

# La crisis devuelve el 'apretón de manos' a la farmacia

Entre un 15 y un 30 por ciento del capital de la compraventa pasa por un acuerdo directo entre comprador y vendedor

J. T. julio.trujillo@correofarmacautico.com  
La crisis, las restricciones de créditos y los problemas de liquidez han llevado a que en la compraventa de oficinas de farmacia haya vuelto a aparecer el acuerdo directo entre compradores y vendedores, el viejo *apretón de manos*, para reducir la dependencia de los bancos y esas operaciones se aseguran con letras de cambio, un fenómeno que había desaparecido de la sociedad española, aunque hace unas décadas era corriente. Especialistas en la compraventa de farmacias como el Gabinete López Santiago aseguran que entre un 15 y un 30 por ciento del precio en la mayoría de los casos queda afianzado con documentos cambiantes como las letras de cambio y los pagarés, "con total satisfacción para el farmacéutico vendedor, que difiere el cobro ante notario".

Mercedes Caral, socia del bufete Jausás y experta en Derecho Civil, señala que con la letra de cambio la garantía es la misma y "de hecho, en caso de impago la

solución judicial es más sencilla, por lo que no hay problemas desde el punto de vista de la seguridad jurídica". La jurista asegura a CF que este fenómeno de recuperar la letra de cambio como instrumento de pago se está extendiendo al calor de la crisis a otras actividades de compraventa de la sociedad española de la que había desaparecido.

Carmen Setó, del bufete Durán-Sindreu, sostiene un punto de vista diferente. "Pactar el pago aplazado del precio en una compraventa mediante efectos bancarios implica en la práctica que el vendedor le está financiando al comprador la operación de compra y de esta forma este último puede evitar los trámites que se generan en cualquier operación bancaria de financiación", dice. Pero eso "tienen unos riesgos que hay que valorar de forma previa".

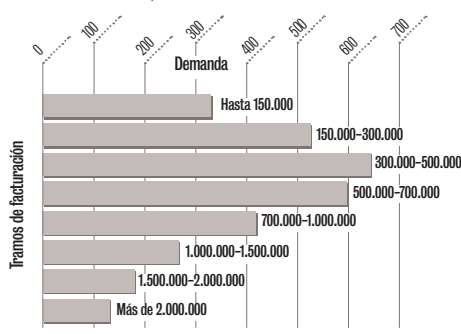
**CAMBIO DE DEMANDA**  
Otra empresa especializada en la compraventa de oficinas de farmacia, Farmaconsulting, añade otro cambio de tendencia: "Estamos

detectando que los inversores están variando el interés según el tamaño de farmacia demandado, cada vez solicitan farmacias de mayor tamaño, reduciendo así el interés por las más pequeñas.

Aquellas que se encuentran con una facturación en torno a las de tamaño medio y medio-alto (unos 300.000-1.000.000) son las más solicitadas según las solicitudes de operaciones o de información que recibimos" (ver cuadro). Eso coincide con boticas situa-

## SE BUSCAN BOTICAS DE LA GAMA MEDIA-ALTA

Número de demandas para cada tramo de facturación.



Fuente: Farmaconsulting.

das en núcleos urbanos importantes, no necesariamente capitales de provincia, que aparecen como las más estables en su negocio (ver CF de la semana pasada).

Desde el Gabinete López Santiago precisan a CF que la inversión "se está decantando hacia una vertiente mucho más profesional. El mercado está corrigiendo el exceso de especulación que

## Las más deseadas.

Cuando un inversor se aproxima a una empresa especializada en compraventa de oficinas de farmacia explica sus deseos y busca información sobre varias opciones. Así, con esas solicitudes se puede dibujar el perfil de las boticas más deseadas, teniendo en cuenta que cada inversor muestra su interés por varias posibilidades y realiza varias demandas. Tal como indica el cuadro, aquellas oficinas de farmacia cuya facturación se sitúa entre 300.000 y 500.000 euros atraen más miradas, seguidas por las de facturación inmediatamente superior. Las más pequeñas y las más grandes pierden interés.

hemos vivido". El perfil de los compradores es de familias de farmacéuticos que ven en la botica "un desarrollo profesional para la atención farmacéutica personalizada".

## Sigre, al máximo nivel en transparencia corporativa

Se modera el incremento de recogida selectiva en farmacias

**B. G. S.** El sistema integrado de gestión Sigre ha renovado la máxima certificación de calidad de su memoria sobre responsabilidad social corporativa 2010. Se trata de la calificación *Checked A*, concedida por la organización Global Reporting Initiative (GRI), que valora los esfuerzos de una organización por ser transparente en sus actividades y resultados.

El contenido del informe, como explica el director general de Sigre, Juan Carlos Mampaso, resume "nuestro desempeño ambiental, económico y social realizado durante 2010". En esta línea, la actividad de Sigre se ha centrado en dos ámbi-

tos: La prevención de envases (trabajo con la industria farmacéutica para el diseño eficiente y sostenible del cartón de los fármacos) y el reciclado de restos de medicamentos y sus envases.

**UN 4% MÁS DE RECOGIDA**  
En el apartado de recogida de restos de medicamento, durante el año pasado se experimentó un incremento "del cuatro por ciento en la participación ciudadana en la recogida selectiva de residuos de medicamentos a través de las farmacias". Para Mampaso, este dato "es más moderado" que años anteriores "debido a la madurez del propio sistema, la consolidación del hábito del reciclado de los restos de medicamentos en los hogares españoles y la actual situación socio económica del país, entre otros factores".

ORGANIZAPROMUEVE

### Curso avanzado de Gestión de la farmacia

Del 28 de Marzo al 31 de Diciembre de 2011

- Módulo 0:** Introducción. Una visión global para abordar una gestión profesional de su oficina de farmacia.
- Módulo 1:** Cómo rentabilizar el punto de venta.
- Módulo 2:** Cómo adaptar la oficina para la prestación de nuevos servicios.
- Módulo 3:** La oficina de farmacia como patrimonio empresarial.
- Módulo 4:** Fiscalidad en la farmacia.
- Módulo 5:** Recursos humanos en la farmacia.

**Coordinador:**  
Dr. José Ángel Navarro Gallo. Académico C. de la Real Academia Nacional de Farmacia. Profesor de la Universidad CEU-San Pablo.

CURSO GRATUITO

Abierto plazo de inscripción hasta el 17 de Noviembre

Avalado por:

Para TEVA, tu FARMACIA es también tu EMPRESA

Información y matrículas en: 902 99 67 77 y en [www.tevapharma.es](http://www.tevapharma.es)