



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Número 04

Farmacias Rurales



En esta edición abordamos...

- Farmacias rurales VEC: una inversión de futuro
- Las ventajas de la calidad de vida al comprar una farmacia rural
- Entrevista a Ángel Rodríguez: "ser farmacéutico en un pueblo me parece una estupenda salida"
- Rentabilidad de las farmacias rurales ¿por qué invertir?

El encanto de la farmacia rural: calidad de vida, rentabilidad y servicio a la comunidad.

Queridos lectores,

En un mundo agitado, las farmacias rurales brillan como una opción encantadora para los farmacéuticos en busca de equilibrio entre vida profesional y personal. Ofrecen un ambiente tranquilo, ideal para disfrutar de una vida más pausada, mientras se goza de una mayor calidad de vida y se forma parte de una comunidad cercana.

Contrario a lo que muchos piensan, estas farmacias pueden ser muy rentables. La lealtad de los clientes y la menor competencia permiten un flujo constante de ingresos, y el costo de vida más bajo incrementa los márgenes de ganancia. Además, el tiempo se gestiona de manera más eficiente, permitiendo una atención personalizada y menos apresurada.

Los farmacéuticos en áreas rurales también juegan un papel fundamental en la salud local, brindando orientación y apoyo vital. Como un bono adicional, tener experiencia en una farmacia rural puede sumar puntos en concursos de méritos para nuevas oficinas de farmacia, abriendo nuevas oportunidades profesionales.

Invertir en una farmacia rural no solo es una decisión económica inteligente, sino también una elección que enriquece tanto la vida personal como la carrera profesional. Es una oportunidad para vivir de manera más plena y significativa, mientras se contribuye a la salud de la comunidad.

Con aprecio,



ROSA GÓMEZ

SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA



INMACULADA GÓMEZ

SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA

Farmacias rurales VEC: una inversión de futuro

Con frecuencia las farmacias rurales VEC (con viabilidad económica comprometida) son las "hermanas feas" de las boticas de ciudad. Se las tiene en poca consideración y no son valoradas en su justa medida.

Sin embargo, desde Gómez Córdoba, expertos en compraventa de farmacias, no queremos dejar de resaltar la importancia que una farmacia rural puede tener en la carrera profesional de un boticario y queremos hacer un alegato a favor de estas boticas, que, son sin duda, una inversión de futuro.

¿Por qué son interesantes las farmacias rurales VEC?

Las farmacias rurales VEC, son importantes por varios motivos, entre los que destacamos:

Puntuación para concursos

Como ya hemos mencionado en otras ocasiones, el hecho de ser titular de una farmacia VEC otorga una puntuación

valiosísima en los concursos de nuevas aperturas de farmacia, en los que las adjudicaciones se deciden por décimas, pues la competencia es enorme. En los últimos años, en comunidades autónomas como Madrid, Aragón, Cantabria, Castilla-La Mancha, Valencia y Murcia, el ser o no titular de farmacia VEC (durante al menos un año) ha determinado la obtención de una farmacia de nueva apertura.

Por lo tanto, las farmacias rurales VEC son un trampolín para conseguir otra farmacia (de mayor facturación) en el futuro.

Baja inversión y pocos gastos

Al comenzar la carrera profesional no se suele disponer de mucho capital. Endeudarse demasiado puede lastrar la actividad y condicionar todos los movimientos empresariales y personales.

Una farmacia rural supone **una inversión muy baja en comparación con una urbana.**

A la licencia asequible hay que sumarle los bajos alquileres. Incluso, hay casos en los que el propio ayuntamiento del pueblo cede el local para la farmacia o incluso un inmueble completo con vivienda.

Gestión sencilla

El volumen de trabajo en una botica rural es menor que el de una farmacia urbana. Esta gestión sencilla es la oportunidad perfecta para ir adentrándose poco a poco en la profesión e ir ganando experiencia y confianza. Podemos definir el tiempo dedicado a la farmacia como un auténtico Máster de Gestión y Atención Farmacéutica.

