

GUSTAVO CASTRO BLANCO, DIRECTOR FINANCIERO DE FARMAQUATRIUM

“La ayuda de expertos especializados en la gestión integral de una compraventa es fundamental”

EN 2022, FARMAQUATRIUM HA REVALIDADO POR QUINTO AÑO CONSECUTIVO LA POSICIÓN DE LIDERAZGO EN LA COMPRAVENTA DE OFICINAS DE FARMACIA, UN AÑO EN EL QUE TAMBIÉN HA CONTINUADO SU EXPANSIÓN GEOGRÁFICA POR ESPAÑA.



Gustavo Castro Blanco, director financiero de FarmaQuatrium, empresa que ofrece un servicio integral de compraventa de oficinas de farmacia, defiende que “cada farmacéutico que confía en nosotros es único; porque cada historia (por muchos detalles que se asemejen o repitan) es única”. En cualquier caso, sí que han notado una tendencia o perfiles que, en el año 2022, período en el que han revalidado por quinto año consecutivo la posición de liderazgo, él resume en dos perfiles.

Por un lado, los compradores. “De las operaciones cerradas en este último año, nos ha llamado mucho a la atención el hecho de que hemos registrado compradoras de entre 25 y 30 años, de entornos familiares relacionados de manera directa con el sector, que buscan su primera oficina y que apuestan por un proyecto con una facturación no muy elevada”, detalla Castro. El segundo tipo de comprador es quien, “tras su primera experiencia, da el salto a una botica de mayor facturación, a la que accede gracias a la venta de su farmacia titular y del patrimonio generado por su trabajo”. En este caso, añade, “estamos ante farmacéuticos mujeres y hombres, en un rango de edad de entre 40 y 55 años”. Así, este perfil está muy ligado a uno de los perfiles de vendedor, comenta. “Se trata de farmacéuticos/as de 40-55 años, que venden su farmacia por motivos fiscales con la intención de adquirir otra botica de mayor facturación, posiblemente en la que terminará sus días como profesional”. Otro de los perfiles de los clientes de FarmaQuatrium son aquellas farmacéuticas

que, tras años de servicio a la comunidad detrás de un mostrador de una farmacia, deciden iniciar un nuevo proyecto de vida, como es la jubilación. *“En este caso, hablamos de mujeres de entre 65 y 75 años”,* indica.

El valor añadido de FarmaQuatrium

Tanto si quieren comprar como si quieren vender, el director financiero de FarmaQuatrium asegura que *“algo que nos diferencia es el trato personal y la manera en la que llevamos todas y cada una de las operaciones de las personas que confían en nuestro método de trabajo”. “Ofrecemos un servicio 360° y totalmente personalizado, este es nuestro valor diferencial/añadido y lo que nos hace únicos en nuestro sector”,* añade.

En cuanto a la situación actual de la compraventa de farmacias en España, el especialista echa la vista atrás. *“A lo largo de mi trayectoria en FarmaQuatrium he visto y escuchado muchas casuísticas distintas para comprar o vender, que condicionan la tendencia del mercado”. A su modo de ver, “las operaciones de compraventa están sujetas a razones personales, por lo que todas son muy válidas e importantes, con su grado de individualidad que las hace únicas”.*

Explica que FarmaQuatrium lleva más de diez años en el sector, empezaron en Galicia y han ido creciendo poco a poco a medida que los clientes iban confiando en ellos. Así, en su caso, *“las zonas de Galicia, Asturias y Centro siguen siendo muy estables, con un elevado número de operaciones, siguiendo la estela marcada de la Comunidad Valenciana, Murcia y Cataluña, que han arrojado unos datos brillantes este último año”.*

Del mismo modo que empieza a hacerlo Andalucía, una zona de reciente apertura con las delegaciones físicas de Málaga y Sevilla, así como en las Islas Baleares y Aragón. Además, destaca la zona Norte, donde *“FarmaQuatrium ha contratado a más de 10 personas para ofrecer un servicio todavía más personalizado y cercano en País Vasco, Navarra, Cantabria, La Rioja y Castilla y León”.* La tendencia de lo que buscan los farmacéuticos a la hora de adquirir un establecimiento, según Castro, *“está marcada por las pretensiones de los profesionales del sector que, de una manera genérica, tienen como preferencia acercarse a zonas más pobladas, con mayores servicios ‘a priori’”. Asimismo, considera que “priorizan, llegados a un momento de su etapa profesional, trabajar en una farmacia que se ubique en su lugar de residencia; o adquirir una oficina con rangos de facturación medio-alto con la que conseguir una mayor rentabilidad por su actividad laboral. Y también existe una elevada demanda de farmacias con gran potencial de mejora”.*

