



El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- Como disminuir nuestra "factura fiscal" antes de finalizar este año 2013.

JURÍDICO.....PÁG. 7

- Nuevo canal de venta de medicamentos sin prescripción médica.

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

- Asefarma, Grupo de Trabajo

LABORAL..... PÁG. 12

- ¿Qué pasa con el actual Convenio de Oficinas de Farmacia?

TRANSMISIONES.....PÁG. 13

- Repaso al año 2013: Cambios en el mercado de las transmisiones de farmacia

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 14

- Distintas formas de complementar la pensión de jubilación.

Editorial



Este último trimestre del año 2013 se está desarrollando de manera prometedora para las farmacias, tanto con el Decreto Legislativo que permitirá en unos meses la venta de determinados medicamentos “on line”, como por el pacto de “no agresión” entre sanidad y economía, que, en resumen, supone dejar a la farmacia tranquila durante una temporada. Este tiempo “extra” que se nos ofrece es importante aprovecharlo para impulsar la transformación de la farmacia en un auténtico espacio de salud, donde la atención farmacéutica y la gestión eficaz se den la mano.

Dentro de ese concepto Asefarma se enorgullece en presentar su nuevo proyecto, que denominamos “Escuela de Gerencia”. Es un taller que se compone de 9 sesiones de trabajo de 4 horas cada una –en total 36 horas- repartidos en tres semanas, enfocados de manera muy, muy práctica e impartidas por los propios profesionales que trabajan día a día con las farmacias. Está pensado para formar personas capaces de gerenciar una farmacia, enfocada a mejorar su rentabilidad a través, tanto del marketing y de la gestión empresarial, como de la atención farmacéutica y profesional. Aquellas personas que, además de hacer el curso, reúnan cualidades personales de gerencia se integrarán en una bolsa de trabajo encaminada a dotar a nuestras farmacias que lo demanden de personal auxiliar –farmacéutico preferentemente- que sea capaz además de ayudarlo de manera eficaz en la gestión de la farmacia. También hemos pensado en aquellas personas que, sin ser farmacéuticas, están colaborando en la gestión de la farmacia por razones de parentesco o el empleado de confianza que actualmente lleva el peso de la farmacia, pero que necesita reciclarse y adquirir las habilidades necesarias. Toda la formación que se imparte en la Escuela de Gerencia tiene un coste único muy asequible y está certificado por la Comisión Nacional de Formación Continuada de Profesionales Sanitarios con cinco créditos, válido, por tanto, para aportar a los concursos de farmacias como mérito académico. En este mes de octubre pasado, se celebró su primera edición con excelentes resultados. En 2014, se harán tres ediciones más.

Asefarma va a incorporar este servicio de dotar de gerentes a sus farmacias que lo necesiten y requieran, completando así el recientemente creado ‘Asefarma Grupo de Trabajo’, que tan buenos resultados está dando.

Por último, no quiero finalizar sin recomendarles la lectura de este Boletín, siempre enfocado desde un punto de vista práctico, para que sea una útil herramienta de información para el farmacéutico. En este número se contienen temas tan actuales como las últimas novedades respecto al convenio de farmacia, los consejos fiscales para ahorrar impuestos, o los aspectos que debe conocer sobre la venta de determinados medicamentos “on line”, entre otros.

Me despido ya con un deseo: que no finalicemos el año sin tener claro el marco laboral por el que deben regirse las farmacias, ya sea finalmente un convenio estatal, provincial o de empresa.

Un abrazo a 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 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSYS optimizarás tu gestión de stock preparando tu farmacia para el futuro:

- Integración flexible con una pequeña superficie de instalación desde 2 m²
- Financiación sencilla gracias al reducido volumen de inversión
- Más espacio para aumentar la gama de productos (EFP y parafarmacia)
- Ahorro de tiempo gracias a la carga y descarga automáticas
- Reducción de gastos al racionalizar los procesos de trabajo

Con una solución de automatización CONSYS liberarás a tus empleados de las tareas rutinarias y les permitirás centrarse en lo fundamental: **un mejor servicio, clientes satisfechos y un mayor volumen de ventas.**

 **Willach** | Pharmacy Solutions

Cómo disminuir nuestra “factura fiscal” antes de finalizar este año 2013

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

Estamos a tiempo!!

