



# El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



## sumario

**EDITORIAL**..... PÁG. 2

**FISCAL**..... PÁG. 4  
 ● Declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas 2012.

**JURÍDICO**.....PÁG. 8  
 ● Servicios asistenciales ofrecidos en la oficina de farmacia.

**LABORAL**..... PÁG. 10  
 ● El descuelgue salarial según el Convenio de Oficinas de Farmacia.

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

- Ampliamos nuestra receta para la mejora de la rentabilidad de la oficina de farmacia.

**NOTIFARMA**.....PÁG. 13

**TRANSMISIONES**.....PÁG. 14  
 ● La seguridad de invertir en farmacia.

**EL RINCÓN DEL INVERSOR**.... PÁG. 15  
 ● La creciente importancia del ahorro sistemático.

# Editorial



A pesar de la crisis, a pesar de los impagos de recetas, y aunque hay farmacias que lo están pasando mal, por su falta de liquidez o por obligaciones financieras adquiridas en los años de “vacas gordas”, la farmacia sigue siendo un buen sitio para invertir.

El precio de las farmacias ha caído un 65 por ciento sobre máximos, pero su rentabilidad lo ha hecho en un 35 por ciento, lo que significa que ahora mismo es el doble de rentable comprar una farmacia que hace cinco años. Por esa razón, el mercado de compraventa de farmacias sigue muy activo y dinámico. Los bancos nos llaman, por primera vez desde hace tres años, para ofrecernos crédito y que están interesados en financiar farmacias. No es por echar las campanas al vuelo, pero desde Semana Santa sí es cierto que se vienen percibiendo ciertos síntomas que invitan a un moderado optimismo.

Y prueba de la buena salud de la farmacia, está el empeño de los poderes económicos, digamos la gran distribución y las cadenas de farmacia europeas, en hincarle el diente a nuestro sistema de farmacias. En los primeros meses de este año se vivió en el Gobierno una lucha soterrada entre Economía, partidaria de abrir la propiedad, y por ello, ceder a los poderes económicos, y Sanidad, que ve la farmacia como un servicio público sanitario. El abrir la propiedad de las farmacias, manteniendo la planificación, no es una exigencia de la Unión Europea, sino un empeño, del que desconocemos las motivaciones, de Economía.

Afortunadamente, el plan que España ha enviado a la Comisión Europea, de reformas que va a emprender para mejorar la situación económica, no contempla esa apertura de la propiedad de las farmacias y parece que se quedará en proyecto nada más. Pero sirva esto como aviso a futuro para que las farmacias que hay ahora se agrupen, manteniendo su independencia íntegramente, pero compartiendo marcas blancas comunes, servicios comunes, imagen común, a través de las cooperativas, agrupaciones de farmacias, y asesorías como Asefarma, y puedan, así, hacer frente a las cadenas, si alguna vez logran su ansiado objetivo. En esa línea estamos trabajando.

Asefarma apuesta por la farmacia actual y cree que es el mejor sistema posible. Pero también que este sistema debe evolucionar, ser más eficiente, más rentable, y ofrecer más servicios sanitarios, como el catálogo de servicios que quiere implementar el COFM.

Y ya sin más, quiero invitarles a continuar leyendo este Boletín, con especial atención a las novedades fiscales para declaración de la renta que hay que presentar en breve. También encontrarán las habituales secciones de laboral, gestión dinámica, jurídico, transmisiones o financiero, que les animo a que lean.

Un abrazo para todos.

**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 de portada: Javier Zurbano  
Maquetación y Diseño: Susana Cabrera  
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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>
- 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.**

 **Willach** | Pharmacy Solutions

# Declaración del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas 2012

**Alejandro Briales**

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

**C**omo todos los años por estas fechas, llega el momento de presentar nuestra declaración de la renta. Vamos a dedicar la parte fiscal de este Boletín a tratar las novedades que afectan a este impuesto, así como a dar una serie de consejos que puedan resultar útiles para minimizar su tributación o aumentar su devolución.

El plazo para la presentación de las declaraciones, independientemente de que su resultado sea a ingresar o a devolver, es el comprendido entre el 24 de abril y el 1 de julio de 2013.

También haremos una breve reseña al Impuesto sobre el Patrimonio, puesto que este año, sólo en la Comunidad de Madrid, el mismo está bonificado al 100%.

## NOVEDADES

### ***NUEVAS EXENCIONES:***

Se declaran como nuevas exenciones (no van a tributar):

- La ganancia patrimonial que se pudiera generar por la dación en pago de la vivienda habitual a la entidad de crédito en cancelación del préstamo hipotecario pendiente.
- Si tenía un piso o local en propiedad, que adquirió en su día por compraventa, y lo ha transmitido entre el 12 de mayo de 2012 y hasta el 31 de diciembre de 2012, tendrá un descuento o exención del 50% de las ganancias patrimoniales que se hubieran generado con esa operación.

