

Claves en el contrato de compraventa de una oficina de farmacia

No basta con la buena voluntad, ni tampoco es preciso presumir la existencia de lo contrario, pero es imprescindible tener en cuenta varios extremos que, de no ser correctamente regulados contractualmente, como mínimo pueden ocasionar serios malentendidos.

**Félix Ángel
Fernández Lucas**

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

Pudiera parecer que con fijar el precio e identificar a las partes, además de a la oficina de farmacia, ya estaría prácticamente definido un contrato de compraventa. Desde un punto de vista jurídico puede ser así, puesto que para que exista un contrato la Ley exige simplemente que se exprese el consentimiento de las partes, se defina el objeto del contrato —la farmacia—, y la causa, la recíproca entrega de oficina de farmacia y su precio, respectivamente, entre las partes. Pero la experiencia nos dice que esto no es suficiente.

El objeto. ¿Qué entendemos por *oficina de farmacia*? Nos adelantamos: la parte adquirente va a pensar, con gran probabilidad, que está adquiriendo *todo*, y todo es lo que ve y lo que no ve pero se utiliza en la gestión cotidiana. ¿El mobiliario en su integridad?, ¿o queda algún elemento en propiedad del transmitente? Y esta aparentemente ingenua pregunta, de no ser planteada y resuelta en su momento, en la redacción del contrato de compraventa, será una de las aristas con que se van a encontrar las partes en el curso de la operación, e incluso puede que al final, pocos días antes del fijado para la firma de la escritura de transmisión, cuando alguien caiga en la cuenta de que un mueble, algún elemento decorativo, un ordenador portátil... es retenido en su posesión por el transmitente, quien da por hecho que son cosas «suyas» aun después de la transmisión.

Según el Artículo 1097 del Código Civil, «la obligación de dar cosa determinada comprende la de entregar todos sus accesorios, aunque no hayan sido mencionados», pero incluso esta afirmación puede tener incómodos matices. Por ejemplo, los contenidos en otros Artículos del propio código, como los 346 y 347, en-

tre otros, en los que se alude a la palabra *muebles* y, en términos generales, se excluyen de este concepto «*el metálico, valores, créditos y acciones cuyos documentos se hallen en la cosa transmitida*».

Obviamente, no es el objetivo de este artículo el concretar el posible encaje de los preceptos citados —y de otros que también son relevantes—, sino poner en evidencia la importancia de precisar documentalmente qué se está transmitiendo y qué elementos obrantes en la oficina de farmacia no se consideran incluidos en la transmisión.

Entre los «elementos» incluidos en una transmisión siempre aparecen las existencias de productos farmacéuticos, que son transmitidos usualmente. Aquí nos encontramos con preguntas similares a las comentadas anteriormente: «¿Hasta qué volumen?», «¿Por qué valor?», «¿También entran las que caducan el mes siguiente?», «¿Quién hace el recuento y cuándo?». Es precisamente el inventario de existencias, que puede parecer de lo más simple *a priori*, una de las fuentes de controversias más frecuentes, y surgidas en el peor momento, generalmente a pocas horas de la firma notarial, momento en el que confluyen numerosas variables que pueden situar a las partes en un estado de tensión poco propicio para resolver dudas de última hora; y no digamos enfrentarse a sorpresas como la que supone a un adquirente, por ejemplo, descubrir que el importe de existencias inventariadas es muy superior al que tenía previsto y, ahora, incluso puede tener problemas financieros para afrontar su pago. La fórmula «*Se transmite la oficina de farmacia, mobiliario y existencias incluidas*» sin añadir una mínima regulación conforme a las preguntas antes comentadas es garantía de que la operación no transcurrirá con la tranquilidad, seguridad y, en definitiva, felicidad a que todo el mundo aspira en una de las operaciones más importantes de su vida.

El **consentimiento** es otro de los elementos del contrato que, a primera vista, no aparece como una fuente de posibles controversias, pero ¿estamos seguros de qué es lo que se está aceptando?: ¿una oferta de compra o venta?, ¿una simple carta de intenciones? Además, la invasión de términos anglosajones, a menudo sin claro reflejo en la normativa española, hace en ocasiones complicado saber qué clase de acuerdo se está formalizando. Seamos precisos y claros en este aspecto.

Por ejemplo, en los contratos formalizados con *Farmaconsulting* se establece muy claramente, en mayúsculas y en negrita, que se está formalizando una oferta de compra o venta, y que la aceptación por la otra parte supone la celebración de un contrato de compraventa, plenamente vinculante entre las partes.

En este punto, también es oportuno tener en cuenta la movilidad geográfica que suele darse en el sector, donde en torno al 54 % de los adquirentes de oficina de farmacia residen en otras provincias, por lo que los documen-

Elementos esenciales de los contratos (Art. 1261 Código Civil)

Consentimiento	Debe ser libre, informado, válido. Atendiendo a todas las posibles limitaciones que tenga cada parte para transmitir o adquirir la oficina de farmacia
Objeto	Imprescindible fijar el contenido de la transmisión; qué se incluye y qué no
Causa	Se considera «causa», para cada parte contratante, la prestación o promesa de una cosa por la otra parte. Es obligado fijar claramente el objeto y su precio

tos suelen firmarse por los farmacéuticos que intervienen en la operación, en momentos y lugares distintos:

«[...] *Hallándose en lugares distintos el que hizo la oferta y el que la aceptó, hay consentimiento desde que el oferente conoce la aceptación o desde que, habiéndose la remitido el aceptante, no pueda ignorarla sin faltar a la buena fe [...]*». (Artículo 1262 del Código Civil).

Así, cabe entender que una oferta remitida por correo electrónico a un vendedor, y contestada con la aceptación por el mismo medio, no podría ser ignorada por el comprador y, por lo tanto, antes de ofertar por otra farmacia, o de retirar su oferta, debería comprobar su correo electrónico.

Y, por último, tengamos en cuenta que querer no implica poder. Expresar el consentimiento exige poseer libre facultad para hacerlo, sin tener que contar con otros agentes, factores o personas que puedan tener expectativas o derechos en el proceso de transmisión. Por ejemplo, no se debe proceder a la venta sin contar con trabajadores con derecho preferente de adquisición de la farmacia, circunstancia prevista en varias normativas autonómicas de ordenación farmacéutica.

Tampoco es libre la transmisión si la normativa aplicable en esa zona lo impide para quienes hubieran solicitado una oficina de farmacia recientemente, asunto regulado también en varias normas. Asimismo, los copropietarios tienen que contar con sus socios, puesto que ellos tienen preferencia; es el denominado «retracto de comuneros», por el que los condueños tienen derecho a adquirir, antes que un tercero, la oficina de farmacia.

En definitiva, *precisión* no equivale a formular contratos interminables en los que se regule hasta el más mínimo detalle. Consideramos imposible prever todo lo que pueda acontecer en una operación, pero téngase presente que hay aspectos, como los comentados, que al menos deben ser valorados, y trazar al respecto las líneas generales que aseguren el correcto entendimiento entre las partes. ●