

¿Es segura la compraventa de farmacias en el contexto actual?

LLEVAMOS UN AÑO INMERSOS EN UNA CRISIS SANITARIA SIN PRECEDENTES. ¿CÓMO ES LA SITUACIÓN FINANCIERA, SANITARIA Y SOCIAL DE LAS FARMACIAS? ¿LA COMPRAVENTA DE FARMACIAS SIGUE SIENDO ATRACTIVA COMO INVERSIÓN? ¿CUÁL ES LA SITUACIÓN ACTUAL QUE VIVE EL SECTOR?

Por Gustavo Castro, director financiero de FarmaQuatrium



A lo largo de este año muchas empresas han visto modificada su realidad. El 2020 también ha sido crucial para las oficinas de farmacia, que están reclamando lo que consideran que les pertenece, y salen reforzadas de esta situación como un sector estable por motivos sanitarios, sociales y financieros:

- En primer lugar, la farmacia se ha consolidado como punto de atención sanitario más accesible para la población. Su compromiso, cuidado, consejo y profesionalidad se ha vuelto más imprescindible que nunca.

- Es un sector con una tasa de impagos reducida, por lo que se consideran negocios estables y saneados.

- La pandemia ha estado muy presente en la actividad farmacéutica, pero el sector ha estado a la altura y ha salido reforzado. Las oficinas de farmacia siguen siendo negocios con alta rentabilidad para la generación de patrimonio.

En relación con las compraventas de farmacias, las operaciones en el último año no se han visto resentidas pese al confinamiento, ya que simplemente las firmas se aplazaron durante esos meses, manteniendo cifras globales similares a las de los últimos ejercicios, y hasta repuntando en el tramo final del 2020. Además, la demanda por parte de los compradores no ha disminuido: es más, la compra se ve como una oportunidad para crear un proyecto de vida y cada vez hay un mayor número de solicitudes de profesionales que sueñan con ser titulares de su propia oficina de farmacia.

Cabe destacar que nos encontramos en un momento financiero óptimo, con el Euribor en negativo varios años y sin previsión alcista. Pero no todo es el tipo de interés: los bancos, por su parte, buscan una certidumbre que les ofrece las farmacias por su gestión conservadora. Las facturaciones, salvo en casos de farmacias puramente turísticas o situadas en puntos muy concretos que se han podido ver resentidas, lo han sobrellevado positivamente y ahora mismo se encuentran en un repunte gracias a esa cartera de clientes que han fidelizado, como hemos dicho, por esa posición destacada en la atención sanitaria.

Lo fundamental a la hora de comprar una oficina de farmacia es, sin lugar a dudas, marcarse objetivos y expectativas realistas y tener siempre presente la situación de cada uno. Si es la primera farmacia, lo mejor es una un poco más pequeña en la que aprender gestión. Cuando haya pasado un tiempo, seguramente se pueda acceder a una farmacia más grande y con mayor volumen de facturación. Es fundamental ir paso a paso para llegar a la meta: la farmacia de tus sueños.

En el extremo opuesto tenemos a los vendedores. Estamos en un contexto novedoso pese a que el gasto farmacéutico se ha mantenido estable e incluso las cifras globales se han visto levemente incrementadas y con ellas, también las ventas en los mostradores de las oficinas de farmacia. Pero quizá el Covid-19 haga agilizar la venta porque se ve próxima la jubilación, porque se quiere cambiar a una farmacia mejor o finaliza la amortización de fondo de comercio. En este último caso, se debe tener en cuenta que en breve nuestro negocio de farmacia tendrá un nuevo socio, Hacienda, lo que minorará el retorno tras impuestos de nuestra botica.

Los precios de compraventa no se han visto resentidos a pesar de la crisis: como venimos diciendo, una oficina de farmacia es un negocio seguro. En el mercado hay mucha demanda y una oferta estable. Desde FarmaQuatrium, a la hora de tomar una decisión de compra o venta, recomendamos no solo centrarnos en el multiplicador o factor,

LA COMPRAVENTA DE FARMACIAS CONTINÚA SIENDO UN VALOR SEGURO EN EL QUE ACOMPAÑAN LAS CIFRAS Y EL VOLUMEN DE MERCADO

sino tener en cuenta otras variables como el EBITDA de la farmacia, teniendo especial relevancia la estructura de ventas, los gastos de personal, los gastos de explotación. Estas partidas marcarán el retorno de nuestra inversión y los potenciales de mejora del negocio.

Sin duda, a raíz de la pandemia global, ha quedado constatado que el sector de la farmacia es uno de los más firmes de la economía española, tal y como demuestran las cifras globales en el pasado 2020. Además, gracias al papel que ha cumplido la oficina de farmacia como punto de atención sanitario más accesible a la población, se ha puesto en valor la labor imprescindible del farmacéutico al lado de la ciudadanía. Por todo esto, como vemos, estamos en un momento en el que la compraventa de farmacias continúa siendo un valor seguro, en el que acompañan las cifras y volumen de mercado. Una farmacia es una de las inversiones más seguras de futuro para los farmacéuticos y las farmacéuticas. Su adquisición supone materializar un sueño motivador que les permitirá trabajar en su futuro, siendo propietarios y estar al frente de un negocio muy rentable generando patrimonio propio. +



Marisol Filgueiras, titular Farmacia da Rocha (Santiago de Compostela)

LO FUNDAMENTAL A LA HORA DE COMPRAR UNA OFICINA DE FARMACIA ES, SIN LUGAR A DUDAS, MARCARSE OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS REALISTAS