### **Se modifica la siguiente exención:**

La exención de las indemnizaciones por despido o cese del trabajador se adapta a la nueva reforma laboral en los siguientes aspectos:

- Desde el 08/07/2012, para declarar exentas las indemnizaciones por despido improcedente hasta la cuantía obligatoria en el Estatuto de los Trabajadores será necesario que estén reconocidas en acto de conciliación o resolución judicial.
- No obstante, para los despidos improcedentes producidos con anterioridad al 08/07/2012, se mantiene la exención de las indemnizaciones reconocidas con anterioridad al acto de conciliación.

**TRANSMISIÓN DE ELEMENTOS AFECTOS A LA ACTIVIDAD:**

En este caso, se empeora su tributación. Las amortizaciones, como se sabe, son un gasto más de la farmacia, por lo que disminuye el beneficio a declarar por la misma. Ese beneficio de la farmacia tributa en la escala general con un marginal del 52% en su tramo más alto. Sin embargo, el beneficio obtenido por las transmisiones de la farmacia y sus distintos elementos, tributa en la escala especial, con un tipo máximo del 27%.

Hasta ahora era así, sin ninguna limitación. Lo que Hacienda establece ahora es que si el bien se vende antes de que pase el número de años que necesita para amortizarse totalmente según las tablas generales, se calcule la ganancia patrimonial como si se hubiera amortizado sin aplicar la libertad de amortización, y el exceso de amortización realizado se sume al beneficio de la farmacia –lo que supondrá tributar por la escala general–.

Este tema sólo afectará a las farmacias que, al venderse, hayan permanecido en el patrimonio del vendedor poco tiempo.

**PÉRDIDAS DEBIDAS AL JUEGO:**

No se computarán fiscalmente las pérdidas debidas al juego obtenidas en el periodo impositivo que excedan de las ganancias obtenidas en el juego en el mismo periodo.

**ESCALAS Y TIPOS DE GRAVAMEN:**

Con la finalidad de reducir el déficit público, se establece un gravamen complementario (se aumenta la tributación) que resultará de aplicación en los periodos impositivos 2012 y 2013. Dicho gravamen determina la aplicación de una escala complementaria a la escala aplicable a la base liquidable general y la aplicación de una escala complementaria a los tipos de gravamen aplicables a la base liquidable del ahorro.

**REGULACIÓN ESPECIAL SIN INTERESES DE DEMORA POR LAS DEDUCCIONES PRACTICADAS POR CANTIDADES DEPOSITADAS EN CUENTA VIVIENDA HASTA EL EJERCICIO 2011:**

A partir del 1 de enero de 2013 se suprime la deducción por inversión en vivienda habitual, estableciéndose un régimen transitorio que permitirá a los contribuyentes que venían disfrutando de este beneficio fiscal seguir practicándose la deducción.

No obstante, el citado régimen transitorio de deducción no es aplicable a los contribuyentes que han depositado cantidades en cuenta vivienda con anterioridad al 1 de enero de 2013. Por ello, y con carácter excepcional, se permite a éstos que, en caso de que no vayan a adquirir la vivienda y, siempre que a 31 de enero de 2013 no hubiera transcurrido el plazo de cuatro años desde la apertura de la cuenta, puedan regularizar en la declaración del IRPF de 2012 las deducciones practicadas hasta el ejercicio 2011 sin interés de demora. Si no utilizan dicha opción y posteriormente se incumple alguno de los requisitos, la regularización que, en su caso, proceda, deberá incluir intereses de demora.

**Cabe recordar también** que se ha suprimido y, por tanto, no es aplicable en la declaración del ejercicio 2012, la compensación fiscal por deducción en adquisición de la vivienda habitual adquirida antes del 20 de enero de 2006.

## **BENEFICIOS FISCALES APLICABLES PARA EL CÁLCULO DE LOS RENDIMIENTOS DE LA FARMACIA**

No olvide aplicar los siguientes incentivos fiscales en su declaración de la renta:

### **1ª.- Reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo.**

No olvide aplicar esta importante reducción que, como recordará, desarrollamos en el Boletín anterior.

### **2ª.- Amortización del Fondo de Comercio.**

Recuerde que la amortización del Fondo de Comercio es un beneficio fiscal muy importante, y con una buena planificación de la misma, puede conseguir la devolución de la totalidad o parte de los ingresos a cuenta y retenciones efectuados por usted o por su cónyuge en el ejercicio.

