



ASEFARMA

Asesoría - Consultoría - Compraventa



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Optimice su "factura fiscal" antes de que sea demasiado tarde.

LABORAL..... PÁG. 7
- Ya está aquí la Ley de Reforma Urgente del Trabajo Autónomo.

CONSULTORÍA..... PÁG.9
- Cómo ser gerente en la Oficina de Farmacia.

JURÍDICO.....PÁG. 11

- Servicios asistenciales ofrecidos en la Farmacia, ¿cómo se regulan?

COMPRAVENTA-FISCAL.....PÁG. 13

- Compraventa de Farmacia, un valor seguro.

FINANCIERO - TRIBUNA.....PÁG. 14

- ¿Le conviene aportar a planes de pensiones?



Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio fundador de Asefarma

“En 2017 se ha acentuado el cambio de la botica tradicional a la farmacia-espacio de salud”

Editorial

2017, un año de transición

Estas fechas son propicias para echar la vista atrás y revisar los aspectos más relevantes del año que está a punto de terminar. Desde luego que 2017 pasará a la historia como el año del grave problema político y jurídico de Cataluña, que desembocó finalmente en la aplicación del artículo 155 de la CE. Pero desde el punto de vista farmacéutico está siendo, al igual que 2016, un año de transición, sin cambios significativos a nivel legal o económico y, a la espera de que se apruebe alguna nueva ley de ordenación farmacéutica, como es el caso de Madrid.

Sin embargo, durante este año 2017 sí se ha venido acentuando el cambio de la botica tradicional a la farmacia-espacio de salud al que me refería ya en el editorial de hace dos años. Este es un proceso de transformación de la farmacia del que Asefarma no es ajeno, pues además de las nuevas herramientas tecnológicas que estamos implementando, como la nueva web y las funcionalidades del nuevo portal de Asefarma –La Plaza de Asefarma–, hemos incrementado nuestro esfuerzo en formación y en actividades de consultoría, con el objetivo de que cada cliente de Asefarma pueda conocer cuál es el máximo potencial de rentabilidad que puede alcanzar su farmacia y tenga trazado un plan de trabajo, el más eficiente posible, para llegar a esa meta. La puesta en marcha de esa hoja de ruta ya será responsabilidad de cada farmacia, aunque nosotros queremos estar a su lado como asesores suyos que somos, en todo el proceso. Todas estas novedades y proyectos, y algunos más que aquí no he mencionado por falta de espacio, conforman una auténtica revolución en muchos aspectos, y se los iremos explicando y desgranando en los próximos días. Estén atentos a nuestras comunicaciones.

Les dejo ya, sin más dilación, con el contenido que les hemos preparado en esta edición de nuestro boletín, siempre con la confianza de que sea de su agrado y, sobre todo, de utilidad, pues con esa ilusión trabajamos, en un boletín sencillo de leer y con contenidos útiles y extremadamente prácticos. Muchas gracias a todos.

Felices fiestas y próspero año 2018.

Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio-fundador de Asefarma



Para cada farmacia la mejor receta.

¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CONSYS.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



¡Aprovecha la ventaja fiscal!

Ejemplo de inversión:
50.000,00 €

Ahorro fiscal total
23.302,51 €*

Cuota mensual leasing con intereses:
704,09 €*

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 59.143,50 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36% de rendimiento antes de imputar el gasto. El ahorro fiscal supone un 46,61% del importe de la inversión. Cálculo realizado por Asefarma.

Optimice su “factura fiscal” antes de que sea demasiado tarde

Alejandro Briales, Economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, expone en este artículo algunas de las claves más importantes para optimizar la factura fiscal de cara al próximo ejercicio.



Son pocas las novedades fiscales de cara al próximo ejercicio 2018 pero dado que tenemos margen de maniobra hasta antes de que finalice el año, quiero hacerles algunas recomendaciones para rebajar en la medida de lo posible su “factura fiscal”.

Antes de que termine este ejercicio 2017 debe saber lo siguiente:

- **Aporte a planes de pensiones:** Las aportaciones hechas a un plan de pensiones reducen la base imponible (suma de todos los ingresos: beneficios de la farmacia, alquileres, etc), lo cual supondría una disminución en la cantidad a pagar a Hacienda por el I.R.P.F.

Esta aportación no diferencia en función de la edad y está sujeta a un límite cuantitativo general a la menor de las cantidades siguientes:

- 8.000 euros anuales.
- El 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

Aun así, sólo son aconsejables para aquellos contribuyentes que tengan rentas netas a integrar en la base imponible general

(beneficios de la farmacia, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) **superiores a 60.000 euros** y en la cantidad que exceda esta cifra, para evitar tributar a un tipo impositivo superior a la hora del rescate.

