

El Boletín de



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- Minimice sus impuestos antes de que sea demasiado tarde.

LABORAL..... PÁG. 7

- El cese voluntario de un trabajador.

JURÍDICO.....PÁG. 10

- La importancia del contrato de arrendamiento en la oficina de farmacia.

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.12

- La importancia de trabajar con un stock óptimo en la oficina de farmacia.

NOTIFARMA..... PÁG.13

COMPRAVENTA.....PÁG. 14

- El precio de una Farmacia II.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15

- La inversión en vivienda.





De la botica tradicional a la farmacia actual

Con este título damos comienzo a los ENCUENTROS ASEFARMA, cuya primera edición se realiza el 1 de diciembre de 2015. A lo largo de una jornada, combinaremos las reflexiones de expertos con testimonios de éxito de farmacias que han emprendido ese camino de transformación, que entendemos fundamental para la farmacia de hoy. Todo ello se hará en el estilo dinámico y práctico que caracteriza las formaciones que imparte Asefarma, pues se nutre de la experiencia directa en el día a día de la farmacia.

La farmacia actual es un espacio de salud, que atrae a su público a un entorno en el que encontrará consejo farmacéutico, productos de calidad y un enfoque saludable, pues será el lugar al que uno acude tanto a buscar remedio para su enfermedad como para mantener un estilo de vida saludable. Es especialista en áreas como la nutrición y la cosmética, por ejemplo. Además dispone de servicios farmacéuticos como control de tensión, test genéticos, SPD y otros. La farmacia actual se complementa con una tienda online de parafarmacia y medicamentos no sujetos a receta que está indisolublemente unida a un Blog de consejo farmacéutico. Además, trabaja las últimas técnicas de marketing, con planes de fidelidad, escaparatismo y colocación del producto. Está robotizada e incluso ha comenzado a sustituir el producto físico por paneles informatizados. En cuanto a su gestión empresarial, compra de manera excelente y tiene todo su stock optimizado. Su personal realiza constantes cursos de formación, aprovechando las facilidades que ofrecen los cursos subvencionados de la tripartita. Y un adecuado manejo del cuadro de mandos permite que todos tengan claros sus objetivos y metas, lo que les mantiene altamente motivados.

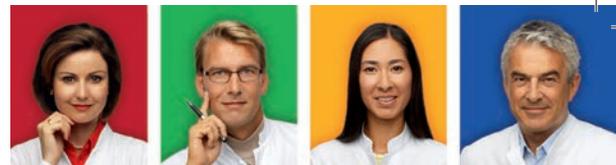
Esto no es una visión idealizada de la farmacia, sino a lo que debe aproximarse la misma si quiere ser competitiva y rentable y no languidecer a lo largo de los años. Asefarma es la asesoría que les dará respuesta y soporte para lograr ese objetivo de pasar de ser una botica tradicional a una farmacia actual. Nuestras áreas de formación -en mi opinión cada vez más relevante- y de consultoría- necesaria para poner la teoría en práctica- son las que están siendo reforzadas en mayor medida en Asefarma.

¿Y qué ocurre si prefiero dejar el camino a las nuevas generaciones de farmacéuticos? Pues con la venta de la farmacia, como mejor manera de recoger los frutos de tantos años de trabajo. Actualmente el mercado de la farmacia, a pesar del intenso tiempo de cambio que estamos viviendo, está más activo que nunca, a precios muy razonables. También somos expertos en este área.

Así pues, les animo a todos a acudir a esta jornada de ENCuentro ASEFARMA y por supuesto a continuar con la lectura de este, su boletín, con sus habituales secciones y en el queremos llevarles, de manera fácil y cercana, los temas de actualidad y de interés para todos los farmacéuticos.

Un saludo a todos,

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 Cabrera
Depósito Legal: M-2191-2009



¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CONSYS.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



¡Aprovecha la ventaja fiscal!

Ejemplo de inversión:
50.000,00 €

Ahorro fiscal total
23.302,51 €*

Cuota mensual leasing con intereses:
704,09 €*

Le realizamos su cálculo individual. Contáctenos sin coste y sin compromiso:
☎ **900 974 918** (Número de teléfono gratuito) o escríbenos a **info.es@willach.com**

* Supuestos financieros: Leasing a 7 años con interés 5% TAE, coste total de 59.143,50 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36% de rendimiento antes de imputar el gasto. El ahorro fiscal supone un 46,61% del importe de la inversión. Cálculo realizado por Asefarma.