Si usted acaba de adquirir una oficina de farmacia y usted o su cónyuge tienen rendimientos imputables a la base general, con una buena planificación fiscal puede hacer que la Administración le devuelva todo lo ingresado vía retenciones y pagos a cuenta.

Recordemos que será deducible el precio de adquisición correspondiente al Fondo de Comercio de su oficina de farmacia, con el límite anual máximo de la veintava parte de su importe (el 5%).

No obstante, en nuestro caso, podremos aplicar los incentivos fiscales para empresas de reducida dimensión y acelerar la amortización del mismo en un 150 por 100, esto es, amortizar al mismo al 7,5%.

### **3ª.- Primas de seguro de enfermedad.**

Tienen la consideración de gasto deducible para la determinación del rendimiento neto en estimación directa, las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de 25 años que convivan con él. El límite máximo de deducción será de 500 euros por cada una de las personas señaladas anteriormente.

## **CONSEJOS A TENER EN CUENTA EN LA DECLARACIÓN DEL IRPF**

- La tributación conjunta (declaración conjunta) favorecerá tanto a las familias monoparentales (aquéllas en que los hijos menores conviven con un sólo progenitor) –casos de separación, divorcio, viudedad, adopciones en solitario, etc.–, como a los matrimonios en que uno de los cónyuges tiene ingresos muy bajos o carece de ellos.
- En el caso de que satisfaga cantidades a su cónyuge en concepto de pensión compensatoria, éstas son deducibles. Asimismo el que las percibe tiene que tributar por ellas como rendimientos del trabajo.

- Los ingresos obtenidos por dividendos de acciones están exentos con el límite de 1.500 euros anuales por regla general.
- Si tiene alquilado un piso o local, no se olvide de restar de los ingresos, los gastos que ha tenido (entre otros, los del seguro del inmueble, gastos de comunidad, derramas, el IBI, suministros, intereses de préstamo, etc...). Muy importante es saber que se puede descontar como “amortización” un porcentaje del 3% sobre el mayor de los dos valores siguientes: el precio de adquisición o el valor catastral, sin incluir en el cómputo la parte del valor que corresponda al suelo. Asimismo, si se alquila con mobiliario, se puede amortizar un 10% de su valor de adquisición.
- Si ha vendido su vivienda habitual durante el año 2012 para comprar otra, puede beneficiarse de la exención por reinversión, que consiste en que cuando un contribuyente transmite su vivienda habitual, si el precio obtenido por la venta lo reinvierte en la compra de otra vivienda habitual, la ganancia patrimonial obtenida por la transmisión no tributa. Si sólo reinvierte parte del precio obtenido por la venta, la ganancia queda parcialmente exenta. Es importante que aunque se cumplan los requisitos y la ganancia quede exenta, se declare la venta, indicando esta circunstancia. El plazo para reinvertir es de dos años posteriores o anteriores a la venta.
- Si ha vendido en 2012 un piso o local de su patrimonio personal –es decir, que no utilizaba para actividades empresariales o profesionales– puede tener importantes reducciones si lo ha tenido en su patrimonio antes de 1994.

## BREVE RESEÑA SOBRE EL IMPUESTO DE PATRIMONIO

Recuerde que si usted tiene su residencia fiscal en la Comunidad de Madrid y pese a estar bonificado este Impuesto en un 100%, se establece una obligación formal por la cual, aun no teniendo que ingresar cantidad alguna por este Impuesto, en el supuesto de que sus bienes y derechos (sin descontar deudas) superen los 2 millones de euros **estará obligado a presentarla**.

Es importante tener en cuenta que la declaración del Impuesto sobre el Patrimonio se ha de presentar obligatoriamente por vía telemática y esto obliga también a presentar por este medio la declaración del IRPF.

