

REDACCIÓN
Madrid

El Real Decreto-ley 12/2012 recogió la reducción del fondo de comercio, un cambio legislativo que, durante dos ejercicios, acabará prácticamente con las amortizaciones para las boticas. Una medida fiscal que repercutirá en muchas farmacias, sobre todo para aquellas que se han transmitido en los últimos años. ¿En qué consiste esta amortización? En aplicar como gasto fiscal, en las declaraciones de IRPF de los titulares, parte de su inversión, a razón de un 7,5 por ciento anual sobre la valoración del fondo de comercio. ¿Qué ha modificado el RDL 12/2012? Que para los ejercicios 2012 y 2013 se ha previsto que la citada deducción sea de un 1,5 por ciento.

A este respecto, Luis Amaro, tesorero del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, señaló que esta institución trabaja para evitar que la bajada de la amortización del fondo de comercio se aplique en el sector. "Estamos haciendo todas las gestiones para modificar esta situación, a nivel político y técnico. Hemos transmitido nuestra preocupación, porque la farmacia ha sufrido los daños colaterales de este RDL 12/2012, porque su impacto iba dirigido a las sociedades, donde se intentaba buscar recaudación fiscal, no a las personas físicas, que ya nos tocó en diciembre", afirmó.

Y es que, tal y como comentó Amaro a EG, "las farmacias ya estamos en una situación complicada y ahora se pierde esta posibilidad de deducción". ¿Cuántas farmacias estarían afectadas? "No se

El RDL 12/2012 ha supuesto un golpe a las amortizaciones

- El cambio legislativo implica que se reduzca el fondo de comercio durante 2012 y 2013
- El CGCOF trata de evitar que la bajada de la amortización se aplique en el sector



La reducción del fondo de comercio que implica el Real Decreto-ley 12/2012 afectará durante 2012 y 2013 a todas aquellas farmacéuticas que han adquirido recientemente una oficina de farmacia en España.

puede saber a ciencia cierta, porque podemos encontrarnos con una casuística muy variable según las boticas pero, de una u otra forma afectará".

Sobre este particular, Félix Ángel Fernández, subdirector general de Farmaconsulting, compañía líder del mercado español de transacciones de farmacias, indicó que "el impacto puede resumirse en que se ha acordado

una ralentización en la aplicación de la esta herramienta fiscal". Sin embargo, Fernández incide que se trata de una medida temporal, de modo que no se pierde la deducción sino que se retrasa su aplicación para los ejercicios posteriores. Por ello, estimó que "el resultado económico final puede ser incluso más favorable para el farmacéutico, al dejar para momentos en que el rendimiento neto

será previsiblemente mejor, en los que soportará mayor presión fiscal, unas interesantes deducciones que serán más rentables".

Por otra parte, Fernández indicó que hay que tener en cuenta a quienes piensen invertir en una oficina de farmacia en este momento. "El farmacéutico, antes de invertir en la compra de una farmacia debe contar con las herramientas y asesoramiento téc-

nico adecuado para asegurarse que toma su decisión basándose en análisis de rentabilidad económica pero también de equilibrio financiero, para reducir el riesgo de padecer tensiones de tesorería. Una decisión tan importante requiere un análisis profesional", señaló.

Ley de emprendedores

¿Es posible dar 'marcha atrás' para que esta norma que no iba dirigida directamente a la farmacia quede sin efecto? Sí. ¿Cómo? Con una modificación a través de otro RDL o una ley. En este sentido, la esperanza para las farmacias podría estar en la futura Ley de Emprendedores. "Podría ser perfectamente", argumentó Amaro.

A este respecto, según confirmaron a EG fuentes del sector, esta ley podría permitir que quedasen exentas de esa reducción temporal del fondo de comercio aquellas empresas que facturen menos de diez millones de euros anuales. Asimismo, estas fuentes señalan que otra posibilidad habría sido el que esta reducción del fondo de comercio "no afectase a las operaciones que ya están en marcha". "Sería una opción, aunque lo lógico es que haya una modificación y se clarifique su interpretación, que los sujetos sometidos a IRPF queden excluidos", comentó Amaro.

¿Otras opciones? La 'vía catalana' se ha decantado por llevar a cabo movimientos a nivel político. Así, el Consejo de Colegios Farmacéuticos de Cataluña, junto a la patronal Fefac, obtuvo el compromiso de CiU en el Congreso de los Diputados para tratar de que se modifique esa reducción.

El boticario debe aprovechar el tráfico de la receta e impulsar la venta libre

- La gestión de compras y el tratamiento de los stocks, cada vez más importantes

REDACCIÓN
Madrid

Los continuos cambios en la legislación y la mala situación económica, que han propiciado el estrechamiento de los márgenes de beneficio de la botica española, han puesto de relieve que el modelo tradicional de gestión farmacéutica ya no tiene cabida en un sector que intenta modernizarse para sobrevivir.

Hoy en día, una buena gestión farmacéutica pasa por un óptimo manejo de la partida de compras y por el mantenimiento de un control férreo en el *stockaje*, algo que, según la responsable del departamento de Gestión Dinámica de Asefarma, Belinda Jiménez, "siempre va a generar una parte positiva en la cuenta de resultados". Una especie de salvavidas al

que hay que agarrarse para "abatar los costes en las compras y evitar tener dinero en *stock* inmovilizado en las estanterías de la farmacia", cuestiones fundamentales para poder impulsar la rentabilidad de una farmacia.

Para la experta en gestión de oficinas de farmacia, lo importante es dirigir bien los esfuerzos, dejando un poco al margen el medicamento, al que la normativa apenas permite ya sacar rendimiento, y apostar por la parte que no está vinculada a la venta del mismo. "La farmacia se tiene que centrar en aprovechar el tráfico de clientes que le aporta la receta para desarrollar la venta libre", que según Jiménez, es lo que le "va a permitir poder conseguir una mejor rentabilidad en su botica". Desde hecho, puntualizó, "las farmacias que están por encima de la

media en cuanto a margen bruto de beneficio son las que muestran un carácter más proactivo y unos índices de venta libre importantes".

Respecto al capítulo de recursos humanos, Jiménez explicó que se trata de una faceta con un papel cada vez más determinante, ya que es importante contar con un equipo que sepa entender los objetivos del negocio y la forma en que se deben alcanzar. "Tener un equipo organizado, estructurado y motivado, que tenga una planificación de trabajo y de los objetivos marcados por un plan de negocio" es otro de los aspectos más importantes a la hora de definir el funcionamiento interno de una oficina de farmacia, "sobre todo cuando se trata del caso de un establecimiento grande, donde se depende del equipo", explicó.



Las oficinas de farmacia tienen que marcarse un número concreto de proveedores y deben elegirlos en base a las necesidades de sus clientes.

Asimismo, Jiménez destacó el valor de las negociaciones con los laboratorios, en las que, según Jiménez debe generarse beneficio para las dos partes. "La clave es entrar en negociaciones *win to win* con los laboratorios, de tal forma que se establezcan unas bases que permitan beneficiarse tanto a la botica como al laboratorio", aseguó.

En su opinión, el boticario debe preocuparse por establecer sistemas de pago, ayudas en las ventas y objetivos fijos anuales, sin olvidar que se trata de elementos a los que se les puede sacar mucho partido. "La dinámica está cambiando, pero sí es cierto que se puede sacar mucho provecho de las relaciones con los laboratorios, si se elige bien y en base al cliente", concluyó.