



# El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

**EDITORIAL**..... PÁG. 2

**FISCAL**..... PÁG. 4  
- Se acerca el final de año y es el momento de ahorrar impuestos.

**JURÍDICO**.....PÁG. 7  
- Tratamiento de la responsabilidad por deudas derivadas del ejercicio del comercio como empresario autónomo o individual.

**LABORAL**..... PÁG. 8  
- Indemnizaciones por despido.

**GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS**..... PÁG.10

- La negociación con proveedores: Plan para una buena gestión de compras.

**TRANSMISIONES**.....PÁG. 13  
- El precio de una farmacia.

**EL RINCÓN DEL INVERSOR**.... PÁG. 15  
- Ahorrar en tiempos de crisis.



# editorial



Ya se está terminando el año 2012 y es un buen momento para hacer un balance del mismo. Como todo en la vida, este año tiene luces y sombras. Las luces más claras son a nivel financiero, pues ha sido un buen año para los inversores con ganancias generalizadas en casi todos los fondos de inversión. Como contrapartida, tenemos las pérdidas del IBEX 35 español, las preferentes, Bankia, etc. –inversiones que, por otro lado, nosotros nunca aconsejamos–. También ha sido el año de la creación del “banco malo” y del rescate a la banca española, que entendemos supondrán el saneamiento definitivo de la banca y pondrá las bases para que vuelva a fluir el crédito en 2013. Luces también para los compradores de farmacia, que se han encontrado con precios muy atractivos para las farmacias, con una relación precio-rentabilidad muy superior a la de años anteriores.

Y sombras para todo lo demás, para las subidas de impuestos, el aumento del paro, el aumento de la conflictividad social, el aumento de la desesperanza... A nivel farmacia, las sombras más destacadas son los nuevos recortes en precio, el copago, el euro por receta en Madrid y Barcelona –está por ver si finalmente se materializa en Madrid–, las exclusiones de medicamentos financiados... En definitiva, una bajada constante en la rentabilidad de las farmacias. En ellas, el nivel de empleo se ha mantenido a duras penas, y cada vez hay que hacer más gestión dinámica para mantener y mejorar rentabilidades. Lo peor, con todo, es el impago de recetas por parte de determinadas administraciones autonómicas –el ejemplo de Valencia es sangrante– que supone una enorme carga para las farmacias que la soportan y, por extensión, a los proveedores de las mismas, como las cooperativas y los almacenes mayoristas.

De cara a 2013, se vislumbra una pequeña luz que se refleja tras los nubarrones. Determinados indicadores apuntan a que lo peor de la crisis ya ha pasado. Que 2013 será un año de recuperación para empezar a crecer en 2014. Nosotros también percibimos estos síntomas en que la gente ya no está preocupada por la desaparición del euro, que alguno se atreve a proponer alguna inversión, que vemos mayor movimiento de compradores de farmacias y de interés por adquirir una farmacia, que el mercado laboral se ha estabilizado... Ojalá que estos brotes verdes no se vean ahogados por la incompetencia de algunos, sino, al contrario, reforzados y dando los frutos debidos.

Por último, no dejen de leer nuestras habituales secciones, especialmente la sección fiscal, con algunos consejos para planificar bien el cierre del año.

Feliz Navidad y feliz 2013 para todos.

**Carlos García-Mauriño**  
Presidente de Asefarma

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI  
Edita: Asefarma S.L.  
Director: Carlos García-Mauriño  
Coordinadora: Isabel Aragón  
Dirección Postal: C/ General Arrando, 11, 1º 28010 Madrid  
Tel.: 91 448 84 22  
Diseño de portada: Javier Zurbano  
Maquetación y Diseño: Susana Cabrita  
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

## Libérate de los recortes oficiales. Con los robots 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 m<sup>2</sup> de superficie

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 m<sup>2</sup>
- 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.**



Consis E - el robot con cargador automático

 **Willach** | Pharmacy Solutions

## Se acerca el final de año y es el momento de ahorrar impuestos

**Alejandro Briales**

Economista y asesor fiscal. Director de Asefarma

---

**L**lega el final del año y es el momento de revisar nuestra situación fiscal y patrimonial y, a la luz de los cambios legislativos y de nuestras necesidades, tomar aquellas medidas correctoras que nos podrán hacer ahorrar mucho dinero en la próxima y temida declaración del IRPF.

