

## COMPRAR O VENDER UNA FARMACIA

# Un gran paso pero asesorado por expertos

*Asefarma cumple 30 años, tres décadas cosechando éxitos, que avalan su experiencia como una asesoría a la vanguardia, especializada y volcada en el farmacéutico. Un despacho líder en la compraventa y traspaso de farmacias*

**N**os reunimos con miembros del departamento de compraventa de oficinas de farmacia de Asefarma, para que nos den las claves de una buena transacción, acción para la que se necesita contar con verdaderos expertos.

## ¿Qué aspectos financieros deben considerarse al comprar una farmacia?

El comprador farmacéutico debe tener en cuenta si tiene patrimonio suficiente para hacer frente a la operación de compra, ya sea con fondos propios o con financiación bancaria. Las entidades bancarias pueden financiar hasta el 90% de la operación total siempre y cuando se cumplan las siguientes premisas:

- **Fondos propios.** La aportación en liquidez mínima tiene que ser del 10% de la operación, aunque lo ideal es que sea un 20%.
- **Garantías.** El préstamo que da el Banco debe quedar debidamente garantizado. La Farmacia es la principal garantía que se utiliza para las financiaciones de este tipo de operaciones, a la que podremos



añadir el local y otro tipo de inmuebles, para no tener que añadir inmuebles la aportación en liquidez debería ser de un 40% aproximadamente.

## ¿Cuáles son los pasos típicos que se deben seguir para evaluar la viabilidad de una compra de farmacia?

Comprar o vender una farmacia es un paso importante. Lo primero que debe pensar el farmacéutico es qué tipo de farmacia quiere comprar según su edad, facturación de la farmacia, cercanía, proyección... Hay muchos tipos de farmacias en el mercado, pero puede que no todos se ajusten a su perfil, expectativas y posibilidades económicas.

Una vez que el farmacéutico ha determinado el tipo de farmacia que busca es la hora de conocer si hay alguna farmacia en el mercado que se ajuste a sus necesidades y expectativas, por facturación, horario, personal, local, zona. Además, también es importante que, si le gusta alguna farmacia más que otra, ir varias

veces a diferentes horas del día y en distintos días de la semana para que pueda ver cómo funciona el barrio, el tipo de clientela que tiene y poder observar "in situ" la posibilidad de ampliación horaria que tiene la farmacia, si se podrán incluir nuevas líneas de producto, negocio, etc.

Cuando el comprador ha encontrado la farmacia que le encaja es momento de hacer un análisis económico más detallado de lo que va a comprar, estudiando la evolución económica de los tres últimos años en cuanto a facturación, los gastos que conllevará la compra y especialmente el personal de la farmacia, ya que lo importante es poder determinar la rentabilidad neta de la farmacia.

Especial atención merece la disponibilidad jurídica del local donde se ubica la farmacia, sobre todo si es en régimen de alquiler, si vamos a utilizar como garantía hipotecaria el Fondo de Comercio de la farmacia. En este caso, el contrato de alquiler tiene que recoger los siguientes puntos:

- **Plazo arrendamiento:** tiene que ser igual al plazo de la hipoteca
- **Cesión de uso:** tiene que permitir la cesión libre
- **Arrendador debe manifestar** que conoce se va a realizar una hipoteca mobiliaria y la consiente.

Por último, hay que tener en cuenta la financiación, tal y como hemos respondido en la cuestión anterior.

### ¿Qué papel juegan los inventarios y las existencias en el proceso de compraventa?

Las existencias forman parte del activo de la farmacia y se trata de un activo que no es estático, sino que fluctúa cada día. El comprador adquirirá las existencias que se encuentren en la farmacia el día de la toma de posesión del negocio y esas existencias no serán las mismas que había el día de la firma del contrato de arras. Por ello, al negociar el precio de compra-venta del negocio de la farmacia (que engloba: licencia, fondo de comercio, mobiliario, enseres y existencias), se fijará el precio de compraventa del negocio, y las existencias irán "a parte". En el contrato de arras se determinarán los parámetros para valorar las existencias el día anterior a la fecha de la firma de la escritura de compraventa del negocio y el comprador las abonará a precio de coste.

