



Gómez Córdoba Abogados

COMPRVENTA DE FARMACIAS



EL ARTE DE VENDER BIEN

Historias reales de compraventa



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

CONTENIDOS

VENDER BIEN SU FARMACIA: ERRORES COMUNES EN LA DOCUMENTACIÓN QUE DEBE EVITAR	03
VENTA DE FARMACIA CON EMPLEADOS: CONFLICTOS Y SOLUCIONES	05
CÓMO VENDER BIEN CON LOCAL EN ALQUILER	07
SOLUCIÓN AL EXCESO DE DEUDA EN LA FARMACIA	10

EDITORIAL

**El arte de vender bien.
Historias reales de compraventa**

Vender una farmacia es cerrar una etapa importante y abrir otra nueva. Para que el proceso sea ágil y el resultado óptimo, conviene anticiparse a las dificultades que suelen frenar la operación.

La primera es la documentación: los números deben ser claros tanto para el comprador como para la entidad financiera. Otra cuestión clave surge cuando el local está en alquiler: el contrato debe revisarse con tiempo, garantizando plazos largos y rentas acordes a la facturación.

También se encuentran farmacias que llegan a la venta asfixiadas por deudas. Pero trasladar el problema al comprador no es una solución: nadie se arriesgará si los números no salen. Lo mismo ocurre con los conflictos de personal: plantillas sobredimensionadas o situaciones laborales complejas deben resolverse antes de la venta o contemplarse en el precio.

Con el acompañamiento de un intermediario especializado, estas dificultades pueden resolverse y dar paso a una operación más fluida. Porque preparar bien la farmacia antes de sacarla al mercado es la mejor garantía para lograr un traspaso seguro y en el plazo deseado.

Gracias por leernos, por confiar y por dejarnos acompañarle una vez más.



Rosa Gómez Soto

Socia Fundadora

Abogada especialista en Farmacias

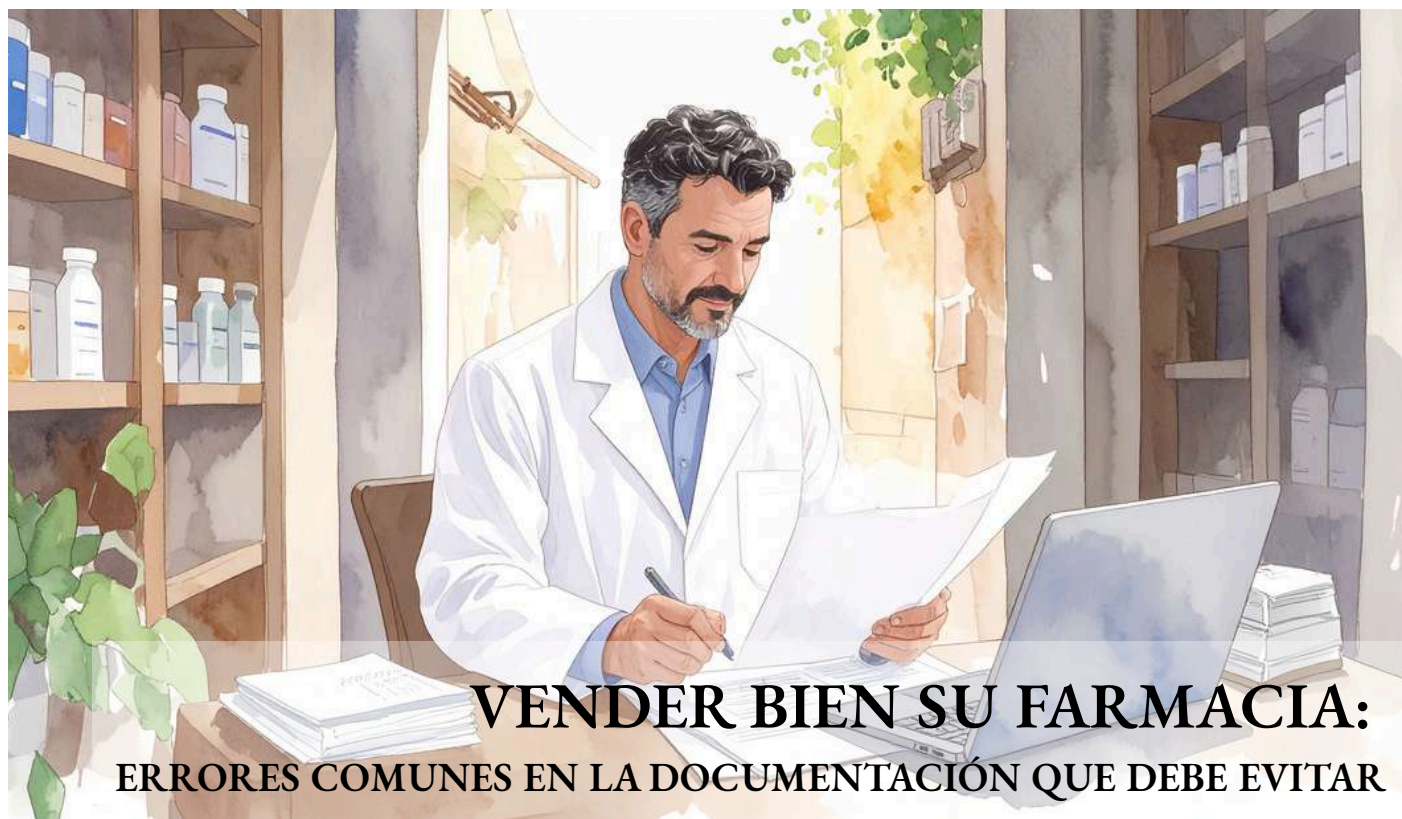
 [compraventadefarmaciasgc](#)