Para esta planificación fiscal es parte fundamental la llamada **PRE-RENTA**, es decir, un documento en el que se recoge el posible resultado de su declaración de IRPF del año próximo a través de una estimación de las rentas que se obtendrán este año y, a la luz de su resultado, se aconseja una serie de medidas para rebajar esa factura fiscal.

Para esta planificación es fundamental la figura de su asesor fiscal.

*Todos los clientes del área fiscal de Asefarma recibirán –si es que no lo han hecho ya– su **PRE-RENTA** junto con un informe sobre su situación fiscal y consejos e indicaciones de las medidas correctoras que deben tomar. Invertir en planes de pensiones, vender acciones o fondos con pérdidas para recomprarlos después, anticipar la venta de bienes –si ya se había tomado la decisión de desprenderse de ellos– antes del 31 de diciembre, son algunos ejemplos de las indicaciones que se ofrecen. Para cualquier consulta o aclaración sobre el tema, quedamos a su entera disposición.*

A continuación les referimos determinados aspectos a tener en cuenta:

### **Se elimina la deducción en vivienda para aquellos que adquieran su vivienda habitual a partir del 1 de enero de 2013**

---

Un dato importante a tener en cuenta es que a partir del 31 de diciembre de 2012 **se suprime la posibilidad de deducirse por la adquisición de vivienda habitual** para los inmuebles adquiridos a partir del 1 de enero de 2013. Por lo que le recomendamos que si está a punto de adquirir su vivienda habitual acelere los trámites para tener derecho a deducirse por la misma sin ninguna limitación.

Existe un régimen transitorio para los contribuyentes que hubieran adquirido o satisfecho cantidades para la construcción de la misma antes del 01/01/13. Será preciso, por lo tanto, en caso de adquisición, para entrar en el régimen transitorio, que la vivienda se haya entregado al comprador, y no sirve a estos efectos el haber dado una señal. Sin embargo, en el caso de cantidades satisfechas para la construcción, bastará con que se haya entregado una cantidad al promotor, siempre que la construcción finalice en el plazo de los cuatro años siguientes.

### **Comprobar si mantiene en el ejercicio 2012 su plantilla media en relación al año 2008**

---

Desde Asefarma le recomendamos que, en el caso de que quiera prescindir de algún trabajador antes de finalizar el año, tenga en cuenta este importante incentivo fiscal, ya que **puede estar en juego la reducción del 20% del rendimiento neto por mantenimiento o creación de empleo**, reducción en el beneficio de su oficina de farmacia siempre que usted mantenga o cree empleo en relación al ejercicio 2008, y siempre que su beneficio fiscal sea positivo.

### **Analizar la conveniencia de transmitir, antes de que finalice el año, aquellos activos con ganancias o pérdidas patrimoniales generadas en un año o menos**

---

**A partir del 1 de enero de 2013** pasan a la Base General (escala) las ganancias y pérdidas patrimoniales generadas en un año o menos, con el consecuente incremento en la tributación en la mayoría de los casos.

Si en el año 2012 hemos realizado una operación de venta que nos genera una ganancia patrimonial, en nuestra próxima declaración de renta tendremos que tributar en torno al 27% de dicha ganancia obtenida, por ser una renta que se integra en la base del ahorro.

Puede resultar conveniente analizar nuestro patrimonio y, en el caso de ser titulares de acciones, participaciones en fondos, que debido a la situación financiera actual hayan sufrido un descenso en su valor y hayan dejado de ser interesantes, proceder antes del 31 de diciembre de 2012 a la venta de los mismos, ya que esta operación nos generaría una pérdida patrimonial que compensaría, según su cuantía, con todo o parte de la ganancia.

En este punto es importante consultar con su asesor financiero sobre la conveniencia o no de transmitir dichos productos.

## **Compensar las pérdidas generadas en 2008, por ser el último año en que se podrá hacer**

---

En 2008, con la caída de Lehman Brothers, se produjo un cataclismo financiero que ocasionó numerosas pérdidas a muchos inversores. Aquellos que las reflejaron en su declaración del IRPF y no han podido compensarlas hasta ahora, deberán plantearse materializar alguna plusvalía latente que tengan con el fin de no desaprovecharlas. A los clientes de Asefarma ya les revisamos este aspecto de forma automática, pero aquellos que tengan esas pérdidas pendientes de compensar, no deben dejar de consultar con su asesor fiscal o financiero para que disponga lo oportuno.

