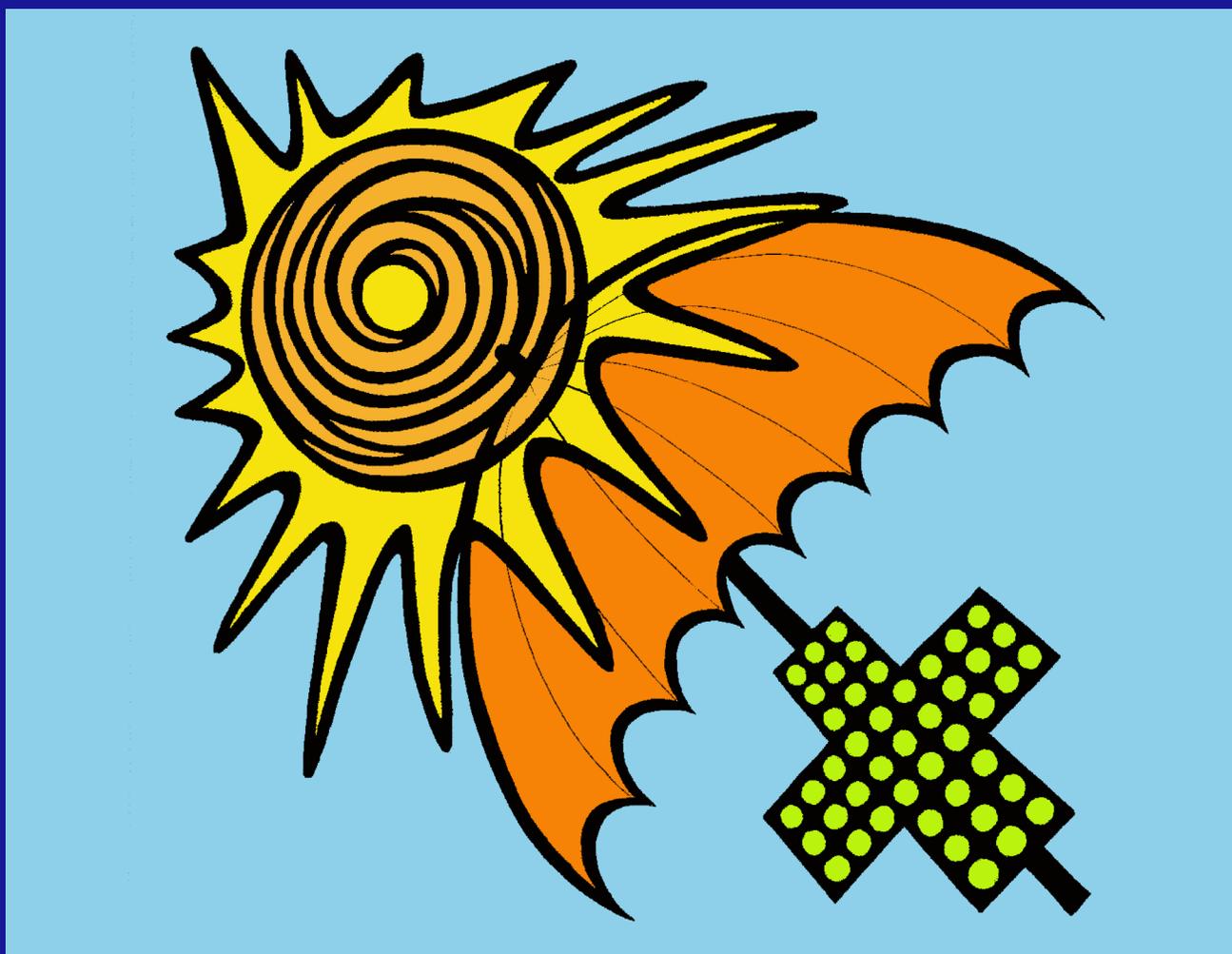




El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- Declaración de la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2014

LABORAL..... PÁG. 7

- ¿Cómo planificar las vacaciones de verano del personal de la farmacia?