Llega el final del año y todos nos preguntamos; ¿cómo puedo pagar menos en mi próxima declaración de la renta?...¿estoy a tiempo?...¿qué decisiones puedo tomar para ahorrar impuestos en el futuro?... Preguntas que buscan una solución en estos momentos tan complicados para la llevanza de su botica.

Cada año que pasa, el Gobierno nos pone el trabajo más complicado a los asesores fiscales, labor que recordemos consiste en intentar que nuestros clientes paguen los menos impuestos posibles dentro de la legalidad. A pesar de todas estas trabas, desde Asefarma no nos rendimos y seguimos día a día trabajando por y para nuestros clientes minimizando al máximo posible su “factura fiscal”.

Para comenzar con esta planificación es parte fundamental la llamada **PRE-RENTA**, es decir, el documento que elaboramos anualmente a nuestros clientes en el que se recoge la estimación 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 le aconsejan una serie de medidas para rebajar esa “factura 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 con los 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, realizar la declaración conjunta con su cónyuge...etc, son algunos ejemplos de las indicaciones que les ofrecemos.

A continuación le invitamos a que tome nota de los siguientes consejos:

Compruebe si mantiene en el ejercicio 2013 su plantilla media en relación al año 2008 para aplicar una reducción del 20% sobre sus beneficios

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 2.008, y siempre que su beneficio fiscal sea positivo.

Si usted no cumple este requisito en el ejercicio 2013, puede que le compense cumplirlo para el próximo año, puesto que **a día de hoy este incentivo fiscal se mantiene en el Proyecto de Ley de los Presupuestos Generales del Estado para 2014.**

Analice la conveniencia de transmitir antes de que finalice el año aquellos activos con ganancias o pérdidas patrimoniales generadas en más de un año

Es importante comentar que se ha **modificado la tributación de las plusvalías obtenidas en un año o menos**, que tributarán por renta (base general) y no por ahorro (tipo fijo), por lo que aconsejamos estudiar si conviene vender acciones u otros bienes antes de finalizar el año. **Las pérdidas pendientes de compensar, de los ejercicios 2009 a 2012, sólo podrán seguir compensándose con saldos positivos de la base del ahorro (ganancias generadas en más de un año).** Las pérdidas y ganancias generadas durante el periodo menor del año se podrán compensar entre sí en la base imponible general; y cuando el saldo sea negativo, se podrán compensar con el resto de rentas generales, **con el límite del 10% de éstas** y el exceso se podrá compensar en los 4 ejercicios siguientes.

Si por ejemplo en el año 2013 hemos realizado una operación de venta que nos genera una ganancia patrimonial con periodo de generación superior a un año, 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 que han dejado de ser interesantes, proceder antes del 31 de diciembre de 2013 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.

Analice la conveniencia de invertir en 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 I.R.P.F.

La fiscalidad de los planes de pensiones ha cambiado con los años y, en este momento, nos deducimos por la cantidad aportada y en el momento del rescate (jubilación), tributamos por la totalidad de la cantidad percibida aumentando nuestra base imponible en dicho periodo. Esto, junto con la iliquidez de estos productos (no podemos disponer de lo aportado a planes de pensiones hasta el momento de la jubilación) **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.**

Reinversión de su beneficio en elementos nuevos

Si su farmacia tiene rendimiento positivo y ha comprado inmovilizado, es significativo mencionar que tiene derecho a **aplicar una deducción en su IRPF sobre el porcentaje del beneficio de la farmacia que haya invertido en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias** afectos a la actividad en este ejercicio 2013. La base de la deducción será esta cuantía y el porcentaje de deducción será del **10 por ciento**. No obstante, será del 5 por ciento cuando el contribuyente hubiera practicado la reducción del 20 por ciento por la reducción por mantenimiento o creación de empleo.

Aproveche al máximo la deducción por cantidades invertidas en su vivienda habitual

Si usted adquirió su vivienda habitual antes del 1 de enero de 2013 y tiene derecho a aplicar la deducción por adquisición de la misma, tiene que tener en cuenta que puede ser interesante amortizar anticipadamente préstamo en este año 2013 hasta alcanzar la cifra de 9.040 euros (incluidos amortización de capital e intereses), por cada contribuyente que tenga derecho a la deducción, para poder deducirse el máximo previsto en la normativa.

