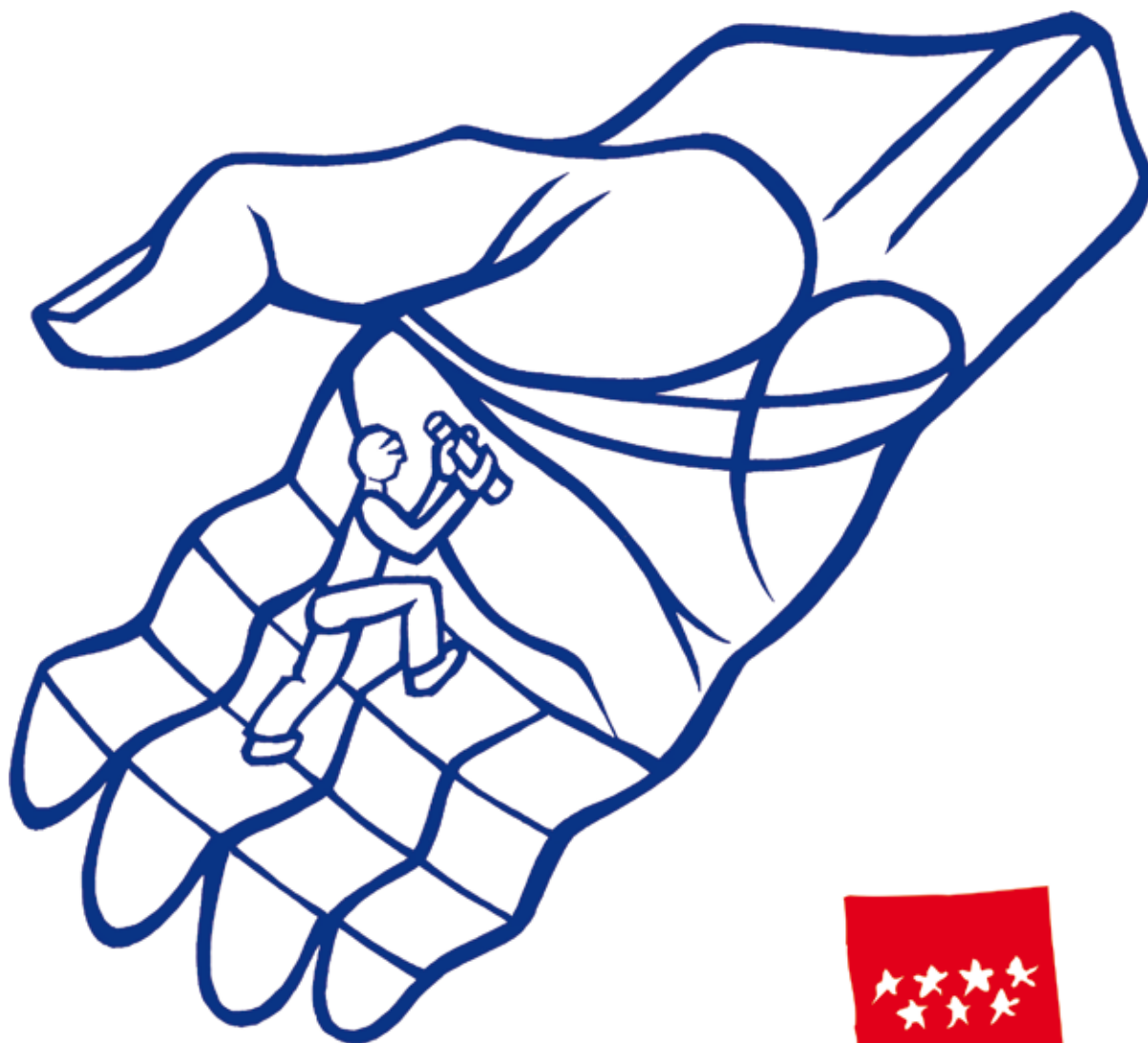




El Boletín de
ASEFARMA
Asesoría de Farmacias



Madrid

EXCELENTE



sumario

EDITORIAL	3
FISCAL	4
- Novedades fiscales para 2010	
LABORAL	8
- Cómo actuar en caso de robo de material en la empresa	
EL RINCÓN DEL INVERSOR	10
- Los fondos de inversión	
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA PUNTOFARMA	12
- Control del stock en la oficina de farmacia	
JURÍDICO	14
- A vuelta con las cruces, cuando las barbas del vecino veas pelar...	
NOTICIAS	15

