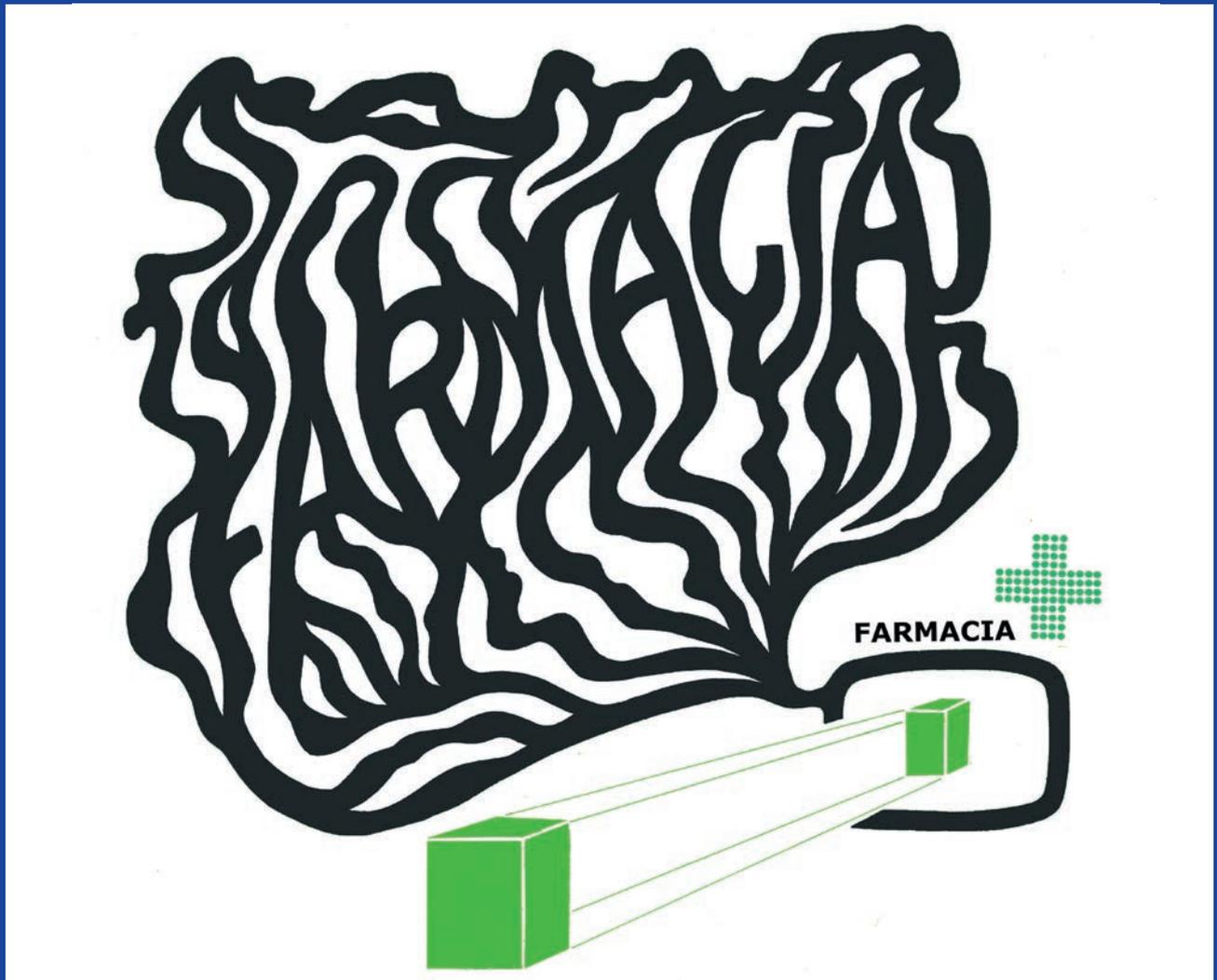




El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- La necesaria planificación fiscal de cada fin de año.

LABORAL..... PÁG. 7

-Relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar.

JURÍDICO.....PÁG. 9

- Prácticas fraudulentas en la comercialización de ciertos servicios para la farmacia

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.11

- El futuro de la farmacia como espacio de salud

TRANSMISIONES.....PÁG. 13

- La compraventa de farmacia, en un momento *histórico*

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 14

- Tiempos de crisis, tiempos de oportunidad



editorial



Voy empezar mi editorial, formulando un deseo, ya que estamos en fechas navideñas. Pido que la frase que pronunció el dueño de Mercadona, Don Juan Roig, hace ya varios meses y que decía: “2011 tiene una cosa buena, que será mejor que 2012” no se cumpla, y que las cosas mejoren a partir de enero, al menos, en lo que a las farmacias afecta. Y eso que el señor Roig es uno de los más admirables empresarios de este país. Pero ojalá que se equivoque.

