

INFORME DE LA DEMANDA DE FARMACIA EN ESPAÑA

30
AÑOS



2021



FARMACONSULTING

Nº1 EN TRANSMISIONES

30
AÑOS

EFICACIA, SEGURIDAD Y ESPECIALIZACIÓN PARA TU DECISIÓN

Alfredo Alonso Quintana

Director General Farmaconsulting
alfredo.alonso@farmaconsulting.es



El año 2020 ha puesto a prueba a la red de oficinas de farmacia españolas, en muchos aspectos. El principal, su capacidad de respuesta a la población ante unas necesidades sanitarias excepcionales derivadas de la pandemia. **Y esa prueba la ha superado con la nota más alta**, actuando en todo momento ante situaciones muy difíciles desde primera línea, **con una dedicación encomiable y siempre con el objetivo de proteger la salud de todos nosotros.**

Desde Farmaconsulting queremos aprovechar una vez más para reconocer y agradecer la labor que desarrolla día a

día toda la red de farmacias. Y de alguna manera queremos ser parte de esa red. ¿Cómo? Con nuestra principal misión como compañía, **estar cerca de todas las familias farmacéuticas, para ayudarlos a tomar una de las decisiones patrimoniales más importantes en vuestra vida**, la venta o la compra de vuestra farmacia.

Tomar esa decisión significa embarcarse en un **proyecto de futuro emocionante**, con objetivos únicos para cada familia, pero también supone adentrarse en un **proceso muy complejo**, en el que ningún detalle se puede dejar al azar.

¿Qué te proponemos desde Farmaconsulting si estás pensando en vender o comprar una farmacia?

EFICACIA:

Para tomar tu decisión de venta con la seguridad de hacerlo en las **mejores condiciones de precio y plazo**. Conocemos toda la demanda, y encontraremos al comprador ideal en cualquier punto de España.

Consiguiendo **la farmacia que mejor se adapta a tu proyecto de futuro**, acompañándote de principio a fin y con rigor en todo el proceso.

SEGURIDAD:

Con **el mejor equipo de expertos** jurídicos, fiscales, financieros y negociadores, trabajando con **experimentados procesos** puestos a prueba en **más de 3.150 transmisiones** y con una avanzada tecnología de apoyo.

Llevando todo el proceso con la **discreción** que desees, dándote un **trato personal**, cercano y honesto.

ESPECIALIZACIÓN:

Somos la **única empresa con cobertura nacional dedicada en exclusiva** a la gestión integral de transmisiones de farmacias, y hemos desarrollado **sofisticadas herramientas de análisis** para ayudarte a alcanzar tus objetivos.

Conocemos las preferencias de **más de 20.000 potenciales compradores**, y tenemos **la mayor oferta de farmacias a la venta** a nivel nacional.

Fruto de nuestra especialización, disponemos del conocimiento más detallado de la demanda de farmacia a nivel nacional. Como en años anteriores, hemos realizado un resumen que queremos compartir contigo y que espero que te resulte de interés.

Si deseas ampliar información, o incluso solicitar un estudio personalizado de la demanda de tu farmacia, ponte en contacto con nosotros y un asesor patrimonial te lo presentará personalmente, sin compromiso y de forma gratuita.



NUEVOS INVERSORES

La compra de farmacia sigue atrayendo a nuevos interesados, 895 en el último año.

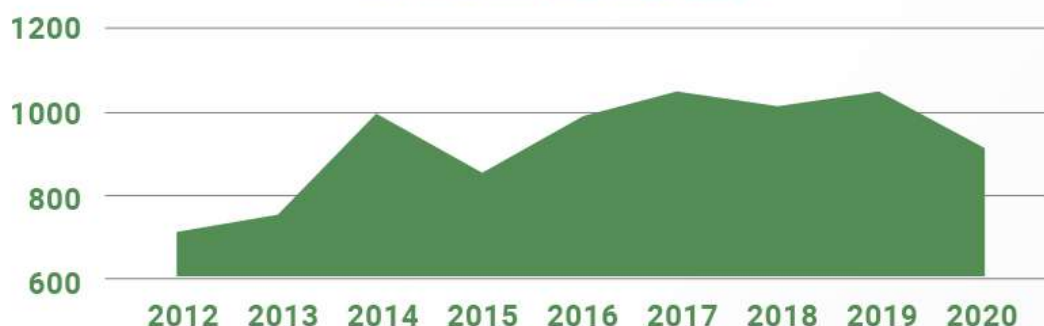
Si alguno de nuestros lectores conserva nuestro informe de años anteriores, lo primero que quizá le llame la atención es que este número es inferior al de años precedentes. Efectivamente, entre 2017 y 2019 esta cifra siempre superó la barrera de los 1.000 nuevos inversores, **y el dato de 2020 es un 13% inferior al del año anterior.**

Pero si extendemos la comparativa unos años más atrás, vemos que **los datos de 2020 no son preocupantes y por el contrario se mantienen en un nivel excepcional**, como podemos ver en el gráfico adjunto.

