

¿QUÉ TENER EN CUENTA A LA HORA DE COMPRAR UNA FARMACIA?

El envejecimiento poblacional, la mayor y mejor asistencia sanitaria y los recientes acontecimientos asociados a la Covid-19 hacen que la farmacia sea considerada una inversión, un sector refugio en el que cada vez más profesionales optan por abrir su propia oficina de farmacia



Una de las opciones para la carrera profesional de un farmacéutico es acabar de titular de su propia oficina de farmacia (OF). Hoy en día el mercado, incluso el farmacéutico, cambia con rapidez. Hay que tener en cuenta todos los parámetros de decisión empresarial utilizados tradicionalmente, pero también otros factores más novedosos, como la popularidad en redes sociales o la clasificación de Google.

En España, el titular de la OF tiene que ser un farmacéutico, a pesar de que existen algunas posibilidades de participación para un inversor no titulado, tal y como se expone en Ley General de Sanidad. Es importante evaluar la situación y el conocimiento personal del sector: si se tiene experiencia previa, si es la primera farmacia que se compra, qué barrio se prefie-

re, qué tipo de local, si va a contratar personal, etc. y, conforme a esto, habrá que tomar la decisión de contratar o no a un asesor profesional.

La gerente de Orbaneja Abogados y experta en compra-venta de farmacias, Blanca de Eugenio, explica: “Lo primero que hay que tener claro es si, a pesar de haber estudiado la carrera de Farmacia, quieres dedicarte o no a tener la tuya propia. Salidas hay muchas y tener una farmacia es

para aquellos que deseen, además de desarrollar su vocación farmacéutica, iniciar una aventura empresarial. Luego hay que pensar en el tipo de farmacia que más se adecúa a nuestro perfil, pero siempre estar con los ojos y los oídos abiertos, puesto que muchos compradores acaban en una farmacia que no es la que a priori estaban pensando. Y, por último, confiar en la empresa adecuada para acompañar en este proceso, de forma que sea una historia de éxito”.

EL SECTOR FARMACÉUTICO EN ESPAÑA HA CRECIDO EN VALOR UN 10% EN EL ÚLTIMO AÑO Y EL NÚMERO DE FARMACIAS HA CRECIDO EN UN 0,3%, SEGÚN LOS DATOS DE IQVIA



Los trámites de compra de una OF pueden ser muy complejos. Por eso, lo más habitual es contratar un asesor especializado en compra-venta de farmacias que puede simplificar el proceso y evitar las complicaciones, tanto si se opta por iniciar el negocio desde el principio como si se trata de un traspaso.

“Las oficinas de farmacia tienen una particularidad que les hace diferenciarse de otro tipo de negocios: lo primero que debemos entender es que las oficinas de farmacia son un tipo de empresa diferente. En torno a su gestión y desarrollo se condensan dos vertientes particulares: la vertiente empresarial (farmacia como negocio/empresa) y la vertiente sanitaria (farmacia como espacio de salud)”, explica el coordinador de las delegaciones exteriores de Asefarma y director comercial de la zona norte, Jorge Martín.

BÚSQUEDA DE OFICINA DE FARMACIA Y ESTUDIO PREVIO

Para la gerente de Orbaneja Abogados, encontrar el local adecuado es determinante: “El tamaño del local es muy importante, porque cuanto más superficie, más exposición de producto puede haber, más secciones, y, en definitiva, mejora atención al cliente. La situación de la farmacia también lo es. De hecho, una farmacia con un local muy pequeño puede llegar a ser muy rentable porque con poco personal puede llegar a facturar mucho, sobre todo si está en una calle de gran afluencia”.

Si se opta por una farmacia ya instalada, a la hora de tramitar un traspaso de oficina farmacéutica, lo pri-

mero que hay que hacer, como con cualquier otro negocio, es un estudio y un análisis previo para verificar su viabilidad y rentabilidad. Es importante solicitar la facturación actual de la farmacia y de los tres ejercicios anteriores para poder contar con los datos necesarios y elaborar una propuesta. Hay que verificar la licencia y solicitar un plano detallado de la distribución del local, que serán indispensables para el inicio de la actividad.

Este proceso tiene que estar ajustado a los intereses de cada una de las partes involucradas, acorde con la valoración más ajustada al mercado y conforme a la normativa específica que regula este sector. Con una buena redacción del contrato se minimizarán los niveles de riesgo.

Si se va a empezar de cero, hay que tener en cuenta los requisitos mínimos sobre el local que solicitan las administraciones. Si se trata de obra nueva, las instalaciones de la OF deben tener entre 60 y 85 m², dependiendo de la comunidad autónoma. Los requisitos mínimos que debe tener un local de farmacia son:

- **Zona de almacenamiento de medicamentos y productos sanitarios:** los medicamentos con receta deben almacenarse y ubicarse en el almacén o en el interior de una cajonera o de un robot, si se dispone de él, fuera del alcance del consumidor.



**“TENER UNA FARMACIA ES PARA AQUELLOS QUE DESEEN ADEMÁS DE DESARROLLAR SU VOCACIÓN FARMACÉUTICA, INICIAR UNA AVENTURA EMPRESARIAL”,
BLANCA DE EUGENIO, GERENTE DE ORBANEJA ABOGADOS**

- **Zona de laboratorio reservada** para la preparación de fórmulas magistrales y preparados oficinales.
- **Zona diferenciada** que permita la atención individualizada al paciente.
- **Aseo** (no todas las comunidades autónomas lo regulan).