La realidad es que todos los analistas coinciden en que nos esperan unos años complicados y ya se habla que el fin de la crisis actual no llegará hasta 2016 o más allá. Ante esta coyuntura sólo queda prepararse para seguir avanzando de la mejor manera posible. Además, no olvidemos que en tiempos de crisis, es cuando surgen las oportunidades. Otra cosa que los analistas dicen es que los multimillonarios del futuro, son los que ahora están aprovechando la crisis para adquirir buenos valores a precios bajos. Una de las cosas que es aplicable a la farmacia. Y es que si bien los precios de las farmacias, respecto a los que se marcaban en 2008 han bajado una media del 50-60%, la rentabilidad de las mismas, lo ha hecho muchísimo menos, lo que significa que en términos absolutos, comprar ahora es una buena oportunidad. De ello hablamos en nuestra sección de Transmisiones y también en el Rincón del Inversor.

Independientemente de esto, en Asefarma tenemos claro que el futuro de la farmacia pasa por saber combinar la tradicional figura del boticario cercano al cliente, con una gestión moderna y empresarial, dinámica, de la oficina de farmacia. Recientemente tuvimos la oportunidad de asistir a una jornada en la que diferentes farmacéuticos de Europa exponían su realidad y su forma de trabajar. Interesantísima y desde aquí le damos la enhorabuena por su iniciativa tanto a Mediformplus como a Farmaventas, los promotores del evento. Las conclusiones de dicha jornada fueron claras: los márgenes en los que se mueve Europa están en torno al 20% -aunque ellos tienen medicamentos más caros y más población por farmacia-. Y que la clave para progresar es transformar la farmacia en un auténtico espacio de salud, aplicando las técnicas que proporciona la gestión dinámica y sin perder la cercanía y la profesionalidad que transmite el farmacéutico. De ellos también hablamos en la sección de Gestión Dinámica.

Finalmente, invitaros a leer el resto de secciones del boletín y, por supuesto, deseamos una Feliz Navidad y un mejor año 2012, en el que Asefarma seguirá a vuestro lado para ayudaros a mejorar la rentabilidad de vuestra farmacia, nuestro objetivo último.

Carlos García-Mauriño
Presidente de Asefarma

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI
Edita: Asefarma S.L.
Director: Carlos García-Mauriño
Coordinadora: Isabel Aragón
Dirección Postal: C/ General Arrando, 11, 1º 28010 Madrid
Tel.: 91 448 84 22
Diseño: Susana Cabrita
Diseño portada: Javier Zurbano
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSYS.

Aprovecha el potencial de tu farmacia al máximo. Ya se trate de EFP o de parafarmacia, tu éxito depende de ti.



Consis B0 - el robot que ocupa sólo 2 m² de superficie.



Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSYS optimizarás tu gestión de stock preparando tu farmacia para el futuro:

- Integración flexible con una pequeña superficie de instalación desde 2 m²
- Financiación sencilla gracias al reducido volumen de inversión
- Más espacio para aumentar la gama de productos (EFP y parafarmacia)
- Ahorro de tiempo gracias a la carga y descarga automáticas
- Reducción de gastos al racionalizar los procesos de trabajo

Con una solución de automatización CONSYS liberarás a tus empleados de las tareas rutinarias y les permitirás centrarse en lo fundamental: **un mejor servicio, clientes satisfechos y un mayor volumen de ventas.**

La necesaria planificación fiscal de cada fin de año

Encarna Ortiz

Abogada y Fiscalista de Asefarma

El fin del año es el momento propicio para revisar nuestra situación fiscal y patrimonial y a la luz de los cambios legislativos y de nuestras necesidades, tomar aquellas medidas correctoras que nos podrán hacer ahorrar mucho dinero en la próxima declaración del IRPF. Para esta planificación fiscal es parte fundamental la llamada **PRE-RENTA**, es decir, un documento en el que se recoge cuál sería el resultado de la declaración de IPRF del año próximo a través de una estimación de las rentas que se obtendrán este año y, en función de su resultado, se aconseja una serie de medidas para rebajar esa factura fiscal.

Para esta planificación es fundamental la figura de su asesor fiscal.