## **Analizar la conveniencia de invertir en planes de pensiones**

---

En la actualidad, en el momento de la aportación al plan podemos deducirnos por la cantidad aportada y en el momento del rescate (jubilación), tributamos por la totalidad de la cantidad percibida, perdiendo atractivo esta aportación en comparación con el régimen aplicable hasta el 1 de enero de 2007, en el que se podía aplicar una reducción del 40% a la cantidad de rescate.

Esto, junto con la iliquidez de estos productos (no podemos disponer de lo aportado a planes de pensiones hasta el momento de la jubilación), según estudios realizados por Asefarma, hace que sólo sean 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 53.407,20 euros**, y en la cantidad que exceda esta cifra.

Esta aportación está sujeta a un límite que viene determinado en función de la edad y de los beneficios de la farmacia (entre otros rendimientos).

## **Impuesto sobre patrimonio**

---

Se prorroga en 2013 el restablecimiento del Impuesto sobre el Patrimonio que se había previsto, en un principio, sólo para 2011 y 2012. Esto supone que si las CC.AA. no modifican la utilización de su capacidad normativa en este tributo totalmente cedido, para el próximo ejercicio se exigirá la tributación por el mismo en todas las Comunidades excepto en las de Baleares y Madrid.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

# Tratamiento de la responsabilidad por deudas derivadas del ejercicio del comercio como empresario autónomo o individual

**Adela Bueno**

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

**C**omo ya saben, el farmacéutico ejerce su actividad de farmacia como persona física, es decir, como empresario individual o autónomo, toda vez que las sociedades profesionales no pueden ser titulares de oficina de farmacia, correspondiéndole dicha titularidad sólo a una persona física.

El objetivo de este artículo es aclarar las dudas relativas a cómo puede resultar afectado el patrimonio del titular de oficina de farmacia, según rija en el matrimonio el régimen económico de sociedad de gananciales o el de separación de bienes.

Evidentemente, el tratamiento de la responsabilidad, en tal caso, variará en función del régimen económico matrimonial en cuestión.

“

*Hay que tener en cuenta si en el matrimonio rige el régimen económico de sociedad de gananciales o el de separación de bienes”*

- En el supuesto del **régimen de gananciales**: Según lo establecido en el Código de Comercio (artículos 6 a 12) siempre que el farmacéutico que ejerce como empresario individual o autónomo, lleve a cabo su actividad con el consentimiento tácito y sin oposición expresa del otro cónyuge no comerciante, responderán de las deudas, los bienes privativos y propios del cónyuge titular de la actividad y los bienes gananciales. Para que los bienes gananciales no queden afectos a la responsabilidad por deudas del cónyuge comerciante, será necesario que el cónyuge que no ejerza la actividad manifieste expresamente su oposición al ejercicio de la actividad empresarial, que deberá constar en escritura Pública e inscribirse en el Registro Mercantil.
- En el supuesto del **régimen de separación de bienes**: Responderán de las deudas contraídas en el ejercicio de su actividad, la totalidad de los bienes presentes y futuros del cónyuge comerciante y no se verán afectados los bienes y patrimonio del cónyuge que no ejerce la actividad empresarial. Es decir, se trataría del supuesto de responsabilidad patrimonial universal que establece el art. 1.911 del Código Civil.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)

## Indemnizaciones por despido

**Eva M<sup>a</sup> Illera**

Diplomada. Responsable del Departamento  
Laboral de Asefarma

---

**C**on la nueva normativa de la Reforma Laboral, se han modificado las indemnizaciones por despido que están exentas de tributación en el IRPF.

Para que las cantidades abonadas en concepto de indemnización no tributen (al eliminar la Ley, el denominado *despido express*), se ha de cumplir una serie de formalidades:

- En los despidos objetivos (causas económicas, organizativas,...) y aquellos que sean declarados improcedentes por el juez, están exentas de IRPF, (siempre que estén dentro de los límites máximos establecidos). **Importante: A partir del día 8 de julio de 2012, los despidos que son reconocidos improcedentes por parte de la empresa, deben considerarse como tales en el acto de conciliación y no antes.** De otra forma, se entenderá que es un acuerdo entre empresa y trabajador, y no gozará de la exención en la tributación del IRPF.

