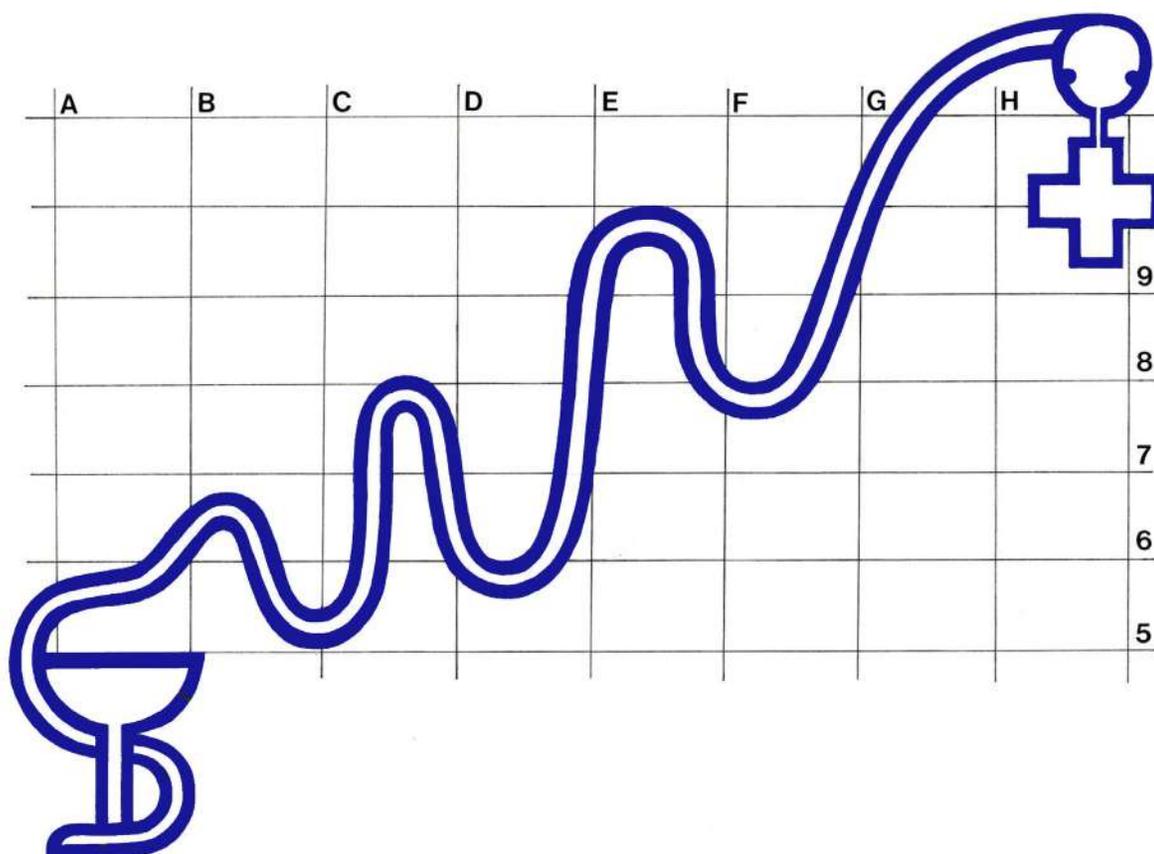


20 ANIVERSARIO ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Planifique antes de tomarse las uvas

LABORAL..... PÁG. 7
- Reducción de jornada por guarda legal

NOTIFARMA..... PÁG. 8
- Celebramos nuestro XX Aniversario rodeados de nuestros clientes

JURÍDICO.....PÁG. 9
- Novedades en torno a la venta online de medicamentos

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

- Grupos de compra, una oportunidad para la oficina de farmacia.

