



El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

infarma



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- Declaración del Impuesto sobre la renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2013

LABORAL..... PÁG. 7

- XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia 2014-2016

JURÍDICO.....PÁG. 9

- El incumplimiento de los horarios en la oficina de farmacia: ¿cuál es el sentir de los Tribunales?

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

- La importancia de la gestión del espacio comercial en la oficina de farmacia.

NOTIFARMA..... PÁG. 13

- Entrevistamos al farmacéutico ganador del iPad en el sorteo de Infarma.

TRANSMISIONES.....PÁG. 14

- Compraventa de farmacias y mercado inmobiliario.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15

- Ordenar el patrimonio y los ingresos.



editorial



En mayo de este año, la Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia (AMAF), cuya presidencia tengo el honor de ocupar, emitió un informe sobre la situación de las oficinas de farmacia en 2013 y las perspectivas para 2014. Pueden acceder al informe completo desde nuestra página web www.asefarma.com, pero les hago un resumen del mismo.

Lo más destacado, sin duda, es que a partir de la Semana Santa de 2013, la caída, tanto en márgenes/beneficio como en el valor de las farmacias, se detuvo, iniciándose una estabilización del sector. En los primeros meses de 2014, esta tendencia se consolida con leves repuntes que indican una tendencia alcista aunque muy prudente. El año 2013 estuvo marcado por tres acontecimientos muy destacables.

El primero fué la aparición de un borrador del Ministerio de Economía de la Ley de Servicios Profesionales que abogaba por la liberalización de la propiedad de las farmacias, aunque manteniendo el sistema planificado. Afortunadamente, el sector sanitario se impuso sobre el sector economicista, y en la redacción final de la norma desaparece la mención a la farmacia. Esto ha supuesto un importante espaldarazo al actual modelo de farmacia.

El segundo hecho destacable fue la polémica surgida con el convenio laboral de las farmacias. La ausencia de entendimiento entre patronal y sindicatos para llegar a un acuerdo provocó gran incertidumbre sobre el tema, sobre todo, tras el fin de la ultraactividad de los convenios que establecía la Reforma Laboral. Finalmente se acordó una prórroga hasta el 31 de diciembre, tras la cual se sometería el nuevo texto a arbitraje. Con la emisión de un laudo, en mayo de 2014, se aportó, al fin, algo de seguridad jurídica a titulares de farmacia y trabajadores, pese a que este nuevo convenio ha dejado algunas lagunas sin resolver, principalmente derivadas de la aplicación de las sentencias de la Audiencia Nacional de 2011 y 2012 que determinó salarios más altos para esos años que los que van a regir a partir de 2014.

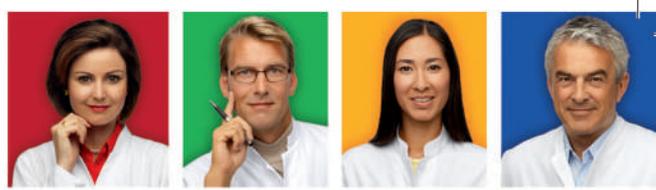
La tercera novedad importante, y que además provocó gran número de consultas a este despacho, fue la aprobación de un reglamento que posibilita la venta de medicamentos no sujetos a receta por Internet. Todavía faltan por cumplirse algunos requisitos para que esa norma despliegue todos sus efectos, como el sello común que emitirá la Unión Europea y el desarrollo de una plataforma conjunta entre la Agencia del Medicamento y las Comunidades Autónomas, pero promete ser una auténtica revolución en este 2014 en el enfoque del negocio de muchas farmacias.

La conclusión final es que, si dejan al sector tranquilo, al menos una temporada, los farmacéuticos sabrán adaptarse a las nuevas circunstancias y sobreponerse a la crisis, surgiendo una farmacia más enfocada a la atención al paciente, a convertirse en un auténtico espacio de salud y a llevar una gestión empresarial más moderna y eficaz. Asefarma no está escatimando esfuerzos en este sentido, con el importante impulso e importancia que está adquiriendo su rama de consultoría y formación, destacando la Escuela de Gerencia que hemos desarrollado y el Curso Superior de Gestión de Farmacias que se imparte conjuntamente con el prestigioso Centro de Estudios Financieros. Además, un consultor especializado de Asefarma realiza visitas a todas nuestras farmacias para detectar sus necesidades de gestión y marketing y aportarles soluciones adaptadas a su realidad.