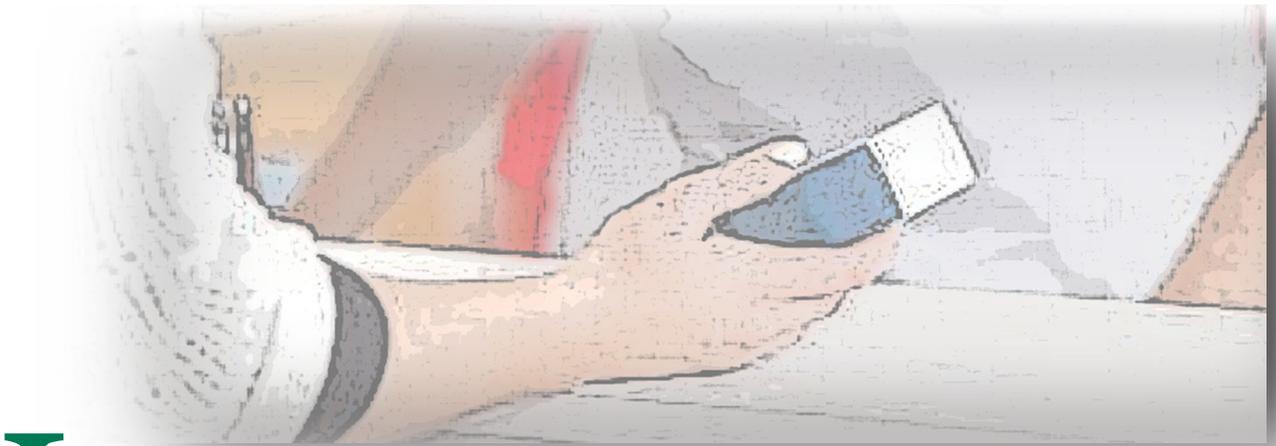
Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

## Servicios asistenciales ofrecidos en la oficina de farmacia

**Adela Bueno**

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

---



**L**a ausencia de regulación específica al respecto de cómo desarrollar en la oficina de farmacia servicios asistenciales de carácter retribuido, hace necesario que la Administración, junto con los Colegios de Farmacéuticos, dé una solución al vacío legal existente, estableciendo un catálogo de servicios homologados, protocolizados y retribuidos que pudieran ofrecerse desde la oficina de farmacia.

A tal efecto, la Ley 16/1997 de 25 de Abril, de regulación de los servicios de oficinas de farmacia, contempla entre los servicios básicos que las farmacias deben prestar a la población, el de colaboración del farmacéutico con la Administración en materia de “promoción y protección de la salud, prevención de la enfermedad y educación sanitaria”. Asimismo, la propia exposición de motivos de la Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid (LOF 19/1998 de 25 de noviembre) en su Preámbulo afirma que, en lo que respecta a las funciones y servicios de las oficinas de farmacia, “dentro del espíritu de garantizar el uso racional del medicamento, estas funciones exceden claramente las actividades de dispensación y elaboración que ya vienen realizando tradicionalmente las oficinas de farmacia, incluyendo aquellas otras cuyo desarrollo progresivo se pretende estimule la presente ley, contemplando además, una vez objetivadas, la posibilidad de concertación de determinadas actividades llegado el momento oportuno”.

Es por ello por lo que se deben impulsar iniciativas que **permitan a la botica dejar de ser un mero lugar para la dispensación de medicamentos y la ayuden a convertirse en un verdadero espacio para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades.**

Estamos convencidos de que la práctica de este tipo de actividades permitirían al profesional de la farmacia convertir su consejo farmacéutico en el valor máspreciado de su farmacia, transformar la botica en un espacio dinámico de salud y facilitar al paciente la adquisición no sólo de medicamentos, sino de una atención altamente valiosa y exclusiva que no es posible encontrar en ningún otro lugar. Ello es así porque el farmacéutico, además de ser el experto del medicamento es, indudablemente, un profesional de la salud que perfectamente puede ofrecer a sus pacientes otros servicios que incidan en la mejora de su salud y bienestar.

Se trata de servicios que contribuyen a la mejora de la imagen profesional de la oficina de farmacia y, a la vez, suponen un ingreso adicional a la misma, lo cual, dada la actual situación del sector farmacéutico se convierte en una necesidad, puesto que **la farmacia no puede limitarse exclusivamente a la actividad de dispensación.**

En definitiva, defendemos que dichos servicios deben ser, en cualquier caso, remunerados, ya sea por el propio paciente que los recibe, por la Administración, por los operadores privados (como son las aseguradoras) o estableciendo un sistema mixto de pago.

Recientemente hemos conocido que el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid, en colaboración con la Consejería de Sanidad, está trabajando sobre un catálogo de servicios farmacéuticos que la oficina de farmacia puede ofrecer a los usuarios. Los servicios son los siguientes: el control del asma, la formación en primeros auxilios básicos y en primeros auxilios en bebés y niños, la detección del consumo abusivo del alcohol, sistemas personalizados de dosificaciones (SPD), entrenamiento cognitivo, detección precoz de diabetes y de la hiperuricemia (ácido úrico elevado), seguimiento de la automedida domiciliaria de la presión arterial y test de días fértiles, con seguimiento online y planificación.

Además de los servicios indicados hay otros que también podrían formar parte de la oferta asistencial en la farmacia comunitaria: cribados de enfermedades como VIH, estreptococo, sífilis, cáncer de colon e hipertensión; deshabituación tabáquica; programas de mantenimiento y dispensación de metadona; revisión de la medicación, dermofarmacia, control de colesterol y glucosa, entre otros.