La principal conclusión es que la farmacia sigue presentándose como la modalidad de ejercicio de la profesión más **atractiva para los farmacéuticos**, gracias a la **estabilidad** que ofrece tanto a nivel de rendimiento económico como a nivel del marco jurídico que lo regula, a lo que se une la **alta valoración de la población por la labor que desarrollan.**

Otro dato destacable, es que, si bien hay compradores que por diferentes motivos abandonan la búsqueda de farmacia, la llegada de estos 895 nuevos, hace que en Farmaconsulting alcancemos una **cifra de inversores totales superior a 20.000.**

NUEVOS INVERSORES 2020



IMPACTO DE LA CRISIS SANITARIA

En el conjunto de año se redujo un 13%, pero se dieron periodos de fuerte crecimiento.

La crisis sanitaria ha tenido impacto, pero si vemos solo el cómputo anual podemos extraer conclusiones erróneas, por eso vamos a analizar con más detalle lo ocurrido en diferentes periodos dentro del año.

En los dos primeros meses de 2020, el comportamiento venía siendo similar al de otros años. Pero **en marzo se precipitaron los acontecimientos**, y

la confluencia del confinamiento domiciliario y la suspensión de Infarma, produjeron un descenso de nuevos inversores de -86% en ese mes. Los meses de abril y mayo también se saldaron en negativo, pero **a partir de junio, las comparativas mes a mes con el año anterior volvieron a arrojar crecimientos que progresivamente fueron aumentando su intensidad.**



EVOLUCIÓN NUEVOS INVERSORES 2020 RESPECTO A 2019

Ene-Abr	May-Ago	Sep-Dic	Total 2020
-51%	+9%	+24%	-13%

¿Por qué se produce ese 'rebote' positivo a partir de junio a pesar de que todavía estábamos inmersos en una situación tan compleja? Principalmente por dos motivos. La alta valoración de la población sobre la labor de las farmacias

en los momentos más difíciles, y la estabilidad en su actividad, viendo como en otros sectores disminuía o incluso desaparecía por completo, reforzó el atractivo de la farmacia como apuesta de futuro.



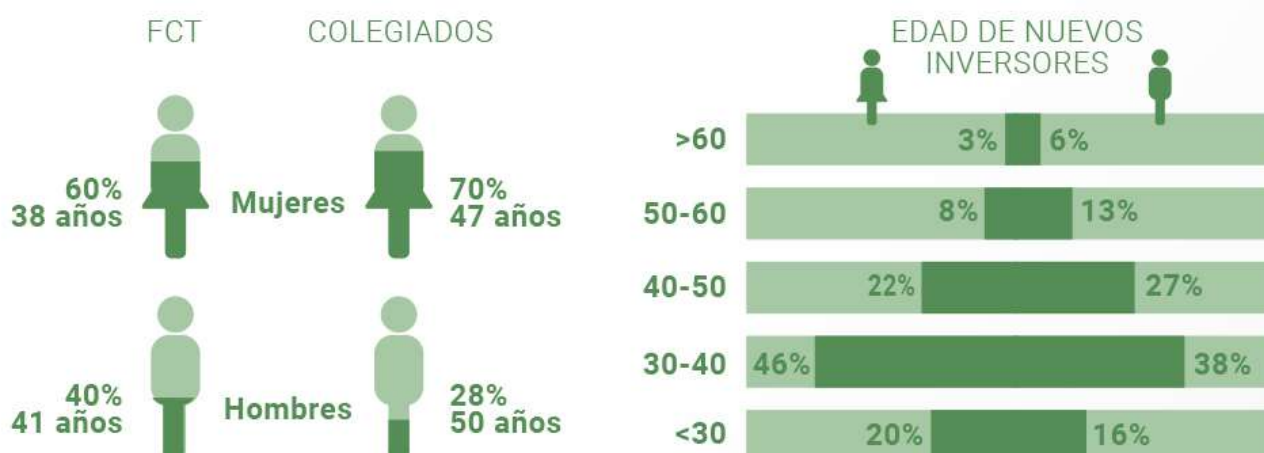
CLASIFICACION SEGÚN SEXO Y EDAD

Mayoritariamente fueron mujeres de entre 30 y 40 años de edad.