Poca o nula competencia

Para casi cualquier farmacia rural **la competencia es prácticamente nula.** Lo habitual es que cada pueblo tenga su farmacia y sean sus habitantes los que compran allí, pues evidentemente es la que tienen más cercana; en ese sentido, los clientes estarán "captados" desde el principio.

Responsabilidad

En la farmacia rural, el boticario desarrolla la actividad asistencial en su máxima expresión. En muchos pueblos, el médico o el enfermero atienden de forma puntual, en días concretos; no están disponibles para sus pacientes todo el tiempo.

En cambio, un boticario rural es, con frecuencia, aquel sanitario que atiende en primera instancia a los vecinos, ayudando a solucionar problemas sin que tengan que salir del pueblo.

Esto supone un ejercicio de responsabilidad para el farmacéutico, que realmente aprende la importancia y el valor que tiene su profesión, pues la salud de sus pacientes queda, de forma casi literal, en sus manos. Son situaciones que aportan una experiencia que no puede obtenerse de otra manera.

Trato humano

Directamente relacionado con lo anterior está el aspecto más humano. Al trabajar en entornos pequeños, la relación entre farmacéutico y cliente es cercana y muy distinta a la que se pueda dar en una botica situada en el centro de Madrid y que atiende a turistas, por ejemplo.

Farmacias rurales VEC, una buena opción para cualquier farmacéutico

El mundo de la farmacia rural supone la expresión más pura de la profesión. Una farmacia rural puede ser la opción perfecta para los jóvenes, porque no supone una gran inversión económica y les permitirá ir conociendo el negocio de forma progresiva para luego dar el salto a una ciudad.

Por otro lado, también pueden ser tomadas como una

oportunidad para aquellos farmacéuticos experimentados que busquen “reconectar” con su vocación profesional o buscar un ritmo de vida más pausado. También son ideales como una inversión para farmacéuticos con experiencia y capital, pues suponen un paso de gigante para hacerse con otra farmacia a través de concurso de adjudicaciones, que en muchos casos es la meta final de algunos profesionales del sector.

Farmacias rurales VEC a la venta: una inversión de futuro

En relación con lo expuesto, queremos aprovechar la ocasión para ofrecerles una serie de farmacias rurales VEC que están a la venta a precios competitivos y que son una fantástica oportunidad para iniciar un nuevo proyecto o para usarla como trampolín para una futura adjudicación en ciudad.

Ejemplo real:

Veamos el caso real de una farmacia que abre 6 horas, tiene una facturación anual de 180.000 € y el precio de venta son 70.000 €. En este ejemplo se requiere una aportación personal de 45.000€ y financiación del resto de la inversión.

INGRESOS BRUTOS ANUALES:	
Facturación	180.000 €
Subvención por farmacia VEC	5.173 €
GASTOS ANUALES	
Compras	127.800 €
Otros gastos	5.020 €
Alquiler	1.800 €
Cuenta SS	5.400 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (MENSUAL)	3.495 €
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS (ANUAL)	41.900 €

Pueden comprobar que por una baja inversión se aseguran, además de todo lo ya mencionado, un sueldo bruto de más de 3.400 euros. Es más que el salario base por convenio de un adjunto (30.973,80 €), a lo que hay que sumar la ventaja impagable de no tener que trabajar por cuenta ajena y que, tras un año regentando una VEC, ya dispondría de ese tan valioso plus de puntuación de cara a un concurso.

Farmacias rurales VEC disponibles

Si usted quiere considerar la posibilidad de comprar una farmacia VEC, contacte con nosotros a la siguiente dirección de correo pilar@gomezcordoba.com, bien por teléfono: 913 533 886.