Tarjeta **ASEFARMA** Farmacias Asesoría Jurídica Telefónica

- Asesoramos e informamos acerca de la actividad farmacéutica
- Resolvemos todas sus dudas fiscales, laborales, administrativas, de legislación farmacéutica, compra-venta...
- Aseguramos su farmacia con un Seguro de Defensa Jurídica garantizado por ARAG (Compañía Internacional de Seguros y Reaseguros, S.A.)
- Le informamos sobre todas las novedades ocurridas en el mundo farmacéutico: Convocatorias de nuevas aperturas, cursos baremables, farmacias en venta...

Para más información: 91 445 11 33





En estos primeros meses del año podemos comprobar cómo la crisis no solo no amaina, sino que se recrudece. Las farmacias están a salvo, relativamente, de ella pero nada impide pensar que la Administración tome medidas de recorte del gasto sanitario que disminuyan nuevamente la, cada vez más mermada, rentabilidad de la farmacia.

Por eso insistimos tanto en que para aumentar la rentabilidad de la farmacia hay que trabajar en serio la **Gestión de la Farmacia** en su vertiente más empresarial, negociando bien los márgenes con los proveedores, llevando un exhaustivo control del stock, formando al personal para que sean mejores profesionales, aplicando procesos de calidad a la forma de llevar la farmacia, utilizando técnicas de marketing como escapatismo y planes de fidelidad, entre otras medidas.

En Asefarma, ya desde hace cinco años tuvimos claro que ese era el camino a seguir por las farmacias. Por ello se creó **Puntofarma**, nuestra división de consultoría estratégica, para ayudar a todos nuestros clientes a posicionarse mejor en la gestión empresarial de su farmacia, como un **elemento conjunto e imprescindible** que acompaña a la gestión fiscal, laboral y contable que realizamos.

En esa línea, el año pasado iniciamos un nuevo camino dando servicios, incluidos en la cuota mensual, de gestión de compras, stocks y marketing farmacéutico y creando un paquete básico que incluía campañas y planes de fidelidad a un precio imbatible. Y este año añadiremos servicios de formación, de recursos humanos, y de procesos de calidad, sin incremento de cuota alguno de los que serán informados cumplidamente en las próximas semanas.

En conclusión, se presentan tiempos difíciles, pero a su vez nuevas oportunidades que las farmacias tienen que aprovechar para no quedarse atrás. Nuestra misión es hacer que tomen conciencia de la importancia de la Gestión Empresarial en su sentido más amplio y facilitarles las herramientas para que la desarrollen con los mínimos costes posibles.

Ya para **finalizar**, les invito a leer el boletín donde encontrarán interesantes artículos en nuestras secciones de fiscal, laboral, jurídico –con el tema estrella de las cruces– financiero y de consultoría –esta vez sobre la importancia de gestionar bien el stock, donde existe un verdadero problema de sobrestockaje en la mayoría de las farmacias–.

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: Zurbano
 Imprime: Villena Artes Gráficas
 Depósito Legal: M-21291-2009

Carlos G. M., Socio-Director

Novedades fiscales para 2010

La situación que atraviesa la economía mundial, en la cual se ve inmersa España, ha influido en la adopción de una serie de medidas fiscales que son de aplicación para los ejercicios 2010 y 2011, o bien en otros casos se aplican de forma retroactiva en 2009.

Encarna Ortiz,

Abogada. Departamento fiscal Asefarma

En este Boletín vamos a analizar las novedades fiscales más significativas para el ejercicio introducidas por la Ley 26/2009, de 23 de diciembre de Presupuestos Generales del Estado.

