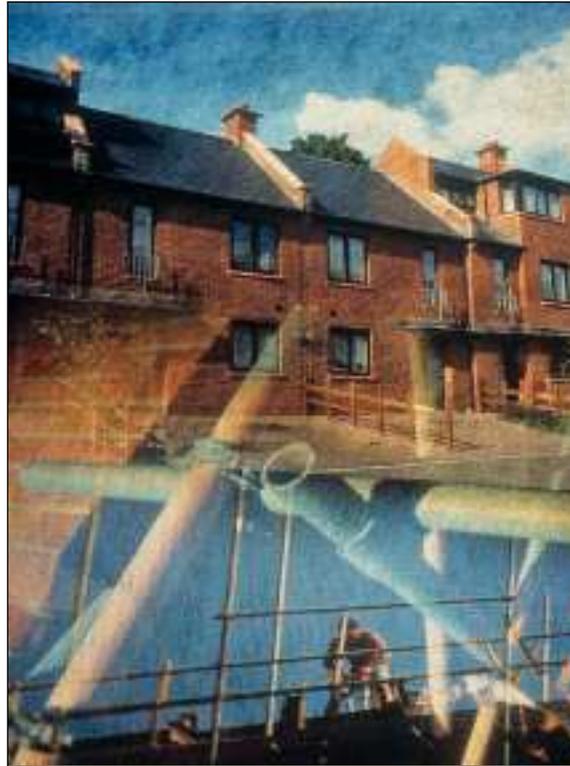


ESTUDIOS DE UBICACIÓN Y VIABILIDAD

La oficina de farmacia en un barrio de lujo

JUAN MANUEL VÉLEZ

Responsable de Desarrollos Comerciales de APEX Inmobiliaria (juan.velez@apexinmo.com).



Con 2.905.136 habitantes (censo de 1999), la ciudad de Madrid es la más poblada de nuestro país. Además, el crecimiento de su área metropolitana será notable en los próximos años. Con el presente estudio comprobaremos las oportunidades que ofrece el Plan Parcial II.1 de Arroyo del Fresno para implantar las oficinas de farmacia necesarias para este polígono residencial.

En un futuro inmediato, Madrid crecerá de golpe en distintas áreas de su corona metropolitana. En su zona norte, a través de los Programas de Actuación Urbanística de Sanchinarro, Montecarmelo y Las Tablas; por el sur, en Carabanchel, y por el noroeste, por el PAU de Arroyo del Fresno. Este último proyecto nace con un sello de clara distinción debido a los siguientes aspectos que lo configuran:

- Estratégico emplazamiento, junto al lujoso barrio de Mirasierra.
- Proyección de un equipamiento público tan atractivo como un

ADVERTENCIA

La ubicación es un factor fundamental en la apertura, funcionamiento y rentabilidad de la oficina de farmacia. Los nuevos horizontes económicos de la profesión, así como los interrogantes que planean sobre su futuro, aconsejan evaluar todos los factores que influyen en la viabilidad de una nueva farmacia. En esta sección, el autor desarrolla estudios sobre la rentabilidad de la inversión realizada cuando se elige una zona geográfica para instalar una oficina de farmacia real o imaginaria. OFFARM advierte que, en los ejemplos reales estudiados, los datos que se aportan sólo tienen un carácter orientativo, por lo que pueden estar sujetos a otras interpretaciones. □

