

En 2017 sigue la tendencia al alza en las transmisiones

El crecimiento medio anual es de un 22 por ciento, con Cataluña y Levante a la cabeza, y Andalucía a la cola

CARMEN TORRENTE

mctorrente@unidadeditorial.es

La estabilidad en el mercado y la mayor facilidad para concesiones de créditos con interés bajo por parte de las entidades bancarias serían dos de los factores causantes de la tendencia creciente de transmisiones de oficinas de farmacia (un 22 por ciento más en los últimos tres años), según apuntan a CF las consultoras Asefarma y Farmaconsulting.

Ésta habla de un crecimiento del 22 por ciento, confirmado por el asesor Agustín López-Santiago: "Ha aumentado el número de operaciones, pero no hacia farmacias grandes". Así, indica una caída de un 2,3 por ciento en la demanda de farmacias con ventas superiores a 2.000.000 euros anuales y observa un "incremento del 3,3 por ciento en número de inversores (demanda de compras) en el primer cuatrimestre de 2017 respecto a 2016".

López-Santiago apunta a

que "las instituciones crediticias siguen apostando por la financiación de oficinas de farmacia, llegando a ofrecer hipotecas mobiliarias por un importe de hasta el 60 por ciento del valor de adquisición".

POR AUTONOMÍAS

Farmaconsulting, por su parte, destaca "el crecimiento en Cataluña, tras unos años donde la demanda se contuvo por la difícil situación que atravesaron en el cobro de la facturación del seguro". López Santiago concreta el alza en un 12,1 por ciento y lo atribuye a que "se había acumulado un gran número de farmacias sin vender por los retrasos en los pagos. A medida que se han normalizado, los inversores muestran un mayor interés".

Asefarma destaca también la zona de Levante, con un incremento del 23 por ciento en el número de operaciones en la Comunidad Valenciana respecto a 2016.

En el extremo opuesto es-

taría Andalucía. Precisamente TSL Consultores dio a conocer la semana pasada, como ya publicó correo-farmacéutico.com, que esta autonomía registró en 2016 un descenso del 12 por ciento de transmisiones (21 operaciones menos), aunque López-Santiago lo sitúa en un 7,8 por ciento, y lo atribuye a dos hechos: a que el inversor que adquiere una farmacia en Andalucía no la puede vender hasta pasados cinco años; y por la rigurosidad de las autoridades sanitarias para permitir nombrar un sustituto.

Junto con Andalucía, Asefarma observa en este pri-

MÁS INTERÉS EN ZONAS URBANAS

Autonomías con más transmisiones y perfiles del vendedor y comprador.

INCREMENTO DE UN 22% EN 2017: principalmente en Cataluña y en la zona de Levante. En Andalucía bajan.

TIPO DE FARMACIA: urbana con facturación media. Casi el 60 por ciento se adquieren en provincias diferentes al lugar de residencia.

CONTEXTO: facilidad en conceder créditos, con interés bajo. Llegan a financiar, a veces, el 60 por ciento del valor.

PERFIL DEL VENDEDOR: en torno a los 55 años, con 19 años de experiencia media en la farmacia.

PERFIL DEL COMPRADOR: en torno a 40 años. Los más jóvenes se interesan por farmacias de menor volumen de facturación.



Fuente: Asefarma, Farmaconsulting y Agustín López-Santiago.

mer semestre una "ligera disminución del número de ventas" en la zona que engloba Asturias, Galicia, Cantabria y norte de Castilla y León, pero añaden que "será compensado con la segunda parte del año".

Farmaconsulting subraya que casi el 60 por ciento de las adquisiciones de farmacias se producen en

una provincia diferente a la de la residencia actual. "Se sigue prefiriendo farmacias urbanas frente a farmacias de ámbito rural, las que mayor venta libre tienen frente a las de seguro, o las que pueden propiciar tener más zona de exposición", según Asefarma.

