

¿PUEDO CUMPLIR MI SUEÑO DE SER FARMACÉUTICO TITULAR?

Can I Fulfill my Dream of Becoming a Pharmacy Owner?

Mario LIBRADO; Pedro FERNÁNDEZ DE CÓRDOBA

Farmaconsulting Transacciones. Av. Gasteiz, 61, 1.º izda. 01008 Vitoria-Gasteiz, Álava

*Correo-e: mario.librado@farmaconsulting.es

*Correo-e: pedro.fernandezdecordoba@farmaconsulting.es

Palabras clave: compraventa de farmacias; transmisiones de farmacia; demanda de farmacia; titular de farmacia; asesoramiento patrimonial.

La compra de una farmacia es una decisión que puede marcar el futuro profesional, familiar y personal de un farmacéutico o farmacéutica. Se trata de una inversión a largo plazo que requiere una planificación y un análisis previos. Por eso, es crucial realizar un abordaje integral de los diversos factores que pueden influir en la toma de una de las decisiones más importantes en la vida de un profesional del ámbito farmacéutico. Esto incluye analizar el sector; explorar las diferentes formas de acceder a la titularidad de una farmacia comunitaria, así como evaluar las variables jurídicas, económicas y operativas del proceso.

Por tanto, la adquisición de una farmacia es un proceso complejo que requiere tomar en consideración una serie de aspectos clave. En este sentido, la primera pregunta que debe hacerse uno mismo, es sobre expectativas, motivaciones y factores limitantes. Una vez tomada la decisión, es crucial llevar a cabo un análisis exhaustivo del mercado en el que se desea establecer una farmacia. Esto implica examinar tanto los factores externos, la población, los competidores y la normativa, como los internos, donde se enmarcaría la ubicación, el público objetivo y la oferta, entre otros. Este análisis permitirá identificar las fortalezas y debilidades,

así como las oportunidades y amenazas que pueden afectar el rendimiento y la rentabilidad del negocio. Una vez seleccionada la farmacia de interés, se debe llevar a cabo un análisis detallado de las variables económicas y operativas de la misma, así como del perfil financiero y plan de negocio del o la inversora, de cara a comprobar la viabilidad del proyecto.

Un proceso en el que la intuición o corazonadas no tiene cabida, y en el que disponer de herramientas y metodologías que ayuden a la toma de decisiones basadas en el dato puede marcar la diferencia entre realizar una adquisición exitosa y rentable o no.

En resumen, convertirse en farmacéutico o farmacéutica titular es una decisión que puede tener un impacto significativo en la vida profesional, familiar y personal. Requiere una cuidadosa consideración de diversos factores y la persona inversora debe estar preparada para asumir los desafíos y responsabilidades que conlleva. Sin embargo, también puede ser una oportunidad emocionante para lograr el crecimiento profesional y la satisfacción personal, a la par que generar un impacto positivo en la sociedad, independientemente de la edad y experiencia que se tenga.

BIBLIOGRAFÍA

- Farmaconsulting Transacciones. Dando vida a tus proyectos. 1.^a edición. Vitoria-Gasteiz: Farmaconsulting Transacciones; noviembre 2021.
- Farmaconsulting Transacciones. Informe Tendencias 23. 1.^a edición. Vitoria-Gasteiz: Farmaconsulting Transacciones; diciembre 2022.
- Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, Datos de gasto farmacéutico a través de receta oficial del Sistema Nacional de Salud, [en línea] [consulta: 30 de marzo de 2023]. Disponible en: <https://www.sanidad.gob.es/profesionales/farmacia/datos/home.htm>