



El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

*FISCO n. m. (lat. *fiscum*, cesto de junco o mimbre, cesto para guardar el dinero, tesoro público). Tesoro del estado.*



SUMARIO

2. EDITORIAL

4. FISCAL

- Novedades más significativas en las rentas generadas en 2010

9. LABORAL

- Cómo afectan las últimas reformas laborales a las contrataciones en la oficina de farmacia

11. GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS

- Tecnologías de apoyo en la gestión de la oficina de farmacia. Parte I. El programa de gestión informático

12. TRANSMISIONES

- ¿Comprar farmacia en sociedad?
Aspectos a tener en cuenta

13. NOTICIAS

14. EL RINCÓN DEL INVERSOR

- Riesgo: apetito o necesidad



Madrid

EXCELENCE



Desde esta tribuna privilegiada tengo la oportunidad de dar una visión de las cosas sustentada en el día a día con más 300 farmacias a las que tenemos el honor de representar. También por el contacto diario con otros operadores que intervienen en el mercado de las farmacias, tanto colegios de farmacéuticos como empresas de marketing farmacéutico, distribuidoras, empresas de reformas, bancos, etc. Y todos esos datos se sintetizan en unas directrices básicas que no nos cansaremos de repetir: las farmacias pueden sufrir nuevos recortes en márgenes y en rentabilidad, pero también tienen mucho margen de mejora. Hay que ir adaptándose a esa posible realidad mejorando en la gestión diaria, en optimizar los recursos, en cuidar el *stock*, la formación del personal, las compras, implantar protocolos normalizados de trabajo, tener un buen programa informático, y automatizarse si la farmacia tiene margen para ello. La farmacia española media, en general, tiene mucho que decir y por ello soy muy optimista acerca de su futuro.

No creo que se vaya a modificar un modelo farmacéutico que ha demostrado que está integrado en el sistema nacional de salud y donde el binomio propiedad-titularidad le hace mucho más responsable. Pero sí creo que los recortes pueden seguir, y que las farmacias tienen que espabilarse. Hay que ponerse en ello, ahora, antes de que sea tarde. Desde Asefarma venimos insistiendo en esa cuestión y por ello hemos enfocado toda la asesoría a lo que denominamos gestión dinámica de farmacias. Estamos aquí para ayudarles y asesorarles. Nuestra satisfacción es comprobar cómo cada día nos llaman más clientes para engancharse a la gestión dinámica. Los resultados están ahí, con aumentos de rentabilidad por encima del 20%. Siempre quiero dejar aparte a las farmacias rurales, sobre todo de núcleos de población muy pequeños, que por su idiosincrasia necesitarán del apoyo de la Administración para que puedan seguir desarrollando dignamente su encomiable labor sanitaria.

Sin embargo, aquellos que después de muchos años de buen hacer deseen recolectar los frutos de su trabajo, y dejar paso a las nuevas generaciones, tienen en nosotros la mejor forma de obtener un precio razonable por su traspaso, contando con el valor añadido que Asefarma proporciona, tanto a comprador como a vendedor en forma de búsqueda de financiación, proyecto de negocio para la farmacia que se adquiere, propuesta de inversión para el vendedor, etc.

Ya sin más, les dejo con la lectura del presente boletín, muy enfocado a la próxima Declaración de la Renta 2010, pero sin descuidar el resto de secciones: laboral, gestión dinámica, rincón del inversor, y transmisiones.

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: Tempo Salvia Comunicación
Diseño portada: Javier Zurbano
Imprime: Villena Artes Gráficas
Depósito Legal: M-21291-2009



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

Novedades más significativas en las rentas generadas en 2010

Encarna Ortiz

Abogada y Fiscalista de Asefarma

El plazo para la presentación de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) correspondiente al ejercicio 2010, y con independencia de que el resultado de las mismas sea a ingresar o a devolver, es el comprendido entre los días 3 de mayo y 30 de junio de 2011.

Vamos a comentar algunos puntos que, si bien ya son conocidos por la reiteración con que se han tratado, sí son novedades por aplicarse a las rentas generadas desde el 1 de enero de 2010.

1. ELEVACIÓN DEL TIPO DE GRAVAMEN APLICABLE A LA BASE DEL AHORRO

Atendiendo a su fuente de procedencia las rentas se integran bien en la base general –a las cuales se les aplica un tipo de gravamen progresivo– o bien en la base del ahorro –a las cuales se les aplica un tipo fijo–.

