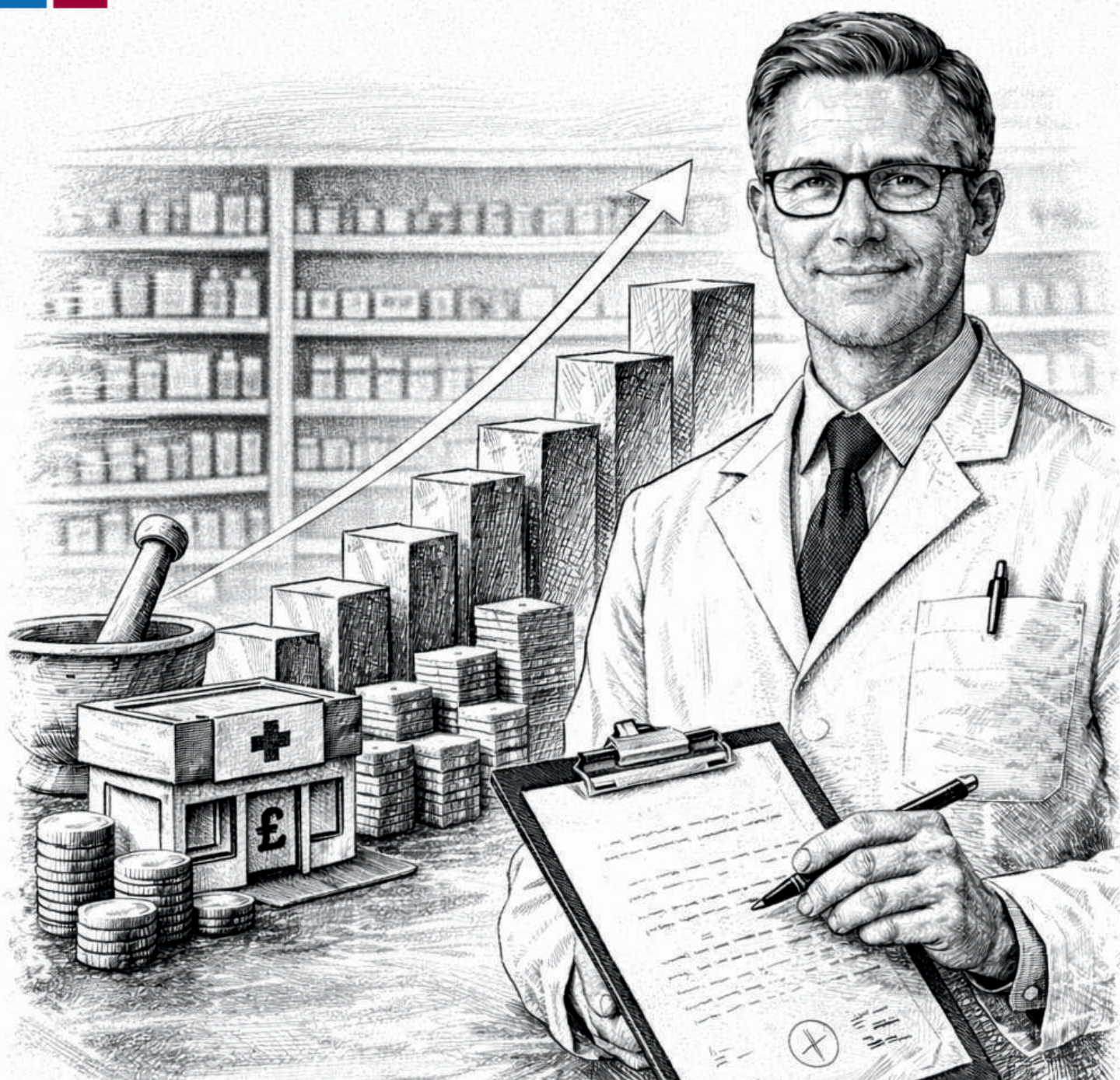




Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS



FINANCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Bancaria y otras fórmulas de financiación



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

CONTENIDOS

¿ES POSIBLE COMPRAR UNA FARMACIA SIN DINERO?	03
¿CÓMO FINANCIAR LA COMPRA DE UNA FARMACIA?	07
TIPOS DE GARANTÍAS Y FORMAS DE FINANCIACIÓN ACTUAL	09
CONTRATO DE CUENTAS EN PARTICIPACIÓN EN LA COMPRA DE FARMACIAS	12

 compraventadefarmaciasgc

 comunicaciongomezcordoba

 compraventadefarmacias

 Gómez Córdoba Abogados

 www.gomezcordoba.com

EDITORIAL

Financiación en la compraventa de farmacias.