Entrevista a Ángel Rodríguez
“Ser farmacéutico en un pueblo me parece una estupenda salida”



MARTA GARCÍA-URGELÉS

ABOGADA ESPECIALISTA EN FARMACIAS

Ser farmacéutico en un pueblo por Ángel Rodríguez

Bien es cierto que en Gómez Córdoba nos encanta hablar y conocer farmacéuticos. Para nosotros todos encierran una historia que nos preocupamos en conocer el porqué y dar voz. Es la que nos ayuda a entender sus necesidades y a adaptarnos a ellas para ofrecerles el mejor servicio. Pero, más allá de lo profesional, en nuestro despacho apostamos por el trato humano, lo que, indiscutiblemente, nos obliga a conocer muchas facetas personales de los farmacéuticos con los que tratamos. En este artículo, hablamos con Ángel Rodríguez y nos cuenta los beneficios que tiene ser farmacéutico en un pueblo.

Ángel Rodríguez es un farmacéutico peculiar que, a sus 52 años, ha vivido ya muchas aventuras. Desde la farmacia militar, saltó a la industria y de allí, se decidió a probar la farmacia comunitaria y se fue a vivir a un pueblecito de Soria en el que es titular de una oficina de farmacia hasta la fecha.

Muchos podrían pensar que marcharse a aquel rincón despoblado de la geografía española fue una locura, pero él está encantado y nos lo cuenta en la siguiente entrevista.

De Alcalá a la Farmacia Militar

GC: Ángel, ¿no es una locura irse a un pueblo de Soria a los 52 años?

Para entender mi decisión quizás haya que entender un poco mi biografía. Espero que al final de esta entrevista se entienda que es una decisión acertada y muy recomendable.

GC: Bueno, pues empecemos por el principio entonces, ¿cómo y dónde ejerciste por primera vez la profesión?

Cuando acabé los estudios en la Universidad de Alcalá, hice el servicio militar en farmacia.

Estuve en un hospital militar que tenía farmacia de calle y

farmacia de hospital. Lo mismo hacía una solución de sulfato de morfina que cargaba camiones de alcohol o hacíamos unas fórmulas magistrales. Hacíamos de todo.

La industria farmacéutica: apasionante pero insensible

GC: Y, al terminar, ¿no pensaste en adquirir tu propia farmacia?

Ni me lo planteé. Cuando terminé, tener una farmacia era imposible, por lo menos para mí. A los seis meses de terminar el servicio militar encontré trabajo. Pasé tres años en un laboratorio y luego me cambié a otro que se dedicaba a especialidades del sistema nervioso central.

GC: ¿Cómo recuerdas aquella época?

Viví la revolución de los antidepresivos. Fue en esa época en la que se descubrió el Prozac y nos recorrimos medio mundo. Había que estar muy preparado porque estabas ayudando a comercializar un producto de alta tecnología que influye de forma decisiva en la vida de la gente.

GC: Sin duda debió ser un momento muy interesante.

Después, ya en otro laboratorio, viví la revolución de los antipsicóticos, que fue igualmente apasionante. Pero eso ya se acabó, en 2012-2013. A partir de aquí nos fueron reubicando, pero, finalmente, mis compañeros y yo acabamos saliendo de la compañía.

GC: Y, con todos esos años de experiencia, ¿no pudiste seguir en la industria?

Yo vi el panorama y vi que en la industria no iba a haber trabajo para mí. Ahora buscan un perfil totalmente distinto al que se requería cuando empecé. Antes lo que se requería era una persona con un perfil científico



porque ibas a manejar un producto que es muy delicado. Hoy en día, explicar muchos productos es muy fácil, no requiere mucha formación. Lo que quieren es un perfil comercial. Les forman y tal, y si tienen alguna formación en ciencias de la salud, mejor, pero no es imprescindible.

Vente a Alemania, Ángel

GC: Y, entonces, ¿tampoco pensaste en abrir tu propia farmacia?

Tengo muchos compañeros que han salido de la industria, ya sea por situaciones como la mía o por las distintas fusiones. Algunos de ellos han optado por la farmacia comunitaria, especialmente aquellos que tenían ya cierta edad y para los que encontrar un trabajo resultaba muy complicado. Pero yo me fui a Alemania.

GC: A Alemania, ¿por qué?