JURÍDICO.....PÁG. 9

- Superar con éxito una inspección de Sanidad en la farmacia

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

- Asefarma visita su farmacia

COMPRAVENTA.....PÁG. 14

- ¿Es buen momento para comprar farmacia?

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15

- La idoneidad de los fondos mixtos dependiendo del perfil del inversor



Madrid

editorial



Hola a todos,

Este mes de junio siempre se ha caracterizado por la necesidad de retratarnos ante la Hacienda pública y este año no va a ser diferente. La importante bajada de rentabilidad y beneficios que han sufrido las farmacias en estos últimos años, también ha repercutido en la recaudación que Hacienda obtenía de las mismas, lo que está llevando a la Agencia Tributaria a poner a las farmacias en el punto de mira de sus inspectores. Sin embargo, estamos hablando de establecimientos sanitarios, donde la incidencia de la venta de medicamentos por receta y controlada por la Seguridad Social es superior al 70% de media. Y son precisamente esas ventas de la farmacia las que se han llevado la peor parte, tanto con la introducción del copago, como la constante bajada de precios de los medicamentos, como los rappels que cobra la Seguridad Social. La realidad es que la mayoría de las farmacias han podido sostener el número de operaciones, pero su ticket medio ha sufrido una importante reducción. Hacienda ha detectado una disminución de la aportación económica de las farmacias, es cierto, pero esto refleja la realidad de un importante descenso de beneficios real, sobre todo en las farmacias de facturaciones media-bajas y con alto porcentaje de venta de recetas.

Insistimos en que la farmacia está sufriendo una importante transformación, y que el modelo de farmacia está cambiando. En los próximos días asistiremos a la definitiva puesta en marcha de la venta on line de medicamentos sin receta, lo que supondrá una revolución en el sector. No tanto en el sentido económico, como en la visión del negocio de farmacia. Ese cambio en la farmacia se traduce en el paso de la tradicional botica, al espacio de salud, del despacho del farmacéutico, a modernos espacios de más de 100m² que incorporan el marketing más avanzado. Asefarma también se va transformando, desde la asesoría tradicional que fue, a la gestión dinámica, enfocada a mejorar la rentabilidad de la farmacia, que es ahora. Por ello, nuestro departamento de consultoría y formación cada vez adquiere mayor relevancia. Y por eso, nuestros clientes, saben que estamos a su lado para ayudarles a transformar su farmacia, a adaptarla a los tiempos actuales. Y para aquellos que deseen transmitirla, buscarles la mejor opción del mercado, con nuestra intermediación y consejo.

Como siempre, finalizo invitándoles a leer los interesantes artículos que contienen este boletín, y agradeciéndoles la confianza que mes tras mes y año tras año nos vienen brindando.

Un fuerte abrazo,

Carlos García-Mauriño
Presidente de Asefarma

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



Para cada farmacia la mejor receta.

¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CON SIS.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



Ejemplo de inversión:

Coste robot:

49.000,00 €

Cuota mensual con intereses:

690,01 €*

Ahorro fiscal total

22.836,45 €*

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 57.960,63 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36 % del rendimiento antes de imputar gasto, Cálculo realizado por Asefarma.

Novedades del IRPF 2014 y algunos consejos a tener en cuenta

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.

El plazo para la presentación de las declaraciones, independientemente de que su resultado sea a ingresar o a devolver, es el comprendido entre el 7 de abril y el 30 de junio de 2015.

NOVEDADES en el Impuesto sobre la Renta correspondiente a 2014

Limitación de la exención

Se limita a la cantidad de 180.000€, el importe de la exención de las indemnizaciones por despido o cese del trabajador.

Este nuevo límite se aplicará:

- A los despidos o ceses producidos a partir del 1 de agosto de 2014.
- A los despidos que deriven de un ERE aprobado o de un despido colectivo comunicado a la autoridad laboral con posterioridad al 1 de agosto de 2014.