Por tanto, los pasos a seguir cuando la empresa no tenga causas económicas para articular un despido objetivo, es la notificación del despido (sin su previa declaración como improcedente) y la puesta a disposición del trabajador del finiquito correspondiente por los conceptos devengados hasta la fecha del cese.

Por otro lado, el trabajador, deberá impugnar el despido, y se le citará a un acto de conciliación previa, siendo en este momento y en este acto de conciliación y no antes, cuando la empresa podrá reconocer la improcedencia y pagar la indemnización, y quedando exenta en los límites legalmente establecidos.

La nueva regulación reduce, además, el importe de las indemnizaciones a abonar con despidos improcedentes, teniendo en cuenta a partir de la reforma, dos periodos de tiempo:

- Por el tiempo transcurrido desde el inicio de la relación laboral hasta dicha fecha, la indemnización es de 45 días de salario por año trabajado, con el límite de 42 mensualidades.
- Por el tiempo transcurrido entre el 12 de febrero y la fecha del despido, la indemnización es de 33 días de salario por año de servicio, con el límite de 24 mensualidades.

**A tener en cuenta:** La indemnización máxima no podrá superar los 720 días, salvo que la indemnización devengada hasta el 11 de febrero de 2012 sea superior, en cuyo caso, se aplicará este último importe con el tope de 42 mensualidades.

**Ejemplo 1:** Indemnización de un farmacéutico adjunto con fecha de antigüedad de 31 octubre de 1982, con un salario diario de 67,92 euros y fecha despido del 31 octubre de 2012.

<b>INDEMNIZACION HASTA EL 11.02.2012 (45 DÍAS)</b>	<b>85.579,20 euros</b>
<b>INDEMNIZACION DESDE EL 12.02.2012 (33 DÍAS)</b>	
<b>MÁXIMO 720 DÍAS SALVO QUE LA DEVENGADA HASTA EL 11.02.2012 SEA SUPERIOR</b>	

Para este caso, la indemnización será el tope de las 42 mensualidades (puesto que la antigüedad del trabajador es de 30 años, las 42 mensualidades operan como tope máximo), el importe será de 85.579,20 euros.

**Ejemplo 2:** Indemnización de un farmacéutico adjunto con fecha de antigüedad de 31 octubre de 1990, con un salario diario de 67,92 euros y fecha despido 31 octubre de 2012. Para este caso, la indemnización no sobrepasa el tope de las 42 mensualidades, pero al superar los 720 días, no devenga indemnización adicional calculada a 33 días, por lo que el importe será de 65.041,88 euros.

<b>INDEMNIZACION HASTA EL 11.02.2012 (45 DÍAS)</b>	<b>65.041,88 euros</b>
<b>INDEMNIZACION DESDE EL 12.02.2012 (33 DÍAS)</b>	No se calcula puesto que se superan los 720 días
<b>MÁXIMO 720 DÍAS SALVO QUE LA DEVENGADA HASTA EL 11.02.2012 SEA SUPERIOR</b>	

**Ejemplo 3:** Indemnización de un farmacéutico adjunto con fecha de antigüedad de 31 octubre de 1996, con un salario diario de 67,92 euros y fecha despido 31 octubre de 2012. Para este caso la indemnización del primer tramo no supera el tope de las 42 mensualidades, ni tampoco supera los 720 días, por lo que seguimos calculando la indemnización a partir del 12/02/2012, correspondiéndole indemnización total de 48.315,57 euros.

<b>INDEMNIZACION HASTA EL 11.02.2012 (45 DÍAS)</b>	<b>46.703,15 euros</b>
<b>INDEMNIZACION DESDE EL 12.02.2012 (33 DÍAS)</b>	<b>1.612,42 euros</b>
<b>MÁXIMO 720 DÍAS SALVO QUE LA DEVENGADA HASTA EL 11.02.2012 SEA SUPERIOR</b>	<b>Total indemnización 48,315,57 euros</b>

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)

# gestión dinámica de farmacias

## La negociación con proveedores: Plan para una buena gestión de compras

**Belinda Jiménez**

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

---

**A** través de este artículo queremos destacar la importancia de la negociación con los proveedores y el desarrollo de una buena gestión de compras.

Para que el aprovisionamiento de la oficina de farmacia se dé en condiciones óptimas, en cuanto a la calidad del servicio y la rentabilidad, la relación con los proveedores es elemento esencial e imprescindible.