En Alemania hay una oferta de trabajo para farmacéuticos muy grande para farmacia comunitaria. Los recién licenciados quieren probar en la industria, que además es muy potente. Hay que tener en cuenta que el idioma les permite trabajar en Alemania, Austria o Suiza, lo que les da muchísimas opciones. Esto provoca que en la farmacia comunitaria haya una verdadera demanda de farmacéuticos. De hecho, yo me fui allí con el contrato ya y la experiencia fue genial.

Camino de ser farmacéutico en un pueblo de Soria

GC: Y, ¿cómo fue tu vuelta a España?

Cuando volví, contacté con unos amigos para comprar una farmacia rural. La idea era crear

una comunidad de bienes. Recorrimos distintas asesorías en busca de la botica adecuada, pero en el proceso nos dimos cuenta de que cada uno tenía una idea de cómo gestionarla. Al final desechamos la idea y decidí intentarlo por mi cuenta.

GC: Las comunidades de bienes no siempre salen bien. Es una opción, pero también un riesgo. ¿Y no te da un poco de miedo marcharte a vivir a un pueblo?

Yo mismo pensaba que era un pueblo de Soria, que dónde me iba a meter. Pero también es cierto que yo he estado en un pueblo de Alemania y a mí no me importa. Yo, al contrario, encantado. Además, no está tan lejos de Madrid, son 200 km, unas 2 horas. Puedo venirme los fines de semana si quiero y ver a mis padres y a mis hijos. Además tengo un horario muy cómodo: de 11 a 17h. Si es que además, para dar servicio a todo el mundo es más que suficiente.

Farmacia Rural en Soria

GC: Y, después de pasarte media vida tratando con psiquiatras y médicos muy cualificados, ¿cómo te imaginas que va a ser la relación con tus pacientes?

El contacto directo con los pacientes y la relación con los vecinos en ese ambiente es, sin duda, otra de las ventajas. Yo esto ya lo he vivido en Alemania. Se acercan a la farmacia y te cuentan historias. Encuentras

gente de todo tipo y, verdaderamente, se puede aprender mucho de ellos.

GC: Y, ¿no te preocupa la gestión de la farmacia?

La verdad es que no. La gestión de compras es verdaderamente sencilla. Hay, principalmente, un distribuidor y luego también hay algunas compras de parafarmacia que se hacen directamente a los laboratorios.

En las zonas rurales la gente también utiliza productos de dermoestética, ¡como es lógico!

GC: ¿Cómo ha sido la relación con el vendedor en la compraventa?

El vendedor ha sido muy honesto, muy atento y muy solidario al que se le nota lo que hace. A todos los que vamos allí nos tiene que gustar.

El perfil de un farmacéutico rural es totalmente distinto que el de un farmacéutico de ciudad. Mantener una buena relación de compañerismo es importante ante cualquier problema o para gestionar cuestiones personales o las vacaciones. Al final serán los compañeros farmacéuticos más cercanos los que te tendrán que ayudar. La farmacia más próxima a la mía está a 30 kilómetros.

¿Es una locura?

GC: Llegados a este punto, volvemos al principio, ¿no es una locura irse a vivir a un pueblo de Soria?

La mayoría de la gente que es de ciudad quiere quedarse en su ciudad, en su zona de confort. Yo creo que todo el mundo debería vivir al menos un año fuera de España, para apreciar lo que tiene aquí y para que le diera menos miedo hacer otras cosas. Muchas veces es el miedo a lo desconocido.

GC: Bueno, quizás sea más que eso, ¿no crees?

Yo comprendo que para la gente joven quizás no sea lo que ellos quieren. Pero es, sin duda, una oportunidad para conocer la gestión de una farmacia.

Hay gente como yo, a la que le ha pasado lo mismo que a mí y que ha visto cómo a las empresas les da igual despedir a gente de 50 años. Esta gente ya tiene sus hijos más mayores

y una relativa estabilidad y, además, tienen su profesión. Ejercerla en un pueblo me parece, sin duda, una estupenda salida.

GC: Pero, verdaderamente, muchas de ellas están en situación de Viabilidad Económica Comprometida y necesitan recibir ayudas. ¿No te preocupa eso?