- **Exención en las plusvalías para mayores de 65 años:** Quiero recordarles que existe un beneficio fiscal establecido desde el 1 de enero de 2015 con respecto a la exclusión de tributación de las ganancias patrimoniales por la transmisión de elementos patrimoniales (como la venta de su Oficina de Farmacia) por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor con condiciones concretas y con el límite máximo de 240.000 euros. Si aún está a tiempo, puede que le merezca la pena analizarlo.
- **Donación de un negocio familiar:** Si está pensando en transmitir en vida de manera lucrativa su farmacia a sus descendientes, la ganancia patrimonial generada no tributará siempre que se cumplan los requisitos para aplicar la reducción en la transmisión de la empresa

familiar en los términos regulados en la normativa del **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**. Aproveche estos beneficios fiscales antes de que se unifique la tributación autonómica.

- **Gastos de de difícil justificación:** Si determina su rendimiento por el método de estimación directa simplificada recuerde que puede deducir en concepto de provisiones y gastos de difícil justificación el 5% de la diferencia de ingresos menos otros gastos, **pero con un límite de 2.000€**.
- **Reducción por inicio de actividad económica:** Si ha iniciado su actividad económica, recuerde que puede reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado en el primer período impositivo en que el rendimiento sea positivo y en el período impositivo siguiente.



Recuerde:

Se considera que se produce el inicio de una actividad económica cuando no se ha ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.

- **Deducción por reinversión de beneficios:** La reinversión del beneficio de su oficina de farmacia en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias -afectos a la actividad económica- será objeto de deducción de un 5% en la cuota íntegra correspondiente al periodo impositivo en que se efectúe la inversión (la deducción será del 2,5% cuando el contribuyente haya practicado la reducción por inicio del ejercicio de una actividad económica).

La inversión debe realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en que se obtienen los rendimientos objeto de la inversión y el periodo impositivo siguiente.

- **Seguro médico:** Recuerde que son deducibles en su actividad las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte que corresponde 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 o de **1.500€** por cada una de ellas con discapacidad.

- **Deducción por familia numerosa o personas con discapacidad a cargo:** Si realiza una actividad por cuenta propia o ajena, por la cual está dado de alta en el régimen correspondiente de la Seguridad Social y tiene tres o más hijos, o bien es una persona sin vínculo matrimonial con dos hijos a su cargo que dan derecho a aplicar la totalidad de mínimo por descendientes, tiene derecho a deducir una cuantía que **podrá alcanzar los 1.200€ anuales** por cada descendiente o ascendiente con discapacidad y por familia numerosa, y los 2.400€ en el caso de familias numerosas de categoría especial. Por tanto, es importante que a 31 de diciembre de 2017 el contribuyente haya solicitado el título de familia numerosa para poder aplicar dicha deducción.

- **Donativos:**

Personas físicas (IRPF)	Ejercicio 2017 y posteriores
Primeros 150 €	75 %
Resto	30 %
Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años) > 150 €	35 %
Límite deducción base liquidable	10 %

Personas Jurídicas (IS)	Ejercicio 2017 y posteriores
Donaciones en general	35%
Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años) *	40%
Límite deducción base liquidable	10%

NOVEDADES**Ley de Autónomos**

El 25 de octubre se publicó en el BOE la **Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo**.

En materia tributaria, las novedades que incorpora dicha ley son las siguientes:

- Los trabajadores autónomos podrán deducir los gastos de suministros de la vivienda parcialmente afecta a la actividad económica y los gastos de manutención incurridos en la actividad.
- En los casos en que el contribuyente afecte parcialmente su vivienda habitual al desarrollo de la actividad económica, los gastos de suministros de dicha vivienda, tales como agua, gas, electricidad, telefonía e Internet, en el porcentaje resultante de aplicar el 30% a la proporción existente entre los metros cuadrados de la vivienda destinados a la actividad respecto a su superficie total, salvo que se pruebe un porcentaje superior o inferior.
- Los gastos de manutención del propio contribuyente incurridos en el desarrollo de la actividad económica, siempre que se produzcan en establecimientos de restauración y hostelería y se abonen utilizando cualquier medio electrónico de pago, con los límites cuantitativos

establecidos reglamentariamente para las dietas y asignaciones para gastos normales de manutención de los trabajadores (no se supere el límite de 26,67€/día si el gasto se produce en España y 48,08€/día en el extranjero), siempre que la actividad se desarrolle en un municipio diferente al de su residencia.

El autónomo deberá guardar evidencias de que están relacionados con la actividad.

Esos gastos tienen que realizarse en restauración y hostelería y las evidencias se resumen en: abonarlos siempre con tarjeta, conservar el justificante de pago y no superar los límites cuantitativos.