Las mujeres aglutinaron el 60% de las nuevas interesadas en la compra de farmacia durante 2020. A pesar de ser mayoritarias, si lo comparamos con las estadísticas de colegiadas en España, vemos que es algo inferior al 72% que representan sobre el total de la profesión.

Casi la mitad de ellas, un 46%, se sitúan en la franja de edad que va de los 30 a los 40 años, siendo claramente más jóvenes que el conjunto de colegiadas que, con una edad media de 47 años, están mayoritariamente en el tramo de edad que va de 40 a 50 años.

En el caso de los hombres, vemos que representan un porcentaje del 40% sobre los nuevos inversores, mayor que el que tienen dentro del total de colegiados en España con el 28%. Respecto a su distribución por edades, sucede algo similar a lo que veíamos con las mujeres, si bien encontramos mayores porcentajes en los tramos de edad que se sitúan por encima de los 40 años, como se puede observar en las gráficas.





CLASIFICACION POR TITULARIDAD

El 11% de los nuevos inversores ya es titular y su motivo de compra es cambiar de farmacia.

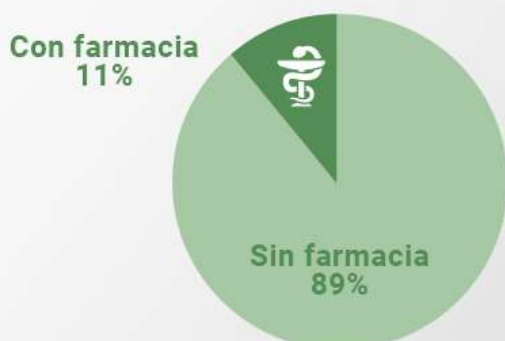
Gran parte de los nuevos inversores que inician su interés por la compra, lo hacen para afrontar la adquisición de su primera farmacia. Pero también tenemos farmacéuticos que ya han sido titulares de una o varias farmacias, cuyo deseo es cambiar, ya sea a una farmacia de características diferente o a otra ciudad o provincia.

Adentrarse en un proceso de compra, teniendo que vender antes la farmacia de la que se es titular, tiene una serie de complejidades, y sobre todo riesgos, que requiere de la **meticulosa intervención de**

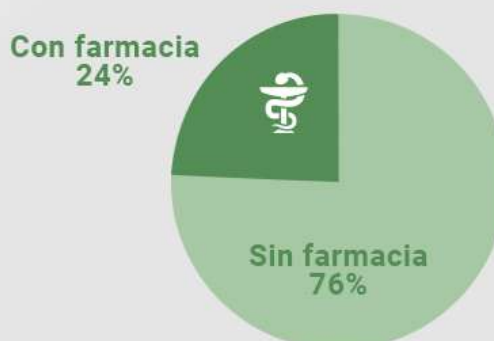
especialistas jurídicos, financieros y fiscales, así como de la coordinación de las negociaciones de todos los procesos, para **reducir riesgos, y aumentar la seguridad** para todas las partes.

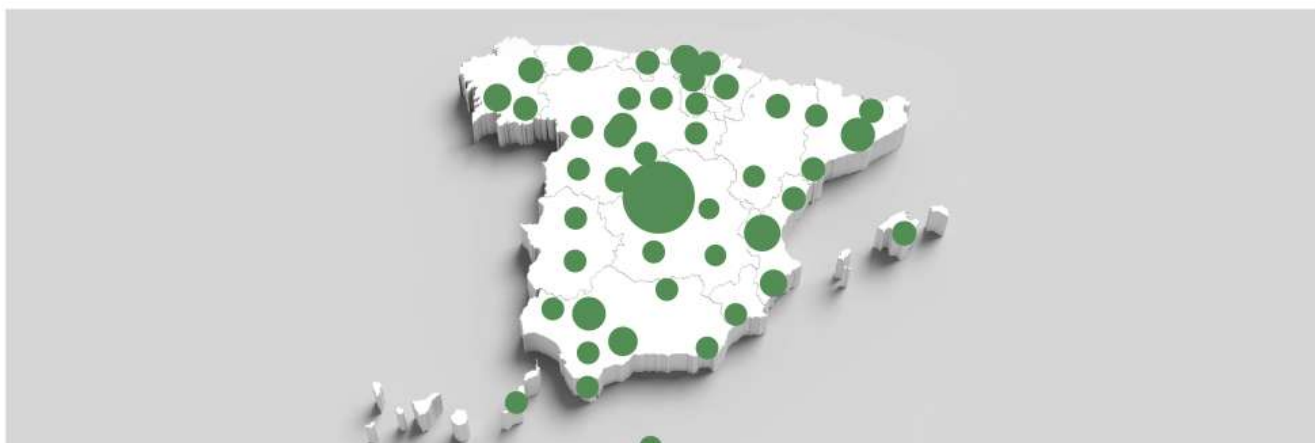
Al ver que los nuevos inversores de 2020 en esta situación fueron un 11%, podríamos pensar que estos procesos no son muy frecuentes. Pero si atendemos al total de los más de 20.000 potenciales compradores que conocemos en Farmaconsulting, la situación cambia, ya que el 24% quieren hacer un movimiento de este tipo.