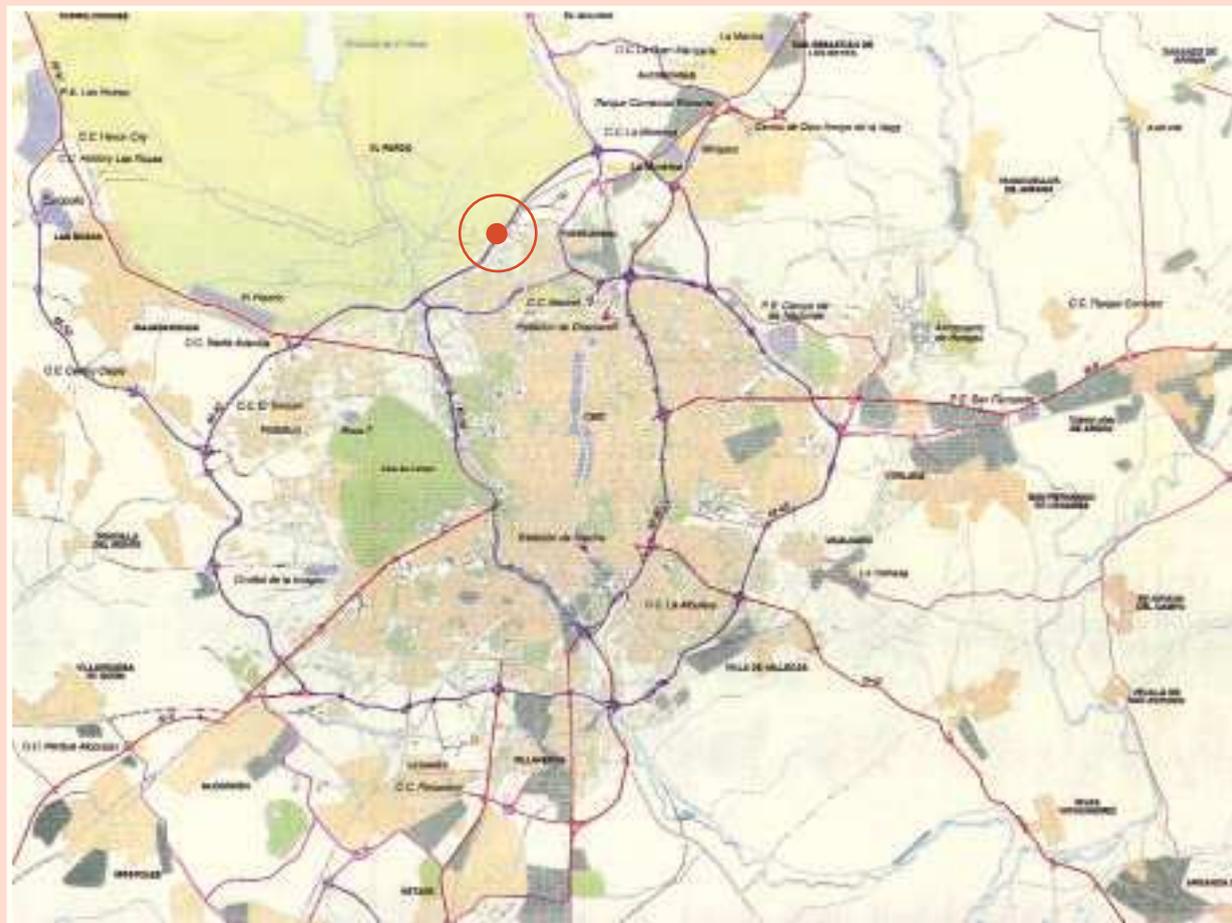


Fig. 1. Localización del PAU Arroyo del Fresno.

campo de golf que explotará la Federación Española de Golf.

– Baja densidad del conjunto urbanístico que se pretende desarrollar. Un total de 2.704 viviendas verán la luz en los próximos años en este barrio.

Localización

Emplazado al noroeste de Madrid (fig. 1), los lindes de Arroyo del Fresno son los siguientes:

- Norte y oeste: cinturón de circunvalación M-40.
- Sur y este: Avenida de Arroyo del Fresno.

Estas barreras geográficas artificiales actúan como auténticas fronteras, por lo que el gasto de consumo estará muy definido por su área de inmediata influencia.

Accesos

Dos enlaces desde el cinturón de circunvalación M-40 permitirán la entrada por el suroeste y norte del barrio (fig. 2). Además, existe otra entrada por el noreste (procedente de Mirasierra), tres entradas por el sur desde el barrio de Peñagrande y tres más por el este desde la urbanización Arroyo Fresno (Tres Olivos) lograrán la permeabilidad de este conjunto desde la Avenida Cardenal Herrera Oria, creando unos cómodos accesos interurbanos. Interiormente, una malla de tráfico rodado bien planeada facilitará el tránsito de los residentes.

Usos y tipologías

El PAU está dividido en dos Unidades de Ejecución (UE), quedando la UE 2 al norte y la UE 1 al

sur, más próxima al campo de golf (fig. 2). Junto a éste se construirán 225 chalés y 907 viviendas colectivas¹, de las que 220 serán protegidas. Teóricamente, cada vivienda tendría unos 127 m². En la UE 2, por el contrario, la densidad de habitantes será mayor, construyéndose 1.280 viviendas protegidas más 342 libres, lo que arrojaría una media de 111 m² por vivienda.

Área de influencia

Analizando los distintos usos antes mencionados, existirán densidades de población y perfiles de consumidores diferentes. Desglosándolos, se obtiene para la UE 1 lo siguiente:

- 687 viviendas colectivas de régimen libre², que a una media de 4,5 personas por vivienda suponen

3.092 habitantes. El perfil social y económico del consumidor es medio alto-alto.

– 220 de régimen protegido, con aproximadamente 3 personas por vivienda, es decir, unos 660 habitantes. El perfil social de estos habitantes es medio-medio alto.