Ya sin más, les invito a leer esta nueva edición de nuestro conocido y valorado boletín, desde el que pretendemos informar de una manera sencilla y amena.

Un abrazo 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



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.**

 **Willach** | Pharmacy Solutions

¿Hay alguna novedad referente al Impuesto sobre la Renta de 2013?

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

Como 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.

NOVEDADES

SE DECLARA UNA NUEVA EXENCIÓN

Se suprime el límite aplicable a la exención de la prestación por desempleo por pago único desde el 1 de enero de 2013.

NUEVO INCENTIVO FISCAL AL INICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Los contribuyentes que a partir de 1 de enero de 2013 inicien el ejercicio de una actividad económica y determinen el rendimiento neto de la misma por estimación directa (Oficinas de Farmacia) podrán reducir en un 20% el rendimiento neto positivo (beneficios) tanto en el primer periodo en el que el beneficio sea positivo como en el periodo siguiente.

La cuantía de los beneficios sobre la que se aplicará la citada reducción no podrá superar el importe de 100.000€ anuales.

Para la Administración, se inicia una actividad económica cuando no se hubiera ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.

No se podrá aplicar esta reducción en el año en el que más del 50% de los ingresos del mismo procedan de una persona o entidad de la que el contribuyente hubiera obtenido rendimientos del trabajo en el año anterior a la fecha de inicio de la actividad.

Esta reducción es perfectamente compatible con la reducción por mantenimiento o creación de empleo.

GANANCIAS Y PÉRDIDAS PATRIMONIALES PARA LOS ELEMENTOS QUE HUBIERAN PERMANECIDO HASTA UN AÑO EN EL PATRIMONIO DEL CONTRIBUYENTE

Las ganancias y pérdidas patrimoniales generadas en un año o menos, se declararán en la parte general del impuesto, esto es en la escala del IRPF junto a los rendimientos del trabajo, actividades económicas...etc.

Si el resultado arrojase saldo negativo, su importe se compensará con el saldo positivo de los rendimientos e imputaciones que se integran en la base general, con el límite del 10% de dicho saldo positivo.

Únicamente se integrarán en la renta del ahorro (21% al 27%) las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones de elementos patrimoniales adquiridos con más de un año de antelación.

SE SUPRIME LA DEDUCCIÓN POR INVERSIÓN EN VIVIENDA HABITUAL

Los contribuyentes que hubieran adquirido su vivienda habitual con anterioridad al 1 de enero de 2013 o satisfecho cantidades con anterioridad a dicha fecha para la construcción de la misma podrá seguir aplicándose esta deducción.

En todo caso, es necesario que el contribuyente hubiera practicado la deducción por inversión en vivienda habitual en relación con las cantidades satisfechas para la adquisición o construcción de dicha vivienda, en un periodo impositivo devengado con anterioridad al 1 de enero de 2013.

NUEVA DEDUCCIÓN POR INVERSIÓN EN BENEFICIOS

El plazo para la presentación de las declaraciones, independientemente de que su resultado sea a ingresar o a devolver, es el comprendido entre el 23 de abril y el 30 de junio de 2014.

Esta deducción se aplicará para aquellas Oficinas de Farmacia que inviertan todo o parte del beneficio del periodo impositivo (desde el ejercicio 2013) en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas desarrolladas por el contribuyente.

La inversión en tales elementos deberá realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en que se obtienen los beneficios y la finalización del ejercicio inmediato posterior.

Los elementos patrimoniales objeto de inversión deberán permanecer en funcionamiento, salvo pérdida justificada, durante un plazo de 5 años, o durante su vida útil, de resultar inferior. Asimismo, es importante saber que la deducción será del 10% de los beneficios invertidos en tales elementos y que el porcentaje de la deducción será del 5% cuando el contribuyente hubiera practicado la reducción por inicio de la actividad económica o por creación o mantenimiento de empleo.

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 boletines anteriores.

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. Además, 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%.

3^a.- 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 veinticinco años que convivan con él. Además, 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 (aquellas en que los hijos menores conviven con un solo 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 de 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 2013 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; respecto a este plazo para reinvertir.
- Si ha vendido en 2013 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.

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

El BOE publica el XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Como le venimos informando, el pasado 8 de mayo de 2014 fue publicado en el BOE el XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia, estando el mismo en vigor desde el 1 de enero de 2014 y tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre de 2016.