Compensación de rentas en la base imponible general y de ahorro

Se establece un régimen especial y más favorable para compensar la parte de los saldos negativos de la base imponible del ahorro que procedan de:

- Rendimientos negativos derivados de participaciones preferentes o deuda subordinada o bien de valores recibidos en sustitución de éstas.
- Pérdidas patrimoniales derivadas de la transmisión de valores que se hayan recibido en sustitución de participaciones preferentes o deuda subordinada.

Este régimen se extiende a los periodos impositivos 2010, 2011, 2012 y 2013, siempre que estén pendientes de compensar, permitiendo hacerlo con parte del saldo positivo de ganancias y pérdidas patrimoniales.

INCENTIVOS a destacar**Incentivo fiscal al inicio de actividades económicas**

Los contribuyentes que han iniciado a partir del 1 de enero de 2013 el ejercicio de una actividad económica y determinen el rendimiento neto de la misma con arreglo al método de estimación directa (es el caso de las Oficinas de Farmacia) podrán reducir en un 20% el rendimiento neto positivo (beneficios) en el primer periodo en el que el beneficio sea positivo y 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 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 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 medida es perfectamente compatible con la reducción por mantenimiento o creación de empleo.

Deducción por inversión en beneficios

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.

La deducción será del 10% de los beneficios invertidos en tales elementos.

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.

Ganancias y pérdidas de la transmisión de elementos que hubieran permanecido un año o menos 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 arroja 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 las ganancias y pérdidas patrimoniales derivadas de transmisiones de elementos patrimoniales adquiridos con más de un año de antelación.

...el plazo de presentación de declaraciones se encuentra comprendido entre el 7 de abril y el 30 de junio

10 PUNTOS A TENER EN CUENTA en la Declaración del IRPF

- 1 No olvide aplicar la reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo, que como recordará, desarrollamos en boletines anteriores.
- 2 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 las retenciones efectuados por usted o por su cónyuge en el ejercicio.
- 3 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.
- 4 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. El límite máximo de deducción será de 500€ por cada una de las personas señaladas anteriormente.
- 5 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.
- 6 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.
- 7 Los ingresos obtenidos por dividendos de acciones están exentos con el límite de 1.500€ anuales por regla general.
- 8 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,...). 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.
- 9 Si ha vendido su vivienda habitual durante el año 2014 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.
- 10 Si ha vendido en 2014 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.

¿Cómo organizar las vacaciones del personal de mi farmacia?

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del
Departamento Laboral de Asefarma

Repartir los días de descanso en la oficina de farmacia, no siempre resulta fácil. En ocasiones, la organización de las vacaciones se convierte en motivo de conflictos entre los trabajadores.

Para evitarlo en la medida de la posible, el propio convenio de farmacia establece una serie de directrices:

Art. 22.- Marca la obligatoriedad de establecer en el primer trimestre de cada año, un calendario laboral en el que se deberá indicar la distribución de la jornada anual, así como la fecha de disfrute de las vacaciones del personal.

Art. 26.- *Las vacaciones se disfrutarán en los meses comprendidos desde Mayo hasta Octubre.*

En el supuesto de cierre del establecimiento con motivo de las vacaciones anuales, éstas se disfrutarán obligatoriamente en periodo de dicho cierre.

Cuando el personal no pueda disponer de las vacaciones anuales durante los periodos establecidos por la farmacia por causa no imputable al mismo, tendrá derecho a un incremento de 5 días hábiles sobre el periodo ordinario de vacaciones.

“En ocasiones, la organización de las vacaciones se convierte en motivo de conflicto entre los trabajadores”

Si no existe acuerdo entre las partes, es la jurisdicción social, mediante un procedimiento sumario y preferente, la que fije la fecha que corresponde a su disfrute, siendo ésta una decisión irrecurrible.

