

## ● Legislación

Félix Ángel  
Fernández Lucas

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

“**Los inventarios pueden llevar horas incluso a equipos especializados, y para enfrentarse a esta actividad es imprescindible contar con herramientas y equipos adecuados, saber perfectamente cómo funcionan y sus peculiaridades»**

# Inventario de existencias en la oficina de farmacia (y III)

**E**n el anterior artículo de esta serie (*El Farmacéutico* n.º 590, págs. 33-35) se puso el acento en varios aspectos relacionados con la correcta valoración de las existencias en una transmisión de oficina de farmacia. Veremos ahora algunas de las opciones existentes para efectuar el recuento de existencias y alguna peculiaridad jurídica a tener en cuenta.

Recordemos la circunstancia, varias veces ya comentada en esta serie de artículos, de que el inventario de existencias, por regla general, se va a efectuar en los días –si no horas– previos a la formalización de la escritura pública de transmisión. En ese momento, posiblemente en la tarde-noche del día anterior, junto con la tarea de efectuar el aludido inventario de existencias, ambas partes se estarán enfrentando a numerosas variables también, frentes abiertos todavía, y con prisas, que ocuparán sus energías, su atención, y les colocarán, probablemente, en una situación de cierta tensión personal.

Así, con las dudas normales sobre si el banco tendrá lista la escritura de financiación, si se modificará alguna de las condiciones habladas, si podrán acudir a la firma los avalistas, o el propietario del local para que firme el contrato de alquiler... no es lo más recomendable iniciar un proceso como el inventario sin



tener claros los objetivos, las condiciones y las circunstancias en que deba efectuarse.

Cualquier discrepancia corre el peligro de multiplicar sus efectos, precisamente, en el peor momento, justo antes de la formalización de escrituras.

### Preferentemente, por profesionales

Es el medio más recomendable a nuestro juicio: personal que esté habituado a este tipo de operaciones. Tengamos en cuenta que los inventarios pueden llevar horas incluso a equipos especializados, y para enfrentarse a esta actividad es imprescindible contar con herramientas y equipos adecuados, saber perfectamente cómo funcionan y sus peculiaridades.

Entre los profesionales con los que se puede contar para la realización de los inventarios destaca el personal de las distribuidoras, y suelen elegirse por las partes generalmente en función de cuál será la principal entidad proveedora de la oficina de farmacia una vez consumada la transmisión. Además, en los inventarios está cobrando un protagonismo paulatino la intervención de personal relacionado con los programas y *hardware* especializados en gestión de oficinas de farmacia.

### Instrucciones expresas

Sea quien sea el personal o la entidad elegida para realizar el inventario, es recomendable que las partes les faciliten una indicación de las condiciones acordadas por ellos sobre este asunto: si el margen a aplicar es tal o cual, si han de incluirse los productos cuya fecha de caducidad alcance X meses, etc. En definitiva, se trata de no dar por sentado nada, ni dejar al arbitrio de un tercero las decisiones que, desde hace tiempo, ya fueron tomadas por las partes.

### Inventario realizado por las partes

Cabe insistir, una vez más, en que no es lo más adecuado: cansancio, nerviosismo, desconocimiento o poca familiaridad con el uso de los lectores láser, etc., y, generalmente, varias –muchas– horas por delante.

No obstante, cómo no, hay circunstancias que imponen o, al menos, pueden justificar que se afronte esta operación por la parte vendedora y compradora, en ocasiones con ayuda de algún empleado, familiar o amigo. Suele tratarse de inventarios realizados en oficinas de farmacia del medio rural, de reducido volumen, e incluso en casos en los que concertar el desplazamiento de personal especializado puede resultar muy difícil y muy costoso.

En estos casos, entre las fórmulas a las que se puede acudir podemos destacar el «muestreo» y la validación del saldo que indique el equipo informático.

### El muestreo

El muestreo consiste en el contraste de los datos aportados por el sistema informático, mediante la comprobación por las partes, físicamente, de varias referencias de productos. Se suele acudir a la comprobación de no más de unas 200 referencias, y si se adecua el resultado de la comprobación a los datos de la informática, en unos términos aceptables por las partes, se da por bueno el total arrojado por el ordenador. En caso contrario, o bien se puede acordar el ajuste en función del margen de error detectado o, si éste resulta alarmante, habrá que acudir a otro sistema de recuento.



**Sea quien sea el personal o la entidad elegida para realizar el inventario, es recomendable que las partes les faciliten una indicación de las condiciones acordadas por ellos sobre este asunto»**

### Inventario informático

Este sistema, desde luego, es el más simple de todos, aunque no es el que, sin más, aporte mayor seguridad.