Por tanto, y para conseguir este objetivo, es importante llevar a cabo una **buena selección de los proveedores, conocer técnicas de comunicación para plantear una negociación favorable y finalmente evaluar la calidad del servicio que ofrece cada uno de ellos.**

En una buena selección de proveedores, estos deben cumplir los siguientes requisitos:

- **Plazos:** El proveedor debe ser cumplidor en tiempo y forma con los plazos de entrega necesarios para garantizar la calidad del aprovisionamiento.
- **Precios:** Además de ofrecer un precio competitivo, el proveedor debe tener capacidad de mejora de condiciones.
- **Innovación:** La capacidad de innovar en servicios, tecnología, condiciones, etc..., siempre se ha de valorar.
- **Calidad:** Debe cumplir con unas garantías de calidad en la oferta de productos y servicios.
- **Solvencia:** El proveedor debe ser solvente y aportar seguridad en su relación con la farmacia.
- **Flexibilidad:** Un buen proveedor tiene que tener capacidad de ser flexible en las negociaciones.

# gestión dinámica de farmacias

Como pasos previos al inicio de la negociación, distinguimos los siguientes:

- Planificación por categorías de la gama de productos que se van a adquirir, con unos objetivos concretos y con un presupuesto asignado por adelantado para no encarecer la operación, en función del análisis del histórico de ventas y su capacidad promocional.
- Identificación de los intereses a conseguir en la negociación.
- Disposición de toda la información necesaria para la argumentación dentro del proceso de negociación.
- Conocimiento de las alternativas existentes, en caso de no ser favorable la negociación.

A partir de aquí, es importante que el farmacéutico sepa tomar la iniciativa, designando una fecha determinada para recibir a los visitantes y asegurándose de que el entorno en el que se lleven a cabo las negociaciones sea cómodo y tranquilo.

***El farmacéutico debe plantearse también, cuáles pueden ser los objetivos y prioridades del proveedor, la percepción que tiene de la farmacia y, sobre todo, cuáles son los puntos fuertes y débiles.***

Alcanzado este punto, el farmacéutico tendrá que desarrollar una serie de habilidades, que le permitan cerrar una operación de negociación beneficiosa.

Son destacables las siguientes habilidades y fases de la negociación:

- **Cordialidad:** Debe conjugarse un trato familiar y respetuoso al mismo tiempo y sin llegar a personalizar en ningún momento la negociación.
- **Empatía**
- **Positividad:** Durante la negociación, la argumentación se debe realizar siempre en positivo.
- **Reactividad:** Es importante que el farmacéutico permita al delegado comercial exponer, con tiempo y claridad, aquello que nos ofrece.
- **Asertividad:** Como capacidad del farmacéutico para transmitir al delegado comercial sus argumentos e ideas de forma eficaz y sin que se deteriore la relación.
- **Bidireccionalidad:** Se entiende así el proceso para averiguar los conocimientos, expectativas, etc., del delegado comercial respecto al problema que plantea, permitiéndole que realice preguntas, solicite aclaraciones, etc...

# gestión dinámica de farmacias

Referente a las fases, podemos destacar:

**Fase introductoria:** El saludo inicial favorece la relación y evita actitudes agresivas.

**Fase resolutiva:** Se deben expresar con claridad los objetivos de la negociación.

***En cuanto al estilo de negociación,  
el más útil es el colaborador  
para la búsqueda de sinergias  
y alianzas estratégicas entre ambas partes.***

Para finalizar, comentamos el último paso en el proceso de negociación, que servirá también para llevar a cabo una mejor selección: se trata de la evaluación de los proveedores.

La evaluación de los proveedores se lleva a cabo mediante el análisis pormenorizado de cada uno de ellos, en el cual se miden indicadores como:

- **Comportamiento histórico:** Evaluación de la capacidad del proveedor en función de las incidencias detectadas.
- **Oferta económica:** Evaluación de los precios y formas de pago que ofrece el proveedor comparándolos con los de otros proveedores.
- **Prestación de servicios:** Evaluación del proveedor en función de la puntualidad y rapidez de la entrega de los productos; número de servicios de entrega y su flexibilidad ante los cambios y urgencias; documentación adjunta a los productos servidos, como albaranes, facturas, etc.; resolución de consultas y la oferta de servicios como formación, información de novedades, apoyo logístico y promocional, etc.
- **Condiciones del producto:** Evaluación del proveedor en función de las condiciones de embalaje, protección de los envíos, presentación, etc.