– 225 chalés de régimen libre, que con 5,5 personas por chalé aproximadamente se obtienen unos 1.238 habitantes. Su perfil económico es alto.

Se construirán, además, otros 24.800 m² para uso terciario y comercial, que podría dar lugar tanto a un edificio singular de oficinas³ como a una concentración de actividad comercial.

Como es necesario partir de alguna premisa, consideraremos la mitad de la superficie destinada a oficinas, que daría lugar a 730 personas no residentes que deben considerarse en el gasto diario, y la otra mitad para comercio. Las tiendas podrán estar situadas en los bajos de los edificios (como en la urbanización Arroyo Fresno) o concentrados en distintos inmuebles (como es el caso de Mirasierra).

Los datos urbanísticos de la UE 2 serían los siguientes:

– 342 viviendas libres colectivas, lo que supone unos 1.539 habitantes. Su perfil económico es medio alto-alto.

– 1.280 viviendas protegidas, es decir, unos 3.840 habitantes de perfil medio-medio alto.

Como se permiten otros 25.200 m² cuyo uso también sería el terciario y/o comercial, mantenemos la misma hipótesis del 50% para cada uso (740 consumidores no residentes). En consecuencia, es previsible que nos encontraremos con aproximadamente 10.370 residentes más 1.470 no residentes en este barrio.

Ingresos disponibles y gasto medio

Los habitantes de la Comunidad de Madrid tenían en 1997 un 15% más de ingresos netos disponibles



Fig. 2. Accesos desde la M-40 y el interior de Madrid. Unidades de actuación.

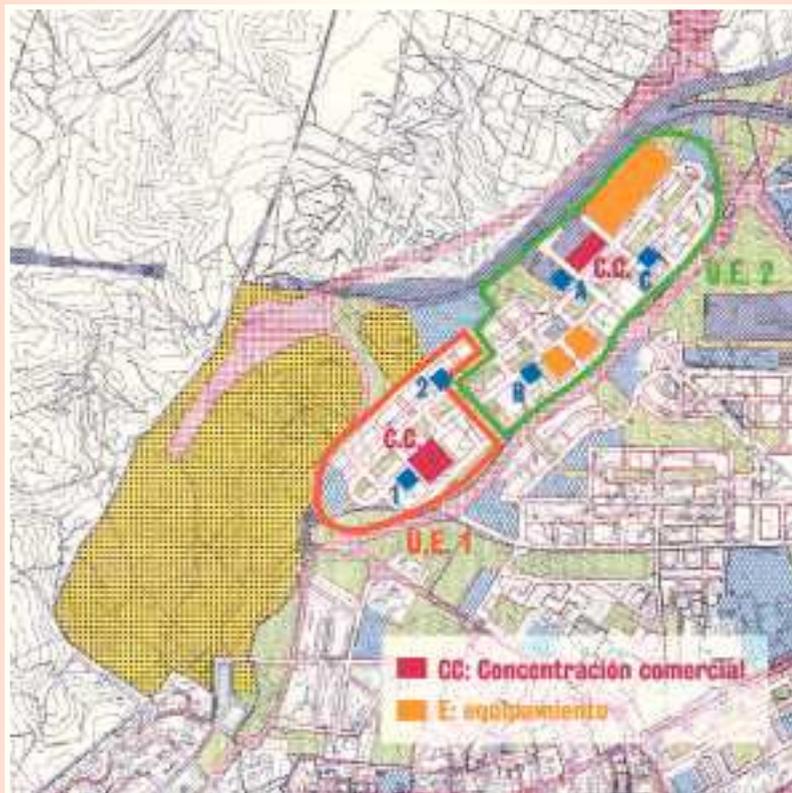


Fig. 3. Emplazamiento de los puntos de venta.

que el español medio, cuya cifra estaba en 1.482.217 pesetas. Además, en 1991 el residente en la capital del Estado consumía casi un 41% más que el resto de los españoles, siendo el gasto de éstos de 741.740 pesetas al año.

Aplicando el IPC y el incremento anual del consumo sobre el grupo de gasto que nos interesa desde 1991 hasta el año 2006, fecha en la que se estima que pudieran estar concluidos los trámites urbanísticos pertinentes, y con los datos estadísticos correspondientes actualizados, 43.334 pesetas/persona y año se destinarían tanto al consumo de medicinas y otros productos farmacéuticos como a artículos duraderos y no duraderos de cuidado personal. Corrigiendo al alza (y con índices diferentes) la cifra para residentes de viviendas libres y trabajadores de oficinas próximas, y manteniendo el gasto para los propietarios de viviendas protegidas, se obtienen los datos que se muestran en el apartado de conclusiones. (Recuérdese que estas cifras son estimativas, siendo este tipo de estudios una herramienta útil para estimar la facturación de un negocio y en consecuencia valorar el tamaño y el emplazamiento del local donde ejercer la actividad.)