Este tipo fijo, que era del 18, fue elevado –con efectos desde el 1 de enero de 2010– por la Ley 39/2010 de 22 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado para el año 2011, estableciéndose una escala con dos tramos:

- Hasta 6.000 € ----- Tipo del 19%.
- Desde 6.000,01 € en adelante ----- Tipo del 21%.

Se integran en la base del ahorro las siguientes rentas:

- Los rendimientos del capital mobiliario: dividendos de acciones, intereses de cuentas corrientes, depósitos y otros activos financieros, intereses de préstamos, cantidades percibidas por el socio partícipe en un contrato de cuentas en participación, rendimientos procedentes de seguros de vida...

- Ganancias y pérdidas patrimoniales procedentes de la transmisión de elementos patrimoniales, es decir, cuando se transmiten inmuebles, acciones, participaciones en fondos, la farmacia, etc.

Hay que tener en cuenta que si hemos efectuado con anterioridad al 1 de enero de 2010 compraventas con precio aplazado, y quedan pendientes cobros, a la parte de la ganancia patrimonial derivada de los mismos se les aplica el tipo impositivo vigente en el período en que estos tienen lugar.

2. MODIFICACIÓN DE LA DEDUCCIÓN DE 400 EUROS POR OBTENCIÓN DE RENTAS DEL TRABAJO O DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Desaparece esta bonificación, excepto para los contribuyentes con bases imponibles iguales o inferiores a 12.000 euros.

3. DEDUCCIÓN POR OBRAS DE MEJORA EN LA VIVIENDA HABITUAL

Se trata de una deducción estatal por obras de mejora en la vivienda habitual, realizadas desde el 14 abril de 2010 al 31 diciembre de 2012.

REQUISITOS

- Tienen que tener por objeto una determinada finalidad (destinadas a ahorro energético, adaptación discapacitados, etc.).
- Solo se la podrán aplicar los contribuyentes cuya base imponible sea inferior a 53.007,20 €.
- El abono de las facturas ha de realizarse necesariamente mediante tarjeta de crédito, transferencia bancaria, cheque nominativo o ingreso en cuentas en entidades de crédito.

Cuantía de la deducción

- El porcentaje a aplicar es del 10% de la base de la deducción.
- La base de la deducción está sujeta a un límite anual dependiendo de la rentas del contribuyente. No obstante, lo que sobrepase esta cuantía se podrá deducir en los cuatro años siguientes también sujeto a unos límites.

4. NOVEDAD EN LOS RENDIMIENTOS DEL TRABAJO

- Se introduce un nuevo supuesto de retribución en especie, que no tiene la consideración de rendimientos de trabajo: por las cantidades satisfechas a las entidades encargadas de prestar el servicio público de transporte colectivo de viajeros, con la finalidad de favorecer el desplazamiento de los empleados entre su lugar de residencia y el centro de trabajo. El límite de la exención se establece en 1.500 euros anuales para cada trabajador.
- Se eleva el límite exento para las prestaciones por desempleo en la modalidad de pago único hasta 15.000 euros.

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

Vamos a tratar los dos más relevantes:

Libertad de Amortización con mantenimiento de empleo de activos nuevos adquiridos en 2009, 2010, 2011 y 2012

- Se podrá optar por amortizar libremente las inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, siempre que cumplan los siguientes requisitos y condiciones:

1. Que se trate de activos nuevos, es decir, que sean puestos en condiciones de funcionamiento por primera vez por el contribuyente que realiza la inversión.

2. Que los activos se adquieran dentro de los años 2009, 2010, 2011 y 2012. Se entiende, a estos efectos, como fecha de adquisición la fecha de puesta a disposición del bien.

3. Que durante los 24 meses siguientes a la fecha de inicio del período impositivo, en el que los elementos adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la entidad se mantenga respecto de la plantilla media de los 12 meses anteriores.

Reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo

- Esta reducción se aplicó por primera vez en el año 2009 y se puede aplicar también en los períodos 2010 y 2011.
- En cada uno de los períodos impositivos, 2009, 2010 y 2011, los contribuyentes que ejerzan actividades económicas, cuyo importe neto de la cifra de negocios para el conjunto de ellas sea inferior a 5 millones de euros y tengan una plantilla media inferior a 25 empleados, podrán reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado, cuando mantengan o creen empleo.
- Se entenderá a estos efectos que el contribuyente mantiene o crea empleo cuando en cada uno de los citados períodos impositivos la plantilla media utilizada en el conjunto de sus actividades económicas no sea inferior a la unidad y a la plantilla media del período impositivo 2008.
- El importe de la reducción así calculado no podrá ser superior al 50% del importe de las retribuciones satisfechas en el ejercicio al conjunto de trabajadores.
- Esta reducción se aplica de forma independiente en cada uno de los períodos impositivos en que se cumplan los requisitos.

- Para el cálculo de la plantilla media utilizada se tomarán las personas empleadas, en los términos que disponga la legislación laboral, teniendo en cuenta la jornada contratada en relación con la jornada completa y la duración de dicha relación laboral respecto del número total de horas.
- No obstante, cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2008, e inicie su ejercicio en el período impositivo 2008, la plantilla media correspondiente al mismo se calculará tomando en consideración el tiempo transcurrido desde el inicio de la misma.
- En el cálculo de la cifra de negocios, cuando en el período impositivo la duración de la actividad económica hubiese sido inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.
- Cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2009, e inicie su ejercicio con posterioridad a dicha fecha, la plantilla media correspondiente al período impositivo 2008 será cero.
- Cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2009, e inicie su ejercicio en 2009, 2010 o 2011, y la plantilla media correspondiente al período impositivo en el que se inicie la misma sea superior a cero e inferior a la unidad, la reducción del 20% se aplicará en el período impositivo de inicio de la actividad, a condición de que en el período impositivo siguiente la plantilla media no sea inferior a la unidad. El incumplimiento de este requisito motivará la no aplicación de la reducción en el período impositivo de inicio de su actividad económica, debiendo presentar una autoliquidación complementaria, con los correspondientes intereses de demora, en el plazo que medie entre la fecha en que se incumpla el requisito y la finalización del plazo reglamentario de declaración correspondiente al período impositivo en que se produzca dicho incumplimiento.

Consejos a tener en cuenta en la declaración del IRPF

- La tributación conjunta (declaración conjunta) favorecerá tanto a las familias monoparentales (aquellas en las que los hijos menores conviven con un solo progenitor –casos de separación, divorcio, viudedad, adopciones en solitario, etc.– como a los matrimonios en los que uno de los cónyuges tenga ingresos muy bajos (5.151 euros) o carezca de ellos.
- En el caso de que satisfaga cantidades a su cónyuge, en concepto de pensión compensatoria, estas 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.
- 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.
- Si además el inmueble se alquila como vivienda, el rendimiento así obtenido (ingresos menos gastos), tiene una reducción general del 50%, y si el inquilino tiene en el año 2010 entre 18 y 35 años, y unas rentas netas del trabajo o de actividades económicas superiores a 7.455,14 euros, la reducción será del 100%. Para poder aplicar esta deducción del 100% el inquilino deberá comunicar al arrendador, antes del 31 de marzo de 2011, lo siguiente: su nombre, apellidos, domicilio fiscal y NIF; la referencia catastral o la dirección del inmueble alquilado; la manifestación de tener en todo o en parte del año (en este caso especificando el número de días) una edad entre 18 y 35 años; manifestación de haber obtenido durante el año 2010 unos rendimientos netos del trabajo o de actividades económicas superiores al IPREM (7.455,14 euros), fecha, firma, y destinatario de la comunicación.
- Si ha vendido su vivienda habitual durante el año 2010 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 solo 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. Es importante que si usted adquirió su vivienda habitual en los años 2006, 2007 y 2008 y reinvertió el precio de la venta antes del 31 de diciembre de 2010 lo tenga en cuenta a la hora de poder disfrutar de este beneficio, ya que aunque haya transcurrido el límite de dos años referido no ha perdido el derecho a practicarse esta deducción fiscal.
- Si ha vendido en 2010 un piso o local de su patrimonio personal –es decir, que no utilizaba para actividades empresariales o profesionales– tiene importantes reducciones si lo ha tenido en su patrimonio antes de 1994.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un email a:

fiscal@asefarma.com

Cómo afectan las últimas reformas laborales a las contrataciones en la oficina de farmacia

Ya han pasado varios meses desde la entrada en vigor de la Ley 35/2010 de medidas urgentes para la reforma del mercado de trabajo, que tanta expectación creó, tanto en las empresas como a sus trabajadores.