NOVEDADES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

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

Con efectos desde el 1 de enero de 2010 y con vigencia indefinida, la deducción de 400 euros por obtención de rendimientos del trabajo o de actividades económicas, sólo **será aplicable** para aquellos contribuyentes cuya base imponible (suma de todas sus rentas) **sea inferior a 12.000 euros anuales**. Hasta ahora se aplicaba a todo aquel que cotizara a la Seguridad Social y tuviera rendimientos del trabajo o empresariales/profesionales.

La cuantía de la deducción será de 400 euros anuales cuando la base imponible sea igual o inferior a 8.000 euros anuales, y se reducirá para las bases entre 8.000,01 y 12.000 euros.

2. *NUEVA REDUCCIÓN DEL RENDIMIENTO NETO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS POR MANTENIMIENTO O CREACIÓN DE EMPLEO*

Ésta es una novedad muy importante, de la que ya dimos cumplida cuenta en el anterior boletín: en los ejercicios 2009, 2010 y 2011 los contribuyentes que ejerzan actividades económicas podrán aplicarse una deducción de un 20% del rendimiento de las mismas, siempre que concurran los siguientes requisitos:

- Que el importe neto de la cifra de negocios, para el conjunto de todas sus actividades, sea inferior a 5 millones de euros.
- Que tengan una plantilla media inferior a 25 empleados.
- Que mantengan o creen empleo. A estos efectos se entenderá que el contribuyente mantiene o crea empleo cuando en cada uno de los periodos 2009, 2010 y 2011, la plantilla media utilizada en el conjunto de sus actividades económicas no sea inferior a la unidad y a la plantilla media del año 2008.
- El importe de la reducción, así calculada no podrá ser superior al 50 por ciento del importe de las retribuciones satisfechas en el ejercicio al conjunto de sus trabajadores.

Esta reducción se aplicará de forma independiente en cada uno de los periodos impositivos en que se cumplan estos requisitos.

3. *SUBIDA DE IMPUESTOS EN LA BASE IMPONIBLE QUE GRAVA EL AHORRO*

Todas las rentas obtenidas por el contribuyente a lo largo del periodo impositivo, y a los efectos del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se integran bien en la base general, bien en la base del ahorro.

En la base general se incluyen las rentas procedentes del trabajo, de las actividades económicas o empresariales (beneficios de la farmacia), rentas procedentes del alquiler de inmuebles, imputación de renta inmobiliaria,...

En la base del ahorro se incluyen los intereses de cuenta corrientes, de depósitos, de préstamos, dividendos de acciones y ganancias y pérdidas patrimoniales derivada de la transmisión de elementos patrimoniales (inmuebles, acciones, participaciones en fondos, venta de farmacia, etcétera).

Desde el 1 de enero de 2010 los tipos que gravan estas rentas del ahorro son:

- Hasta 6.000 euros el 19%.
- El resto al 21%.

Hay que tener en cuenta que si hemos efectuado compraventas con precio aplazado y quedan pendientes cobros, a la parte de la ganancia patrimonial derivada de los mismos se le aplicará el tipo impositivo vigente en el periodo en que éstos tienen lugar. Por lo tanto puede ocurrir que una compraventa por la que planeamos tener que tributar un 18% sufra ahora un incremento en su tributación.

4. MODIFICACIÓN DE LOS TIPOS DE RETENCIÓN

Como consecuencia lógica de la subida de tipos impositivos reflejada en el punto anterior,

- El porcentaje de retención sobre las rentas procedentes del alquiler de inmuebles urbanos, desde el 1 de enero de 2010 **pasa a ser del 19%**.
- **Pasan del 18% al 19%** los porcentajes de retención de los siguientes rendimientos:
 - intereses de cuenta corriente y depósitos.
 - intereses de préstamos.
 - dividendos de acciones.
 - ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión o reembolso de acciones.
 - ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de participaciones en fondos de inversión.

NOVEDADES EN EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

Es la otra gran novedad. A partir del 1 de julio de 2010, los tipos del IVA van a subir, pasando del 16% al 18% el tipo general y del 7 al 8% el tipo reducido. Para las farmacias la subida del IVA encarecerá notablemente el coste de adquisición de los productos farmacéuticos, sin que, en muchos casos, pueda repercutirse al cliente final. Resulta ser una nueva vuelta de tuerca al sector farmacéutico.

