MARZO 2014

El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

Salón Internacional de la Farmacia - Infarma
Madrid, 25, 26 y 27 de marzo de 2014. IFEMA Feria de Madrid
stand E-26

sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Principales novedades tributarias del 2014.

LABORAL.....PÁG.6
- Novedades en torno al XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia.

JURÍDICO.....PÁG. 8
- Venta online en la farmacia: consideraciones jurídicas y estrategias de Comunicación y Marketing para sacarle partido.

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.11
- Gestión Dinámica: la *fórmula* para alcanzar la rentabilidad de la farmacia

TRANSMISIONES.....PÁG. 14
- Compraventa de farmacias y mercado inmobiliario.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15
- Los principales enemigos del ahorro.

Editorial

Este año, Asefarma tiene mucho que celebrar, pues alcanzamos los 20 años desde que dimos nuestros primeros pasos, allá por 1994.

Mucho han cambiado las cosas para las farmacias desde entonces. En esos años, apenas estaba comenzando la informatización de las farmacias, todavía no se habían generalizado los móviles e Internet era algo que nos sonaba lejano, lento y poco útil. Las farmacias tenían márgenes estupendos, pero se pagaba a Hacienda hasta el 56% de los beneficios. Las farmacias se vendían por el 1.5 de sus ventas y las más valoradas eran las que más SOE vendían por su seguridad. Los conceptos de gestión dinámica, marketing farmacéutico, grupos de compras, gestión empresarial de la farmacia... ni se aplicaban, ni se esperaban.

Han sido 20 años de profunda transformación en las farmacias españolas y, por ello, también de Asefarma. Lo que comenzó siendo una asesoría global para la farmacia se fue transformando en lo que es ahora, una asesoría de gestión dinámica, de referencia en España, enfocada a mejorar la rentabilidad de la farmacia.

Nuestras últimas iniciativas como la Escuela de Gerencia, o el Grupo de Trabajo para farmacias con problemas de liquidez, han sido un rotundo éxito. Nos felicitamos por haber sido capaces de llegar hasta aquí, y pedimos como deseo al "apagar las velas de nuestra tarta de cumpleaños" seguir teniendo la capacidad de adaptación necesaria para continuar cumpliendo años. Ya les podemos anunciar y anticipar que en el mes de junio, convocaremos a todos nuestros clientes y amigos a un gran evento de celebración de los 20 años de Asefarma. Se les informará cumplidamente.

Por otro lado, nuestra presencia en esta edición de Infarma, marca un hito en nuestra trayectoria pues es una apuesta decidida por acercarnos a nuestros farmacéuticos, que ha requerido un notable esfuerzo económico y organizativo. Estamos seguros de que habrá merecido la pena y de que tendremos la oportunidad de saludarles personalmente.

Finalmente, agradecerles su confianza a lo largo de todos estos años y animarles a leer el contenido que les hemos preparado, con especial hincapie en el artículo de Jurídico referente al nuevo canal "on line" de venta de medicamentos que se acaba de abrir por los poderes públicos.

Un cordial saludo a 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 Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009

Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSIS.

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

Made in GERMANY

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

Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSIS 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 CONSIS 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

Willach Pharmacy Solutions Ibérica Tel. 900 974 918 info.es@willach.com www.willach.com

Principales novedades tributarias 2014

Alejandro Briales
Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

Las principales novedades tributarias que afectan a nuestras oficinas de farmacia para el ejercicio 2014 son pocas, a la espera de la reforma fiscal que está estudiando el Gobierno de cara al próximo año, año de elecciones. Reforma que esperamos poder avanzarles en el siguiente número de nuestro boletín.

Las novedades más significativas que pueden afectar a nuestro sector son las siguientes:

- Se prorroga para 2014 el incremento en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) aprobado para los años 2012 y 2013 a causa de la crisis. También se mantiene la elevación del 19% al 21% del porcentaje de los pagos a cuenta (como los rendimientos del capital mobiliario – intereses –, rendimientos procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles...).
- En este ejercicio 2014 el Departamento de Recaudación de la Agencia Tributaria ha dictado la instrucción 6/2013 que implica la **inadmisibilidad, con carácter general**, de las solicitudes de aplazamiento o fraccionamiento de retenciones e ingresos a cuenta, salvo en casos muy excepcionales previstos por la normativa.
- Se prorroga un año más la reducción del 20% en el rendimiento neto de su Oficina de Farmacia, siempre que **se mantenga o se cree empleo** en relación al ejercicio 2.008. Dado el elevado importe que puede alcanzar la misma, es de suma importancia su correcta aplicación (la Agencia Tributaria ha emitido numerosos requerimientos) por lo que le recomendamos consulte siempre a su asesor la correcta aplicación de la misma.
- Se prorroga durante el ejercicio 2014 la vigencia del **Impuesto sobre Patrimonio. En la Comunidad de Madrid el impuesto está bonificado al 100%.**
- **El IPC General interanual a diciembre de 2013** se situó en el 0,3%
- **El Interés legal del dinero** en 2014 es el 4%.
- **El Interés de demora** es el 5%.

Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos urbanos

La pérdida de ingresos por parte de los Ayuntamientos llevaron a los mismos a incrementar los valores catastrales en el ejercicio 2008 en la mayoría de municipios españoles, dándole a su vez mayor peso al valor del suelo. Como consecuencia de esta actuación perfectamente planeada, a día de hoy, los valores catastrales se acercan en muchos casos a los valores reales de mercado, lo que trae consigo un incremento abismal de la Plusvalía Municipal en el supuesto de transmitir un inmueble, impuesto, recordemos, obligado a pagar el vendedor a su Ayuntamiento por el supuesto aumento de valor del suelo del mismo.

Para evitar este aumento radical, los Ayuntamientos establecieron una bonificación en los cinco años siguientes a la revisión catastral de entre un 40 y 60 %. Pero desde el 1 de enero de 2013, una vez desaparecida esta bonificación, la plusvalía se ha convertido en un impuesto de enorme cuantía, llegando a ser superior incluso a la que paga el comprador por TPO o IVA.

Recientemente varias sentencias vienen a dar un poco de luz y empiezan a poner algo de cordura a la actuación confiscatoria de los Ayuntamientos, parándoles de algún modo los pies:

- Por un lado, **el TSJ de Cataluña**, que, en dos resoluciones (21 de marzo y 22 de mayo de 2012), viene a decir que no se puede vender un inmueble con pérdidas y tributar por Plusvalía Municipal. Estas sentencias dejan la puerta abierta a una futura declaración de inconstitucionalidad del mecanismo de cálculo del impuesto, en el supuesto de que su resultado fuese positivo, a pesar de la pérdida real del valor del inmueble puesta de manifiesto como consecuencia de la transmisión. No podemos vender un inmueble por menos de lo que nos costó y que el Ayuntamiento diga que tenemos que pagar el Impuesto porque se ha incrementado el valor del suelo. Esto clama al cielo.

- Por otro lado, **la Sentencia del TSJ de Castilla La Mancha** que, en sentencia del 17 de abril de 2012, puso de manifiesto que la mayor parte de los Ayuntamientos vienen liquidando desde hace años de forma incorrecta el impuesto.

Cuando se vende un inmueble, el vendedor debe abonar, como máximo el 30% del aumento de valor experimentado por el terreno desde su compra. Para este cálculo los Ayuntamientos toman como referencia el valor catastral del terreno en el momento de la venta, multiplican dicho valor por el número de años de tenencia (máximo de 20 años) y multiplican el resultado obtenido por un % en función de la antigüedad del terreno.

Según esta sentencia, el objetivo de este impuesto es gravar el aumento de valor experimentado por el terreno desde que fue adquirido, y al tomar como referencia el valor catastral que el terreno tiene en el momento de su venta, el Ayuntamiento está calculando el incremento de valor en años sucesivos y no en años pasados. Por tanto, el Ayuntamiento no debería tener en cuenta el valor catastral del terreno en el momento de la venta, sino el que tenía en el momento de su adquisición.

Desde Asefarma entendemos que se seguirán pronunciando los Tribunales y habrá nuevas sentencias en el mismo sentido que harán que los Ayuntamientos se replanteen su actual postura recaudatoria y abusiva. Por lo tanto, mientras esto sucede, le animamos a que se plantee recurrir la liquidación de su Ayuntamiento y solicitar la devolución del importe indebidamente ingresado y así evitar la prescripción de su derecho a devolución una vez transcurridos 4 años. Eso sí, no deje por este motivo de abonar su plusvalía correspondiente. Pague y luego recurra.

Asefarma pone a su disposición su Departamento Fiscal para que le indiquen las medidas a tomar en el supuesto de que en los últimos años usted haya abonado este impuesto, ya sea por venta, donación o herencia. Y si así lo desea, se puede elaborar el recurso oportuno en defensa de sus intereses.

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

Novedades en torno al XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia

Eva Mª Illera
Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Tras varios meses de espera parece que cada vez está más próxima la publicación definitiva del que será el XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia. Algo de lo que tenemos constancia tras saber que el pasado 27 de febrero fue presentado por el SIMA y propuesto para su publicación en el BOE un nuevo borrador del acuerdo que regulará las condiciones laborales para las oficinas de farmacia.