TRANSMISIONES.....PÁG. 12

- Financiación en la compraventa de oficinas de farmacia.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 14

- Productos con vistas a la Declaración de la Renta 2014.



editorial



Este mes de diciembre es el momento idóneo para efectuar una revisión del año, que, a su vez, nos permitirá alcanzar el siguiente de forma más adecuada. En este boletín encontrará buenos consejos para realizar esa planificación fiscal necesaria, que nuestros clientes ya reciben de forma personalizada a través de la Pre-Renta. Para 2015, se han aprobado numerosos cambios en el área fiscal, que deben ser tenidos en cuenta. Con esa finalidad, Asefarma organizó el pasado 3 de diciembre una jornada explicativa.

Este año ha sido también el de los 20 años de Asefarma. Las diversas actividades que se realizaron para conmemorarlo, culminaron en el evento celebrado el pasado 8 de octubre en el Club Financiero Génova de Madrid, al que asistieron más de 150 personas, y en el que contamos como ponente con el padre Ángel García de Mensajeros de la Paz y como presentadora a la conocida actriz Aitana Sánchez-Gijón. Desde estas líneas quiero agradecer a todos los asistentes el cariño y el calor que se me transmitió en ese acto. Es para mí una gran satisfacción comprobar que, tras 20 años, esta empresa ha sido capaz de generar confianza y fidelidad en tantos farmacéuticos.

También quiero destacar cómo a lo largo de este año hemos seguido apostando por mejorar nuestros servicios, con algunos como “Asefarma ahorro de costes”, incluyéndolo en el catálogo de prestaciones incluidas en la cuota mensual. La formación ocupa un papel primordial en nuestra oferta de servicios, y así este año hemos incrementado tanto nuestras jornadas informativas para farmacéuticos, como las visitas de consultores a las farmacias –servicio también incluido en la cuota general– y, sobre todo, que se ha consolidado la Escuela de Gerencia, con tres ediciones celebradas.

A nivel general de las farmacias, 2014 ha sido un año de estabilización. En líneas generales se han mejorado los números de 2013, pero ni mucho menos podemos considerar que se haya terminado la crisis. Los precios de los medicamentos han seguido bajando y la realidad nos dice que la rentabilidad de las farmacias, en cuanto al medicamento, ha seguido disminuyendo. La mejora en la gestión y un enfoque más adecuado de la farmacia como espacio de salud están logrando que los resultados mejoren.

2015 será el año de la venta de medicamentos por Internet y comenzará un largo proceso de transformación de las farmacias, en farmacias 2.0. Ya lo iremos viendo, y desde Asefarma nos comprometemos a llevarle de la mano en ese proceso de transformación.

En este número también encontrará otros interesantes artículos en las diferentes secciones que lo conforman. Todos y cada uno de ellos incorporan temas de sumo interés para el sector y, sin duda, ayudarán a solventar algunas dudas que hayan podido surgirles en los últimos meses.

Por último, sólo me queda desearle unas felices fiestas y un inmejorable año próximo.

Un cordial saludo 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: Susana Cabrera
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

Planifique antes de tomarse las uvas

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

La reforma fiscal que presentó el Gobierno en julio fue aprobada el pasado 20 de noviembre.

Por este motivo, y dado que tenemos margen de maniobra antes de que finalice el año y ésta entre en vigor, quiero hacerles algunas recomendaciones para rebajar en la medida de lo posible su “factura fiscal”.

A día de hoy, y según está redactado el proyecto, a falta de algunas posibles enmiendas al texto, les recomiendo lo siguiente:



1. ALQUILER DE VIVIENDA

Si sus rentas son inferiores a 24.107 € y van a vivir de alquiler, si firman el contrato de arrendamiento antes de 2015, podrán aplicar la deducción de hasta el 10,05% del importe satisfecho en 2015 y siguientes años, de lo contrario, si lo firman a partir del 1 de enero de 2015, perderían esta deducción.

2. RESCATE DE RENDIMIENTOS PROCEDENTES DE OPERACIONES DE CAPITALIZACIÓN Y DE CONTRATOS DE SEGURO DE VIDA O INVALIDEZ QUE TRIBUTEN COMO RENDIMIENTO DE CAPITAL MOBILIARIO

Si estos productos fueron contratados antes del 20 de enero de 2006, puede que les compense rescatarlos antes de finalizar el año para poder aplicarse la reducción que les corresponde, puesto que a partir del próximo ejercicio desaparece.