Bancaria y otras fórmulas de financiación

La compra de una farmacia es una de las decisiones profesionales y económicas más relevantes en la trayectoria de un farmacéutico. Tradicionalmente, este proceso se ha vinculado casi exclusivamente a la financiación bancaria, generando la idea de que es imprescindible contar con un elevado volumen de ahorro previo. Sin embargo, la realidad demuestra que existen distintas fórmulas que permiten adaptar cada operación a la situación personal y patrimonial del comprador.

En este número de la revista hemos querido ofrecer una visión práctica y completa de las **distintas formas de financiar la compra de una farmacia**, combinando la financiación bancaria tradicional con otras alternativas perfectamente legales y habituales en el sector, aunque menos conocidas.

A lo largo de los distintos artículos se analizan opciones como la venta a plazos entre familiares, en la que la propia farmacia financia su adquisición; las cuentas en participación, mediante las cuales un tercero aporta capital para la compra o para el circulante del negocio; el apoyo financiero de cooperativas farmacéuticas; o la adquisición de farmacias rurales, que permiten acceder a la titularidad con una inversión inicial reducida.

Asimismo, se aborda cómo funcionan los préstamos bancarios en la compra de farmacias, qué porcentaje de recursos propios suelen exigir las entidades financieras y qué tipo de garantías se solicitan habitualmente, destacando el papel del fondo de comercio y, en su caso, del local.

El objetivo de este monográfico es ofrecer información clara y útil a los futuros compradores, para que puedan tomar decisiones fundamentadas y diseñar una financiación adecuada a su realidad profesional y familiar.

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



Rosa Gómez Soto

Socia Fundadora

Abogada especialista en Farmacias



¿ES POSIBLE COMPRAR UNA FARMACIA SIN DINERO?

Comprar una farmacia “sin dinero” no es literal. Pero sí, es posible acceder a la titularidad con una **aportación inicial reducida** si la operación se estructura correctamente y se apoya en la capacidad real del propio negocio.

Aunque a primera vista pueda parecer imposible, existen distintas fórmulas que permiten hacerlo viable.

Más allá de las fórmulas técnicas, comprar una farmacia es una decisión vital y profesional de gran impacto, que exige análisis, criterio y planificación.

Financiación de farmacias con préstamos bancarios

Los préstamos bancarios son la fórmula más habitual para financiar la compra de una farmacia y suelen cubrir una parte importante del precio de transmisión, entre un **70% - 80%**.

No obstante, para acceder a este tipo de financiación, las entidades financieras exigen generalmente una **aportación mínima** de capital inicial (**20% - 30%**), ya que analizan la capacidad del propio negocio para asumir el esfuerzo económico que supone la compra.

Otros medios de financiación

Cuando no se dispone de capital inicial, resulta imprescindible analizar alternativas que permitan estructurar la operación de forma viable.

A continuación analizamos otras fórmulas:

- Acuerdos de financiación con el vendedor: La venta a plazos entre familiares

Algunos vendedores pueden estar dispuestos a ofrecer acuerdos de financiación en los que aceptan pagos a lo largo del tiempo, en lugar de recibir el importe total de la compra de inmediato. Esta fórmula permite al comprador adquirir la farmacia utilizando los beneficios generados por la propia actividad y, al vendedor, tributar por la ganancia patrimonial de forma más eficiente al percibir el precio de manera fraccionada.

Eso sí, este tipo de venta a plazos es solo **recomendable entre familiares**, ya que existe riesgo de impago al fraccionar el precio en diferentes años.

- Capital de inversionistas privados: Préstamos privados y contrato de Cuentas en Participación

Buscar inversionistas privados que estén interesados en financiar la compra de la farmacia a cambio de una **participación en el negocio** es una opción a considerar.

Esto puede resultar de interés tanto al grupo familiar como a cualquier inversionista externo que quiera participar de los beneficios económicos de la farmacia, sin necesidad de tener el título de farmacéutico.