 [comunicaciongomezcordoba](#)

 [compraventadefarmacias](#)

 [Gómez Córdoba Abogados](#)

 www.gomezcordoba.com



VENDER BIEN SU FARMACIA: ERRORES COMUNES EN LA DOCUMENTACIÓN QUE DEBE EVITAR



*“Don Manuel ya se jubila, va corriendo a su gestor,
Le pide que le prepare, toda documentación.
Y así, poderla entregar a todo aquel que pretenda,
a su farmacia estudiar, para poderla comprar.”*

*“Ay, pardiez, piensa Manuel,
Esta documentación dirá
¿Toda, toda la Verdad?”*

Vender una farmacia no es solo encontrar comprador: también significa demostrar con papeles que el negocio es sólido y transparente. Uno de los mayores obstáculos que vemos en Gómez Córdoba es la falta de documentación clara, lo que genera dudas en el comprador y en los bancos que financian la operación.

En este artículo repasamos los aspectos clave que debe preparar el vendedor para transmitir bien su farmacia y evitar errores que pueden bloquear la venta.

1. Aclare la facturación real de la farmacia

Algunas prácticas, como desviar recetas para evitar descuentos en la Seguridad Social, generan desconfianza y distorsionan el valor de venta. Para vender bien su farmacia, presente una facturación transparente y coherente con años anteriores.

2. Entregue la documentación económica completa

El comprador necesita tiempo para analizar los números. Prepare con antelación declaraciones de la renta, modelos 347, cuentas de pérdidas y ganancias, nóminas de trabajadores, contrato de arrendamiento o escrituras del local. Una documentación clara genera confianza y acelera la venta.

3. Regularice posibles cargas

Antes de anunciar la farmacia en venta, asegúrese de no tener deudas con proveedores, Hacienda o la Seguridad Social. Resolverlo antes de negociar evita retrasos y conflictos.

4. Revise el contrato de arrendamiento

Si el local está alquilado, un contrato actualizado y con cláusulas claras (duración, subrogación, renta) aporta seguridad.

5. Informe sobre la situación del personal

El nuevo titular asume a los empleados con todos sus derechos y obligaciones. Facilite contratos, nóminas, antigüedad y categorías profesionales. Un buen equipo es un valor seguro que transmite estabilidad y fideliza la clientela.