3. APORTE A PLANES DE PENSIONES

Si su base imponible general es superior a 53.407,20 €, en la cantidad que exceda a esa cifra, les recomendamos que aporten a planes de pensiones, dado que a partir de 2015 el importe máximo de la reducción será sólo de 8.000€. (10.000€ para menos de 50 años, 12.500€ para más de 50 años en la actualidad).

4. RESCATE AL PLAN DE PENSIONES

Si a 31 de diciembre de 2014 son titulares de un plan de pensiones y ya se produjo la contingencia a la hora de cobrarlo (jubilación en la mayoría de los casos), para poder rescatarlo con la reducción del 40% para las cantidades aportadas hasta el 31 de diciembre de 2006, no podrá sobrepasar los siguientes plazos:

- Para contingencias producidas en años anteriores a 2009, deberá rescatar su plan de pensiones, como máximo, antes del 31 de diciembre de 2016.
- Para contingencias producidas entre 2009 y 2014, deberá rescatar su plan de pensiones, como máximo, antes del 31 de diciembre del octavo año siguiente al que se produjo la contingencia.

5. GENERACIÓN DE RENTAS A PARTIR DEL AÑO 2015

Como consecuencia de la bajada de tarifas, tanto las de la parte de renta general como la del ahorro, les convendrá diferir, en la medida de lo posible, la generación de las mismas para el próximo ejercicio, previo estudio de la operativa.

6. EXENCIÓN EN LAS PLUSVALÍAS PARA MAYORES DE 65 AÑOS

Como consecuencia de la bajada de tarifas, tanto las de la parte de renta general como la del ahorro, les convendrá diferir, en la medida de lo posible, la generación de las mismas para el próximo ejercicio, previo estudio de la operativa.

7. COEFICIENTES DE ABATIMIENTO

Si son titulares de cualquier bien antes de 1995, y si lo transmiten antes de 2015, podrá aplicar los coeficientes de abatimiento. Esto es, reducir la ganancia generada por el paso de los años en que lo hemos tenido en nuestro patrimonio. A partir de 2015, estos coeficientes se eliminarán, aunque se ha establecido un mecanismo de compensación consistente en mantenerlos, por una única vez, para la parte del precio de venta que no exceda de 400.000€.

8. COEFICIENTES DE CORRECCIÓN MONETARIA

Si quieren vender un inmueble adquirido antes de 2012, les interesa hacer sus cálculos, ya que a partir de 2015 a la transmisión de inmuebles no se les aplicará la corrección monetaria, por lo que no se actualizará el valor del mismo, a pesar de que el tipo de impositivo en 2015 y siguientes será menor que en el 2014. Si se planifica transmitir un inmueble antes de 2015, se ha de contar con la plusvalía municipal.

9. GANANCIAS A MENOS DE UN AÑO

Si están esperando a que transcurra un año para vender algún bien y que no tribute en la parte general, sepan que a partir de 2015 pueden transmitirlo sin esperar a que se cumpla dicho plazo y tributar en la base del ahorro.

10. PARTICIPACIONES PREFERENTES

Si en 2013 o 2014 sus participaciones preferentes se las canjearon por acciones, generando por dicho canje rendimiento de capital mobiliario negativo que a día de hoy no ha podido compensar, sepan que podrán hacerlo en dicha base con ganancias generadas por la transmisión de activos desde este ejercicio 2014.

11. ADQUISICIONES DE BIENES DE ESCASO VALOR

Si su farmacia va a comprar bienes de inmovilizado de escaso valor (amortizables en su totalidad cuando se compran), adquiera los que tengan un valor unitario entre 300 y 600€ en 2014, con un máximo anual de 12.000€, ya que el valor unitario permitido en 2015 se reduce a 300€.