En este artículo queremos hacer repaso, uno a uno, a los puntos más destacados del mismo y asimismo, le exponemos a continuación una tabla comparativa con las modificaciones introducidas por el nuevo Convenio:

	ANTERIOR CONVENIO	CONVENIO ACTUAL
Categorías personal facultativo	<p>En su artículo 11:</p> <ul style="list-style-type: none"> - farmacéutico regente - farmacéutico sustituto - farmacéutico adjunto <p>(no se contempla la categoría de facultativo, éste necesariamente será facultativo adjunto a efectos laborales)</p>	<p>En su artículo 10:</p> <ul style="list-style-type: none"> - facultativo - farmacéutico regente - farmacéutico sustituto - farmacéutico adjunto <p>El texto vuelve por tanto a reconocer la categoría de facultativo sin ningún otro calificativo)</p>
Jornada de trabajo	<p>En el art. 29 se regulaba la jornada de trabajo efectivo para el año 2010, siendo ésta de 1.762 horas.</p>	<p>Se hace un ajuste más realista de horas de trabajo anuales, incrementando las horas en su artículo 21:</p> <ul style="list-style-type: none"> - jornada para el 2014 de 1.769 horas - de 1.776 para el 2015 - 1.783 para el 2016
Horas de trabajo nocturno	<p>La jornada máxima de personal contratado exclusivamente para trabajo nocturno se establecía en 1.681h/año de trabajo.</p>	<p>La jornada máxima anual de personal contratado será de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1.688h/año para 2014 - 1.695h/año para 2015 - 1.702h/año para 2016

	ANTERIOR CONVENIO	CONVENIO ACTUAL
Fraccionamiento de Vacaciones	El periodo de vacaciones podrá subdividirse por acuerdo entre las partes, en fracciones no inferiores a una semana. (art. 35)	No contempla el borrador esta posibilidad de forma expresa en su articulado, si bien, podría también operarse previo acuerdo entre partes.
Permisos	En el artículo 36 se regulaban los permisos retribuidos del personal afectado por convenio de oficinas de farmacia, incluyendo un día por traslado del domicilio habitual. (Art. 36.E)	Los permisos vienen regulados en el artículo 27, no contemplado en este texto el permiso por traslado de domicilio habitual.
Jubilación obligatoria trabajadores mayores 65 años	Contemplaba la jubilación obligatoria cuando el trabajador cumplía 65 años, a fin de propiciar rejuvenecimiento plantilla y siempre y cuando se reunieran determinados requisitos (art. 44 Convenio)	No se regula en el nuevo texto la jubilación obligatoria para aquellos trabajadores mayores de 65 años, en adaptación a la legislación estatal vigente.
Pagas Extras	Los trabajadores tenían derecho a percibir 3 pagas extras: Verano, Navidad y Participación en Beneficios, las cuales sólo podían ser prorrateadas por acuerdo entre empresa y trabajador (art. 50 Convenio).	Igualmente se contemplan 3 pagas extras, con la peculiaridad que la paga de Participación en Beneficios, se prorrateará necesariamente en 14 pagas o, en su caso, en las 12 pagas ordinarias.

Uno de los puntos que mayor controversia parecía provocar a la hora de llegar a un acuerdo para el nuevo Convenio era el de los salarios. Tal y como se acabó publicando en el BOE, las tablas salariales para este 2014 quedarían de la siguiente forma:

	SALARIO	P. ADJ	P. SUSTIT	P. REGENT
CATEGORÍAS	MENSUAL			
Facultativo	1.662,53	68,42	125,53	125,53
Prácticas (1º año)	1.496,28			
Prácticas (2º año)	1.662,53			
Auxiliar M. diplomado (a extinguir)	1.230,33			
Auxiliar diplomado (a extinguir)	1.127,06			
Técnico en farmacia	1.127,06			
Auxiliar	1.024,91			
Ayudante (a extinguir)	960,92			
Mozo	929,48			
Personal de Limpieza	929,48			
	DIURNA/LAB	DIURNA/FEST	NOCT/LAB	NOCT/FEST
HORAS EXTRAORDINARIAS				
Facultativo	23,05	28,70	28,70	31,54
Auxiliar M. diplomado	16,97	21,16	21,16	23,37
Auxiliar diplomado	15,61	19,39	19,39	21,38
Técnico en farmacia	15,61	19,39	19,39	21,38
Auxiliar	14,15	17,70	17,70	19,49
Ayudante	13,31	16,55	16,55	18,23

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

El incumplimiento de los horarios en la oficina de farmacia: ¿Cuál es el sentir de los Tribunales?

