

Nota de prensa

## **La venta libre sigue superando el porcentaje de la venta de medicamentos en 2016**

La séptima edición del barómetro del sector farmacéutico de Bufete Escura, fruto de entrevistas con 100 farmacias del área metropolitana de Barcelona, concluye que en 2016 la venta libre supuso un 52,38% de las ventas frente a un 47,62% de las ventas de medicamentos y que el margen bruto y el EBITDA se mantuvieron estables en una media del 32% y del 13% respectivamente.

*Barcelona, 7 de Noviembre de 2017.-* El despacho de abogados y economistas especializado en derecho farmacéutico Bufete Escura ha organizado esta mañana con la colaboración de Farmaconsulting un encuentro sobre el sector de las farmacias presentado por el presidente de la Federación de Asociaciones de Farmacias de Cataluña (FEFAC) y de la Asociación de Farmacias de Barcelona (AFB) **Antoni Torres** y el socio director de Bufete Escura **Fernando Escura**. Escura ha explicado que “hace años detectamos una falta de análisis del sector y por eso decidimos organizar estas jornadas y elaborar un informe económico para aportar datos objetivos sobre la evolución de la farmacia”. Por su lado, Torres ha comentado que “a raíz de la crisis, el ratio que aporta al beneficio la parafarmacia respecto de la farmacia ha aumentado”, y ha añadido que es “una tendencia que han detectado otros sectores como los supermercados o los seguros, haciendo que la principal fuente de rentabilidad se vea en serio peligro y entrando en una dinámica de competencia en la que no tenemos tanto conocimiento”. El presidente de la FEFAC y la AFB también ha afirmado que “creemos que es recomendable denunciar sistemáticamente posibles irregularidades” y ha destacado “la necesidad de disponer de un convenio colectivo catalán que unifique los distintos convenios provinciales”. Torres ha concluido que “la unión del sector es clave ante los nuevos retos”.

En primer lugar se ha hablado de la evolución del precio de la oficina de farmacia en España y cómo prepararse para su transmisión de la mano del director general de Farmaconsulting **Alfredo Alonso**. Alonso ha apuntado que “en los últimos cuatro años el porcentaje de ventas de oficinas de farmacias, del número de recetas y del gasto por habitante ha crecido, cosa que nos sitúa en datos del 2007”. Alonso ha explicado que “las zonas más demandadas en 2017 son Madrid, Comunidad Valenciana, Andalucía, Cataluña y Castilla y León” y que “cada inversor se interesa de media por una media de 1,3 comunidades autónomas y 4 provincias diferentes”. El director general de Farmaconsulting ha señalado que “la demanda de oficinas de farmacias se ha mantenido estable también en los años de crisis” y ha destacado que “en la valoración de una farmacia es importante la capacidad de generar beneficio a futuro, la cual viene muy marcada por el margen bruto comercial”. Por otro lado, Alonso ha subrayado que “a partir de 2006 los precios de las oficinas de farmacia disminuyeron hasta 2013, cuando se empezaron a recuperar de forma muy leve”. En relación a cómo prepararse para la transmisión de una oficina de farmacia, Alonso ha apuntado que los requisitos habituales ante la transmisión patrimonial son “la seguridad en el proceso, generar el mejor valor de mercado, la discreción, un trato exquisito y personal y un asesoramiento patrimonial global y de calidad”. Además, para conseguir una buena transmisión se deben definir 5 ejes: “establecer qué hacer después de transmitir, cuándo hacerlo, poner en valor la farmacia, detectar dónde está y qué valora la demanda y tener bien definida la seguridad”.

En la jornada también se han abordado las novedades y aspectos legales a tener en cuenta en la transmisión de una oficina de farmacia con la abogada del Departamento de Farmacias de Bufete Escura **Rocío Martín**. Martín ha destacado que “tanto en