Como indicábamos anteriormente, la aceptación de los datos arrojados por el sistema informático supone la confianza de ambas partes en la diligencia con que se han actualizado las bases de datos de la oficina de farmacia, con una entrada y salida disciplinada de cada envase y controlando su caducidad. Si estas operaciones se hubieran hecho correctamente, el inventario se hace en segundos, pulsando las teclas correspondientes.

Esta confianza no es recomendable sin más, ni para el interés de la parte vendedora ni para el de la parte compradora: hay que tener ciertas garantías o, cuando menos, indicios de que el valor del inventario es correcto. Y, llegados a este punto, recordemos que una acción muy recomen-

Modo de recuento	Condicionantes	Recomendaciones
<b>Inventario por profesionales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concretar fecha y hora</li> <li>• Entrega de instrucciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una visita previa a la oficina de farmacia para planificar los recursos necesarios</li> </ul>
<b>«Muestreo»</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información actualizada en la base de datos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incorporación de la parte compradora a la oficina de farmacia unos días antes</li> </ul>
<b>Inventario <i>a posteriori</i></b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alusión al acuerdo en la propia escritura</li> <li>• Condiciones pactadas, por escrito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Activar en el sistema informático el pedido de reposición</li> </ul>



“ El “muestreo” consiste en el contraste de los datos aportados por el sistema informático, mediante la comprobación por las partes, físicamente, de varias referencias de productos”

dable es la incorporación de la parte compradora a la oficina de farmacia durante unos días previos a la firma notarial. Esta incorporación tendría como fin no ya la fiscalización de la gestión, o la toma de decisiones por parte del adquirente, sino, en primer lugar, su familiarización con la explotación, su gestión, el personal o, incluso, con la clientela, y, por otra parte, le permitirá ir actualizando y comprobando la composición del almacén y colaborar en que el registro informático lo refleje correctamente.

Entonces sí, se podrá llegar al día previo a la escritura y pulsar el botón para obtener el valor de las existencias con la conformidad y seguridad de ambas partes.

### El inventario *a posteriori*

Como venimos diciendo, coordinar a inventariadores, personal, etc., para realizar el inventario un día determinado, a unas horas concretas, puede no encajar con la cita en la notaría, o bien puede interesar a las partes hacerlo otro día, por ejemplo, porque es festivo. En estos casos, al margen de que suponga dejar un fleco abierto tras la escritura, sí es posible dejar la valoración de las existencias para un momento posterior.

Así, las partes pueden indicar en la propia escritura que las existencias quedan pendientes de valoración, aludiendo al compromiso de que lo harán en un plazo inmediato y

conforme al procedimiento acordado en contrato privado. También puede otorgarse al *stock* una valoración provisional, comprometiéndose recíprocamente las partes a compensarse en función de las diferencias que pudiera arrojar el recuento final.

Entre el momento de la toma de posesión de la oficina de farmacia por la parte compradora y el día en que se efectúe el inventario, lógicamente habrá variaciones en la composición del *stock*, en función de los nuevos pedidos y ventas realizados. No obstante, suelen corregirse con el acuerdo entre las partes de que se active en el sistema informático la función de «pedido de reposición», por la cual cada envase dispensado pasa automáticamente a la lista de pedidos. Así, el día de inventario el almacén tendrá las mismas existencias que el día de firma de la escritura, y podrán evitarse las interferencias que pudieran producirse si la parte compradora efectuara otros pedidos durante esos días.

### Pago de existencias aplazado

En alguna ocasión, quizá con el ánimo de emular a los «pedidos de primer establecimiento», en los que las distribuidoras aplazan el pago de los pedidos iniciales durante determinados periodos, o bien por exigencias de la propia financiación de la parte compradora, se acuerda que las existencias se abonarán con aplazamiento.

Esta medida es lícita, desde luego, pero han de tener en cuenta que si la financiación de la oficina de farmacia cuenta con la garantía de una hipoteca mobiliaria sobre la oficina de farmacia, es práctica habitual que tal hipoteca se extienda a las existencias, es decir, que la entidad financiera contará con esta extensión de garantía. Pero la Ley de Hipoteca Mobiliaria exige que para que la hipoteca incluya las existencias, éstas deben estar completamente abonadas, no vaya a ser que se encuentren con el problema, el día de la firma notarial, de que el acuerdo de aplazar las existencias invalida la financiación. ●