Aproveche las reducciones aplicables al alquiler de viviendas

Si usted alquila una **vivienda a jóvenes** que cumplan determinados requisitos, tendrá una **reducción del 100 %** en el rendimiento de la misma.

A efectos de la aplicación de la reducción del 100 %, el arrendatario debe presentar al arrendador entre el 1 de enero y el 31 de marzo del año siguiente a aquel en que deba surtir efectos una comunicación en la que se especifique que cumple con todos los requisitos.

Impuesto sobre el patrimonio 2013

Si las CCAA no modifican la utilización de su capacidad normativa en este tributo totalmente cedido, para este ejercicio 2013 se exigirá la tributación por el mismo en todas las Comunidades excepto en la Comunidad de Madrid.

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

Se autoriza un nuevo canal de venta para la farmacia: La venta a distancia al público, a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

Tras años de espera desde la publicación de la Ley 29/2006 del Medicamento, por fin ha visto la luz el Real Decreto de venta de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica a través de sitios web.

Nuestra valoración

Indudablemente implicará para la oficina de farmacia realizar una inversión en soporte web así como plataforma de venta on line y disponer de cuantos controles sean necesarios para garantizar tanto la calidad, eficacia y seguridad de los medicamentos, como la seguridad en las compras. Desde ASEFARMA consideramos que se trata de la apertura de **un nuevo canal de venta para la farmacia** que le va a permitir ampliar nuevos horizontes, ofreciendo un servicio más completo al paciente/consumidor.

“

Se trata de la apertura de un nuevo canal de venta para la farmacia que le va a permitir ampliar nuevos horizontes, ofreciendo un servicio más completo al paciente/consumidor”

¿Qué se puede vender?, ¿Quién puede vender? ¿Cuáles son las condiciones de la venta? ¿Cómo hago el transporte? ¿Cómo reconocer una farmacia legalmente autorizada?

Son muchas las cuestiones a las que desde ASEFARMA hemos dado respuesta una vez entrado en vigor el referido Real Decreto, se las resumimos para su mejor información:

1.- Qué se puede vender:

Medicamentos de uso humano elaborados industrialmente no sujetos a prescripción médica, quedando excluidos de su ámbito de aplicación, no sólo los medicamentos sujetos a prescripción, sino también los preparados oficinales y los medicamentos veterinarios.

2.- Quiénes pueden vender:

Las oficinas de farmacia abiertas al público, legalmente autorizadas, que hayan efectuado la notificación de esta actividad a las autoridades competentes de la comunidad autónoma con anterioridad de 15 días al inicio de la actividad.

3.- Cuándo puede llevarse a efecto la venta a distancia:

El momento de partida vendrá determinado por la creación de los sitios webs, que deberán estar en funcionamiento en el plazo de un año desde la publicación del acto de ejecución de la Comisión Europea que establecerá el logo común, fijando el diseño y criterios técnicos, electrónicos y criptográficos para la verificación de su autenticidad.

4. Condiciones de venta y garantías de la dispensación:

La venta debe ser realizada siempre con la intervención de un farmacéutico, desde su oficina de farmacia, previo asesoramiento personalizado. No pueden intervenir intermediarios, a excepción de la persona, física o jurídica, que efectúe el transporte bajo responsabilidad del farmacéutico. El farmacéutico informará, aconsejará e instruirá sobre la correcta utilización del medicamento que dispense y deberá asegurarse de que el paciente recibe información adecuada y de responder a las solicitudes de información que sobre el uso del medicamento éste le haga llegar. Se permite que las farmacias habiliten cuestionarios a rellenar por parte del paciente para la identificación del medicamento solicitado, así como cualquier otra información relevante con el fin de asegurar un buen uso del mismo, informando al interesado acerca del tratamiento de sus datos y recabando su consentimiento expreso en los términos previstos en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal y su normativa de desarrollo

5. ¿ Puede haber venta cruzada, regalos, premios?