Minimice sus impuestos antes de que sea demasiado tarde

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

Con las elecciones generales a la vuelta de la esquina, son pocas las novedades cara al próximo ejercicio 2016. Por ahora..., después del 20 de diciembre cualquier similitud con la realidad puede que sea mera coincidencia. Por este motivo, y dado que tenemos margen de maniobra hasta antes de que finalice el año con la normativa que a día de hoy tenemos sobre la mesa, quiero hacerle algunas recomendaciones para rebajar en la medida de lo posible su “factura fiscal”.

Antes de que termine este ejercicio 2015 le recomiendo lo siguiente:

Alquiler de vivienda

Si sus rentas son inferiores a 24.107 € y vive de alquiler, con contrato de arrendamiento anterior a 2015 podrá seguir aplicando la deducción de hasta el 10,05% del importe satisfecho en 2015 y siguientes años, ya que si firma un nuevo contrato perdería esta deducción.

Aporte a planes de pensiones

Las aportaciones hechas a un plan de pensiones reducen la base imponible (suma de todos los ingresos: beneficios de la farmacia, alquileres, etc), lo cual supondría una disminución en la cantidad a pagar en Hacienda por el I.R.P.F. Esta aportación desde este ejercicio 2015 no diferencia en función de la edad y está sujeta a un límite cuantitativo general a la menor de las cantidades siguientes:

- 8.000 euros anuales.
- El 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

Aun así, sólo son aconsejables para aquellos contribuyentes que tengan rentas netas a integrar en la base imponible general (beneficios de la farmacia, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) superiores a 53.407,20 euros, y en la cantidad que exceda esta cifra, para evitar tributar a un tipo impositivo superior a la hora del rescate.

El objetivo de todas nuestras recomendaciones será, al fin y al cabo, rebajar en la medida de lo posible su “factura fiscal”

Rescate del plan de pensiones

Actualmente la totalidad de la cantidad percibida por el plan de pensiones aumenta nuestra base imponible de dicho periodo. Si las prestaciones son en forma de renta se integran en su totalidad y cuando las prestaciones son en forma de capital pueden reducirse en un 40% para el rescate de las aportaciones realizadas antes del 31 de diciembre. Se establece un límite temporal para la aplicación de dicha reducción:

- A partir del 1 de enero de 2015 el capital con derecho a reducción se deberá cobrar en los 2 años siguientes al acaecimiento de la contingencia (jubilación).
- Para las contingencias acaecidas entre los años 2011 y 2014, el capital con derecho a reducción deberá cobrarse en los 8 años siguientes al acaecimiento de la contingencia.
- Y para aquellas que hayan tenido lugar en el año 2010 y anteriores, el capital con derecho a reducción deberá cobrarse antes del 31 de diciembre de 2018.

Con respecto al rescate, a partir del 2015 se abre una nueva ventana de liquidez, que consiste en poder rescatar los derechos consolidados y sus respectivos rendimientos, con una antigüedad superior a 10 años (sin necesidad de justificar motivo o éste tenga que ser la jubilación). Para las aportaciones realizadas ya formalizadas antes del 1 de Enero del 2015, se permitirá el rescate a partir del 1 de Enero del 2025.

Dada la bajada de tipos impositivos a partir de 2016, le recomendamos, previo análisis de su situación, rescatarlos a partir del próximo ejercicio.

Generación de rentas a partir del año 2016

Como consecuencia de la bajada de tarifas, tanto las de la parte de renta general como las del ahorro, le convendrá diferir, en la medida de lo posible, la generación de las mismas para el próximo ejercicio, previo estudio de la operativa.

Escala General

Base para calcular el tipo de retención – Hasta	Cuota de retención – Euros	Resto base para calcular el tipo de retención – Hasta	Tipo aplicable – Porcentaje
0,00	0,00	12.450,00	19,50
12.450,00	2.427,75	7.750,00	24,50
20.200,00	4.326,50	13.800,00	30,50
34.000,00	8.535,50	26.000,00	38,00
60.000,00	18.415,50	En adelante	46,00

Escala del ahorro

Base liquidable del ahorro - Hasta	Cuota íntegra - Euros	Resto liquidable del ahorro -	Tipo aplicable - Porcentaje
0,00	0	6.000	19,50
6.000	1.170	44.000	21,50
50.000	10.630	En Adelante	23,50

Exención de plusvalías para mayores de 65 años

Queremos recordarle que existe un nuevo beneficio fiscal establecido desde el 1 de enero de 2015 con respecto a la exclusión de tributación de las ganancias patrimoniales por la transmisión de elementos patrimoniales por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor con ciertas condiciones concretas y con el límite máximo de 240.000 euros. Si aún está a tiempo, puede que le merezca la pena analizarlo.