Laboral

Otras consideraciones a tener en cuenta son:

- Salvo pacto en contrario, para computar los días naturales de vacaciones disfrutadas se contabilizarán los Sábados, Domingos y festivos incluidos en periodo vacacional.
- Cuando el periodo de vacaciones fijado en el calendario de empresa, coincida en el tiempo con una incapacidad temporal derivada del embarazo, el parto o la lactancia natural o con el periodo de suspensión del contrato de trabajo por maternidad, se tendrá derecho a disfrutar de las vacaciones en fecha distinta a la incapacidad temporal o la del disfrute del permiso, al finalizar el periodo de suspensión, aunque haya terminado el año natural al que correspondan.
- Es un derecho del trabajador irrenunciable, las vacaciones deben ser disfrutadas obligatoriamente, no siendo posible su compensación económica, salvo que éstas no hayan podido ser disfrutadas porque se produzca el cese del trabajador antes de haber agotado el periodo vacacional completo, o en el caso de no haber llegado todavía la época de producirse dicho disfrute.
- No se puede imponer unilateralmente el periodo vacacional, sino que éste debe ser fruto de la negociación entre empresa y trabajador.

El trabajador que rechace la propuesta empresarial de vacaciones, sin reclamarla judicialmente y disfrute de un periodo vacacional diferente al establecido por el empresario, puede ser despedido disciplinariamente por ser su actitud considerada como desobediencia grave y culpable.

El Tribunal Supremo admite la posibilidad de que las empresas puedan establecer turnos obligatorios de vacaciones entre los empleados, cuando esta imposición se deba a la necesidad de que los servicios queden cubiertos o por la propia actividad de la empresa y estando sujeto en todo caso a criterios objetivos y de buena fe.

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



Servicio de asesoramiento integral a oficinas de farmacia. Tenemos más de 20 años de experiencia.

Estamos en la C/ General Arrando, 11 - 1º 28010 - Madrid

...Pero también en Asturias, Cataluña, Castilla y León, C. Valenciana y Murcia.

Visítanos en www.asefarma.com



Claves para superar con éxito una inspección de Sanidad en la farmacia

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

“El desconocimiento de la ley no exime de su cumplimiento”

La máxima que abre este artículo es aplicada en las inspecciones que realiza la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid de forma aleatoria y que afectan al farmacéutico y a la gestión de su Oficina de Farmacia. Especialmente, se están inspeccionando a las farmacias que se han transmitido en el último año/año y medio aproximadamente y que no requirieron de visita de inspección previa a la concesión del acta de apertura a favor del farmacéutico comprador, conforme al procedimiento de transmisión instaurado por la Instrucción 1/2010 de la Dirección General de Ordenación e Inspección.

Así pues, y para evitar sanciones que a veces pueden ser bastante cuantiosas, desde Asefarma les recordamos algunas de las principales obligaciones que deben cumplir para poder pasar satisfactoriamente una inspección de Sanidad y así evitar sorpresas indeseadas, siendo recomendable realizar periódicamente un control de cumplimiento de las mismas. Las principales obligaciones impuestas a los farmacéuticos por la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, 19/1998 y demás normativa de aplicación, y que suelen ser más reiteradas en las inspecciones, la mayoría extrapolables a casi todas las Comunidades Autónomas, son:

Condiciones de Temperatura, luz y agua

● Mantener las condiciones de temperatura, humedad y luz adecuadas para **garantizar la conservación de cada medicamento**. A tal efecto, para controlar la adecuada temperatura:

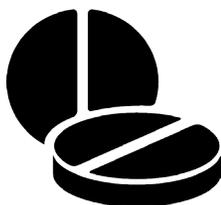
a) Llevarán el registro diario de temperatura máxima y mínima, quedando también especificadas las actuaciones que se han llevado a cabo en caso de anomalía; los citados registros se archivarán, para su posterior comprobación.

b) La oficina de farmacia deberá disponer de un termómetro de registro de temperaturas máximas y mínimas que deberá funcionar correctamente, debiendo cerciorarse el farmacéutico de que no esté estropeado.

c) En el momento de la recepción de los medicamentos termolábiles se comprobará que se ha mantenido la cadena del frío y en el caso de que no fuera así, se devolverán inmediatamente al proveedor. Se llevará un registro de las incidencias producidas al respecto, de manera especial; en los casos de interrupción de la cadena de frío y ausencia de indicadores de frío.



