

El fin de la burbuja y los impagos animan la compraventa de farmacias

Los precios de traspaso se han derrumbado generando 10 cambios de titularidad en el primer semestre de este año frente a las tres operaciones registradas en 2012

CARMEN HERNÁNDEZ / Castellón

En tan sólo unos años los ciudadanos hemos pasado de contemplar a los titulares de las oficinas de farmacia como los avisados empresarios de contar con un negocio seguro a agradecerles que sean capaces de garantizar nuestras medicinas. Los continuos impagos del gobierno autonómico valenciano ha llevado a muchos boticarios de la Comunidad Valenciana al borde de la ruina y no pocos, acuciados por los acreedores y sin un clavo ardiendo al que seguir agarrados, han optado por vender su farmacia, es decir traspasarla.

APERTURAS

En 2013 se abrieron 20 nuevas boticas

La Comunidad Valenciana registraba el año pasado 2013 un total de 2.303 oficinas de farmacias, lo que supone un 10,7% sobre el total nacional y supone una veintena más que en el ejercicio de 2012. Por provincias, Alicante contó en 2013 con un total de 783 farmacias (lo que supone el 3,6%), la provincia de Castellón, 301 (1,4%) y Valencia 1.219 (5,7%), 7, 4 y 9 más que el año anterior, respectivamente.

En principio, si se contemplan los incrementos demográficos que se preveían en las estadísticas del INE para el presente ejercicio y el año que viene, la Comunidad Valenciana acogería la apertura de más de 60 farmacias, que se ubicarían en las diferentes provincias de la región.

Si hace dos décadas el panorama era bien distinto, dominado por muchos compradores y pocos vendedores, desde hace un lustro pasa completamente lo contrario y son muchos los que desean vender frente a una cada vez más reducida bolsa de compradores.

Según los datos facilitados por

la Conselleria de Sanidad de la Generalitat Valenciana en el año 2012 se produjeron un total de 66 cambios de titularidad en las farmacias de la Comunidad Valenciana, mientras que el año pasado estos cambios de titularidad se elevaron a 80 operaciones. La tendencia ascendente se agudiza este año ya que hasta el pasado mes julio, es decir en los primeros siete meses del año, los cambios de titularidad de las boticas en la Comunidad llegaron a 65, lo que lleva a pensar que al finalizar el año se superará el centenar de operaciones de cambio de titularidad.

Por provincias, Valencia protagoniza estos cambios con 45 cambios de titularidad en 2012, 47 en 2013 y 31 hasta julio del presente ejercicio. Le sigue Alicante, que en 2012 registró 18 cambios de titularidad, 20 en 2013 y 24 hasta el pasado julio. Por su parte, en la provincia de Castellón se produjeron en 2012 tan sólo 3 cambios de titularidad en las farmacias, mientras que en 2013 fueron 13 y en lo que llevamos de año se acumula ya una decena.

Los motivos que se esgrimen para explicar este repun-

te en los traspasos apuntan a aquellos farmacéuticos que adquirieron sus oficinas a precios muy altos en el periodo 2005-2010, que ahogados por los préstamos contraídos y los impagos que han generado más préstamos, se deciden a vender su negocio como el último salvavidas. De igual manera,



Una oficina de farmacia en Castellón. / JUAN MARTÍ

existe otro grupo de farmacéuticos que en el periodo de la burbuja inmobiliaria invirtieron gran parte de su gran patrimonio en el sector inmobiliario y han decidido vender su negocio obligados por

las circunstancias y aplacar el derrumbe en la construcción.

En cualquier caso, lo que sí se constata en todo momento es una gran caída de los precios de venta. «Si hace un lustro las farmacias se

solían poner a la venta por el triple de su facturación anual, en estos momentos se venden por la facturación y a veces por el 0,8 de la misma», asegura uno de los boticarios que hace dos años se decidió a comprar su oficina de farmacia en una localidad de Valencia.

«Esa devaluación es un fiel reflejo de la inseguridad que sufrimos en la Comunidad Valenciana, ya que a la continua caída de márgenes en los medicamentos se suman los impagos de la administración autonómica, que en los últimos años ha logrado que los boticarios ya no sepan qué hipotecar», insiste este mismo farmacéutico.

Compra aún rentable

Y frente a una venta una oportunidad de compra. Y es que según explica el director comercial de Asefarma para el área de Levante, Miguel Soriano «en estos momentos es más rentable comprar que hace 3-4 años, pues hoy el periodo de recuperación de la inversión podría situarse entre los cinco y los ocho años, cifras que en 2008 se hacían impensables (pues podrían situarse entre los 9 y 11 años)».

Soriano ha afirmado también que también es buen momento para vender: «las cifras que maneja la compañía dejan constancia de que en los últimos años hemos detectado un incremento del 17% en el número de nuevos compradores, que, movidos por una perspectiva de estabilización en los precios han considerado, y consideran, que la farmacia sigue siendo un sector seguro y estable».

Entre los compradores existen varios grupos entre los que destacan los jóvenes que obtienen financiación familiar, así como aquellos profesionales provenientes de la industria que buscan una alternativa laboral y los farmacéuticos con farmacia interesados en cambiar para mejorar hasta otro tipo de demanda, más cercanas a las transmisiones familiares.

Según los datos del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos (CGCOF), en todo el territorio español se traspasan una media de 500 farmacias cada año, de un cómputo global de 22.000 boticas que hay abiertas en nuestro país, lo que supone un 3% del total.

Un negocio con grandes cambios en dos décadas

C. H. / Castellón

En los últimos veinte años el mercado de la compraventa de farmacias ha experimentado muchos cambios. Tal y como quedó constancia en el encuentro que celebró la firma Asefarma bajo el título de 'Burbuja farmacéutica: evolución de los traspasos de oficinas de farmacia' «la evolu-

lución de este escenario no es ajeno a otros mercados como el inmobiliario, con el que podría guardar semejanzas a pesar de que en el farmacéutico existen variables que lo diferencian en gran modo: como el componente vocacional, o que el farmacéutico sea un sector regulado por su actividad sanitaria».

Los responsables de Asefarma, una de las compañías que intermedia en la compraventa de farmacias en la Comunidad Valenciana, aseguran que «el sector de 1993 a 1998 se caracterizaba por contar con una gran estabilidad en precios y demanda, en parte por la alta fiscalidad que tenían las plusvalías ge-

neradas con la venta, y por la existencia de un crédito bancario caro y escaso». En el nuevo milenio y entre los años 2006 a 2009 estas mismas fuentes aseguran que «el sector farmacéutico en España pasó a vivir una verdadera burbuja en la que los precios alcanzaron máximos históricos, con un crédito con intere-

ses en mínimos para los compradores (contando con la facilidad de acceso que otorgaban las entidades bancarias) o un nivel de fiscalidad más reducido por el establecimiento de un tipo fijo por los beneficios obtenidos con la venta y de la posibilidad de que los compradores pudieran amortizar la compra de la farmacia (

lo que llamamos fondo de comercio) lo que permitió acceder a farmacias de mayor facturación a los compradores, pero también impulsar los precios al alza».

Tras el estallido de esa burbuja, que coincidió con el fin de la burbuja inmobiliaria, en Asefarma se habla ahora de cierta estabilización en la compra venta de boticas, eso sí registrando una caída en los precios.