



2014

INFORME DE LA DEMANDA DE FARMACIA EN ESPAÑA



El líder en transacciones

“ La suerte no debería decidir por usted. ”

Si está pensando en vender su farmacia, cualquier decisión que tome sin tener toda la información sobre el mercado, y sin un asesoramiento experimentado de calidad, es una actividad de alto riesgo. Se dejan demasiadas cosas a la suerte, y de ella no se puede fiar, porque podemos tener un 50% de probabilidad de éxito, pero también un 50% de fracaso.

¿Cómo puedo encontrar el mejor comprador para mi farmacia?

¿Qué tipos de farmacias son las más demandadas según su localización?

¿Y según su volumen de facturación?

¿Cómo influye la financiación y en cuánto se podría valorar mi farmacia?

¿Qué necesito conocer para realizar mi transmisión con éxito?

Para responder a estas y otras muchas preguntas, elaboramos anualmente el Informe de la Demanda de Farmacia en España, cuyo resumen correspondiente a 2014 tiene entre sus manos.

El conocimiento de estas claves de mercado, junto con un **asesoramiento de calidad y una atención exquisita y personalizada**, le ayudará a tomar la decisión correcta en uno de los momentos más importantes de su vida.

Dé el paso con toda seguridad y **llámenos al 902 115 765**. Haber realizado más de **2.000 transmisiones y 23 años de experiencia**, nos han permitido ayudar a que más de 4.000 clientes satisfechos hayan cumplido ya su sueño. ¿Le ayudamos a cumplir el suyo?

Alfredo Alonso Quintana

Director General Farmaconsulting Transacciones
alfredo.alonso@farmaconsulting.es



Como cada año, Farmaconsulting ha realizado un profundo estudio sobre la demanda de farmacia en España y las transacciones realizadas.

ÍNDICE

- Nuevos inversores en el sector
- Densidad y lugar de residencia de inversores
- Distribución de inversores en función de su titularidad
- Facturación más demandada por los inversores
- Clasificación de inversores según sexo y edad
- Comunidades más demandadas
- Financiación, clave para la compra de una farmacia
- Evolución de precios
- Nuestros clientes hablan por nosotros





En 2013 se produjo un aumento de los nuevos inversores que confiaron en Farmaconsulting para asesorarse sobre la compra de farmacia, algo que no sucedía desde el año 2009.

Los cambios que afectaron a la oficina de farmacia desde 2010 no supusieron que dejaran de llegar a Farmaconsulting nuevos interesados en la compra, pero sí que esta llegada fuera más moderada, quedando como punto más contenido en los 680 del año 2012, cifra impensable para muchísimos otros sectores de actividad en aquel momento.

En nuestras reuniones con inversores a lo largo de 2013, fuimos constatando cómo valoraban que los impactos más duros sobre la farmacia probablemente



ya se habían realizado, y la botica lo había superado, con sacrificios, pero siendo todavía un proyecto de futuro interesante. **Después de 3 años de ligeros descensos, conseguimos que el número de nuevos compradores se incremente de nuevo un 8,68%, llegando a un total de 739.**

Este efecto fue especialmente importante a partir de Septiembre 2013, con un crecimiento de 26,42% en los 4 últimos meses del año. De hecho, en esa parte final del año se llegaron a concentrar 311 nuevos inversores, el 42,08% de los 739 de todo el año.

Esta tendencia se está manteniendo a lo largo de todo el año 2014. Con la progresión actual, prevemos que podamos contar este año en Farmaconsulting con más de 1.000 nuevas familias que nos otorguen su confianza para ayudarles en la decisión de compra.