IMPUESTO DE SOCIEDADES. (APLICABLES A LAS SOCIEDADES DE PARAFARMACIA)

Retenciones

Desde el 1 de enero de 2010 el porcentaje de retención general pasa a ser del 18% al 19%.

Tipo de gravamen reducido

Se establece un **tipo de gravamen reducido** en el Impuesto sobre Sociedades por mantenimiento y creación de empleo para los periodos impositivos 2009, 2010 y 2011 para las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios sea inferior a 5 millones de euros y la plantilla media sea inferior a 25 empleados, excepto si se trata de sociedades que conforme a lo establecido en la Ley del Impuesto (artículo 28) deban tributar a un tipo diferente del general.

Este tipo de gravamen reducido es:

- El 20% por la parte de la base imponible comprendida entre 0 y 120.202,41 euros.
- El 25% sobre la parte restante.

A CONTINUACIÓN ANALIZAMOS SUCINTAMENTE ALGUNOS PUNTOS DE LA LEY DE PRESUPUESTOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Por lo que respecta al **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**.

Se mantienen las siguientes medidas vigentes para el año 2009:

- Deducción por el incremento de los costes de financiación ajena para la inversión en vivienda habitual derivada del alza de los tipos de interés.
- Deducción del 10% de los gastos educativos originados durante el periodo impositivo por los hijos o descendientes que den derecho a la aplicación del mínimo por descendiente.
- Deducción de un 15% por donativos a fundaciones.
- Deducción por arrendamiento de vivienda habitual por menores de 35 años siempre que se cumplan unos requisitos.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a

fiscal@asefarma.com

Cómo actuar en caso de robo en la empresa de medicamentos o dinero de caja por parte de algún empleado



¿Qué debemos acreditar en caso de que tengamos que despedir a un trabajador que ha cometido un robo en la oficina de farmacia? ¿Cuáles son los pasos a seguir? La notificación del despido ha de seguir unos requisitos formales que citamos en este artículo.

Eva M^a Illera,
Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

La actuación de robo por parte de un empleado en la empresa, es una actuación que constituye una infracción muy grave, calificada como transgresión de la buena fe contractual y abuso de confianza, cuya sanción se materializa en el despido.

● **Importante:** La notificación del despido ha de realizarse en la carta de despido, requisito imprescindible que debe cumplirse para que la decisión empresarial sea válida (es un requisito formal exigido entre otros, para que el despido no se declare nulo).

Si se tiene conocimiento de que el empleado en cuestión está afiliado a algún sindicato, la empresa debe informar previamente a éste o al delegado sindical.

● **Relevante:** En un juicio sólo se aceptan los hechos mencionados en la carta de despido, por tanto, es necesario que esté bien argumentada y motivada, y deben detallarse:

- Motivo del despido, actos sucedidos y hora de comisión.
- La fecha de efectos del despido, a partir de la cual su empleado dejará de trabajar en la empresa.
- La decisión empresarial de rescindir el contrato, detallando el artículo o artículos que se consideran infringidos.

Es imprescindible la notificación del despido, por lo que debe entregar personalmente la carta al trabajador, para que éste firme en una copia la conformidad de haberla recibido.

● **Cautela:** Puede suceder que el trabajador se niegue a firmar la carta, por lo que recomendamos que se entregue en presencia de otro trabajador, que a su vez firme atestiguando que el interesado la ha recibido y se ha negado a firmar. Es muy recomendable realizar la notificación a través de burofax o remisión notarial, por ejemplo.

● **A tener en cuenta:** No es tanto la cuantía sustraída por pequeña que ésta sea como el acto de deslealtad en sí mismo. Por ejemplo, el guardar en lugar de en la caja registradora, el dinero procedente de una venta en el bolsillo constituye también una infracción muy grave cuya sanción es el despido.

● **Medios de Prueba:** Para que el despido no sea calificado de improcedente o nulo, hay que “probar” que efectivamente se ha producido el robo. No es fácil acreditarlo, pero podemos apoyarnos en imágenes de cámaras de seguridad que tengamos instaladas, movimientos del stock y caja que detalle el ordenador, la testifical de personas que lo hayan visto, etc.

