

La compraventa de farmacias, un sector refugio

La compraventa de farmacias se mantiene estable con oportunidades tanto para profesionales que emprenden como para quienes traspasan su negocio. Contar con un asesoramiento especializado se ha convertido en una clave para garantizar el éxito de estas operaciones.



El mercado de compraventa de farmacias ha mostrado en 2025 un comportamiento sólido respecto a años anteriores. Son muchos los profesionales que han optado por empezar un nuevo negocio y también los que han tomado la decisión, sea por la razón que sea, de traspasar el suyo. Además, se trata de un sector atractivo para los farmacéuticos por su alta rentabilidad y estabilidad, aunque también es un ámbito en constante evolución.

En este sentido, destacan tendencias clave como la digitalización de los negocios, la incorporación de la IA en la gestión farmacéutica o la introducción de nuevos servicios profesionales. Se trata de tres cuestiones que influyen en la valoración y gestión de las farmacias. Por ello, contar con un asesoramiento especializado resulta fundamental para guiar la opera-

ción, evaluar correctamente la inversión y asegurar el éxito de la transacción.

Errores comunes

Contar con la ayuda de un experto es útil, no obstante, por muchas otras razones. Entre ellas, evitar ciertos errores que se cometen de manera habitual durante estas transacciones. "Entre el 20 % y el 35 % de las transmisiones de farmacias presentan algún tipo de incidencia, lo que demuestra que no exigir un Seguro de Responsabilidad Civil al profesional que acompaña la operación supone asumir el mayor riesgo silencioso que puede asumir comprador y vendedor", señala Gorka Calvete, Director Financiero de Farmaconsulting.

A partir de ahí, hay otros errores habituales. Los vendedores, por ejemplo, tienden a no preparar la farmacia con antelación o a fijar el precio sin un análisis profesional previo, lo que reduce notablemente sus opciones. En el caso del comprador, el

experto de Farmaconsulting asegura que hay otros errores que se repiten: confiar sin validar en profundidad la viabilidad del proyecto o dejarse llevar por la oportunidad, ambas cuestiones pueden comprometer su futuro desde el inicio.

Un mercado dinámico y con alta demanda

Para entender plenamente la dinámica de la compraventa de farmacias, no basta con hablar de errores comunes. Además, es necesario mirar también al contexto del mercado en el que se producen estas operaciones. Cabe señalar que en España existen aproximadamente 22.231 oficinas de farmacia, un número que se mantiene muy parecido al del ejercicio anterior. Así se recoge en el último informe "Estadísticas de Colegiados y Farmacias Comunitarias", publicado por el Colegio General de Colegios Farmacéuticos (CGCOF) a fecha de 31 de diciembre de 2024.

Además, hay que destacar otro dato importante que aparece en el mismo documento: el 46 % de los colegiados que ejercen en farmacia comunitaria, un total de 25.400, son titulares de la misma. De este modo, no es de extrañar que se produzcan múltiples operaciones de compra-venta año tras año.

Preguntado por esta cuestión, Miguel Ángel Salido, Director de Valoraciones Financieras del Grupo Gesvalt, explica en declaraciones a la revista *farmatur* que desde el lado de la demanda, sigue habiendo un gran incremento por parte de farmacéuticos interesados en comprar farmacias. En cuanto a ventas, comenta que en 2024 se registraron 1.877 transmisiones, lo que supuso un incremento del 12% respecto al año anterior. En 2025, la cifra aumentó un 7 % con respecto a 2024.

Bajo su experiencia, las entidades bancarias tienen hoy en día una alta confianza en el sector y se prestan a financiar las compras de estos establecimientos. "Más del 90 % de las compras de farmacias en



"EL MERCADO EVOLUCIONARÁ HACIA UN MODELO CON MENOS INERCIA Y MÁS CRITERIO, DONDE CADA FARMACIA NO SOLO TENDRÁ QUE DEMOSTRAR SU VALOR, SINO TAMBIÉN COMPETIR POR ATRAER EL INTERÉS", GORKA CALVETE, DIRECTOR FINANCIERO DE FARMACONSULTING

España necesitan financiación bancaria, pero el respaldo financiero al sector es sólido y estable", afirma. Asimismo, añade: "La desaceleración del IPC y la bajada de tipos de interés contribuyeron a condiciones de crédito más favorables, facilitando las transacciones y aumentando la demanda".

En línea con esta realidad, desde Farmaconsulting apuntan que, en las más de 4.000 operaciones gestionadas por la firma, la financiación alcanza de media el 76% del total de la inversión, lo que pone de manifiesto el papel estructural del crédito en la viabilidad de cada proyecto y la importancia de definir correctamente su estructura desde el inicio.