Todos los clientes de fiscal de Asefarma recibirán - si es que no lo han hecho ya - su **PRE-RENTA** junto con un informe sobre su situación fiscal y consejos e indicaciones de las medidas correctoras que deben tomar: Invertir en planes de pensiones, vender acciones o fondos con pérdidas para recomprarlos después, anticipar la venta de bienes - si ya se había tomado la decisión de desprenderse de ellos - antes del 31 de diciembre, son algunos ejemplos de las indicaciones que se ofrecen. Para cualquier consulta o aclaración sobre el tema, quedamos a su entera disposición.

A continuación les referimos determinados aspectos a tener en cuenta:

- ***Saber que se amplía el incentivo para la deducción por obras de mejora en su vivienda habitual y/o en las partes comunes de su edificio, si vive en un piso sujeto al régimen de Propiedad Horizontal.***

Se amplía el porcentaje de deducción al **20%** para aquellas obras realizadas (y que hayan sido abonadas) desde el 7 de mayo de 2011 hasta el 31 de diciembre de 2012. Para las obras realizadas con anterioridad al 7 de mayo de 2011 se mantiene el porcentaje del 10% que regía en 2010.

Esta deducción está sujeta a unos límites tanto objetivos (destino y lugar de las obras) como cuantitativos (limitaciones según la renta del contribuyente, límite máximo de deducción anual, límite total a deducir en totalidad). Los principales requisitos son que la renta del contribuyente no supere una base imponible de 71.007,20 euros. Que la deducción tiene un límite máximo en las facturas que se presenten de 6.750 euros anuales. Muy importante, **se exige factura detallada con todos los requisitos legales incluyendo el desglose del IVA y no se admite, para poder aplicar la deducción, el pago en metálico.** Por último, no es válida para cualquier obra, sino sólo para aquellas que tengan como finalidad obtener una mejora energética, de la accesibilidad y obras de instalación de infraestructuras para el acceso a Internet y a la TDT.

- ***Comprobar si mantiene en el ejercicio 2011 su plantilla media en relación al año 2008 para aplicarse una reducción en el beneficio a declarar por la farmacia.***
- ***Recordar que si ha realizado inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material e inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, podrá amortizarlos libremente.***

Requisitos:

- Que se pongan a disposición de la entidad en ejercicios iniciados dentro de los años 2011 a 2015, ambos inclusive.
- Elementos nuevos.
- No existe ningún requisito de mantenimiento de empleo.
- El límite de la misma es el beneficio de la oficina de farmacia, es decir, esta amortización no puede hacer el rendimiento negativo.

- ***Analizar la conveniencia de invertir en Planes de Pensiones.***

Dado que el régimen aplicable a los planes de pensiones perdió atractivo por no poder aplicar la reducción del 40% a la cantidad de rescate en el momento de la jubilación sólo es aconsejable invertir en este producto si la cuantía de las rentas que se incluyen en la base general (beneficios de la farmacia, rentas del trabajo, actividades, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) es superior a 53.407,20 euros.

Si en el año 2011 hemos realizado una operación de venta que nos genera una ganancia patrimonial, en nuestra próxima declaración de renta tendremos que tributar por el 21% de dicha ganancia obtenida, por ser una renta que se integra en la base del ahorro

●● *Compensar ganancias patrimoniales con pérdidas.*

Puede resultar conveniente, analizar nuestro patrimonio y en el caso de ser titulares de acciones, participaciones en fondos, que debido a la situación financiera actual hayan sufrido un descenso en su valor y que han dejado de ser interesantes, proceder antes del 31 de diciembre de 2011 a la venta de los mismos, ya que esta operación nos generaría una pérdida patrimonial que compensaría, según su cuantía, con todo o parte de la ganancia.

Cuando en un año hayamos declarado pérdidas y no hayamos tenido ninguna ganancia o una ganancia inferior en cuantía a la referida pérdida, la cuantía negativa queda pendiente de compensar en los 4 años siguientes.

Por lo tanto es importante, antes de vender con esta finalidad de generar pérdidas, comprobar si tenemos pendientes de compensar de los cuatro años anteriores y en qué cuantía, ya que transcurridos 4 años desde la declaración de la pérdida ya no existe posibilidad de compensación. Así, las pérdidas pendientes del año 2007 serán las primeras en compensar.

No obstante aunque aún tengamos pérdidas pendientes de compensación, si la situación financiera así lo aconsejare, es conveniente vender ya que la pérdida generada por dicha venta, en el caso de no poder compensarla totalmente con la ganancia generada en el año 2011, nos la podríamos compensar en los períodos, 2012, 2013, 2014 y 2015.

