

Por qué es tan difícil comprar una farmacia en Málaga

Una oferta escasa, la elevada demanda en una plaza tan golosa como la de la Costa del Sol y la concentración de la propiedad dentro de sagas familiares de farmacéuticos explican lo complicado que es su acceso



Cristina Vallejo

+ Seguir

Sábado, 8 de febrero 2025, 00:15

2 comentarios

Guardar

Compartir

Para ser dueño de una farmacia hay que ser farmacéutico titulado. Y sólo se puede tener una por persona. A partir de esas premisas, su propiedad se puede conseguir, en primer lugar, por concurso público de las que se abren nuevas cuando las autoridades consideran que la evolución de la población lo requiere. Lo que tienen que hacer los aspirantes es sumar los puntos que se requieren con formación y experiencia. Ahora mismo está en proceso la adjudicación de medio centenar de farmacias en la provincia de las 122 que sacó a concurso la Consejería de Salud y Consumo en toda Andalucía a finales de diciembre. No tenía lugar un proceso de estas características en la región desde 2010.

Síguenos en WhatsApp. Entra en el canal de SUR y activa las alertas



También puede accederse a la propiedad de una farmacia a través de una transmisión, que puede ser una compraventa, una donación o una herencia –siempre que el comprador, el donatario o el heredero sea farmacéutico–.

Transmisiones de farmacias

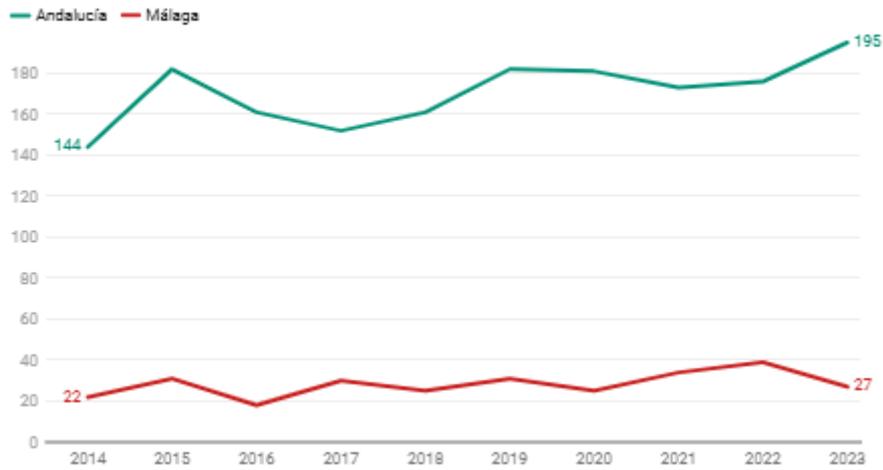
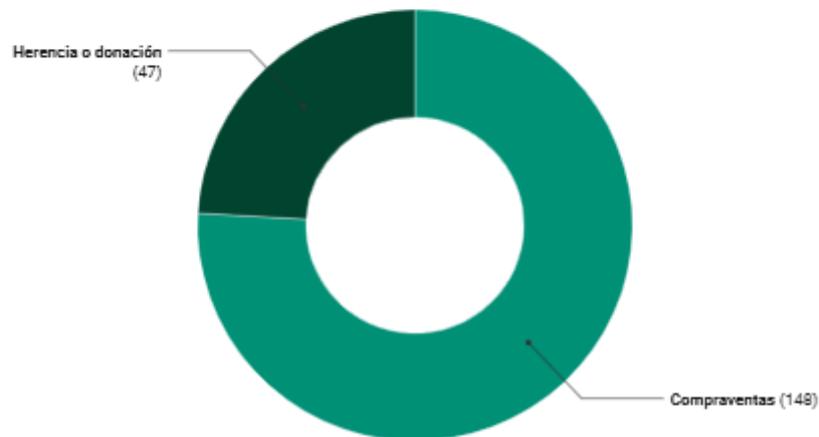


Gráfico: SUR - Fuente: TSL Consultores

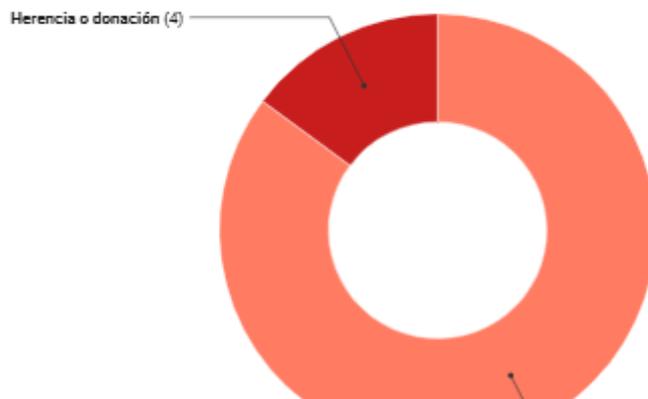
Según TSL Consultores, una asesoría especializada en oficinas de farmacia, en 2023, último año del que se dispone de datos, hubo 27 transacciones en la provincia, de las que 23 fueron compraventas – nueve de ellas, parciales– y cuatro fueron donaciones o herencias. Este número de operaciones, dentro de un universo formado por las 680 farmacias que hay en Málaga.

