

LOS PRECIOS HAN CAÍDO UN 40% Y EL RETORNO ES DE ALREDEDOR DEL 15%

## La inversión en boticas se estanca aunque mantiene la rentabilidad

G. Escribano. Madrid

La compraventa de farmacias se ha estancado, como cualquier otro mercado del sector inmobiliario. Sin embargo, este parón no tiene nada que ver con la rentabilidad que ofrece la inversión en un inmueble como una botica, cercana al 15%. El problema está, más bien, en la falta de crédito.

Tampoco se negocian farmacias pese al declive de los precios. "El número de operaciones de compra y venta ha descendido un 35%, un cambio muy brusco", dice Carlos García Mauriño, director de la asesoría de farmacias Asefarma. Sin embargo, esta caída no está en consonancia con la bajada generalizada de precios de las boticas, también "en torno a un 35% o un 40%", según el asesor.

Además, "se ha reducido el factor multiplicador (cifra por la que se multiplica el beneficio anual de una botica para establecer su precio de compra), que en pocos meses ha



El factor multiplicador se ha reducido al 1,8.

pasado de estar entre 2,5 y 3, a rondar entre el 1,8 y el 2", añade García.

"El negocio de la farmacia sigue siendo seguro, pero los

**El número de operaciones de compra y venta de boticas ha caído un 35%**

bancos tienen un problema de liquidez", explica Raquel Escribano, asesor financiero de Asefarma, lo que dificulta el acceso al crédito para las operaciones con boticas. De cualquier manera, "si la farmacia no encuentra crédito se pueden buscar fórmulas alternativas", agrega la experta. "Hay vendedores, hay compradores, pero no hay finan-

ciación con facilidad", apunta García.

De hecho, "es un buen momento para comprar farmacias si se tiene liquidez, y los precios van a bajar más", opina Escribano, que añade tranquilidad para llevar a cabo cualquier operación inmobiliaria con boticas: "la morosidad en el sector es de cero".

La estabilidad de este sector se debe a que "un 70% del negocio depende de la facturación de recetas, mientras que el medicamento es anticíclico, es un producto del que no puedes prescindir", afirma García.

A la hora de embarcarse en una operación con una farmacia, hay que tener en cuenta que "puedes conseguir una rentabilidad del 15%", comenta García. Y como consejo, "hay que buscar farmacias con facturación media o alta, ya que son las que más margen pueden llevar". El único pero es que hay que buscar un socio farmacéutico.