Las fórmulas que suelen utilizarse son préstamos con interés o los contratos de cuentas en participación.



- Capital inicial necesario previo a una financiación bancaria: Capitalización de la prestación por desempleo

Existe la posibilidad, para conseguir el capital inicial previo a una financiación bancaria, de **capitalizar el subsidio por desempleo**. De esta manera si esta capitalización supone al menos el 20% de la inversión total requerida por el banco, podrá aportar la misma como capital inicial previo a una financiación bancaria.

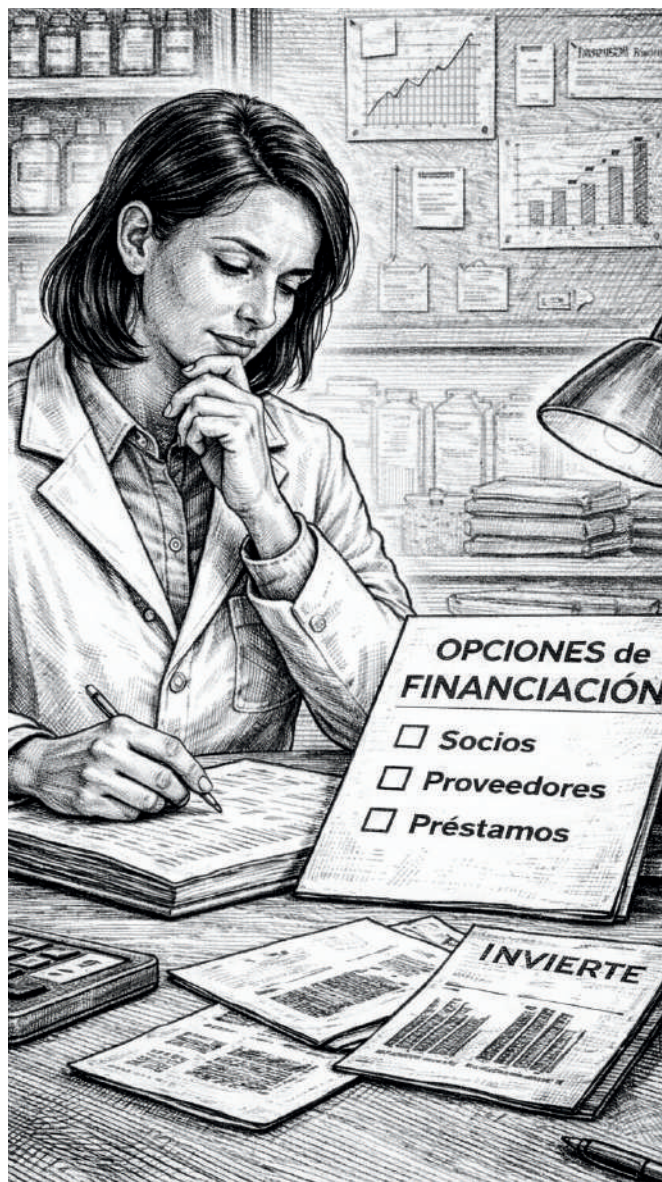
- Participación de otros socios: Las Comunidades de Bienes entre farmacéuticos

En algunos casos, asociarse con otros titulares de farmacia puede ser una opción viable para financiar la compra de una farmacia.

La participación de otros socios farmacéuticos puede brindar acceso a recursos adicionales, experiencia y redes de contactos que pueden ser beneficiosos para el éxito del negocio.

- Financiación del stock inicial a través de proveedores

En algunas operaciones, el propio **stock inicial** puede utilizarse como apoyo a la financiación de la compra. En estos casos, los proveedores facilitan el primer suministro de productos, permitiendo que su pago se realice de forma aplazada y se vaya devolviendo progresivamente con la facturación de la farmacia.



Esta fórmula puede ayudar a reducir la inversión inicial necesaria, siempre que se analicen correctamente las condiciones pactadas con los proveedores.

¿Qué se necesita para financiar una farmacia si no tenemos dinero?

Es fundamental ver otras fuentes de financiación como hemos apuntado en los anteriores epígrafes, que no sean estrictamente, pedir el préstamo al banco, además de tener un **plan de negocios sólido y bien estructurado**.

