



## CÓMO MONTAR UNA FARMACIA DESDE CERO

En 2020 se van a abrir nuevas boticas fruto de los concursos abiertos en comunidades como Galicia y Murcia. Estos son los 7 pasos para no errar en su puesta en marcha.

POR ALICIA SERRANO

2020 ES AÑO DE CONCURSOS. SE VAN a abrir 41 farmacias en Galicia y 12 en Murcia. Además, está previsto convocar concursos en Andalucía y en Castilla-La Mancha, donde aún está en trámite de audiencia el decreto que regula el procedimiento de adjudicación y el baremo. Visto lo visto, habrá nuevas aperturas a lo largo de este ejercicio y sus titulares tendrán que conocer cómo superar los desafíos que conlleva la puesta en marcha de un negocio, así como los trámites, requisitos e inversión necesaria (principalmente en el alquiler o compra del local, obra, mobiliario, equipamientos y pedido inicial) para poner en marcha una botica desde cero.

tinarse a la instalación, el mobiliario y el primer pedido de productos. "La inversión media podría rondar los 150.000 euros", dice Raquel Escribano, asesora financiera de Asefarma. En cuanto a la obra y mobiliario, los expertos aseguran que dependerá mucho de la ubicación y de las posibilidades económicas del nuevo titular. Aun así, "el desembolso medio suele estar alrededor de los 1.000 euros/m<sup>2</sup>", indica Nicolás Toro, responsable de TSL Consultores.

# 1

### INVERSIÓN NECESARIA

¿Cuánto cuesta abrir una farmacia? Según los expertos consultados por CF, el desembolso inicial -sin contar con la compra o alquiler del local- suele des-

# 2

### EL 'STOCK' INICIAL

Cuando se abre una botica hay que tener en cuenta cuánto invertir en el stock inicial, y ello dependerá de la facturación esperada y la disponibilidad financiera del titular. "Las cooperativas ofrecen a los nuevos titulares un pedido inicial de un volumen importante (también conocido como *Pedido de instalación*) que se puede financiar varios años sin intereses, pero

con un compromiso de compra en el futuro. Por ello es conveniente hacer un plan de viabilidad y una estimación aproximada de la facturación anual, ya que unas existencias mal gestionadas condicionan la buena marcha de cualquier farmacia", alerta Toro.

Desde Asefarma, además, estiman que una botica en el primer año de vida puede llegar a facturar entre 300.000 y 400.000 euros, "por lo que el stock que necesitaríamos rondaría los 35.000 euros", añade Escribano. En este aspecto, Blanca de Eugenio, gerente de Orbaneja Abogados, recuerda que lo normal es que las farmacias tengan un stock a precio de coste, que suele ser el 10% del total anual de lo que facturan. "Ello dependerá de si estamos ante una farmacia muy intensiva en venta de medicamento o por el contrario tiene mucho peso en la venta libre. En este último caso el stock debería ser superior, ya que de lo contrario la farmacia no sería competitiva en precio ni en surtido".

# 3

### AUTORIZACIÓN SANITARIA

El primer requisito para crear una oficina de farmacia desde cero y poderla abrir al público es la autorización sanitaria de su funcionamiento a nombre del titular. "Previamente, éste habrá tenido que designar un local que cumpla con los requisitos legales para instalar la botica y adecuarlo a la normativa específica que regula dicha actividad, siempre con el visto bueno final de la inspección farmacéutica. A partir de ahí, el titular tendrá que realizar distintos trámites para iniciar la actividad, principalmente ante la Agencia Tributaria y la Seguridad Social", explica Toro.

# 4

### ALTA CENSAL EN HACIENDA

Con carácter previo al inicio de la actividad y desde un punto de vista fiscal, será necesario dar de alta al titular de la nueva botica en el censo de empresarios y profesionales en la actividad de oficina de farmacia mediante el *modelo 036*. En este trámite también tendrá que incluir el local de actividad y sus obligaciones: *modelo 130* de pagos fraccionados, *modelo 115* si el local es arrendado y *modelo 111* para las retenciones de los trabajadores.

# 5

### REQUISITOS LABORALES

En el ámbito laboral, el titular farmacéutico también está obligado a darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social con fecha de efectos desde el inicio de la actividad. "Además, habrá que comunicar la apertura del centro de trabajo a la autoridad laboral competente según la comunidad autónoma y, en caso de realizar la contratación de trabajadores, realizar la inscripción como empresario en la Tesorería General de la

Seguridad Social para obtener un Código de Cuenta de Cotización. También se deberá realizar la asignación de la mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales", asegura el responsable de TSL.

El nuevo negocio deberá cumplir con otros requisitos para su apertura, como la contratación de un servicio de prevención de riesgos laborales por cuenta ajena, obtener una licencia de actividad por parte del ayuntamiento de turno o cumplir con la normativa en materia de protección de datos de carácter personal.

# 6

### PLAN DE NEGOCIO

Como cualquier otro negocio que se va a poner en marcha, los expertos recomiendan realizar un plan de viabilidad o *business plan*. "Se debe partir de un conocimiento de la situación de partida y calcular la facturación potencial que se espera obtener junto con las áreas de desarrollo que permitirán esa progresión una vez puesto en marcha el proyecto. Todo ello debe ir acompañado de una valoración de las posibilidades que tiene dicho negocio de salir adelante con el plan de inversión diseñado", explica Eva Ruiz, de Asefarma. En su opinión, dicho plan de negocio debe ser preciso, explícito y solo contener la información que sea de utilidad para desarrollar la estrategia con la que obtener el objetivo planteado.

Para elaborar el *business plan*, Ruiz recomienda realizar un estudio de mercado que vaya acompañado de una comparativa entre los datos obtenidos de la población de la localidad donde se encuentra la botica como la de su entorno más cercano, edad, nivel de dependen-

cia y capacidad de gasto. Además, un buen estudio permitirá al titular realizar una correcta compra del stock inicial, "atendiendo al tipo de público, preferencias en consumos o nivel económico", concluye Toro. datos obtenidos de la población de la localidad donde se encuentra la botica como la de su entorno más cercano, edad, nivel de dependencia y capacidad de gasto. Además, un buen estudio permitirá al titular realizar una correcta compra del stock inicial, "atendiendo al tipo de público, preferencias en consumos o nivel económico", concluye Toro. datos obtenidos de la población de la localidad donde se encuentra la botica como la de su entorno más cercano, edad, nivel de dependencia y capacidad de gasto. Además, un buen estudio permitirá al titular realizar una correcta compra del stock inicial, "atendiendo al tipo de público, preferencias en consumo o nivel económico", concluye Toro.

# 7

### OBLIGACIONES SANITARIAS

Los requisitos sanitarios pasan por colegiarse en el COF provincial como titular, tener acceso a la farmacopea y libros obligatorios y darse de alta en el sistema de *e-receta*. "Es necesario disponer de un libro de hojas de reclamaciones a disposición de los usuarios", indica Toro.

Además, no hay que olvidar que el sector está regulado por la Administración, dado el carácter sanitario de los servicios que presta la farmacia: "Sus principales funciones son la adquisición, custodia, conservación y dispensación de fármacos y productos sanitarios; así como la vigilancia, control y custodia de las recetas dispensadas, entre otros requisitos", señala Adela Bueno, responsable del departamento Jurídico de Asefarma.