Nuevos inversores
de septiembre a
diciembre 2013

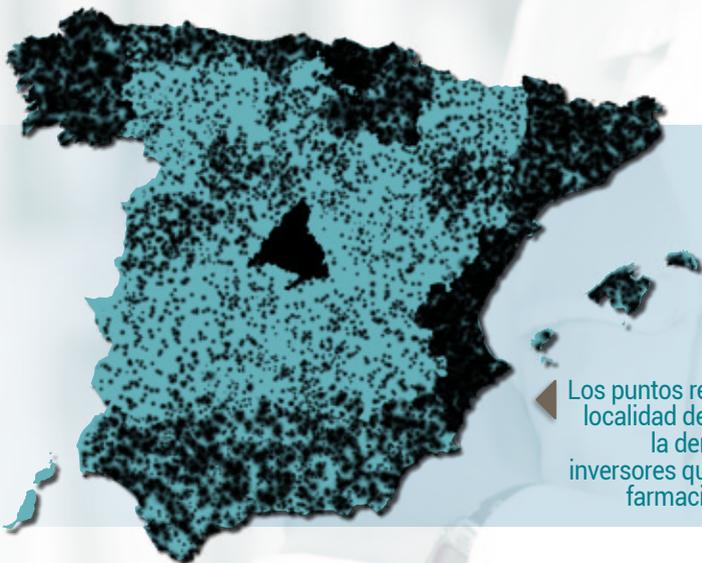


DENSIDAD Y LUGAR DE RESIDENCIA DE INVERSORES

Como en años anteriores, nos encontramos que el lugar de residencia de los nuevos compradores se ubica mayoritariamente en 5 Comunidades Autónomas. Concretamente, **el 64% se concentra en la Comunidad de Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, Cataluña y Galicia.**

Los movimientos más significativos respecto al año anterior, los observamos en 2 Comunidades. Por un lado, **Comunidad Valenciana escala hasta el segundo lugar frente al sexto del año anterior**, gracias a un incremento del 61% de los nuevos compradores residentes en esta Comunidad. Y por otro, **País Vasco avanza desde el decimoprimer hasta el séptimo, con un aumento del 100% de nuevos inversores.**

Año tras año seguimos observando que, independientemente del lugar de residencia, un alto porcentaje de los profesionales farmacéuticos amplían su búsqueda de oportunidades y proyectos a otras provincias distintas a las de su domicilio. Por tanto, **sólo con una cobertura y conocimiento de toda la demanda a nivel nacional se conseguirá el éxito en la búsqueda del mejor comprador para cada farmacia.**



Los puntos representan la localidad de residencia y la densidad de los inversores que demandan farmacia en España.

DISTRIBUCIÓN EN FUNCIÓN DE SU TITULARIDAD

Sigue creciendo el número de nuevos inversores que son titulares de una oficina de farmacia. Cambiar de botica para emprender nuevos proyectos personales y profesionales siempre es ilusionante, pero es un proceso complejo en el que un apoyo adecuado y profesional resulta imprescindible para realizarlo con éxito.

En años anteriores asistimos a una moderación del porcentaje de nuevos inversores que a su vez también eran propietarios de una botica, de manera que aquellas personas que se incorporaban a procesos de compra sin ser titulares superó el 80% del total.

Esta situación comenzó a variar de nuevo en 2012, y se ha reforzado en 2013 donde un 24% de los nuevos compradores están al frente de una farmacia. Esto significa que **1 de cada 4 farmacéuticos se plantea la compra como un medio para acometer nuevos proyectos en una nueva farmacia e incluso en una nueva ciudad.** Dar este paso nos indica también el elevado grado de confianza de los profesionales en la botica como oportunidad de desarrollo y mejora profesional.

En términos globales, **un 27% de los más de 14.000 compradores que han confiado en Farmaconsulting para el asesoramiento en la compra, están actualmente al frente de una farmacia,** lo que sin duda se reflejará en un dinamismo importante de transmisiones en los próximos años.

Distribución inversores 2013



Distribución total de inversores



La facturación más demandada sigue siendo la situada entre 300.000€ y 500.000€, pero el mayor avance respecto al año anterior está en las facturaciones comprendidas entre 500.000€ y 700.000€ donde crece un 36% la demanda.

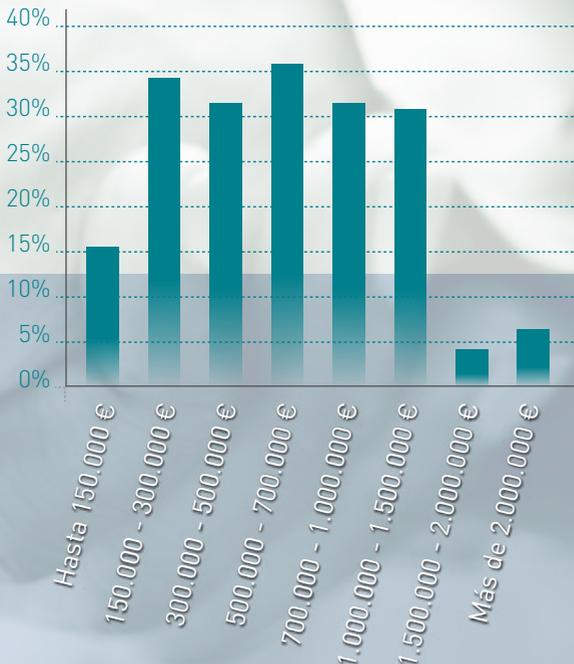
El ranking de facturaciones más demandadas se mantiene igual que en años anteriores, siendo una vez más **el tramo comprendido entre 300.000€ y 500.000€ el más demandado por los nuevos compradores.**