● **Posible arreglo “amistoso”:** Dado el componente penal que tiene el robo, muchas veces merece la pena hablar con el empleado para exponerle la situación e invitarle a que solicite una baja voluntaria, sin derecho a indemnización alguna. Es un camino que a veces resulta interesante seguir.

En **ASEFARMA** contamos con abogados especializados en la materia, que le ayudarán a resolver de la mejor manera posible estas situaciones conflictivas.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a

laboral@asefarma.com

EL VEHÍCULO MÁS APROPIADO PARA GESTIONAR NUESTRO AHORRO A LARGO PLAZO:

Los fondos de inversión

Buen tratamiento fiscal y fácil accesibilidad son dos de los motivos por los que se puede optar por los fondos de inversión. Una opción más para hacer más rentable nuestro dinero.

José Manuel Retamal,

Responsable del Departamento Financiero de Asefarma

Los fondos de inversión se han configurado como uno de los vehículos preferidos para canalizar el ahorro de las familias. A pesar de tratarse de un “universo” cada vez más sofisticado, su fácil accesibilidad, su tratamiento fiscal y su gran variedad los convierte en piedra angular sobre la cual construir nuestras carteras de inversión a largo plazo.

Fácil accesibilidad: Cualquier entidad financiera tiene un listado interminable de ellos. Separar el grano de la paja y saber cuál o cuáles son los que más nos interesan requiere asesoramiento por parte de personal especializado. Para su contratación, en la mayoría de los casos no se necesita un capital elevado y la gran mayoría pueden contratarse desde cantidades mínimas (500 ó 1.000 euros, incluso menos).

Tratamiento fiscal: El atractivo fiscal reside en el traspaso fiscal, es decir, se pueden traspasar las participaciones de unos a otros sin tributación, de modo que si por ejemplo ha tenido un fondo de inversión con un riesgo elevado, como pueda ser un fondo de renta variable española, con jugosas ganancias, puede traspasarlo a otro más conservador sin tener que tributar por di-

chas plusvalías. Eso sí, en el momento que reembolse dicho fondo, es decir, que pase el dinero a una cuenta corriente, tendrá que tributar. Los rendimientos de los fondos de inversión tienen la consideración de ganancia o pérdida patrimonial.

Gran variedad: Podemos encontrar productos adecuados para cualquier perfil de inversor, desde aquellos con mayor aversión al riesgo hasta los más propensos a asumir riesgos.

CONCEPTOS BÁSICOS A ENTENDER

Los fondos de inversión son instituciones de inversión colectiva, es decir, los rendimientos individuales se obtienen en función de los rendimientos obtenidos por un colectivo de inversores. Se trata de un patrimonio sin personalidad jurídica, que se va formando por la agregación y disminución de los capitales aportados por un número variable de personas denominadas partícipes.

Al carecer de personalidad jurídica, los fondos de inversión funcionan a través de dos figuras con las funciones claramente delimitadas:

Sociedad gestora: Adopta las decisiones de inversión y ejerce todas las funciones de administración y representación del fondo. Es quien invierte el capital aportado por los partícipes. La gestora tiene la obligación de elaborar un folleto donde se recojan las características del fondo de inversión.

Sociedad depositaria: Su función es custodiar el patrimonio del fondo y ejercer determinadas funciones de control sobre la actividad gestora en beneficio de los partícipes.

La inversión se divide en participaciones y su precio es el valor liquidativo, que se calcula dividiendo el patrimonio total del fondo por el número de participaciones en circulación en cada momento.

EL PATRIMONIO DEL FONDO PUEDE AUMENTAR O DISMINUIR POR DOS MOTIVOS:

- Entradas o salidas de partícipes. En general cualquier inversor partícipe puede entrar y salir del fondo según le convenga comprando o vendiendo participaciones. Por lo tanto, el número de participaciones del fondo varía constantemente.

- Variación del valor de mercado de los activos que componen la cartera del fondo. Esta variación es la que determina la obtención de beneficios o pérdidas del fondo.

