) que no va a formalizar la compra.

Naturalmente, llegados a esta situación es más que recomendable recorrer esta fase del camino acompañado de un abogado que dirija cada uno de los pasos que deban darse, puesto que las responsabilidades pueden ser más que serias respecto a ambos compradores.

El derecho preferente de adquisición en los locales arrendados

Tanto si es usted el propietario y arrendador del local como si es el inquilino, ha de tener en cuenta que, salvo pacto en contra, el arrendatario del local tiene la preferencia para adquirir el local en el caso de que inste la venta a un tercero.

Así, la actual Ley de Arrendamientos Urbanos dispone, en su artículo 25 (aplicable a los arrendamientos de locales de negocio por aplicación del artículo 31), que:

«1. En caso de venta de la vivienda arrendada, tendrá el arrendatario derecho de adquisición preferente sobre la misma, en las condiciones previstas en los apartados siguientes.

»2. El arrendatario podrá ejercitar un derecho de tanteo sobre la finca arrendada en un plazo de 30 días naturales, a contar desde el siguiente en que se le notifique en forma fehaciente la decisión de vender la finca arrendada, el precio y las demás condiciones esenciales de la transmisión (...).»

Este derecho de adquisición preferente a favor del arrendatario tiene preferencia sobre cualquier otro derecho similar, excepto, como nos recuerda la Ley, respecto al re-



“**Tanto si es usted el propietario y arrendador del local como si es el inquilino, ha de tener en cuenta que, salvo pacto en contra, el arrendatario del local tiene la preferencia para adquirir el local en caso de que inste la venta a un tercero»**

tracto reconocido al condueño de la vivienda o local. Asimismo, si existiera una opción de compra, u otro tipo de preferencia que hubiera acordado el propietario y se hubiera inscrito en el Registro de la Propiedad antes de celebrarse el contrato de arrendamiento, también serían preferentes.

Como vemos, en cualquiera de los casos comentados el propietario no puede transmitir su local libremente, y antes tendrá que ofrecerlo a los eventuales compradores con preferencia, u obtener su renuncia.

Por último, tengamos en cuenta que, en el caso del alquiler, esta situación se puede prever con antelación, puesto que la regulación de los arrendamientos permite la renuncia del arrendatario al derecho preferente de adquisición, de modo que, si valora por cualquier causa que pueda no interesarle que el arrendatario tenga esa preferencia, puede negociar la inclusión de tal renuncia en el contrato. ●