En este punto es importante consultar con su asesor financiero sobre la conveniencia o no de transmitir dichos productos.

Es importante tener en cuenta que si vendemos acciones o participaciones en fondos con esa intención, **si compra valores homogéneos dentro de los dos meses siguientes a la venta no podrá generar dicha pérdida.** Una opción para salvar esta traba legal es que la recompra de los títulos la efectúe un miembro de su familia, teniendo en cuenta que en el caso de estar casado bajo el régimen económico matrimonial de gananciales, y salvo que los títulos que ha vendido los hubiese adquirido por donación o herencia, **no puede comprar su cónyuge.**

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: fiscal@asefarma.com

Relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Novedades de la nueva Regulación:

Ámbito de aplicación. (Figura del empleador) (art. 1)

Art. 1.3. Se considerará empleador al titular del hogar familiar, ya lo sea efectivamente o simple titular del domicilio o lugar de residencia en el que se presten los servicios domésticos. Cuando esta prestación de servicios se realice para dos o más personas, será la persona que ostente la titularidad de la vivienda que habite o aquella que asuma la representación de tales personas, que podrá recaer de forma sucesiva en cada una de ellas.

- Contratos que podrán realizarse de palabra o por escrito, de ésta última forma **obligatoriamente** y en modelo oficial cuando supera las 4 semanas.

- **IMPORTANTE:** En defecto de pacto escrito, los contratos de duración superior a 4 semanas **se presumirán** concertados por **tiempo indefinido y a jornada completa**, salvo prueba en contrario, **anteriormente existía presunción de duración determinada prorrogable tácitamente.**

Periodo de prueba (art.6.2)

Podrá concertarse por escrito un periodo de prueba, que no podrá exceder de 2 meses, **(anteriormente la relación se presumía celebrada a prueba durante 15 días).**

Retribuciones (art. 8)

- Las percepciones salariales se abonarán por el empleador **en dinero**, pudiendo existir retribución **en especie** y se podrá descontar por tales conceptos el porcentaje que las partes acuerden, siempre y cuando quede garantizado el pago en metálico, al menos, de la cuantía del SMI en cómputo mensual **y sin** que de la suma de los diversos conceptos pueda resultar un porcentaje de descuento **superior al 30%** del salario total **(antes 45%).**

- Incrementos salariales: en defecto de acuerdo se aplicará un incremento salarial anual igual al incremento salarial medio pactado en los convenios colectivos. **Anteriormente el incremento de salario en metálico era de un 3% cada tres años.**

- Cuantía 2 gratificaciones extraordinarias: su cuantía será la que acuerden las partes, y como mínimo la que garantice el cobro de la cuantía del SMI en cómputo anual. **La normativa derogada establecía**

una cuantía, como mínimo, igual al salario en metálico correspondiente a 15 días naturales.

Tiempo de trabajo (art. 9)

- El **horario** será fijado por acuerdo entre las partes. **La regulación derogada establecía la fijación unilateral por el titular del hogar.**
- **Descanso mínimo entre jornadas.** Se aplica la norma general de **12 horas (antes 10)**.
 - **Empleo hogar interno (pernocta): 10 horas (antes 8)**, compensando el resto hasta 12 horas en períodos de hasta 4 semanas.
- **Descanso semanal** de 36 horas consecutivas **que comprenderán**, como regla general, la tarde del sábado o la mañana del lunes y el día completo del domingo.
- **Permisos:** todos los del art.37 del ET. Se amplían por tanto y **se añaden:** permiso por lactancia, nacimiento de hijos prematuros o que deban permanecer hospitalizados a continuación del parto, por razones de guarda legal, por violencia de género.
- **Periodo/s disfrute vacaciones.** Se acordarán entre las partes y en defecto de pacto 15 días los puede fijar el empleador y el resto el empleado. Las fechas se deben conocer con 2 meses de antelación.

Extinción contrato (art. 11)

- Ya no se detallan las causas y se remite a lo previsto en este RD y en el art.49 del ET, excepto las causas **h**) (fuerza mayor), **i**) (despido colectivo causas económicas...), **j**) (causas objetivas legalmente procedentes)
- Indemnización despido disciplinario improcedente: se abonará íntegramente en metálico.
- Extinción por desistimiento del empleador (art.11.3): deberá comunicarse por escrito al empleado de hogar, la voluntad del empleador de dar por finalizada la relación laboral por esta causa. Indemnización en metálico, en cuantía equivalente al salario correspondiente a 12 días naturales por año de servicio, con el límite de seis mensualidades. Con la anterior legislación eran 7 días.
- Presunción de despido disciplinario y no desistimiento cuando no haya la forma escrita para desistir o cuando la indemnización no se haya puesto a disposición con carácter simultáneo a la comunicación.