El 70% de los nuevos compradores buscan farmacias que facturen desde 300.000€ hasta 1.000.000€, algo coherente con el hecho de que **la facturación media de la farmacia española se situó en 2013 en 687.000€**, prácticamente el valor central del intervalo reseñado.



Todos los tramos de facturación tuvieron en 2013 incrementos sobre 2012 en el número de nuevos inversores interesados. Donde se produce con más fuerza, concretamente con un 36% más, es en el tramo de farmacias que facturan desde 500.000€ hasta 700.000€.

Sin embargo, el hecho más relevante se produce en el **fuerte crecimiento de los dos tramos inmediatamente superiores, aquellos que comprenden las facturaciones que van desde 700.000€ hasta 1.500.000€, con avances del 32% y 31% respectivamente.** El crecimiento del interés por farmacias de facturación superior a la media se ha situado por tanto en los mismos niveles del tramo más demandado en términos absolutos, de 300.000€ a 500.000€ que sube un 32%, dato significativo de la confianza de los nuevos compradores en abordar proyectos de mayor envergadura a la hora de invertir en una botica.



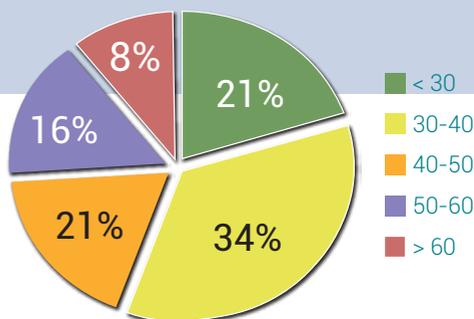
% de crecimiento en 2013 del interés de cada uno de los tramos

La edad media se situó el año pasado en 40,7 años, efecto resultante del **incremento en el tramo de edades comprendidas entre 30 y 40 años, y el descenso del tramo correspondiente a 40-50 años**. El resto de tramos se mantiene muy estable sin variaciones significativas respecto al año anterior.

Esto supone que **el repunte del interés por la compra de farmacia producido en 2013 atrae a inversores más jóvenes**, de ahí que la media de edad se sitúe en 40,7 respecto a los 47 años de edad media del conjunto de todos los farmacéuticos colegiados en España.

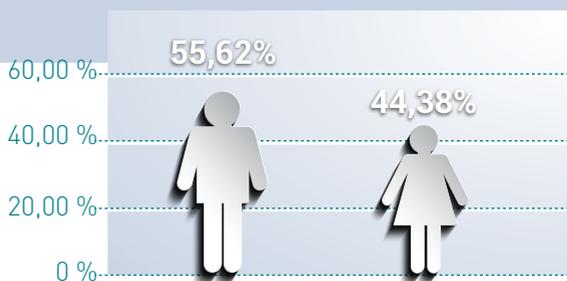
CLASIFICACIÓN SEGÚN EDAD 2013

El grupo de nuevos compradores con edades comprendidas entre 30 y 40 años es el de mayor peso y el que más crece respecto al año anterior.



Cada vez se produce más presencia de mujeres entre los nuevos interesados en compra de farmacia, pero como en años anteriores sorprende que esta presencia se quede en tan sólo el 44% cuando representan el 71% de los colegiados en la profesión.