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

La Dirección General de Ordenación e Inspección de la Comunidad de Madrid está llevando a cabo un especial seguimiento del cumplimiento por parte de las Oficinas de Farmacia del horario que éstas tengan autorizado.

Por ello, desde nuestra asesoría le recordamos que es importante cumplir el horario que cada farmacia tenga autorizado, pues el incumplimiento del mismo podría suponer una infracción grave (al no cumplir del artículo 31 de la ley 19/1998 de Ordenación Farmacéutica y los artículos 3 y siguientes del Decreto 259/2001, de 15 de noviembre, por el que se aprueban los horarios de atención al público, servicios de guardia y vacaciones). Nuestro consejo en este sentido es que tanto las farmacias de la Comunidad de Madrid como las del resto de autonomías, atiendan el cumplimiento de los horarios según marca la ley.

¿Qué dicen los Tribunales?

Resulta interesante exponer a continuación el criterio de los Tribunales (concretamente el TSJ de Madrid), a propósito de las sentencias dictadas con motivo del polémico tema de los horarios de oficina de farmacia y sus módulos.

En la Comunidad de Madrid se está haciendo un especial seguimiento pero recomendamos que en el resto de CC.AA. se atienda al cumplimiento de los horarios

Ley 16/1997, de 25 de abril, de Regulación de Servicios de las Oficinas de Farmacia establece en su art. 6 que “las oficinas de farmacia prestarán sus servicios en régimen de libertad y flexibilidad, sin perjuicio del cumplimiento de los horarios oficiales y normas sobre guardias, vacaciones, urgencias y demás circunstancias derivadas de la naturaleza de su servicio, fijados por las Comunidades Autónomas, al objeto de garantizar la continuidad de la asistencia”.

Pues bien, por lo que respecta a Comunidad Autónoma de Madrid, no debe olvidarse que la regulación de los horarios de atención al público de las Oficinas de Farmacia viene contemplada en el Decreto 259/2001, tratándose de una regulación propia de las farmacias y diferente del resto de entidades comerciales, ajenas a cualquier tipo de interés sanitario y cuya regulación deriva de la normativa dictada en aplicación y desarrollo de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista ED, en cuya Disposición Adicional Quinta se prevé su no aplicación a los establecimientos dedicados a la venta y expedición de productos farmacéuticos en los aspectos regulados por su normativa específica.

Según las sentencias analizadas, el TSJ de Madrid entiende que el farmacéutico que desee ampliar su horario debe acomodarse necesariamente a unos de los tres módulos contemplados

Jurídico

en el artículo 4 del Decreto 259/2001, sin posibilidad de introducir modificación alguna, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 31 de la Ley 19/1998, de 25 de noviembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, toda vez que se considera que los módulos existentes permiten el régimen de libertad, por el amplio abanico de posibilidades que otorgan al titular de la oficina de farmacia.

Para evitar sanciones inesperadas, es importante que, ante todo, la oficina de farmacia cumpla el horario que tiene establecido

No obstante, la famosa Sentencia del Tribunal Supremo de fecha 27/05/2004, que anula el sistema de módulos para ampliación de horarios por encima del mínimo, previsto por Decreto 187/1997 de horarios de atención al público, servicios de urgencia y vacaciones de las oficinas de farmacia de la Comunidad Valenciana, concluye que indudablemente han de existir unos servicios mínimos obligatorios fijados por los horarios oficiales, así como una normativa sobre los servicios a prestar en casos de urgencia, vacaciones y régimen de guardias.

Sin embargo, ello no es óbice para que en aras del principio de libertad de empresa, una vez cubierto el servicio mínimo de apertura al público, el farmacéutico pueda obtener de su Comunidad Autónoma, el horario ampliado que le interese, sin que la normativa sobre módulos implique una limitación u obstáculo al principio de libertad empresarial.

Ello significa, que a día de hoy, el farmacéutico que invocando la citada resolución judicial pretenda obtener de la administración autonómica el horario de apertura ampliado que más le interese, al margen de cualesquiera de los módulos previstos por su propia normativa, podrá solicitarlo así y en caso de que su petición fuera desestimada por la administración, habrá de acudir a la jurisdicción contencioso-administrativo, en defensa de sus intereses.