A través de estas líneas queremos trasladarles los aspectos más novedosos en torno al mismo, el cual, una vez publicado en el Boletín Oficial del Estado, tiene como fecha de entrada en vigor el 1 de enero de 2014 y su vigencia se prolongaría hasta el próximo 31 de diciembre de 2016.

Un Convenio que introduce novedades significativas en torno a jornada de trabajo, fraccionamiento de las vacaciones o pagas extras, y que marca cuál será la retribución de los empleados para los próximos años 2014-2016.

Dadas las diferencias entre el que sería el convenio actual y el que ya ha pasado a ser el "convenio anterior", creemos que lo mejor es que puedan ver todas las variaciones a través de la siguiente tabla comparativa:

	ANTERIOR CONVENIO	CONVENIO ACTUAL
Categorías personal facultativo	En su artículo 11: - Farmacéutico regente - Farmacéutico sustituto - Farmacéutico adjunto (No se contempla la categoría de facultativo, éste necesariamente será **facultativo** adjunto a efectos laborales).	En su artículo 11: - Facultativo - Farmacéutico regente - Farmacéutico adjunto (El texto vuelve a reconocer la categoría de **facultativo**, sin ningún otro calificativo)
Jornada de trabajo	En el artículo 29 se regulaba la jornada de trabajo efectivo para el año 2010, siendo ésta de 1.762 horas.	Se hace un ajuste más realista de horas de trabajo anuales, incrementándolas en su artículo 21: - 2014: 1.769 horas - 2015: 1.776 horas - 2016: 1.783 horas

	ANTERIOR CONVENIO	CONVENIO ACTUAL
Horas de trabajo nocturno	La jornada máxima de personal contratado exclusivamente para trabajo nocturno se establecía en 1.681 horas/año de trabajo	La jornada máxima anual de personal contratado será de: - 1.688 horas/año para 2014 - 1.695 horas/año para 2015 - 1.702 horas/año para 2016
Fraccionamiento de vacaciones	El periodo de vacaciones podrá subdividirse por acuerdo entre las partes, en fracciones no inferiores a una semana (art.35).	El borrador no contempla esta posibilidad de forma expresa en todo su articulado, aunque podría operarse previo acuerdo entre las partes.
Permisos	En el artículo 36 se regulaban los permisos retribuidos del personal afectado por el Convenio de Oficinas de Farmacia, **incluyendo un día por traslado del domicilio habitual** (art. 36.E).	Los permisos vienen regulados en el artículo 28, **sin llegar a ser contemplado el permiso por traslado de domicilio habitual.**
Jubilación obligatoria trabajadores mayores de 65 años	La jubilación obligatoria quedaba contemplada cuando el trabajador cumplía 65 años, con el objetivo de propiciar el rejuvenecimiento de la plantilla y siempre y cuando se reunieran ciertos requisitos (art.44).	La jubilación obligatoria no se regula para aquellos trabajadores que superen los 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).	Igualmente se contemplan 3 pagas extras, con la salvedad de que la paga de participación en beneficios se prorrateará necesariamente en 14 pagas o, en su caso, en 12 pagas ordinarias.

En cuanto a los **salarios**, no se produce incremento durante el periodo comprendido desde 2011-2013, acordándose unas subidas salariales del 6,5% a repartir en los tres años de vigencia del convenio (1,5% para 2014, 2% para 2015 y 3% para 2016).

Para aquellos trabajadores que por aplicación de la sentencia de la Audiencia Nacional (que fijó incrementos superiores a los finalmente acordados por convenio), cobren actualmente en nómina salarios superiores, entendemos que será de aplicación lo acordado por patronal y sindicatos, y podrá deducirse de su nómina, en un plazo máximo de 5 años a razón de un 20%, las cantidades pagadas en exceso.

En cualquier caso, y siempre que se produjeran novedades al respecto, desde el departamento Laboral de Asefarma le informaremos de todo cuanto acontezca en referencia al nuevo Convenio.

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

Venta online en la farmacia: consideraciones jurídicas y estrategias de Comunicación y Marketing para sacarle partido

Adela Bueno
Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

Con la aprobación del Real Decreto 870/2013, de 8 de noviembre se entró a regular la venta a distancia al público, a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica, en aplicación de la Directiva 2011/62/UE sobre medicamentos falsificados.

Tal y como apuntábamos en el número anterior de este Boletín (Boletín-Asefarma Diciembre 2013), con este nuevo Decreto sin duda se abre un nuevo abanico de posibilidades para las oficinas de farmacia. Sin embargo, y atendiendo a la finalidad con que nació este nuevo RD (regular con las necesarias garantías sanitarias la venta por Internet de los que han venido a denominarse "medicamentos para el autocuidado de la salud" y a la vez permitir a los ciudadanos identificar más fácilmente los sitios web que venden legalmente medicamentos no sujetos a prescripción médica, distinguiéndolos de aquellos lugares en los que se venden de manera ilegal), pasamos a detallar algunas cuestiones de carácter jurídico que ciertamente preocupan a los farmacéuticos, tal y como nos han hecho llegar a través de los diferentes canales de comunicación de Asefarma.