Eva M^a Illera Rodríguez

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Finalmente, el esperado y necesario cambio se ha visto traducido en una reforma laboral, desde nuestro punto de vista edulcorada e insuficiente, estando más bien enfocada a grandes organizaciones y dejando sin atender las necesidades de las pequeñas empresas, que también generan (y con mucho sacrificio) puestos de trabajo.

●● **La situación paradójica actual de la farmacia:** la situación por la que pasa la farmacia y, en especial, aquellas con un porcentaje alto de ventas de medicamentos es que se han visto seriamente tocadas por el RDL 4 y 8 /2010 y el propio RD 5/2000 y se les plantea una situación paradójica y espiral: “Se vende lo mismo que años atrás o incluso más, pero se obtiene menor beneficio”. Al tener el mismo o incluso mayor volumen de ventas se ha de mantener la plantilla, que con la publicación del nuevo convenio supondrá un coste empresarial mayor en atrasos y salarios, todo ello con una menor rentabilidad económica, por lo que se requiere un esfuerzo extra para el titular de la farmacia.

¿Cómo afecta a mi farmacia?

En el marco descrito, nos encontramos ante una nueva ley, que lejos de ayudar al mantenimiento de los puestos de trabajo, recorta las ventajas en materia de contratación indefinida, puesto que **no flexibiliza las condiciones para bonificar los contratos:** en lo que respecta a la farmacia, no creemos que se consiga el objetivo principal de esta ley que es la creación de empleo, puesto que los incentivos de los que gozaba anteriormente la contratación indefinida los elimina, y actualmente los requisitos para poder suscribir un contrato indefinido bonificado son prácticamente de imposible cumplimiento en farmacia (se requiere que el trabajador contratado lleve al menos 12 meses desempleado, cuando anteriormente el requisito era únicamente estar desempleado, sin tiempo específico).

●● **Han bajado las ventas y no puedo mantener a toda la plantilla:** además, con la reforma se da una nueva redacción a las causas del despido por razones económicas, intentando solucionar uno de los problemas del mercado la-

boral. No es coherente que hasta ahora numerosas extinciones de contratos indefinidos basados en causas económicas se hicieran por la vía del despido disciplinario improcedente (que lleva parejo la indemnización de 45 días/año), puesto que su procedencia estaba sometida al arbitrio del juez y era difícil que saliera adelante, incrementando al coste del despido los salarios de tramitación. A partir de ahora, se intenta flexibilizar el procedimiento e instrumentarlo para que sea efectivo para aquellas empresas con una situación económica negativa.

No obstante, habrá que ser cautelosos en este tema y esperar a las interpretaciones de jueces y magistrados, para saber si realmente nos encontramos con una reforma que convierte operativo este tipo de despidos para empresas que pasan por una situación económica difícil o por el contrario, y tal y como ocurría anteriormente, estaba sometido a una excesiva judicialización que provocaba desconcierto y cierta indefensión a la empresa que tenía que tomar este tipo de decisiones.

Si necesitara puntualmente contratar a personal, ¿qué contratación es más ventajosa?

Sería necesario establecer cuáles son las necesidades de la farmacia y la situación del mercado en ese momento, y determinar si existen contrataciones en las que el titular pudiera aplicarse bonificaciones en la Seguridad Social.

En este sentido, el RD 1/2011 de 11 de febrero establece bonificaciones para aquellos contratos que se suscriban a tiempo parcial, bien sean indefinidos o temporales, siempre y cuando la jornada de trabajo se encuentre entre el 50% o el 75% de la de un trabajador a tiempo completo comparable. Estas bonificaciones en el caso de las farmacias consistirían en una **reducción del 100% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social.**

Exigen para que puedan bonificarse unos requisitos mínimos tales como que su duración no sea inferior a 6 meses, que se suscriba con personas desempleadas ininterrumpidamente en la Oficina de Empleo al menos desde el 01-01-2011 (para personas de edad igual o inferior a 30 años) o que lleven inscritas en la Oficina de Empleo al menos 12 meses anteriores a la contratación.

Además, la nueva contratación debe suponer un incremento neto de la plantilla de la empresa y esta debe mantener, durante el período de duración de la reducción, el nivel de empleo alcanzado con la contratación realizada.