Estas novedades entrarían en vigor el 1 de enero de 2018.

Desde Asefarma le recomendamos que se asesore para realizar una buena planificación fiscal, ya que en muchos supuestos se solapan varias medidas y habría que realizar un estudio pormenorizado de la operación.

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

Ya está aquí la Ley de Reforma Urgente del Trabajo Autónomo

Eva M^a Illera, Diplomada en Gestión y Administración y Master en Derecho Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, explica los cambios que ha traído consigo la reciente aprobación de la Ley de Reforma Urgente del Trabajo Autónomo.



La publicación en el Boletín Oficial del Estado de 25 de octubre de la Ley 6/2017, de 24 de octubre de Reforma Urgente del trabajo autónomo, contempla importantes novedades para los titulares de farmacia al tener la consideración de trabajadores autónomos.

Son las referidas especialmente a la disminución de los recargos por falta de pago, aplicación de bonificaciones en la seguridad social y la posible compatibilización del trabajo por cuenta propia con el percibo al 100% de la pensión de jubilación (anteriormente a esta reforma, únicamente era posible el cobro del 50% de la pensión de jubilación mientras el trabajador autónomo seguía trabajando en el negocio).

A continuación, le resumimos aquellas medidas que pueden afectarle de forma más directa, así como las diferentes fechas en las cuales adquieren vigencia:

01 - Recargos por ingreso fuera de plazo. Entra en vigor el 1/1/2018

Se reduce a 10% (actualmente es el 20%) el recargo por falta de pago cuando se han cumplido las obligaciones de transmitir las liquidaciones de cuotas o solicitada la liquidación, siempre que se paguen en el primer mes natural posterior al

vencimiento del plazo. En el caso de que se efectúe de forma posterior, el recargo ya es del 20%.

02 - Cotización en supuestos de pluriactividad. Entra en vigor el 26/10/2017

El reintegro del 50% del exceso de cotización que supere la cuantía que se fija anualmente en la **Ley de Presupuestos Generales** se efectuará de oficio por la Tesorería General de la Seguridad Social antes del 1 de mayo del ejercicio siguiente.

Hasta ahora debía solicitarse por el autónomo en pluriactividad.

03 - Bonificaciones diferentes colectivos

- La bonificación prevista para el alta inicial o para quienes no hubieran estado los cinco años anteriores en el RETA, que establecía una tarifa plana de 50€ si se elegía la base de cotización mínima, se mejora al reducir a no haber estado en el RETA sólo los dos años anteriores y amplía el disfrute de dicha tarifa a un año en lugar de seis meses. (Entra en vigor el 01/01/2018).

- Bonificación a trabajadores incluidos en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos por conciliación de la vida profesional y familiar vinculada a la contratación. (Entra en vigor el 26/10/2017).

La bonificación prevista por conciliación familiar (100% de la cuota por contingencias comunes durante un año) por cuidado de menores se mejora pues **se eleva la edad del menor de los 7 a los 12 años.**

- Bonificación de cuotas para trabajadores autónomos durante el descanso por maternidad, paternidad, adopción, guarda con fines de adopción, acogimiento, riesgo durante el embarazo o riesgo durante la lactancia natural. (Entra en vigor el 26/10/2017).

Será aplicable la bonificación del 100% de la base media de cotización en los últimos 12 meses cuando se esté en una de estas situaciones aunque no se realice un contrato de interinidad. El descanso debe ser al menos de un mes, incluyendo el descanso por guarda con fines de adopción.

- Bonificaciones a las trabajadoras autónomas que se reincorporen a su trabajo después de la maternidad (nuevo art. 38 bis LETA). (Entra en vigor el 26/10/2017).

Se crea una bonificación para las autónomas que se reincorporen dentro de los dos años siguientes al cese, que consiste en la tarifa plana de 50€ durante 12 meses si se elige la base mínima y del 80% sobre la base elegida por contingencias comunes.

- Bonificación por la contratación de familiares del trabajador autónomo (nueva).

Se establece una bonificación del 100% de la cuota empresarial por contingencias comunes durante un año por la contratación indefinida por el trabajador autónomo como trabajadores por cuenta ajena de su cónyuge, ascendientes, descendientes y demás parientes por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado inclusive.

04- Ampliación cobertura de las contingencias profesionales. Entra en vigor el 26/10/2017

Amplía el concepto de accidente de trabajo de los autónomos con la cobertura de contingencias profesionales al incluir el accidente ***in itinere***.