Toda esta información, basada en datos más objetivos, permitirá al farmacéutico realizar una planificación de sus compras y sobre todo, saber a qué proveedor puede confiar siempre sus suministros.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [puntofarma@asefarma.com](mailto:puntofarma@asefarma.com)

# El precio de una farmacia

**Miguel Soriano**

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

**E**s muy complejo saber cuál es el precio de una oficina de farmacia. Todos nos hemos acostumbrado a utilizar el famoso “factor o multiplicador” para tener una aproximación al precio. La realidad es que en los tiempos actuales no se puede aventurar un precio en función de la facturación sin antes haber analizado una serie de variables. Estas variables son muy numerosas y tienen en cuenta aspectos tanto cualitativos como cuantitativos. A modo de resumen podríamos enumerar los siguientes 20 puntos:

## Aspectos cualitativos

**1.-** Posibilidad de nuevas aperturas de farmacia en el municipio; **2.-** Abastecimiento a clientes especiales como geriátricos; **3.-** Número de guardias y frecuencia; **4.-** Estado del local; **5.-** Necesidad o conveniencia de reforma; **6.-** Botiquines atendidos; **7.-** Grado de Gestión de los colindantes; **7.-** Posibles traslados; **8.-** Peculiaridades de la legislación autonómica correspondiente; **9.-** Área de influencia y población atendida; **10.-** Posibilidad de mejorar la gestión actual.

## Aspectos cuantitativos

**1.-** Beneficio neto de la farmacia; **2.-** Ventas actuales y previsiones futuras; **3.-** Margen Bruto Ponderado; **4.-** Gastos fijos; **5.-** Porcentaje de recetas de activos en relación a pensionistas; **6.-** Rendimiento para un comprador medio; **7.-** Periodo de recuperación de la inversión; **8.-** Precio medio por receta; **9.-** Gastos a tener en cuenta para la inversión: financieros, constitución de hipotecas, notaría, existencias...; **10.-** Claridad en las cuentas, modelos fiscales (rentas, 347, 130...) y resúmenes de facturación del Colegio de Farmacéuticos de los últimos 5 años.

Existe una marcada tendencia de bajada de precios de las farmacias. Nosotros lo interpretamos como un buen momento para realizar una transacción. Si usted es vendedor, le adelantan el beneficio de la farmacia de los próximos años, y si se encuentra en posición de comprar, lo hace a un mejor precio que en épocas pasadas.

Hemos de reiterar, como ya hemos hecho en anteriores publicaciones, que este sector es un sector refugio, aun a pesar de la bajada generalizada en las facturaciones y medidas adoptadas por nuestros gobernantes y que hay un dato muy significativo: que la tasa de morosidad de la Banca Española en general supera actualmente el 10%, y en el sector farmacéutico está por debajo del 1,5%. El beneficio de la farmacia ha disminuido, pero el precio lo ha hecho en mayor medida, por lo que es más rentable comprar ahora que hace unos años, lo que hace que veamos que hay oportunidades de compra en tiempos de crisis.

### ***Dos hechos que se han consolidado en 2012***

Nos transmiten confianza dos hechos que se han consolidado en el año 2012: por un lado, seguimos incrementando el número de transacciones realizadas; y por otro, las entidades financieras siguen apostando por el sector farmacéutico como uno de los más rentables de España a pesar de las dificultades. Esto se traduce en la exitosa consecución del crédito para la compraventa en el 99% de los casos.

Este artículo sólo es un mero resumen de aspectos a tener en cuenta en el precio de su compraventa. En Asefarma priorizamos el trato personal y directo. Por ello, ponemos a su servicio más de 18 años de experiencia y 43 profesionales de máximo nivel en toda la geografía Española para poder auditar su farmacia y realizar la mejor transacción.

Desde Asefarma ponemos a su disposición un departamento especializado en la tramitación de su financiación, lo que redundará en un doble beneficio: si va a vender su farmacia, cuenta con las máximas garantías para el cobro del importe de la misma, y si va a comprar, le conseguimos las mejores condiciones que el mercado financiero le puede ofrecer, ajustándose a sus necesidades y en especial, a futuras necesidades de liquidez.