Esto incluye realizar un análisis exhaustivo del mercado, identificar oportunidades de crecimiento, calcular proyecciones financieras realistas y establecer estrategias para maximizar la rentabilidad del negocio.

Farmacias rentables por muy poco dinero

Por último, existe la opción de comprar una farmacia rentable por muy poco dinero —aunque no sin dinero—, como ocurre en el caso de algunas **farmacias rurales**.

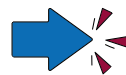
Las farmacias rurales con facturaciones en torno a los 300.000 € o inferiores son farmacias que, por distintos motivos, se venden muchas veces a **precios increíblemente bajos**.

Estas farmacias por lo general son altamente rentables, más que las urbanas, y pueden ser financiadas, incluso con préstamos personales, sin necesidad de tener otro tipo de garantías.

Conclusión sobre comprar una farmacia sin dinero

Comprar una farmacia sin dinero no es posible en sentido literal. No obstante, sí existen fórmulas de financiación que permiten acceder a la titularidad con una aportación inicial reducida, siempre que la operación se estructure correctamente y se analice la viabilidad del negocio.

En Gómez Córdoba le acompañamos en todo el proceso de compraventa, ayudándole a encontrar la farmacia adecuada y a estructurar la financiación de forma **segura**.





¿CÓMO FINANCIAR LA COMPRA DE UNA FARMACIA?

A menudo muchos clientes nos cuentan que tardaron mucho en decidirse a contactar con nosotros porque pensaban que no tendrían la capacidad para comprar una farmacia. Sin embargo, una vez que echaron cuentas, todo fue mucho más sencillo de lo que creían.

Para financiar una farmacia, normalmente es necesario aportar entre un **20% y un 30%** del precio como capital inicial. El resto puede cubrirse mediante financiación bancaria apoyada en el propio negocio o con garantías adicionales.

En determinados casos, también existen fórmulas de financiación privada o colaborativa cuando el banco no cubre la totalidad de la operación.

Al final, dar el paso hacia la titularidad no exige ser multimillonario, sino entender quién puede comprar una farmacia, cuánto financia el banco y si la operación resulta viable.

Perfiles de farmacéuticos que quieren financiar la compra de una farmacia

1. Farmacéutico adjunto con apoyo familiar

Farmacéuticos que, tras varios años trabajando por cuenta ajena, deciden dar el paso hacia la titularidad.

Suelen contar con poco ahorro propio, pero con apoyo económico familiar que les permite aportar el capital inicial necesario para acceder a la financiación bancaria.

2. Profesional del sector con capital previo

Farmacéuticos que han desarrollado su carrera en la industria farmacéutica, distribución u otros ámbitos del sector, y que disponen de ahorros o una indemnización tras un despido o cambio profesional.

Este capital les permite afrontar la entrada y facilitar la financiación de la operación.

3. Farmacéutico con herencia o patrimonio disponible

Compradores que cuentan con una herencia o patrimonio previo, que utilizan como aportación inicial para adquirir una farmacia.

Este perfil suele tener mayor margen a la hora de estructurar la financiación y elegir el tipo de operación.

¿Qué opciones hay a la hora de financiar la compra de una farmacia?

Dependiendo de las condiciones particulares de cada comprador, el banco nos va a pedir



un esfuerzo económico mediante recursos propios del **20% del total de la operación** de farmacia en venta, incluidos gastos y existencias. El resto nos lo va a prestar el banco con la garantía del **fondo de comercio**. Esta garantía la constituye la clientela, el mobiliario y, en definitiva, la facturación de farmacia. Sobre el fondo de comercio se va a constituir una **hipoteca mobiliaria**.

¿Qué es una hipoteca mobiliaria?

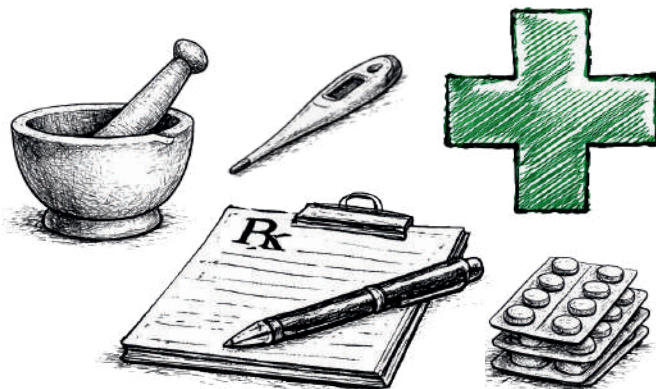
Es un derecho real de garantía que se constituye sobre un bien mueble para asegurar el cumplimiento de una obligación. La obligación garantizada consiste normalmente en el pago de un crédito o préstamo.