¿Cuáles son los requisitos de dispensación que debe tener en cuenta el farmacéutico?

1. La intervención del farmacéutico ha de hacerse desde la propia oficina de farmacia y previo asesoramiento personalizado.

2. La realización del pedido se hará directamente a la farmacia, la cual necesitará que se indiquen claramente los datos de contacto del comprador: nombre y apellidos, teléfono, correo electrónico y dirección postal.

3. La farmacia, además, deberá habilitar un cuestionario que asegure el buen uso del medicamento.

4. Los registros de los pedidos suministrados deberán conservarse durante dos años, a efecto de inspecciones y registros que puedan ser realizados por las autoridades pertinentes.

5. La entrega del medicamento al paciente irá acompañada de la información necesaria para que éste pueda utilizar el servicio de seguimiento farmacoterapéutico del farmacéutico.

6. El medicamento debe cumplir con la normativa sanitaria tanto del país de origen como del país de destino, sobre todo si se va a enviar a un país extranjero.

¿Cómo se transportan los pedidos?

El transporte y entrega del medicamento desde la farmacia hasta el domicilio del paciente será responsabilidad de la farmacia y se hará de manera segura para garantizar que el medicamento no sufre ninguna alteración de su calidad. Así, en caso de que el transporte sea realizado por terceros, deberá existir un contrato en el que se establezcan las responsabilidades de las partes y las condiciones del servicio, dadas las características de los bienes transportados, especialmente si nos referimos a los termolábiles.

Asimismo, no se aceptarán devoluciones de medicamentos dispensados salvo suministro por error, falta de correspondencia con el pedido o daño durante el transporte, así como cuando el plazo de entrega haya sido superior al 50% del tiempo establecido en la compra (siempre que las causas no sean imputables al paciente consumidor).

¿Cuándo puedo poner en marcha la venta online?

El momento en que podrá iniciarse la venta online de medicamentos viene determinada por la creación de un sitio web en farmacia.

Por su parte, cada CC.AA. publicará un listado con las farmacias autorizadas a llevar a cabo la venta, al que podrá accederse también a través de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps). El sitio web de cada farmacia debe incluir un enlace al sitio web de las autoridades de su CC.AA., así como al sitio web de la Aemps. Asimismo, el Logotipo común que deberá estar claramente visible en todas las páginas del sitio web de la farmacia, tendrá un enlace a la mención de la farmacia en el listado de farmacias que ofrecen tal servicio, publicado por cada CC.AA.

¿Marketing?, ¿Cómo puedo sacarle partido al canal online?

El canal online puede verse tanto como una oportunidad, como una amenaza, sin embargo creemos que es posible sacarle el máximo partido para que esta nueva posibilidad de venta sea altamente rentable para la farmacia.

Sirvan por tanto unos rápidos consejos para sacarle el mayor partido:

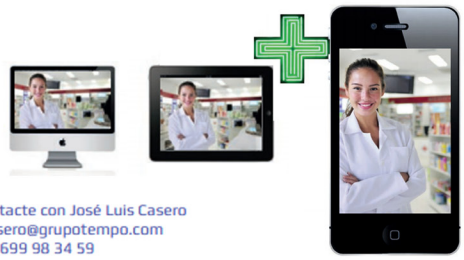
La **diferenciación** se convierte en elemental para que podamos destacar por encima de otras webs.

Para sacarle el mayor partido podremos hacernos valer de herramientas con que contamos en Internet: **Foros, Redes Sociales**...y de nuestra propia web, que deberá respetar los tres pilares que hay que tener en cuenta en el Marketing online:
Precio + confianza + servicio.

Sin olvidar que **lo importante en Internet no sólo es cómo te vean, sino cuánto te vean**.

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

Amplía tu farmacia con una plataforma de venta online y web



Contacte con José Luis Casero
jlcasero@grupotempo.com
Tel. 699 98 34 59

Consigue mayor visibilidad para tu negocio
y aumenta el volumen de ventas
abriendo tu tienda en la Red.
En Grupo Tempo somos expertos asesores
en todos los pasos del proceso.
El precio medio de una web standar
ya en funcionamiento sería de 1.300 euros.
Los clientes de Asefarma tienen descuento adicional.

