

Empresas & Finanzas

La propietaria de Alcampo eleva un 14% su beneficio en el último año

Auchan alcanza una facturación de 52.820 millones de euros

elEconomista MADRID.

El grupo francés de distribución Auchan Holding, propietario de las cadenas Alcampo y Simply en España, registró un beneficio neto atribuido de 590 millones de euros al cierre de su ejercicio fiscal 2016, lo que representa un incremento del 14 por ciento con respecto al año precedente, según informó en un comunicado la empresa. A tipos de cambio constantes el aumento de las ganancias habría sido, no obstante, del 18,1 por ciento.

Los ingresos procedentes de actividades ordinarias de la compañía gala alcanzaron en el último año los 52.820 millones de euros, un 1,8 por ciento menos que en el año precedente, aunque sin tener en cuen-

345

ESTABLECIMIENTOS

Es la red del grupo Auchan, propietaria de Alcampo y Simply, en España.

ta el impacto del cambio de divisa, los ingresos operativos subieron un 0,7 por ciento.

Entre las diferentes unidades de negocio del grupo Auchan, la división de distribución minorista generó ingresos de 51.720 millones de euros, un 0,7 por ciento más a tipos de cambio constante. La compañía, que cuenta con 345 establecimientos en España, señaló que su facturación se había incrementado en la Península Ibérica, pero no detalló la cifra exacta.

Por su parte, la filial inmobiliaria de Auchan, Immochan, registró ingresos consolidados por importe de 634 millones de euros, un 1,8 por ciento más a tipos de cambio constante, mientras que la filial bancaria, Oney, incrementó su beneficio neto un 17,7 por ciento, hasta 82 millones. "En un escenario cambiante, Auchan Holding ha obtenido resultados sólidos y optimizados, en línea con las expectativas", comentó el presidente de Auchan, Wilhelm Hubner.

GUAICANAMAR, SICAV, SA

Por acuerdo adoptado por la Junta General Extraordinaria de Accionistas en la reunión de 8 de marzo de 2017, la sociedad traslada su domicilio a la Calle Montalbán, 9, de Madrid.

El Secretario del Consejo de Administración

El precio por una farmacia vuelve a subir: la licencia, a 525.000 euros

En 2014, la cantidad media por este derecho en Madrid era 300.000 euros

Alberto Vigario MADRID.

El mercado de la compraventa de farmacias vuelve a moverse. Tras tocar fondo en el año 2013, el valor de este negocio ha vuelto a revalorizarse en nuestro país. Actualmente, el precio de una licencia administrativa en Madrid se sitúa en una media de 525.000 euros, cuando hace tres años el precio de esta operación había caído hasta los 300.000 euros. "La evolución ha sido progresiva a partir del primer semestre del 2014. Ya a principios del año 2015, las licencias vendidas en Madrid capital estaban en torno a los 350.000 euros, finalizando el año con valores en torno a los 400.000 euros. En 2016, empiezan a subir los precios, desde 450.000 euros a primeros de año a 500.000 euros y a finales de año ya estaban en 525.000 euros", asegura Rosa Gómez, socia fundadora de Gómez Córdoba Abogados de Farmacia.

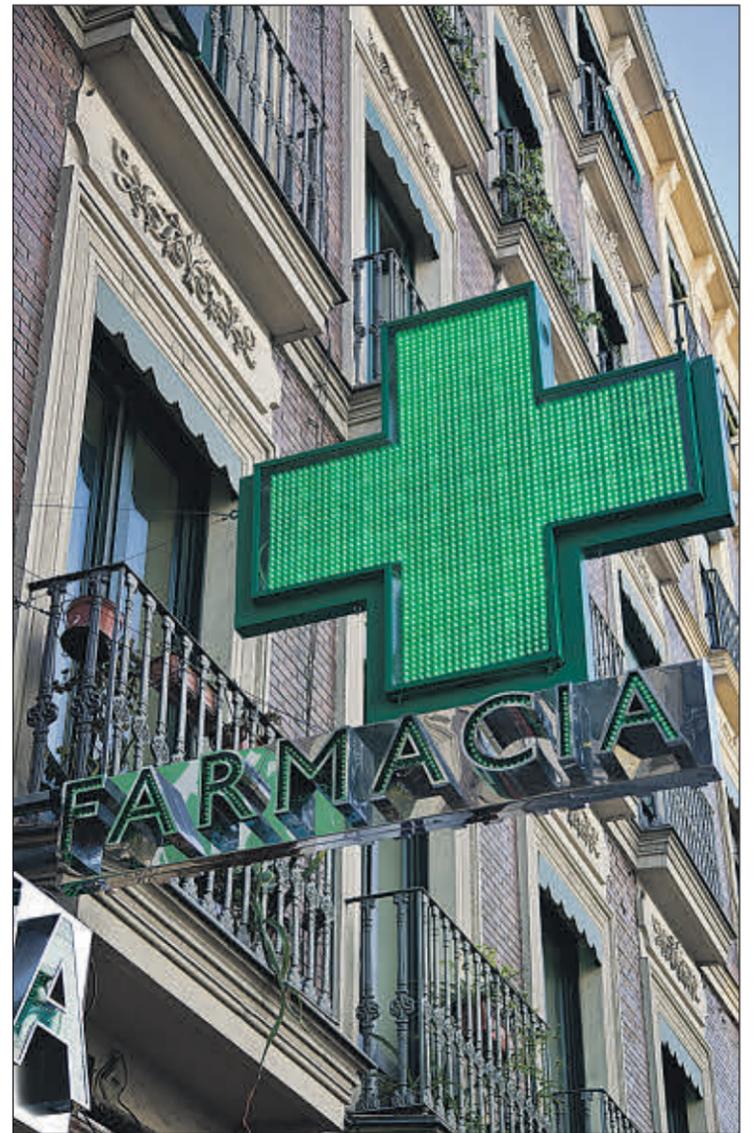
Como confirma Carlos García-Mauriño, director de Asefarma, una de las principales asesorías especializadas en este sector, actualmente el mercado de compraventa de farmacias "está muy activo, se ha incrementado la demanda de oficinas de farmacia y han subido los precios". Para este experto son cuatro las razones para este despegue. "La estabilidad del mercado, una mayor demanda que oferta, la mayor facilidad de concesión de préstamos por parte de las entidades financieras y los bajos intereses bancarios actuales".