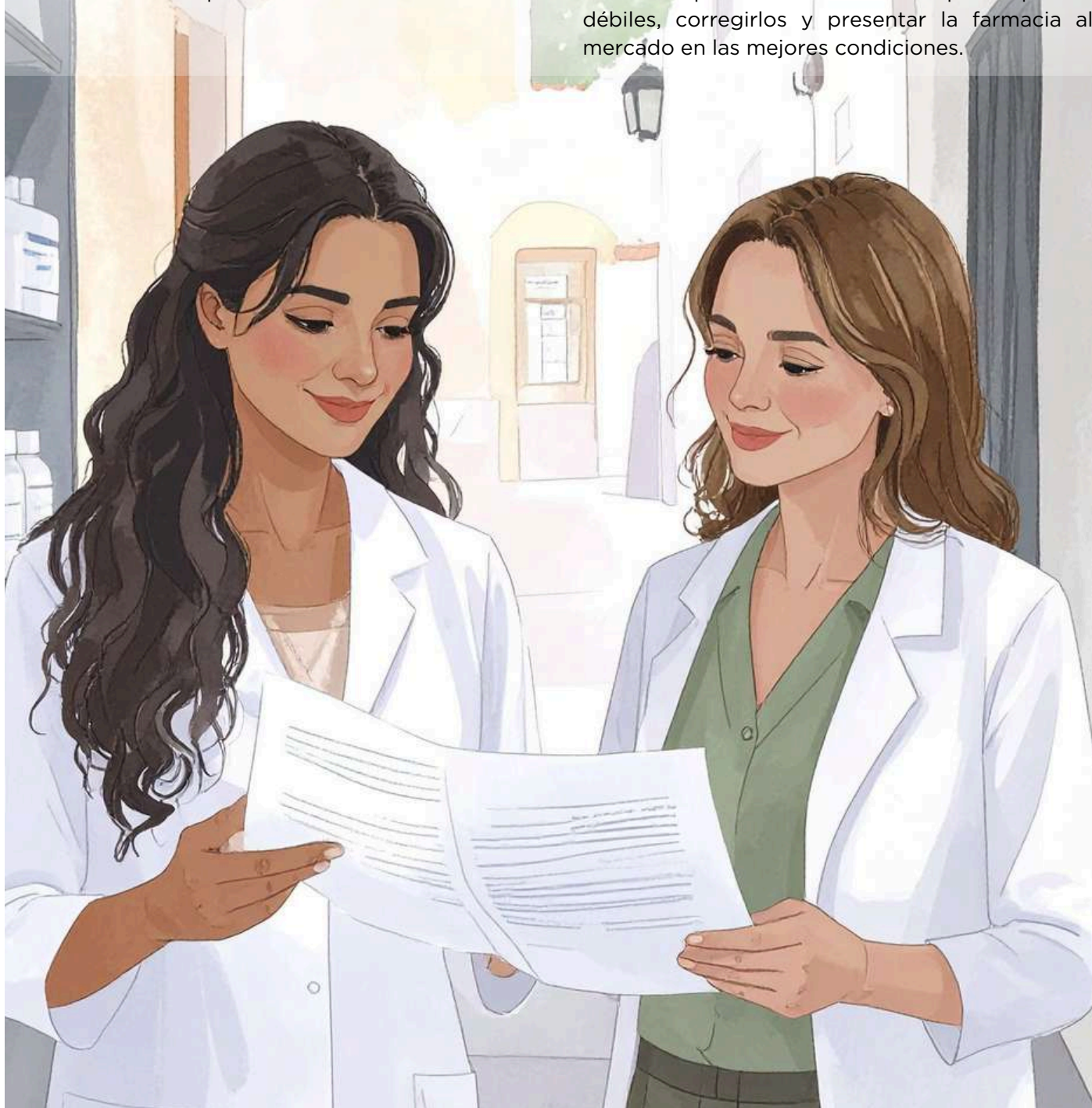
6. Aclare las limitaciones legales de venta

La normativa autonómica puede imponer tiempos mínimos de permanencia. Explique estas condiciones al comprador para evitar malentendidos o expectativas irreales.