Desde el Departamento Laboral creemos que esta puede ser una buena oportunidad para minimizar el impacto de los costes laborales, puesto que actualmente es uno de los escasos contratos por los cuales la farmacia puede aplicarse bonificación.

Si desea ampliar información al respecto, no dude en ponerse en contacto con nuestro departamento.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un email a:

laboral@asefarma.com

Tecnologías de apoyo en la gestión de la oficina de farmacia. Parte I. El programa de gestión informático

El entorno que envuelve a la oficina de farmacia actualmente se encuentra sometido a continuos cambios, los más recientes con las publicaciones de los Reales Decretos 4/2010 y 8/2010.

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

An te estos cambios, y una grave crisis que afecta a todos los sectores, los retos del profesional de la oficina de farmacia son: mejorar la rentabilidad de la oficina de farmacia, garantizar una alta calidad en el servicio a sus clientes, y ser más competitivo.

Para todo esto debe producirse una transformación en la gestión de la oficina de farmacia, desde la gestión pasiva, como establecimiento exclusivamente de dispensación de medicamentos, a la gestión activa para convertir la farmacia en un espacio dinámico de salud.

Desarrollar una gestión dinámica o activa de la farmacia es desarrollar un alto nivel de gestión, para lo cual contamos con el apoyo de las nuevas tecnologías, especialmente diseñadas además para la oficina de farmacia.

PROGRAMA INFORMÁTICO

Estamos viviendo una época de gran dinamismo e invasión de las nuevas tecnologías y no se concibe trabajar en la oficina de farmacia sin un programa de gestión eficaz.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un email a:

puntofarma@asefarma.com

El programa informático de gestión es la herramienta básica y fundamental que permite desarrollar una buena gestión de la farmacia y que, a su vez, facilita la labor sanitaria del farmacéutico.

El programa facilita el desarrollo de la atención farmacéutica, ya que permite obtener información relativa al paciente y realizar así un seguimiento farmacoterapéutico.

Dentro de este ámbito, también permite al farmacéutico la elaboración de los sistemas personalizados de dosificación y la implantación de la receta electrónica, que permite a la oficina de farmacia acceder al historial farmacológico de los pacientes, con el fin de facilitar el seguimiento de los tratamientos y detectar así incumplimientos y problemas que pueda causar la medicación.

CARACTERÍSTICAS A REUNIR POR UN PROGRAMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN



¿Comprar farmacia en sociedad? Aspectos a tener en cuenta

Desde Asefarma estamos comprobando una tendencia creciente. Cada vez son más los farmacéuticos que compran la oficina de farmacia junto a compañeros de profesión.

Miguel Soriano Bru

Economista. Director Comercial Asefarma Levante

A la hora de realizar una compra de farmacia junto con otro/s farmacéutico/s hay que tener en cuenta una serie de consideraciones:

1. LEGALES

- Redacción adecuada de los estatutos de la Comunidad de Bienes (CB) o Sociedad Civil Privada (SCP). Es fundamental para consensuar previamente el marco de convivencia y funcionamiento diario entre los socios.
- Derecho preferente de adquisición frente a terceros. Tanteo y retracto. Los socios tendrán derecho a vender la oficina de farmacia en cualquier momento; los otros socios podrán acceder a la compra de esta participación de forma preferente, siempre que igualen o mejoren una oferta presentada por un tercero. Es necesaria comunicación fehaciente. Este derecho preferente NO supone un bloqueo a la venta del socio, el partícipe que desee comprar la participación de su compañero dispone de plazos acotados por ley.
- Legislación de cada una de las Comunidades Autónomas. Hay normativas que regulan porcentajes mínimos de cada uno de los comuneros. También existe limitación al número de copropietarios estableciendo máximos.

2. FINANCIERAS/TRIBUTARIAS

- Ahorro fiscal en la tributación por IRPF. Cada uno presenta declaraciones de la renta separadas. Cuando los comuneros “disfruten” de beneficio fiscal presentarán declaraciones de la

renta con bases imponibles separadas. Esto supone un importante ahorro, debido a que el tipo medio pagado a la Hacienda Pública se reduce de forma considerable.