Coeficientes de abatimiento

Si está esperando a que transcurra un año con el fin de vender algún bien para no tributar en la parte general, sepa que desde este ejercicio 2015 puede transmitirlo sin esperar a que se cumpla dicho plazo y tributar en la base del ahorro.

Depósitos a largo plazo

Si está pensando invertir a largo plazo, puede que le compense abrir un Plan de Ahorro a Largo Plazo (nueva estructura de inversión) y de esta manera, si recupera el capital una vez transcurridos 5 años, no tributará por el rendimiento obtenido hasta la fecha del rescate.

Donativos

Desde este ejercicio 2015 han aumentado los tipos aplicables a las deducciones por donativos:

Personas físicas IRPF	Ejercicio 2014	Ejercicio 2015	Ejercicio 2016 y posteriores
Primeros 150€	25%	50%	75%
Resto	25%	27,50%	30%
Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años)	-	32,50%	35%
Límite deducción base liquidable	10%	10%	10%

Desde Asefarma le recomendamos que se asesore para realizar una buena planificación fiscal, ya que en muchos supuestos se solapan varias medidas y habría que realizar un estudio pormenorizado de la operación.

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

El cese voluntario de un trabajador de la oficina de farmacia

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del
Departamento Laboral de Asefarma

Uno de los motivos de rescisión de la relación laboral en la oficina de farmacia, es el de baja voluntaria del trabajador antes de la finalización del contrato de trabajo.

Para proteger a la empresa por los posibles perjuicios ocasionados por esta baja voluntaria, en el caso de que no medien muchos días desde la fecha de comunicación de esta intención a la de baja, el propio Convenio Colectivo de oficinas de farmacia establece unos plazos de preaviso y la posible penalización para aquellos casos en que estos no se respeten.

Dichos plazos de preaviso deben observarse en caso de que un trabajador desee causar baja de forma voluntaria en la farmacia. Vienen regulados en el art. 17 del Convenio Colectivo de oficinas de farmacia y en él se contemplan unos plazos más amplios para las categorías superiores.

En virtud del citado artículo, “el empleado que desee cesar voluntariamente en la empresa estará obligado a ponerlo en conocimiento de la misma, cumpliendo los siguientes plazos de preaviso”:

Personal facultativo, 90 días.

Personal técnico, 30 días.

Personal Auxiliar, 15 días.

Personal Administrativo, 15 días.

Personal Subalterno, 15 días.

Los plazos anteriores, se estipulan para los contratos de carácter indefinido, puesto que en los contratos temporales, el preaviso de baja anticipada quedará reducido a la mitad de la duración de los días anteriormente relacionados.

Según el propio convenio, el incumplimiento de esta obligación de preaviso, dará derecho a la empresa a poder descontar de la liquidación del empleado (finiquito), el importe de un día de salario por cada dos días de retraso.

Se entenderá, en este sentido, que el salario diario será el resultado de dividir entre 30 la base de cotización del trabajador (se tienen, por tanto, en cuenta todos los conceptos de su nómina: salario, pluses, parte proporcional pagas extras, etc.).

De este modo, se compensa de algún modo al titular por el perjuicio que hubiera podido ocasionarle el cese anticipado de uno de sus empleados a efectos organizativos de la empresa.

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

Gestión Dinámica

La importancia de contar con un stock óptimo en la oficina de farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

La complejidad con la que se encuentra el farmacéutico para gestionar una media de más de 8.000 referencias en su oficina de farmacia, hace que para conseguir un stock óptimo que le permita ofrecer a la vez un alto nivel de servicio, tenga que llevar a cabo una adecuada gestión del mismo.

En este sentido, debemos tener siempre presente un doble objetivo: ofrecer un buen nivel de servicio al cliente y no perder rentabilidad.