Comunicación. Contenido contratos (DA primera)

La comunicación al SEPE del contenido de los contratos de trabajo que se celebren conforme al presente RD, así como su terminación, se entenderá realizada por el empleador mediante la comunicación en tiempo y forma del alta o de la baja en la Seguridad Social ante la TGSS, acompañada, en su caso, del contrato de trabajo, cuando este se haya formalizado por escrito.

Condición más beneficiosa (DT Segunda)

Lo establecido en este RD **no afectará** a las condiciones más beneficiosas existentes en el momento de su entrada en vigor.

Prácticas fraudulentas en la comercialización de ciertos servicios para las farmacias



Adela Bueno Pérez-Victoria
Abogada. Responsable Departamento
Jurídico de Asefarma

Desde *ASEFARMA* nos gustaría alertarles en relación al ofrecimiento por determinadas empresas, de la contratación de ciertos servicios complementarios o accesorios a la oficina de farmacia y que desde nuestro punto de vista, en la mayoría de los casos, **son un verdadero engaño y para ello se sirven de comerciales que utilizan técnicas sumamente agresivas.**

Concretamente, los servicios ofertados pueden consistir en la creación de una página web de la oficina de farmacia, en la instalación de alarmas, pantallas publicitarias o cualesquiera otros bienes de equipo.

Para la contratación de los referidos servicios, el interesado deberá suscribir un contrato de alquiler y asistencia técnica del bien en cuestión arrendado.

Pues bien, dicho contrato, es un **contrato de adhesión** cuyas cláusulas han sido redactadas unilateralmente por la parte arrendadora y no admiten negociación. Interesa destacar que la duración de estos contratos

suele ser de **60 mensualidades** y si el arrendatario quisiera resolver de forma anticipada el contrato, se establece una **penalización económica bastante desorbitada** para tal caso.

Asimismo, el arrendatario otorga al arrendador la posibilidad de **ceder a un tercero los derechos de cobro y la gestión financiera del contrato**, aunque el responsable del bien arrendado y de la adecuada prestación del servicio sigue siendo el arrendador y proveedor de los mismos.

En principio y hasta el momento, el contrato no incurre en ninguna ilegalidad, el problema surge cuando el servicio o bien contratado deja de funcionar o lo hace defectuosamente y, en consecuencia, **resulta inservible e inútil para su destino, por lo que el cliente se ve en la injusta y abusiva situación de tener que seguir haciendo frente a la renta mensual aunque no se le preste servicio alguno.**

La empresa a la que se le han cedido los derechos de cobro y gestión financiera del contrato, se mantiene al margen de la prestación del servicio propiamente dicho y su misión es exclusivamente cobrar la mensualidad, por lo que el cliente debe iniciar una batalla legal para lograr la resolución judicial del contrato.

Es por ello por lo que les advertimos de tales prácticas, toda vez que en muy pocas ocasiones el servicio contratado funciona realmente bien y se trata de una estrategia para que la empresa se asegure el cobro mensual de una renta.

Así pues, les aconsejamos que *nunca* firmen ningún contrato sin leerlo detenidamente o consultarlo previamente con Asefarma.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: juridico@asefarma.com

gestión dinámica de farmacias

El futuro de la Farmacia como espacio de salud



Belinda Jiménez de los Santos

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

Se dan dos circunstancias claves que promueven el giro o la transformación de la oficina de farmacia como lugar de dispensación de medicamentos a un espacio para el cuidado de la salud.

Por un lado la remuneración profesional del farmacéutico, basada en el margen por la dispensación de medicamentos, que ante las continuas medidas de recorte del gasto farmacéutico debe complementarse con nuevas fórmulas de retribución de servicios sanitarios, en las áreas de prevención y promoción de la salud.

Y por otro, que el cliente está cambiando a un ritmo vertiginoso desde hace años y necesita estar cuidado y recibir asesoramiento de los profesionales de la salud. De aquí que la farmacia debe orientarse y adecuarse en todo momento a estas necesidades del cliente, y convertirse así en un **ESPACIO DE SALUD**.

Para que el cliente encuentre en la farmacia un **ESPACIO DE SALUD**, la farmacia debe ofrecer a los ciudadanos una serie de servicios en base a sus necesidades. La cercanía y accesibilidad de la oficina de farmacia, la convierten en el escenario adecuado para el desarrollo de estos servicios.