- Ahorro en cuenta de explotación. En una farmacia constituida por dos socios la explotación tendrá un ahorro aproximado de 30.500 €/año. Esto corresponde a los costes laborales (incluida la Seguridad Social) de la contratación de un licenciado, que en este caso no sería necesario.
- Implicaciones fiscales de la constitución de la CB, dependiendo del momento, la forma y la finalidad de la misma.
- El comprador de una participación ya formada tendrá que asesorarse muy detalladamente sobre si puede financiar la compra mediante una Hipoteca Mobiliaria, bien subrogándose en la existente, bien con la autorización del socio que no vende (permiso raramente obtenido). La alternativa sería financiar la deuda con Hipoteca Inmobiliaria, habitualmente concedida a 30 años.

3. PERSONALES

- La inversión total es más reducida. Se corren menos riesgos y además el período de retorno del proyecto es más corto por los ahorros en cuenta de explotación e impuestos ya citados. Estos aspectos facilitan el acceso a la financiación.
- Relación entre los socios. Las decisiones son tomadas entre varios. Es fundamental el con-

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un *email* a:

transmisiones@asefarma.com

senso y la correcta sintonía entre los socios. Nuestra experiencia de más de 16 años nos dice que la gran mayoría de las CB funcionan de forma estable y duradera. Si no fuera este el caso hay alternativas, desde la venta de la participación a la disolución judicial.

En definitiva, vemos que la compra de farmacia en CB tiene aspectos muy ventajosos, destacando entre ellos la fiscalidad y los aho-

rros en personal. En todo caso, desde Asefarma le ayudaremos a tomar la decisión correcta, evaluando alternativas, coordinando los aspectos legales con la viabilidad financiera y, sobre todo, velando por que el proyecto se ajuste a su plan de vida. Además, una vez adquirida la oficina de farmacia le acompañaremos desde nuestra División de Asesoría, aplicando los principios de **Gestión Dinámica**.

N O T I C I A S

CURSO DE ESPECIALISTAS EN GESTIÓN DE FARMACIAS

5ª Edición

En el ámbito de la oficina de farmacia, la capacidad y la competencia del profesional farmacéutico y gestor para tomar decisiones en los diferentes aspectos de su trabajo, es la clave del éxito.

Este curso pretende aportar a los farmacéuticos las bases para una gestión integral y práctica de las actuaciones en la Oficina de Farmacia. Integral, porque no basta con cuidar una sola de las facetas, sino que todas deben ser conocidas, analizadas y asumidas. Y práctica, ya que se hace hincapié en la ampliación real y en el caso práctico de los conocimientos en la compleja realidad diaria.

OBJETIVOS

- Ofrecer al farmacéutico una amplia formación fiscal, económica, contable, legal y de gestión empresarial aplicada a la oficina de farmacia, aportándole las bases que necesita para gerenciar de manera adecuada las actuaciones farmacéuticas.
- Aplicación práctica de los conocimientos para llegar a una adecuada planificación, ejecución y control de las actividades desarrolladas en la oficina de farmacia.

DESTINATARIOS

Titulares de Oficinas de Farmacia y Licenciados en Farmacia que desarrollen su carrera profesional en la Oficina de Farmacia.

Fecha de inicio: 28 de octubre de 2011.

Modalidad: Presencial.

Número de horas: 125 horas.

Precio: 1.400 euros.

Clientes de Asefarma: 1.100 euros.

Lugar de impartición: General Martínez Campos, 5, Centro de Estudios Financieros, Madrid.

PARA MÁS INFORMACIÓN: formacion@asefarma.com y teléfono 91 448 84 22

Asefarma da las pautas para una Renta 2010 de garantías

A lo largo de la ponencia se analizarán las principales modificaciones de carácter normativo, formal y procedimental que afectan a este ejercicio

2010, al igual que las últimas consultas y criterios administrativos elegidos.

La jornada es abierta por lo que solo se requiere confirmar la asistencia bien por *email* a la atención de Isabel Aragón (admin@asefarma.com) o bien por teléfono en el **91 448 84 22**.

Riesgo: apetito o necesidad

José Manuel Retamal Cañamero

Abogado. Responsable del Departamento
Financiero de Asefarma

Datos: la inflación española se mantuvo durante el mes de marzo en el 3,6% interanual, según el indicador adelantado del IPC, publicado por el INE el 30 de marzo; en abril el Euribor 12 meses rompió al alza la barrera del 2%.

