

Preguntes freqüents dels compradors de farmàcies

¿Quina garantia m'ofereix el concertar la compravenda amb CIMA CONSULTORES?

- 1.- CIMA està en el mercat de l'oficina de farmàcia des de 1991.
- 2.- CIMA disposa d'una plantilla de 26 empleats en nòmina amb una àmplia experiència.
- 3.- CIMA basa el seu èxit en que analitza en profunditat cada farmàcia en venda presentant als compradors totes les possibilitats d'èxit.
- 4.- CIMA és experta en dur comptabilitats de farmàcies i en assessorar-les fiscalment, el que suposa un valor afegit en el moment d'analitzar les farmàcies en venda.
- 5.- CIMA garanteix una absoluta confidencialitat (per escrit) de les dades obtingudes, ja siguin de la part venedora com de la part compradora.

Tinc intenció de comprar una farmàcia però no dispeno de diners suficients, què és el que he de fer per endeutar-me?

La resposta immediata i simple és que sense diners no es pot comprar res, però si es desitja comprar un negoci, en aquest cas una farmàcia, existeixen múltiples maneres d'endeutar-se a través d'una entitat creditícia (principalment bancs, caixes d'estalvi i companyies de leasing), d'un familiar, dels futurs proveïdors o, fins i tot del propi venedor del negoci.

Saber combinar els mateixos no és fàcil, però des de CIMA ajudem a fer prospeccions de les diverses possibilitats i, a més d'analitzar el nivell d'endeutament real de la part compradora (possibilitats certes de devolució del que s'ha rebut en préstec), aconsellem per on i a quins nivells pot moure's la part compradora, fins i tot participem en les negociacions entre prestador i prestatari.

Puc aportar el meu notari per la signatura de l'escriptura de compravenda?

- 1.- CIMA ofereix el servei d'una notaria en concret, però això no suposa que si desitja es pugui signar en qualsevol notaria doncs la funció del Notari és la de donar fe de la transacció comercial efectuada i si hi ha un préstec, efectuar la corresponent escriptura.
- 2.- La nostra notaria disposa de formats d'escriptures àmpliament contrastats per CIMA el que ens dóna la seguretat que tot el text compleix els requisits exigits per nosaltres.

És necessari desplaçar-se fins a Barcelona per conèixer els detalls de la farmàcia que es desitja comprar?

És més que probable que molts possibles compradors no resideixin a Barcelona que és on CIMA té ubicades les seves oficines. De tots és sabut que en l'actualitat existeix la mobilitat en el moment de triar un treball o d'ubicar un negoci. Per tant no ha de ser obstacle el fet que per a comprar un negoci funcionant i analitzar la possibilitat de viure en una nova ciutat, s'inverteixi una quantitat mínima de temps i de diners en un viatge per a veure *in situ* a l'equip que mitjança una operació, analitzar els informes econòmics emesos, comentar sense interferències totes els avantatges i inconvenients de la possible venda i fer una simulació (pla de viabilitat a cinc i deu anys) del que passarà en el seu futur negoci a través d'un programa informàtic amb més de 25 variables que determinaran la conveniència o no de comprar la farmàcia en qüestió.

Com es poden escatimar uns centenars d'euros quan anem a comprar un negoci que pot costar mig milió, un milió o més euros i a més serà el nostre *modus vivendi* durant molts anys?

Si existeix una voluntat real de comprar una farmàcia, no ha de ser obstacle el fet de desplaçar-se a Barcelona que és on CIMA té les seves oficines.

Qui em garanteix que les dades comptables de la farmàcia que es ven son realment certs?

La resposta és una i única: ho garanteix CIMA.

Però ampliem la mateixa. CIMA sol vendre, a més d'altres farmàcies, aquelles que han estat clients seus com gestoria durant molts anys. A CIMA disposem de les comptabilitats dels darrers anys, de les despeses i ingressos desglossats en subcomptes, de les dades exactes del personal, de la situació dels contractes d'arrendament, del valor de les últimes inversions, de les possibilitats de creixement o no per comparació amb d'altres farmàcies i dels motius reals del perquè de la transmissió.