Con estos servicios nos estamos refiriendo al conocimiento profesional adquirido a través de la formación académica específica, al saber hacer que

gestión dinámica de farmacias

aporta la experiencia y a la formación continuada de los profesionales de la farmacia.

Una de las claves del éxito del **ESPACIO DE SALUD** es definir una cartera de servicios adecuada a la comunidad a la que va destinada. Entre otros se pueden citar algunos de ellos como: consulta de dermocosmética, consulta de nutrición y dietética, cursos formativos en educación sanitaria...

Para la buena prestación de estos servicios el farmacéutico debe contar con la ayuda de personal y tecnología adecuada, así como de la protocolización de sus actuaciones en cada caso a partir de los protocolos normalizados de trabajo.

A modo de conclusión podemos decir que la conversión de la oficina de farmacia en ESPACIO DE SALUD es la base de su futuro y esta transformación se consigue con el desarrollo de la GESTION DINAMICA DE LA FARMACIA, que va a permitir al farmacéutico mejorar la rentabilidad de su farmacia, garantizar una alta calidad en el servicio a sus clientes y ser más competitivo.

En esta línea, **Asefarma** integra la gestión dinámica entre su abanico de servicios y orienta su actividad de asesoramiento al objetivo de aumentar la rentabilidad de las oficinas de farmacia.

Notifarma



Arranca la V Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Farmacias

El pasado 28 de octubre tuvo lugar la inauguración de la V Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Farmacias, una formación que, según explicó el Director de Asefarma, Alejandro Briales Casero, “ayudará a los profesionales de farmacia a obtener los conocimientos necesarios para que puedan diagnosticar cualquier oportunidad de mejora en sus boticas, que sepan implementar técnicas de Marketing y que mejoren, ante todo, su forma de gestionar el negocio”. Siempre, en beneficio de los clientes y con el fin de aumentar la rentabilidad de su farmacia.



La dermatitis atópica es la primera causa de consulta dermatológica en la farmacia

Dada la importancia de esta afección, Asefarma organizó el pasado mes de noviembre, en colaboración con los laboratorios MSD, un seminario especializado dirigido a clientes con el objetivo de poner en común cuáles son las principales consultas relacionadas con la dermatitis atópica en la farmacia y las soluciones más adecuadas para su tratamiento, algo fundamental a la hora de considerar la farmacia como espacio dinámico de salud.

La compraventa de las oficinas de farmacia, en un momento *histórico*

Miguel Soriano Bru

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

En los últimos dos años la tendencia en el mercado de las oficinas de farmacia ha sido la del descenso en los precios de los traspasos. Una bajada que ha sido generalizada y que marca una propensión en toda España a la unificación de dichos precios.

Ahora bien, teniendo en cuenta que los precios han descendido con respecto a hace un par de años y que para muchos existe cierta incertidumbre en cuanto a qué sucederá en ejercicios próximos, cabe preguntarse: ¿Ha tocado suelo el precio de las transmisiones? E incluso, ¿ha llegado el momento de comprar farmacia? La respuesta es clara: Sí. Detallemos algunas variables del sector:

Variables positivas

- Sector refugio y anticíclico.
- El ajuste en los precios ya ha sido notable.
- FINANCIACIÓN: Los bancos y cajas siguen apostando firmemente en el sector.
- Estancamiento con tendencia bajista del Euribor 2,04% (29 nov 2011). Préstamos más económicos.
- Incremento del número de compradores.
- Garantía de cobro del principal proveedor, Seguridad Social.
- Reducción de los precios y arrendamientos de los locales.
- Gestión dinámica pendiente de aplicar en la mayoría de farmacias.

Variables negativas

- Bajada del precio medio por receta.
- Reducción de los márgenes.
- Retrasos en los pagos en diversas Comunidades Autónomas.
- Aumento de la oferta de farmacias en venta.

El contacto diario y permanente con compradores y vendedores nos permite afirmar que: el sector farmacéutico continúa siendo un sector activo, dinámico y enormemente rentable y que actualmente nos encontramos en un momento histórico, en el que los precios son enormemente atractivos y en el que el ajuste en los precios de las oficinas de farmacia nos muestran que existen oportunidades para compraventa de las mismas en muchas partes de la geografía española.