Dispensación de medicamentos



- No deberá hallarse disponible para la dispensación **ningún medicamento caducado**; para evitar cualquier confusión posible los que se encuentren en esta situación estarán claramente separados del resto de las existencias y señalizados, hasta su devolución al laboratorio o su destrucción.

- **Dispensar convenientemente los medicamentos:** la labor correcta del farmacéutico será la de poner un medicamento a disposición del paciente por el farmacéutico o bajo su supervisión personal y directa, y de acuerdo con la prescripción médica formalizada mediante receta, con las salvedades legalmente establecidas, informando, aconsejando e instruyendo al paciente sobre su correcta utilización.



Sólo deben ser admitidas para la dispensación las **recetas que estén debidamente cumplimentadas con todos los datos exigidos**: identificación completa del paciente, médico prescriptor, duración del tratamiento y posología. Es fundamental pedir el DNI al paciente y comprobar que su número corresponde con el que figura en la receta, sobre todo en los supuestos de medicamentos susceptibles de ser usados fraudulentamente o revendidos en un mercado paralelo, como anabolizantes, estupefacientes, anestésicos y fármacos para el tratamiento de la disfunción eréctil.

Si no es el propio paciente el que acude a retirar la medicación, será necesario anotar el DNI de la persona a la que se le hace la dispensación.

En este sentido, el farmacéutico deberá prestar especial atención a las alertas que le hayan sido remitidas desde el COF o desde la Consejería de Sanidad.

- Establecer los procedimientos de **revisión periódica de las existencias**, con objeto de detectar los medicamentos que se encuentren caducados o próximos a caducar, o incursos en cualquier programa de revisión y retirada.



“Caducidad, supervisión personal y directa del medicamento y revisión de existencias, entre los aspectos a tener en cuenta”...

“Dado el aumento de las inspecciones de Sanidad en las farmacias en los últimos años, recomendamos realizar auditorias internas de comprobación, que permitan asegurar que todo está en orden”

Otras consideraciones importantes

- Queda prohibida la venta y **distribución al por mayor de medicamentos**, tanto a otras oficinas de farmacias como a terceros.



- Deberán permanecer siempre en la oficina de farmacia y a disposición de la inspección el Libro Recetario, la Farmacopea, Catálogo de Medicamentos y Formulario Nacional, que deberán estar debidamente actualizados.

- Se ha de procurar que el **libro recetario** se encuentre debidamente actualizado y firmado por el titular de la oficina de farmacia o por el farmacéutico.

- Deberán figurar debidamente exhibidos al público tanto el **horario de la oficina de farmacia** como las farmacias de guardia. Asimismo, deberá cumplirse escrupulosamente el horario que se tenga autorizado por la Consejería de Sanidad y Colegio de Farmacéuticos.

- Se deberá solicitar la correspondiente **autorización** de la Consejería de Sanidad para realizar cualquier modificación de la estructura del local (ampliación o reducción) y/o de las zonas de la farmacia, entre otros aspectos.

En caso de que se disponga de autorización para la llevanza del libro recetario por sistema informático, es importante imprimir periódicamente todos los registros.



El incremento de forma relevante del número de inspecciones que Sanidad realiza a las oficinas de farmacia, es una realidad de la que hemos tenido conocimiento en el departamento jurídico de Asefarma, gracias a las consultas realizadas por un gran número de farmacéuticos en la Comunidad de Madrid, principalmente.

Es por ello por lo que nos gustaría insistir en la importancia que tiene el seguimiento periódico de la actividad propia de la farmacia y en base a esto, aconsejamos a los farmacéuticos que realicen auditorias internas de comprobación que les permitan detectar si se cumplen las exigencias que luego encontrarán en las inspecciones, tal y como ya hacemos en Asefarma con nuestros clientes, para los que hemos creado un *check list* que les permite chequear, paso a paso, que todo está en orden.