NUEVOS INVERSORES 2020



COMPRADORES ACTIVOS





LUGAR DE RESIDENCIA Y DENSIDAD

Creció el número de nuevos inversores residentes en Castilla La Mancha, La Rioja y Aragón.

Es habitual pensar que el comprador de nuestra farmacia residirá cerca, en nuestra misma ciudad, provincia o comunidad... o no. La residencia de los 895 nuevos inversores de 2020 se halla repartida entre todas las comunidades autónomas de nuestra geografía.

Hemos visto en la primera sección de este informe que el número de nuevos

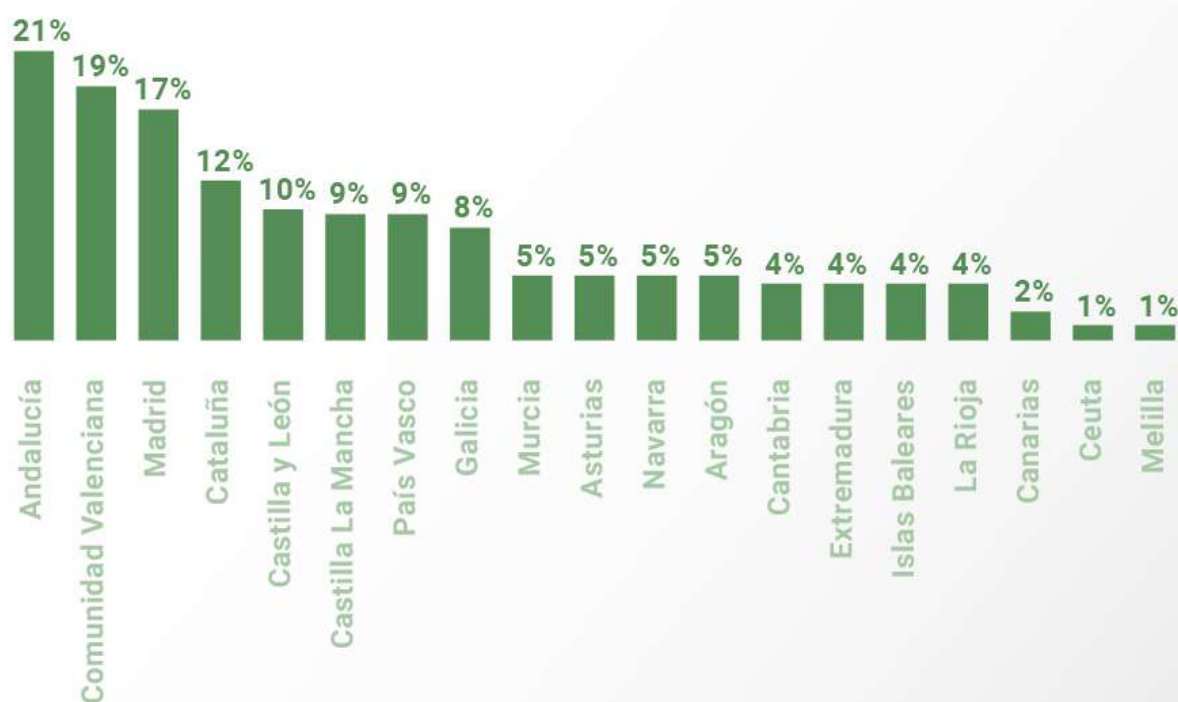
inversores del año 2020 fue un 13% inferior al de 2019. Si analizamos la residencia de los mismos encontramos diferencias significativas. En tres comunidades crecieron los nuevos inversores respecto al 2019. Y en otras cuatro, el descenso fue inferior al 13% del conjunto de España

Castilla la Mancha	La Rioja	Aragón
+ 46%	+ 43%	+ 5%

Andalucía	Islas Baleares	Madrid	Castilla y León
- 1%	- 3%	- 12%	- 13%

La mayoría de estas comunidades también aumentan su atractivo y escalan posiciones en el ranking de las más demandadas. Pero el efecto no es directamente proporcional. ¿Por qué? Porque **gran parte de los inversores se plantean la compra fuera de su provincia**

o comunidad de residencia, concretamente el 54%. Por eso es fundamental contar con cobertura nacional, que permita coordinar todo el proceso en función de las características y preferencias de cada comprador.



