Expertos de confianza

VALORACIÓN Y COMPRA VENTA DE UNA OFICINA DE FARMACIA

Grupo JDA

www.jda.es · contacto@jda.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA

VALORACIÓN Y COMPRA VENTA DE UNA OFICINA DE FARMACIA

La compraventa de una farmacia es una operación compleja que combina elementos financieros, legales y estratégicos. Tanto si eres titular y estás pensando en vender como si estás valorando una adquisición, es fundamental entender los **factores clave que determinan el valor real del negocio** y el éxito de la transacción.

La valoración presupone la transmisión del negocio conforme a la normativa aplicable, así como la continuidad de la actividad bajo un nuevo titular en condiciones operativas razonablemente similares.

ASPECTOS A TENER EN CUENTA EN LA

VALORACIÓN Y COMPRA VENTA DE UNA OFICINA DE FARMACIA

La oficina de farmacia se entiende como el conjunto integrado de:

- **Autorización administrativa** para el ejercicio de la actividad.
- **Fondo de comercio** generado por la ubicación, clientela y reputación.
- **Organización operativa** necesaria para la prestación del servicio farmacéutico.
- **Capacidad recurrente** de generación de ingresos y resultados.

No se trata únicamente de un establecimiento comercial, sino de un negocio regulado cuya continuidad depende tanto de factores económicos como administrativos.

A continuación, se detallan los aspectos más relevantes que deben analizarse cuidadosamente.

1. FACTURACIÓN Y RENTABILIDAD REAL

Uno de los primeros indicadores a considerar es la **cifra de ventas**, pero no debe analizarse de forma aislada. Es imprescindible estudiar:

- El margen bruto
- Los gastos estructurales (personal, alquiler, suministros)
- El beneficio neto ajustado

Una farmacia con alta facturación no siempre es sinónimo de alta rentabilidad.

Los compradores suelen centrarse en el **EBITDA** (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) como referencia clave, como se verá más adelante.

2. UBICACIÓN Y ENTORNO

La **localización** sigue siendo uno de los factores más determinantes en el **valor de una farmacia.**

Se deben analizar:

- Tráfico peatonal y visibilidad
- Proximidad a centros de salud o hospitales
- Competencia cercana
- Evolución demográfica de la zona

Una buena ubicación puede justificar múltiplos de valoración más elevados.

3. TIPO DE VENTA: RECETA VS. PARAFARMACIA

El análisis de ingresos debe distinguir entre:

- Medicamento financiado (receta).
- Medicamento no financiado.
- EFP.
- Parafarmacia.
- Servicios profesionales, si existen.

Cada línea presenta perfiles distintos de margen, recurrencia y sensibilidad al entorno competitivo.

Con carácter general:

- La receta aporta estabilidad de ingresos.
- La venta libre aporta mayor margen, pero es más sensible a la competencia.
- Los servicios profesionales pueden incrementar la calidad del EBITDA si son recurrentes.

La composición del mix se considera explícitamente en la selección de múltiplos.

4. PERSONAL Y ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

El equipo humano influye directamente en la continuidad del negocio:

- Antigüedad y costes laborales
- Nivel de cualificación
- Dependencia del titular

Una farmacia demasiado dependiente del propietario puede generar incertidumbre para el comprador.

5. SITUACIÓN LEGAL Y ADMINISTRATIVA

Es fundamental verificar:

- Licencias y autorizaciones en regla
- Cumplimiento normativo
- Ausencia de sanciones o litigios

Además, en España, la normativa autonómica regula la transmisión de oficinas de farmacia, lo que puede afectar plazos y condiciones.

6. STOCK Y ACTIVOS

El inventario debe valorarse correctamente:

- Estado y rotación del stock
- Productos obsoletos o de baja salida
- Equipamiento e instalaciones

Un stock sobredimensionado o mal gestionado puede distorsionar la valoración.

7. MÚLTIPLOS DE VALORACIÓN

En el mercado farmacéutico, es habitual utilizar **múltiplos sobre ventas o beneficios**. Estos varían en función de:

- Ubicación
- Rentabilidad
- Riesgo percibido

Por ejemplo, farmacias bien posicionadas pueden alcanzar múltiplos más altos, mientras que otras con menor atractivo tendrán descuentos.

a) Método de múltiplo sobre ventas

En la práctica muchos de los precios se cierran en base a múltiplos de ingresos, al ser este un factor relevante del tamaño del negocio y de su capacidad potencial de generación de resultados. Se trata de un modelo simplificado de los modelos de múltiplos de EBITDA y éstos de los modelos más científicos de descuentos de flujo libres de caja.