También nos prestarán para comprar el local donde está ubicada la oficina de farmacia si efectivamente se compra y sobre el cual se constituirá una hipoteca inmobiliaria.

Por tanto, el fondo de comercio y el local responderán ante el crédito por el **70% de su valor de tasación**.

Para respaldar el total de la operación, el banco nos va a pedir otras garantías adicionales.

Hay que decir también que existen bancos afines al sector farmacéutico que con una aportación en efectivo del **10% del valor de la farmacia** podrían aprobar la operación, si se aportan otras garantías a la operación, como un piso, un local, pignorando un fondo de inversión, etc. E incluso, hemos tenido contacto desde el Despacho con alguna entidad financiera, que haciendo una aportación líquida a la operación de compraventa de aproximadamente un **30% del total**, podría conceder un préstamo personal sin hipoteca mobiliaria.



Esto supondría el ahorro de la inscripción en el registro de bienes muebles y, por consiguiente, el famoso impuesto de Actos Jurídicos Documentados, que supone un 1,5% de la cantidad financiada. Bastaría en este caso, con la pignoración del fondo de comercio y contar con algún avalista.

¿Echamos cuentas?

Vamos a ver un ejemplo:

Facturación	600.000€
Precio de la farmacia	1.000.000€
Precio del Local	200.000€
Impuesto de Transmisiones Patrimoniales	12.000€
Existencias	60.000€
Gastos de la operación	60.000€
TOTAL OPERACIÓN (con gastos)	1.320.000€

- Recursos propios → 250.000€
- Financiación necesaria → 1.090.000€

Resultado del primer año de facturación lineal:

Gastos financieros anuales del préstamo	26.556€
Gastos generales de la farmacia	15.000€
Gastos de personal (1 farm + 1 aux)	50.000€
Excedente, renta disponible el primer año	46.228€





TIPOS DE GARANTÍAS Y FORMAS DE FINANCIACIÓN ACTUAL

La duda sobre si es buen momento para financiar la compra de una farmacia está muy presente en **2026**. Los tipos de interés siguen condicionando las decisiones, los bancos aplican criterios de riesgo más estrictos y, al mismo tiempo, surgen oportunidades cuando la operación está bien estructurada.

En este contexto, conviene analizar algunos factores clave antes de decidir cómo afrontar la financiación del traspaso de una farmacia, como el acceso al crédito, la situación del mercado farmacéutico o la fiscalidad.

¿Cómo puede afectar esto en la financiación del traspaso de una farmacia?

Desde Gómez Córdoba, expertos en el traspaso de farmacias, analizamos de forma habitual cómo influyen las condiciones del mercado en este tipo de operaciones. Entender el contexto en el que se solicita la financiación resulta clave para elegir la mejor estructura posible y anticipar las exigencias de las entidades financieras.

En este sentido, valorar el acceso al crédito, el **perfil del comprador** y la **viabilidad del negocio** permite afrontar la compra con mayor seguridad.

¿Han cambiado las características actuales de financiación del traspaso de una farmacia?

Sí. Las condiciones de financiación actuales han cambiado y pueden resumirse en **dos elementos** principales.

- El principal punto fuerte es el **tipo de interés**, que en la financiación a tipo fijo se sitúa en niveles bajos, en torno al 2 %-3 %.
- El principal factor limitante para el solicitante del préstamo son las **garantías**, cuyo análisis resulta determinante en la estructuración de la operación.

Las **garantías** son un mecanismo de protección para la entidad financiera en caso de incumplimiento, pero no sustituyen en ningún caso el análisis principal de la operación, que se basa en la capacidad real de pago del prestatario.

Por si acaso no puede pagar, le piden garantías. Así, si falla, por cualquier motivo, la entidad podrá intentar recuperar su dinero a través de las garantías bancarias, reales y personales.



