

# Cuando los sueños se convierten en realidad

GRACIAS A LA EXPERIENCIA Y GARANTÍA QUE OFRECE FARMAQUATRIUM COMO GESTOR DE COMPRAVENTA DE OFICINAS DE FARMACIA, DOLORES SÁNCHEZ PUDO CONSEGUIR UN SUEÑO QUE LLEGÓ A PARECERLE INALCANZABLE, ADQUIRIR UNA OFICINA DE FARMACIA EN SU CIUDAD NATAL.



**E**l testimonio de esta farmacéutica que tuvo clara su vocación desde la adolescencia, a pesar de no tener ningún vínculo familiar con la farmacia, es un claro ejemplo del imprescindible papel que llegan a desempeñar gestores como FarmaQuatrium, líderes nacionales en la compraventa de farmacias.

Tal y como nos relata **Dolores Sánchez**, "yo siempre tuve claro que quería estudiar Farmacia para ser propietaria de una oficina de farmacia en mi ciudad, Santiago. Por aquel entonces, los precios de las farmacias eran muy elevados, igual que sucede ahora, y para una persona externa al colectivo eran cifras de dinero que resultaban astronómicas, imposibles de alcanzar. Por si esto fuera poco, yo no daba el perfil de compradora de farmacia. La típica imagen era la de una chica o chico, hija de una familia muy acomodada cuyo padre era el encargado absolutamente de la compra de la farmacia. Nada más lejos de mi situación familiar".

En esta situación, Dolores Sánchez se armaba de valor y cuando tenía conocimiento de que alguna farmacia se vendía, acudía ella sola a hablar con el titular, que no la consideraba

una alternativa de venta seria. Pero ella continuaba intentándolo, movida por su vocación y fuerza de voluntad. A pesar de ello, llega a la conclusión, al cabo de un tiempo, que nunca sería capaz de reunir el capital que necesitaba para comprar una farmacia en Santiago de Compostela, así que busca alternativas.

## Un largo camino

"La mejor opción era intentar que la Administración me concediese una nueva apertura, lo más cercana posible a Santiago, estar allí el tiempo mínimo para poder transmitirla, y de este modo ya contaría con una pequeña liquidez y experiencia para mi aterrizaje en Santiago. Me puse en manos de un abogado especializado en la tramitación de expedien-

tes de aperturas, y tras dos años de papeleos y recursos me concedieron una oficina de farmacia en el municipio de Arzúa, en una pedanía muy pequeña, llamada Burres. Allí estuve 9 años, que se me hicieron durísimos por numerosas razones, especialmente por encontrarme en un pueblo tan pequeño, y levantando una farmacia sin ninguna experiencia".





Dolores Sánchez y su equipo



## “LOS PRECIOS DE LAS FARMACIAS ERAN MUY ELEVADOS, Y PARA UNA PERSONA EXTERNA AL COLECTIVO ERAN CIFRAS IMPOSIBLES DE ALCANZAR”

*circunstancias, siempre me quedaba la espinita de no estar en Santiago. Hasta que un buen día me visita Alejandro Lema, Responsable comercial de Farma-Quatrium en Galicia, y le pregunto si sería posible transmitir esta farmacia y de una vez irme a Santiago. Se valora mi situación económica e hipotecaria en ese momento, y no era viable que yo me cambiase, económicamente imposible. Había que esperar a tener más crédito amortizado”.*

Tras 10 años en Sigüeiro, ya con mucha menos deuda, mantiene una entrevista con su gestor y le cuenta su intención de trasladarse por fin a Santiago, ya que su actual situación económica haría la operación posible. Pero la convencen de lo desacertado de esa decisión, ya que una vez superadas las dificultades iniciales por fin podía ver el futuro con más tranquilidad y sosiego. Aunque este convencimiento fue solo momentáneo. *“Finalmente en noviembre de 2017, me visita de nuevo Alejandro Lema de FarmaQuatrium, él recordaba aquella conversación mantenida muchos años antes sobre mi intención de trasladarme a Santiago, y me lanza la pregunta de si continuo interesada en mudarme, porque si la respuesta era afirmativa, tenían un posible comprador para ella. Recuerdo ese momento, hora y lugar, sin pensarlo un segundo respondí que sí. Me cambió la cara y me alegró el día”.*

En cuanto se cumplieron los tres años mínimos por ley para poder transmitirla, empezó a hacer gestiones, pero no le resultó fácil, y a pesar de que ella esperaba realizar la transmisión rápidamente, finalmente fue un proceso que duró nueve años. En el año 2000 logra vender la farmacia, *“tengo que arriesgarme a un futuro incierto, ya que esta empresa no me permite enlazar mi venta con una posterior compra. Yo me había marcado el objetivo de conseguir antes de un año una farmacia en Santiago, o alrededores. Pero no fue fácil, era un momento en el que había muy pocas transmisiones, y lo hacían muy sigilosamente y en período muy corto de tiempo. Aunque lo peor era el precio, los precios eran desorbitados y mi capacidad económica pequeña, porque la farmacia de la que yo partía era muy pequeña y la plaza a la que quería optar era cara”.*

### Retos nuevos

Al cabo de un año, aparece una farmacia en Sigüeiro, una localidad próxima a Santiago, pero muy por encima de su capacidad económica. Finalmente consigue cerrar la operación gracias al respaldo de su familia, y comienza esta nueva etapa, que tal y como nos describe *“fue de mucho trabajo, porque se me hacía enorme la diferencia en lo que a volumen de negocio se refiere. Necesitaba aumentar mucho la facturación de la farmacia para poder hacer frente a mis obligaciones económicas, hipoteca, reforma, aumento de personal, etc. Aunque poco a poco consigo superar todas estas*

### Sueños cumplidos

Finalmente, puede trasladarse a Santiago, el sueño de toda una vida cumplido. En palabras de la propia farmacéutica, *“era tanta la emoción contenida que en la notaría, una vez firmada la compra, lloré de emoción. Una sensación muy fuerte, cuántos años y cuantas vicisitudes para llegar hasta aquí. Una vez en Santiago, otra vez vuelta a empezar, levantar una farmacia que estaba en una muy buena zona, pero que habían dejado caer, así que había que trabajar muy duro para sacarla adelante, y en ese momento estoy. La he reformado, una obra colosal, una inversión muy grande, un proyecto precioso, pero de nuevo, mucho trabajo por hacer”.*

Las tres farmacias que han pasado por las manos de Dolores Sánchez son muy diferentes entre sí, una muy rural y pequeña, otra semi-urbana y muy grande, y la actual, urbana y mediana. En todas ha podido superar el esfuerzo inicial para adaptarse a las nuevas condiciones de la zona, el mercado, el personal, las compras, etc. porque no hay dos farmacias iguales. *“Ahora mismo me siento feliz, trabajo mucho pero como estoy tan contenta de haber conseguido mi sueño, lo hago con mucha ilusión. Me siento orgullosa de haber superado todos los obstáculos, que han sido muchos, cambios legislativos, reales decretos, bajadas continuas de precios. Y por último agradecer a FarmaQuatrium que hayan convertido mi sueño en realidad”.* +