

Pullman & Puig facilita que el farmacéutico tenga un conocimiento profundo de su actividad

PULLMAN & PUIG SE CREÓ CON LA IDEA BÁSICA DE ABARCAR DOS ÁREAS DE NEGOCIO, DENTRO DEL MUNDO FARMACÉUTICO: LA INTERMEDIACIÓN Y COMPRA-VENTA DE OFICINA DE FARMACIAS Y LA CONSULTORÍA ECONÓMICO-FINANCIERA. EL 95% DE LOS CLIENTES QUE CONFÍA LA COMPRA DE SU FARMACIA CON ELLOS SE QUEDA LUEGO CON ELLOS.

Su filosofía es la de superar la expectativa del cliente y ayudarle día a día. Su objetivo número uno es aumentar la rentabilidad de una farmacia. Desde Pullman & Puig, asesoría especializada en gestión económico-financiera y compra-venta de farmacias, priman el ofrecer a los farmacéuticos un servicio totalmente personalizado. Según **Jesús Debasa**, su *Director general y fundador*; la meta es complementar su actividad para que puedan "dedicarse en profundidad a lo que realmente ellos aportan valor". La consultoría engloba asesoría laboral, fiscal, contable y financiera.

"Dentro de la financiera, implementamos que el farmacéutico tenga un conocimiento profundo de su actividad día a día, que siempre cuente con una información muy detallada de todo



lo que hace y del resultado real que obtiene con ello", indica. Su cliente, a través de una aplicación personal, puede acceder a ella. De hecho, lo hacen con mucha frecuencia. Hay total transparencia. Todas las ventas, facturas y detalle de los gastos están detallados y se pueden chequear al detalle.

Asimismo, desarrollan con sus clientes una planificación fiscal y una planificación económico-financiera. Incluso, les ayudan con la negociación de proveedores en función de su perfil de compra y sus necesidades individuales, para conseguir que su margen bruto sea mayor. Elaboran un presupuesto a principios de año para cotejar de manera recurrente si se ha cumplido con lo propuesto. Ponen ciertos objetivos donde creen que la farmacia es susceptible de mejorar.

Un punto diferencial de Pullman & Puig es que, tras intervenir en la compra-venta de una farmacia, sigue trabajando con el farmacéutico, si éste lo desea. No desaparece la relación. "Para la intermediación, hacemos un proyecto de viabilidad futuro con variables conservadoras con la persona que va a comprar. Con una serie de variables como retornos de inversión, márgenes brutos que va a tener y evolución de ventas. Nuestra idea es que, a partir de que el farmacéutico compre, esté con nosotros y que podamos defender con él ese proyecto de viabilidad que diseñó con Pullman & Puig cuando compró la farmacia", expone.

Es algo que tiene mucha aceptación por parte de sus clientes y que les genera confianza. No hay que olvidar que el farmacéutico que ha comprado una farmacia necesita ayuda en temas de índole laboral, fiscal, de Necesidades Operativas de Fondos en el comienzo de su actividad, de saber cómo va a afrontar los primeros meses de andadura en su proyecto, ya que hay muchas variables que, como es normal, son nuevas para el profesional que compra una oficina de farmacia en la que ha puesto la máxima ilusión e inversión.

"El 95% de los clientes que compra con nosotros se queda luego con nosotros. No nacimos con la intención de ser una gestoría al uso. Damos un servicio muy profundo. Por eso, nos hemos animado a exportar a otras zonas la buena experiencia que estamos viviendo en Cataluña. Todo el mercado tiene necesidad de un servicio como éste. El farmacéutico debe apoyarse en una empresa como la nuestra para poder dedicarse a lo que él realmente aporta valor", considera Debasa.

Ser farmacéutico en este momento, no es ni mucho menos fácil. Aparte de dar servicio farmacéutico y tener muy interiorizada la parte burocrática, el titular de una farmacia tiene que ser director de Recursos Humanos, director de compras, director financiero y controlar la tesorería. "Otro aspecto muy diferencial de nuestro servicio es que llevamos un control exhaustivo de la tesorería del cliente", asegura. Así, el farmacéutico es consciente de cuándo puede comprar, de cuándo va a tener que echar mano de financiación externa puntual, de cómo ha de negociar con sus proveedores, de cuándo va a tener que hacer frente a sus primeras obligaciones fiscales sin que ello suponga una sorpresa negativa que no haya podido controlar por falta de información.