- **Dar un buen nivel de servicio al cliente**, ajustando nuestra gestión de compras a las necesidades o ventas de la farmacia. De esta forma los incrementos de stock serán los justos y por tanto, el beneficio neto de la farmacia mejora.
- **No perder rentabilidad**, debiendo tener siempre en cuenta tanto el margen de beneficio del producto, como su rotación.

El parámetro que mide la rotación de un producto, es el coeficiente de rotación (CR), que se puede definir como el número de veces que se han vendido las existencias medias (stock medio) de un determinado producto, en un determinado periodo de tiempo.

$$\text{CR} = \text{Ventas} / \text{Existencias medias (Stock medio)}$$

Podemos decir, que un stock óptimo de la farmacia es el que rota entre seis y ocho veces al año, lo que significa que se debe vender entre 45 y 60 días. Pero este valor dependerá en gran medida de la tipología de cada farmacia.

El coeficiente de rotación medio real que presentan las farmacias es de tres. Aunque es frecuente que la preocupación por el margen provoque que el farmacéutico se olvide de la rotación y de poner en marcha aquellas acciones que la pueden favorecer como:

– Cambios de producto al proveedor: canje de los productos con una baja rotación por otros de mayor salida.

- Consejo farmacéutico: ofrecer y aconsejar estos artículos almacenados, con criterio sanitario.
- Exposición de producto: para dar a estos productos una salida rápida, conviene ubicarlos y exponerlos adecuadamente en el espacio de venta.

Trabajar con un stock óptimo libera a la farmacia de los costes añadidos que supone tener un stock almacenado. Costes, que serían los siguientes:

COSTES DE POSESIÓN (15%-20% del valor del stock medio)

- Administrativos: personal y sistemas de gestión.
- De espacio físico: alquileres, amortizaciones, impuestos, seguros y suministros.
- Operativos: personal, equipos de manipulación y seguros sobre las existencias.
- Económicos: obsolescencia, caducidades, deterioro y hurto de las existencias.
- Financieros: intereses correspondiente al capital invertido.

COSTES DE ADQUISICIÓN

- Gastos de desplazamiento de los compradores.
- Gastos de bolígrafo, papel, etc.
- Amortización del material utilizado.
- Costes de los servicios informáticos.
- Coste del tiempo dedicado para realizar el pedido.

Costes añadidos: costes de posesión, de adquisición y de gestión de stocks

COSTES DE LA GESTIÓN DE STOCKS

- Costes de tenencia: coste de oportunidad, coste de manipulación, coste de sobrestock.
- Costes de rotura de stock: ventas perdidas, repetición de pedido, sustitución.
- Costes de la política de gestión: mantenimiento de existencias, mantenimiento de costes, procedimientos de trabajo.

A modo de conclusión y en nuestro afán por conseguir la mejora de rentabilidad de la farmacia, damos consejo al farmacéutico para que gestione eficazmente el inventario de su farmacia, de manera que pueda ofrecer un óptimo nivel de servicio al cliente, consiguiendo a la vez el mejor beneficio para su negocio.

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



RECOR OPTIMIZA
farmacias

DISEÑO INTEGRAL • PROYECTO • OBRA CIVIL • MOBILIARIO • ROBOTIZACION

La importancia del contrato de arrendamiento en la oficina de farmacia

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

La actividad farmacéutica tiene una regulación muy específica, teniendo las Comunidades Autónomas competencias delegadas en esta materia. La legislación en materia de Ordenación Farmacéutica de las distintas autonomías, recoge los requisitos necesarios que deben tener los locales de farmacias y exige que el titular de la oficina de farmacia ostente la disponibilidad jurídica del local, bien mediante contrato de compraventa, contrato de arrendamiento o cesión de uso de local, siendo éstas las formas más habituales.

Por lo que respecta al contrato de arrendamiento de local, es muy importante tener en consideración determinados aspectos del mismo, dadas las características de la actividad que se va a desarrollar en él. A continuación analizaremos algunas de las principales claves de un contrato de arrendamiento de local destinado a oficina de farmacia:

1.- Titular Arrendatario.

Siempre debe ser el propio Director Técnico Propietario, sin que pueda figurar como tal una persona jurídica o ente sin personalidad jurídica ni terceras personas ajenas al titular de la farmacia.

2.- Local.

Debe tener acceso libre, directo y permanente a la vía pública, por lo que el local en cuestión siempre deberá permitir el acceso por un lugar por el que el público pueda acceder directamente y a través de la vía pública. En este sentido, sería aconsejable que el contrato de arrendamiento hiciera mención expresa a esta exigencia de la normativa, debiéndose garantizar en todo momento por la propiedad del local el acceso libre, directo y permanente a la vía pública.