En Asefarma podemos ayudarles a encontrar un buen comprador, a valorar su farmacia sin coste alguno y a aportar toda nuestra experiencia y buen hacer como intermediarios.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: transmisiones@asefarma.com

Tiempos de crisis, tiempos de oportunidad

José Manuel Retamal

Abogado. Responsable del Departamento
Financiero de Asefarma

Parece que fue ayer, pero ya han pasado más de tres años desde el estallido generalizado de posiblemente la mayor crisis financiera de todos los tiempos. La famosa *crisis subprime*, durante el 2011 ha derivado en algo de mayor calado como es una crisis de deuda y política que tiene uno de sus puntos neurálgicos en nuestro país y la zona euro a la cual pertenecemos (espero que por muchos años). Poco más se puede decir que no se haya dicho ya, los tiempos han cambiado...

Pero no todo va a ser pesimismo. Para los ahorradores e inversores, desde nuestro punto de vista, no pinta tan mal el futuro próximo. Por diversas circunstancias y desde hace unos meses nos encontramos que hay movimientos que podrían considerarse como oportunidades, aunque recomendable para inversiones que no se vayan a necesitar en tres años o más y en las que se acepte un riesgo pequeño pero existente.

Por un lado estamos asistiendo a una continuación en la bajada de precios, que va más allá del sector inmobiliario español, y por ello comienza a haber buenas oportunidades de inversión.

Los bancos, o podríamos decir, las inmobiliarias en las que se han convertido, poco a poco van sacando al mercado pisos, locales y garajes más apetecibles, es decir más baratos o ajustados a la situación que atravesamos. Parece que se hayan quitado gran parte de la basura y que no les quede más remedio que sacar al mercado productos más atractivos. Era de prever, ¿o Uds no hubieran hecho lo mismo? *Primero intento quitarme lo que menos vale y paulatinamente voy sacando cosas de más valor al mercado, pensando que escamparía.* Peligrosa estrategia.

Por otro lado, tenemos la deuda y la divisa. El euro está atravesando momentos difíciles pero respecto al dólar, la libra y otras divisas, apenas ha rebajado su cotización, lo que no es muy lógico. Por ello, tanto por diversificación como por cotización, vemos atractivo invertir en otras divisas. Nuestras preferidas: Dólares canadienses y Corona sueca y noruega.

Respecto a la deuda, creo que poca gente queda en España sin conocer a nuestra famosa PRIMA..... la de riesgo y lo que ésta representa. El castigo

de los mercados a la deuda pública española, creemos que es excesivo y teniendo en cuenta una cartera global, invertir en letras del tesoro español a 12/18 meses no nos parece mala alternativa, sobre todo con la rentabilidad que se puede encontrar, por encima del 5%, y como sustitutivo de depósitos bancarios.

En el lado de la renta fija corporativa, es decir, los bonos, letras y pagarés que emiten las empresas (como Telefónica, Repsol, etc) también hay oportunidades, y están lanzando emisiones con rentabilidades muy elevadas, que con una buena diversificación pueden dar mucho juego, sólo hay que tener algo de confianza. La mayoría de la gente accede a estos productos a través de los fondos de inversión de renta fija.

Por último, tenemos los mercados de renta variable, que como saben, es el que forma la compraventa de acciones de las distintas empresas del mundo, la mayoría sujetas a cotización en la Bolsa de Madrid, Londres, Frankfurt o Nueva York. Las valoraciones son atractivas, hay valores que están cotizando con descuentos superiores al 50% desde máximos y cuyo castigo nos parece excesivo, para la solvencia y la viabilidad de sus negocios en los próximos años. Aquí más que en ningún otro tipo de inversión, el plazo de maduración es esencial. **No invierta si su objetivo de inversión es inferior como mínimo a tres años y si su corazón no goza de buena salud.** También es mejor hacerlo a través de fondos de inversión que directamente, salvo que sea a través de un modelo de “cartera gestionada”, que en realidad es un minifondo de inversión gestionado por un experto que le dirá cuándo, qué y cómo comprar y vender las acciones de su cartera.

Una vez dicho esto, siempre me gusta recordar que por encima de todo lo más importante es “no poner todos los huevos en una misma cesta” y combinar adecuadamente los depósitos, las letras, la renta fija, y la renta variable, elementos que pueden componer una cartera de inversión y que eso hace que los riesgos se reduzcan porque normalmente cuando baja una cosa, sube la otra y se pueden ir compensado caídas con subidas.

Y esa asignación de activos debe hacerse conforme a un perfil de inversor establecido en función de la aversión al riesgo que se tenga y de las necesidades trazadas de antemano, que es lo único que puede servir de guía fiable para hacer avanzar a nuestro patrimonio. **No separarse de ese plan y no dejarse llevar por los sentimientos o emociones son clave para que el plan financiero previamente estudiado y trazado consiga sus objetivos.** Y por supuesto, dejar que esa cartera y ese plan de inversión lo diseñe su asesor financiero.