Está claro que viendo los números ves cuál será tu capacidad adquisitiva posterior. Ya sabemos que no te vas a hacer millonario, pero lo que sí se puede decir es que tus necesidades y las de tu familia están cubiertas.

GC: Muchas gracias, Ángel por compartir tu historia para nuestra revista

Gracias a vosotros.

Como ha podido comprobar con la lectura de esta entrevista, en Gómez Córdoba Abogados, analizamos cada perfil farmacéutico en busca de nuevas oportunidades. El caso de las farmacias rurales no queda exento ya que es un tipo de farmacia que se ajusta a las necesidades y requerimientos de muchos boticarios. Ser farmacéutico en un pueblo tiene muchas gran ventajas.

¿Está pensando en comprar este tipo de farmacia? Le recomendamos que consulte detenidamente nuestro listado de farmacias rurales en venta en farmaciasruralesenventa.es o nuestro código QR:





Farmacia rural en venta en **Soria**
Ref. 0786 **Facturación:**
300.000 €



Farmacia rural en venta en **Zamora**
Ref. 0781 **Facturación:**
195.000 €



Farmacia en venta en la Serranía de **Cuenca** – Alto Tajo
Ref. 0779 **Facturación:**
140.000 €



Farmacia VEC en venta situada en una localidad tranquila al sur de **Granada**
Ref. 0708 **Facturación:**
158.000 €



Farmacia con gestión cómoda en **Teruel**
Ref. 0707 **Facturación:**
138.000 €



Gran proyecto en **Pamplona** capital
Ref. 0706 **Facturación:**
410.000 €



Farmacia a 10 min de **Soria**
Ref. 0778 **Facturación:**
238.000 €



Se vende farmacia al suroeste de la provincia de **Ávila**
Ref. 0775 **Facturación:**
250.000 €



Farmacia en venta en **Ávila**
Ref. 0770 **Facturación:**
287.000 €



Farmacia asequible cerca de la capital
Ref. 0695 **Facturación:**
147.000 €



Farmacia en venta en la provincia de **Soria** por 70.000€
Ref. 0666 **Facturación:**
162.000 €



Farmacia VEC en provincia de **Cáceres**
Ref. 0651 **Facturación:**
162.000 €



Farmacia en venta en la provincia de **Salamanca**
Ref. 0762 **Facturación:**
346.000 €



Farmacia VEC en la Sierra Baja de **Cuenca**
Ref. 0756 **Facturación:**
140.000 €



Farmacia VEC ubicada en localidad de la Sierra de **Aragón**
Ref. 0726 **Facturación:**
82.000 €



Farmacia con gran rentabilidad en **Cuenca**
Ref. 0648 **Facturación:**
300.000 €



Farmacia de fácil gestión y entorno agradable en **Navarra**
Ref. 0642 **Facturación:**
240.000 €



Farmacia VEC ubicada en la sierra alta de **Cáceres**
Ref. 0636 **Facturación:**
190.000 €



Farmacia en **Álava** con local cedido por el ayuntamiento
Ref. 0721 **Facturación:**
275.000 €



Farmacia rural en venta en la Serranía de **Cuenca**
Ref. 0714 **Facturación:**
275.000 €



Farmacia rural en venta cerca de **Salamanca** con alto SOE
Ref. 0709 **Facturación:**
173.000 €



Farmacia de gran rentabilidad en **Salamanca**
Ref. 0596 **Facturación:**
246.000 €

Escanee el código QR y acceda a una selección exclusiva de farmacias en venta en diferentes provincias de España.





Las Ventajas de la Calidad de Vida al Comprar una Farmacia Rural



ROSA GÓMEZ

SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA

Adquirir una farmacia rural puede parecer, a primera vista, una decisión arriesgada. Sin embargo, para muchos farmacéuticos, esta elección trae consigo una serie de **ventajas significativas en términos de calidad de vida**. Vamos a explorar estas ventajas a través de experiencias personales y un análisis detallado de cada uno de los beneficios que conlleva adquirir una farmacia rural.