Según nos consta, por lo que respecta a la Comunidad de Madrid, la Administración está trabajando en establecer unos protocolos normalizados de trabajo y en fijar los criterios que garanticen una adecuada prestación del servicio para que, antes del verano, algunos de dichos servicios pudieran ya prestarse por la oficina de farmacia. De cuantas novedades tengamos noticia, les iremos informando.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)

## El descuelgue salarial según el Convenio de Oficinas de Farmacia

**Eva M<sup>a</sup> Illera**

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

---

**A**ctualmente, para muchas farmacias se hace inasumible respetar las condiciones retributivas de los trabajadores y, menos aún, soportar subidas salariales. Es por esto, por lo que el propio convenio contempla la casuística especial de farmacias que atraviesan por dificultades económicas por medio de la figura del “descuelgue salarial” y la propia reforma laboral del año 2012 ha flexibilizado y concretado las condiciones que han de darse para que una empresa pueda “no pagar” con los salarios que el convenio marca de forma general para todas las empresas acogidas al mismo y que de forma específica la farmacia, pueda establecer un convenio propio en materia salarial, por ejemplo.

La inaplicación de convenios colectivos era hasta hace un año residual en las relaciones laborales, pero ahora se ha convertido en un instrumento importante a la hora de salvar la situación económica de una empresa. La posibilidad de descuelgue ya existía con la anterior legislación laboral, pero el procedimiento era tan complicado y abstracto que en la práctica su utilización siempre ha sido muy escasa. La nueva ley facilita que una vez culminado un proceso de consultas con los representantes de los trabajadores, las empresas no apliquen el régimen salarial pactado, pero siempre que su “situación y perspectivas económicas pudieran verse dañadas como consecuencia de tal aplicación, afectando a las posibilidades de mantenimiento del empleo en la misma”. Dándose estas condiciones, una empresa puede acogerse a la cláusula de descuelgue.

El art.46 del Convenio de Oficinas de Farmacia, regula la herramienta del descuelgue salarial y detalla los pasos a seguir, así como la documentación a presentar, por todas aquellas farmacias que atraviesan por dificultades económicas.

“

*La posibilidad del descuelgue ya existía con la anterior legislación laboral, pero el procedimiento era complicado y abstracto...”*

***El resumen del procedimiento viene a ser el siguiente:***

Debe abordarse un periodo de consultas que pudiera acabar con el acuerdo entre empresarios y trabajadores (si no existe representación legal de los trabajadores, se constituirá a tal efecto una comisión de un máximo de 3 miembros, elegida democráticamente entre los trabajadores).

El acuerdo alcanzado debe determinar la retribución a percibir por los trabajadores, estableciendo en su caso, y en atención a la desaparición de las causas que lo determinaron, una programación de la progresiva convergencia hacia la recuperación de las condiciones salariales establecidas en el convenio, sin que en ningún caso dicha inaplicación pueda superar el periodo de vigencia del convenio o los tres años de duración.

La ***documentación que debe presentar la farmacia*** a la Comisión paritaria es la siguiente:

- Ingresos de los ejercicios anteriores.
- Modelo 190 de los dos años anteriores.
- Modelo 347 de los dos años anteriores.
- TC1 Y TC2 correspondientes a los dos años anteriores.
- Organigrama del personal, con especificación del número de trabajadores en plantilla por cada categoría.
- Balance de los dos años anteriores.
- Cuenta de explotación de los dos años anteriores.
- Subvenciones (en su caso) recibidas en los dos años anteriores.
- Plan de viabilidad de la Oficina de Farmacia en el que se contemple el supuesto de descuelgue.
- Fórmula de garantía de la conservación de los puestos de trabajo.
- Toda aquella documentación que en el transcurso del examen de la solicitud de descuelgue sea requerida por la Comisión Paritaria.

El procedimiento del descuelgue salarial, no se basa en una decisión arbitraria de la empresa, debe ser una decisión tomada en aras de asegurar la viabilidad de la empresa y con el fin de mantener los puestos de trabajo, cuya finalidad sea ganar en competitividad vía costes y una reconstitución de la rentabilidad de la inversión, condiciones que desde el Dpto. Laboral de Asefarma, creemos necesarias para crear las bases que permitan iniciar la creación de empleo.

Existen herramientas alternativas a este procedimiento, (que quizá sea el más burocratizado de todos), como puede ser vinculación de pluses a consecución de objetivos para que no sean consolidables y revalorizables con el IPC (a fin de adecuarse a la situación concreta de cada momento), reorganización de horarios ...

**Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)**

## Ampliamos nuestra receta para aumentar la rentabilidad de la farmacia

**Belinda Jiménez**

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

---

**C**omo llevamos haciendo notorio desde hace algo más de cuatro años, nuestra inquietud principal y en la que se centra nuestra filosofía de trabajo en Asefarma se basa en la **MEJORA DE RENTABILIDAD DE LA OFICINA DE FARMACIA**.

Para ello, arrancamos poniendo en marcha una amplia oferta de servicios de Gestión Dinámica para nuestros clientes.

A través de estos servicios asesoramos a la farmacia en apartados muy importantes de gerencia y gestión como son:

- ✓ Gestión de compras
- ✓ Gestión de stock
- ✓ Gestión del personal
- ✓ Gestión de calidad
- ✓ Gestión de marketing y ventas
- ✓ Formación

En esta línea, y como novedad de este año, queremos destacar la implementación de dos nuevos servicios para las farmacias: **ASEFARMA GESTIÓN Y ASEFARMA GRUPO DE TRABAJO**.

### **SERVICIO ASEFARMA GESTIÓN**

Con este servicio ofrecemos apoyo al farmacéutico para reforzar su labor en la gestión de la farmacia, proporcionándole una persona formada en gerencia que podrá ayudarle in situ a poner en marcha las mejores técnicas y herramientas a su alcance, con la posibilidad también incluso de sustituirle, en caso necesario.

### **SERVICIO GRUPO DE TRABAJO**

La finalidad de este servicio es poder dar respuestas y soluciones a aquellas farmacias que puedan encontrarse ante algún tipo de dificultad a la hora de afrontar sus pagos como causa de una bajada de ingresos y/o a los compromisos financieros que hayan podido adquirir en años anteriores (hipotecas, préstamos...).

Dicho servicio no tiene coste para nuestros clientes y su funcionamiento será automático a partir del momento en que desde el departamento de Contabilidad de Asefarma se detecte cualquier situación de dificultad para la farmacia.

Un equipo multidisciplinar de Asefarma (formado por una persona de los departamentos de Contabilidad, Jurídico, Fiscal, Laboral, Financiero y Gestión Dinámica) mantendrá una reunión con el responsable de la farmacia, con el objeto de buscar soluciones inmediatas a los problemas detectados.

### **REFUERZO DEL SERVICIO DE VISITAS DE GESTION DINÁMICA**

Asimismo, conscientes de la importancia de conocer in situ las farmacias de nuestros clientes para ayudarles en su gestión, Asefarma ha reforzado este año el servicio de visitas a farmacias, desde el departamento de Gestión Dinámica.

Una persona especializada en marketing visitará las farmacias de nuestros clientes con el objetivo de conocer las necesidades que pueda tener en torno a la exposición de producto, escaparatismo, distribución de la farmacia, merchandising, etc. y ofrecerles asesoramiento al respecto.

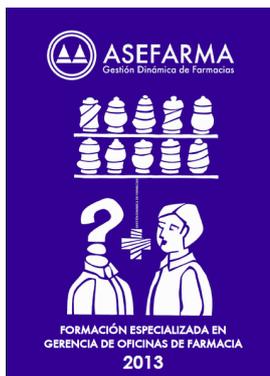
Con estos servicios, añadimos más ingredientes a nuestra **RECETA** para cumplir mejor con nuestro objetivo al servicio de la farmacia: **MEJORAR SU RENTABILIDAD.**

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [puntofarma@asefarma.com](mailto:puntofarma@asefarma.com)

## Notifarma

### **Nace el primer ciclo de la Formación especializada en Gerentes de Oficinas de Farmacia de Asefarma**

Asefarma pone en marcha el primer ciclo de la Formación especializada en Gerentes de Oficinas de farmacia, un curso que tendrá lugar del 23 de septiembre al 3 de octubre y que está dirigida a titulares, adjuntos, farmacéuticos que están en proceso de compra y a aquellos otros que estén interesados en gestionar farmacias.



Finalizado el curso, previa selección por parte de la

asesoría, pasarán a formar parte de la Bolsa de Gerentes y tendrán la oportunidad de ser enviados con atractivas condiciones laborales y/o profesionales a gerenciar farmacias de Asefarma que, por diversas razones no pueden ser debidamente atendidas por sus titulares y que nos han solicitado el servicio "Asefarma Gestión".

Para más información, se puede contactar con el departamento de formación de Asefarma en el teléfono 91 448 84 22 o a través del correo [formacion@asefarma.com](mailto:formacion@asefarma.com).

## La seguridad de invertir en farmacia

**Miguel Soriano**

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

---

**E**n Asefarma estamos continuamente evaluando de forma especializada la rentabilidad y cambios del sector en el que trabajamos: las oficinas de farmacia. Nos centraremos en 3 variables, financiación, retorno y potenciales inversores/compradores.

