

LA RIOJA

Interés de compra por tramos de facturación

Tramos de facturación	Nº solicitudes	%
Hasta 150.000 €	13	14,9
150.000 - 300.000 €	16	18,4
300.000 - 500.000 €	21	24,1
500.000 - 700.000 €	14	16,1
700.000 - 1.000.000 €	10	11,5
1.000.000 - 1.500.000 €	6	6,9
1.500.000 - 2.000.000 €	4	4,6
Más de 2.000.000 €	3	3,4
Total solicitudes	87	100,0

Comunidad de residencia

Comunidad de residencia	Nº inversores	%
CATALUÑA	1	6,7
COMUNIDAD VALENCIANA	2	13,3
MADRID	3	20,0
ANDALUCÍA	2	13,3
ARAGÓN	3	20,0
CASTILLA-LEÓN	3	20,0
PAÍS VASCO	7	46,7
CASTILLA-LA MANCHA	1	6,7
RIOJA	1	6,7
Total compradores	15	100

Nuevos inversores	Nº inversores	% INCREMENTO
Año anterior	24	
Este último año	26	7,69

LA RIOJA

A pesar de los "decretazos", han aumentado un 7,7 % los inversores interesados en La Rioja

La farmacia riojana parece que mantiene el interés a pesar de todo lo que está ocurriendo en el sector RDL 4/2010, 8/2010, reducción de márgenes, etc. En estos tiempos difíciles las boticas siguen siendo atractivas para los inversores de farmacias. Así lo reflejan los datos facilitados por Farmaconsulting, el líder en transacciones, ya que durante el ejercicio del 2008 hubo 24 nuevos compradores interesados en esta comunidad y este último año se ha incrementado en un 7,7%.

La prioridad: la proximidad

Los boticarios vascos representan el 27% de las peticiones, siendo la proximidad geográfica lo que ha determinado este interés. Así los aragoneses, castellano-leoneses y madrileños fueron los siguientes en cuanto a número de solicitudes, cada una de las comunidades citadas con el 11% sobre el total de inversores interesados en La Rioja.

En referencia al perfil de las personas solicitantes, durante el último año, destacaron las mujeres con un 54%, sobre los hombres.

Por tramos de edad, resalta que el 68% corresponden a inversores con una edad inferior a los 40 años. Es una comunidad con inversores especialmente jóvenes.

Para finalizar comentar que las farmacias más demandadas se encuentran en el tramo de facturación de 300.000 y 500.000 €.

NAVARRA

Comunidad de residencia

Comunidad	Nº inversores	%
CATALUÑA	2	9,5
COMUNIDAD VALENCIANA	1	4,8
MADRID	3	14,3
ARAGÓN	2	9,5
CASTILLA-LEÓN	1	4,8
PAÍS VASCO	6	28,6
NAVARRA	14	66,7
Total compradores	21	100

Interés de compra por tramos de facturación

Tramos de facturación	Nº solicitudes	%
Hasta 150.000 €	11	10,9
150.000 - 300.000 €	14	13,9
300.000 - 500.000 €	23	22,8
500.000 - 700.000 €	21	20,8
700.000 - 1.000.000 €	18	17,8
1.000.000 - 1.500.000 €	9	8,9
1.500.000 - 2.000.000 €	3	3,0
Más de 2.000.000 €	2	2,0
Total solicitudes	101	100,0

Nuevos inversores	Nº inversores	% CRECIMIENTO
Año anterior	22	
Este último año	30	26,67

ARAGÓN

Interés de compra por tramos de facturación

Tramos de facturación	Nº solicitudes	%
Hasta 150.000 €	16	11,1
150.000 - 300.000 €	33	22,9
300.000 - 500.000 €	35	24,3
500.000 - 700.000 €	27	18,8
700.000 - 1.000.000 €	17	11,8
1.000.000 - 1.500.000 €	9	6,3
1.500.000 - 2.000.000 €	4	2,8
Más de 2.000.000 €	3	2,1
Total solicitudes	144	100,0

Comunidad de residencia

Comunidad	Nº inversores	%
CATALUÑA	2	4,3
COMUNIDAD VALENCIANA	12	26,1
MADRID	6	13,0
ANDALUCÍA	3	6,5
ARAGÓN	20	43,5
CASTILLA-LEÓN	1	2,2
ASTURIAS	1	2,2
RIOJA	1	2,2
Total compradores	46	100,0

Nuevos inversores	Nº inversores	% INCREMENTO
Año anterior	49	
Este último año	50	2,00

Fuente:

FARMACONSULTING
 El líder en transacciones Tel. 902 115 765
www.farmaconsulting.es



ARAGÓN

Los farmacéuticos mantienen su interés por adquirir una oficina de farmacia en Aragón

El atractivo de la botica aragonesa se ha consolidado con respecto al pasado año, siendo 50 los farmacéuticos interesados en adquirir farmacia en esta comunidad, según los datos que ha facilitado a esta redacción Farmaconsulting. Asimismo, la crisis y los recortes en el sector no han afectado a la oficina de farmacia de Aragón y su atractivo ha aumentado en un 2% entre los profesionales.

Los boticarios de la misma comunidad representaron más del 42 por ciento de las peticiones. Así los boticarios de la comunidad valenciana fueron los siguientes en cuanto a número de solicitudes: 12 para todo Aragón, siendo el 24% del total de peticiones.

Jóvenes emprendedores

Respecto al perfil de los solicitantes, este último año han representado la misma cantidad tanto las mujeres como los hombres. Lo que sí podemos destacar es que el mayor porcentaje de compradores son jóvenes, ya que tienen una edad comprendida entre los 30 y 40 años, suponiendo el 48,89% de los compradores. Asimismo, las personas que buscan invertir en esta comunidad en su gran mayoría no disponen de farmacia, suponen el 98%, por lo podemos decir que en su gran mayoría son farmacéuticos jóvenes que buscan su primera farmacia. Por último los tramos de facturación más demandados son los comprendidos entre los 150.000 € y 700.000 €, lo que supone el 66% sobre el total de solicitudes entre diferentes facturaciones de farmacias.

NAVARRA

Las solicitudes de nuevas farmacias en Navarra aumentaron un 27% en el último año

La farmacia Navarra nos ha demostrado que ha superado todos los cambios legislativos, hasta el punto de ser la comunidad que mayor incremento ha tenido en la demanda, debido en gran medida a que partía de unas posiciones realmente bajas. De este modo, la demanda

para comprar una botica en Navarra ha pasado de 22 a 30 en 12 meses. Así se describe por los datos facilitados por Farmaconsulting, que corresponden al último año.

Farmacéutico sin farmacia

Esta demanda de farmacias fue liderada por los mismos navarros, que representan el 67%, seguido por los vascos, suponiendo un 29% sobre el total de las solicitudes.

El perfil de los inversores podemos definirlo por los datos obtenidos como un farmacéutico (las solicitudes corresponden en un 60% a hombres) sin farmacia (el 86,7%) y de edad entre 30 y 50 años (suponen el 62,1%).

En cuanto a tramos de facturación, las farmacias más solicitadas son las que facturan entre 300.000 y 1.000.000 €, lo que corresponde al 61,4% de las preferidas.