7. Revise las condiciones con la asesoría intermediaria

Si ha firmado exclusiva con un intermediario, deje claras sus obligaciones para evitar conflictos. Éste debe firmar un contrato con usted dónde se especifiquen derechos y obligaciones. La transparencia en estos contratos es clave para una transmisión fluida.

La buena noticia, es que todos estos obstáculos se pueden prevenir. Contar con un intermediario adecuado permite detectar a tiempo los puntos débiles, corregirlos y presentar la farmacia al mercado en las mejores condiciones.





VENTA DE FARMACIA CON EMPLEADOS: CONFLICTOS Y SOLUCIONES



“Don Felipe había heredado la farmacia de papá, pensó que estaría tranquilo, que tendría una vida en paz.”

Más poco a poco, Paquito, el mancebo de papá, se enseñoreó en su puesto, ninguneando sin más, a su jefe, Don Felipe.

Y, poco a poco, el dueño se iba sintiendo pequeño y Paquito iba creciendo...

Felipe, se iba hundiendo, hasta llegar a pensar que mejor vendía la farmacia y volvía de nuevo a empezar.

¿Lo resolvimos? Así es, siga leyendo y verá el final de esta historia...”

El caso de Don Felipe no es único. Los empleados son, a menudo, el alma de la farmacia: quienes conocen a los clientes y sostienen el día a día. Pero también pueden convertirse en un freno cuando no aceptan cambios o cuando la relación personal pesa más que la profesional.

En negocios pequeños como la farmacia, donde se trabaja hombro con hombro durante años, los lazos emocionales son intensos. Y eso puede hacer que un empleado se convierta, sin quererlo, en motivo de bloqueo para el buen funcionamiento del mismo.

Qué ocurre con los empleados en un traspaso de farmacia

Nuestra recomendación es clara: antes de sacar una farmacia al mercado, el titular debe resolver los conflictos laborales internos. Es la única forma de que el negocio resulte atractivo al próximo comprador. Un intermediario experto puede ayudarle a solucionar sus problemas.

Principales dificultades laborales en la venta de farmacia:

- **Antigüedad y coste de indemnización**

La antigüedad de los empleados implica indemnizaciones elevadas en caso de despido.

Este coste debe ser tenido en cuenta en el precio final de la venta.

- **Situaciones especiales (reducciones, embarazos, etc.)**

Empleados en reducción de jornada, embarazo o cuidado de familiares tienen contratos blindados por lo que el despido en caso de venta no sería posible, siendo necesario llegar a acuerdos con el empleado.

- **Exceso de personal y rentabilidad**

Un exceso de plantilla reduce la rentabilidad de la farmacia para el nuevo titular por lo que es posible que dentro de la negociación se pacten disminuir la misma.

Caso real: la historia de Don Felipe y Paquito

En el caso de Felipe y Paquito, la dificultad residía en los años de antigüedad y en la negativa del empleado a adaptarse a la nueva dirección. El vendedor tenía dos ofertas similares en lo económico, pero fue decisivo cómo se planteaba la solución al problema laboral.

La propuesta que desbloqueó la operación fue pactar un descuento en el precio equivalente a la indemnización, y que el nuevo titular se encargara de ejecutar el despido. De esta manera, se respetaron los derechos del trabajador y se garantizó el éxito de la compraventa.

Aspectos a tener en cuenta en la compraventa

La legislación laboral establece que los trabajadores forman parte inseparable del negocio. El comprador hereda plantilla, derechos y condiciones de los empleados. Por eso, resolver los conflictos laborales antes de la venta es clave para que la farmacia pueda venderse sin problema.