Una Conexión Más Profunda con la Comunidad

Uno de los aspectos más gratificantes de ser farmacéutico en un entorno rural es la **conexión estrecha con la comunidad**. Como nos cuenta María José, farmacéutica en la provincia de Huesca: **"El trato con los pacientes es muy bueno. Al final de los años los conoces a todos y valoran**

mucho la presencia de un farmacéutico, les da seguridad y tranquilidad"

Esta relación cercana no solo fortalece el vínculo comunitario, sino que también proporciona una gratificación personal y profesional que rara vez se encuentra en entornos urbanos más impersonales. Ser el farmacéutico de confianza en una comunidad pequeña le convierte en un pilar esencial, no sólo en términos de salud, sino también como un **apoyo integral para los habitantes**.

M^a del Mar, titular de una farmacia en una pequeña localidad de Cáceres, nos compartió su experiencia: "No es un "negocio" como las grandes farmacias de poblaciones más grandes, pero te permite obtener un sueldo y ganarte la vida. Es un medio de vida. **"Aquí he podido compaginar mi trabajo con la vida familiar sin necesidad de**

contratar a nadie que cuidara a los niños, he disfrutado cada etapa de su crecimiento. Comer toda la familia junta, hoy en día es algo impensable en otros sitios. Los horarios de trabajo no te permiten conciliar la vida laboral con la familiar. En este sitio nosotros lo hemos conseguido."

Un Ritmo de Vida Más Tranquilo

El ritmo de vida en las zonas rurales es considerablemente más tranquilo en comparación con las ciudades. Para aquellos que buscan escapar del ajetreo y el estrés urbano, trasladarse a un pueblo ofrece una oportunidad única para disfrutar de un entorno más relajado. María José describe su día a día **"Hay que trabajar en la oficina de farmacia y también dedicar tiempo a actualizarse.** Distribuyes tú mismo el tiempo empleado, los libros,

los pedidos, etc. Una gran ventaja es que puedes ir a tu ritmo".

Menores Costos y Mejor Rentabilidad

Aunque puede parecer contradictorio, las farmacias rurales pueden ser económicamente viables y, en algunos casos, más rentables que sus contrapartes urbanas. Según nuestra experiencia como especialistas en compraventa de farmacias rurales, una farmacia con una facturación de 300.000€ puede generar un beneficio antes de impuestos de unos 50.000€, lo cual es bastante más rentable al sueldo de un farmacéutico empleado en una ciudad.

Además, los costos operativos en las zonas rurales suelen ser más bajos. Los alquileres y otros gastos fijos son generalmente menores, y la competencia es menos feroz. Esto permite que incluso las farmacias con ingresos más modestos puedan ser sostenibles y ofrecer una calidad de vida adecuada a sus propietarios.

Contribución a la Sostenibilidad de la Atención Sanitaria

Las farmacias rurales juegan un papel crucial en la sostenibilidad del sistema de salud en España. En muchas localidades, el farmacéutico es el único profesional de salud disponible, proporcionando servicios esenciales que van más allá de la dispensación

de medicamentos. Esta responsabilidad adicional, aunque desafiante, también es altamente gratificante, ya que contribuye de manera significativa al bienestar de la comunidad.

Oportunidades de Desarrollo Profesional y Personal

Trabajar en una farmacia rural también ofrece oportunidades únicas de desarrollo profesional. **La necesidad de gestionar una amplia variedad de tareas y problemas fomenta un crecimiento continuo y una adquisición constante de nuevas habilidades.**

Como comentó María José, "Seguramente lo vivido y aprendido ha sido más intenso, se puede decir que me he formado aquí. **Trabajando para otra persona no hubiera tenido ni tiempo, ni dinero para hacer los más de cien cursos y cinco Máster que he hecho, ni hubiera podido criar a mi familia ni comprarme mi casa"**.

Conclusión

Optar por una farmacia rural no es solo una decisión profesional, sino también un estilo de vida. Las ventajas en términos de calidad de vida, desde la conexión comunitaria hasta un ritmo de vida más tranquilo y menores costos operativos, hacen de esta opción una salida atractiva para muchos farmacéuticos. Además, la contribución esencial que estas farmacias hacen al sistema

de salud rural convierte esta elección en una oportunidad

para marcar una verdadera diferencia en la vida de muchas personas.