En la valoración de las existencias, es habitual establecer, tanto límites cualitativos como cuantitativos, que permitan al comprador tener previsto el importe al que deberá hacer frente para el pago de las existencias, así como de la viabilidad de la venta de los productos que está adquiriendo en stock. A la hora de transmitir una farmacia, es importante, tener una "foto" del stock que hay en la misma y tomar ciertas medidas que permitan que ambas partes queden satisfechas en la compraventa. Si nos adelantamos a la valoración final en una farmacia que se encuentre sobre-estocada, el vendedor tendrá margen de maniobra para reducir su stock, controlando las nuevas compras de mercancía, realizando ofertas de aquellos productos que tengan menos rotación, etc... que permitan al comprador adquirir un negocio con unas existencias que permitan un funcionamiento óptimo del negocio.

### ¿Cuáles son los posibles desafíos legales o regulatorios que pueden surgir durante la compraventa de una farmacia?

En cuanto a los posibles cambios legislativos que pueden afectar a un proceso de



## A LA HORA DE TRANSMITIR UNA FARMACIA, ES IMPORTANTE, TENER UNA "FOTO" DEL STOCK QUE HAY EN LA MISMA Y TOMAR CIERTAS MEDIDAS QUE PERMITAN QUE AMBAS PARTES QUEDEN SATISFECHAS EN LA COMPRAVENTA

transmisión de farmacia, efectivamente al ser el Farmacéutico un sector eminentemente reglado, puede verse afectado por una eventual modificación normativa, si bien, dichas situaciones no se producen de un día para otro, no parece que podamos hablar de un "desafío" para los compradores. Desde Asefarma consideramos que se trata de un sector estable que puede sufrir algún cambio, pero no es lo usual, y dichos cambios van precedidos de los oportunos debates legislativos, que pueden darnos pie a pensar que se van a producir algunas variaciones en el sector.

### ¿Cómo se valora una farmacia en el mercado actual?

En primer lugar, debemos tener en cuenta las diferencias existentes entre valoración de negocio y precio, ya que en muchas ocasiones se utilizan como sinónimos, pero se trata de conceptos diferentes. De modo que la valoración es algo orientativo, es una estimación realizada por un tercero, sin embargo, el precio de venta de una farmacia es producto de una negociación libre entre comprador y vendedor.

Retomando esto, hay que tener en cuenta que el precio de una farmacia lo pone el vendedor de la misma, que éste suele seguir el mismo patrón lógico para la determinación del precio:

- **De manera subjetiva:** porque el vendedor quiere un precio cerrado independientemente de la facturación y de los factores económicos de la farmacia
- **De manera objetiva:** El precio se determina en base a un factor o ratio, que se

multiplica por las ventas de la farmacia, para lo que se suele fijar como base la facturación del último ejercicio o de los últimos cuatro trimestres. En cuanto al ratio se suele fijar atendiendo a las costumbres del mercado, es objeto de negociación entre las partes.

En cuanto a la valoración del negocio, existen varios métodos, siendo los más utilizados el de múltiplos y como método subsidiario el de Descuento de Flujos de Caja.

En el caso de la valoración por múltiplos, se trata de un análisis de los precios que se hayan cerrado en operaciones de compraventa de empresas pertenecientes a la misma industria o sector, este análisis puede proporcionar información sobre el rango de valores en el cual se establecerá la valoración del negocio.

Por su parte, el método del Descuento de Flujos de Caja (DCF), se utiliza frecuentemente para estimar el valor de una empresa, con este método se obtiene el valor del negocio a través de la capacidad del mismo en generar flujos de caja futuros, los cuales se actualizan a la fecha de la valoración a una tasa de descuento. Para ello, se proyectan los flujos de caja durante un período coyuntural, tras el que se calcula un valor terminal (a perpetuidad).



Para más información contactar en [asefarma@asefarma.com](mailto:asefarma@asefarma.com) y [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com), o en el teléfono 91 448 84 22