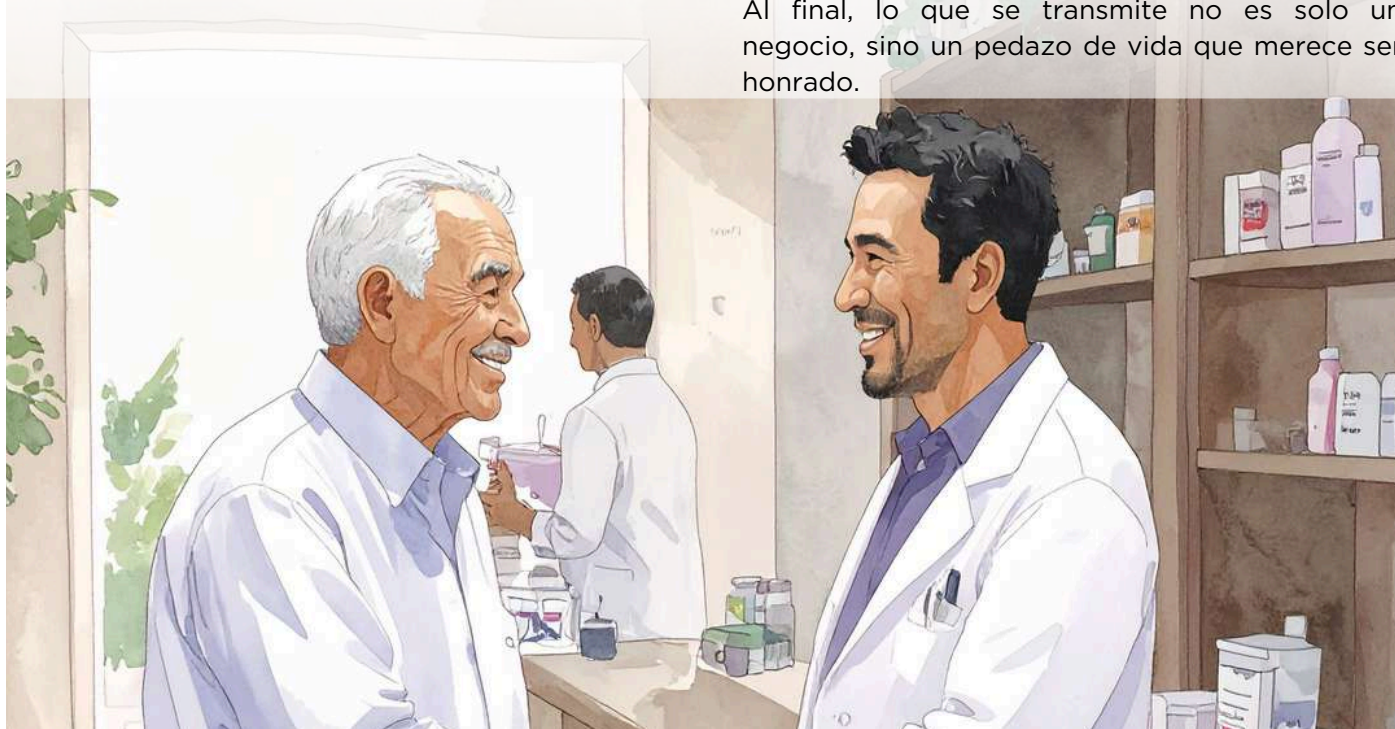
En muchos casos esta continuidad es positiva: los empleados aportan conocimiento y estabilidad. Pero cuando no lo es, resulta imprescindible negociar soluciones equilibradas que respeten los derechos del trabajador ayudando a que la operación llegue a buen puerto.

Conclusión: un legado humano en la compraventa de farmacias

Vender una farmacia no es solo un acto jurídico o financiero. Es cerrar una etapa vital, con historias y afectos acumulados. Los empleados, como Paquito, forman parte de ese legado.

A veces la continuidad es posible y enriquece la transición; otras, la realidad obliga a tomar decisiones difíciles. Lo importante es hacerlo con respeto, transparencia y justicia, para que vendedor, comprador y trabajador encuentren su lugar en el proceso.

Al final, lo que se transmite no es solo un negocio, sino un pedazo de vida que merece ser honrado.





CÓMO VENDER BIEN CON LOCAL EN ALQUILER



“Doña Ana, tiene farmacia en un Centro Comercial.

Quiere vender y pregunta por cuánto lo debe hacer.

El mercado al doble está, pues entonces así es, al doble lo pone, pues.

Después de un año no lo ha logrado vender.

¿Qué ha pasado?

Pues muy fácil, es decir, que nadie quiere invertir, si donde pone el dinero, no hay local en condición.