Por tipo de transmisión

Andalucía



Málaga



Son números de los que se desprende que las transacciones que se dan dentro de las familias tienen mucho peso: por lo pronto, las cuatro donaciones o herencias. Pero de las nueve compraventas parciales muchas seguramente se produjeron dentro de las propias familias porque, como revela Ana Sarmiento, socia de la consultora TSL, es una forma utilizada por los padres para ir dando entrada a sus hijos en el capital para cuando se jubilan tras pasarles la farmacia entera. Además, también hay compraventas entre padres e hijos.

Sagas familiares

Con todos estos ingredientes, David Fernández, de Farmacia Asesores, concluye que entre un 30% y un 40% de las transacciones de farmacias se producen entre familiares cercanos. Así que ésta es una de las dificultades con que se topan quienes quieren comprarse una farmacia: muchas no salen al mercado, se circunscriben a las líneas que marca el parentesco.

El quién es quién farmacéutico es público: se sabe quiénes son los propietarios de cada oficina de farmacia de la provincia de Málaga; la relación de sus nombres y apellidos está en la web del Colegio de Farmacéuticos. Los titulares son siempre personas físicas que se constituyen en autónomos, nunca en sociedades mercantiles.

Y llama la atención que en ese listado de farmacéuticos muchos apellidos se repitan: confirma la existencia de sagas familiares en el sector, de farmacias que pasan de padres a hijos. Es el caso de los Abaurre, titulares de cuatro oficinas, una en Rincón de la Victoria y otras tres en la capital. La tradición la comenzó el abuelo, luego pasó al hijo, que en la Universidad conoció a su mujer, también farmacéutica. Fueron titulares de una farmacia cada uno que después han pasado a los hijos y luego a los nietos con compraventas. Los Alba Palomo cuentan una historia parecida: las dos farmacias del matrimonio llegaron a los dos hijos en forma de donación y la del tercero la compraron en el mercado hace veinte años: su antigua dueña, sabiendo de la necesidad de la familia, se la ofreció en venta.

En Marbella, Estefanía Blanco ya ha comprado a su padre una parte del despacho y se prepara para completar la adquisición del resto. Muchas de estas familias, lejos de extrañarse de que la vocación farmacéutica tenga continuidad, esgrimen que también hay sagas de abogados o de médicos.

La historia de estas sagas discurre en paralelo a los cambios regulatorios que ha habido en el sector en los últimos años. Como recuerda Nicolás Toro, gerente de la consultora farmacéutica TSL, sólo a partir de 2007 se accede a las nuevas farmacias a través de un concurso público –como el que ha convocado la Junta de Andalucía para 122 nuevos despachos en la comunidad de los que 50 se ubicarán en Málaga–. Antes de esa fecha, los farmacéuticos tenían que realizar solicitudes para poder abrir la farmacia donde querían o donde habían detectado una necesidad y la Administración les daba el permiso o se lo denegaba. Aunque hasta 1996 la gestión de las aperturas la llevaba el propio Colegio de Farmacéuticos. Ésta ha sido la evolución de la normativa para las nuevas farmacias que se abren. La segunda vía de acceso, la compraventa de las ya existentes, siempre ha sido una opción.

Una farmacéutica con la que ha hablado SUR compró una oficina en 1985 en las Alpujarras y los años de experiencia logrados allí le permitieron luego, en 2010, ganar por concurso de méritos otra ya en Málaga. «Los concursos están pensados para gente que ya ha trabajado en farmacias, que reúne formación y méritos, no para los recién titulados», asegura esta fuente. Así que la vía natural de acceso para las nuevas generaciones de las sagas farmacéuticas es a través de las oficinas que ya tiene la familia.

Según explican desde TSL, la opción más habitual entre las familias es la donación, ya que cumpliendo una serie de condiciones (que quien transmite sea mayor de 65 años, que la donación sea del 100% y que el donatario mantenga el negocio durante tres años) la factura tributaria llega a ser casi nula. Sin embargo, en ocasiones también se opta por la compraventa: unas veces, porque no se cumplen los requisitos para que la cesión sea gratuita a efectos fiscales; otras, porque puede haber otros herederos a los que haya que compensar y no se encuentre otra manera de hacerlo tras haber realizado un estudio en profundidad del patrimonio familiar.

¿Picaresca en los precios?