Tipos de garantías y los cambios actuales respecto a la financiación del traspaso de una farmacia

1. Garantía personal

La garantía personal consiste en el compromiso de una o varias personas que avalan la operación. En caso de que el deudor principal no cumpla con sus obligaciones, serán los avalistas quienes deberán responder frente a la entidad financiera.

2. Garantía real

La garantía bancaria se constituye sobre bienes tangibles. Existen dos grandes **tipos de garantías reales**:

- **Hipoteca inmobiliaria:** La garantía bancaria se hace sobre un bien inmueble.
- **Pignoración o prenda:**
 - El bien que ofrecemos en la garantía bancaria es **mueble** (existencias, mobiliario o maquinaria).
 - El bien que ofrecemos en garantía bancaria son **derechos**:
 - Saldos en cuentas corrientes.
 - Depósitos plazo.
 - Acciones.
 - Fondos de inversión.
 - Contratos de servicio.
 - De venta.
 - De alquiler.
 - **Derechos de concesiones.**

En el caso de las farmacias, los **derechos de concesión** suelen ser la principal garantía, es decir, la financiación se respalda sobre el propio negocio, utilizando la **licencia de farmacia** y el fondo de comercio **o clientela**, que se valora en función de la facturación, la ubicación y la antigüedad de la farmacia.

Indudablemente, cuanto más líquida sea la garantía bancaria, real o personal ofrecida, más interesante será para los bancos, por lo que, el dinero y sus derivados ocupará el primer puesto.

¿Dónde se han producido los cambios actuales respecto a las garantías?

Una vez aclarado el papel de las garantías, conviene analizar dónde se han producido los principales cambios. En general, las entidades financieras han reforzado sus criterios de seguridad, exigiendo una mayor calidad de las garantías y un perfil de deudor más sólido.

El fondo de comercio continúa siendo la principal garantía en la financiación del traspaso de una farmacia. No obstante, algunas entidades han reducido el porcentaje financiado sobre su valor de tasación, **pasando de porcentajes en torno al 80 % a otros más bajos, como el 70 %.**

Además, aunque se siguen considerando los avales inmobiliarios, las entidades financieras prefieren diversificar la garantía con otros derechos, fundamentalmente productos financieros como los fondos de inversión que quedan pignorados en parte de su valor, que permiten una recuperación del capital más rápida.





Una excepción respecto a los avales inmobiliarios es el local donde va a estar ubicada la farmacia, ya que asegura al banco que el negocio continuará en ese emplazamiento. En estos casos, y especialmente cuando su valor es muy superior al importe necesario para financiar la operación, las entidades lo siguen teniendo en cuenta, aunque con un menor peso que en el pasado.

Y sobre la aportación propia que el banco no cubre en la financiación del traspaso de una farmacia, ¿Qué novedades hay?

Respecto a esto, siempre van a necesitar que el deudor haga una aportación de capital propia en torno al **20% de la inversión total**.

El objetivo de esta aportación es que el riesgo de la operación sea compartido, de modo que no solo asuma riesgo el banco, sino también el cliente, reforzando su compromiso con la viabilidad del negocio.

En este sentido, en la actualidad las entidades financieras están otorgando mayor valor a la aportación económica directa y a los productos financieros, frente a las garantías inmobiliarias.

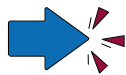
Tipos de interés que recomendamos en Gómez Córdoba

En el contexto actual, los tipos de interés siguen ofreciendo condiciones competitivas tanto a tipo fijo como variable. No obstante, dado que la diferencia económica final suele ser reducida, en la mayoría de los casos recomendamos optar por el **tipo fijo**, ya que permite mantener una cuota estable a largo plazo y un mayor control sobre los gastos de la farmacia.

Las condiciones concretas de financiación pueden variar en función del momento de la operación y del perfil del comprador, por lo que resulta fundamental analizar cada caso de forma individualizada.



Para facilitar este análisis, en Gómez Córdoba ponemos a disposición **simuladores de inversión y de financiación**, que permiten estimar la rentabilidad de la operación y el plazo de recuperación de la inversión en función de cada caso concreto.



¿Qué es y cuándo conviene usar un contrato de cuentas en participación en farmacias? Este contrato permite que un inversor aporte capital al titular farmacéutico **sin adquirir la titularidad de la farmacia ni intervenir en su gestión**.