Una vez decidido uno a invertir a través de fondos de inversión, es necesario estudiar

con detalle cuál o cuáles se adaptan mejor a nuestras necesidades. Hay que realizar dos tipos de análisis:

Determinar la situación personal y objetivos personales. Es la principal labor que debemos realizar, ya que la contratación de cualquier producto, no solo de fondos de inversión, no debe realizarse en abstracto, sino como parte de un conjunto que es nuestro patrimonio o cartera de inversión global, que deberá adaptarse a nuestra situación personal y necesidades. Siempre desde este rincón insistimos que lo más importante es mantener una correcta distribución de activos conforme a nuestro perfil.

Selección del fondo. Es una tarea secundaria pero no por ello menos importante. Para elegirlo habrá que tener en cuenta el perfil de riesgo y su política de inversión, el horizonte temporal, las comisiones y las rentabilidades históricas y en todo momento hay que huir de las consignas comerciales de aquellos que tratan de vendernos el fondo del mes o aquel que no siendo el más apropiado para el cliente, si lo es para la entidad.

Como cada trimestre, nuestra mano sigue tendida para que nos hagan cualquier consulta en materia de inversión sin coste alguno. Nos ponemos a su disposición para revisar sus productos de inversión y en la medida de lo posible poder ayudarles a gestionar su patrimonio.

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

Control del stock en la oficina de farmacia

Uno de los factores determinantes de la cuenta de explotación óptima en la oficina de farmacia como empresa es la gestión de su stock. Desarrollar este proceso con eficacia nos ayuda a tener un mejor conocimiento de la rotación de productos y a incrementar la rentabilidad de la oficina de farmacia.

Belinda Jiménez,

Responsable del Área de Consultoría Estratégica de Asefarma

La oficina de farmacia es un establecimiento que presta un servicio sanitario a través de la dispensación de medicamentos y del consejo farmacéutico, pero de forma paralela es también una empresa que hay que gestionar y rentabilizar.

La **gestión del stock** es parte importante de la gestión de la farmacia como servicio sanitario y de la gestión de la farmacia como empresa.

En la **farmacia como servicio sanitario**, las finalidades de la gestión de stock van dirigidas a dar un buen servicio al cliente:

- Asegurar la calidad del servicio con el suministro del producto al cliente en el momento adecuado. Es decir, minimizar las “faltas” de productos. La entrega del producto a tiempo evita que el cliente tenga que volver y arriesgar esa venta.

- Asegurar la cobertura ante un producto novedoso. En el caso de productos de reciente lanzamiento, la demanda o repercusión que pueden llegar a tener sobre la población de influencia suele ser difícil de conocer.

- Disponer de una variedad notable de artículos, que ayuden al cliente en su elección final y den impulso a la compra.

Por otro lado en la **farmacia como empresa**, la gestión de stock va dirigida a:

- Optimizar la rentabilidad de la farmacia con la rotación de los productos. Una rentabilidad alta se obtiene no solo con la gestión de compra de los productos con buen margen de beneficio, sino también con la **rotación alta de productos**.

- No generar un **inmovilizado** de dinero, que de lugar a una inversión importante en producto y la consecuente descapitalización. Esta descapitalización puede llegar a generar un coste financiero importante que provoca perder rentabilidad.

- **Reducir todo lo posible las existencias** y no tener un almacenamiento de productos que genere gastos por el espacio de almacén requerido y por el mantenimiento del stock. Estos gastos provocan una pérdida de rentabilidad.

Podemos concluir que el **control de stock** es principal en la **gestión de la oficina de farmacia** y permite tener un conocimiento y seguimiento de la rotación de los productos y conseguir así las dos premisas básicas de la gestión: la primera y principal que es dar un buen servicio al cliente y le sigue la optimización de la rentabilidad de la farmacia.

Para llevar a cabo un control de stock adecuado es necesario:

- **Tener registro del inventario del stock en nuestro programa informático y controlar las posibles desviaciones de stock.** Es necesario hacer al menos un inventario al año para que los resultados de la oficina de farmacia tengan cierta garantía.