compra como en alquiler de un local la disponibilidad jurídica ha de ir siempre a nombre del titular de la oficina de farmacia”. En relación al contrato de arras, Martín ha explicado que éste debe incluir “las cargas y gravámenes, si entre los clientes de la oficina de farmacia hay residencias geriátricas o mutuas de gran volumen, si hay farmacéuticos con derecho de adquisición preferente, qué pasa con el personal de la farmacia, el contrato de alquiler, la determinación del momento de otorgamiento de escritura pública de compraventa, las condiciones suspensivas, el stock de productos y los gastos e impuestos”. Martín ha recordado que “una vez se dispone de la autorización del Colegio de Farmacéuticos para efectuar la transmisión, comparecen comprador y vendedor ante notario para el otorgamiento de la escritura pública de compraventa de farmacia”. “Después de la firma de la escritura pública y previa su liquidación ante la Agencia Tributaria, el Colegio de Farmacéuticos ha de autorizar el cambio de titularidad quedando ésta perfeccionada con la visita de inspección de sanidad de la Generalitat de Catalunya”, ha añadido Martín. Por otro lado, en relación a las novedades legales, la abogada de Bufete Escura ha subrayado “el Decreto 151/2017 de 17 de octubre por el que se establecen los requisitos y garantías técnico-sanitarias comunes de los centros y servicios sanitarios y los procedimientos para su autorización y registro” destacando que “quedan específicamente excluidas las oficinas de farmacia, ópticas, ortopedias y audioprótesis si bien determinados servicios como el módulo de obtención de muestras, análisis clínicos y depósitos de medicamentos sí que quedan afectados por el decreto”.

A continuación, el socio director de Bufete Escura **Fernando Escura** y la economista del Departamento de Farmacias de Bufete Escura **Ana Montero** han dado a conocer los principales resultados de la séptima edición del barómetro del sector farmacéutico en el que se tratan sus principales ratios fruto de entrevistas con 100 farmacias del área metropolitana de Barcelona realizadas entre enero y diciembre de 2016. Escura ha subrayado que “la venta libre sigue superando el porcentaje de la venta de medicamentos, concretamente en un 52,38% frente a un 47,62%” y ha apuntado que “incorporando los datos de las sociedades creadas por muchas farmacias este porcentaje sería mayor”. En referencia a la estructura de gastos, Montero ha explicado que “el coste de personal está entre el 10 y el 14%, mientras que los gastos de explotación se sitúan entre el 7 y el 9%”. En relación al margen bruto, Escura y Montero han afirmado que “éste es muy estable en el sector farmacéutico situándose alrededor del 32%”. Escura y Montero también han comentado que “el EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones) se situó de media en un 12,96%, con un comportamiento también muy estable a lo largo de los años”. Escura ha subrayado “la importancia de personalizar los datos a cada farmacia puesto que, si bien las medias son importantes, cada farmacia tiene unos parámetros propios”.

Finalmente, el Graduado Social del Departamento de Laboral de Bufete Escura **Marc Garrofé** ha detallado las novedades laborales que entraron en vigor con la Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo del 25 de octubre de 2017. En la bonificación para la contratación de familiares, “se elimina el requisito de la bonificación existente en relación a la obligación de no haber disfrutado con anterioridad de dicha bonificación y se añade la terminología de pareja de hecho”. En la bonificación por maternidad y paternidad “se añade una bonificación del 100% de la cuota en caso de descanso por maternidad, paternidad, adopción o guarda con fines de adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia”. La tercera “modifica la bonificación del 100% de la cuota del trabajador autónomo por cuidado de un menor de 12 años o por tener a cargo un familiar dependiente o discapacitado hasta el segundo grado con una necesidad de permanencia en alta”. Y en cuarto lugar, “las trabajadoras autónomas que habiendo cesado por maternidad o adopción vuelvan a realizar actividad por cuenta propia en los dos años siguientes a la fecha del cese tendrán derecho a la aplicación de la tarifa plana siempre que opten por la base mínima”. Garrofé también ha apuntado que “el 1 de enero de 2018 se prevé

que entren en vigor modificaciones en las tarifas planas, los recargos por ingresos fuera de plazo, el abono de cuotas por días trabajadores y las bases de cotización”.

**Bufete Escura**, despacho de abogados y economistas, dispone de un departamento exclusivo para la gestión y asesoramiento de farmacias, destacando entre sus servicios la consultoría farmacéutica que apoya a los profesionales del sector en la optimización de sus oficinas de farmacia. [www.escura.com](http://www.escura.com)

**Para más información: Gabinete de prensa Bufete Escura**

Víctor Bottini [victor@bottini.es](mailto:victor@bottini.es) / 679 98 33 46

Clara Bassols [clara@bottini.es](mailto:clara@bottini.es) / 673 15 36 45