CLASIFICACIÓN POR SEXO 2013

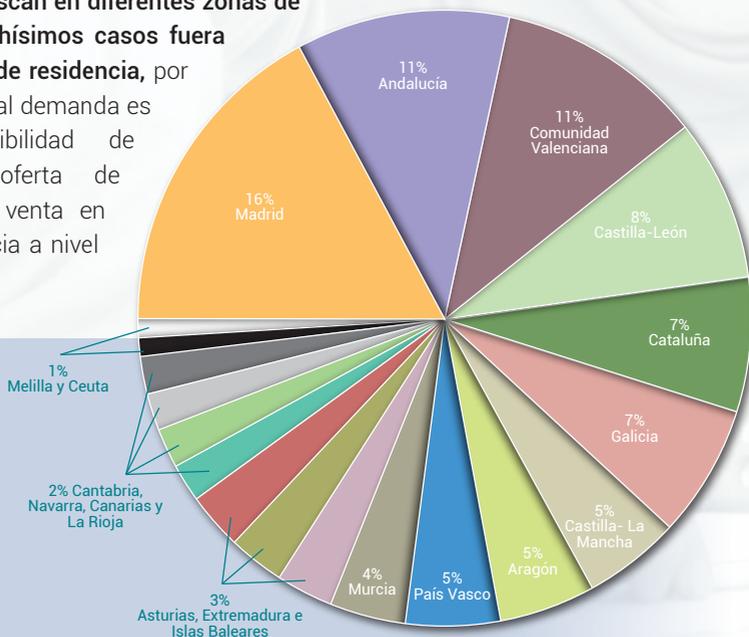


En términos absolutos, **la Comunidad de Madrid y Andalucía, son de nuevo las Comunidades más solicitadas por los inversores. Tras ellas se sitúa la Comunidad Valenciana**, que el año anterior fue superada por Castilla-León, Cataluña y Galicia, que aparecen ahora por ese orden en cuarto, quinto y sexto lugar respectivamente. Este avance se consigue gracias a un incremento del 51% respecto al año anterior.

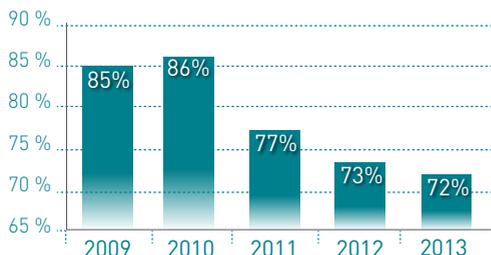
En términos relativos, **las que más avanzaron junto a la Comunidad Valenciana, fueron País Vasco con un crecimiento del 78%** que le sitúa en noveno lugar respecto al decimosegundo del año anterior, **Aragón con un 57%** manteniéndose en octavo lugar, **y Baleares con un 48%** que le lleva al lugar decimotercero desde el decimoséptimo del año anterior.

Si bajamos al **detalle por provincias**, Madrid, Valencia, Barcelona y Sevilla fueron, por ese orden, las más solicitadas. En un segundo grupo se situaron Alicante, La Coruña, Zaragoza, Cádiz, Murcia y Málaga.

Una vez más, queda constatado el amplio abanico de localizaciones que **los nuevos compradores buscan en diferentes zonas de España, en muchísimos casos fuera de su provincia de residencia**, por lo que su principal demanda es tener la posibilidad de disponer de oferta de farmacias a la venta en cualquier provincia a nivel nacional.



PORCENTAJES FINANCIADOS DEL TOTAL DE LOS IMPORTES INVERTIDOS



En los últimos años hemos vivido una situación sin precedentes cercanos en el tiempo en cuanto a la política de crédito de las entidades financieras, que ha llevado a una restricción importante de los préstamos concedidos a empresas y familias. Pero a su vez **los bancos han necesitado canalizar hacia proyectos solventes los recursos que han destinado a financiar inversiones.**

Como podemos apreciar en el gráfico adjunto, los porcentajes financiados sobre la inversión total se han ido ajustando en los últimos años. **Las entidades ya no hablan de financiar una compra de oficina de farmacia, sino que hablan de financiar un proyecto. Por eso es vital exponer una operación a un banco que entienda y esté habituado con este sector.** Y dentro de cada entidad, es preciso dirigirse a las personas idóneas, y explicarles correctamente los puntos que necesitan saber.

En Farmaconsulting llevamos años ayudando a los compradores a definir y plantear su proyecto de forma que las garantías de éxito en la obtención de la financiación sean máximas. Esta labor es ampliamente reconocida por diversas entidades, consiguiendo renovar y ampliar un año más acuerdos de colaboración a nivel nacional, materializado en más de 200 millones de euros en líneas de financiación para los proyectos de compra de farmacia presentados por Farmaconsulting durante 2014.