Todas las comunidades autónomas recogen en sus normativas de Ordenación Farmacéutica que las oficinas de farmacia tienen que tener acceso libre, directo y permanente a la vía pública, y por supuesto, respetar la legislación vigente sobre accesibilidad e higiene.

Además, hay que contar con un buen estudio financiero porque para Blanca de Eugenio, “la financiación es uno de los aspectos más importantes de la compraventa de una farmacia, porque por mucho que queramos una farmacia, si no podemos pagarla, de



“EL ENVEJECIMIENTO POBLACIONAL, UNIDO A UNA MAYOR ASISTENCIA SANITARIA CONFIEREN A LA FARMACIA LA CALIFICACIÓN DE INVERSIÓN EN UN SECTOR REFUGIO”,
JORGE MARTÍN,
COORDINADOR DE ASEFARMA

nada sirve. Los bancos apuestan muy fuerte por el negocio de farmacia, pero sí que es verdad que miran también que aquella farmacia que financian se pueda pagar. La farmacia no es ajena a las sucesivas crisis que se han vivido y, aunque han demostrado ser un sector muy fuerte, la compra de una farmacia se hace de forma más consciente que antes”, añade.

TRÁMITES

Los trámites asociados a la compra-venta de una farmacia son cada día más complejos. “Por un lado, la Administración cada vez pide más cosas y, por otro lado, existen menos trámites presenciales y más telemáticos. Eso facilita una parte del proceso, pero a la vez lo hace más complejo, porque cualquier cosa que se salga de lo normal es muy difícil resolverlo de forma telemática y sí de forma presencial”, detalla Blanca de Eugenio.

En el caso del traspaso, una vez firmado el contrato, hay que gestionar el cambio de titularidad en los organismos correspondientes. El plano que obra en poder de la Consejería de Sanidad tiene que ser igual al real. Si hay discrepancias, el nuevo farmacéutico titular estará cometiendo una infracción y podrá ser sancionado. Si se quiere realizar cualquier modificación de local, hay que pedir autorización previa a la Consejería de Sanidad correspondiente, aportando el nuevo plano con la nueva distribución de la oficina de farmacia.

Si se trata de obra nueva, la apertura se encuentra supeditada a la obtención de la correspondiente autorización de instalación por parte de las Consejerías de Sanidad de cada comunidad autónoma. Estas licencias se convocan mediante concursos regidos por la ley de publicidad y transparencia, delimitándose en cada convocatoria las zonas farmacéuticas disponibles.

PÚBLICO Y PRODUCTOS

Hay que analizar el tipo de cliente de la farmacia. Dependiendo del barrio y de la zona, habrá distintos rangos de edad con algunos más predominantes que otros. Blanca de Eugenio destaca que “el estudio de la población es un aspecto a destacar; tan buena es una farmacia única en una población pequeña, como una farmacia donde hay otras oficinas si el lugar cuenta con mucha población. Hay que analizar en cada caso el potencial que tiene”.

De este análisis de la población dependerán las categorías de productos a desarrollar y el tipo de especialización que queramos explotar. Cada rango poblacional tiene hábitos y capacidad de consumo diferentes. De estas características dependerá en gran parte las categorías y la distribución del producto. Por ejemplo, los productos de parafarmacia y de dermoestética que se estime vender serán determinantes para saber cuántos metros lineales habrá que dedicar a su exposición.

Es importante conocer la competencia de la zona y si los establecimientos limítrofes o el resto de farmacias están o no posicionadas en algún segmento específico como la dermoestética o la nutrición, por ejemplo para poder competir en igualdad de condiciones o por



el contrario, decidimos a explotar otro nicho de negocio, como la ortopedia, por ejemplo.

Las farmacias han ido diversificando su oferta y podemos encontrar las tradicionales ventas de cosméticos, productos dietéticos, alimentación infantil, juguetes, productos solares e incluso medicamentos homeopáticos que ayudan a aumentar las ventas y a conseguir mayores ingresos.

Además, se pueden añadir secciones de ortopedia, análisis clínicos, óptica... a la farmacia u otros servicios, pero habrá que recurrir a la legislación de cada región para cumplir con los requisitos.

INVERSIÓN EN UN SECTOR REFUGIO

Las empresas de ámbitos como la biotecnología, la farmacia o las ciencias de la salud se han convertido en valores refugio para los inversores ante la crisis de la Covid-19. Las que tienen en cuenta criterios sociales y sanitarios, como es el caso de las farmacias, han aguantado mucho mejor la crisis. De hecho, según datos de la consultora Iqvia, el sector farmacéutico en España ha crecido en valor un 10% en el último año y el número de farmacias ha crecido en un 0,3%.

“La vertiente como empresa sanitaria, confiere a las OF un atractivo especial a la hora de que el farmacéutico tome la decisión de invertir y de comprar una farmacia. El envejecimiento poblacional, unido a una mayor asistencia sanitaria (dejando aparte los servicios profesionales que pueden ofrecerse en su interior) confieren a la farmacia la calificación de inversión en un sector refugio, que cobra hoy mayor fuerza a raíz de los acontecimientos de los últimos años”, concluye Jorge Martín.