Se señala que será accidente de trabajo el sufrido al ir o al volver del lugar de la prestación de la actividad económica o profesional. A estos efectos se entenderá como lugar de la prestación el establecimiento en el que el trabajador autónomo ejerza habitualmente su actividad siempre que no coincida con su domicilio y se corresponda con el local, nave u oficina declarado como afecto a la actividad económica a efectos fiscales.

05- Cotización: los meses de alta y baja en el RETA

Se cotizarán por los días reales de actividad y no por el mes completo como ocurre a día de hoy, salvo los casos que el alta o baja sea la cuarta o más del año. Asimismo, se permite el cambio de la base elegida para la cotización de autónomos hasta un máximo de cuatro veces (actualmente el cambio puede realizarse únicamente dos veces al año).

06- Jubilación. Entra en vigor el 26/10/2017

En los casos de envejecimiento activo, trabajar tras jubilarse a la edad de aplicación, la compatibilidad con la actividad como autónomo, si se tienen contratados trabajadores por cuenta ajena, la pensión será del 100% (no del 50% como hasta ahora).



Aspecto importante:

- Con la legislación actual se permite el percibo de la jubilación activa en un porcentaje del 100 %

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

Cómo ser gerente en la oficina de farmacia

Eva Ruiz, Licenciada en Farmacia y responsable de la Consultoría Estratégica de Asefarma explica la importancia que tiene la elaboración de un plan estratégico a la hora de gerenciar una oficina de farmacia.



La farmacia actual ha evolucionado desde la botica tradicional y, con ella, el farmacéutico titular también lo ha tenido que hacer. Los titulares de las farmacias siempre, de forma natural, han asumido su rol de dispensadores del medicamento, aportando servicios y dando consejo activo al paciente y, de forma inconsciente, el de empresario, con el control de gastos, búsqueda de beneficio y siempre pendientes de captar oportunidades para su negocio.

El rol de gerente

El farmacéutico, sin obviar su misión sanitaria, debe buscar el beneficio económico simultaneándolo con el consejo profesional que se espera de ellos.

En la farmacia de hoy, quien no empiece a asumir un nuevo rol, **el de gerente**, y lo aúne a los otros dos perfiles, estará perdido.

Su papel será analizar, organizar, gestionar, utilizar herramientas para medir y hacer seguimiento de los resultados ayudándose de una dirección por objetivos, que cada vez es más necesaria. Sin embargo, es difícil realizar esta tarea si no conocemos algo tan evidente como: dónde estamos, dónde queremos ir y cómo lo vamos a hacer.

No podemos marcar nuestro futuro de manera desordenada o improvisada, inventando día a día ni pensar que se puede continuamente improvisar y salir airosos del problema. No somos capaces de dominar y controlar todo. Como farmacia, debemos mirar hacia delante y saber de dónde partir: Si no se sabe dónde se quiere ir, no se llega a ningún lado.

La importancia del plan de acción

Siempre se necesita un plan de acción general, adecuado al entorno, a los recursos de uno y a los objetivos: en realidad eso supone realizar una dirección estratégica.

La **dirección o planificación estratégica** es el proceso que, mediante las funciones de análisis, planificación, organización, ejecución y control persigue la consecución de una ventaja competitiva sostenible en el tiempo y defendible frente a la competencia.

Esta planificación estratégica en la farmacia nos aportará un proyecto empresarial de futuro dentro de un entorno sanitario capaz de enmarcar todas las decisiones estratégicas de la farmacia – empresa dentro de dicho proyecto.

Cuando se trabaja bajo el prisma de una dirección estratégica, se aprende a identificar y definir claramente cuáles son los objetivos de la farmacia a largo plazo elaborando un **plan de comunicación** que transmita nuestra especialización, nuestra finalidad y nuestra identidad corporativa que nos distingue de la competencia.

El farmacéutico gerente tiene un rol más profesional, enfocado más en la gestión que el farmacéutico de antaño y trabaja definiendo las funciones y las responsabilidades del equipo por áreas y funciones.

Cuando se trabaja de esta manera, se aprende a distinguir lo importante de lo secundario, se trata de priorizar lo importante ante lo urgente y, sobre todo, bajo esa mentalidad de trabajo en equipo; a manejar la organización interna confrontando ideas, llegando a acuerdos y manejando los desacuerdos.

No hay que dar paso a la improvisación

Cuando se trabaja la **dirección por estrategia**, se asume con responsabilidad el futuro de la farmacia y las consecuencias de las decisiones tomadas, reconociendo y valorando las diferencias internas que enseñan a respetar a los miembros del equipo y la interdependencia que se crea y existe entre ellos, ya que se tienen que retroalimentar unos y otros.

Lo más importante es que el gerente inculcará el no dar paso a la improvisación, por contar con ese perfil nuevo de analista, organizador, pensador, controlador y evaluador que ha de adquirir y contagiar, pasará a ser líder y entrenador de una organización donde no se entienda trabajar de otro modo.