Somos especialistas en farmacias

GRUPOTEMPO
ESTRATEGIA, ASESORAMIENTO Y COMUNICACIÓN
www.grupotempo.com

C/ Máiquez, 22 - 1º A 28009 Madrid
(al lado de la Maternidad de O´Donnell)
comunicacion@grupotempo.com
Telf.: 91 420 02 52

20 ASEFARMA
Gestión Dinámica de Farmacias

Visítenos en Infarma y podrá participar en el Sorteo de un iPad

Estaremos en el stand E-26

FORMACIÓN ESPECIALIZADA PARA GERENCIAR OFICINAS DE FARMACIA 2014

Ediciones:
- Marzo 2014: matrícula cerrada
- Septiembre: matrícula abierta
- Noviembre: matrícula abierta

Apúntese ya y llámenos al Telf.: 91 448 84 22

C/ General Arrando, 11 - 1º 28010 - Madrid
E-mail: asefarma@asefarma.com www.asefarma.com

Gestión Dinámica: la *fórmula* para alcanzar la rentabilidad de la farmacia

Belinda Jiménez
Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

Si tomamos como punto de partida el doble concepto empresarial y sanitario que tiene la Oficina de Farmacia, podemos definir la Gestión Dinámica como la fórmula o herramienta para la mejora de rentabilidad de la farmacia y su transformación en un Espacio de Salud.

El desarrollo y la implantación, por tanto, de una gestión dinámica en la farmacia, generan resultados reales de mejora de su eficacia y beneficio.

Tenemos casos de farmacias que logran incrementar sus ventas en más del 30% y, lo más significativo, que logran aumentar la rentabilidad significativamente.

¿Cuáles son los resultados de mejora de la Gestión Dinámica de la Farmacia?

Gestión interna de la farmacia

GESTIÓN DE COMPRAS. Con una planificación de las compras y la selección de proveedores, conseguiremos como resultado aumentar el margen de beneficio de los productos.

GESTIÓN DE STOCKS. Si llevamos a cabo una gestión de stocks que permita a la farmacia dar un buen servicio al cliente sin generar incrementos de inventario, el resultado será una mejora de rentabilidad al conseguirse una mayor rotación de los productos y no generarse gastos financieros, de almacenamiento, ni por caducidad.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS. La gestión de personas para conseguir una plantilla formada y motivada genera como resultado un incremento de las ventas y por tanto del beneficio de la farmacia.

GESTIÓN DE CALIDAD. Con la elaboración y seguimiento del cumplimiento de Protocolos Normalizados de Trabajo, para todas las funciones que se desarrollan en la oficina de farmacia, el resultado será una mejora de la eficacia.

Gestión dinámica de farmacias

Estrategias de Marketing y Comunicación

- Política de precios.
- Marcas propias.
- Plan de Marketing.
- Merchandising.
- Fidelización del cliente.
- Dinamización de la farmacia.

A través de la implantación de estas estrategias en la farmacia, conseguimos como resultado el incremento de las ventas y por tanto, del beneficio y la rentabilidad de la farmacia.

Análisis estructural de la farmacia

- Programa informático de gestión.
- Condiciones del local de la farmacia.
- Horario de apertura.
- Robotización.

La valoración de todos estos elementos estructurales de la farmacia, dará lugar como resultado a la mejora de ventas y rentabilidad de la misma.

Desarrollo de nuevas áreas de negocio

La implantación de nuevas áreas de negocio en la farmacia le permitirán, además de mejorar su beneficio, conseguir diferenciarse y posicionarse en el mercado frente a la competencia.

El objetivo: incrementar las ventas y, por tanto, el beneficio y la rentabilidad de la farmacia

Ésta es la línea de trabajo de Asefarma, enfocada desde hace ya varios años, a la ayuda para implantar esta "Fórmula" en sus farmacias-clientes, como clave de éxito seguro del negocio.

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

Publirreportaje

La criopreservación de células madre llega a las farmacias de la mano de Crio-Cord

¿Quién es Crio-Cord?

Crio-Cord es el Banco de Células Madre en el que más Familias confían en toda Europa. Más de 260.000 madres y padres europeos han conservado ya las Células Madre de sus hijos en sus instalaciones de Bélgica, de los cuales casi 60.000 son familias españolas.

¿Qué son las Células Madre del Cordón?

Las Células Madre del Cordón Umbilical se utilizan desde hace más de 25 años en el tratamiento de más de 70 enfermedades muy graves que tradicionalmente eran tratadas con un trasplante de Médula Ósea.

En la actualidad, y especialmente en pediatría, los facultativos prefieren utilizar las Células Madre de la Sangre del Cordón antes que la Médula Ósea <ver figura 1> porque tienen una mayor capacidad de Multiplicación y Especialización, fundamentales para regenerar el sistema inmune. Además, su Obtención es un proceso sencillo y sin riesgo, y su Disponibilidad es inmediata en caso de necesitarlas para un trasplante.