Conclusiones

Me tomo la libertad de emplazar las 5 oficinas de farmacia que podrían trabajar en este barrio (fig. 3). Procuero que se beneficien al máximo de las densidades de población —en este momento sólo puedo aventurarlas debido a no contar con el Plan Parcial, como sería deseable— y de equilibrar la facturación con el costo fijo inmobiliario.

Las conclusiones son las siguientes:

— La farmacia A se situaría junto a la estación de Pitis y en la inmediatez de la posible concentración comercial, de manera que trabaje en parte como negocio de impulso⁴ para aquellos viajeros que utilicen este medio de locomoción. Por ello, se recomienda una superficie mayor a la habitual (150 m²), ya

que además podría operar como una oficina de 12 o 24 horas. Esta farmacia podría alcanzar una facturación de unos 90 millones de pesetas en horario normal. Logrando esta facturación, este local podría aguantar un arrendamiento de unas 3.900 pesetas/m² y mes, lo que supone unas 585.000 pesetas/m² en compra. Algo similar sucedería con el punto 1 de la UE 1, al estar junto a la otra posible concentración comercial, pudiendo facturar unos 105 millones y, por tanto, afrontar 4.500 ptas/m²/mes o 685.000 ptas/m² en compra. Son alquileres y repercusiones⁵ superiores a lo que posiblemente nos

En 1991 el residente
en la capital del Estado
consumía casi un 41%
más que el resto de los
españoles, siendo el gasto
de éstos de 741.740
pesetas al año

encontraremos en los locales de esta zona, debido a la estrecha relación existente entre el valor de este local una vez destinado al mejor uso y su posible tamaño, así como con los niveles de facturación de nuestro negocio; es decir, hemos incorporado al valor real de mercado el valor procedente del fondo de comercio de la propia oficina de farmacia cuya facturación es la estimada.

— Las farmacias B y C se benefician por su proximidad de las zonas de equipamientos⁶ proyectadas sobre la UE 2, y se han emplazado a suficiente distancia una de otra para que puedan cumplir con la ordenación y tener además cada una su clientela residencial «cautiva». Una superficie estándar de 100 m² es correcta. Tendrían un gasto captable (o facturación) de unos 33–35 millones de pesetas al año cada una. Podrían pagarse

330.000 pesetas/m² en compra o 2.200 pesetas/m²/mes en alquiler. Idéntica situación se presentaría con el emplazamiento 2. □

Bibliografía general

- Encuesta de Presupuestos Familiares 1990–1991. Instituto Nacional de Estadística.
Plan General de Ordenación Urbana de Madrid.
Renta Nacional de España (1991). Banco Bilbao Vizcaya.
Revisión padronal de 1999. Instituto Nacional de Estadística.

Notas

1. Se denominan viviendas colectivas aquellas que se encuentran en un edificio en altura, tipología habitual en los municipios españoles. Por el contrario, la vivienda unifamiliar es la forma técnica de llamar al chalé, que puede ser adosado o unifamiliar, es decir, aislado.
2. Se llama régimen libre a aquellas viviendas cuyo precio es el que marque el promotor sobre los costes de su promoción, es decir, lo que en el mundo inmobiliario se conoce como «precio de mercado». Una vivienda con régimen protegido tiene, sin embargo, varias limitaciones en cuanto a los ingresos de los compradores (3,5 millones de pesetas máximo), al tamaño del piso (90 m² útiles o al precio del m² útil, que es diferente según la comunidad autónoma donde se emplace la promoción. Para mayor información sugiero consultar el Real Decreto 115/2001.
3. Se entiende por edificio singular de oficinas a todo inmueble cuyo uso exclusivo se destina a dicho propósito. Los locales de la planta baja pueden destinarse a actividades comerciales.
4. El término impulso se utiliza para aquellos consumidores que no compran productos de una forma racional, sino que se dejan llevar por sus sentidos: la vista (pastelería), el olfato (pan recién hecho o café), el tacto, etc.
5. Se define repercusión como el precio por metro cuadrado sobre rasante (es decir, sobre el nivel de calle) de un bien inmobiliario que el mercado, libremente, aceptaría pagar.
6. Equipamientos son aquellos usos urbanísticos que tienen como fin un bien social local: zonas escolares, áreas sociales (ambulatorios, bibliotecas y mercados municipales), así como oficinas municipales.