COMUNIDADES MÁS DEMANDADAS

Andalucía y Comunidad Valenciana se sitúan a la cabeza, y Madrid es la provincia con mayor demanda.

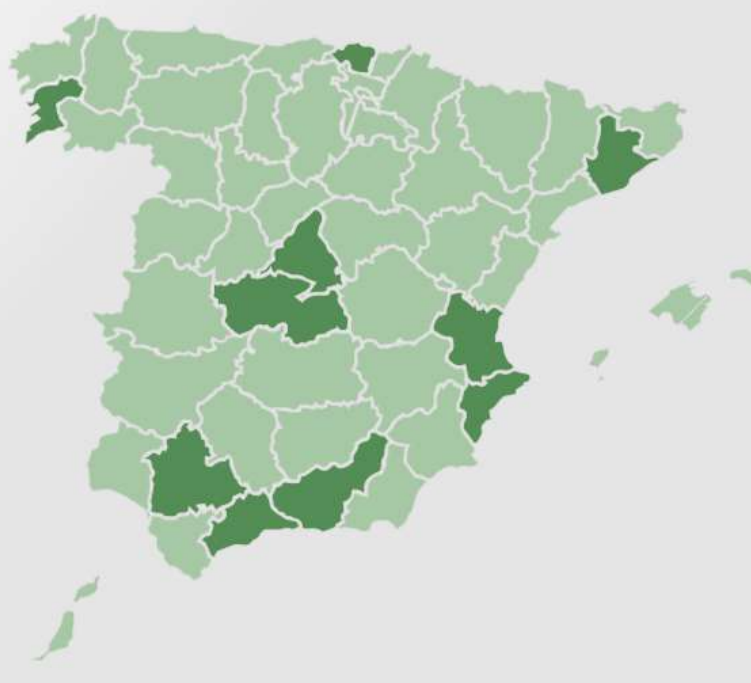
Ya hemos analizado dónde residen, veamos a continuación otra variable importante de esta ecuación, ¿dónde quieren comprar?

La mayor novedad en este último año, es que Andalucía y Comunidad Valenciana obtienen mayor número de preferencias de los compradores que la comunidad de Madrid, que se coloca como la tercera más atractiva.

En términos relativos, las comunidades que más aumentan su atractivo son Extremadura (+68%), Castilla La Mancha (+22%), La Rioja (+24%), Cantabria (+23%) e Islas Baleares (+21%).

A nivel provincial, Madrid continúa a la cabeza ya que el 17% de los compradores sitúa a esta provincia entre sus

preferencias. En el mapa adjunto podemos observar las diez provincias más demandadas, donde comparando con el año anterior, aparecen Granada, Toledo y Pontevedra, en detrimento de La Coruña, Navarra y Murcia.





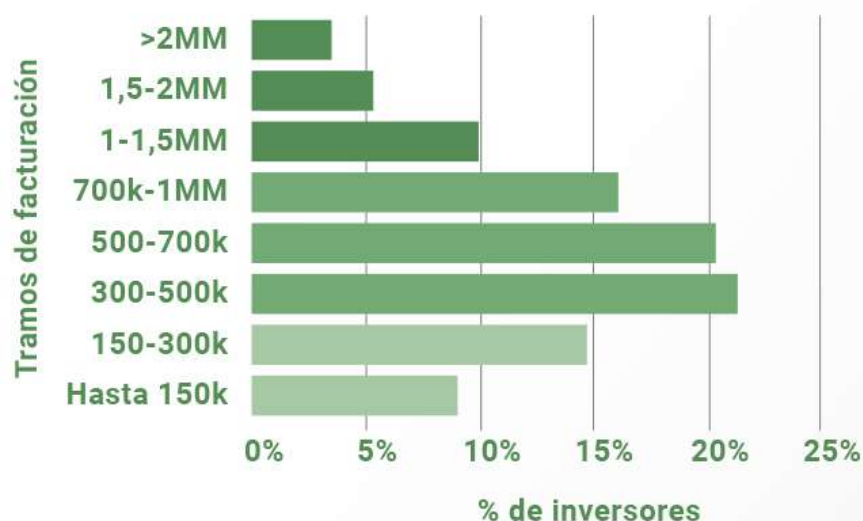
FACTURACIONES MÁS DEMANDADAS

Las farmacias más atractivas para los nuevos inversores son las que facturan desde 300.000€ hasta 1 millón de €.