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

La importancia de la gestión del espacio comercial en la farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

En nuestra búsqueda por mejorar la rentabilidad de las farmacias, uno de los objetivos importantes a cumplir, es la Gestión del espacio comercial de la farmacia para poder crear un espacio atractivo para el cliente.

La Gestión del espacio comercial nos va a permitir la planificación del diseño del espacio comercial de la farmacia, de tal forma que consigamos que el cliente sienta lo que queremos que sienta, vea lo que queremos que vea y vaya dónde queremos que vaya.

Para llevar a cabo una óptima gestión del espacio comercial de la farmacia es premisa fundamental, partir de un estudio inicial de su entorno competitivo.

Este estudio nos aporta información sobre: la población de entorno y el público objetivo de la farmacia, el mercado potencial y la competencia con otras farmacias y canales.

Una vez definidos estos puntos, podremos pasar entonces a realizar el diseño del espacio comercial de la farmacia.

Para el diseño del espacio de la farmacia debemos tener en cuenta:

- Zonas
- Flujos de circulación
- Iluminación
- Mostrador
- Expositores
- Góndolas
- Lineales
- Señalética
- Escaparate

• **Zonas:** La farmacia se divide en dos zonas dependiendo de las ventas: por un lado las calientes (que son aquellas cuyo rendimiento de ventas son superiores a la media de la farmacia. Generalmente son las zonas de espera y del área visual del cliente) y por otro, las frías (que dan lugar a una venta inferior a la media de la farmacia y suelen ser zonas próximas a la zona de acceso, con escasa iluminación o que están fuera de la zona visual del cliente). Se podría incrementar la rentabilidad de una zona fría con una correcta ubicación de los accesorios y un direccionamiento del flujo a través de góndolas, expositores, iluminación y animación.

• **Flujos de circulación:** El recorrido natural del cliente en un establecimiento se realiza en el sentido contrario a las agujas del reloj. Los flujos de circulación se pueden crear según la disposición del mobiliario y el diseño de los pasillos.

• **Iluminación:** La iluminación debe permitir crear una atmosfera agradable, que transmita sensación de salud y que ilumine generosamente todo el espacio de venta.

Gestión Dinámica de Farmacias



- **Mostrador:** Se trata de un valioso elemento de comunicación con el cliente, pero para ello es muy importante que no presenten ningún tipo de barrera. En ellos es recomendable exponer productos novedosos, de alta rotación o de venta por impulso, pero siempre sin que se genere sensación de desorden o agobio.
- **Expositores:** Deben estar siempre completos y sin presencia de huecos. Los productos expuestos deben llevar siempre indicado el precio y se ha de evitar colocar los expositores en el escaparate.
- **Góndolas:** En éstas se aconseja marcar tanto el precio como las ventajas del producto más relevante y colocar en la mejor zona de la góndola el producto expuesto en el escaparate. Las góndolas deben ser monotemáticas y los productos expuestos en ellas se tienen que cambiar con frecuencia.
- **Lineales:** La distribución de los lineales se debe hacer por marcas y categorías, haciéndolos visibles con señalética en la zona de los cabeceros de lineal y con regletas en los estantes. Para gestionar la distribución óptima del lineal hay que tener en cuenta los niveles de visión y combinarlos con los puntos calientes y puntos fríos.
- **Señalética:** Su función es orientar al cliente dentro de la farmacia facilitando la búsqueda y elección de los productos. Como elementos de señalética podemos nombrar algunos como: directorios de servicios, rótulos para identificar secciones, rótulos de cabeceros de lineal, regletas de lineal y portaprecios. Es importante que el espacio de venta de la farmacia esté bien señalizado y no haya puntos sin señalizar.
- **Escaparate:** El escaparate se debe entender como la tarjeta de visita de la farmacia. Se trata de un espacio que debe ser abierto, ya que los productos expuestos en él, tendrán un porcentaje de venta diferente dependiendo de la zona donde se ubiquen. Para sacarle el mayor partido, en él no se deben mezclar demasiadas propuestas de venta y se le debe dar dinamismo.

La gestión del espacio comercial de la farmacia es una de las herramientas más importantes para conseguir aumentar la venta libre de la farmacia.

Se trata no sólo de provocar la compra por impulso de nuestros clientes sino también de satisfacer sus necesidades, facilitando que encuentren el producto que necesitan, para conseguir fidelizarlos.