No podrán realizarse regalos, premios, obsequios, concursos, bonificaciones o actividades similares como medios vinculados a la promoción o venta al público de medicamentos a través de procedimientos telemáticos.

Cuidado con el cumplimiento de la obligación de información al paciente y valoración de idoneidad de la dispensación.

6. Cómo reconocer a una farmacia autorizada:

La Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios y las CCAA crearán un sitio web donde se incluirá la información de las farmacias autorizadas, incluyendo las listas actualizadas de las farmacias que en España ofrecen la posibilidad de venta de medicamentos a través de internet. Asimismo, también se incluirán en las referidas páginas webs los listados de los medicamentos no sujetos a prescripción respecto de los cuales la AEMPS establezca limitaciones cualitativas o cuantitativas para su venta a través de sitios web, por su potencial mal uso. Además, habrá un logo común que deberá estar en la página web de la farmacia.

7.- Cómo se realiza el transporte del medicamento al usuario:

En este sentido, está prohibida la intervención de intermediarios, a excepción de la persona, física o jurídica, que efectúe el transporte bajo responsabilidad del farmacéutico. El transporte y entrega del medicamento debe realizarse de manera que se asegure que no sufre ninguna alteración ni merma de su calidad y se establece la responsabilidad

del farmacéutico durante todo este proceso. Así, en el caso de que el transporte de los medicamentos lo realice un tercero, deberá existir un contrato donde estarán establecidas las responsabilidades de cada una de las partes y las condiciones del servicio. El farmacéutico responsable deberá informar al transportista contratado de las condiciones de transporte requeridas y deberá asegurarse de que se garantiza el mantenimiento de dichas condiciones durante el transporte, especialmente en el caso de los medicamentos termolábiles.

8. Sobre el dominio:

El nombre de dominio tiene que haber sido registrado por el titular o titulares de la oficina de farmacia, quienes serán los responsables del contenido del sitio web.

9. Sobre la web:

Además de los requisitos de la LSSI habrá otros como los datos administrativos de la Farmacia, las vacaciones o el periodo de entrega de los medicamentos, logotipo común, enlace al centro de información de medicamentos, CIMA y a la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios, AEMPS, en definitiva, el RD regula de forma detallada el contenido tanto del sitio web de la farmacia, como el de la AEMPS y el de las autoridades competentes de las Comunidades Autónomas. - Contacto de la autoridad sanitaria competente-.

10.- Protección de datos:

Se hace especial hincapié en la garantía de la protección de datos, debiendo adecuarse la recogida y tratamiento de datos de los pacientes a lo exigido en la normativa de aplicación.

11. Puede la farmacia aceptar devoluciones:

La farmacia no podrá aceptar devoluciones de los medicamentos una vez hayan sido dispensados y entregados al cliente, salvo de aquellos medicamentos que hayan sido suministrados por error, no se correspondan con el pedido o hayan sido dañados durante el transporte. En todos los casos los medicamentos devueltos irán destinados a su destrucción a través de los sistemas integrados de gestión de residuos existentes. En estos casos, el consumidor usuario tendrá derecho a la devolución del medicamento y el reintegro del importe pagado en el caso de que el plazo de entrega superase el 50% del tiempo establecido en la compra por causas no imputables al mismo.

12. Inspección:

Se regula asimismo el régimen de inspección de esta actividad del siguiente modo. Las comunidades autónomas desarrollarán en el ámbito de sus competencias las inspecciones necesarias para asegurar el cumplimiento de lo previsto en el Real Decreto, en relación con los sitios web de las oficinas de farmacia ubicadas en su ámbito territorial. La AEMPS realizará las actuaciones inspectoras que procedan de acuerdo con sus competencias.

Asefarma, Grupo de Trabajo

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

Este año, Asefarma ha ampliado su cartera de servicios con la puesta en marcha de varios servicios, uno de ellos el servicio **ASEFARMA GRUPO DE TRABAJO**.

Este servicio ha sido creado con la **finalidad de poder aportar respuestas y soluciones efectivas, a aquellas farmacias que presenten algún tipo de dificultad para afrontar sus pagos**; bien debidos a la creciente bajada de facturación de estos últimos años o a posibles compromisos financieros adquiridos en años anteriores por la farmacia.