Estos son sólo algunos de los aspectos a tener en cuenta para la correcta valoración de un fondo de comercio de farmacia. En todo caso, tanto si va a vender como si va a comprar farmacia, le aconsejamos que acuda a un intermediario que sea de su máxima confianza. Una farmacia comprada a factor 1,3 puede ser mejor inversión que una al 0,8, lo que debemos interiorizar es que cada farmacia tiene unas características diferentes y por lo tanto su precio es distinto. Hemos intermediado en la compra de farmacias en el mismo barrio (tenemos ejemplos recientes tanto en Madrid como en Valencia) y han tenido precios totalmente dispares.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)

## Ahorrar en tiempos de crisis

**José Manuel Retamal**

Asesor de Patrimonios. Miembro de EFA.  
Departamento Financiero de Asefarma

**L**os tiempos de dinero gratis, excesivo endeudamiento, despilfarro público y demás atrocidades pasaron a mejor vida. Y una de sus principales consecuencias, es el aumento de las tasas de ahorro, lo cual nos parece positivo. Pero, ¿de qué sirve, si se canaliza inapropiadamente?, ¿si la acumulación de ese ahorro se pierde por el camino, debido a que quien te recomienda su canalización, lo hace basándose en su propio interés y no en el interés del cliente a quien supuestamente está asesorando? Tanto esfuerzo y sacrificio para conseguir acumular un ahorro, fruto del trabajo, para luego ponerse en las manos de supuestos asesores, que le recomendarán canalizarlo, sin tener en cuenta sus necesidades, su perfil de inversor, su situación profesional, familiar, etc... en definitiva, sin conocerles y basándose sólo en los objetivos que él debe cumplir. ¡Terrorífico nuestro sistema! Que nos ha llevado a encontrarnos con personas que han perdido más de la mitad de sus ahorros acumulados durante toda una vida, por la falta de profesionalidad y de ética de un sector que alza el producto por encima del servicio, y todo ello con una actitud impasible por parte de los órganos de control del ejecutivo de turno. Ahora, y sólo ahora, después del daño ocasionado, es cuando se está empezando a legislar y controlar en favor de la posición débil, del ahorrador. Nunca es tarde, si la dicha es buena, pero, ¡a buenas horas...!

Estando en juego la viabilidad y sostenimiento del sistema público de pensiones, el aumento de la presión fiscal y el recorte en servicios públicos en general, **el ahorro adquiere una importancia vital en la economía familiar**: por un lado por la incertidumbre sobre el acceso a las prestaciones y servicios públicos y por otro, para poder mantener el nivel de vida adecuado y poder complementar, así, un posible descenso de dichos servicios y prestaciones que se tendrá en un futuro próximo. Hay que afrontarlo y, o aprendemos a conjugar con las nuevas variables o corremos el peligro de alejarnos sobremanera de nuestros objetivos, no ya de inversión, sino nuestros objetivos de vida. Esto, lógicamente, nos obliga a realizar un sacrificio extra y aquél que pueda, debería hacerlo. Con esto no quiero alarmar. Sólo tenemos que saber que lo que antes era inimaginable, ahora lo es y amenaza con convertirse en realidad, y dicha incertidumbre hay que cubrirla. ¿Cómo? Con ahorro. **Un ahorro a largo plazo basado en unos objetivos preestablecidos, pero que pueden variar en cuestión de días**, y... ¿cómo canalizarlo? Con planificación y diversificación, con conocimiento y con profesionalidad. Cómo soy, qué necesito, de qué dispongo y cuáles son mis objetivos, son las cuatro preguntas que cualquier ahorrador debería hacerse antes de contratar cualquier producto de ahorro o inversión o cualquier servicio de asesoramiento. Trazar un plan basado en esas necesidades, ejecutarlo, hacer un seguimiento para verificar que se cumple y en caso de desviación del mismo, corregir los errores que pudieran producirse. La disciplina, el rigor y sobre todo la paciencia, son términos absolutamente relevantes e imprescindibles para la consecución. Todo lo que sea, instinto, especulación, amiguismo *amateur* y benevolencia no son buenos consejeros. El abanico de posibilidades para poder conseguirlo es extenso, incluso no es necesario, siquiera salir de un banco para poder conseguirlo. Hay gran variedad de activos financieros existentes y puestos a disposición del ahorrador común (dinero efectivo, renta fija, renta variable, inmuebles, materias primas, etc.), de productos existentes (cuentas de ahorro, depósitos, seguros, bonos, fondos, acciones, etf's, etc.), y nº de entidades dispuestas a ofrecérselos. El problema, es combinarlos y, o se hace según una hoja de ruta previamente establecida, o el resultado será totalmente aleatorio.