Lo cierto es que para conseguir todo esto, la planificación estratégica requiere un documento por escrito que recoja, de forma ordenada y clara, el futuro hacia el que nos queremos encaminar, los objetivos, los planes de acción y los de contingencia si hay desviación de los objetivos, todo ello plasmado en un calendario de actuación y seguimiento.

El plan estratégico

Para empezar todo el proceso debemos respondernos a una serie de preguntas, mediante unas herramientas específicas para ello.

Esta diagnosis inicial tiene la finalidad de obtener la información necesaria para el desarrollo del plan estratégico y será la que aporte información que oriente algo más al gerente de cómo marcar los objetivos plasmados en un cuadro de mandos integral con indicadores que evalúen los procesos, las estrategias, los planes de inversión y las acciones a desarrollar de forma sencilla y rápida.

Este **CMI** será lo más transparente posible y se establecerá por áreas y responsables que serán quienes lleven a cabo la evaluación y seguimiento por designación y delegación del gerente con el fin de implicar e involucrar al equipo en el proyecto diseñado.

El gerente, junto al equipo y el responsable del área, serán quienes coordinen el correcto cumplimiento del plan y en el caso de que esto no se cumpliera, tendrá que establecer un plan de contingencia.



¿Cómo preparar el plan estratégico?

La preparación de dicho plan debe pasar por las siguientes etapas:

- Definir la visión y misión de la farmacia
- Análisis externo e interno de la farmacia – DAFO
- Generación de estrategias
- Elaboración del plan de acción
- Generación de objetivos (DPO)
- Presupuestos
- Control de resultados (CMI)

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

Servicios asistenciales ofrecidos en la Farmacia, ¿cómo se regulan?

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, plantea los aspectos legales a tener en cuenta a la hora de incluir algún servicio adicional en la farmacia.



La ausencia de una regulación específica respecto a cómo desarrollar en la oficina de farmacia servicios asistenciales de carácter retribuido, hace necesario que la Administración, junto con los Colegios de Farmacéuticos, aporten una solución al **vacío legal** existente, estableciendo un catálogo de servicios homologados, protocolizados y retribuidos que pudieran ofrecerse desde la oficina de farmacia.

A tal efecto, la **Ley 16/1997 de 25 de abril**, de regulación de los servicios de oficinas de farmacia, contempla entre los servicios básicos que las farmacias deben prestar a la población, el de colaboración del farmacéutico con la Administración en materia de "promoción y protección de la salud, prevención de la enfermedad y educación sanitaria". Asimismo, la propia exposición de motivos de la **Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid (LOF 19/1998 de 25 de noviembre)** en su Preámbulo afirma lo siguiente respecto a las funciones y servicios de las oficinas de farmacia:

"Dentro del espíritu de garantizar el uso racional del medicamento, estas funciones exceden claramente las actividades de dispensación y elaboración que ya vienen realizando tradicionalmente las oficinas de farmacia,

incluyendo aquellas otras cuyo desarrollo progresivo se pretende que estimule la presente ley, contemplando además, una vez objetivadas, la posibilidad de concertación de determinadas actividades llegado el momento oportuno".

La farmacia como espacio de promoción de salud

Es por ello que se deben impulsar iniciativas que permitan a la botica dejar de ser un mero lugar para la dispensación de medicamentos y la ayuden a convertirse en un verdadero espacio para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades.

Estamos convencidos de que la práctica de este tipo de actividades permitirían al profesional de la farmacia convertir su consejo farmacéutico en el valor más preciado de su farmacia, transformar la botica en un espacio dinámico de salud y facilitar al paciente la adquisición no sólo de medicamentos, sino de una atención altamente valiosa y exclusiva que no es posible encontrar en ningún otro lugar. Se trata de servicios que contribuyen a la mejora de la imagen profesional de la oficina de farmacia y, a la vez, suponen un ingreso adicional para la misma.

Nos consta que la mayoría de los Colegios Oficiales de Farmacéuticos, en colaboración con las diferentes Consejerías de Sanidad, están trabajando sobre un catálogo de servicios farmacéuticos que la oficina de farmacia pueda ofrecer a sus usuarios.

Entre el **catálogo de servicios** que pueden ofrecerse, relacionamos a título enunciativo los siguientes: el control del asma; la formación en primeros auxilios básicos y en primeros auxilios en bebés y niños; la detección del consumo abusivo del alcohol; sistemas personalizados de dosificaciones (SPD); entrenamiento cognitivo; detección precoz de diabetes y de la hiperuricemia (ácido úrico elevado); seguimiento de la automedida domiciliaria de la presión arterial; test de días fértiles, con seguimiento online y planificación; cribados de enfermedades como VIH, estreptococo, sífilis, cáncer de colon e hipertensión; deshabituación tabáquica; programas de mantenimiento y dispensación de metadona; revisión de la medicación, nutrición, control de colesterol y glucosa y dermofarmacia, entre otros.