Farmaconsulting destaca que el perfil del comprador difiere según el tipo de farmacia, ya que los más jóvenes se decantan por farmacias de menor facturación.

De media, suelen tener en torno a 40 años y acceden a su primera farmacia tras ser adjunto o en otras actividades del sector. Aunque también existe el perfil del que ha tenido ya su primera experiencia como titular de una farmacia peque-

ña o mediana y se plantea el salto a un proyecto mayor.

No obstante, Asefarma observa un cambio de tendencia respecto a 2016, cuando se percataron de que "algunos compradores provenían de la industria y decidían dar un giro a su carrera apostando por la gestión de la farmacia".

Ahora, según la consultora, se trata de jóvenes que, ayudados por sus padres, inician su carrera profesional en la botica, o de farmacéuticos que quieren adquirir una farmacia mejor.

En cuanto al perfil del vendedor, Farmaconsulting señala que, si bien es heterogéneo, "tiene una experiencia media de 19 años en la farmacia y su edad se sitúa cerca de los 55 años".



Nicolás Toro, socio abogado de TSL Consultores.

Anulada la sanción de 15.000 euros a una farmacéutica que renunció a una adjudicación por problemas de salud

Un juez admite la recomendación médica para justificar la renuncia

SOLEDAD VALLE. El Juzgado de lo Contencioso-administrativo número 2 de Huelva ha estimado el recurso presentado por una farmacéutica a la que la Consejería de Sanidad de Andalucía le impuso una sanción de 15.001 euros por renunciar a la oficina de farmacia que le había sido adjudicada.

La Consejería aplicó lo que recoge la Ley 22/2007 de Oficinas de Farmacia de Andalucía, en su artículo 76.1d) al señalar, como una falta muy grave, "cuando, no mediando causa justificada, el titular adjudicatario en concurso público de una nueva oficina de farmacia renuncie a la adjudica-

ción". Sin embargo, la recurrente, representada por el abogado Nicolás Toro, socio de TSL Consultores, presentó a la Administración distintos justificantes médicos que avalaban que en el tiempo que medió entre el anuncio del concurso de oficinas y la adjudicación de la oficina su salud se complicó.

Fue intervenida quirúrgicamente y aunque no tiene una enfermedad que determine ninguna incapacidad laboral -la afectada es titular en otra farmacia-, el cambio de domicilio al que estaría obligada con la nueva adjudicación perjudicaría su salud. Este último razonamiento es el que fundamenta la resolución del juzgado.

La Administración negó que la enfermedad de la recurrente [de la que no se ofrecen detalles para pre-

servar su intimidad] fuera un motivo que justificara la renuncia, porque no era una enfermedad grave que la abocara a una incapacidad laboral y, por tanto, debía pagar los 15.001 euros por incurrir en una falta muy grave.

INFORME MÉDICO

Sin embargo, el juez aclara en la sentencia que "por más que [la enfermedad] no alcance gravedad suficiente para incapacitar para el trabajo, sí, y así se acredita por medio del correspondiente informe médico, su situación hacía desaconsejable el cambio de vida que la aceptación de la adjudicación suponía". Es más, continúa el juez, "es fácil de comprender que, en tal situación, se optase por no asumir una decisión como la que suponía aceptar la adjudicación y el con-

siguiente traslado de residencia, sin contar con que había de asumirse toda la actividad tendente a la instalación y puesta en marcha de la nueva oficina".

De este modo, el juez concluye que los motivos alegados por la recurrente constituyen una justificación suficiente para renunciar a la concesión de la oficina y, por tanto, anula la sanción impuesta por la Administración. La sentencia es firme.

"Este es el primer fallo sobre este asunto. Hay otros dos casos similares de renuncia que esperan juicio para que la Administración les quite la sanción. En todo caso, creo que es desproporcionada la sanción de muy grave que recoge la ley autonómica para este tipo de renunciaciones", apunta el abogado de la afectada.