

# ABC

Sociedad

## Farmacias a precio de saldo

- El valor de las boticas cae un 40% en los últimos tres años por la reducción de márgenes en las recetas y los impagos de las comunidades.

MANUEL TRILLO / MADRID

Día 27/11/2011



María Arenas adquirió en 2010 la farmacia de María José Sanz Donaire, que se vio obligada a venderla después de 35 años

María José Sanz Donaire es farmacéutica desde la cuna. Literalmente, porque nació en la botica de su madre en la madrileña calle de San Bernardo. Casi recién estrenada la democracia, en 1976, abrió la suya propia en el barrio del Pilar, y en ella ha ejercido toda su vida profesional hasta que el pasado año se vio forzada a venderla. «Me he criado en una farmacia y es lo que he vivido y lo que me gusta. Pero la farmacia ha cambiado mucho —explica María José—, ahora hay que tener una mentalidad mucho más empresarial, que yo no tengo».

María Arenas sí la tiene y por eso se decidió a comprarle la farmacia. Con espíritu emprendedor, le dio un nuevo aire al negocio para explotar más las ventas de productos de parafarmacia e incorporó una óptica, una especialidad en la que también está titulada. «Ahora hay que saber de Farmacia y de gestión empresarial», admite.

La transacción entre estas dos mujeres, representantes de dos generaciones de boticarias, es una de las muchas que se realizan en los últimos años, fruto de esa transformación en el sector pero también de un

elemento clave: la fuerte bajada de precios que se registra en España desde 2008, el año del gran descalabro económico nacional.

Según datos de Asefarma, una asesoría especializada en este mercado, en la actualidad es posible encontrar oportunidades. Un establecimiento en un barrio de Madrid con una facturación de 600.000 euros anuales, que en 1996 se vendía por 900.000 euros, llegó a duplicar su precio en 2008, hasta 1.800.000, y ahora, en 2011, se puede conseguir por solo 1.080.000 euros, un 40% menos. Eso se está traduciendo en un mayor movimiento en el sector. Si en 2008 se abrieron 143 farmacias, se cerraron 27 y se traspasaron 557, en 2010 se registraron ya 218 aperturas, 18 cierres y 576 traspasos. En total, al cierre de 2010, en España había 21.364 oficinas de farmacia.

«A diferencia del mercado inmobiliario, aquí el ajuste se ha producido muy rápido», indica el presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, quien añade que «la rentabilidad no ha bajado tanto como el precio, por eso hay oportunidades». En este sentido, estima que la rentabilidad neta sobre la facturación se sitúa entre el 8 y el 10 por ciento. Además, destaca que, pese a las dificultades «coyunturales» del momento, como el impago por parte de las administraciones, la farmacia «sigue siendo un negocio estable, que ofrece un trabajo de por vida y bien valorado, con afluencia de público muy recurrente y permite consolidar una carrera profesional». Y, no menos importante, «la financiación de los bancos sigue abierta» para este tipo de negocios, añade. A su juicio, las farmacias han sido hasta ahora «privilegiadas», porque han cobrado a 30 días, frente a otros sectores donde se cobra a varios meses y, además, «nadie duda de que al final las comunidades pagarán».

Los factores del descenso en los precios de compra-venta son diversos. Una de las claves está en las reformas legales de estos años, que han estrechado los márgenes que se obtienen por la venta de recetas. Entre las modificaciones se incluye el reciente decreto que obliga a los médicos a prescribir por principio activo y no por marca, si bien sus efectos sobre la caja de los farmacéuticos aún son incipientes. Asefarma opina que será beneficioso por la gestión de compra, es decir, porque se podrán hacer pedidos más grandes de un mismo producto y se reducirán los costes. En cambio, desde el otro lado del mostrador de su botica, María Arenas matiza que, si bajan los precios, se reduce también la facturación y, por tanto, la rentabilidad.

#### **«Ahora hay que vender»**

En cualquier caso, el sector ya no es lo que era. María José Sanz Donaire recuerda que «antes siempre se decía que el farmacéutico dispensa, no vende, y ahora hay que vender, porque, si no, no puedes pagar a los proveedores». «El titular tiene que saber llevar una empresa y a mí no me gusta ni lo sé hacer», explica como causa que llevó a poner a la venta la farmacia.

La compradora de su establecimiento ha acometido una reforma para potenciar la parafarmacia e integrar la óptica, porque «las bajadas de márgenes son continuas y suponen un dineral», advierte. En concreto, estima que ha descendido un 30% la facturación de «la parte del seguro», de las recetas. Desde que adquirió la farmacia en agosto de 2010 ya ha notado cómo el porcentaje de facturación procedente de las recetas ha pasado del 60% a solo el 40% del total. Es decir, que ya obtiene más con lo que no era el negocio tradicional. En todo caso, considera que «es difícil sacar adelante una farmacia» y, a pesar de que la compró cuando los precios ya habían bajado bastante, no sabe cuándo la va a poder amortizar.

«Pensaba que en diez años, pero posiblemente sea en mucho más tiempo», se lamenta.