12. DEPÓSITOS A LARGO PLAZO

Si están pensando abrir un depósito a largo plazo, puede que le compense abrir uno a corto plazo y esperar a 2015 y poner en marcha un Plan de Ahorro a Largo Plazo (nueva estructura de inversión). De esta manera, si recupera el capital una vez transcurridos 5 años, no tributará por el rendimiento obtenido hasta la fecha del rescate.

Desde Asefarma les recomendamos que busquen asesoramiento si lo que quieren es realizar una buena planificación fiscal, puesto que en muchos supuestos se solapan varias medidas y sería necesario realizar un estudio pormenorizado de la operación. Nosotros se lo podemos proporcionar, si así lo desean.

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

Reducción de jornada por guarda legal

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del
Departamento Laboral de Asefarma

Q

¿qué es la reducción de jornada por guarda legal?

Es un derecho reconocido en el art. 37 de ET, que permite reducir la jornada de trabajo diaria con disminución proporcional del salario para quien tenga a su cargo directo a:

- Menor de 12 años (se ha ampliado la edad, puesto que antes del 22.12.2013 la ley establecía el derecho para el cuidado de menores de 8 años).
- Persona con discapacidad física, psíquica o sensorial que no desempeñe actividad retribuida .

Igual derecho tienen quienes precisen encargarse del cuidado directo de un familiar, hasta 2º grado, que por razones de edad, accidente o enfermedad, no pueda valerse por sí mismo, y que no desempeñe actividad retribuida.

Es necesario señalar una serie de precisiones sobre este derecho, puesto que su ejercicio por parte de un trabajador, no debe colisionar con el derecho de dirección y organización empresarial y puede recaer sobre el trabajador la prueba de las razones que legitimasen su posición y su interés en su nuevo horario frente al propuesto por la empresa.

A TENER EN CUENTA

- La concreción horaria no debe ser abusiva ni contraria a las exigencias de la buena fe, ni ser arbitraria, o no estar encaminada a conseguir el fin último del cuidado de los hijos menores (es decir, si una trabajadora tiene horario de Lunes a Sábado en turno de mañana en la oficina de farmacia, no parece ajustado a derecho por ejemplo, que la reducción consistiera en reducir precisamente las horas en las que el menor se encuentra en el colegio).
- El derecho puede ejercitarse por cualquiera de los cónyuges que no desempeñe otra actividad retribuida. Puede el derecho ejercitarse por los padres o tutor y en caso de separación legal, se le atribuye a quien tenga la custodia o guarda del menor.

Laboral

- Este derecho, no significa una libre elección del horario de los trabajadores. De hecho, la ley establece que debe realizarse dentro de su jornada ordinaria, es decir, que si estamos ante un trabajador que realiza en la farmacia un horario a turnos alternos de mañana y tarde, deberá solicitar la reducción, trabajando –reduciendo horas de trabajo– en esas mismas semanas alternas.
- Asimismo, hay que tener en cuenta que la ley establece que la reducción es diaria, lo cual significa que –salvo acuerdo de la empresa con el trabajador– los días trabajados deberán ser los mismos, con las horas reducidas en los límites legales que establece la ley, esto es entre un medio de la jornada y un octavo de la jornada que tenía el empleado antes de solicitar el ejercicio de este derecho. Ello implica que si la jornada de mi empleado es de Lunes a Sábados, con la reducción de jornada por guarda legal, no podrá en principio dejar de trabajar por ejemplo los Sábados...

En cualquier caso, si tienen alguna duda al respecto o necesita alguna aclaración, pueden ponerse en contacto con el departamento Laboral de Asefarma.

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

Notifarma

Celebramos nuestro XX Aniversario rodeados de nuestros clientes

El pasado 8 de octubre, el Club Financiero Génova acogió la celebración del XX Aniversario de Asefarma. Un evento en el que contamos con muchos de nuestros clientes, que quisieron acompañarnos en un acto tan especial. Desde aquí, gracias a todos por su asistencia.