Servicios que precisan de protocolos de actuación

En todo caso, se trata de servicios complementarios y/o vinculados a la propia dispensación, que puede desarrollar el farmacéutico a través de protocolos de actuación definidos y bajo una formación específica en relación a los servicios prestados, sin que sea posible la subcontratación a terceros de la prestación de los servicios en cuestión. Por ello, es fundamental que el titular de la oficina de farmacia disponga de la formación suficiente y adecuada para poder prestar tales servicios.

En este sentido, es conocida por todos la polémica en torno al **servicio de nutrición**, respecto del cual es importante diferenciar entre el consejo farmacéutico nutricional y la prescripción de dietas personalizadas. En este segundo supuesto, la Administración Sanitaria exige que el farmacéutico disponga de la formación académica precisa para ofrecer un

servicio que vaya más allá del ofrecimiento de pautas alimentarias genéricas en aspectos dietéticos y nutricionales, indicando cantidades concretas de cada alimento.

Por otro lado, existe otro servicio muy demandado en las oficinas de farmacia, sobre el que resulta necesario hacer algunas puntualizaciones para que el titular de la oficina de farmacia esté debidamente informado de las posibles implicaciones legales que pudiera tener una acción en principio sin repercusión alguna. Nos estamos refiriendo al **servicio de perforación del lóbulo de la oreja**, sobre el que es cierto que no existe normativa que regule expresamente este servicio pero que, por analogía, se tiende a aplicar la normativa propia de cada Comunidad Autónoma por la que se regulan los requisitos higiénico-sanitarios de las actividades de tatuaje, micropigmentación, perforación u otras técnicas similares de decoración corporal.

Esta práctica puede suponer un riesgo potencial para la salud, especialmente si no se realiza por personal con formación y con los medios y condiciones higiénico-sanitarias que requieren la prestación de este servicio, así como si no se cuenta con la documentación adecuada del servicio a través de un consentimiento informado del usuario (si es mayor de edad) o mediante autorización del padre, madre o tutor legal (caso que sea un menor de edad).

También sería recomendable revisar el contenido y alcance de la póliza de responsabilidad civil que tenga suscrita la farmacia, con la finalidad de asegurar estas actuaciones si fuera posible.

La mayoría de los Colegios Oficiales de Farmacéuticos, busca profesionalizar el servicio e incluirlo dentro de su catálogo de servicios, ya que, con la profesionalización se acreditará a las farmacias y podrán acreditar que realizan el servicio siguiendo un protocolo y con todas las garantías legales.

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

Compraventa de Farmacia, un valor seguro

Miguel Soriano, expone en este artículo las tres variables más destacables en las que se consolida la inversión en una Oficina de Farmacia.



Desde Asefarma estamos en permanente contacto con el sector farmacéutico, tanto en la compraventa como en su gestión y asesoramiento y hemos observado tres variables muy destacables que consolidan la inversión en oficina de farmacia.

1. Financiación en la compraventa:

Como hemos comentado en anteriores publicaciones, las oficinas de farmacia se consideran como uno de los sectores más seguros. Lo hemos visto en tiempos pretéritos de crisis y lo confirmamos ahora en un entorno macroeconómico más estable. Uno de los principales indicadores, que además se consolida en 2017, es la morosidad bancaria de las oficinas de farmacia con respecto a la media nacional: mientras el sector farmacéutico tiene una morosidad del 1,1%, la media nacional está en torno al 8,4% en los últimos meses. La apuesta de las entidades financieras por proyectos de oficina de farmacia sigue firme y se traduce en la consecución de la financiación de la práctica totalidad de oficinas de farmacia para el comprador y en un mejor precio para el vendedor. Además, el Euribor en mínimos históricos facilita los proyectos de inversión.

2. Retorno: Otro elemento fundamental es la rentabilidad de las oficinas de farmacia. La estabilidad de los precios de los traspasos y

en la rentabilidad de las farmacias en el año 2017, ha tenido como consecuencia que el periodo de recuperación de la inversión sea más reducido. Es decir, la rentabilidad o Tasa Interna de Retorno de un proyecto de inversión en farmacia es más elevada que hace unos años y esto es debido a que el rendimiento comparado con la inversión es más alto. Aplicando criterios dinámicos de gestión en la farmacia, el inversor en farmacia tiene un retorno de dicha inversión en menor tiempo.