En el momento que a través de nuestros departamentos, se detecta que una farmacia se enfrenta a problemas económicos o puede llegar a tenerlos, el Grupo de Trabajo de Asefarma se pone en marcha, y establece una toma de contacto inicial con el titular de la farmacia, con el objetivo de buscar soluciones inmediatas al problema detectado.

El Grupo de Trabajo es un **equipo multidisciplinar** formado por los departamentos de financiero, contabilidad, fiscal, jurídico, laboral y Asefarma-Gestión de Asefarma.

Tras la primera toma de contacto con el farmacéutico, cada uno de estos departamentos procede a elaborar un informe detallado de la situación real de la farmacia, teniendo en cuenta además sus fortalezas y debilidades.

Es entonces cuando, a través de una puesta en común de todos estos informes, el grupo de trabajo determina exactamente cuáles son las diversas causas que pueden estar provocando los problemas económicos con los que se encuentra la farmacia.

Las causas principales con las que nos encontramos son:

- El exceso de endeudamiento
- Los pedidos iniciales a mayoristas que se destinan a otras finalidades
- Inventarios muy elevados
- Exceso de personal
- Bajos márgenes brutos motivados por una mala gestión de compras
- Escasa gestión de las ventas, etc.

Gestión dinámica de farmacias

Determinadas las causas, el Grupo de Trabajo establece un segundo contacto con el cliente, para ponerle sobre la mesa un plan de mejoras y adecuaciones a su farmacia tales como:

- Ampliación o reducción de los horarios de apertura
- Revisión y análisis del inventario
- Minimizar los gastos
- Adecuación de los créditos y préstamos hipotecarios, etc.

Como fase final y hasta conseguir que se vayan solventando las dificultades económicas del cliente, el grupo de trabajo realiza un seguimiento continuado a la farmacia, sobre las medidas establecidas en el plan de actuación y de mejoras.

Exposición de Caso Real

El departamento de contabilidad detectó que la referida oficina de farmacia en los dos últimos trimestres estaba teniendo pérdidas y comunicó automáticamente -acompañado de un informe- al grupo de trabajo esta situación.

Proceso que se siguió:

El equipo multidisciplinar del grupo de trabajo se reunió con carácter de urgencia para evaluar el informe. A su vez, revisó el stockaje de la oficina de farmacia, gasto de personal, deudas del cliente, horario de apertura, financiación ajena, condiciones de compra, etc...

Una vez analizadas estas variables se realizó un informe con las conclusiones y las posibles adecuaciones que se le podían proponer a la farmacia y concertaron una reunión con la misma para intercambiar puntos de vista.

Propuestas y Resultado final:

Asefarma Grupo de Trabajo aprecia:

- Un exceso de stockaje de la oficina de farmacia invertidos en productos de baja o muy baja rotación.
- Exceso de personal: viendo que tenía picos de venta en las horas de cierre le recomendamos ampliar horario a 12 horas.
- Línea de crédito excedida y renegociamos con la entidad financiera su cuantía.

Breve comentario de la farmacéutica:

“Transcurridos seis meses desde la implantación de los cambios que me propusieron en Asefarma, he notado un aumento en la facturación y en los beneficios de mi farmacia. De esta forma, desaparece mi preocupación por los asuntos financieros y me puedo dedicar a gestionar plenamente mi farmacia”

Para cualquier consulta o gestión puede enviar un mail a: puntofarma@asefarma.com

¿Qué ocurre con el actual Convenio de Oficinas de Farmacia?

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

E

l pasado 8 de julio se dio por finalizada la vigencia del que hasta ahora ha sido el Convenio Colectivo para el sector de las Oficinas de Farmacia. Situación que se enmendó parcialmente con el acuerdo del 24 de julio que lo prorrogaba hasta el 31 de diciembre de 2013.

Poco a poco van conociéndose los puntos que entraron en la negociación entre ambos agentes, siendo el más importante **la derogación a todos los efectos del artículo 4.2. del Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia.**

Dicho artículo, reflejaba que “una vez denunciado el convenio y en tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo texto, se entenderá que su contenido normativo se prorroga automáticamente, incrementándose anualmente los conceptos retributivos incluidos en las tablas salariales, en la misma cuantía que el IPC real del año anterior (...)”

