

Preguntas frecuentes de los compradores de farmacias

¿Qué garantía me ofrece el concertar la compraventa con CIMA CONSULTORES?

- 1.- CIMA está en el mercado de la oficina de farmacia desde 1991.
- 2.- CIMA dispone de una plantilla de 26 empleados en nómina con amplia experiencia.
- 3.- CIMA basa su éxito en que analiza en profundidad cada farmacia en venta presentando a los compradores todas las posibilidades de éxito.
- 4.- CIMA es experta en llevar contabilidades a farmacias y en asesorarlas fiscalmente, lo que supone un valor añadido en el momento de analizar las farmacias en venta.
- 5.- CIMA garantiza una absoluta confidencialidad (por escrito) de los datos obtenidos, ya sean de la parte vendedora como de la parte compradora.

Tengo intención de comprar una farmacia pero no dispongo de dinero suficiente, ¿qué debo hacer para endeudarme?

La respuesta inmediata y simple es que sin dinero no se puede comprar nada, pero si se desea comprar un negocio, en este caso una farmacia, existen múltiples maneras de endeudarse a través de una entidad crediticia (principalmente bancos, cajas de ahorro y compañías de leasing), de un familiar, de los futuros proveedores o, incluso del propio vendedor del negocio.

Saber combinar los mismos no es fácil, pero desde CIMA ayudamos a hacer prospecciones de las diversas posibilidades y, además de analizar el nivel de endeudamiento real de la parte compradora (posibilidades ciertas de devolución de lo recibido en préstamo), aconsejamos por donde y a que niveles puede moverse la parte compradora, incluso participamos en las negociaciones entre prestador y prestatario.

¿Puedo aportar mi notario para la firma de la escritura de compraventa?

- 1.- CIMA ofrece el servicio de una notaría en concreto, pero ello no supone el que si desea se puede firmar en cualquier notaría pues la función del Notario es dar fe de la transacción comercial efectuada y si hay un préstamo, efectuar la correspondiente escritura.
- 2.- Nuestra notaría dispone de formatos de escrituras ampliamente contrastados por CIMA lo que nos da la seguridad que todo el texto cumple los requisitos exigidos por nosotros.

¿Es necesario desplazarse a Barcelona para conocer los detalles de la farmacia que se desea comprar?

Es más que probable que muchos posibles compradores no residan en Barcelona que es donde CIMA tiene ubicadas sus oficinas. De todos es sabido que en la actualidad existe bastante movilidad en el momento de elegir un trabajo o de ubicar un negocio. Por tanto no debe ser obstáculo el hecho que para comprar un negocio funcionando y analizar la posibilidad de vivir en una nueva ciudad, se invierta una cantidad mínima de tiempo y de dinero en un viaje para ver *in situ* al equipo que intermedia una operación, analizar los informes económicos emitidos, comentar sin interferencias todas las ventajas e inconvenientes de la posible venta y hacer una simulación (plan de viabilidad a cinco y diez años) de lo que pasará en su futuro negocio a través de un programa informático con más de 25 variables que determinarán la conveniencia o no de comprar la farmacia ofertada.

¿Cómo se pueden escatimar unos cientos de euros cuando se va a comprar un negocio que puede costar medio millón, un millón o más euros y además será nuestro *modus vivendi* durante muchos años?

Si existe una voluntad cierta de comprar una farmacia, no debe ser obstáculo el hecho de desplazarse a Barcelona que es donde CIMA tiene sus oficinas.

¿Quién me garantiza que los datos contables de la farmacia que se vende son realmente ciertos?

La respuesta es una y única: lo garantiza CIMA.

Pero amplíemos la misma. CIMA suele vender, además de otras farmacias, aquellas que han sido clientes suyos como gestoría durante muchos años. En CIMA disponemos de las contabilidades de los últimos años, de los gastos e ingresos desglosados en subcuentas, de los datos exactos del personal, de la situación de los contratos de arrendamiento, del valor de las últimas inversiones, de las posibilidades de crecimiento o no por comparación a otras farmacias y de los motivos reales del porqué de la transmisión.