El múltiplo que se aplica sobre las ventas dependerá, entre otros **factores**:

- Ubicación y área de influencia.
- Volumen de ventas
- Mix de ventas (receta / libre).
- Margen bruto.
- Estabilidad histórica.
- Dependencia del titular.
- Condiciones del local.
- Calidad operativa.

Cada uno de estos factores puede justificar un desplazamiento del múltiplo hacia la parte alta o baja del rango.

7. MÚLTIPLOS DE VALORACIÓN

Este método es especialmente útil cuando:

- El EBITDA es difícil de normalizar con precisión.
- Existe dependencia significativa del titular.
- La información contable es limitada.

Proporciona una referencia directa del tamaño económico del activo.

b) Múltiplo sobre EBITDA normalizado
Este método se basa en el beneficio operativo recurrente (EBITDA), previamente ajustado para reflejar una estructura económica sostenible e independiente del titular actual.

Incluye, entre otros, ajustes por:
- Retribución del titular.
- Gastos no recurrentes.
- Alquiler a mercado (si procede).
- Normalización de plantilla.

Este enfoque permite capturar no solo el tamaño del negocio, sino también su **eficiencia operativa y calidad de resultados**.

Permite capturar:
- Rentabilidad real del negocio.
- Eficiencia operativa.
- Calidad del margen.

Este enfoque es más sensible a las normalizaciones, pero ofrece una visión más precisa del valor económico.

8. FINANCIACIÓN Y CAPACIDAD DE COMPRA

Desde el punto de vista del comprador, la operación suele estar muy ligada a la financiación:

- Capacidad de endeudamiento
- Condiciones bancarias
- Plan de negocio
- Amortización del fondo de comercio

Esto también influye en el precio final que se puede pagar. Los bancos suelen aceptar informes de valoración como elementos para proporcionar financiación para la compra.

9. CONFIDENCIALIDAD Y PROCESO DE VENTA

La discreción es clave en este tipo de operaciones. Un proceso bien gestionado incluye:

- Valoración profesional
- Selección de compradores cualificados
- Negociación estructurada
- Due diligence

Contar con asesores especializados puede marcar una gran diferencia en el resultado final.

10. MOMENTO DE MERCADO

El contexto económico y sectorial también influye:

- Tipos de interés
- Regulación sanitaria
- Tendencias de consumo

El sector farmacéutico presenta actualmente, entre otras, las siguientes tendencias:

- Mayor peso de servicios profesionales.
- Incremento del uso de herramientas digitales.
- Presión en precios en determinadas categorías.
- Mayor profesionalización de la gestión.
- Aumento del interés inversor en farmacias bien posicionadas.

Estas tendencias favorecen a establecimientos con capacidad de adaptación, equipo consolidado y enfoque activo en gestión.

CONCLUSIÓN

La valoración y venta de una farmacia no debe abordarse de manera improvisada. Es un proceso que requiere análisis riguroso, planificación y asesoramiento experto. Comprender todos los factores implicados permite maximizar el valor del negocio y minimizar riesgos durante la operación.

Si estás valorando este proceso o necesitas asesoramiento, **no dudes en ponerte en contacto con nosotros**. Estaremos encantados de ayudarte a analizar tu situación y acompañarte en cada fase de la operación.

Grupo JDA

jda

GRUPO JDA ES UN BUFETE DE ABOGADOS, ASESORES FISCALES, LABORALES, ECONOMISTAS Y CONSULTORES DE EMPRESAS CON 40 AÑOS DE EXPERIENCIA