En el contrato de arrendamiento del local de la farmacia se deben tener en cuenta aspectos como el titular arrendatario, el local, el destino, el derecho de cesión y subarriendo, la duración del contrato, la identificación y señalización de la farmacia o el horario de la misma

3.- Duración del contrato.

Dadas las características de la actividad que se va a desarrollar, el coste de implantación del negocio y la vocación de estabilidad del mismo, interesa poder pactar un contrato de larga duración, como mínimo de diez años, siendo lo deseable a partir de 15 años. Respecto de la duración, es muy importante tener en consideración que si la adquisición de la farmacia se ha realizado financiando la operación de compraventa, la entidad que nos ha financiado nos va a exigir un contrato de arrendamiento por una duración, como mínimo, idéntica a la del préstamo hipotecario concedido, con la finalidad de garantizar al banco que el titular goza de la disponibilidad jurídica del local el tiempo pactado para la devolución del préstamo concedido.

Además es importante tener en cuenta, que si pactamos un contrato de corta duración y a la finalización del mismo la propiedad no nos quisiera prorrogar el contrato o estuviera dispuesta a hacerlo pero a cambio de una modificación sustancial de las condiciones inicialmente pactadas, la única alternativa que le queda al inquilino farmacéutico es el traslado de local y esta opción no siempre es viable, teniendo en consideración el requisito de las distancias mínimas exigidas entre locales y frente a centros de salud.

4.- Destino.

Es recomendable que el destino del local haga referencia no solo a la actividad de oficina de farmacia estrictamente, sino que debe ampliarse a actividad de farmacia, parafarmacia y demás actividades relacionadas con la salud que pueden igualmente realizarse dentro de una oficina de farmacia tales como óptica, audiometría, análisis clínicos, ortopedia, nutrición, etc.

En los supuestos de transmisión de una oficina de farmacia hay que tener muy en cuenta el derecho de cesión y subarriendo, de vital importancia...



5.- El derecho de cesión y subarriendo.

Se trata de un derecho muy importante en los supuestos de transmisión de la oficina de farmacia por dos motivos:

- a) Porque al adquirente de la farmacia debe facilitársele la disponibilidad jurídica del local y para disponer de la misma, en las mismas condiciones que estaba disfrutando el vendedor, debe contemplarse en el contrato de arrendamiento la posibilidad de cesión o subarriendo del contrato.
- b) Porque si se vende la farmacia a un tercero que necesite solicitar financiación para la compra del negocio, la entidad financiera le va a exigir al adquirente de la farmacia la posibilidad efectiva de cesión o subarriendo, para protegerse frente a la hipotética situación de un incumplimiento del pago del préstamo por parte del adquirente de la farmacia y por si fuera necesario por parte de la entidad financiera instar una ejecución hipotecaria.

Si por el contrario el contrato de arrendamiento no nos permite la cesión o subarriendo del contrato, el vendedor de la farmacia (y actual arrendatario) queda expuesto a la necesaria negociación del contrato de arrendamiento en el momento de la transmisión entre el adquirente de la farmacia y la propiedad del local y, en última instancia, en caso de falta de acuerdo sobre el arrendamiento del local, de forma que no se pudiera facilitar la disponibilidad jurídica del mismo en las condiciones deseadas, solo quedaría la opción de transmitir la licencia de farmacia con la finalidad de trasladar la farmacia a otro local.

La oficina de farmacia debe estar debidamente señalizada con la cruz verde, el letrero de 'Farmacia' y la placa del titular

6.- Identificación y señalización de la farmacia.

La oficina de farmacia debe estar debidamente señalizada con la cruz verde, el letrero con la palabra "Farmacia" y la placa del titular, para lo cual es fundamental que en el contrato se nos permita la posibilidad de instalación de tales símbolos en la fachada del local.

7.- Horario de la oficina de farmacia.

Debido a que las oficinas de farmacias prestan un servicio sanitario al público y están sometidas al control de la Consejería de Salud y Consumo de la respectiva Comunidad Autónoma (no pudiendo realizar un horario libre, sino ajustado a alguno de los módulos previstos por la Consejería de Sanidad, por lo que respecta a la Comunidad de Madrid en concreto) el horario debe tenerse presente en contrato, en el caso de que se establezca alguna limitación o exigencia respecto del mismo por parte de la propiedad del local.