¿Cómo lo solucionamos?

Háblele a su buen casero, pidiéndole, por favor 15 años le conceda y una renta en condición, Y a cambio al venderla dele, una parte en proporción.”

Con esta poesía, de dudosa calidad, solo queremos llamarle la atención para que no cometa este error al vender: **no negociar con el Centro Comercial un alquiler razonable y un plazo que permita la financiación.**

El problema del local en alquiler en la venta de farmacias

Cuando un farmacéutico decide vender su oficina de farmacia, el contrato de alquiler del local puede convertirse en el gran obstáculo de la operación. Los dos puntos que más preocupan al comprador son:

1. La duración del contrato.

Si el arrendamiento tiene un plazo corto, el comprador ve riesgo. Sin estabilidad a largo plazo, es difícil pedir financiación y asegurar la continuidad del negocio. Estos alquileres al menos deben tener una duración de 15 a 20 años.

2. La cuantía de la renta.

Un alquiler demasiado elevado reduce los beneficios hasta el punto de hacer que la farmacia deje de ser rentable.

El alquiler es una de las trabas para vender farmacia. Un problema más habitual de lo que parece.

Un intermediario experto le ayudará en la negociación.

Cómo negociar con el casero

El éxito de la venta dependerá en gran medida de la negociación con el propietario del local para que el contrato de alquiler sea asumible para el comprador.

En una compraventa con local arrendado no intervienen solo comprador y vendedor, sino también el propietario del local. El éxito de la operación dependerá de la flexibilidad de las partes para llegar a acuerdos. **Como vendedores, podemos pedir al casero:**

- **Ampliar la duración del contrato a 15 años.**

Esto da seguridad al comprador y facilita la financiación bancaria.

Además, conviene incluir en el nuevo contrato la opción de pignorar la farmacia en el local, a fin de financiarse con el Fondo de Comercio, pero este es otro tema que hablamos en este otro artículo:

👉 **Artículo sobre Amortización Fondo de Comercio en la Farmacia.**



- **Ajustar la renta al rendimiento de la farmacia.**

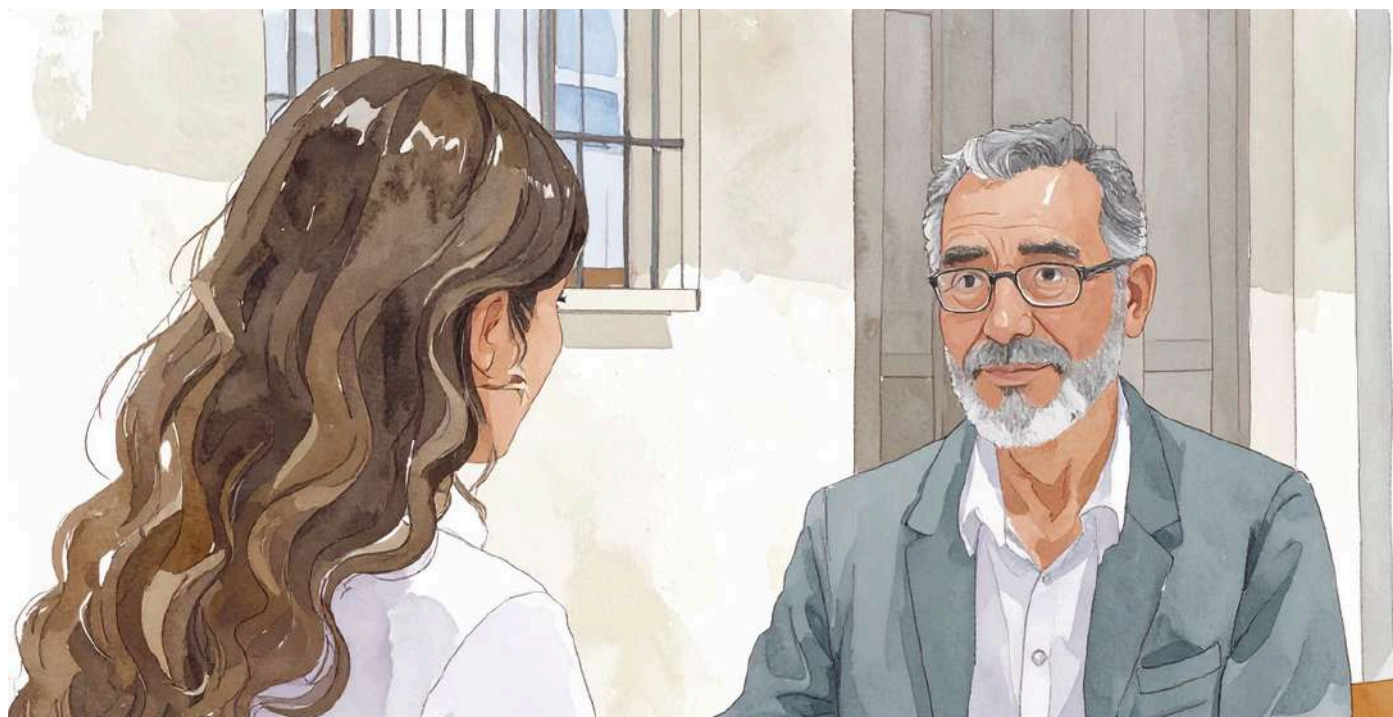
Una renta proporcionada a la facturación garantiza la viabilidad del negocio.