M^a del Mar lo resume perfectamente: **"Porque es el lugar donde más valoran tu trabajo y donde más se disfruta de la profesión. El lugar en el que el volumen de trabajo te permite formarte profesionalmente y crecer."**



**MANUELA
HORCAS**

Abogada
especialista en
Farmacias

Rentabilidad de las farmacias rurales: ¿Por qué invertir?

¿Qué es una farmacia rural?

Decir farmacia rural parece, en principio, un concepto bucólico, campestre y entrañable. Sin embargo, su simple mención supone el inicio de un acalorado debate en el que farmacéuticos y acólitos siempre quieren participar y argumentar su postura. Por eso, hoy queremos destacar **la rentabilidad de las farmacias rurales**.

Por un lado, las farmacias rurales son la base sobre la que se sustenta el modelo español pero, por el otro, desde el propio sector se critica la inviabilidad económica de muchas de ellas y su dependencia de las arcas públicas.

En Gómez Córdoba, expertos en farmacias rurales, nos hemos propuesto aclarar algunos términos y conceptos y explorar los grises entre una postura y otra.

Cuando nos planteamos escribir este artículo, realizamos esta pregunta entre los distintos miembros del equipo de nuestro despacho y las respuestas eran tan variadas como imprecisas. El quórum se produjo con la siguiente definición: "una farmacia rural es una farmacia de pueblo".

Parecía una respuesta bastante obvia que, sin embargo, abría un nuevo interrogante: "¿qué es un pueblo?". Y aquí, de nuevo comenzaba un debate bastante curioso y distendido en el que las respuestas variaban desde "poblaciones que dependan de la agricultura y ganadería" hasta "todo lo que no sean ciudades aunque tengan 5 paradas de Metro".

Acorde a la legislación, una farmacia rural sería "toda

aquella ubicada en un núcleo de población que a su vez se ajuste a la denominación de medio rural estipulada en la Ley 45/2007, de 13 de Diciembre para el desarrollo sostenible del medio rural, es decir, **cualquiera ubicada en un núcleo de población de menos de 30.000 habitantes y con densidad inferior a 100 habitantes/Km cuadrado**".

Sin embargo, Jaime Espolita, Presidente de la Sociedad Española de Farmacia Rural (SEFAR), con cuyas declaraciones contamos en este artículo, nos aclara:

"Según nuestros Estatutos, **una farmacia rural** estaría ubicada en una población que disponga de 1 ó 2 farmacias, lo cual, atendiendo a los criterios actuales de planificación, cifraría su **población en algo menos de 5.000 habitantes**".

Además los farmacéuticos rurales asociados consideran que deberían tenerse en cuenta otras particularidades como el estado de las infraestructuras, por ejemplo, para que el resultado fuera verdaderamente descriptivo.

Farmacias VEC y rentabilidad de las farmacias rurales

Para SEFAR, las farmacias VEC (Viabilidad Económica Comprometida) son aquellas que se encuentran en **localidades de menos de 1.000 habitantes, las cuales peligran su continuidad en el corto-medio plazo si no se toman medidas estructurales**, según Jaime Espolita.

Aunque VEC sea la denominación más común, resulta curioso observar que en Murcia se utiliza el término "farmacia singular", sin duda, mucho más amable.

Este calificativo, significa que estas **farmacias no son rentables y que necesitan de ayudas**, en este caso autonómicas, para su supervivencia. En cualquier caso, **el índice corrector se aplica a farmacias cuya facturación anual es menor de 235.000 €** y que están ubicadas en núcleos de población aislados o socialmente deprimidos.