Si dentro de una familia se opta por la compraventa, ¿hay posibilidad de que el precio pactado sea 'de amigo', es decir, bajo, casi un regalo? Las fuentes consultadas coinciden en que es imposible. O que no podría producirse sin la sanción correspondiente de Hacienda. «La compraventa tiene que efectuarse a precios de mercado», señala el experto de TSL. ¿Y cuál es su precio de mercado? El dato principal de referencia es el de la facturación de la farmacia en cuestión, a la que se aplica un multiplicador en función tanto de la ubicación como del potencial de mejora que se calcule que tienen los resultados económicos del establecimiento. Aunque el precio de venta es libre, no está regulado, éste tiene que ser razonable a ojos de Hacienda, para lo que son útiles los parámetros relacionados. De lo contrario, se consideraría una donación encubierta y como tal habría de tributarse (sin los beneficios asociados a ser una empresa familiar). Desde la Agencia Tributaria ratifican que una compraventa de padre a hijo es una operación vinculada que a efectos de la plusvalía en renta que le suponga al padre se debe valorar a precio de mercado y si la cifra que se paga es anormalmente baja, sería un caso susceptible de regularización por parte de Hacienda.

Pero esta concentración de la propiedad y de las transacciones dentro de las sagas farmacéuticas es sólo un factor más que explica las dificultades con que se topan quienes quieren adquirir una farmacia. «Lo cierto es que comprar una farmacia, aunque se disponga de medios económicos, no es un proceso rápido, principalmente porque es un mercado en el que existe mucha mayor demanda que oferta. Al menos, en la situación económica actual. Por otra parte, hay que tener en cuenta que una oficina de farmacia es el medio de vida del farmacéutico titular y, por lo tanto, salvo excepciones, no suele dar el paso de vender hasta que no le llega la edad de jubilación», explica Nicolás Toro. David Fernández pone números a estas dificultades: si una vez puesta a la venta una farmacia está vendida en seis meses (y quizás la operación apalabrada en dos meses), el periodo para que un comprador encuentre puede ser de dos años.

«Estresante»

«La etapa más estresante de mi vida fue la de buscar farmacia, y eso que mi marido era el que más tiempo le dedicaba», afirma una farmacéutica que ahora regenta una oficina en la capital. Ella se quedó sin trabajo en noviembre de 2020, se dio un mes de vacaciones y, a continuación, comenzó a buscar farmacia junto a su pareja. En su caso fue rápido: en julio de 2021 ya la habían comprado. «Hay que tomárselo como un trabajo», asegura. Pero admite que lo suyo no es muy habitual: «Conozco gente que lleva dos años buscando farmacia». «Hay que hablar con los intermediarios, porque es la manera de acceder a la información: nadie quiere que se sepa que van a vender», continúa este testimonio. Buscaba una farmacia rural y pequeña, porque era consciente de que la elevada demanda que hay en Málaga provoca que los precios sean muy altos. A la facturación se le puede llegar a aplicar un multiplicador de 2,3. Pero logró encontrar una farmacia en la capital con ingresos de 580.000 euros anuales por la que pagaron 1,2 millones, incluyendo el local. Y es que a veces lo relativo a esto último, al local, se convierte en una dificultad: la normativa requiere tener asegurada la ubicación un periodo de veinte años, así que o es propio o hay que atar un alquiler de larga estancia.

«El precio de las farmacias ha subido mucho porque Málaga es una plaza muy deseada», insiste David Fernández. Y eso es así porque tiene muchos visitantes, mucha población flotante, que consume mucha parafarmacia, que es donde estos negocios obtienen mayor margen. Así que comenta que una farmacia que facture 800.000 euros se puede vender por alrededor de 2,2 millones.

No aparece la que se busca

Ana Sarmiento afirma que teniendo dinero, sí se puede encontrar una farmacia: «Siempre hay farmacias en venta. Otra cosa es que las haya en el sitio o de las características que tú quieras. A veces no la hay justo como la que deseas y tarda en salir, pero otras veces es casi inmediato», razona la socia de TSL. Informa de que las más buscadas son las que tienen facturaciones de entre 600.000 y 900.000 euros, porque son las más accesibles para los compradores.

Para poder vender una farmacia, ésta ha tenido que estar abierta al público un mínimo de cinco años con el mismo titular o cotitulares. Aunque la normativa se endurece para las nuevas adjudicaciones por concurso: para poder venderlas, habrán de haber estado diez años en las mismas manos. Y una curiosidad: una farmacia no puede heredarla cualquiera; ha de ser graduado en Farmacia. Si un farmacéutico muere sin herederos titulados en la materia, hay un plazo de 24 meses ampliables por otros doce más para realizar la venta a alguien que sí cumpla esa condición para evitar que la autorización caduque.

Pese a que la escasa oferta, la fuerte demanda, los elevados precios y la concentración de la propiedad son impedimentos para encontrar farmacia a quien la quiera comprar, hay testimonios que apuntan que ahora el mercado está más abierto que hace años, porque la oferta laboral para los farmacéuticos ha crecido al ritmo que la ciencia ha avanzado.