

Financiación de la compra de una oficina de farmacia: un cambio de perspectiva

Félix Ángel Fernández Lucas

Abogado. Subdirector general de Farmaconsulting Transacciones S.L.
felix@farmaconsulting.es

«La tradicional vinculación del término confianza con la seguridad de obtener el cobro de principal e intereses por parte de la entidad bancaria se ha sustituido por la fe en la consistencia de un proyecto»

En la financiación de las transacciones atendidas en los últimos meses se han venido consolidando dos conclusiones que ahora están plenamente instaladas, enmarcando toda compra de oficina de farmacia en la que deba intervenir la financiación ajena. Por un lado, la certeza de que el sector bancario sí está en disposición de apostar por este tipo de operaciones, bajo ciertas condiciones. Y, por otro, la pérdida de protagonismo de las garantías como hecho determinante en la concesión de un préstamo, frente a la creciente necesidad de ofrecer un proyecto verosímil, contrastable, soportado documentalmente.

Sí hay crédito

Entre las entidades colaboradoras de esta firma, naturalmente encontramos ciertas diferencias en el modo de afrontar cada solicitud, los requisitos, plazos, etc., pero también es destacable como denominador común el que la oficina de farmacia, dentro del panorama económico que vivimos, es uno de los sectores que sí inspiran confianza y, por tanto, son acreedores del crédito de las entidades financieras.

No obstante, también está claro que la obligada racionalización a que se ha tenido que acomodar la banca trae aparejada la obligación de sujetar cada solicitud a deter-

©ENZO ALESSANDRA/THINKSTOCK



minados parámetros que hace pocos años se tenían en cuenta en menor medida, como el nivel de aportación personal. Así, unos años atrás se sucedieron numerosas operaciones en las que se financiaba el cien por cien de la inversión total, incluso viendo que el total de las rentas obtenidas se habría de destinar al abono de las cuotas del préstamo, habiendo de contar el inversor con otros ingresos para la subsistencia familiar. En la actualidad, sin embargo, es impensable una financiación en la que el inversor, después de atender sus compromisos comerciales, el abono de las cuotas relativas al préstamo, impuestos, etc., no tenga garantizado un excedente razonable –según criterio de la entidad correspondiente–, tanto para su subsistencia, como para enfrentarse con solvencia a cualquier imprevisto.

Estos excedentes exigidos, que oscilan entre los 25.000 y los 40.000 euros anuales, son superiores en algunos casos al propio margen bruto que genera alguna oficina de farmacia, lo que hace especialmente difícil la financiación de operaciones con pequeñas oficinas de farmacia rurales.

En el otro extremo se sitúan los inversores que han procedido recientemente a la transmisión de su oficina de farmacia, que no solo necesitan préstamos de menor volumen, sino que a la hora de cumplir con los requisitos de aportación mínima en sus inversiones no tienen problemas en superar con creces tales exigencias, convirtiéndose en clientes preferentes para los bancos y, consiguientemente, en compradores que ofrecen mucha mayor seguridad y rapidez en la formalización de operaciones, lo que también les hace preferentes ante los vendedores de oficina de farmacia a la hora de estudiar sus ofertas (figura 1).

Proyecto, por encima de las garantías

La tradicional vinculación del término confianza con la seguridad de obtener el cobro de principal e intereses por parte de la entidad bancaria se ha sustituido con rotundidad por la fe en la consistencia de un proyecto. No es que el banco renuncie a contar con el respaldo hipotecario, tanto de inmuebles como de la propia oficina de farmacia mediante la ya tradicional hipoteca

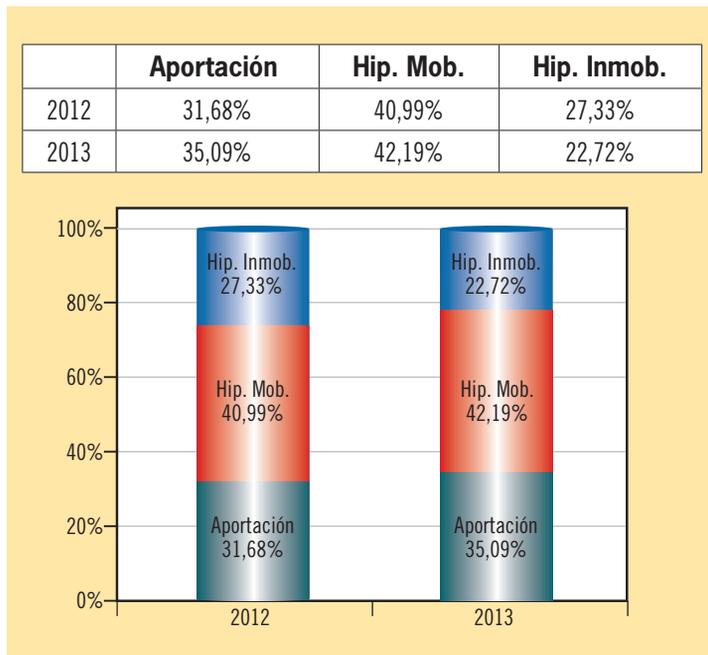


Figura 1. Estructura de la financiación, entre garantía hipotecaria inmobiliaria, mobiliaria y aportación personal, en 2012 y hasta noviembre de 2013 (Fuente: elaboración propia, Farmaconsulting Transacciones S.L)

mobiliaria, el cambio se concreta en la exigencia de una planificación empresarialmente viable, de un proyecto con previsiones concretas de gestión y que goce de credibilidad para el departamento de riesgos.