En los tres años anteriores, el tramo de facturación que atrajo a mayor número de nuevos inversores fue el correspondiente a facturaciones comprendidas entre 500.000€ y 700.000€. En 2020, **las farmacias con facturaciones que van desde 300.000€ hasta 500.000€ han vuelto a ser las primeras en las preferencias de los compradores.** No obstante, hablamos de diferencias muy pequeñas, ya que aglutinan el 21% y 20% de las solicitudes respectivamente. Esta pequeña variación, está relacionada

con una de las características que veíamos en una sección anterior de este informe, su clasificación por titularidad. Como vimos, un 11% de los nuevos compradores son actualmente propietarios y se plantean un cambio, que normalmente suele ir dirigido a farmacias de mayor facturación. Esta proporción es inferior a la de años anteriores, por ejemplo, en 2019 llegó a ser el 26%, con su consiguiente impacto en demandas sobre farmacias con mayor volumen de ventas.

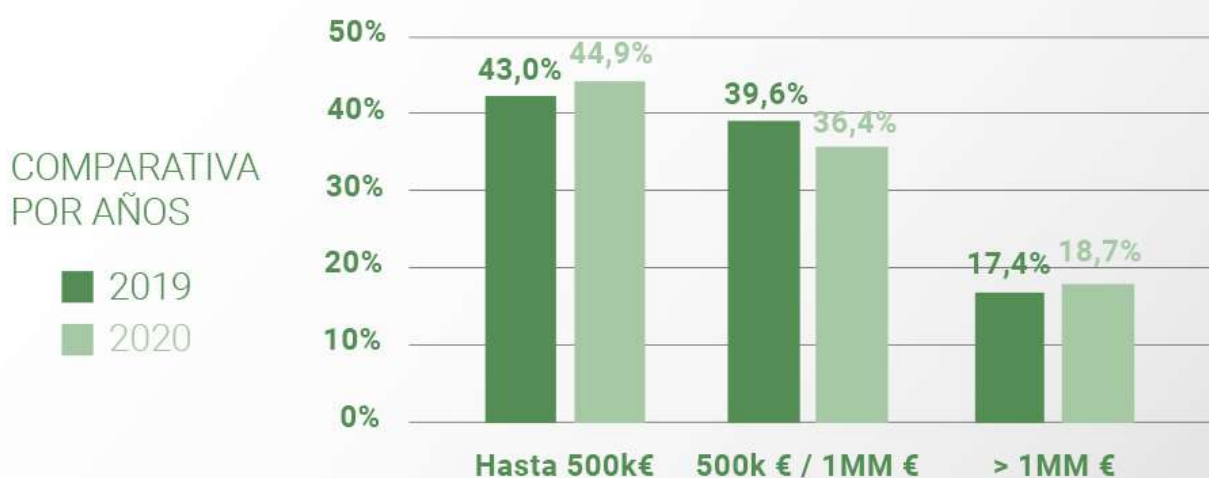
FACTURACIÓN
MÁS DEMANDADA
POR NUEVOS
INVERSORES 2020



Siguen creciendo año tras año las solicitudes sobre farmacias con facturaciones superiores a 1.000.000€.

Si los ocho intervalos que hemos analizado en el gráfico anterior los agrupamos en tres, poniendo los límites de los dos primeros en 500.000€ y 1 millón de euros respectivamente,

que podríamos asociar a farmacias pequeñas, medianas y grandes, observamos un trasvase entre los dos primeros y un crecimiento en el más alto.



El hecho de que el tramo más demandado haya vuelto a ser el de 300.000€ a 500.000€, hace que aumente el número de solicitudes por farmacias que están por debajo de la media en facturación, acercándose al 45%. A su vez, baja el número de solicitudes que se centra en farmacias medianas, que de estar cerca

del 40% cae ahora por debajo del 37%.

Finalmente cabe destacar que sigue creciendo el interés por farmacias grandes, las que facturan más de 1 millón de euros, que atraen ya casi el 19% de las solicitudes, y que no ha dejado de aumentar desde 2017 cuando se situaba en el 15%.

TRANSMISIONES 2020

PRINCIPALES VARIABLES, FINANCIACIÓN FUE LA MÁS ESTABLE

Las ventas y la fiscalidad generaron incertidumbre en momentos puntuales, pero no desanimó a los compradores.