En caso de que la mesa negociadora no firmase un nuevo texto antes del 31 de diciembre de 2013, desde esa fecha será el Sistema Interprovincial de Medición y Arbitraje (SIMA) quien decidirá sobre los puntos discordantes.

En las últimas negociaciones llevadas a cabo durante el mes de Noviembre las posturas entre patronal y parte sindical han sido tan encontradas, que es más que probable que el día 31 diciembre no se haya producido acuerdo entre las partes sobre un nuevo convenio, y que sea el SIMA quien medie sobre el contenido del nuevo texto.

Esta derogación implicaba, en resumen, que se debían aplicar las tablas salariales del 2010 y todo aquello que el trabajador hubiera percibido de más, se podría descontar de su nómina en los próximos 5 años, aunque siguiendo el principio de prudencia, desde Asefarma estimamos preferible esperar a que se aprobara el nuevo convenio para empezar a descontar ese “complemento específico” y mientras tanto le aconsejamos mantener el salario actual.

El motivo del enquistamiento en el avance de las negociaciones estriba fundamentalmente en “las actualizaciones salariales”, ya que la propuesta de la patronal consiste en no incrementar salarios para los años 2011,2012 y 2013 y en los años futuros y hasta el 2017, se propone una subida salarial del 3%, a razón del 0,75% cada año, mientras que la parte sindical aboga por unos aumentos salariales del 4% para los años 2011,2012 y 2013 y negociación de nuevo convenio a partir del 2014.

Así las cosas, y ante la dificultad de acercar posturas, cada vez más se hace ineludible la mediación del SIMA para que finalmente pueda alcanzarse un acuerdo sobre el Convenio de Oficinas de farmacia.

En cualquier caso, y siempre que se produjeran novedades al respecto, desde el departamento Laboral de Asefarma le informaremos de todo cuanto acontezca en referencia al nuevo Convenio.

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

Repaso al año 2013: Cambios en el mercado de compraventa de farmacias

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Ya llegado el mes de Diciembre, a lo largo de este ejercicio 2013 hemos observado una serie de importantes cambios en lo referente a las transmisiones de farmacias. Todos los indicios apuntan a una estabilización en el mercado y el camino hacia un entorno más estable, podríamos resumirlos en 4 puntos:

1.- Estabilización en los precios: tras varios años de bajadas en los precios de los traspasos, este año se ha caracterizado por el estancamiento los precios, incluso en algunas comunidades hemos observado un ligero repunte en importe medio del precio de las transacciones.

2.- Número de transacciones: con respecto a ejercicios anteriores se han realizado más compraventas de farmacias a nivel general. En particular, desde Asefarma hemos incrementado notablemente nuestra cuota de mercado.

3.- Entidades financieras: como ya hemos publicado en anteriores ediciones, podemos afirmar contundentemente que las entidades financieras están apoyando contundentemente las operaciones de compraventa, desde Asefarma hemos tenido éxito en la obtención de financiación del 99% de las transacciones realizadas en el ejercicio 2013.

4.- Número de compradores: Este indicador es muy relevante, con respecto al ejercicio 2012, en el 2013 el número de nuevos compradores se ha incrementado un 17%, síntoma de que el mercado sigue apostando por la compra de un negocio estable como el de la oficina de farmacia.

Recomendadores y agradecimiento: El 95% de nuestros nuevos clientes han acudido a nosotros a través de la recomendación de clientes que ya trabajan con nosotros. Los más de 40 profesionales que trabajamos en Asefarma, dedicamos estas líneas a agradecerles la confianza depositada en nosotros en toda la geografía Española.

Como en todos nuestros artículos, tratamos de ser lo más concisos posibles, por ello, nos tiene a su disposición en nuestras delegaciones a nivel nacional (Madrid, Oviedo, Barcelona y Valencia) para ampliar información en cualquier cuestión relativa a la compraventa y gestión de su oficina de farmacia.