MADRID

BARCELONA

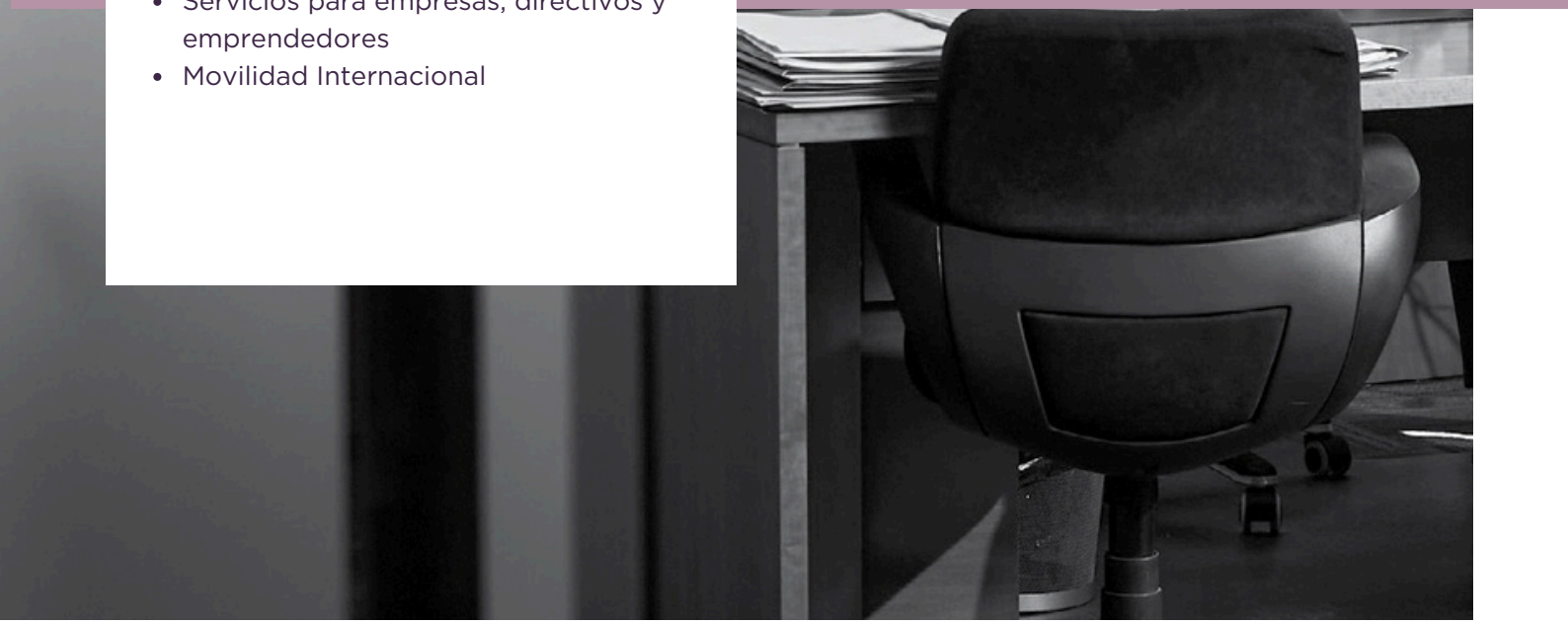
GRANOLLERS

SABADELL

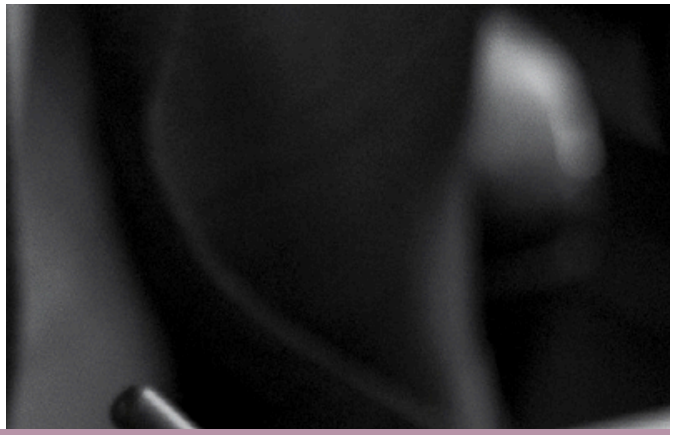
jda.es

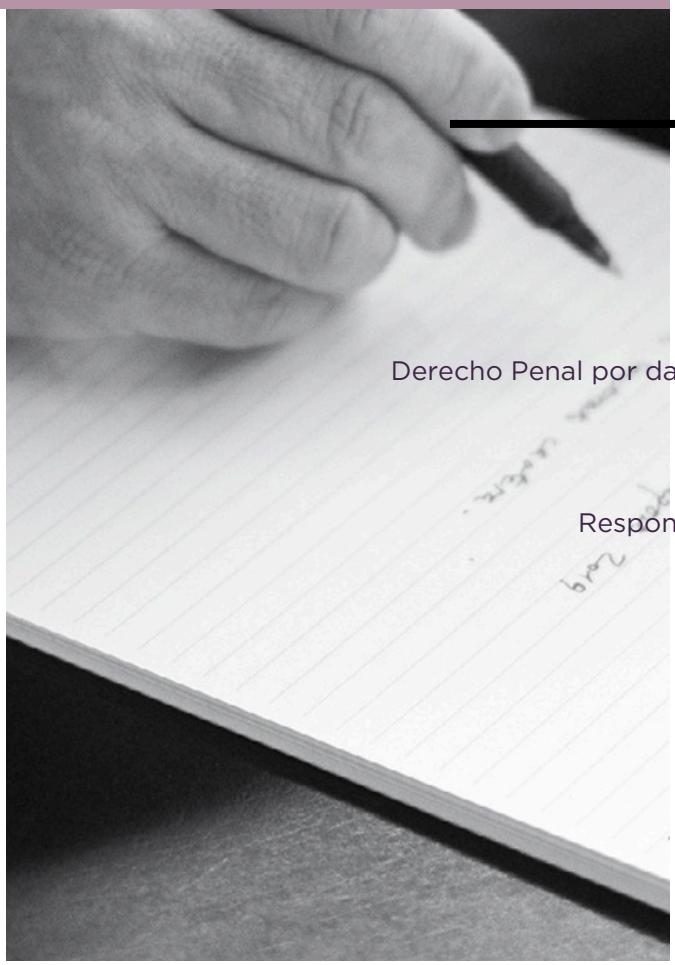
NUESTROS SERVICIOS

- Fiscalidad
- Contabilidad
- Laboral y RRHH
- BPO nóminas
- Legal
- Compliance
- Protección de Datos
- Consultoría empresarial y estratégica
- Corporate Finance (M&A, valoración y financiación)
- I+D+i y gestión de subvenciones
- Servicios para empresas, directivos y emprendedores
- Movilidad Internacional



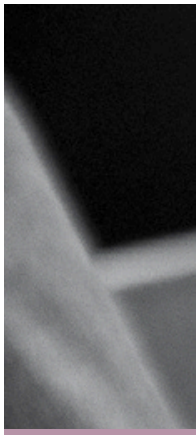
jda





ESPECIA-LISTAS EN SERVICIOS LEGALES

- Mercantil y Societario
- Concursal y situaciones de crisis
- Ley de la 2ª oportunidad
- Derecho Bancario
- Derecho Farmacéutico
- Penal Económico
- Compliance Penal
- Derecho Penal por daños, lesiones, accidentes circulación, etc.
- Derecho de familia
- Derecho Sucesiones
- Responsabilidad Civil
- Responsabilidad contractual y extracontractual
- Reclamaciones patrimoniales
- Legal Administrativo
- Litigación y arbitraje
- Litigación corporativa
- Siniestros
- Daños Eléctricos
- Legal Inmobiliario
- Propiedad Industrial e Intelectual



NUESTROS ELEMENTOS DIFEREN-CIALES

BoxOffice:

Tu empresa disponible 24h al día

BoxOffice es la app y plataforma online para nuestros clientes en la cual tienes disponible y puedes gestionar toda la información de tu empresa con acceso desde nuestra web y tu smartphone. Descargable desde IOS y Android gratuitamente.