Situación: Juan y Pepe, farmacéuticos y amigos, han quedado para tomar unas cañas enfrente del colegio. En un momento de la distendida conversación, Juan le pregunta a Pepe (se transcribe literalmente un fragmento de la conversación mantenida):

Juan: Oye Pepe, tengo unos ahorrillos y la verdad no sé qué hacer con ellos. Tú sabes de esto, ¿no?

Pepe: Hombre, saber no, pero intento adquirir conocimientos y estoy atento, ya que lo que obtuve por la venta de mi farmacia lo tengo invertido, vamos que ahora el dinero tiene que trabajar para mí, y por lo tanto tengo que controlarlo.

Juan: Pues es que tengo algo de dinero en la cuenta de la farmacia y no me dan nada. ¿Tú sabes dónde me pueden dar algo de rentabilidad?

Pepe: Ya sabes, nadie da duros a cuatro pesetas, y menos en estos tiempos que corren. Todo dependerá del riesgo que quieras asumir...

Juan: ¡Riesgo! ¡Yo ninguno! Ya he tenido muy malas experiencias, quita, quita...

Pepe: Juan, solo puedo decirte que si quieres realizar cualquier tipo de inversión li-

bre de riesgo, mejor dicho, con el menor riesgo posible, no existe inversión que no lleve aparejado riesgo alguno, solo puedo recomendarte depósitos bancarios y cuentas remuneradas con los límites por titular y entidad que establece el Banco de España (100.000 euros). Estos han estado dando rentabilidades en torno al 4%, que una vez quitados los impuestos se nos quedaba una rentabilidad neta de poco más del 3%.

Juan: ¡Pero si acabamos de ver que la inflación está al 3,6%! ¿No hay otras alternativas?

Pepe: Insisto, dependerá del riesgo que quieras asumir. Los fondos monetarios, que invierten en Letras del Tesoro y demás emisiones a corto plazo como pagarés de empresas, pueden sacar un 1%-2% aproximadamente anualizado y con ello tampoco contrarrestas el efecto inflación.

Juan: ¿Entonces?

Pepe: Hombre, con algún bono o fondo de renta fija. Puede que crezca cerca del 4% anual aproximadamente y, a ojo, otra nueva subida de tipos puede hacer que tu renta fija valga menos, con lo cual o lo mantienes hasta vencimiento o posiblemente valga menos dentro de poco. Lo que te decía, hay que asumir riesgos, nadie da duros...

Juan: Ya, ya, a cuatro pesetas... Bueno y suponiendo, viendo que no me queda más remedio, que quiera asumir algo de riesgo...

Pepe: Puedes comprar renta fija de alta rentabilidad (hace varios años llamados bonos

basura, ahora *high yield* que queda mejor). Bueno, aquí es posible que cubramos la inflación, pero volvemos a lo mismo, el riesgo.

Juan: ¿Y si la entidad emisora quiebra?

Pepe: Pues a la cola.

Juan: ¿Y si vuelven las turbulencias al mercado?

Pepe: Pues a sufrir.

Juan: Cada vez me lo pones más difícil...

Pepe: ¿Yo? No querido Juan, es el mercado...

Juan: ¡Ah, ya tengo la solución! He visto emisiones de varias entidades financieras de obligaciones convertibles que ofrecen un 7% u 8% anual aproximadamente. Con esto si que cubro la inflación y está garantizado...

Pepe: Perdona, ¿qué está garantizado?

Juan: Mi dinero.

Pepe: Bueno, si tú lo dices...

Juan: ¿No está garantizado?

Pepe: En algunos casos solo te pagan cupones si hay beneficios y además la mayoría de esas inversiones te obligan a convertir los títulos en acciones pasado un tiempo y a un precio determinado, con independencia de cómo esté en ese momento la cotización de la acción.

Juan: O sea, que puedo no recibir el interés y además cuando las canjee, recibir acciones que estén cotizando a un precio menor del precio al cual yo voy a canjear.

Pepe: Mejor no lo podrías haber dicho...

Juan: Bueno, pues me queda la renta variable, algún fondo, alguna acción... Pero eso tiene riesgo y puedo perder mucho dinero.

Pepe: Depende.

Juan: ¿De qué depende?

Pepe: Ciclo económico en expansión, aunque débil y lenta, tipos al alza, inflación elevada, empresas más saneadas, venimos de 3, 4 años de recesión...

Juan: Más mucho riesgo.