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

Distintas formas de complementar la pensión de jubilación

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



Desde el punto de vista financiero, el mes de diciembre es el mes de los ajustes fiscales y de los planes de pensiones, pero es un error pensar que los planes de pensiones son la única alternativa de gran parte de los ahorradores para complementar la futura. Al amparo de la deducción fiscal, gran parte de las entidades se lanzan como locas al mercado a ofertar este tipo de productos, por otro lado, realmente interesantes para sus balances y sus objetivos y cuyas comisiones máximas, el gobierno ha rebajado.

Es un gran error, pensar que la deducción fiscal es la ventaja más importante del producto, ¿Deducción? ¿A cambio de qué? ¿De dejar cautivo el dinero hasta la jubilación? Pues dependerá de varios factores, ya que no a todos nos puede interesar, es más, a cada vez menos personas le puede interesar aportar a planes de pensiones.

Por norma general, nosotros establecemos que les interesará a aquellos con una base liquidable general (ojo, no del ahorro) superior a 53.407,20 euros y a día de hoy cada vez menos personas, por desgracia, llegan a ese nivel de renta.

Además, no se repara en el momento del cobro, que aunque dicho cobro se ha flexibilizado mucho, la dentellada que nos da el fisco, puede ser grande, ya que se computa como rendimiento del trabajo y va al tipo marginal de la base general.

Por último cabe destacar, no solo el ratio de comisiones, sino la gestión, ya que en comparación con otro tipo de productos de inversión, dicha gestión deja mucho que desear en la gran mayoría de los casos.

Dicho esto, lo primero que debemos establecer es, si nos interesa o no aportar y en función de ello canalizar nuestro ahorro destinado a cubrir la contingencia de complemento de jubilación, de un modo u otro.

Si supera la base liquidable general de 53.407,20€ le pueden interesar:

● Planes de Pensiones

Puesto que el dinero aportado, salvo las circunstancias extraordinarias de rescate de los derechos consolidados, tasadas por ley, no se puede cobrar hasta la jubilación, el horizonte temporal, viene ya preestablecido. Un ahorrador con 40 años, sabe que ese dinero no lo va a poder tocar, insisto, salvo circunstancias excepcionales, hasta que pasen 27 años. Este horizonte temporal, conjugado con la mayor o menor aversión al riesgo y las circunstancias de mercado, debiera marcar donde invertir. Distinguiendo entre los activos tradicionales en los que fundamentalmente invierten los planes de pensiones, podríamos decir, de forma general y en nuestra opinión que una correcta distribución de activos sería la siguiente:

Años para la jubilación	Mínimo	Máximo
Más de 20 años	80% Renta Variable	20% Renta Fija
Entre 20 años y 10 años	60% Renta Variable	40% Renta Fija
Entre 10 y 5 años	60% Renta Fija	40% Renta Variable
Menos de 5 años	80% Renta Fija	20% Renta Variable

● Planes de Previsión Asegurada

Los planes de pensiones, tienen alternativas de inversión, que cumplen con las mismas limitaciones y beneficios, son los Planes de Previsión Asegurada, que son seguros de vida ahorro cuyo objetivo es constituir un capital de forma totalmente segura para complementar la futura pensión de jubilación de la Seguridad Social. Tomador, asegurado y beneficiario, para caso de vida, serán siempre la misma persona. A pesar de ser un seguro de vida, no existe el derecho de anticipo sobre el valor de la póliza, tiene las mismas limitaciones de liquidez que los planes de pensiones (enfermedad grave y desempleo de larga duración) y cuyo principal factor diferenciador respecto a los planes de pensiones, es la garantía por parte de la aseguradora de un tipo de interés mínimo garantizado hasta el vencimiento del contrato.

La ley del IRPF contempla la posibilidad de movilizar los derechos de un plan de Pensiones a un PPA y viceversa siempre que el titular sea la misma persona sin que pueda aplicarse penalización alguna por hacerlo.