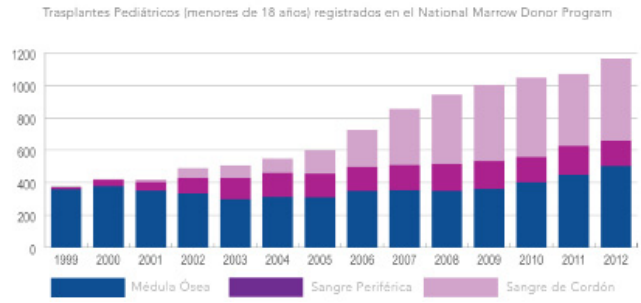
Es tal su valor terapéutico que los hematólogos de todo el mundo recomiendan su conservación al nacer, ya sea en un Banco Público, para uso universal, o en uno Familiar privado.

¿Por qué conservarlo con Crio-Cord?

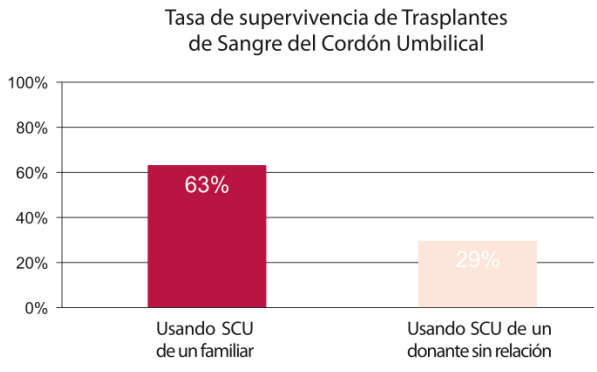
Una muestra conservada en un Banco Familiar, como Crio-Cord, está a disposición exclusiva e inmediata de la familia y garantiza un 100% de compatibilidad con el propio bebé del que se ha obtenido.

Además, en caso de que sea un hermano o hermana quien necesite el trasplante, la probabilidad de que sean suficientemente compatibles es superior al 40% y la posibilidad de supervivencia tras el trasplante es de más del doble que si se utiliza una muestra de un donante anónimo. <ver figura 2>

Los clientes de Crio-Cord se benefician de la experiencia de más de 14 años de su equipo formado por más de 250 expertos profesionales, así como del Laboratorio de Procesamiento de Células Madre del Cordón más avanzado de Europa, el único con las acreditaciones AABB, GMP e ISO. También cuentan con las ventajas que ofrece el líder europeo de criopreservación de células madre, presente en 40 países y con 5 Laboratorios de Procesamiento y Criopreservación propios.



<Fig.1>



<Fig.2>

¿En qué consiste el programa Crio-Cord para Farmacias?

Dado el enorme interés que la Criopreservación de Células Madre genera entre las parejas embarazadas, y siendo el Farmacéutico una persona de confianza para la mayoría de las mujeres embarazadas, Crio-Cord ha creado un programa específico para **beneficiar a aquellas Farmacias** que deseen **colaborar con su actividad divulgativa**, transmitiendo a sus clientas la importancia y el potencial de la criopreservación de las Células Madre del Cordón.

A través de este programa Crio-Cord busca **formar y acreditar a los Farmacéuticos** como impulsores del conocimiento sobre la medicina regenerativa y su valor en el futuro de los cuidados de salud, así como proponer un **acuerdo de colaboración entre las Farmacias y Crio-Cord** que redunde en **beneficio de ambas partes**.

A través de este programa la **Farmacia que participe** obtendrá una **formación específica** en el futuro de la terapia con células madre, una **acreditación como punto de información** sobre células madre, un **descuento en el precio** de la criopreservación para sus **empleados y familiares**, e incluso un **aumento de sus ingresos** si desean convertirse en **embajadores de Crio-Cord**.

Para inscribirse en el programa Crio-Cord para Farmacias, sólo tiene que llamar al 917 816 110 y concertar una cita con el especialista de Crio-Cord en su zona.

Compraventa de farmacias y mercado inmobiliario

Miguel Soriano
Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Nuestros 20 años de experiencia en el sector farmacéutico nos hacen reflexionar sobre las relaciones de nuestro sector con otros.

En este artículo daremos unas pinceladas sobre las interacciones entre el sector inmobiliario y los traspasos de farmacias ya que desde el año 2008 los cambios tanto en la economía en general como en las oficinas de farmacia en particular, son motivo de reflexión y un profundo ejercicio de adaptación al cambio.