3. Potenciales inversores: Los potenciales compradores se han incrementado y las motivaciones son muy diversas: compradores que han vendido su oficina de farmacia y quieren comprar otra, mayor movilidad geográfica y la seguridad laboral frente a otras alternativas. El número de compraventas a nivel nacional ha incrementado en tasas cercanas al 20%, destacando el interés de los compradores por las farmacias ubicadas en núcleos de población grandes (urbanos) y facturaciones de tipo medio (entre 450.000 y 950.000€). Si tuviéramos que destacar zonas geográficas con más incremento de compradores, tendríamos a la cabeza a Madrid y a la Comunidad Valenciana.

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

¿Le conviene aportar a planes de pensiones?

José Manuel Retamal, Asesor de Patrimonios en Asefarma y miembro de la European Financial Planning Association España, opina sobre la canalización del ahorro a través de planes de pensiones, uno de los temas que generan más dudas en estas fechas.



Se acerca el fin del año y como viene siendo costumbre, desde el punto de vista de las finanzas personales, es el momento de los planes de pensiones. Se multiplican exponencialmente las dudas, las preguntas e intenciones de canalizar el ahorro a través de los mismos. Hay un sentir generalizado e independiente del nivel de renta de las personas que como un mantra se extiende inexorablemente y es que el ahorro, o parte del mismo, se canaliza a través de estos productos (extiéndase también a los planes de previsión asegurados, PPA's).

Aprovechando el interés generalizado, que únicamente se manifiesta en estas fechas, me gustaría hacer una mínima reflexión al respecto que espero sirva de ayuda a la hora de tomar decisiones financieras.

De primeras, la aportación a planes de pensiones ni es la única -y dependiendo de las situación financiero-fiscal de las personas-, ni tiene porqué ser la manera de ahorrar.

- **Canalizar el ahorro a través de planes de pensiones, puede no ser la mejor manera de ahorrar**

Por un lado, desgrava en el año fiscal que realizamos la aportación, rebajando la factura fiscal y, por otro, inmoviliza el dinero por un

periodo de tiempo, que en la mayoría de los casos llega hasta la jubilación, en cualquiera de sus modalidades presentes. En todo caso, la aportación que se realiza siempre será mayor que el ahorro fiscal obtenido en el momento de la aportación. Por ejemplo, si aportamos 8.000 euros a planes de pensiones, el ahorro máximo que podríamos obtener en la comunidad de Madrid es de 3.480 euros. Pero, ¿a quién le interesa aportar? Desde nuestro punto de vista, interesa aportar, teniendo en cuenta los pros y los contras, a aquellas personas con una base imponible general en renta superior a los 60.000 euros.

Por supuesto hablo de la situación actual, puesto que todas aquellas aportaciones realizadas con anterioridad al 1 de enero de 2007 cuentan con una reducción del 40% de los derechos consolidados, siempre y cuando se rescate en forma de capital, es decir, de golpe y siempre que se lleve a cabo dentro de los dos años siguientes a la fecha de jubilación (ya sea jubilación ordinaria o jubilación activa), que variaba en su momento la idoneidad.

Entonces, todas estas campañas televisivas, radiofónicas, en prensa escrita o en Internet que se llevan a cabo únicamente a finales de año, ¿a quién van destinadas?, ¿a todo hijo de vecino?, ¿o hay tanta gente con nóminas o ingresos por actividades económicas generen

una base imponible en renta superior a los 60.000 euros?

No tendría boletín suficiente para explicar todos los motivos, pero no es agradable ver como los comerciales camuflados de asesores financieros o sujetos a presiones comerciales, los venden o colocan a todo el que se acerca por una oficina y previo gancho en forma de regalo, eso sí, a cambio de vincularte con la entidad comercializadora, durante un periodo de tiempo prolongado, por no hablar del interés en abrir un nuevo plan cada año, incluso a pesar de tener ya contratado un plan adecuado a las características del partícipe. Y pregunto yo, cuando contratas o te ofrecen el plan...

- ¿Sabes tus ingresos o tu nivel de renta actuales?
- ¿Sabes tus gastos o necesidades de liquidez actuales?
- ¿Sabes tu nivel de tolerancia al riesgo o si ha cambiado por algún motivo?



Da igual, en muchos casos, aunque puede existir una previa información del producto y se adecúa al riesgo que tolera el cliente, en la mayoría de los casos no existe un conocimiento de las circunstancias financieras del cliente que debería determinar si es conveniente o no aportar a planes de pensiones. Señores, si no les interesa, no les interesa. ¡Hágaselo saber a su cliente!