Ello es importante, en el sentido de que debe el arrendatario tener presente las posibles limitaciones del horario de apertura y cierre del local, que pudieran establecerse en las Normas o Reglamento de Régimen Interior del Centro Comercial o Comunidad de Propietarios del que forme parte el local objeto del contrato de arrendamiento, en relación con el horario que se le vaya a autorizar por la Consejería de Sanidad, en aras a no incurrir en un posible incumplimiento de las citadas normas de régimen interior.

Así pues, desde ASEFARMA, estamos a su disposición para asesorarle en la firma del contrato de arrendamiento de local de negocio para su oficina de farmacia y poder anticiparnos a cuantas circunstancias pudieran surgir.

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

Encuentros Asefarma: de la botica tradicional a la farmacia actual

Que la farmacia española ha cambiado en los últimos diez años es un hecho más que probado, sobre todo, a tenor de las nuevas formas de gestionarla, de la preocupación creciente por la introducción de nuevos servicios profesionales, por la aplicación de técnicas y herramientas de Marketing aplicadas al sector y por el conocimiento que se tiene del cliente: no sólo lo que se le puede ofrecer, sino también qué le gusta, le preocupa o le puede llamar la atención.

Ni qué decir tiene, que la apertura del canal de venta online ha supuesto para las oficinas de farmacia, el paso definitivo hacia la llamada 'Farmacia del siglo XXI', ya presente como parte activa en la red de redes.

Todos estos temas forman parte de la primera edición de los Encuentros Asefarma (que tendrá lugar el 1 de diciembre), en los que entidades como Concep, Previsión Sanitaria Nacional, expertos en Marketing o cerca de una decena de farmacias de toda España, ponen en común qué se está haciendo y cómo en el sector.

Inscripciones, contactando con el 91 448 84 22 o en el mail admin@asefarma.com

Nuestra formación, nota diferencial de Asefarma

En Asefarma estamos convencidos de que una de las herramientas que pueden hacer crecer al farmacéutico es la formación. Por ello, y en nuestro empeño por ofrecerles un servicio y una asesoría integral de calidad, hemos apostado este año por cursos, jornadas, seminarios y charlas de sumo interés para el sector.

Y así, a nuestra Escuela de Gerencia (en la que ya se ha formado cerca de un centenar de farmacéuticos), se le ha unido una nueva edición del Curso Superior de Gestión de Oficinas de Farmacia (en colaboración con el CEF) u otras jornadas de carácter práctico en materia fiscal, jurídico, marketing o nuevas tecnologías.

Para este próximo 2016, continuaremos en esta línea: nuevas propuestas para acercar la excelencia a nuestros clientes.

Asefarma estará en Infarma 2016



Del 8 al 10 de marzo, el Recinto Ferial Juan Carlos I de Madrid - IFEMA acogerá el encuentro más importante para el sector de las oficinas de farmacia, Infarma 16. Una feria en la que estará presente Asefarma, como viene siendo habitual. Podrá encontrarnos en el stand C-25.

Los farmacéuticos podrán encontrar un amplio abanico de nuevos servicios que ponemos en marcha para el próximo año, propuestas formativas y el asesoramiento integral para las oficinas de farmacia en materia laboral, fiscal, contable, financiero, seguros, jurídico y compraventa de farmacias.

Compraventa

El precio de una farmacia II

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

En nuestro boletín anterior hicimos llegar a su farmacia las 30 principales variables que afectan al precio de una farmacia, y en esta ocasión profundizaremos en aspectos generales que hay que tener en cuenta a la hora de estimar el precio de una oficina farmacia.

a) SINGULARIDAD: Cada farmacia tiene un precio diferente. Dos farmacias con igual facturación, en la misma ciudad, en el mismo barrio, se traspasarán probablemente con un precio muy dispar.

b) MERCADO: En los últimos diez años hemos pasado de un mercado de demanda a un mercado equilibrado (oferta vs demanda), lo que se traduce en que nuestra farmacia va a competir con las demás que hay a la venta en el mercado.

c) ELECCIÓN: Los compradores de farmacia, evalúan varias alternativas de compra antes de elegir la farmacia definitiva. La claridad y transparencia son fundamentales para poner en valor nuestra farmacia. Cada comprador estudia una media de 6,4 farmacias antes de comprar.