Más de 200 MILLONES de € de financiación para las farmacias analizadas por Farmaconsulting en 2014

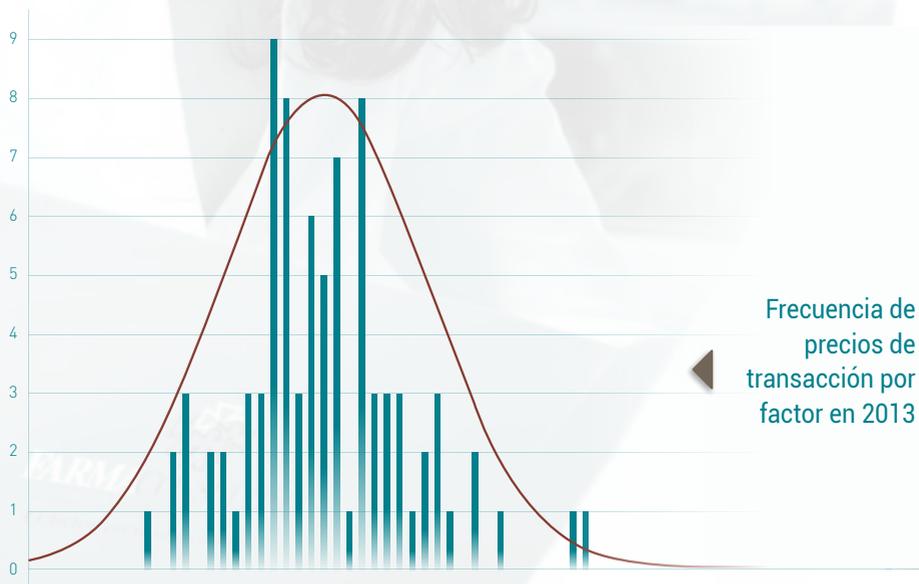


En el Informe del año pasado explicábamos el efecto en los precios medios de la farmacia española que habían producido las medidas de ajuste del gasto farmacéutico tomadas por los gobiernos en los últimos años.

El impacto en el valor patrimonial de la farmacia española lo veíamos plasmado en un gráfico de distribución de precios de transacción por factor, una "campana" que en los últimos años se había desplazado hacia un precio medio más ajustado y también se había estrechado por la concentración de precios mínimos y máximos en un intervalo con menos dispersión.

En 2013 se produce el mismo efecto aunque de forma más atenuada, ajuste del precio medio, que provoca que el gráfico se siga desplazando ligeramente hacia la izquierda, y sobre todo mayor concentración de valores con menos dispersión.

El hecho de que la evolución del último año, a pesar de seguir reflejando ajustes, haya sido menos brusca, parece indicar que a partir de este momento se pueda tender hacia una estabilización de la evolución de los precios.



Nadie mejor que nuestros clientes para contarle por qué han elegido a Farmaconsulting en una de las decisiones más importantes de su vida.



Sólo escuchándole, comprendiendo lo que necesita y proporcionándole un trato personalizado podemos darle el servicio de calidad que se merece.

Aquí están algunas de las 4.000 personas que han confiado en Farmaconsulting para comprar o vender su farmacia. Nuestra mejor publicidad. Si quiere conocer más opiniones visite www.farmaconsulting.es



Sonia Jiménez
BARCELONA



Elena Martín
SALAMANCA



Paula Rosa
BARCELONA

Alvaro Cremades
GUIPÚZCOA



Ricardo Campos
LA CORUÑA



Irene López
CÁDIZ



Reyes Cerezuela
SEVILLA



Mª Pilar Ruiz
MADRID



Mª Teresa Santiago
VIGO



Ernesto Francisco Ruiz
MADRID



José Manuel López
ZARAGOZA



Juan Ricardo Puchades
VALENCIA



Mariano Moreno
CÁDIZ-MADRID



Rafael Montañés
MÁLAGA



Carmen Santamaría
ALICANTE



Mariano Moreno
CÁDIZ-MADRID



Emilio Varela
VIZCAYA MADRID



Silvia González
ÁVILA



Manuel Huerga
BARCELONA



Pilar Verche
VALENCIA

Si está **pensando**
en un nuevo proyecto
profesional
o por motivos personales
desea vender su farmacia,
llámenos y hablemos. Le
ayudaremos a tomar
una de las decisiones más
importantes de su vida.



OFICINAS

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
Edif. Sorolla Center
Avda. Les Corts Valencianes 58, Of. 1106
46015 Valencia

Central Administrativa
Avda Gazteiz 61. 1º Izq.
01008 Vitoria (Álava)



FARMACONSULTING
TRANSACCIONES

El líder en transacciones

902 115 765

www.farmaconsulting.es

Delegaciones en todas las provincias