“

La aportación a Planes de Pensiones y a Planes de Previsión Asegurada son deducibles, la aportación a Planes Individuales de Ahorro Sistemático no lo son”

Si no supera la base liquidable general de 53.407,20€ o no le interesan los Planes de Pensiones o PPA:

● Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS)

En caso de no interesarnos, no solo por motivos fiscales, sino también por poder disponer del dinero cuando uno quiera, la liquidez tiene a día de hoy muchísima importancia, el complemento de la pensión también puede llevarse a cabo de diversas formas, pero entre ellas, destaca la figura del PIAS (Plan individual de ahorro sistemático), que son

contratos individuales de seguro de vida para la constitución de una renta vitalicia reversible. Es decir, se trata de un seguro de ahorro, que se puede rescatar en cualquier momento pero que cuenta con la ventaja fiscal, que si en el momento del rescate, se cuenta con una antigüedad de 10 años desde que se hizo la primera aportación, la renta vitalicia que se reciba quedará exonerada de gravamen. Esta es la principal característica y desde nuestro punto de vista, se trata de un producto financiero ideal para complementar la futura pensión de la S.S, con la ventaja de poder disponer parcial o totalmente del dinero aportado, en cualquier momento. Los límites del producto son que no se puede aportar más de 8.000 euros al año y un límite total de aportación de 240.000 euros a lo largo de la vida del producto, es decir, no se puede aportar al mismo más de 30 años.



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



ASEFARMA
Gestión Dinámica de Farmacias

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 300 FARMACIAS A LA VENTA Le mostramos algunos ejemplos

- Farmacia en zona Corredor del Henares. Facturación 1.100.000€. 8 horas. Venta por jubilación.
- Farmacia en Madrid capital. Zona norte. Facturación 500.000€. Local en alquiler.
- Farmacia en Madrid capital. 8 horas. Local en propiedad. Facturación 450.000€. Venta por jubilación.
- Farmacia en Comunidad de Madrid, Carretera de Toledo. Facturación 300.000€.
- Farmacia rural, provincia de Cuenca. Facturación estimada 230.000€.

- Farmacia en Madrid capital. Para reformar. 8 horas. Facturación 400.000€.
- Farmacia en población importante de la provincia de Cadiz. Facturación 900.000€.
- Farmacia en Madrid capital. Facturación 360.000€. 8 horas. Venta por jubilación.
- Farmacia en Madrid, zona Lopez de Hoyos. 8 horas. Facturación 580.000€.
- Farmacia en Valencia capital. Facturación 600.000€.
- Farmacia en Teruel. Facturación 193.000€. Muy bien comunicada con Valencia.
- Farmacia en Barcelona capital. Facturación 900.000€.
- Farmacia en Gerona. Facturación 1.300.000€. 75% Venta Libre.
- Farmacia en Lerida. Facturación 1.500.000€.
- Farmacia en Comunidad de Madrid, Carretera de Toledo. Facturación 900.000€.
- Farmacia rural, provincia de Cuenca. Facturación estimada 230.000€.
- Farmacia en Madrid, zona Sur. Amplio local. Facturación 1.450.000€.

Por qué quiero vender mi farmacia con Asefarma



Servicio exclusivo “Llave en mano”, que hará que tenga las máximas garantías.

1. La **selección más exclusiva de compradores** para garantizar un proceso exitoso en la compra-venta.
2. Especialistas en realizar un proceso con la **MÁXIMA DISCRECIÓN**, desde el inicio, para su total tranquilidad.
3. Facilitamos la labor crediticia, con un **informe de valoración** aceptado por las principales entidades bancarias.
4. Nuestros consultores realizan un estudio de viabilidad de su farmacia, para que su farmacia resulte de enorme atractivo en el mercado.
5. Ofrecemos al comprador un **proyecto de gestión** para que pueda visualizar de una forma clara las posibilidades de la farmacia que piensa adquirir.
6. Revisamos y realizamos desde nuestra asesoría jurídica los **contratos** para llevar a buen término la transmisión, sea cual sea su casuística.
7. Tramitamos toda la documentación del Titular saliente, para que se pueda **despreocupar del papeleo**.
8. Elaboramos el **Impuesto sobre la Renta de las personas físicas** correspondiente al ejercicio en que se produzca la venta, en el que se contempla la transmisión de la farmacia, de forma que la operación se realice dentro de la legalidad vigente, con la mínima tributación ante la Agencia Tributaria.
9. **Asesoría financiera**. Una vez transmitida la farmacia, le aportaremos asesoramiento más completo enfocado a obtener la mejor rentabilidad.
10. Y lo más importante... estaremos siempre a su lado, para garantizarle que una de las decisiones más importantes de su vida sea un éxito.