- **Hacer una clasificación ABCD de los productos que se dispensan en la oficina de farmacia, según su frecuencia de rotación.** Con este tipo de clasificaciones se pueden hacer estudios del almacén de la farmacia: determinar los artículos que se venden menos, los artículos de alta rotación, etc.

La finalidad que tienen es aumentar la rentabilidad de la farmacia y calcular el stock sobrante y la cobertura de stock.

Pueden hacerse diferentes clasificaciones según los rangos que se establezcan para cada tipo de productos.

Una clasificación para el **análisis ABCD de productos** sería la que a continuación describimos a través de los siguientes rangos:

Grupo A: **comprende todos los artículos que se venden 1 unidad o más al día.**

Grupo B: **comprende todos los artículos que se venden menos de 1 unidad al día pero más de 1 unidad a la semana.**

Grupo C: **comprende todos los artículos que se venden menos de 1 unidad a la decena.**

Grupo D: **comprende todos los artículos que se venden menos de 1 unidad al año, seis meses o el periodo elegido.**

De aquí se puede concluir que los artículos de más rotación de la farmacia serían los de los grupos A y B. Y los de menos rotación, los de los grupos C y D.

Los **artículos del grupo D** son los de más baja rotación, y una vez realizada la clasificación y estar identificados, habría que tratar de darles salida a través de promociones, góndolas, etc.

Se trata de artículos del stock de la farmacia que se encuentran inmovilizados.

En cuanto a los **artículos del grupo C**, habría que intentar reducir al máximo su stock y tener una unidad para tener cobertura y no “dar falta”. En este grupo de artículos habría que calcular cuál es el stock sobrante.

Los **artículos del grupo A y B** serían los de alta rotación, y en su aprovisionamiento habría que realizar una gestión de compras óptima, con la que se consiguiera un buen margen de beneficio.

Los mayoristas de distribución son los principales proveedores de los artículos de reposición diaria y de mayor rotación, de aquí la importancia de conocer y negociar bien las condiciones comerciales con ellos, porque sobre estos artículos radica el beneficio de la farmacia.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

puntofarma@asefarma.com

A vuelta con las cruces, cuando las barbas del vecino veas pelar...

La entrada en vigor el 17 de febrero de 2010, de la nueva Ordenanza del Ayuntamiento de Madrid sobre Publicidad Exterior publicada en el BOCM número 5.892, de 17 de febrero de 2009, no está exenta de polémica.

Adela Bueno,

Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

Entendemos que es una norma de **difícil cumplimiento** en muchos casos, **llena de lagunas legales**, que atenta contra el más **elemental sentido común** y que solo tiene, obviamente un fin recaudatorio, tanto municipal como para las empresas de luminosos que quieren hacer “su agosto” con ello y mandan presupuestos de mas de 6.000 euros para “adecuar” la cruz a la norma, cuando ni siquiera tenemos claro si realmente hay que adaptar y si la licencia de actividad que tiene le permite mantener la cruz actual.

Es más, en muchos casos, aunque se quiera, no se podrá adaptar una farmacia, pues la ordenanza exige, por ejemplo, que se sitúe a 10 metros de la ventana más cercana y eso, en el 90% de los casos, es imposible.

Pero éste no es el principal problema que a nuestro entender plantea la normativa, sino otro de mayor índole, como es pretender dar a las señalizaciones identificativas de la oficina de farmacia el tratamiento de “elementos de publicidad exterior”, toda vez que dichas señalizaciones identificativas son impuestas con carácter obligatorio por la Ley de Ordenación Farmacéutica 19/1998, dado la consideración de establecimiento sanitario de interés públi-

co que tienen las farmacias. No obstante, a medida que se vayan resolviendo los recursos que a buen seguro se interpondrán ante los tribunales contencioso-administrativos veremos qué opina la Justicia.