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

Entrevistamos a Juan Lorenzo Seco, farmacéutico ganador del iPad que Asefarma sorteó en Infarma 2014

El pasado mes de marzo, Asefarma participó en Infarma 2014, donde pudo tener contacto con farmacéuticos llegados desde todos los rincones del país. Juan Lorenzo Seco fue además el ganador del sorteo que efectuamos el último día de la feria **con la colaboración de TresDiet**, un farmacéutico que actualmente es titular de una oficina de farmacia ubicada en un barrio populoso. Vamos a conocerlo un poco más:



Entrega del iPad por parte de Tres Diet y Asefarma

<<Para mí, la fidelización del cliente es vital>>

Nosotros en Asefarma estamos convencidos de que la farmacia debe evolucionar: de farmacia tradicional que ha sido siempre a una farmacia de servicio al paciente, a espacio dinámico de salud, desde donde ofrecer, por ejemplo, consejo nutricional, entre otros ¿está de acuerdo?

Exacto. Estoy completamente de acuerdo. Es que si no, será imposible sobrevivir.

¿Qué técnicas o herramientas de gestión dinámica ha llegado a poner en marcha en su farmacia?

Lo primero de todo es adaptarse a las Nuevas Tecnologías, que son fundamentales para la evolución de la farmacia, tanto desde el punto de vista de que llegue a permitirse la venta online a que por ejemplo las farmacias tengan perfil en redes sociales.

Toda herramienta es poca para ponerse al día. Sobre todo porque hoy el cliente medio está muchas horas delante del ordenador y las Nuevas Tecnologías son una buena vía para llegar a él.

También la fidelización es vital, pero no en base a regalos, sino a ser profesional, a fidelizar al cliente a través de una atención profesional.

Que el cliente venga a la farmacia porque confía en el farmacéutico como profesional de salud.

En una época en la que se habla de atención farmacéutica, de servicio profesional al paciente, de farmacia como espacio de salud... ¿cree que las farmacias hoy se encuentran en un nuevo escenario?

Aún queda, creo que aún estamos en un paso intermedio. La gente más mayor tiene que cambiar evolucionar hacia una mayor atención al paciente...

Como farmacéutico, ¿a lo largo de los últimos 5-10 años, ha notado cambios en la atención farmacéutica?

En los últimos 5 años ha evolucionado hacia una atención más personalizada hacia el cliente. Se está aprendiendo a aplicar marketing y otras técnicas de gestión dinámica en la farmacia. Lentamente, pero evolucionando al fin y al cabo.

Abierto el plazo de matrícula para la Formación Especializada en Gerentes de Oficinas de Farmacia

Ya se encuentra abierto el plazo de matrícula para la III Edición de la Formación Especializada en Gerentes de Oficinas de Farmacia, que tendrá lugar del 22 de septiembre al 6 de octubre y que está dirigida a todas aquellas personas interesadas en gerenciar una oficina de farmacia. Finalizado el curso, previa selección por parte de la asesoría, tendrán oportunidad de formar parte de la Bolsa de Gerentes de Asefarma.

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.

Compraventa de farmacias y mercado inmobiliario

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Hemos observado varios fenómenos que han afectado a las compraventas en farmacias rurales que las diferencian de las urbanas. Dichas variaciones se han acentuado a lo largo del año 2013 y han persistido en lo que llevamos del presente ejercicio, 2014. Tras la ponencia que realizamos en la feria de Infarma el pasado 25 de Marzo de 2014, han sido muchos los farmacéuticos que nos han consultado a este respecto.

A grandes rasgos podríamos definir farmacia rural como aquella ubicada en municipios inferiores a 800 habitantes. Por lo tanto dentro de la definición de farmacia urbana incluiríamos también a las semiurbanas.