Evolución del mercado

En opinión de Gorka Calvete, el mercado de compra-venta de farmacias seguirá mostrando dinamismo en los próximos años, aunque con una tendencia hacia operaciones cada vez más analizadas y profesionalizadas. A su vez, el experto de Farmaconsulting señala que este escenario estará condicionado por el incre-

gesvalt®

¿Conoces el valor de tu farmacia?

En Gesvalt contamos con **más de 30 años** de experiencia valorando farmacias y fondos de comercio.

¿Por qué valorar tu farmacia?

Para conocer el valor real, más allá de la facturación, y tomar decisiones de compra, venta, traspaso o inversión con mayor seguridad.

¿A quién va dirigida una valoración de farmacia?

Tanto a bancos y consultores que buscan asesorar al farmacéutico a nivel legal y financiero, como a licenciados en farmacia en busca de oportunidades de negocio.



¿Cómo lo hacemos?

Analizamos la facturación, rentabilidad, ubicación, licencia, fondo de comercio, clientela, condiciones del local y potencial futuro, siempre con un enfoque técnico e independiente que permita conocer su valor real de mercado.

¿Por qué confiar en Gesvalt?

Contamos con una amplia experiencia en la valoración de farmacias de distintas tipologías (urbanas, rurales, en barrios o centros comerciales). La confianza de nuestros clientes nos permite realizar más de 180 informes al año.





“NO EXIGIR UN SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL A LA LA EMPRESA QUE NOS ASESORA EN LA COMPRAVENTA SUPONE ASUMIR UN RIESGO SILENCIOSO”, GORKA CALVETE, DIRECTOR FINANCIERO DE FARMACONSULTING

mento de la demanda de fármacos jóvenes y por el aumento de las farmacias en venta, derivado del relevo generacional del sector.

Este equilibrio, comenta el especialista, dará lugar a un escenario más competitivo, en el que convivirán más compradores y una mayor oferta, obligando a cada farmacia a competir de forma más directa por captar el interés del mercado. Con ello, ganará peso el análisis de la viabilidad futura de cada proyecto por encima de criterios puramente financieros o genéricos.

Según el Informe de Demanda de Farmacia en España 2026 de Farmaconsulting, en 2025 se registraron 1.234 nuevos compradores, consolidando niveles históricamente elevados. Lejos de ser homogénea, esta demanda es cada vez más selectiva: los compradores analizan de media menos de dos farmacias antes de tomar una decisión y el 80% está dispuesto a comprar fuera de su provincia, lo que obliga a cada operación a competir de forma directa por captar su interés.

“El mercado evolucionará hacia un modelo con menos inercia y más criterio, donde cada farmacia no solo tendrá que demostrar su valor, sino también competir por atraer el interés, y donde cada decisión exigirá un análisis mucho más profundo de su potencial de desarrollo”, afirma el Director Financiero de Farmaconsulting.

Diversidad del sector

De hecho, desde Gesvalt ya aprecian que ese perfil de farmacéutico joven que busca comprar una farmacia empieza a ga-

nar protagonismo en el presente. En palabras de Miguel Ángel Salido, el perfil del comprador se ha diversificado en los últimos años, pero pueden identificarse dos grandes grupos con motivaciones bien diferenciadas: el farmacéutico que da el primer paso hacia la titularidad y el farmacéutico titular que busca crecer.

El primer perfil responde principalmente a compradores que han terminado sus estudios y buscan su primera farmacia, o farmacéuticos adjuntos que consideran que ha llegado el momento de iniciar una nueva etapa en su trayectoria profesional. Al segundo grupo pertenecen profesionales experimentados, con farmacia consolidada y trayectoria establecida, que quieren dar el paso a una farmacia de mayor envergadura con intención de mejorar sus expectativas profesionales.

No obstante, más allá del perfil, el experto del Grupo Gesvalt asegura que existen motivaciones transversales que impulsan la demanda del conjunto del mercado: la farmacia como valor refugio con margen de rentabilidad predecible, la estabilidad del

modelo de negocio, el relevo generacional y la digitalización como palanca de valor. Bajo su experiencia, “los compradores ya no buscan solo una licencia rentable, sino un modelo de negocio evolucionado, con potencial de crecimiento y adaptación a los nuevos servicios farmacéuticos”.

Dicho esto, el Director de Valoraciones de Grupo Gesvalt comenta que el mercado no es uniforme en todo el territorio. “Las diferencias por comunidad autónoma son significativas y responden a factores demográficos, económicos y regulatorios”, manifiesta. Madrid y Cataluña concentran el mayor volumen de operaciones en términos absolutos, y comunidades como Galicia casi duplicaron el número de interesados en comprar durante los últimos años.