En cualquier caso, es evidente que el resto de municipios de la Comunidad de Madrid y de otras Comunidades Autónomas pueden, a la vista de lo que ha hecho el Ayuntamiento de Madrid, aprobar y dictar la normativa pertinente en aras a regular los “elementos de publicidad exterior” correspondientes a los establecimientos ubicados en su ámbito de influencia, estableciendo sus propios criterios, similares o no, a los del Consistorio Madrileño. Por ello, las farmacias ubicadas en esos municipios deben resistirse a esa posibilidad y cortar de raíz cualquier intento del municipio de cometer una barrabasada similar. Para ello cuentan con los medios en derecho disponibles.

Ya sólo queda ver que pongan tasas por los mostradores, los escaparates, e incluso la taza del inodoro, etc. No hay que permitir esas salidas de tono de los Ayuntamientos.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

juridico@asefarma.com

Asefarma y Concep unen esfuerzos para modernizar las farmacias



Carlos García-Mauriño Socio-Director de Asefarma junto a Alex Müller, Socio y Director Comercial de Concep.

Asefarma, en su permanente vocación por adelantarse a las necesidades de los farmacéuticos y a que éstos aumenten la rentabilidad de sus negocios, ha suscrito un acuerdo con Concep., Compañía especializada en el diseño y reforma integral de farmacias. El motivo de esta nueva colaboración, en palabras de Carlos García-Mauriño, Socio-Director de Asefarma, es el de seguir aportando un valor añadido a los servicios de su asesoría: “Concep. es la marca que mejor representa este valor y con el que compartimos la misma filosofía de trabajo que no es otra que la de apostar por un modelo de farmacia moderno y basado en la gestión de espacios, productos y enfoque comercial a través de una optimización de sus locales y máxima potenciación de su capacidad de ventas”.

Una elección que para Santiago Falcón, Socio y Gerente de Concep., es una gran satisfacción a la par que un reto: “Estamos muy satisfechos de haber alcanzado este acuerdo con Asefarma. Nuestro objetivo, a partir de ahora, es lograr que las farmacias de los clientes de Asefarma se conviertan en verdaderos espacios de salud en los que, a través del estudio integral que nuestra empresa realiza en el momento de la reforma, puedan convertirse en farmacias de futuro, y con un futuro claro y prometedor”.

Madrid Excelente reconoce el trabajo de Asefarma

La firma Asefarma cuenta con el certificado de calidad Madrid Excelente. Un distintivo que se otorga a las empresas de la Comunidad de Madrid que apuestan por introducir criterios de calidad en sus procesos de trabajo. En palabras del socio de Asefarma, Carlos García-Mauriño, “se trata de un compromiso que adquirimos con nuestros clientes para seguir esforzándonos en hacer el trabajo mejor día a día. Este reconocimiento que nos concede la Comunidad de Madrid nos sirve de estímulo para dotar de mejores servicios a los farmacéuticos, que son nuestra razón de ser como empresa”.

Convenio formativo entre Asefarma y el CEF

Ampliar la oferta formativa para farmacéuticos. Es el objetivo que se ha fijado Asefarma para refrendar un convenio de colaboración con



el Centro de Estudios Financieros (CEF). Ambas entidades promoverán la realización de diferentes eventos formativos relacionados con la actividad del profesional de la farmacia. De este modo, Asefarma mantiene intacta su vocación por dotar de las mejores herramientas formativas a los profesionales de la farmacia.

JORNADA SOBRE “LA GESTIÓN DEL STOCK EN LA OFICINA DE FARMACIA”

Tel: 91 445 11 33
E-mail: admin@asefarma.com
Fecha: lunes día 22 de marzo de 2010
Horario: de 19.00 a 21.00 horas
Lugar: sede del Centro de Estudios Financieros

c/General Martínez Campos, 5
Confirmaciones en el teléfono: 91 448 84 22
Organiza: Asefarma
Ponentes: Puntofarma y Grupo Trebol

Curso organizado por:
ASEFARMA

AQUÍ su farmacia
en venta



llame **AHORA**

91 445 11 33

tecofarma@asefarma.com



ASEFARMA

Desde hace 15 años somos una de las Asesorías de farmacia líder en la compraventa de farmacias a nivel nacional.

Nuestra especialización, experiencia y buen hacer garantiza el buen fin de las compraventas que gestionamos. Contamos con el certificado ISO 9001:2000 y el sello Madrid Excelente.