**ENTIDADES FINANCIERAS:** Como hemos comentado en anteriores publicaciones, las oficinas de farmacia son consideradas uno de los sectores más seguros, especialmente en tiempos de dificultades como los que se nos presentan en la actualidad. Uno de los principales indicadores, que además se consolida en el 2013 es la morosidad bancaria de las oficinas de farmacia respecto a la media nacional, ya que mientras el sector farmacéutico tiene una morosidad del 1,4%, la media nacional supera el 10%. La apuesta de las entidades financieras para financiar proyectos de oficinas de farmacia sigue firme, lo que se traduce en la consecución de la financiación de la práctica totalidad de las mismas.

**RETORNO:** Otro elemento fundamental es la rentabilidad de las oficinas de farmacia. La moderación de los precios de los traspasos en el año 2012 ha tenido como consecuencia que el periodo de recuperación de la inversión sea más reducido, es decir, la rentabilidad o Tasa Interna de Retorno de un proyecto de inversión en farmacia es más elevada que hace unos años, lo que es debido a que la inversión comparada con el rendimiento es más reducida. Expresado de otro modo, en la actualidad, el inversor en farmacia tiene un retorno de dicha inversión en menor tiempo que hace 2 ó 3 años.

**POTENCIALES INVERSORES:** Hemos observado desde mayo del 2012 a mayo del 2013 que el número de nuevos potenciales compradores se ha visto incrementado. Hay motivaciones muy diversas: desde compradores que han vendido con nosotros su oficina de farmacia y quieren comprar otra, a mayor movilidad geográfica o la seguridad laboral frente a otras alternativas. Es un hecho que el número de compraventas a nivel nacional se ha mantenido.

No quiero despedirme sin antes agradecer que cada vez son más los farmacéuticos confían a Asefarma la compraventa de su oficina de farmacia, además nos llena de orgullo comprobar que son clientes que vienen por recomendación de otros clientes que muestran su satisfacción comentando a sus compañeros nuestra propuesta de valor.

Nos ponemos a su disposición para tener una entrevista con usted en cualquiera de nuestras delegaciones del territorio español y así poderle ofrecer una solución personalizada a su patrimonio farmacéutico.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)

## La creciente importancia del ahorro sistemático

**José Manuel Retamal**

Asesor de Patrimonios. Miembro de EFA.  
Departamento Financiero de Asefarma

---

**L**a previsible inviabilidad del sistema actual de pensiones tal y como lo conocemos, en un futuro no muy lejano, unido a las nefastas previsiones sobre la economía española, en general, hacen que el ahorro adquiera una importancia singular dentro de las familias de este país. Hagamos memoria. De una tradicional y antigua estructura de economía familiar: 33% gasto, 33% vivienda, 33% ahorro..., se pasó a un 50% consumo, 50% vivienda (es una exageración, pero a la vez un reflejo fiel de la burbuja de la que tratamos de salir), en los años de vino y rosas que hemos dejado atrás.

A diferencia de los modelos nórdicos, un método de ahorro en España era la vivienda, ya que junto con la pensión pública, una vez pagada, te permitía vivir de manera desahogada la tercera edad y como no perdía valor, qué mejor activo que ése para destinar parte de los ingresos, es decir, el ahorro. Con el pinchazo de la burbuja, los activos que no valdrán ni la mitad de la deuda contraída con un banco, las bajísimas tasas de ahorro de los hogares españoles con las vacas gordas y la antes mencionada rebaja o incertidumbre sobre la viabilidad del sistema de pensiones, **no es que el ahorro sea algo importante, es que es vital.**

El ahorro sistemático es la herramienta más eficaz. Por muy pequeña que sea una cantidad, el sacrificio en el corto plazo de destinar mensualmente una cantidad para el futuro, nos puede generar un beneficio a largo plazo, posiblemente incalculable. Por poner un ejemplo, si destinamos 100 euros al mes (incrementándolo anualmente en un 4%) y revalorizándose un 4% anualmente el capital, transcurridos 30 años tendríamos una cantidad nada despreciable de 120.000 euros aproximadamente, con los cuales se podría completar esa previsible bajada de la prestación por jubilación.

No sólo para la jubilación, hechos y episodios tan importantes como la educación superior de hijos o la salud o aquellos menos importantes como una reforma, compra de vehículos, etc., requieren de un ahorro sistemático para conseguir el objetivo. No hace falta recordar, otro de los males de este país y que parece que será por bastantes años, el cierre del grifo del crédito, que encarecerá y dificultará la consecución de dichos objetivos.