"La calificación oficial de VEC o no VEC no refleje fielmente la situación de la farmacia rural. **Actualmente existen farmacias urbanas que reciben este tipo de compensación** (y no son esenciales) mientras que la mayoría de rurales (esenciales por distancia a otras farmacias, hospitales, etc. y cargadas de servicios de guardia) tienen que aportar"

Rentabilidad de las farmacias rurales

Aunque hay muchos otros

factores a tener en cuenta a la hora de tomar la decisión de comprar una farmacia rural, la rentabilidad es, sin duda, uno de los que suponen mayor peso.

En este sentido, según nuestra experiencia, en tanto que tenemos farmacias en venta de estas características, el beneficio antes de impuestos para una facturación anual de 3000.000 € es de unos 50.000 €. Para poder poner el dato en perspectiva debemos tener en cuenta que según el XXV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia, el sueldo mínimo de un farmacéutico empleado por un tercero es de 30.973,80€

La peor cara de las farmacias rurales

En Gómez Córdoba somos conscientes de las limitaciones y las dificultades a las que se tienen que enfrentar los farmacéuticos rurales. El modelo establece una sistema de retribución homogéneo que premia el número de dispensaciones y el PVP de éstas y, por tanto, penaliza aquellas boticas que dan cobertura en zonas menos pobladas donde, además, la población está más dispersa. Oficinas de farmacia éstas que son, además, las garantes de una cobertura sanitaria que abarca al 99% de la población de nuestro país.

En muchas ocasiones el farmacéutico es el **único personal sanitario que hay en un pueblo y realiza enormes sacrificios no sólo profesionales**, sino también familiares y personales. Además, se enfrentan a todas las limitaciones de un trabajador autónomo a la vez que hacen frente a las obligaciones que le impone la Administración por ofrecer un servicio público.

La cara amable

Por pura lógica demográfica, es difícil que la facturación de una

farmacia rural alcance los niveles de la de una farmacia urbana, pero, a la luz de los datos, no parece imposible. Hay que tener en cuenta que **los gastos y la gestión también son habitualmente mucho más ajustados y acaban dando un resultado positivo**.

De hecho, como asesores y contables, en Gómez Córdoba Abogados de Farmacia tenemos varios clientes en cartera que gozan de buena salud económica. No decimos que para ello no hayan tenido que hacer verdaderos esfuerzos y sacrificios a distintos niveles, pero muchos de ellos no sólo están encantados de ejercer su profesión en pueblos, sino que gozan de una envidiable calidad de vida.

"El trabajo en farmacia rural es verdaderamente gratificante y es donde se desarrolla realmente la vertiente sanitaria y social de nuestra profesión. Hay verdadera colaboración y comunicación con atención primaria, el respeto y agradecimiento de nuestros pacientes es constante y, en el plano meramente "empresarial", son farmacias más fáciles de gestionar. Además de todo ello, y fruto de nuestras conversaciones con la Administración, soy optimista en lo que se refiere a futuras medidas destinadas a asegurar su supervivencia"

Ni todos los pueblos son iguales, ni todas las personas somos iguales. Quizás, por eso, los farmacéuticos rurales sean gente tan especial.

En Gómez Córdoba, además de conocer la rentabilidad de las farmacias rurales, disponemos de una amplia variedad de farmacias rurales en venta. Si está pensando en comprar, contacte con nosotros.

Desde Gómez Córdoba, sabemos de las dificultades psicológicas que se afrontan en la farmacia. por eso Recomendamos

Primera consulta gratuita



Psicología integrativa. Especialista en regulación emocional, apego y EMDR. Experiencia tanto en clínica individual como grupal, además de colaborador en la Universidad Complutense en la creación de protocolos de intervención. Rafael Pérez Gómez. N° de Colegiado M-40023.



672 59 61 90



Av. Alberto Alcocer 5, Madrid



rafapsicologiaintegrativa@gmail.com

Manténgase informado sobre las últimas tendencias y novedades del sector farmacéutico.

Visite nuestro blog escaneando el código QR y descubra artículos especializados, análisis de mercado y consejos clave para impulsar su Farmacia.



Gómez Córdoba Abogados

COMPRVENTA DE FARMACIAS





Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

 913 533 886

 farmaciasruralesenventa.com

 Av. de Alberto de Alcocer 5,
Madrid