"Cada farmacéutico necesita una cosa diferente. No existe el pan para todos", prosigue Debasa. "Hay farmacéuticos a los que les preocupa el control administrativo. Hay farmacéuticos a los que les preocupa el control de tesorería. Hay farmacéuticos a los que les preocupa las compras. Hay farmacéuticos a los que les preocupa los RR HH. Mientras tanto, el mercado cada día se especializa más", manifiesta. Para el director general de Pullman & Puig; lo deseable es que el farmacéutico se dedique a optimizar el punto de venta, a dar el servicio que el cliente requiere e incluso más, a generar confianza con el cliente, "y lo demás es tener una información diaria y detallada y un partner que le ayude". El equipo está compuesto por 24 profesionales especializados. Los consultores visitan las farmacias cada 20-25 días, pero el contacto es diario con el equipo.

La respuesta que reciben de sus clientes es "positiva"

Sus principales áreas de actividad son País Vasco, Andalucía, Canarias y Cataluña. El director general de Pullman & Puig señala que han vuelto a crecer en el último año. Abrieron las delegaciones de País Vasco y Canarias. Se expandieron en Andalucía. Y ampliaron cuota de mercado en Cataluña. La respuesta que reciben de sus clientes, de acuerdo con lo explicado por Jesús Debasa, es "muy satisfactoria" con el servicio, la transparencia y comunicación constante que tenemos con cada uno de ellos.

El mercado de compra-venta

Preguntamos a Debasa por la situación actual del mercado de compra-venta de farmacias. Analiza que el interés de compra ha crecido. "Hay muchos factores que influyen. La coyuntura política, económica y social es muy importante. Si la banca apuesta, y hay una tranquilidad económica normal, el mercado se mueve. Porque la farmacia sigue siendo un negocio rentable, teniendo en cuenta cuáles son los parámetros en los que voy a invertir y cómo voy a invertir. Para eso, necesitas un partner que te ayude", remarca. Percibe que, en Cataluña, las transmisiones siguen creciendo, se sigue moviendo el mercado.

"Hay una ley de oferta y demanda clara. Está subiendo el precio y están subiendo las transmisiones. Al haber apertura de crédito y confianza en el sector, el inversor que tiene pensado invertir en una oficina de farmacia se anima más. Las oportunidades de compra que nos entran a través de Web han crecido un 26% en este año. Este es un indicador claro de que hay interés en invertir en negocio propio. El farmacéutico inversor, eso sí, cada día exige más y busca un servicio profesional que le pueda ayudar en todo esto", apunta. En Cataluña, está incrementándose el precio de la farmacia. El factor estadístico de media de venta se está incrementando. Por otro lado, "se está variando e igualando la demanda que había en Barcelona capital hacia las afueras". En Andalucía, observa que hay más demanda que oferta. Eso hace que el precio sea más alto. Sostiene que han experimentado un interés por la compra mayor que el año pasado. En definitiva, una farmacia bien llevada es un negocio normalmente rentable.

PULLMAN & PUIG LLEVA UN CONTROL EXHAUSTIVO DE LA TESORERÍA DEL CLIENTE, CON UNA PROYECCIÓN ANUAL DE LA MISMA

Jubilación, aspectos fiscales y vender para comprar algo mayor o más próximo a tu zona de influencia son los aspectos más importantes a la hora de estar interesado en vender una farmacia. Pullman & Puig dispone de un servicio de consultoría preparatoria que lo que hace es preparar la oficina de farmacia en todos los aspectos influyentes en su venta para poder transmitirla con la mayor seguridad posible cuando llegue este momento. De esta manera, el farmacéutico tendrá claro, cuando venda, cómo lo tiene que hacer, a qué precio, cómo dejar o no dejar su pasivo laboral y cómo optimizar su patrimonio. Debasa concluye que "una persona que quiere transmitir su negocio en dos años se tiene que ir preparando a nivel económico y patrimonial para poder hacer esa venta".+

MEJORAMOS LA RENTABILIDAD DE TU FARMACIA

Nos encargamos de hacerlo realidad, por que en Grupo Pullman, tenemos el mejor **servicio de consultoría de gestión económico-financiera** para ti.



¿Te preocupa la planificación, gestión y control de tu tesorería?



¿Quieres conocer el estado real de tu situación patrimonial y beneficios reales?



¿Te planteas comprar o vender una farmacia?

GRUPO PULLMAN

PULLMAN & PUIG

- Barcelona: Rambla del Cellar, 127 Sant Cugat del Vallès · T. 936 241 148
C. Borell, 4 Sant Cugat del Vallès · T. 936 241 148
 - Bilbao: San Vicente 8, 6º Departamento 8 · T. 94 423 74 04
- www.pyp-asociados.com · info@pyp-asociados.com

PULLMAN CONSULTORES

- Sevilla: Plaza Aviador Ruiz de Alda, 11 · T. 95 436 93 80
 - Cádiz: C. Hormaza, 4 Chiclana de la Frontera · T. 95 640 33 84
- www.pullmanconsultores.com · info@pullmanconsultores.com