jda | BOXOFFICE

UNO DE LOS MEJORES DESPACHOS EN ESPAÑA

EXPANSIÓN - RANKING 2025

REVISTA EMPRENDEDORES

GRUPO JDA MADRID
Príncipede Vergara43,6ª planta
28001 Madrid
Tel. 91 743 09 68

JDA B&B GESTIÓN
Príncipe de Vergara 43, 6ª planta
28001 Madrid
Tel. 91 743 09 68

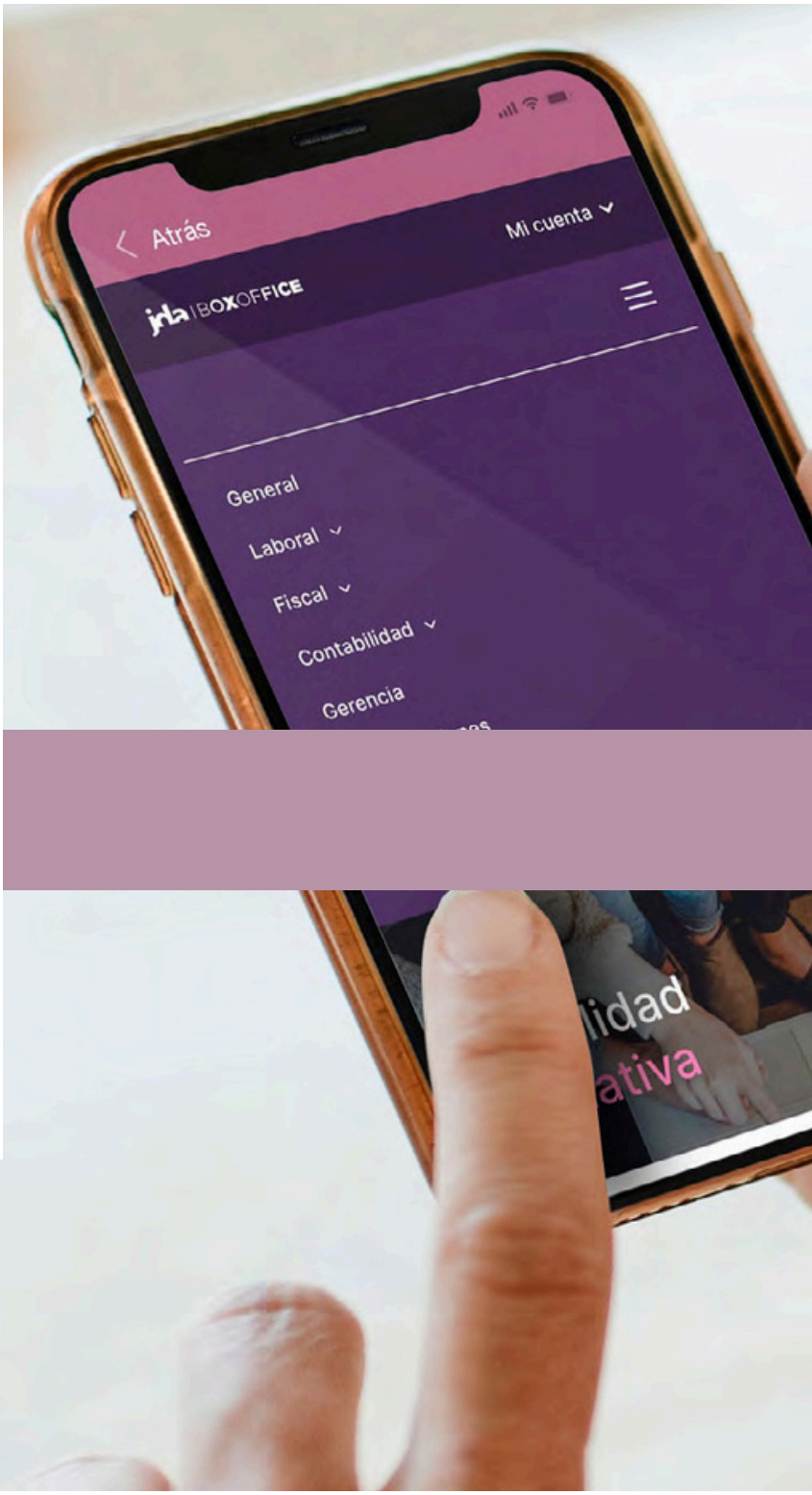
GRUPO JDA BARCELONA
Muntaner 262, 6ª planta
08021 Barcelona
Tel. 93 412 76 39

JDA BUXADERAS
Muntaner 262, 6ª planta
08021 Barcelona
Tel. 93 467 43 50

GRUPO JDA GRANOLLERS
Francisco de Quevedo9
08402 Granollers, Barcelona
Tel. 93 860 03 70

GRUPO JDA SABADELL
Sant Antoni Maria Claret1,1º 1ª
08202 Sabadell, Barcelona
Tel. 93 725 91 53

www.jda.es
contacto@jda.es



MÁS DE 150 PROFESIONALES A SU SERVICIO

MADRID
BARCELONA
GRANOLLERS
SABADELL