Recordamos que gestionamos en la actualidad más de doscientas farmacias sólo en la ciudad de Barcelona aparte de otras muchas más fuera de esta ciudad.

¿Qué factores influyen en el precio de venta de una farmacia?

Fijarnos sólo en un coeficiente multiplicador aplicado sobre las ventas de los doce últimos meses es gran error tanto para la parte vendedora como para la compradora.

Por eso en CIMA, cuando valoramos el precio por el que se debe vender una farmacia, tenemos muy en cuenta hasta diecisiete conceptos que van desde la ubicación tanto en el barrio como en la propia población, su facturación y la división de la misma (venta libre, seguro, dermofarmacia, ortopedia, etcétera) , la superficie en metros

cuadrados del local, el contrato de arrendamiento, la decoración, el número y antigüedad de los empleados, la subrogación total o parcial de los mismos, su salario y comisiones, el número de repartos al día de los mayoristas, la cercanía o no un ambulatorio, las ventas a residencias, el motivo de la venta y otras más que puede solicitar la parte compradora porque sabemos que cada uno tiene sus preferencias en los muchos conceptos a valorar de una oficina de farmacia.

¿Quién se encarga de los trámites anteriores y posteriores a la compraventa de la farmacia?

La compraventa de una farmacia supone efectuar una serie de trámites que van desde la solicitud al correspondiente colegio de farmacéuticos hasta los permisos municipales, redacción –si procede- del contrato de alquiler, documento de arras, alta en Hacienda, alta o cambios en la Tesorería de la Seguridad Social, inspección y autorización de Sanidad, etcétera.

Estas acciones y algunas más relacionadas con la transacción comercial las realiza siempre CIMA.

A la posible pregunta de "los trámites los puedo efectuar yo y así me ahorro unos costes", le respondemos que, CIMA incluye en sus costes tanto los trámites anteriores como los posteriores a la compraventa, de esta manera los mismos se efectúan en forma y plazo al tiempo que, de ser necesario, permite hacer un seguimiento de estos.

No podemos hacer ninguna excepción a esta norma ya que nuestro protocolo interno lo exige así, siendo esta la única forma de garantizar que no habrá ningún problema posterior.

¿Cuándo se firma el contrato de arrendamiento o la escritura de compraventa del local?

Previamente a la firma definitiva ante notario de la escritura de compraventa se deben hacer sendos escritos de compromiso de alquiler o venta del local y de transmisión del negocio.

Esos escritos pueden ser o un precontrato de compraventa en documento privado en el que se paga una cantidad a cuenta o unas arras que suelen penitenciales, es decir, que si se incumplen por el futuro comprador, éste las pierde y si incumple el compromiso la parte vendedora, debe devolverlas por el doble de su valor.

En estos documentos se pactan unas fechas límite para que la parte compradora busque financiación, acabe de hacer sus números, localice decoradores si es que quiere cambiar la decoración de la farmacia o, simplemente busque una fecha que le agrade o que le interese por cualquier motivo.

Decidida la fecha, se procede a la firma de los documentos generados, se pagan las cantidades pendientes, se constituyen depósitos, se firman hipotecas, etcétera.

¿Si la farmacia se compra entre dos o más personas, se encarece el coste de los trámites a efectuar?

Para poder actuar como copropietario en una farmacia, debe constituirse una sociedad civil o una comunidad de bienes mediante documento público o privado en donde figurarán las condiciones de relación y de reparto de resultados entre los partícipes. Este documento deberá legalizarse posteriormente. Por esta serie de acciones, que se firman previamente o en el momento de la firma de la escritura de compraventa, CIMA CONSULTORES no cobra honorarios aparte.

¿Cómo funciona el sistema de aviso a los posibles compradores de que CIMA dispone de una farmacia de las características solicitadas?