Con todo esto, sólo quiero decir que hay muchas maneras de canalizar el ahorro y que no todos somos candidatos a invertir nuestros ahorros a través de planes de pensiones, sino solamente a aquellas personas que les pueda compensar, pocas, por lo general, y que compensándoles, estén dispuestas a inmovilizar una cantidad a futuro, para obtener un ahorro en el presente. Hay muchas otras maneras de ahorrar, sobre todo mucho más interesantes, dependiendo de las circunstancias de cada uno, su nivel de renta y sus necesidades o intenciones de futuro.

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

Próximamente...

PLAZA DE ASEFARMA

- ✓ Gestor documental
- ✓ Asesoría online
- ✓ Compraventa de farmacias
- ✓ Formación especializada
- ✓ Bolsa de empleo
- ✓ Central de compras
- ✓ Inteligencia de negocio

... ¡y mucho más!





ASEFARMA
Asesoría - Consultoría - Compraventa



Estamos especializados en compraventa de farmacias. Consúltenos.

COMUNIDAD DE MADRID

Madrid capital: Farmacia en venta. Local de 120 m2 con 850.000€ de facturación. Grandes posibilidades de crecimiento.

Madrid capital: Farmacia en venta por jubilación, jornada de 8 horas, buena inversión.

Madrid capital: Farmacia en zona norte. Venta por jubilación y facturación de 520.000€.

Madrid capital: Farmacia con local en propiedad. Barrio con alto poder adquisitivo y en crecimiento. Jornada de 12 horas, 30% SOE.

Madrid capital: Farmacia con alta facturación. Fácil gestión. 90% SOE. Local en propiedad. Barrio poblado. Interesante proyecto empresarial.

Madrid: Farmacia ubicada en zona de referencia histórica. Local de 118 m2 en alquiler. Facturación de 1.230.000€.

COMUNIDAD VALENCIANA

Alicante capital: Farmacia en zona muy transitada con facturación media-alta. Local en propiedad.

Alicante: Farmacia con facturación de 609.000€. Local en propiedad con horario de 8 horas.

Valencia capital: Farmacia bien situada y de recorrido. 277.000 de facturación.

Valencia: Farmacia de alta facturación ideal para perfil gestor.

Valencia: Farmacia rural pequeña, ideal para iniciación. 90.000€ de facturación.

CATALUÑA

Barcelona provincia: Excelente inversión. Local en propiedad de más de 200 m2. Facturación superior a 1.500.000€.

Tarragona provincia: Farmacia atractiva. Facturación de 650.000€.

Barcelona: Ubicada en zona comercial. Facturación de 700.000€.

ANDALUCÍA

Sevilla capital: Farmacia con muchas posibilidades y buena rentabilidad.

Málaga: Farmacia muy bien ubicada y accesible

Málaga: Farmacia robotizada en zona turística.

Almería: Farmacia ideal para comenzar.

Cádiz: Farmacia con facturación de 800.000€.

CANTABRIA

Farmacia urbana de 1.000.000€ facturación. Alto nivel de venta libre.

MURCIA

Murcia: Farmacia con alta facturación. Local en alquiler con opción a compra.

Murcia: Farmacia recién reformada con alta facturación y horario ampliado.

ASTURIAS

Farmacia urbana 1.250.000€ de facturación. Amplio local en propiedad e interesante nivel de venta libre.

Farmacia rural muy bien comunicada, facturación de 500.000€. Alta rentabilidad.

CASTILLA-LA MANCHA

Albacete: Farmacia muy bien ubicada y con amplio recorrido.

Provincia de Albacete: Farmacia en paraje natural.

Provincia de Cuenca: Farmacia ubicada en población pequeña con dos botiquines legalizados, con muchas posibilidades de crecimiento.

Provincia de Cuenca: Farmacia bien comunicada, casa incluida e ideal para comenzar.

BALEARES

Baleares: Alta rentabilidad. Local propiedad. Facturación 1.250.000€

GALICIA

A Coruña: Farmacia urbana de facturación 1.000.000€. Local en propiedad. Alta rentabilidad.

Pontevedra: Farmacia con alta facturación y amplio local en propiedad.

CASTILLA Y LEÓN

Zamora: Farmacia urbana, 600.000€ de facturación. Local en propiedad y libre de personal.

Palencia: Farmacia urbana, 840.000€ de facturación. Local en propiedad y con alta rentabilidad.

Valladolid: Farmacia rural, muy bien comunicada. 240.000€ de facturación.

CANARIAS

Gran Canaria: Local en venta o alquiler. Farmacia con perspectivas de crecimiento.

Tenerife: Farmacia con una facturación de 975.000€. Con perspectivas de crecimiento a corto plazo.

Fuerteventura: Farmacia con una facturación de 2.110.551€ y un porcentaje alto de venta libre.