Podemos observar muchas diferencias entre ambos sectores:

- Mientras el sector inmobiliario tiene una correlación muy estrecha con el crecimiento económico, el sector farmacéutico no está tan relacionado. En épocas de recesión hemos observado que mientras los precios de los inmuebles se desplomaban, los precios de las farmacias también bajaban, pero **a un ritmo mucho menor**.
- Operaciones realizadas. El número de compraventas de farmacia ha permanecido estable, mientras que las operaciones inmobiliarias han estado en mínimos históricos.
- Estabilidad: es un hecho que el sector farmacéutico es un sector anticíclico, es evidente que la crisis le ha afectado, pero comparando con otros sectores, y en especial con el inmobiliario, podemos afirmar que ha permanecido estable y sobre todo ofreciendo a los titulares de oficinas de farmacia una rentabilidad por encima de la mayoría de sectores.
- Toda oficina de farmacia es un negocio en funcionamiento, un bien de producción, no de consumo, por ello **invertir en farmacia es invertir en seguridad**. Podríamos considerar el rendimiento del sector inmobiliario como las rentas obtenidas por la inversión, en este sentido el sector inmobiliario está ofreciendo tasas de rentabilidad muy bajas, en torno al 4%, en las oficinas de farmacia se sitúan entre el 14 y el 19%.

Un aspecto que siempre hemos de tener en cuenta en la compraventa de una oficina de farmacia es la legitimación de los derechos sobre el inmueble en el que se instala, ya sea en arrendamiento o en compra. Esta variable es de mucha relevancia dado que nuestro sector tiene una regulación muy concreta en cuanto a superficie, distancias entre farmacias y centros de salud. Por ello **les ofrecemos asesoramiento para disponer de todas las garantías jurídicas tanto si compran como si venden su oficina de farmacia**.

Como ya sabe, del 25 al 27 de marzo estamos a su disposición en Infarma (IFEMA-Madrid), el día 25 de Marzo, de 12:45h a 13:45h, impartimos en la sala 3 la charla *'Burbuja farmacéutica: evolución de los traspasos en las oficinas de farmacia'*. Será ocasión para ampliar tanto temas vistos en este artículo como cualquier otro que sea de su interés. **Le esperamos en el stand E-26.**

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

Los principales enemigos del ahorro

José Manuel Retamal
Asesor de Patrimonios.
Miembro de European Financial Planning Association España

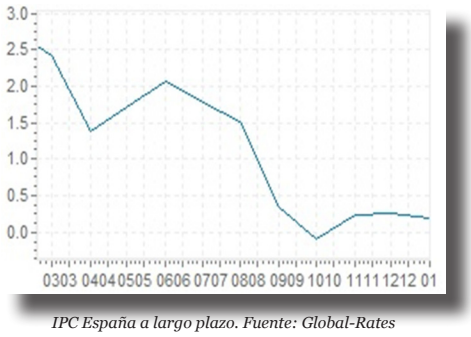
Con independencia de estafas, colocaciones masivas de productos "tóxicos", riesgos de mercado, crediticios, de solvencia y demás variables que pueden dañar seriamente el patrimonio y el ahorro, hay dos enemigos, que destacan y a los cuales no se les presta una atención especial, Inflación e impuestos. Combatir a estos enemigos, es fundamental.

Inflación.

Es el principal enemigo del ahorrador. Batirla, debe ser el principal objetivo de cualquier inversor/ahorrador. No lograr de forma sistemática batir a la inflación, significa perder dinero. Por ejemplo: ¿De qué me hubiera servido en el año 2008 obtener una rentabilidad de un 4% en un depósito bancario a un año cuando los datos de IPC en España, establecían un aumento de los precios de un 4,27%? me hubiera servido sólo para perder dinero, -0,27%, para ser exactos. Por el contrario, ¿De qué me sirve ganar en ese mismo depósito bancario un miserable 1,75% en el año 2013? Pues para ganar realmente un +1,55%.

período	inflación
enero 2014	0,199 %
enero 2013	2,684 %
enero 2012	1,998 %
enero 2011	3,270 %
enero 2010	1,028 %
enero 2009	0,807 %
enero 2008	4,276 %
enero 2007	2,392 %
enero 2006	4,193 %
enero 2005	3,080 %

IPC España últimos años. Fuente: Global-Rates



IPC España a largo plazo. Fuente: Global-Rates

Impuestos.

No menos importante. La presión fiscal sobre el ahorro ha evolucionado en los últimos años de forma exagerada.

Para poder ser más gráficos, es mejor ponerles un ejemplo: un ahorrador que vendiera sus fondos de inversión en el año 2008 por un importe de 100.000 euros con una ganancia de 30.000 euros lograda en 5 años, contribuiría a las arcas del estado con 5.400 euros, un 18% de la ganancia. Si ese mismo ejemplo se diera en el año 2014, la contribución del ahorrador con el fisco nacional sería de 7.380 euros. Es decir, seis años después, paga a Hacienda un 36% más.