d) VALOR: El vendedor fija el precio al que está dispuesto traspasar su farmacia. El precio final queda determinado por el acuerdo entre las partes. Además de éste deben ser acordadas otras variables como los derechos sobre el local, la sucesión de empleados, la forma de pago, las existencias...

e) FINANCIACIÓN: La claridad en la documentación y un buen intermediario redundarán en facilitar el acceso a la financiación en la compraventa. Este hecho beneficia al vendedor porque se asegura que cobrará (cheques bancarios) en el momento de la firma y también beneficia al comprador porque le posibilita acceder a su proyecto de inversión.

f) FACTOR MULTIPLICADOR: No existe un factor multiplicador que pueda ser aplicado a todas las farmacias, ni siquiera en una misma ciudad. Como abordábamos en el boletín anterior la fijación del precio requiere un estudio muy complejo de numerosas variables que interactúan entre sí.

g) RELEVANCIA: Quizás este punto sea el más importante. Tanto vendedor como comprador se enfrentan a una de las decisiones más importantes de su vida. Supone una importante inversión para el comprador y el principal valor patrimonial para el vendedor. Desde Asefarma representamos a las dos partes y, en todo caso, le aconsejamos que elija el mejor asesoramiento y pida referencias a la hora de elegir a un intermediario serio y de calidad.

Estas líneas son un pequeño resumen de elementos a tener en cuenta en la formación del precio. Si tiene dudas o quiere profundizar en algún aspecto, le invitamos a que sin ningún compromiso contacte con nosotros. Tenemos delegaciones a su servicio en toda la geografía española con sedes en Madrid, Barcelona, Oviedo y Valencia.

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

El rincón del inversor

La inversión en vivienda

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



La inversión en vivienda, un clásico del mercado español, por motivos más que obvios, está en horas bajas desde 2008, pero ¿ha llegado el momento de invertir?

El inversor español siempre se ha sentido muy atraído por el ladrillo y bastan un par de datos optimistas, cuatro pseudonoticias y unos pocos anuncios de las entidades financieras, para volver al tajo. Sin embargo, a nosotros todavía no nos salen los números. No es que no nos guste invertir en ladrillo, de hecho recomendamos que para tener una cartera diversificada, habría que tener en torno a un 25% del patrimonio invertido en vivienda. Esto es correcto, pero hay que hacer números antes de invertir.

La rentabilidad de un inmueble la van a determinar dos factores: la posible revalorización y la renta se le pueda obtener vía alquiler.

Pensar en obtener una ganancia patrimonial con la compra y posterior venta en un mercado, quieran o no quieran, con tendencia a la baja es como hacerse el haraquiri. El mercado, en este sentido da la sensación de seguir depreciándose y en el mejor de los casos de estabilizarse, pero nunca de ir al alza. A ello hay que sumarle la inseguridad fiscal y jurídica (impuestos, tasas, gastos, inquilinos) y el panorama económico del país, un interrogante.

Respecto a la renta, no hay nada mejor que poner un ejemplo:

Vivienda comprada por un importe de 120.000 euros, que sumándole los gastos inherentes a la compra nos resulta una inversión de 132.000 euros (sin tener en cuenta la adecuación de la vivienda para su uso). Conseguimos alquilarla (sin mobiliario) en 600 euros mensuales, es decir, 7.400 euros al año.

Vamos con los gastos:

IBI: 450 euros/año.

Seguro Hogar (continente): 200€/año.

Comunidad Propietarios: 1.800€/año.

Total gastos ordinarios y fijos: 2.450€/año.

Renta neta anual del alquiler: 7.200€ - 2.450€ = 4.750€.

Rentabilidad de la inversión: $132.000€ : 4.750€ = 100 : X$

$4.750€ \times 100 / 132.000€ = 3,5$

Rentabilidad 3,5

Cada cual, que saque sus conclusiones, pero obtener una rentabilidad, como pudiera ser la del ejemplo, por cierto, real, invirtiendo una suma de 132.000 euros, sin posibilidad de tener liquidez ni de disponer de ese dinero en parte o en total, con gastos añadidos de gestión, en forma de capital o de tiempo que le dedicamos a ello, con posibles gastos extraordinarios, tales como derramas, desahucios, reparaciones... En definitiva, con iliquidez e inseguridad, existirían unas cuantas formas de invertir esos 132.000 euros, sin gastos, con liquidez parcial o total, con posibilidad de revalorización, con dividendos, con cupones e intereses fijos.... Bonos, acciones, seguros de ahorro, cuentas de ahorro, depósitos bancarios, fondos de inversión. Pero claro, el ladrillo, tal cual, en forma física, no se ve en estos casos.