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

Asefarma visita su farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

Bajo nuestra filosofía de trabajo, el departamento de Gestión Dinámica de Asefarma, llama a la puerta de las farmacias, con el objetivo de conocerlas **MÁS** y **MEJOR**, y poderlas guiar en el camino **HACIA LA MEJORA DE SU RENTABILIDAD**.

¿Qué hacemos?

Un consultor de nuestro equipo acude personalmente a las farmacias, para revisar diferentes temas de gestión con el titular y realizar a su vez, una inspección visual de diferentes aspectos del espacio de venta.

Todo esto nos permitirá tener una primera “foto de la farmacia”, a partir de la cual analizaremos la gestión llevada a cabo por el farmacéutico y estableceremos un plan de mejora del negocio que nos servirá después como punto de partida para la segunda visita, en la que se analizarán principalmente los cambios o medidas adoptadas por el farmacéutico.

¿Cómo lo hacemos?

Realizamos un informe de visita para la farmacia, en el que se comentan los principales aspectos revisados durante la visita, en referencia a:

- **Gestión interna.**
- **Gestión de personal.**
- **Gestión de las ventas.**
- **Análisis estructural de la farmacia.**
- **Estrategias de marketing y comunicación.**

“A partir de esta ‘primera foto’, analizaremos la gestión llevada a cabo por el farmacéutico”

Gestión Dinámica

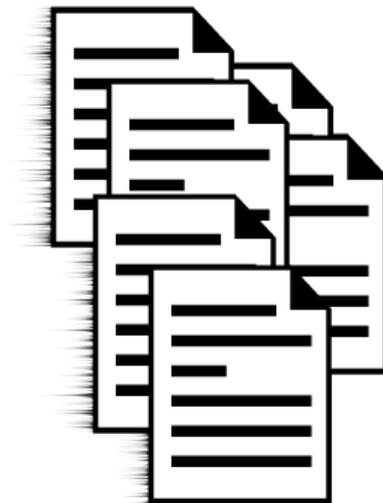
A partir de toda esta información y como broche final del informe, se incluye un plan de mejora ordenado por prioridades, que servirá de guía a la farmacia para realizar todas aquellas acciones que le ayuden a diferenciarse, tener más competitividad y en definitiva a ser más rentable.

Una vez enviado el informe, nuestro equipo de consultores seguirá en contacto con el farmacéutico, a través de sucesivas visitas de seguimiento a la farmacia, en las que comprobarán las acciones del plan que se hayan implantado y ofrecerán también asesoramiento para la puesta en marcha de todas aquellas que todavía queden pendientes de implantar.

A modo de sinergia, desde Asefarma desarrollamos también para nuestros clientes acciones de Marketing, de ventas y de formación, orientadas hacia los tres puntos clave de actuación para la gestión de la Farmacia: gerencia, equipo y clientes.

Es importante igualmente destacar, que dentro de nuestro ciclo formativo anual de jornadas, organizamos formaciones especializadas como son nuestra Escuela de Gerencia o el Curso Superior de Gestión de la Oficina de Farmacia, que ayudan al titular y al equipo de la Farmacia, a afrontar el reto que plantea la situación actual del sector, gestionando los recursos de que dispone, de la manera más eficaz posible.

***“A modo de sinergia,
desde Asefarma
desarrollamos también
para nuestros clientes
acciones de Marketing, de
ventas y de formación”***



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

Compraventa

¿Es buen momento para comprar farmacia?

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Dada la situación actual, nos planteamos si es un momento oportuno para invertir en la compra de una farmacia. En artículos anteriores analizábamos las variables a tener en cuenta a la hora de determinar el **PRECIO** de una farmacia (que podrá encontrar en el apartado de publicaciones de nuestra web). Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el sector y el mercado han cambiado y ahora se deben tener en cuenta otras variables para lograr valorar una oficina de farmacia.