Podríamos resumir la situación en que, por las entidades financieras, se ha pasado de financiar la adquisición de una oficina de farmacia sobre su pasado, a financiar la oficina de farmacia sobre un futuro concreto, verosímil y próximo.

Naturalmente, este tipo de valoraciones se presta a una gran influencia de los criterios subjetivos de cada analista, pero sí podemos destacar alguna nota común:

- Obras de mejora: la inclusión de un proyecto de reforma del local es un hecho que se valora positivamente por parte de los analistas bancarios y no solo es interesante querer hacerlo, sino que habrá de estar en disposición de poderse hacer. Quiero decir que, financieramente, los números previstos han de respaldar un margen suficiente como para afrontar la inversión suplementaria que implica una reforma pero, además, se va haciendo determinante una condición que hasta ahora venía siendo un requisito de segundo

«Es importante que la entidad bancaria a la que nos dirigimos conozca no solo el sector farmacéutico, sino también las peculiaridades normativas y formales de cada comunidad»

orden y es que, en el caso de que el local donde se instala la oficina de farmacia se posea por el inversor en alquiler, es importantísimo que su contrato contenga una autorización amplia para realizar obras de reforma, de modo que no se deba contar con la voluntad del arrendador para reacondicionar el local a la nueva explotación.

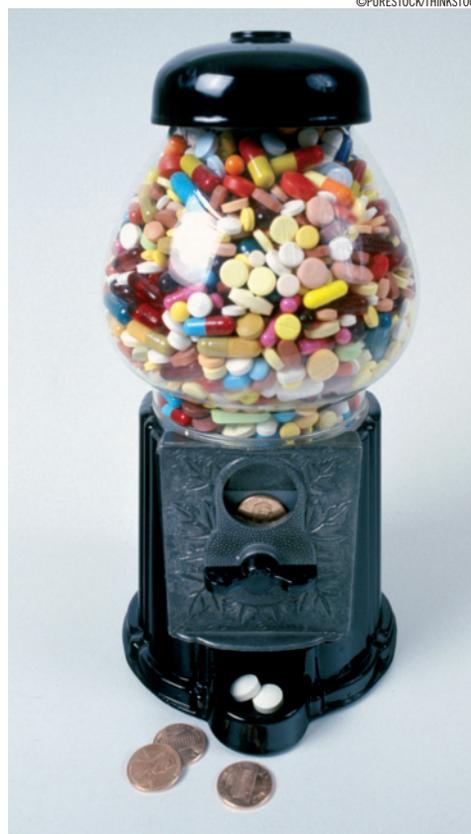
- El «mix de negocio». La voluntad de modificar la proporción entre venta libre y a la Seguridad Social, incrementando la primera, mejorando previsiblemente los márgenes comerciales y la rapidez en el cobro, también será valorada positivamente, de modo que la inclusión en el proyecto de inversión de planes para la contratación de personas destinadas específicamente a este tipo de ventas, o iniciativas de formación para el personal ya existente en la oficina de farmacia, así como estrategias de gestión del espacio de atención al público, o ampliación de horarios, nos acercarán notablemente al éxito en cada solicitud de financiación.

Banca especializada, frente a sucursal de su barrio o amigo

La creciente importancia de aportar un proyecto de gestión es un ejemplo más de la paulatina sofisticación que está viviendo el sector bancario en general, y respecto a su unión con el sector farmacéutico en particular.

Tengan en cuenta que no todos los bancos o entidades están familiarizados con la financiación de operaciones de inversión en una oficina de farmacia, de modo que es muy recomendable investigar, previamente a formular una solicitud de financiación, si esta entidad concreta financia usualmente este tipo de financiaciones y, además, si lo hace en esta zona concreta, porque a menudo nos encontramos con que en unas provincias hay entidades muy habituadas a este tipo de préstamos, mientras que en otras demarcaciones les son prácticamente desconocidos.

Es importante que la entidad bancaria a la que nos dirigimos conozca no solo el sector farmacéutico, sino también las peculiaridades normativas y formales de cada comunidad, e incluso provincia, porque los mecanismos no son directamente traslada-



bles de un lugar a otro. Así, la minuta de préstamo hipotecario que se utiliza, por ejemplo, para una operación en Madrid, contendrá disposiciones contradictorias con los procedimientos de la ordenación farmacéutica en Castilla y León, o incluso con las interpretaciones de los diferentes registros mercantiles, entre los cuales hay también serias diferencias, como la que se da, por ejemplo, con la figura del hipotecante no deudor.

A modo de resumen, podemos recordar que, efectivamente, sí se está concediendo crédito para la adquisición de oficinas de farmacia, y el consejo, conociendo la importancia de un proyecto en la viabilidad de la operación y su financiación, es que se dirijan a entidades con cierta experiencia en los asuntos que tratamos, y, dentro de las experimentadas, traten de orientar sus pasos hacia los departamentos adecuados en cada institución, acompañados, cómo no, de profesionales que puedan ayudarles con su experiencia en el recorrido de este complejo camino. ■