El primer contacto de un posible comprador de una farmacia debe hacerse siempre a través de un correo electrónico de identificación que se encuentra en el apartado "Contacta con nosotros" de nuestra web. Este es el único sistema que utiliza para el primer contacto.

Recibido el correo electrónico, CIMA se encarga de ponerse en contacto por el sistema deseado por el futuro comprador para definir su perfil como comprador.

Cuando CIMA dispone de una farmacia para vender, inserta en su página web "ventafarmacias.com" las características de la misma y lo comunica inmediatamente a aquellos posibles compradores que, de acuerdo con el perfil que nos han dado, pudiesen estar interesados en adquirir la titularidad de esa oficina de farmacia. A partir de estos momentos, la negociación se personaliza hasta llegar o no a buen fin la operación.

CIMA no atiende telefónicamente las llamadas de aquellas personas que nosotros llamamos "clientes anónimos" y que sólo se identifican telefónicamente. En estos casos invitamos a estas personas a que abran nuestra página web "ventafarmacias.com" y se identifiquen como potenciales compradores o vendedores.

¿Tiene algún coste el estar en la base de datos de CIMA CONSULTORES como cliente potencial de compra?

No. La base de datos es de carácter gratuito y recordamos nuestro compromiso de confidencialidad de los datos aportados.

¿Puede una persona que no posea el título de licenciado en farmacia ser propietario de una oficina de farmacia?

Cualquier persona puede prestar dinero y estar vinculada a la devolución del préstamo al rendimiento de la farmacia o por cantidades convenidas por un número determinado de años. Pero, como es natural, el campo es tan amplio que existen tantas respuestas como casos.

En CIMA tratamos en profundidad cada situación y podemos decir que somos pioneros (hace ya diecisiete años) en vincular personas no licenciadas con préstamos y con el rendimiento del negocio.

Una vez adquirida la farmacia ¿quién me llevará las cuestiones contables, fiscales y laborales?

CIMA es especialista en llevar contabilidades de farmacias así como de asesorar y gestionar todo lo referente al mundo laboral. Asimismo somos expertos en efectuar análisis fiscales previos a los pagos periódicos a Hacienda así como la confección de Rentas, Patrimonios, problemas laborales, etcétera.

Este servicio no tiene un coste mensual superior al de una gestoría tradicional ya que nuestras cuotas mensuales están muy ajustadas debido a que tenemos una forma de trabajar muy sistematizada.

Por lo que se refiere a otras cuestiones como podría ser gestiones patrimoniales, control bancario, etcétera, no dude en comentarlo y en CIMA estaremos gustosos de atenderle.

¿Qué debo hacer después de comprar mi farmacia?

Lo primero de todo: estar satisfecho de lo que acaba de hacer. Verificar que todos los permisos, impuestos, licencias de actividad, obligaciones con Hacienda, obligaciones con la Seguridad Social, etcétera estén presentados en tiempo y forma (las sanciones por incumplimiento de fechas son muy importantes en la actualidad).

Saber que acaba de adquirir un negocio y que debe hacerlo rentar para obtener beneficios suficientes que le permitan vivir con dignidad y que también le permita devolver los préstamos obtenidos.

Trabajar lo suficiente para que todo su plan de acción por una parte y su plan financiero por otra se cumpla. Este plan de acción deberá analizarse en profundidad una vez al trimestre, verificándose desviaciones y proponiéndose aquellas actuaciones correctoras que se consideren oportunas en ese momento y que deberán ser revisadas trimestres posteriores.

Llevar una contabilidad al día que le permita analizar constantemente el rendimiento del negocio y la tesorería del mismo (no se fíe de que “siempre hay dinero en el cajón”).



Saber dirigir al personal colaborador pagándole un precio adecuado además de exigirle un buen rendimiento.

Dejarse asesorar por verdaderos expertos en cada materia aunque le cueste dinero.
¡Se trata de su negocio!