Pepe: Por supuesto, pero hay dividendos, hay liquidez, hay mercado y hay posibilidades de revalorización. Ahora, eso sí, necesitas tiempo de madurez.

Juan: Bueno, pues entonces me estás diciendo que ¿o asumo riesgos o perderé dinero con bastante probabilidad?

Pepe: Me temo que o mucho me equivoco o estás en lo cierto.

Juan: Y entonces, ¿qué hago?

Pepe: Búscate un asesor financiero, le das todos los datos que te pida, te entrevistas con él, que te trace un plan dentro de tus necesidades, con tus objetivos posibles y deseables, que te diseñe una cartera o plan de inversión, que te haga un seguimiento mensual, trimestral, semestral, anual, que rebalancee tus posiciones, que tenga apoyo fiscal y sucesorio, y muy importante que gestione **según tus necesidades y no según sus necesidades**.

Juan: ¿Tú conoces alguno?

Pepe: Bueno, hay bastantes, pero yo conozco a unos que lo hacen bien.

Juan: ¿Cómo se llaman?

Pepe: Te dejo su teléfono: 91 448 84 22.

¡Llámanos!

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un *email* a:

jmretamal@asefarma.com



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

MADRID

C/ General Arrando, 11 1º - 28010 Madrid
Tf 91 445 11 33

VALENCIA

C/ Cirilo Amoros, 6 Planta 1 - 46004 Valencia
Tf 902 120 509

Asefarma tiene más de 200 farmacias a la venta. Les mostramos algunos ejemplos:

Comunidad Andaluza

- Farmacia en la provincia de Huelva y próxima a la costa. Facturación: 1.200.000 euros.

Castilla y León

- Valladolid, muy bien ubicada. Facturación: 570.000 euros.
- Farmacia única al 1,8 en la provincia de Ávila.
- Pueblo cercano a grandes núcleos de población en Zamora. Facturación: 127.000 euros.
- Provincia de Salamanca, farmacia al 1,7.

Comunidad de Madrid

- Población muy cercana a Madrid. Crtra. Extremadura. Local alquiler. Facturación: 600.000 euros.
- Farmacia al 1,5 en población al norte de Madrid.
- Farmacia nueva apertura de 150 m² cercana a Las Rozas. Facturación: 280.000 euros.
- Corredor del Henares. Muy bien ubicada. Facturación: 591.132 euros.

Comunidad Castilla-La Mancha

- Farmacia próxima a Talavera de la Reina. Facturación: 1.600.000 euros.
- Farmacia única en población bien ubicada de Toledo con interesante alquiler. Facturación: 326.825 euros.
- Población a una hora de Cuenca capital. Facturación: 273.241 euros.
- Población de más de 4.500 habitantes en la provincia de Ciudad Real. Facturación: 982.655 euros.

Comunidad Valenciana

- Importante población de costa de Valencia. Alta facturación al 1,8.

Canarias

- Costa de Tenerife. Farmacia próxima a centro de salud. Facturación: 2.075.000 euros.

Extremadura

- Provincia de Badajoz. Farmacia al 1,5.
- Farmacia al 1,2 en la provincia de Badajoz.

Galicia

- Población de Orense. Farmacia muy bien ubicada. Facturación: 320.000 euros.

Madrid capital

- Barrio de Chamartín con crecimiento. Facturación: 570.962 euros.
- Farmacia céntrica de Madrid, excelente ubicación. Facturación: 560.787 euros.
- Farmacia en Madrid capital con local en propiedad y opción de alquiler. Factor al 1,8.
- Farmacia en zona muy poblada de Madrid. Facturación: 465.235 euros.
- Farmacia con 721.215 euros de facturación. Zona poblada y con mucho paso. Local en propiedad y opción de alquiler.
- Farmacia ubicada en calle principal y de mucho paso de la capital de Madrid. Facturación: 450.000 euros.
- Farmacia en el sureste de la capital con posibilidades de crecimiento y amplio local. Facturación: 356.771 euros.
- Farmacia en barrio muy poblado de Madrid. Facturación: 663.463 euros.
- Farmacia para ampliar horario, con buen local ubicado en zona muy popular de Madrid. Facturación: 631.450 euros.

Además...

Venta por jubilación

Licencia para traslado

Local apto para oficina de farmacia

Para más información llámenos al 91 445 11 33

**ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 4.000 POTENCIALES
COMPRADORES PARA SU FARMACIA**