Recordem que gestionem en l'actualitat més de dues-centes farmàcies només a la ciutat de Barcelona a part de altres moltes més fora d'aquesta ciutat.

Quins factors influeixen en el preu de venda d'una farmàcia?

Fixar-nos només en un coeficient multiplicador aplicat sobre les vendes dels dotze últims mesos és gran error tant per a la part venedora com per a la compradora.

Per això a CIMA, quan valorem el preu pel qual s'ha de vendre una farmàcia, tenim molt en compte fins a disset conceptes que van des de la ubicació tant en el barri com

en la pròpia població, la seva facturació i la divisió de la mateixa (venda lliure, assegurança, dermofarmàcia, ortopèdia, etcètera) , la superfície en metres quadrats del local, el contracte d'arrendament, la decoració, el nombre i antiguitat dels empleats, la subrogació total o parcial dels mateixos, el seu salari i comissions, el nombre de repartiments al dia dels majoristes, la proximitat o no a un ambulatori, les vendes a residències, el motiu de la venda i altres més que pot sol·licitar la part compradora perquè sabem que cadascun té les seves preferències en els molts conceptes a valorar d'una oficina de farmàcia.

Qui s'encarrega dels tràmits anteriors i posteriors a la compravenda de la farmàcia?

La compravenda d'una farmàcia suposa efectuar una sèrie de tràmits que van des de la sol·licitud al corresponent col·legi de farmacèutics fins als permisos municipals, redacció –si escau- del contracte de lloguer, document d'arres, alta a Hisenda, alta o canvis a la Tresoreria de la Seguretat Social, inspecció i autorització de Sanitat, etcètera.

Aquestes accions i algunes més relacionades amb la transacció comercial les realitza sempre CIMA.

A la possible pregunta de "els tràmits els puc efectuar jo i així m'estalvio uns costos", li responem que, CIMA inclou en els seus costos tant els tràmits anteriors com els posteriors a la compravenda, d'aquesta manera els mateixos s'efectuen en forma i termini al mateix temps que, de ser necessari, permet fer un seguiment d'aquests.

No podem fer cap excepció a aquesta norma ja que el nostre protocol intern ho exigeix així, sent aquesta l'única forma de garantir que no hi haurà cap problema posterior.

Quan es signa el contracte d'arrendament o l'escriptura de compravenda del local?

Prèviament a la signatura definitiva davant notari de l'escriptura de compravenda s'han de fer sengles escrits de compromís de lloguer o venda del local i de transmissió del negoci.

Aquests escrits poden ser o un precontracte de compravenda en document privat en el qual es paga una quantitat a compte o unes arres que solen ser penitencials, és a dir, que si s'incompleixen pel futur comprador, aquest les perd i si incompleix el compromís la part venedora, ha de retornar-les pel doble del seu valor.

En aquests documents es pacten unes dates límit perquè la part compradora busqui finançament, acabi de fer els seus números, localitzi decoradors si és que vol canviar la decoració de la farmàcia o, simplement busqui una data que li agradi o que li interessi per qualsevol motiu.

Decidida la data, es procedeix a la signatura dels documents generats, es paguen les quantitats pendents, es constituïxen dipòsits, se signen hipoteques, etcètera.

Si la farmàcia es compra entre dues o més persones, s'encareix el cost dels tràmits a efectura?

Per a poder actuar com a copropietari d'una farmàcia, s'ha de constituir una societat civil o una comunitat de béns mitjançant document públic o privat on figuraran les condicions de relació i de repartiment de resultats entre els particips. Aquest document s'haurà de legalitzar posteriorment.

Per aquesta sèrie d'accions, que se signen prèviament o en el moment de la signatura de l'escriptura de compravenda, CIMA CONSULTORES no cobra honoraris a part.

Com funciona el sistema d'avís als possibles compradors de que CIMA disposa d'una farmàcia de les característiques sol·licitades?