Siendo realistas y si ya la renta era elevada, el casero, nunca va a consentir en bajarla, así somos los humanos, sin embargo, si se puede solicitar que no aumente el 20% que permite la LAU (Ley de Arrendamientos Urbanos) o , un periodo de carencia, a cambio de una reforma del local, en fin, alguna facilidad, que facilite la operación...

Y a cambio, ¿Qué ofrecemos al arrendador para que esta abra la mano y se flexibilice en las nuevas condiciones de contrato?

Pues claramente una compensación, esta puede ser, por ejemplo:

- **Un derecho de traspaso sobre la venta**, que pagará el vendedor a cambio de que el casero acceda a poner mejores condiciones al comprador, en el nuevo contrato de alquiler.
- **Una reforma integral del local**, que le ofrece en este caso el comprador a cambio de un periodo de carencia o de una renta congelada durante algunos años.



- **Una permanencia mínima** por parte del comprador, asegurándose así que no se trasladara a un local más ventajoso en pocos años.



Ventajas de comprar farmacia con local en alquiler

Ya sabemos que, dentro de nuestro sector, los farmacéuticos siempre buscan un local en propiedad, pues eso les asegura la no dependencia de su negocio con un tercero. Esto tiene su sentido, si no existe un contrato de alquiler bien negociado en el que todas las partes obtengan una satisfacción y un equilibrio, podría peligrar la venta. Eso se puede conseguir negociando desde el principio.

No hacer la inversión en comprar el local tiene grandes ventajas para el comprador:

- **Inversión inicial más baja.** No es necesario comprar farmacia y local a la vez, lo que facilita la operación.
- **Mayor rentabilidad del capital.** El dinero que no se destina al inmueble puede invertirse en el propio negocio.
- **Acceso más rápido a la titularidad.** Muchos farmacéuticos no disponen de liquidez suficiente para afrontar ambas compras, y el alquiler se convierte en una opción viable.

Está también, la fórmula mixta **de alquiler con opción de compra**, de esta manera obtendremos mayor liquidez al principio y en unos años podremos comprar, con un precio ya pactado desde el inicio también el local.

Esto, tiene **ventajas para ambas partes:**

- El comprador que adquiere a plazos.
- Y al vendedor que pagará en diferido y menos impuestos, por su ganancia patrimonial. Siendo así, la cuota del alquiler se convierte en el momento de la venta en un pago a cuenta del precio final.

➡ **Puede ampliar información en nuestro artículo sobre alquiler del local de farmacia con opción de compra.**



Conclusión: superar las trabas del alquiler en la venta

El contrato de alquiler no tiene por qué convertirse en un freno definitivo. Con una buena negociación, es posible transformar un problema en una oportunidad: estabilidad para el

comprador, seguridad para el arrendador y venta viable para el titular.