Con ello queremos decir, que no debemos obsesionarnos con las rentabilidades sin ponerlas en relación con el entorno económico en el que vivimos. Actualmente estamos viviendo un periodo de desinflación, es decir, el crecimiento de los precios se reduce pero no llega a ser nulo o negativo, pero ello pudiera degenerar en deflación, o bajada real de los precios. La obtención de pequeñas rentas o ganancias puede ser muchísimo más efectiva actualmente que obtener rentabilidades mucho más elevadas en periodos inflacionistas. Todo ello, hay que ponerlo en relación con la presión fiscal, intentando, en la medida de lo posible diferir el pago de impuestos, a años posteriores, donde se entiende que bajará dicha presión, puesto que la actual es muy elevada.

Planificar, batir y ajustar los objetivos. Ése es el camino a seguir.

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

ASEFARMA
Gestión Dinámica de Farmacias

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 300 FARMACIAS A LA VENTA
Le mostramos algunos ejemplos

- C. de Madrid, 2.800.000€ de facturación. 65% de venta libre.
- C. de Madrid, venta por jubilación. 225.000€ facturación.
- Madrid capital, local en propiedad, 400.000€ facturación.
- Madrid capital, venta por jubilación, 350.000€ facturación.
- Madrid capital, facturación 600.000€, local en alquiler.
- Madrid capital (zona norte), facturación 340.000€, local en propiedad.
- Castilla-La Mancha, facturación 1.100.000€, local en alquiler.
- Castilla y León, 310.000€ facturación, local en alquiler.
- Andalucía, 900.000€ facturación, local en propiedad.
- Andalucía, 1.300.000€ facturación , amplio local en propiedad.

Otras ubicaciones:

- Teruel. Baja facturación, factor 0,7. Muy rentable.
- Valencia sur (norte de Alicante). Facturación 2.520.000€.
- Valencia, área metropolitana. Facturación 600.000€.
- Albacete Capital. Facturación 577.000€.
- Farmacia de costa, pero no estacional, próxima a Barcelona capital, contrato de larga duración con opción de compra local. Alta rentabilidad.
- Baleares: Farmacia de facturación estable todo el año, local en venta o alquiler.
- Baleares: Tu primera farmacia por 130.000€ de inversión.

Quiero vender mi farmacia

1. La selección más exclusiva de compradores para garantizar que el proceso de compraventa sea un ÉXITO.

2. Somos especialistas y durante todo el proceso mantenemos la MÁXIMA DISCRECIÓN para su total tranquilidad.

3. Elaboramos un Informe de valoración de la farmacia -apto para presentar a los bancos-.

4. Realizamos un estudio de viabilidad de su farmacia, para que ésta resulte de enorme atractivo en el mercado.

5. Ofrecemos al comprador un proyecto de gestión para que pueda visualizar de una forma clara las posibilidades de la farmacia que piensa adquirir.

6. Revisamos y realizamos desde nuestro área jurídico los contratos para llevar a buen término la transmisión, sea cual sea su casuística.

7. Tramitamos toda la documentación que a causa de la transmisión haya que realizar ante los diferentes organismos.

8. Elaboramos el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio en que se produzca la venta, en el que se contempla la transmisión de la farmacia, de forma que la operación se realice dentro de la legalidad vigente, con la mínima tributación ante la Agencia Tributaria.

9. Asesoría Financiera. Una vez transmitida la farmacia, le aportaremos asesoramiento más completo, enfocado a obtener la mejor rentabilidad.

Quiero comprar farmacia

1. Realizamos un estudio exhaustivo de los vendedores, para garantizar las máximas garantías de tranquilidad tras el proceso de compra.

2. Garantizamos la fiabilidad de los datos suministrados.

3. Personalizamos la búsqueda tomando en consideración todos los parámetros que se ajusten a lo que necesitan nuestros clientes.

4. Facilitamos la labor crediticia, con un informe de valoración apto para los bancos.

5. Ofrecemos apoyo de gestión para que pueda visualizar de una forma clara las posibilidades de la farmacia que piensa adquirir.

6. Revisamos y realizamos desde nuestro área jurídico todos los contratos necesarios para llevar a buen término la transmisión, sea cual sea su casuística.

7. Tramitamos toda la documentación del titular entrante para pueda despreocuparse del papeleo.

8. Más de 40 profesionales especializados en diversas áreas trabajarán en equipo para mimar cada detalle de la operación.

9. Disponemos de servicio de asesoría fiscal y contable, para que la compra sea el comienzo de nuestro trabajo juntos. Le acompañaremos en toda su andadura como farmacéutico titular.

10. Le brindaremos asesoramiento continuo en la gestión de su oficina de farmacia.

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**.

Oficinas Centrales - C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid
Madrid - Barcelona - Oviedo - Valencia
Telf.: 91 445 11 33 - 902 120 509