El primer contacte d'un possible comprador d'una farmàcia s'ha de fer sempre a través d'un correu electrònic d'identificació que es troba en l'apartat "Contacta amb nosaltres" de la nostra web. Aquest l'únic sistema que utilitza per al primer contacte.

Rebut el correu electrònic, CIMA s'encarrega de posar-se en contacte pel sistema desitjat pel futur comprador per a definir el seu perfil com a comprador.

Quan CIMA disposa d'una farmàcia per a vendre, insereix en la seva pàgina web "venta farmacias.com" les característiques de la mateixa i ho comunica immediatament a aquells possibles compradors que, d'acord amb el perfil que ens han donat, poguessin estar interessats a adquirir la titularitat d'aquesta oficina de farmàcia.

A partir d'aquests moments, la negociació es personalitza fins a dur o no a bon terme l'operació.

CIMA no atén telefònicament les trucades d'aquelles persones que nosaltres anomenem "clients anònims" i que només s'identifiquen telefònicament. En aquests casos convidem a aquestes persones que obrin la nostra pàgina web "venta farmacias.com" i s'identifiquin com a potencials compradors o venedors.

Té cap cost el estar a la base de dades de CIMA CONSULTORES com a client potencial de compra?

No. La base de dades és de caràcter gratuït i recordem el nostre compromís de confidencialitats de les dades aportades.

Pot una persona que no tingui el títol de llicenciat en farmàcia ser propietari d'una oficina de farmàcia?

Qualsevol persona pot prestar diners i estar vinculada a la devolució del préstec al rendiment de la farmàcia o per quantitats convingudes per un nombre determinat d'anys. Però, com és natural, el camp és tan ampli que existeixen tantes respostes com casos.

A CIMA tractem en profunditat cada situació i podem dir que som pioners (fa ja disset anys) a vincular persones no llicenciades amb préstecs i amb el rendiment del negoci.

Un cop adquirida la farmàcia, qui em portarà les qüestions comptables, fiscals i laborals?

CIMA és especialista en portar comptabilitats de farmàcies així com d'assessorar i gestionar tot el referent al món laboral. Així mateix som experts a efectuar anàlisis fiscals previs als pagaments periòdics a Hisenda així com la confecció de Rendes, Patrimonis, problemes laborals, etcètera.

Aquest servei no té un cost mensual superior al d'una gestoria tradicional ja que les nostres quotes mensuals estan molt ajustades degut al fet que tenim una forma de treballar molt sistematitzada.

Pel que fa referència a altres qüestions com podria ser gestions patrimonials, control bancari, etcètera, no dubti en comentar-ho i a CIMA estarem encantats d'atendre-li.

Que haig de fer després de comprar la meva farmàcia?

El primer de tot: estar satisfet del que acaba de fer.

Verificar que tots els permisos, impostos, llicències d'activitat, obligacions amb Hisenda, obligacions amb la Seguretat Social, etcètera estiguin presentats dintre del termini i forma (les sancions per incompliment de dates són molt importants en l'actualitat).

Saber que acaba d'adquirir un negoci i que l'ha de fer rendir per a obtenir beneficis suficients que li permetin viure amb dignitat i que també li permeti retornar els préstecs obtinguts.

Treballar prou perquè tot el seu pla d'acció d'una banda i el seu pla financer per una altra s'acompleixi. Aquest pla d'acció haurà d'analitzar en profunditat una vegada al trimestre, verificant desviacions i proposant aquelles actuacions correctores que es considerin oportunes en el moment i que haurien de ser revisades trimestres posteriors.

Portar una comptabilitat al dia que li permeti analitzar constantment el rendiment del negoci i la tresoreria del mateix (no es fii pel fet que “sempre hi ha diners en el calaix”).

Saber dirigir al personal col·laborador pagant-li un preu adequat a més d'exigir-li un bon rendiment.

Deixar-se assessorar per experts de veritat en cada matèria encara que li costi diners. Es tracta del seu negoci!