Para contextualizar, lo que venimos observando desde hace más de un año puede resumirse en las siguientes tres afirmaciones:

- 1.- La **fuerte apuesta de los bancos** a la hora de financiar farmacias.
- 2.- La **baja morosidad** en el sector (<2%), frente a más del 10% de la media española.
- 3.- El sector farmacéutico como **sector refugio** en tiempos de crisis.
- 4.- **Subida del gasto farmacéutico** (SOE) a nivel nacional en el año 2015. En algunas provincias por encima del 2,5%.

El mercado de la compraventa de farmacias, hoy

- Estabilización generalizada de los precios de las compraventas en toda España.
- Caída de las facturaciones medias. Sin embargo, el precio de las farmacias bajó -en años anteriores- más que su rentabilidad.
- Periodo más reducido para la recuperación de la inversión: es más rentable invertir ahora de lo que lo era hace 3 o 4 años.

Todos conocemos casos de farmacias que están pasando dificultades y la mayoría de ellos vienen provocados por actividades del farmacéutico ajenas a este sector o por asesoramientos en la intermediación de escaso valor, por ello insistimos en nuestra aportación de valor como intermediarios en la compraventa de su farmacia.

En caso de que quiera vender su farmacia, nuestros rigurosos estudios financieros hacen poner en valor su oficina de farmacia que, si su posición es compradora, utilizamos para adaptarlos a su situación personal. Como intermediarios de calidad representamos a las dos partes, tanto a comprador como a vendedor, para lo que disponemos de un departamento financiero dedicado exclusivamente a la búsqueda de financiación. Con ello obtenemos doble beneficio: por un lado garantizamos el cobro al vendedor (mediante cheques bancarios) y por otro lado obtenemos la financiación adecuada al comprador.

Por todo ello, si hay que dar respuesta a la pregunta que da título a este artículo, la solución es: SÍ. Tras más de 20 años de experiencia a nivel nacional, se nos plantea una situación en la que se puede invertir en farmacia a precios que nos dan unas viabilidades financieras muy razonables, con unos beneficios netos que permiten trabajar con holgura en caso de posibles dificultades.

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

La idoneidad de los fondos mixtos dependiendo del perfil del inversor

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



Se trata de fondos que invierten parte de su cartera en renta fija y otra parte en renta variable. En función de la exposición que puedan dedicar a la renta variable, normalmente oscilan entre el 30% de la cartera y el 70%, se considerarán moderados o agresivos. **La ventaja de estos fondos reside en la flexibilidad, la posibilidad de que el producto en sí se pueda amoldar a la situación de mercado**, es decir, aumentar el peso en renta variable hasta el máximo que tenga permitido o rebajarlo del todo, adaptándose de este modo de una manera más rápida a las coyunturas del mercado. Por otro lado, nos permite diversificar dentro del propio fondo, permitiendo al gestor la asignación táctica de los activos, es decir, pueden invertir en deuda soberana, corporativa, convertibles, calificaciones crediticias distintas, así como acciones a nivel global, USA, UE, Emergentes, distintas divisas, materia primas...etc. El universo de inversión es amplísimo, siempre y cuando se respeten los porcentajes asignados a renta variable, que como decíamos antes suelen ir de un 30% a un 70%. Todo ello hace que el gestor y sus decisiones aporten un plus a través del cual se consiga menos volatilidad mediante la gestión activa de la cartera.

Este tipo de fondos nos parecen una muy buena alternativa para incluir en las carteras de los inversores, pero **no para todo tipo de clientes**. Actualmente se están vendiendo indiscriminadamente a todo tipo de clientes al amparo de la baja volatilidad y los buenos resultados que en el histórico reciente han cosechado. **El riesgo principal que conllevan es que SE PUEDE PERDER DINERO**, están sujetos a los vaivenes del mercado como cualquier otro activo y aunque la pericia del gestor y la flexibilidad para amoldarse a las circunstancias de mercado, les permiten rebajar la volatilidad, no están exentos de ella. Evidentemente, un ahorrador conservador o con un horizonte temporal corto para su inversión o que no admita perder ni un solo euro, no es candidato a este tipo de inversión.