Feliz Navidad y próspero Año Nuevo. (Ya suena hasta raro).

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: jmretamal@asefarma.com



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

MADRID

C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid

Tf.: 91 445 11 33

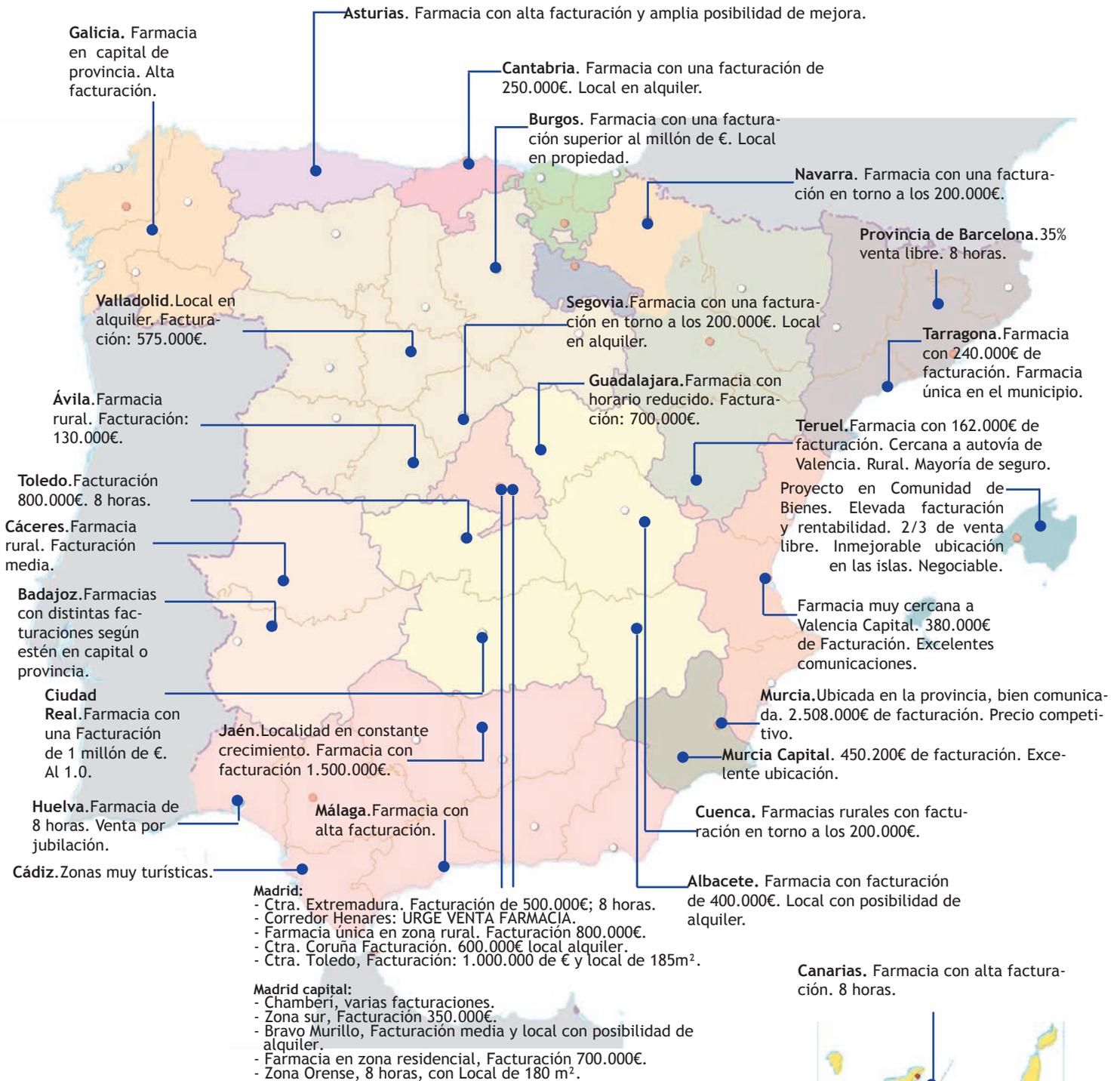
VALENCIA

C/ Cirilo Amorós 6 Planta 1 - 46004 Valencia

Tf.: 91 445 11 33

Seguimos consiguiendo cerca del 100% de las financiaciones para la compra de farmacias.

Les mostramos algunos ejemplos de farmacias a la venta.



ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 4.500 POTENCIALES COMPRADORES PARA SU FARMACIA