Una situación actual que contrasta con la vivida en el año 2013. "Comprar una farmacia en España en 2013 era un 65 por ciento más barato que en el año 2008. El precio del traspaso de estos establecimientos sanitarios cayó desde el inicio de la crisis al unirse a la situación económica general, el descenso en la venta de medicamentos, la caída de márgenes por la bajada del precio de los fármacos y el aumento de los pagos de las Administraciones Públicas", asegura el portavoz de Asefarma.

Para Rosa Gómez, en este sector "desde siempre hay poca oferta y suficiente demanda para que los precios suban una vez despejadas incertidumbres legislativas o crisis económica. Y en 2016 las entidades financieras volvieron a conceder créditos, quizás no con tanta alegría como en la época de la burbuja inmobiliaria, pero con unos tipos de interés muy interesantes. Por ese motivo, los precios de las farmacias suben y, en con-

Perfil del comprador: ex empleado de un laboratorio con 45 años

Entre los compradores ha aparecido en los últimos años, según la consultora Asefarma, un perfil nuevo que empezó con la crisis, el del profesional de la industria farmacéutica, de edad madura (en torno a los 40-50 años), que, dedicado desde hacía varios años a la industria, y por motivo de un ERE u otro tipo de despidos, contaba con cierta cantidad de dinero por indemnizaciones recibidas y quería invertir en farmacia para dedicarse a ella. "Hoy no llegan a comprar una farmacia por un despido, sino porque de verdad quieren dedicarse a esto", aseguran.



Cartel de una farmacia en Madrid. EE

creto, de las licencias de farmacia".

La previsión de cara a los próximos meses es que el precio continúe subiendo moderadamente, apuntan desde Asefarma. Esta consultora indica que lo que se busca

ahora son farmacias con más venta libre que de recetas. "El farmacéutico quiere más zona de exposición, más espacio de salud y consejo al cliente. Quiere convertir su botica en un lugar para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades", indican.

¿Cómo se pone el precio?

En la venta de farmacias hay que diferenciar entre la compra de una licencia -solo el derecho administrativo- y la venta global, que incluye el local y las existencias. En estas últimas se utiliza el llamado factor multiplicador, un ratio sobre el volumen de ventas anuales. "Esta ratio ha pasado de 1-1,3 de principios de 2016 al 1,5-1,6 de finales y principios de 2017", apunta Rosa Gómez.

Globalia va a por todas las líneas de autobús

Se presentará a los concursos del Gobierno y de las autonomías

EE. MADRID.

El presidente de Globalia, Juan José Hidalgo, ha reafirmado la apuesta del conglomerado por el sector del transporte terrestre y ha confirmado que la intención del gru-

po es presentarse a "todos los concursos" que se abran para rutas en autobús, entre ellos las líneas de Madrid con Segovia y Guadalajara, que están recurridos ante el Tribunal Administrativo de Recursos Contractuales. El objetivo, según ha explicado Hidalgo, es "ser competitivos", tanto en precio como en frecuencia y en la calidad de los autobuses, informa *Ep*.

Globalia comenzó a operar este mes la línea de transporte regular

de viajeros por carretera Alicante-Cartagena-Murcia, de la que se encargará durante un plazo de diez años. Se trata de la primera ruta que gana el grupo turístico desde que la Dirección General del Transporte Terrestre, dependiente de Fomento, abrió el abanico en el sector a una mayor competencia.

Hidalgo ha reconocido la "satisfacción enorme" que supone para él este estreno. De hecho, la intención del grupo es seguir afianzán-

dose en este sector y presentarse "a todos los concursos" que se vayan abriendo progresivamente. El presidente de Globalia tampoco descarta la incorporación de la compañía a nuevos mercados de transporte y ha abogado, en este sentido, por la "liberalización" del sector ferroviario, paralizada de momento. Hidalgo ha subrayado que "para transportar gente, lo más fácil es el tren", por encima de autobuses y aviones.