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

Tenemos más de 300 farmacias a la venta en toda España



Andalucía

Almería - Provincia. Local en alquiler de 400m². Facturación de 1.786.540€ .

Málaga - Capital. Horario de Lunes a Domingo, 12 horas. Local de 120m².

Granada - Provincia. Ubicada en municipio cercano a la capital. Local en alquiler con opción a compra.

Asturias

Farmacia urbana, en importante ciudad asturiana. Facturación de 1.100.000€. Local en propiedad.

Farmacia rural, local en propiedad y ventas de 324.000€.

Farmacia en zona centro. Local en propiedad. Facturación de 550.000€.

Farmacia rural, cercana a importante núcleo de población asturiano, posibilidad de alquiler o venta de local. Facturación de 520.000€.

Cantabria

Farmacia en población importante, con local en propiedad. Facturación 1.150.000€.

Cataluña

Barcelona - Capital. Más del 50% de venta libre, zona turística. PVP 600.000€.

Barcelona - Vallés. Con local en venta. Facturación alrededor de 700.000€.

Lérida - Facturación de más de 1.000.000€.

Tarragona - Facturación de alrededor de 600.000€.

Castilla y León

Valladolid - Capital. Local en propiedad. Facturación de 742.000€.

León - Cercana a la capital. Facturación de 430.000€.

León - Muy bien comunicada con la capital. Local en propiedad. Facturación de 984.000€.

Zamora - Zona cercana a Benavente. Facturación de 200.000€.

Murcia

Ubicada en la zona de la Vega baja, en zona muy bien comunicada con Alicante. Local a la venta. Facturación 2.468.318€.

Comunidad de Madrid

En Madrid capital. 8 horas. Facturación de 400.000€. 50% de venta libre.

En Madrid capital, zona Ctra. Extremadura. Facturación de 1.800.000€. Local de aproximadamente 200m².

En Madrid capital, para reformar. Horario de 8 horas. Facturación de 450.000€.

En Madrid capital. Local de aproximadamente 150m², con grandes posibilidades. Coste de Fondo de Comercio 500.000€.

En Madrid capital, con posibilidades, local en propiedad, en el distrito de Chamartín. Fondo de Comercio 600.000€.

En Madrid capital, ubicada en importante barrio céntrico. Facturación de 430.000€.

En Madrid capital, ubicada en una de las calles más comerciales de Madrid centro. Facturación de 1.130.000€.

En Madrid capital, ubicada en calle comercial y con local en propiedad.. Facturación 830.000€.

Disponemos también de farmacias de baja facturación para traslado o mejora en Madrid capital.

Madrid Comunidad. Ubicada en la zona de la Ctra. de Burgos. 8 horas. Venta por jubilación.

Madrid Comunidad. Ubicada en la zona de Ctra. de la Coruña. 8 horas. Facturación de 525.000€.

Castilla-La Mancha

Albacete - Provincia. Farmacia única en el municipio. Facturación de 330.000€.

Guadalajara - Provincia. Farmacia única en el municipio, 8 horas y 1.122.000€ de facturación.

Ciudad Real - Provincia. Farmacia rural, próxima a población importante. 405.000€ de facturación.

Toledo - Provincia. Farmacia con amplio local en alquiler con opción a compra. Facturación 975.000€.

Segovia - Provincia. Farmacia de 8 horas, con local en alquiler. 850.000€ de facturación.

Ávila - Provincia. Farmacia con local en alquiler y 310.000 de facturación.

Ávila - Provincia. Farmacia con 250.000€ de facturación. Vivienda con local y posibilidad de alquiler o compra.

Comunidad Valenciana

Valencia - Provincia. Muy próxima a la capital. Facturación de 602.000€.

Valencia - Capital. Horario de 8 horas. Con facturación de 1.523.000€.

Alicante - Zona sur, a 30 minutos de la capital. Horario de 8 horas. Facturación de 605.000€.

Alicante - Provincia. Local a la venta de 210m². Facturación 533.000€.



**Seriedad y
discreción.
Más de 20
años avalan
nuestro
trabajo.**