¡Que pasen unas felices fiestas!

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [jmretamal@asefarma.com](mailto:jmretamal@asefarma.com)

## NOS AVALAN MÁS DE 18 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TRANSMISIONES Y ASESORAMIENTO A OFICINAS DE FARMACIA

Les mostramos algunos ejemplos de farmacias a la venta:

<p><b>Comunidad de Madrid</b></p> <p><u>Zona sur</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Amplio local de aproximadamente 180m<sup>2</sup>.</li> </ul> <p><u>Zona norte</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Carretera de Burgos, amplísimo local reformado próximo a colegio.</li> <li>● Local en propiedad. Horario de 8 horas.</li> <li>● Farmacia próxima a parada de metro. Gran recorrido.</li> </ul> <p><u>Zona noreste</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Importante farmacia a la venta en el Corredor del Henares.</li> </ul> <p><u>Madrid capital</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia con aproximadamente el 40% de venta libre. Local en propiedad. En la zona sur de la capital.</li> <li>● Venta por jubilación en zona sur de la capital. Local en propiedad y posibilidades de aplazamiento.</li> <li>● Local en propiedad. Farmacia de 24 horas. Zona sur de la capital.</li> <li>● Amplio local de aproximadamente 180m<sup>2</sup> en barrio populoso de Madrid capital.</li> <li>● Local de 110m<sup>2</sup> aproximados, con reforma reciente en zona norte de la capital.</li> <li>● Local de 100m<sup>2</sup> aproximadamente, situado en zona norte de la capital.</li> <li>● Farmacia con gran fachada y venta libre del 42% aprox. En zona norte de la capital.</li> <li>● Farmacia en Madrid centro, zona muy poblada y horario de 8 horas.</li> <li>● Farmacia en Madrid capital, local con posibilidad de ampliación.</li> </ul> <p>● Licencia + Local, 400.000€: Oportunidad en Madrid capital</p>	<p><u>Facturación</u></p> <p>500.000€ aprox.</p> <p>500.000€ aprox.</p> <p>550.000€ (estimada) 400.000€ aprox.</p> <p>1.200.000€ aprox.</p> <p>620.000€ aprox.</p> <p>510.000€ (estimada)</p> <p>1.600.000€ aprox.</p> <p>750.000€ aprox.</p> <p>650.000€ aprox.</p> <p>532.000€ aprox.</p> <p>1.000.000€ aprox.</p> <p>500.000€ aprox.</p> <p>900.000€ aprox.</p>	<p><b>Asturias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia en importante población del Principado. Facturación aproximada de 1.500.000€. Local en propiedad.</li> </ul>
<p><b>Castilla-La Mancha</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia en la provincia de Cuenca, 250.000€ de facturación. Factor al 1, negociable.</li> <li>● Farmacia en Guadalajara, alta facturación. Se esperan propuestas.</li> </ul>	<p><b>Andalucía</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia con local en propiedad y una facturación aproximada de 1.000.000€. Próxima a capital de provincia.</li> </ul>	<p><b>Aragón</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia rural en Teruel. Baja facturación. Al 0,83. Sin guardias ni botiquines.</li> </ul>
<p><b>Castilla y León</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Provincia de Burgos, facturación de 750.000€ estimada para 2012.</li> <li>● Farmacia rural en Zamora. Facturación aproximada de 197.000€.</li> <li>● Farmacia rural en la provincia de Segovia. Facturación aproximada de 225.000€.</li> <li>● Provincia de Salamanca, con facturación aproximada de 210.000€.</li> <li>● Provincia de Ávila, local en alquiler y facturación aproximada de 275.000€.</li> </ul>	<p><b>Cataluña</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Varias farmacias a la venta con diferentes facturaciones.</li> </ul>	<p><b>Comunidad Valenciana</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Farmacia, en importante población. Amplio local y 700.000€ de facturación.</li> <li>● Farmacia en Valencia, a 5 minutos de la capital. 735.000€ de facturación.</li> <li>● Farmacia entre Valencia y Alicante, 146.000€ de facturación.</li> <li>● Zona de Gandía, oportunidad de negocio.</li> <li>● Farmacia rural en Castellón, precio muy competitivo y 80.700€ de facturación.</li> </ul>