En este tipo de contrato, el **titular (gestor)** mantiene la titularidad real de la farmacia, mientras que el partícipe aporta capital o bienes a cambio de una **participación en los beneficios o pérdidas**. Se trata de una figura legal y fiscalmente interesante si se estructura y tributa correctamente, aunque exige cumplir con la normativa mercantil, civil, tributaria y farmacéutica, así como una correcta redacción del contrato.

Se trata, en definitiva, de disponer de un socio capitalista que invierte en la farmacia a cambio de una **participación económica** en los resultados, sin adquirir derechos de gestión ni de propiedad. En este punto conviene aclarar que, cuando se suscribe un contrato de Cuentas en Participación, el responsable y propietario del negocio de farmacia **siempre será el titular farmacéutico**.

Más allá de su definición jurídica, conviene entender cómo funciona este contrato en la práctica y en qué supuestos puede utilizarse como alternativa de financiación en la compra de farmacias o para el mantenimiento del negocio.

¿Qué es un Contrato de Cuentas en Participación?

Así lo define el **artículo 507 del Código Civil**:

“La participación es un contrato por el cual dos o más personas que tienen la calidad de comerciantes toman interés en una o varias operaciones mercantiles determinadas, que deberá ejecutar uno de ellos en su solo nombre y bajo su crédito personal, con cargo de rendir cuenta y dividir con sus partícipes las ganancias o pérdidas en la proporción convenida.»

Veamos los elementos de los que se compone esta definición:

- Es un contrato entre **2 o más personas**.
- Tiene por objeto una o varias **operaciones mercantiles**.
- Sólo uno de los partícipes ejecutará esa operación mercantil en su propio nombre.

- Las **ganancias y pérdidas** se repartirán de acuerdo a lo convenido.

Si firmo un Contrato de Cuentas en Participación, ¿creo una Sociedad Civil o una Comunidad de Bienes?

No. El contrato de Cuentas en Participación **no constituye una persona jurídica** y, por tanto, no genera una entidad distinta de los partícipes.

Tal y como recogen los **artículos 509 y 510** del Código Civil, ante terceros el gestor —en el caso de la farmacia, el titular farmacéutico— será reputado **único dueño del negocio**. Los terceros solo podrán dirigirse contra él, del mismo modo que los partícipes carecen de acción frente a terceros.

En consecuencia, **no estamos constituyendo una Sociedad Civil ni una Comunidad de Bienes**.



¿Es legal aplicar el Contrato de cuentas en Participación en una farmacia?

Si, es perfectamente válido. Puede utilizarse tanto para la compra de la farmacia como para atender necesidades de financiación una vez el negocio está en funcionamiento.

La razón es que el partícipe **no adquiere la propiedad de la farmacia**, ni puede tomar decisiones respecto a la gestión de la misma, algo que no está permitido en nuestras Leyes de Ordenación Farmacéutica. Se trata de un inversor que aporta capital a cambio de unos beneficios o intereses, asumiendo también el riesgo de la operación.

¿Cómo se hace el contrato?, ¿podemos hacerlo entre las partes?

En estos casos, **recomendamos que se ponga en manos de un experto con experiencia**, no sólo en la elaboración de contratos, sino también en la aplicación práctica del mismo.

A nivel tributario, nos permite un **ahorro fiscal** importante, pero no todas las asesorías —ni siquiera las especializadas en el sector farmacéutico— tienen experiencia en estos temas.

