

## **Urbagesa resuelve si la compra de oficinas de farmacia es un negocio óptimo en España**

**Teniendo en cuenta la situación laboral tan delicada que está atravesando la sociedad española, como consecuencia de una crisis derivada a su vez de la pandemia, no sería ningún disparate que algunos emprendedores estuvieran buscando a diario la manera de dar con una idea de negocio que resulte beneficiosa**

La capacidad de reinventarse para salvaguardar la economía es fundamental en determinadas ocasiones. Como se ha visto en el último año como, tanto las grandes empresas como los pequeños comercios, han tenido que modificar algunos aspectos relevantes para así amoldarse a la realidad que se esta viviendo.

Dicho esto, ¿qué opciones podría valorar un auténtico emprendedor para acceder a otras formas de obtener ganancias? Aunque pueda parecer incierto, algunas personas se han planteado la compra venta de farmacia. Sin embargo, no cualquier persona puede realizar la compra de una oficina de farmacia. Existe un requisito imprescindible: que quien deseé llevar a cabo dicha operación, posea el título de farmacéutico. También hay que señalar que en algunas ocasiones, el farmacéutico se ocupa de buscar un inversor para que éste aporte el capital, pero eso no quita que el titular del negocio deba ser un titulado farmacéutico. Con lo que, es una inversión realmente interesante, siempre y cuando se cumpla con dichos requerimientos. Ahora bien, ¿Por qué resulta interesante? La explicación a continuación. Para empezar, aquel que compre una oficina de farmacia gozará de una rentabilidad a medio plazo asegurada. Además de esto, también supone un verdadero reto en la trayectoria de un inversor empedernido. Si hay algo que está claro, es que se habla de una inversión segura, lo cual es un hecho a tener en cuenta. Por otra parte, como es lógico, en toda inversión hay que analizar primeramente una serie de factores como el retorno esperado o la rentabilidad. Dicho esto, ¿cuáles podrían ser los motivos que podrían llevar a querer comprar una farmacia? Cuando una persona compra una farmacia por primera vez, normalmente selecciona una que se ubique en una zona alejada de su lugar de residencia. De esta forma, el coste de la misma será considerablemente más bajo. Nada impide que, al cabo de cierto tiempo, cuando hayas generado unos beneficios notables, puedas permitirte adquirir una oficina de farmacia más cercana a una localización. Por supuesto, también existe el caso opuesto: en el cual el objetivo del comprador sea conseguir una botica en un territorio más rural, donde la competencia sea menor. En segundo lugar, el hecho de comprar una farmacia también ayudará a crecer como profesional, puesto que aprenderás a gestionar una empresa y eso siempre añade un gran valor a una trayectoria laboral. Por último, si un farmacéutico lo que pretende es alcanzar una facturación mayor comprando una farmacia más grande. Ahí está el margen de mejora. Es cierto que, en este caso, la inversión deberá ser mayor, pero también lo terminarán siendo los beneficios. ¿Por qué se dice que comprar una farmacia es una inversión segura? Cuando se compras una farmacia, el dueño se convierte en su propio jefe/a al instante y, además de eso, garantiza un empleo propio. Es verdad que adoptar esa posición implica un sacrificio, puesto que ser el dueño de una empresa es una gran responsabilidad, pero, viendo la parte positiva, no se depende de nadie, salvo en las tuyas propias. Otra ventaja es que, en caso de que se presente un riesgo en la viabilidad, el Estado amparará. Este dato proporciona una enorme tranquilidad y confianza a aquellos que desean comprar una botica. Por otro lado, siempre tendrás la posibilidad de aumentar la rentabilidad, porque, aparte de las ventas por recetas, podrás desarrollarte en otros apartados, como, por ejemplo, el proveer medicamentos a centros geriátricos. Una actividad que, sin lugar a dudas,

incrementará el volumen de un negocio.

No se puede pasar por alto el consejo farmacéutico, que es un servicio que aporta información interesante sobre la relación entre el consumidor y la farmacia. Es muy habitual que los consumidores piensen en las farmacias como un punto de ayuda, con lo que se valora bastante que se trabaje bien y que la atención sea excelente. Es conveniente que se creen vínculos de confianza entre el consumidor o cliente y los farmacéuticos, porque eso hará que dichos clientes recomienden el negocio a otros. Éste es un pilar básico que debe ser firme si lo que se pretende es que un negocio despunte. Además de las indicadas antes, hay otra ventaja que ha de ser añadida a la lista, que es el hecho de que una persona no dispone de absoluta libertad para abrir una botica en cualquier lugar. Es decir, un farmacéutico no podrá inaugurar una botica cerca de otra. La ley simplemente no lo permite. Y esto es favorable de cara la competencia que puede surgir en un momento dado.

Desde el punto de vista económico, el sector farmacéutico aporta una elevada estabilidad, y mucho más ahora, con la aparición de una pandemia a escala mundial. El pasado año, la facturación por parte de las farmacias creció un 4,4%, según los datos aportados por IQVIA. La venta de mascarillas, geles y guantes de pronto se disparó, pasando a convertirse en los productos más demandados durante meses. Y no solo eso, la venta de medicamentos en general también se incrementó, sobre todo la venta del Paracetamol o los medicamentos para disminuir el estrés o la ansiedad. Sin embargo, a la hora de comprar una oficina de farmacia hay que buscar el debido asesoramiento que sirva para evitar riesgos. Una farmacia es un establecimiento sanitario de titularidad privada, así que cuando se compra una, no se debe olvidar que se está comprando una empresa, en sentido literal. Esto supone que hay que analizar numerosos detalles técnicos pero, sobre todo, de procesos de negociación que bien podrían resultar complejos, porque se habla sobre patrimonios familiares, por eso es imprescindible contar con el respaldo de un asesor profesional que aporte confianza y seguridad tanto al comprador como al vendedor de la oficina de farmacia.

"Como habrás podido comprobar tras haber leído este comunicado, comprar una farmacia es una gran inversión que ofrece, al cabo de cierto tiempo, unos resultados recomendados que no dejarán indiferente a nadie y harán que no haya arrepentimiento de haberte adentrado en este tipo de inversión".

**Datos de contacto:**

Lorena Fernández Rodríguez  
91 449 24 66

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Industria Farmacéutica](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Oficinas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>