Las principales diferencias que afectan a las farmacias rurales frente a las urbanas son las siguientes:

- 1.- Sigue habiendo una masa crítica muy importante de compradores para las farmacias rurales, pero la demanda es mayor para las farmacias urbanas. El 61% de los compradores desea comprar una farmacia urbana, correspondiendo con un perfil de comprador de mayor poder adquisitivo.
- 2.- En la época en que los precios de los traspasos bajaron en general, y en toda España, principalmente los años 2009 a 2012 y primer semestre de 2013, la bajada fue más acentuada en la farmacia rural.
- 3.- La inversión total requerida para comprar una farmacia rural es más reducida debido a su menor volumen.
- 4.- Como consecuencia del punto anterior, la rentabilidad de la farmacia rural es más baja en términos absolutos, pero mucho más rentable en términos relativos (en porcentaje sobre ventas). Lo que técnicamente es llamado Periodo de Recuperación de la Inversión es más reducido (y por lo tanto más ventajoso) en las farmacias rurales.
- 5.- Además las farmacias rurales tienen ayudas adicionales que no poseen las urbanas. En algunas comunidades autónomas como la Valenciana se tienen muchas más probabilidades de obtener una farmacia de nueva apertura debido que se obtienen más puntos si la farmacia está ubicada en una población de menos de 800 habitantes.
- 6.- El 36,5% de las farmacias españolas se ubican en capital de provincia, y representan en 44% de las compraventas. Con los datos en la mano podemos afirmar rotundamente que las farmacias urbanas se venden con mayor frecuencia.

Las farmacias rurales son una alternativa muy buena, sobre todo para una primera compra, de hecho la mayoría de farmacéuticos que acceden a una farmacia de este tipo son recién licenciados que en pocos años cambian de farmacia para adquirir otra de mayor volumen.

Como siempre, me despidió poniéndonos a su disposición en todas nuestras delegaciones del territorio Español (Madrid, Oviedo, Barcelona y Valencia) para atender cualquier consulta, de forma muy especial y discreta si está relacionada con la compraventa de su oficina de farmacia.

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

Ordenar el patrimonio y los ingresos

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



Irremediablemente, es un tema recurrente para esta sección. Pero no nos cansaremos de repetirlo y más en este periodo de renta, donde gran parte del histórico financiero del año, por lo menos, por una vez, pasa por delante de nuestros ojos, aunque sólo sea a efectos de Borrador de la agencia tributaria.

La falta de motivación de la mayoría de las personas para ponerse a pensar en temas financieros, es entendible, pero no debemos obviar la importancia de esta labor, tanto en el presente como de cara a un futuro próximo, cada vez más inestable y, por tanto, menos predecible.

Desde el otro lado de la mesa, la casuística nos dice que a la hora de ordenar el patrimonio y dirigir los ingresos hacia el mismo, se cometen dos errores fundamentalmente: la constante adquisición de nuevos productos y la falta de estrategia. Las consecuencias de esta falta de visión global son claras: más costes y mayor concentración del riesgo.

Normalmente se trabaja con diversas entidades financieras y en cada una de ellas se suele invertir en varios tipos de activos (cuentas, depósitos, seguros, bonos, acciones, etc.) a lo que hay que sumar el otro gran activo del patrimonio español, el inmobiliario. Controlar todo este batiburrillo, se convierte en una tarea complicada, créanme y el tiempo que requiere revisar todas las posiciones es amplio, amén de que se lleve a cabo y se sepa lo que se tiene contratado, lo cual, cuando menos, genera dudas de que se llegue a hacer. ¿En qué se traduce esto?, tal y como hemos anunciado: Riesgo y Costes.

Al producirse una duplicidad de productos (que aunque con nombres distintos, en el fondo consisten en el mismo tipo de inversión), obtenemos un plus en términos de riesgo asumido. “Acciones de un banco aquí, acciones de otro banco allá, acciones de telecomunicaciones, acciones de eléctrica en otro...”, y en el fondo todas son acciones españolas, que a su vez, unas participan de las otras y a lo cual hay que sumar un fondo de renta variable, cómo no, también española. ¿Qué estamos haciendo?: Arriesgar más, exponernos más al mercado, concentrar los riesgos, jugar todo a una misma carta, lo contrario a lo que pretendíamos al tener las inversiones en distintas entidades. Pensábamos que distribuyendo nuestro capital por diversas entidades estábamos diversificando y eso se nos vuelve en contra, ya que puede que tengamos los mismos productos pero con distintos nombres y en distintas entidades. Ojo, es muy importante hacer una correcta distribución de activos (cuentas, depósitos, seguros, bonos, acciones, etc.) para evitar riesgos. No nos cansamos de repetirlo, primero distribución de activos, después contratación de productos dentro de cada activo. SIMPLE.