Ese ahorro hay que estructurarlo y canalizarlo y puesto que aquí ya nadie se fía de los encargados de hacerlo hasta ahora, llámese Banco X o Caja Y (bueno, estas últimas ya no, son parte de nuestra deuda contraída como ciudadanos), la figura del asesor financiero crecerá en importancia en los próximos años. Del mismo modo que un patrimonio de relevancia o una empresa o negocio familiar tiene su abogado y su asesor fiscal, en mayor o menor medida todos tendremos nuestro asesor financiero independiente que actúe en representación de su cliente ante cualquier entidad financiera.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [jmretamal@asefarma.com](mailto:jmretamal@asefarma.com)



# ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

## NOS AVALAN MÁS DE 19 AÑOS EN ASESORAMIENTO Y EN TRANSMISIONES DE OFICINAS DE FARMACIA



Más de 45 profesionales al servicio de nuestros clientes

### Castilla-La Mancha

Farmacia en la provincia de Albacete. 592.000€ de facturación.

Farmacia ubicada en la provincia de Guadalajara, 624.000€ de facturación, amplio local y con posibilidades.

Farmacia con 83.000€ de facturación en el Corredor del Henares, pregunte por sus condiciones.

Farmacia única, 513.000€ de facturación en provincia de Guadalajara.

### Cataluña

Farmacia en Barcelona capital, ubicada en la zona alta. Tiene un buen local sin gestionar. PVP de 300.000€.

Oportunidad: licencia en Barcelona capital: 155.800€ negociables.

Farmacia con encanto en Barcelona, ideal para empezar con buen pie. Posee laboratorio para formular a terceros. Alquiler con opción a compra.

Farmacia única, ubicada en Gerona, cerca de golf y estación de esquí. Ubicada en zona turística prácticamente todo el año. Facturación alrededor de 500.000€.

Farmacia ubicada en la zona del Vallés, con amplio local y grandes posibilidades de mejora. Facturación de 600.000€.

Farmacia ubicada en Lérida. Ideal para primera farmacia. Se vende por jubilación.

### C. Valenciana

Farmacia ubicada en Alicante norte, zona de La Marina.

Farmacia ubicada en el área metropolitana de Valencia. 300.250€ de facturación.

Farmacia en Xàtiva. 440.000€ de facturación.

### Castilla y León

Farmacia rural en la provincia de Valladolid. 90.000€ de facturación.

Farmacia ubicada en la provincia de Valladolid, con local en propiedad y 1.500.000 euros de facturación.

Farmacia en la provincia de Burgos, con 300.000€ de facturación.

Farmacia en la provincia de Zamora, al 1 de la facturación.

Farmacia en la provincia de Ávila con facturación de 120.000€. Licencia por la facturación.

Farmacia en la provincia de Segovia. 650.000€ de facturación. Local en alquiler.

### Extremadura

Farmacia ubicada en la provincia de Cáceres, 190.000€ de facturación.

### Comunidad de Madrid

#### Madrid capital

Farmacia en la zona centro. Facturación de 230.000€ y 40% de seguro.

Farmacia de 8 horas y facturación de 615.000€.

Farmacia ubicada en la zona norte de la capital. Para reformar. Facturación de 375.000€.

Farmacia de 8 horas en la zona de Moratalaz.

Farmacia ubicada en la zona de Moncloa, con local en propiedad y un 47% de SOE.

Farmacia próxima a la zona de Arturo Soria, de 8 horas. Venta por jubilación.

Farmacia ubicada en la zona sur de la capital, local de 160m<sup>2</sup>. Venta por jubilación.

Farmacia ubicada en la zona de Chamberí, con facturación media.

#### Madrid Comunidad

Farmacia ubicada en la zona sur, con un amplio local en propiedad, facturación de 500.000€ y un 50% de venta libre.

Farmacia ubicada en la Ctra. de Extremadura. Facturación de 500.000€. Venta por cambio de domicilio.

Farmacia ubicada en la zona norte. 500.000€ de facturación y local en propiedad.

Farmacia ubicada en la Ctra. de Valencia. Facturación de 600.000€. Venta por jubilación.

Farmacia con local en propiedad y licencia al 1,1.

### Asturias

Farmacia céntrica en zona urbana. Facturación superior a 2.500.000€. Local en alquiler.

Farmacia con facturación de 1.600.000€.

Farmacia en Oviedo, ubicada en zona con paso, de 8 horas.

### Andalucía

Farmacia en la provincia de Huelva, con local en propiedad y posibilidad de alquiler.

Oficinas Centrales - C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid

Madrid - Barcelona - Oviedo - Valencia

Tel.: 91 445 11 33 - 902 120 509