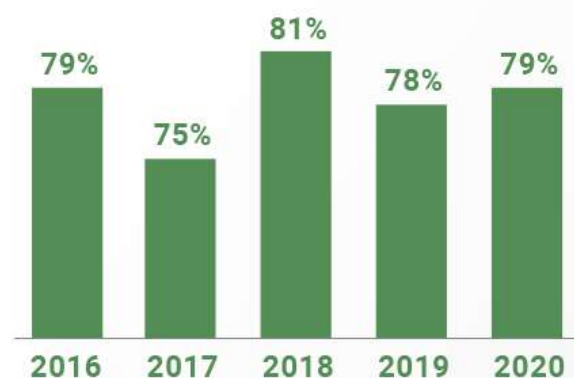
¿Qué está sucediendo con las variables que más impactan en las transmisiones y en el valor patrimonial de la farmacia?

- En los **factores del entorno**, encontramos **estabilidad** en el marco regulatorio. La situación general de la economía a causa de la crisis sanitaria tuvo un impacto muy limitado en la actividad de explotación de las farmacias, salvo en aquellas que, por sus particulares características (zonas turísticas, centros comerciales), se vieron afectadas.
- **Las ventas sufrieron fuertes oscilaciones**, por el confinamiento en marzo y abril, pero que **se regularizaron en el conjunto del año**, ya que el gasto farmacéutico a través de receta oficial del SNS en 2020 creció +2,63%.
- Algo similar ocurrió con **la demanda**, tras la fuerte caída entre enero y abril, se produjeron incrementos en el resto del año.
- La **fiscalidad** animó la parte final del año. El anuncio de subidas de tipos en el IRPF para 2021, tanto en la escala

de la base liquidable como en la base del ahorro (ganancias patrimoniales), hizo que aumentara el volumen de transmisiones antes del cierre de ejercicio, para evitar el aumento impositivo en 2021. Para quienes compren ahora no será tan crítico, ya que, en la mayor parte de los casos, la amortización del fondo de comercio al 7,5% anual eliminará o disminuirá considerablemente el impacto.

- **La financiación fue la variable más estable**, con condiciones atractivas en los tipos de interés, ya sean variables o fijos, gracias a un euribor en tasas negativas y los estímulos de las autoridades monetarias que mantienen grandes niveles de liquidez y acceso al crédito.

% FINANCIADO EN OPERACIONES
FARMACONSULTING

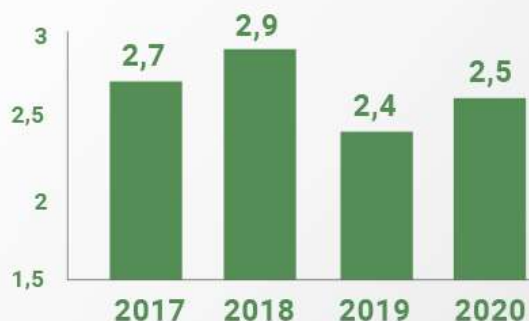


COMPORTAMIENTO DE LOS COMPRADORES Y EVOLUCIÓN DE PRECIOS

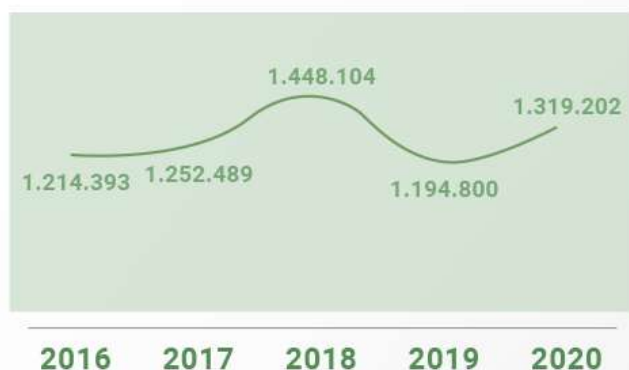
Más compradores interesados, analizan más proyectos y de mayor inversión. El valor de la farmacia se mantiene.

El número total de inversores que estudiaron proyectos de compra con Farmaconsulting **se incrementó más de un 7% en 2020**, por lo que nos encontramos en un buen momento de demanda si nos planteamos la venta de nuestra farmacia.