Por muy baja que sea la rentabilidad de los depósitos bancarios, las cuentas remuneradas, los seguros de ahorro, los fondos monetarios y demás activos conservadores, llevar a cabo un trasvase de posiciones de estos activos a fondos mixtos, no es un cambio prudente, salvo que se explique en mayúscula y con subrayado en rojo que se puede perder dinero, es decir, que rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras. No todo vale y no todo vale para todos.

Hay que clasificar al ahorrador/ inversor y en función de su perfil, podrá o no podrá invertir en este tipo de activos, lo demás es vender por vender. No aprendemos de los errores pasados. Se está volviendo a perder la memoria en el sector.

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

FE DE ERRATAS: en el número anterior del Boletín (Marzo 2015), hacíamos referencia a los Pias. Hemos de decir que estos planes NO tienen que tener garantizadas el 100% de las aportaciones realizadas.



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

Nos puede encontrar en www.asefarma.com

Visítenos



Más
de 300
farmacias
a la venta

20 años
de
experiencia
en el sector

Servicio
“Llave en
mano”

Castilla y León

Farmacia en la provincia de León. Local en alquiler. Facturación de 800.000€.

Farmacia rural en la provincia de Zamora. Facturación de 455.000€.

Murcia

Farmacia costa de Murcia. Facturación 272.698€. Explotación Mejorable. 47,9% de venta SOE. Local a la venta.

Cataluña

Farmacia en Barcelona capital, muy bien ubicada cerca de mercado.

Farmacia en Lérida provincia, con alto rendimiento. Farmacia para empezar, con facturación alrededor de 300.000 €.

Farmacia en el Vallés (Barcelona), facturación alrededor de 500.000€, local en propiedad.

Farmacia en el Vallés, facturación alrededor de 800.000€, muy bien ubicada.

Cantabria

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

Le mostramos algunos ejemplos

C. de Madrid

Farmacia en Madrid capital. Barrio de Salamanca, local en propiedad. Facturación 480.000€.

Farmacia en la Ctra. Coruña, local en alquiler. Facturación de 660.000€. 50% de venta libre.

Farmacia en Madrid capital, amplio local en propiedad. Facturación de 900.000€.

Farmacia en la Ctra. Extremadura. Local en propiedad, facturación 740.000€. Jubilación.

Farmacia a la venta por jubilación en Madrid capital, con local en propiedad y ubicada en uno de los barrios más poblados de Madrid. Fact. 1.000.000€.

Farmacia en población de la Comunidad de Madrid zona este. Oportunidad de valor sobre una fact. 1.550.000€. a 50 metros de Centro de Salud.

C.-La Mancha

Farmacia en Albacete. Facturación 2.950.000€. Extraordinaria rentabilidad. Combina barrio con zona de paso.

Farmacia en la provincia de Toledo. Facturación de 335.000€. Local en propiedad.

Farmacia en la provincia de Toledo, amplio local en régimen de alquiler. Facturación de 860.000€.

C. Valenciana

Farmacia Junto a Elche. Facturación 761.000€. Excelentes comunicaciones. 83% de venta de seguro. Horario normal. Local a la venta.

Farmacia Alicante, Vega Baja. Facturación 929.000€. Importante municipio alicantino. Amplias posibilidades, ubicación privilegiada. 69% venta SOE. Local con vivienda a la venta.

Farmacia en Valencia Capital. Facturación 1.484.000€. Barrio consolidado en Valencia. 70% venta Seguridad Social. Horario normal. Local en alquiler, opción de compra.

Llevamos más de veinte años trabajando al lado del farmacéutico.

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

Madrid - Barcelona - Oviedo - Valencia

Telf.: 91 445 11 33 - 902 120 509