

Valor de venta de una Farmacia

En respuesta a tu consulta, vengo con la presente intentando detallar algunas cuestiones centrales, a fin de procurar con ciertas posibilidades de éxito la determinación del valor que tiene una farmacia.

La primera cuestión que quiero señalar es que resulta de vital importancia conocer y tener presente la legislación que regula la profesión farmacéutica en cada provincia, para no tropezar con impedimentos legales al momento de concretar una operación de compraventa.

En mi provincia de Santa Fe, todas las farmacias son unipersonales porque así lo establece la ley: una farmacia solo pertenece a un farmacéutico y ninguno puede tener más de una.

Esto trae como consecuencia que, formal y legalmente, no se venden las farmacias sino que una cierra y otra abre en su lugar

Hechas estas aclaraciones, vamos con el tema sobre el que sí puedo hacer aportes

Valorizando la Farmacia

Comienzo haciendo una primera y muy necesaria salvedad: además de la cuantía del activo y el pasivo de una empresa, resulta de vital importancia tener presente la existencia de alguna de estas situaciones:

1. ¿Estamos ante el caso de un propietario que está decidido a desprenderse de un problema? Incluso más: ¿se trata de alguien desesperado por vender su empresa?
2. El caso opuesto: ¿estamos ante alguien con muchas ganas de comprar una farmacia que otro no está tan apurado por vender?

Estas preguntas no son ociosas ya que, tanto en un caso como en su opuesto, necesariamente se producirá una importante distorsión del precio (tanto para abajo como para arriba)

Fuera de las situaciones antes planteadas, los usos y costumbres han instalado un método de valuación que funciona (poco más o poco menos) del modo que a continuación te señalo:

- a) Se suman los valores de todos los activos (cuentas a cobrar, obras sociales a cobrar, stock completo de medicamentos, perfumería y accesorios, muebles e instalaciones, etc.)
- b) De igual modo, se toman detallados todos los pasivos existentes (deudas comerciales, bancarias, etc.)
- c) Se restan ambos valores, para obtener el Capital o Patrimonio Neto
- d) Al valor obtenido en el punto anterior, se le adiciona el equivalente a uno o dos meses de ventas, en concepto de valor llave.

Como podrás suponerlo éste valor llave es siempre objeto de negociación, justificándose su cuantía en función de la ubicación, prestigio, trayectoria, etc., de la empresa.

Parece importante señalar que no todas las farmacias tienen esta posibilidad de sumar valor a sus bienes físicos. Incluso, hay casos en los cuales este valor es negativo

Este comentario me lleva necesariamente hacia una cuestión central que debemos considerar: ¿Cómo se establece el valor de una empresa? ... y allí vamos

Acerca del valor de la empresa

El valor técnico de una empresa depende de tres factores principales:

- Su patrimonio (diferencia entre activos y pasivos)
- El valor de sus intangibles (marcas, patentes, licencias, recursos humanos, etc.) y muy especialmente
- El valor de su flujo de caja descontado.

Este último punto es el que más gravita y el que más se presta a fantasías y errores.

El valor del flujo de caja descontado es una fracción de la serie de utilidades futuras esperadas, traídas a la fecha actual aplicando una tasa de descuento (generalmente del 12% anual)

El resultado de esta operación refleja las sobre utilidades futuras esperables de la empresa.

Para determinar su valor, resulta necesario realizar un pronóstico de las utilidades que la empresa bajo análisis puede generar. Y un poco más: no solo deben estimarse valores y resultados previstos, sino que esta tarea implica también un diagnóstico de la situación de la empresa y su sector.

Por lo dicho, ese pronóstico debe ser absolutamente realista y avalado por un profesional independiente, especialista en la materia.

Armar un Excel para estimar este flujo de caja es muy fácil: no solo se ha difundido como una receta en cuanto carrera de postgrado existe, sino que también se puede hallar en cualquier sitio de Internet.

El punto central no es tanto la metodología sino el criterio, experiencia y ponderación con que se estiman los datos proyectados.

Recurriendo a un profesional idóneo y facilitando los datos necesarios, se podrá lograr una valuación de la empresa fundada en las técnicas y procedimientos que a tal fin establecen las Ciencias de la Administración

Lo hacemos nosotros mismos

Pongamos por caso que no tenemos a mano un profesional idóneo y/o que no queremos recurrir a uno de ellos... ¿Qué podríamos hacer?

Sería bueno que podamos ver puntualmente algunos aspectos de la farmacia en cuestión, para aproximarnos un poco más al logro de una valuación más ajustada o razonable.

A título de ejemplo:

- ¿Qué reputación tiene actualmente la farmacia?
- ¿Cómo luce? ¿es atractiva o parece una gomería?
- ¿Cómo es la composición de la venta de esa farmacia en el último año? ventas por rubros y por modalidad de realización
- ¿Cuáles son los costos fijos de la misma? alquileres, personal y otros
- ¿Tendremos que hacernos cargo del personal o el dueño anterior los va a indemnizar?
- ¿Conservará la misma dirección o deberá trasladarse?
- ¿Cómo será el plan de financiación de la misma? Entrega; cantidad de cuotas; valor de las mismas; mecanismo de actualización de importes; etc.
- Etc.

Por supuesto que, en cada caso pueden plantearse diversas variantes de negocio.

Ejemplo 1: podría pactarse que las cuentas a cobrar (tanto de clientes como de O Sociales) queden a cargo del antiguo dueño, restándose por lo tanto su importe del valor del activo.

Ejemplo 2: Otro tanto puede ocurrir con el pasivo y las deudas.

En fin, esto es solo para dar el puntapié inicial. El tema es muy rico y puede ser atacado de diversas formas.

Por lo pronto, espero que estas breves líneas te resulten de alguna utilidad. Y, si fuera el caso que lo consideraras necesario, no dudes en consultarme o solicitar algún tipo de aclaración.

Esperando novedades, van mis cordiales saludos de siempre

Carlos A. Sandoval