Asimismo, Miguel Ángel Salido detalla que las zonas urbanas y costeras son las más demandadas de forma consistente, un fenómeno particularmente evidente en la Comunidad Valenciana y Murcia, donde la densidad poblacional, la estabilidad económica y el flujo turístico actúan como factores de atracción. Además, las capitales de provincia también ganan peso. No obstante, el interior y el entorno rural presentan una realidad diferente. Sin embargo, ha notado que provincias como Albacete o Cuenca han encontrado su nicho. “El perfil de comprador en estas zonas suele ser el de farmacéuticos que buscan su primera farmacia y las valoran por su rentabilidad y precio competitivo”, apunta.

Respecto a esto, según el informe del CG-COF previamente citado, del total de farmacias comunitarias repartidas por el territorio español, el 35,5 % (7.893) se ubican en capitales de provincia; las 14.338 restantes se sitúan en otros municipios. Andalucía, Cataluña, la Comunidad de Madrid y la Comunitat Valenciana concentran el 56 % del total.



“LA COMPRAVENTA DE UNA FARMACIA INVOLUCRA DIMENSIONES JURÍDICAS, FISCALES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS QUE VAN MUCHO MÁS ALLÁ DE LA SIMPLE NEGOCIACIÓN DE UN PRECIO”, MIGUEL ÁNGEL SALIDO

Asesoramiento experto

En cualquier caso, y se produzca donde se produzca la transacción, para que la compraventa de una farmacia resulte exitosa resulta imprescindible contar con el asesoramiento especializado de un intermediario. Es este experto el que conoce cuestiones importantes, como el hecho de que, antes de formalizar cualquier operación de compraventa de farmacia, resulta esencial realizar un análisis exhaustivo de la documentación que refleje con precisión la situación económica del negocio.

En este sentido, Gorka Calvete destaca la importancia de revisar la información relativa a la actividad, como el histórico de compras, la facturación a la Seguridad Social de los últimos ejercicios, las declaraciones de IRPF vinculadas a la actividad y las liquidaciones sociales del personal, ya que permiten obtener una visión completa de su funcionamiento.

Asimismo, subraya la necesidad de complementar este análisis con la revisión de la documentación jurídica de los activos incluidos en la transmisión, como notas registrales de la oficina de farmacia y de los inmuebles asociados. A ello se suma la relevancia de la información cualitativa, que debe recogerse de forma estructurada y trasladarse con precisión al contrato, con el objetivo de aportar transparencia y seguridad a la operación y garantizar que ambas partes tengan una visión clara y realista del negocio objeto de compraventa.

Por su parte, el experto de Grupo Gesvalt recuerda que la compraventa de una farmacia “involucra dimensiones jurídicas, fiscales, financieras y administrativas que van mucho más allá de la simple negociación de un precio”, por lo que se pueden



“EL ASESORAMIENTO ESPECIALIZADO ES UNA INVERSIÓN QUE PROTEGE LOS INTERESES DE AMBAS PARTES, REDUCE RIESGOS Y AUMENTA SIGNIFICATIVAMENTE LAS PROBABILIDADES DE ÉXITO”, MIGUEL ÁNGEL SALIDO, DIRECTOR DE VALORACIONES FINANCIERAS GRUPO GESVALT

cometer errores si no se cuenta con la ayuda de un profesional.

Para él, las razones para contar con un intermediario profesional son múltiples: valoración objetiva y realista; acceso a financiación en mejores condiciones; confidencialidad y seguridad en la operación; gestión de la negociación y resolución de conflictos; asesoramiento jurídico y fiscal integral; y reducción del estrés y del tiempo dedicado.

Aspectos infravalorados

“La compraventa de una farmacia implica la transmisión de una empresa donde influyen múltiples variables –facturación, estructura de producto, fiscalidad, equipo, expectativas personales o condiciones de mercado– y donde uno de los mayores errores es analizar solo partes del proce-

so, como la financiación o los plazos”, comenta Gorka Calvete, Director Financiero de Farmaconsulting.

No obstante, aunque se tienden a infravalorar ciertos aspectos, queda claro que es muy importante contar con un especialista al lado que acompañe tanto al comprador como al vendedor durante todo el proceso.

En definitiva, contar con un asesor puede evitar muchos problemas durante la transacción. “El asesoramiento especializado no es un gasto, sino una inversión que protege los intereses de ambas partes, reduce riesgos y aumenta significativamente las probabilidades de que la operación se cierre en tiempo, forma y en condiciones óptimas para todos los implicados”, concluye Miguel Ángel Salido.



¿Quieres leer contenidos exclusivos?



SUSCRÍBETE al Newsletter semanal gratuito de *farmanatur* en 3 sencillos pasos, escaneando este código



Estarás informad@ sobre el sector FARMACIA