Las trabas para vender farmacia por el alquiler existen, pero pueden resolverse con planificación, asesoramiento y equilibrio entre las partes.



SOLUCIÓN AL EXCESO DE DEUDA EN LA FARMACIA



“Con ilusión yo compré una bonita farmacia en el centro de Madrid. Ilusionado pedí la hipoteca pertinente, pues, pudiéndola pagar, me prometía un futuro maravilloso y capaz. Mas ¡ay, qué horror!, la pandemia aquí llegó, y lo que nunca se vio: las calles desiertas fueron, mi farmacia se arruinó, y no pude pagar yo aquella hipoteca pendiente.”

Cuando una farmacia acumula varios préstamos o sus cuotas superan la liquidez real del negocio, el titular se enfrenta a una situación crítica: puede tener clientes, facturación y hasta rentabilidad, pero la deuda le impide avanzar. **Es uno de los problemas más frecuentes que vemos en farmacias difíciles de vender: la falta de liquidez derivada de préstamos mal estructurados.**

El problema de las deudas en farmacias

Muchas farmacias se compraron en épocas de crédito fácil, con plazos cortos y tipos de interés altos. Con el tiempo, las cuotas mensuales se han convertido en una losa: todo lo que entra se destina a pagar préstamos, sin margen para reinvertir ni para mantener la rentabilidad.

En estas circunstancias, la venta de la farmacia se complica. Los compradores y los bancos que financian la operación ven un negocio sin aire para crecer.

La solución: refinanciar farmacia para dar liquidez

Un plan de refinanciación puede ser la diferencia entre un negocio bloqueado y una farmacia atractiva para vender.

Las **fórmulas más habituales** son:

- **Ampliar plazos de devolución:** alargar la vida del préstamo principal para reducir la cuota mensual.
- **Reunificar deudas:** integrar varios préstamos en uno solo, normalmente en la entidad principal, con un calendario más realista.
- **Carencia temporal:** negociar meses en los que solo se paguen intereses (o ni eso), para que la farmacia respire.
- **Nuevo préstamo de apoyo:** en casos extremos, puede pedirse un crédito adicional, pero solo con un plan sólido que demuestre viabilidad.



Un caso real de refinanciación de farmacias

En Gómez Córdoba nos encontramos con una farmacia de alta facturación y margen positivo, pero ahogada por varios préstamos solicitados en condiciones poco favorables.

Preparamos un plan de viabilidad que proponía:

- Reunificar deudas en un solo préstamo.
- Ampliar el plazo de amortización.

- Ajustar la cuota mensual a la liquidez real del negocio.

El banco aceptó porque entendió que la única forma de cobrar era facilitar a la farmacia oxígeno financiero. Gracias a la decisión de **refinanciar la farmacia**, la botica recuperó liquidez, evitó el concurso de acreedores y pudo ponerse en valor para una futura transmisión.

Aspectos clave al negociar con el banco

- **Garantías:** se revisan las del Fondo de Comercio o del local, actualizando valores.
- **Tipos de interés:** actualmente son más bajos que hace unos años, lo que facilita condiciones favorables.
- **Plazo:** debe adaptarse a la viabilidad del negocio y, si el local es alquilado, al tiempo de contrato.
- **Carencia:** se justifica demostrando que en unos años la farmacia podrá amortizar.
- **Transparencia:** presentar un plan de negocio claro, con detalle de deudas, ingresos y propuesta de pago.

Además de los bancos, conviene negociar con otros acreedores: proveedores, Seguridad Social o Hacienda. Aplazamientos, ampliación de plazos y acuerdos de pago son pasos habituales que demuestran seriedad y refuerzan la posición del titular.

Conclusión

Refinanciar no es un fracaso: es una herramienta para dar continuidad a la farmacia, proteger el empleo y evitar el cierre. Con un plan sólido, las farmacias con deudas pueden venderse, siempre que se transmita confianza a comprador y financiadores.





Gómez Córdoba Abogados

COMPRVENTA DE FARMACIAS

☎ 91 353 38 86

📍 Av. Alberto Alcocer 5. Entreplanta A. Madrid

www.gomezcordoba.com