Ventajas tributarias de los contratos de cuentas en participación

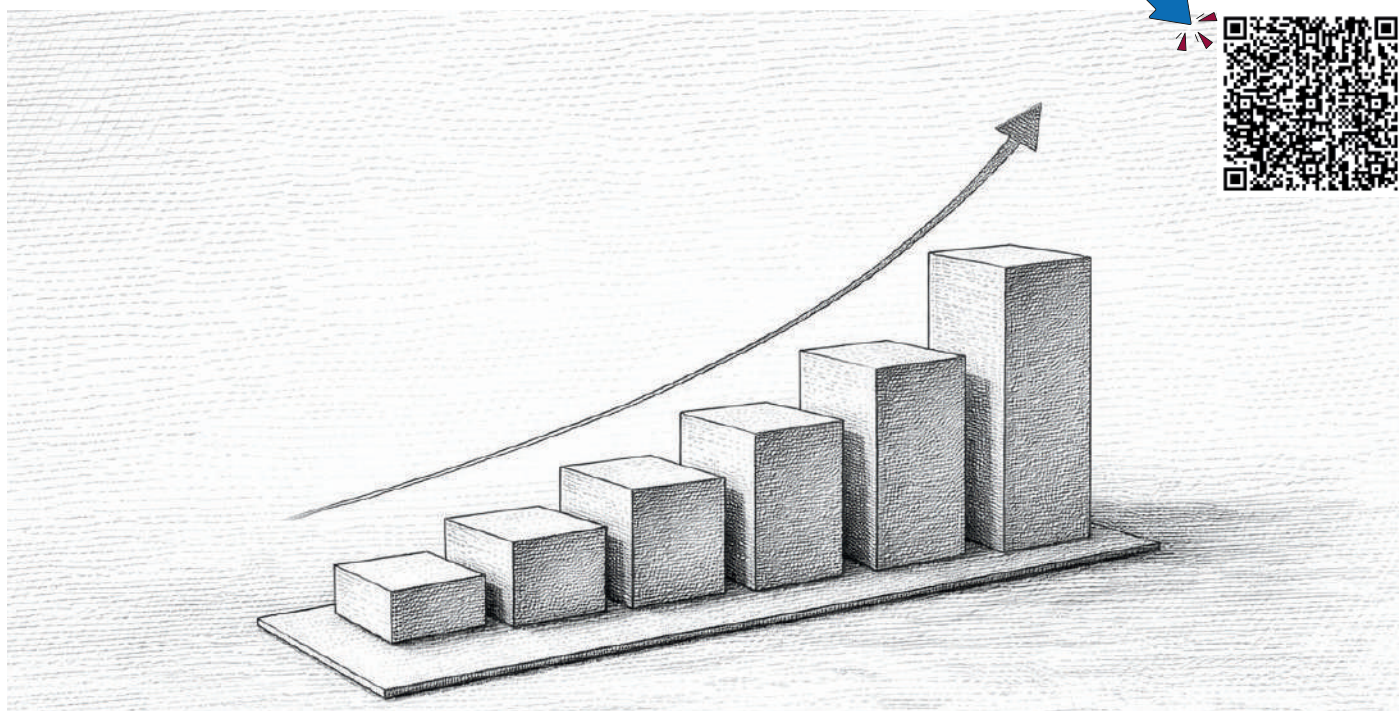
La financiación planteada entre particulares, en lugar del clásico préstamo de entidad bancaria, supone un **ahorro fiscal** interesante.

La clave está en la diferencia de tipos:

El ahorro deriva de la diferencia entre el tipo impositivo aplicable a la farmacia que tributa en la **base general del IRPF**, a un tipo progresivo de hasta un 47%, y el tipo aplicable en el IRPF de los partícipes, que tributa como **rentas del ahorro** y que, actualmente, como máximo será de un **30%**.

Se consigue, por tanto, un ahorro para la farmacia, que baja su tipo general en IRPF. mientras que el partícipe tributa sus rendimientos como renta del ahorro, con un tipo máximo del 30 %. En la práctica, el ahorro que la farmacia obtiene por los intereses satisfechos al partícipe suele ser superior a la tributación que este último debe asumir.

El contrato de Cuentas en Participación puede ser una opción interesante en la financiación de farmacias si se estructura adecuadamente. En Gómez Córdoba asesoramos a nuestros clientes para aplicar esta figura con **seguridad jurídica y fiscal**.





infarma
MADRID 2026
ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA

NOS VEMOS EN INFARMA 2026

Gómez Córdoba Abogados estará presente un año más en **INFARMA 2026**.

Le esperamos en nuestro stand para compartir, analizar operaciones y conversar sobre **compraventa y financiación de farmacias**, con el enfoque jurídico y fiscal que nos caracteriza.

INFARMA 2026

Le esperamos

PABELLÓN 7 - STAND Nº B77



www.gomezcordoba.com



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS



☎ 91 353 38 86

📍 Av. Alberto Alcocer 5. Entreplanta A. Madrid

www.gomezcordoba.com