SOLICITUDES DE CLIENTES



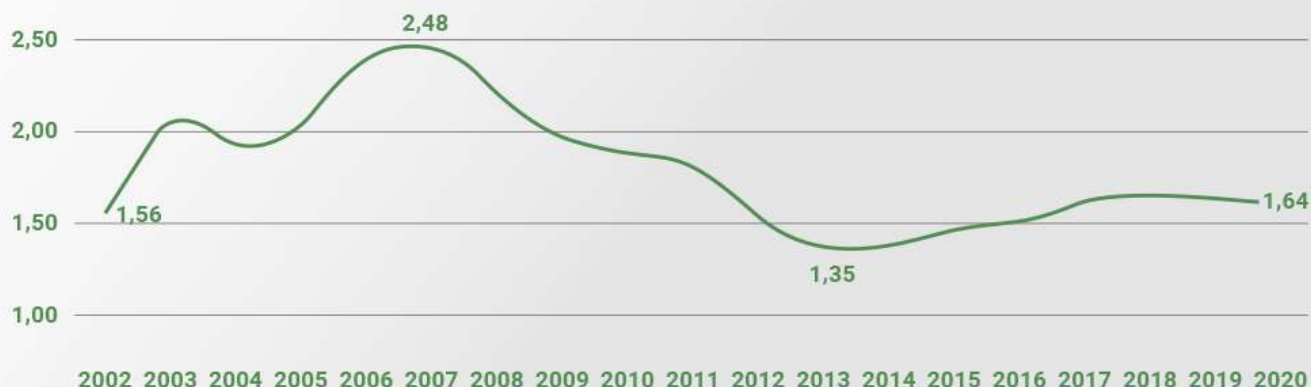
MEDIA DE INVERSIÓN POR OPERACION(€)



La media del importe de inversión de las operaciones también aumentó en 2020, gracias a los **proyectos de inversión personalizados** que ayudamos a preparar a nuestros compradores y a la **estabilidad y confianza en el sector**, dos aspectos altamente valorados por las entidades financieras.

Pero la oferta de farmacias a la venta también se está incrementando, dando más opciones a los compradores para comparar antes de decidir. De media se **estudian entre dos y tres proyectos antes de iniciar el proceso de compra definitivo**.

El resultado final de la incidencia de todas estas variables que hemos analizado es que **el valor de la farmacia se ha mantenido estable** como podemos ver en la evolución del factor medio.



NUESTROS CLIENTES HABLAN POR NOSOTROS



Ángela Lorenzo Pascual

Universidad Complutense de Madrid 2009
Madrid

"En el proceso de compra de mi farmacia destacó la confianza y seguridad que me transmitió Farmaconsulting, informándome a tiempo real de cada uno de los pasos que se iban dando."



Carolina García del Cerro

Universidad de Barcelona 2014
Barcelona

"Recomiendo a Farmaconsulting por su larga experiencia y la seguridad, profesionalidad y confianza que me aportaron a lo largo de todo el proceso de compra."



Iria Sesar López

Universidad de Santiago de Compostela 2016
La Coruña

"Destaco del equipo de Farmaconsulting, la confianza que me han transmitido en la compra de mi farmacia."



Enrique Chacón Ferraz

Universidad Complutense de Madrid 1978
Huesca

"Es el segundo traspaso que realizo con Farmaconsulting, por la seriedad con la que trabajan y la tranquilidad que me aportan en todo momento."



Francisco Javier Salvador Hurtado
Universidad de Granada 1992
Málaga

"La gestión de la compra de mi farmacia fue muy eficaz y rápida. Estoy muy satisfecho con todo el equipo de Farmaconsulting porque han realizado un trabajo excelente."



Jorge Urbán Pascual
Universidad de Alcalá de Henares 2011
Zaragoza

"Destaco la cercanía y la rapidez a la hora de solucionar problemas."



Carmen Álvarez Martínez
Universidad Complutense de Madrid 1989
Gijón

"En un proceso tan complejo como es la venta de farmacia, trabajar de la mano de Farmaconsulting ha hecho que todos los trámites resultaran sencillos. Además, me he sentido asesorada y apoyada constantemente."



Idurre De Iza Camina
Universidad Alfonso X El Sabio 2009
Vizcaya

"Destaco la atención constante por parte de todo el equipo y el hecho de que, siempre que he tenido alguna duda, me han dado solución al momento."

SI ESTÁS PENSANDO
EN VENDER O COMPRAR
TU FARMACIA, LLÁMANOS
Y HABLAMOS.

TE AYUDAREMOS
A TOMAR UNA
DE LAS DECISIONES
MÁS IMPORTANTES
DE TU VIDA.

LLÁMANOS
900 115 765

Central Comercial Madrid
Plaza de la Lealtad 3 Ent. Izq.
28014 Madrid

Central Comercial Barcelona
Rambla Catalunya 91-93, 5º 3ª
08008 Barcelona

Central Comercial Valencia
Avda. Les Corts Valencianes 58,
of. 1106 (Edif. Sorolla Center)
46015 Valencia

Central Administrativa
Avda. Gasteiz 61. 1º izq.
01008 Vitoria (Alava)



FARMACONSULTING

Nº1 EN TRANSMISIONES

30
AÑOS

www.farmaconsulting.es