El perfil de cliente

En cuanto a la venta, la gran y variada cartera de farmacias con las que cuenta FarmaQuatrium es un síntoma claro de las muchas opciones que tienen los profesionales del sector. *“En nuestro caso particular, tenemos oficinas con niveles de facturación de todos los rangos y situadas en zonas rurales, en ámbitos urbanos, con local en venta o en alquiler, así como oficinas totalmente reformadas o a la espera de un lavado de cara”,* comenta. Le resulta muy difícil concretar y detallar un tipo de farmacia, pero por señalar una idea general, *“las farmacias con una facturación media que pueden ser explotadas por un titular y dos trabajadores en horario de apertura de 8h son las que tienen una mayor demanda, porque son oficinas que no implican muchos cambios en las dinámicas del trabajo y con las que se alcanzan rentabilidades muy interesantes”.*

Respecto al conocimiento que tienen los titulares en relación con los indicadores financieros y las situaciones en las que es recomendable pedir ayuda a una empresa externa como FarmaQuatrium, el director financiero hace hincapié en que *“la ayuda de expertos especializados en la gestión integral de una compraventa es fundamental, sobre todo si queremos conseguir que una operación sea un éxito”.*

Justamente, esta afirmación fue una de las ideas que trasladó a los alumnos de 5º curso de la Universidad de Sevilla, con los que hace poco tuvo un encuentro informativo. Gustavo Castro considera que *“si bien es cierto que las nuevas generaciones tienen acceso a una oferta formativa mayor que sus generaciones anteriores, ‘a priori’, cuestiones financieras y económicas no les resultan tan extrañas”. Así pues, la complejidad y los pormenores de una operación de compraventa no forma parte de su currículum universitario, “por lo que, para evitar malos entendidos y sustos a futuro, es crucial confiar en un equipo que sepa escuchar, que entienda las dudas y miedos y que te facilite la información de manera detallada y meticolosa para que la persona que está detrás de ese proyecto, la que apuesta su futuro, tome la decisión más correcta y viable”.*

En este sentido, recalca que *“los farmacéuticos son profesionales imprescindibles para mantener la salud de la población, algo que en los últimos años se ha agudizado más; pero no son profesionales que tengan que dominar cuestiones de ámbitos tan específicos y distintos como el legal, fiscal o financiero”.* Y está claro, a su modo de ver, *“que, como colectivo profesional, están afectados por una regulación que va más allá del ámbito farmacéutico”.*

Uno de los términos financieros clave en los que FarmaQuatrium puede asesorar a los boticarios es la amortización fiscal del fondo de comercio de una farmacia. El experto explica que *“la definición técnica del fondo de comercio es el conjunto de bienes inmateriales de la oficina de farmacia, como la clientela, el nombre, el nivel de competencia marcado por la ubicación, el capital humano, la cuota de mercado, etc., que son capaces de generar un beneficio y, por tanto, aportan un valor añadido”.* En consecuencia, la posibilidad de la amortización fiscal es fundamental a la hora de calcular la tributación en la base general del IRPF del farmacéutico titular. Dicho de otro modo, se trata de una imputación temporal del gasto de adquisición de la oficina de farmacia, es decir, *“Hacienda nos permite imputar el precio de compra y los gastos asociados en fracciones, por lo que este gasto fiscal nos permite disminuir la tributación de la actividad durante el periodo de amortización”,* expone Castro, que aclara que, en España, la amortización de este gasto fiscal puede hacerse bajo el modelo de amortización acelerada en la mayoría de las farmacias, al ser consideradas empresa de reducida dimensión, *“lo que permite imputar un 7,5% cada año durante 13,3 años o se puede optar por una amortización normal al 5% durante 20 años”.* En suma, *“la amortización juega un papel vital, ya que aumenta la liquidez y el retorno de la inversión durante el periodo de vigencia de la misma al disminuir la tributación del titular en IRPF”.*

Por último, el director financiero destaca una idea que el Departamento de Marketing&Comunicación les traslada con frecuencia: *“Una farmacia es mucho más que un punto de atención al paciente. Tiene alma y personalidad”. “Es una actividad que va más allá del campo económico, donde cada día se trata a personas. Y esa realidad, esa atención que cada farmacéutico ofrece a sus pacientes, es la que nos mueve a los más de 70 profesionales de FarmaQuatrium”,* afirma. La confianza que se genera es la mejor respuesta, concluye, *“y el mejor broche con el que se puede cerrar una operación de compraventa”. +*