Por otro lado, algo a tener en cuenta es que cuanto más se tiene en una entidad, más presión se puede hacer a la hora de negociar comisiones y servicios. Ojo de nuevo, no quiero decir que haya que trabajar sólo con una entidad, solo digo que todo ello hay que controlarlo y el exceso de diversificación se nos vuelve en contra.

Desde Asefarma Inversiones insistimos en la labor que ejerce el asesor personal, quien de forma independiente analiza todas y cada una de las posiciones que su asesoramiento tiene y vigila la estructura de la cartera en su conjunto, con independencia de la entidad o lugar donde se tengan los ahorros e inversiones. Una labor que llevamos haciendo en Asefarma con nuestros clientes más de cinco años, con independencia y seriedad, y todo ello sin coste adicional para el cliente. Por ello, desde este rincón invitamos a todos a conocer nuestros servicios y a trabajar con nosotros.

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

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 300 FARMACIAS A LA VENTA

Le mostramos algunos ejemplos

Comunidad de Madrid

- Farmacia de 970.000€ de facturación, con un local de más de 180m² y ubicada en una de las ciudades más pobladas de Madrid, en la carretera de Toledo.
- Farmacia del Corredor del Henares, con amplias posibilidades y con una facturación de 330.000€. Jubilación.
- Farmacia ubicada en la zona de la Ctra. de Toledo, 530.000€ de facturación y local en propiedad.
- Farmacia en la zona de la sierra. Facturación de 880.000€. 60% de Seguridad Social.
- Farmacia en zona de Moncloa. Local en alquiler y facturación de 650.000€.

Madrid capital

- Farmacia de 1.445.000€ de facturación, amplio local en propiedad. Alquiler con opción a compra. Farmacia de 8 horas.
- Farmacia de 318.000€ de facturación. 58% de venta libre. Local en alquiler de aprox. 70m². Horario de 8 horas.

Otras ubicaciones

- Farmacia rural en provincia de Segovia. Reformada. 345.000€ de facturación y local en alquiler.
- Farmacia en provincia de León, próxima a importante población. 560.000€ de facturación.
- Farmacia rural en la provincia de Cuenca. Local en alquiler. Facturación baja.
- Alicante Norte, Costa. 2.700.000€ facturación precio competitivo.
- Teruel. Zona Alcañiz. 249.000€ facturación, 0,7.
- Valencia a 45 min de la capital, bien comunicada. Facturación 997.000€.
- Oportunidad por jubilación en la costa de Gerona, muy buena ubicación, local de propiedad con posibilidad de ampliación. Facturación alrededor de 600.000 €.
- Barcelona provincia, facturación superior a 1.000.000€, local de propiedad, al 0,9.
- Tarragona provincia, al sur, claro recorrido, ideal para empezar con buen pie. Facturación alrededor de 300.000€.
- Baleares, oportunidad por jubilación, facturación estable todo el año.
- Farmacia única en localidad de la provincia de Jaén. 500.000€ de facturación.
- Provincia de C. Real con horario reducido, local en alquiler y 330.000€ de facturación.

Por qué comprar o vender con Asefarma



Dos décadas avalan nuestra experiencia. **Veinte años** que nos han servido para alcanzar un conocimiento profundo sobre el sector de las oficinas de farmacia, lo que desde el principio nos ha facilitado el entendimiento con compradores y vendedores... porque **hablamos el mismo lenguaje**.

Nuestro equipo, de **43 profesionales**, atenderá todas las dudas que se planteen tanto antes, como durante y después del proceso de compra, y acompañará a nuestro cliente prestándole toda la ayuda que necesite.

Nuestro trabajo es desarrollado con total discreción, rigor y confidencialidad a lo largo de todas las fases de la compraventa.

Abogados y economistas especializados en un sector tan regulado y específico como el de las farmacias, conforman nuestro equipo de trabajo, encargado de instrumentar los acuerdos de la manera más idónea para llevar a buen fin la operación de compraventa.

Una vez concluida la operación de compraventa, nuestra actividad continúa, ofreciendo a nuestros clientes otros servicios como el de asesoría (en el área laboral, jurídica, fiscal, contable, corredeuría de seguros...), el de gestión dinámica (marketing farmacéutico, gestión de compras y stock...) o el de gestión de patrimonio (que les ayudará a invertir de forma más que beneficiosa, y con ventajosas condiciones, el resultado de la operación).

Y lo más importante...estaremos siempre a su lado, para garantizarle que una de las decisiones más importantes de su vida sea todo **UN ÉXITO**.