Novedades en torno a la venta online de medicamentos

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

C

omo saben, Internet se ha convertido en un nuevo canal de ventas a través del que los consumidores pueden adquirir productos y servicios, y los medicamentos no pueden ser una excepción. Los medicamentos son un producto muy específico que requiere que se asegure la protección de la salud pública, por lo que la venta a través de Internet debe hacerse estableciendo medidas de control y supervisión de la misma.

Como ya hemos puesto de manifiesto en anteriores boletines, las páginas web que vendan legalmente medicamentos en España **deben cumplir una serie de requisitos** para asegurar que la venta se realiza con las debidas garantías, con la finalidad de luchar contra la comercialización de medicamentos falsificados. Recordamos que la dispensación de medicamentos debe incorporar la necesaria información personalizada dirigida a un uso racional de los medicamentos.

Desde Asefarma queremos comentarles las recientes novedades en relación al RD 870/2013, de 8 de noviembre, por el que se regula la venta a distancia al público a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción.

Las farmacias que vendan medicamentos no sujetos a prescripción médica (OTC) a través de Internet no podrán vender, bajo el mismo dominio o página web, productos de parafarmacia. Este asunto no estaba claro en la redacción de la norma, pero ha sido aclarado recientemente por la directora de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS). En todo caso, deberemos estar pendientes, a la espera de que las correspondientes Consejerías de Sanidad de las respectivas Comunidades Autónomas habiliten los procedimientos de comunicación para el inicio de la actividad de venta a través de este nuevo canal y resuelvan cuantas incógnitas surjan al respecto.

Sin embargo, para ello deberemos esperar al segundo semestre del año 2015, momento en el que tanto la AEMPS y Comunidades Autónomas deberán tener habilitados sus respectivos sitios web.

Habrá entonces que esperar novedades al respecto. Hasta que vayan surgiendo, nuestro departamento Jurídico está a su disposición para cualquier duda que pueda surgirles en torno a la venta online de medicamentos.

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

Grupos de compra: una oportunidad más para la oficina de farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

El mercado de la Oficina de farmacia, sobre todo en zonas urbanas, se ha vuelto altamente competitivo, por lo que para conseguir una buena rotación en los productos de parafarmacia, es necesario tener precios que también estén inmersos en esa competitividad. Esto lo podemos conseguir con una buena gestión de compras y en muchas ocasiones a través de la ayuda de los grupos de compra, de tal manera que nunca lleguemos a tener exceso de stock, ni inmovilizado de dinero. Además, este posicionamiento nos puede permitir negociar con el laboratorio para conseguir cartelería, promotores de punto de venta, talleres, etc.

La pertenencia a una agrupación de farmacias actualmente constituye una estrategia para lograr una mayor competitividad, pero en un futuro será clave para la supervivencia, teniendo en cuenta los cambios que se están dando en el sector.

Los grupos de compras, en ocasiones prestan también servicios añadidos de **MARKETING**, **MERCHANDISING**, **FORMACIÓN DEL PERSONAL**, **MARCA BLANCA**, etc....., que aportan dinamismo a la farmacia y a su vez hacen que éstas se diferencien del resto.

Estas farmacias pueden ofrecer un servicio muy completo con:

- Una mejor atención al público
- Campañas sanitarias y de Marketing
- Promociones y Ofertas
- Precios competitivos
- Tarjeta de Fidelización

Lo importante de las agrupaciones de compras es que permiten a cada farmacia miembro no perder la identidad y aprovechar las sinergias.

Por tanto, a la hora de elegir una agrupación para formalizar su pertenencia a ella, nuestra recomendación es que se haga de manera que se elija la más adecuada para nuestra farmacia, según sus características y necesidades.

Hace casi una década Asefarma ofreció esta opción a sus farmacias clientes y creó el **GRUPO DE COMPRAS PUNTOFARMA**.

Puntofarma es un grupo de compras de productos de parafarmacia que tiene como objetivo principal, optimizar la gestión de compras individual de cada una de las farmacias que lo componen.

Asefarma trabaja de la mano de estas farmacias, encargándose de la gestión integral del grupo...

¿Y CÓMO LO HACEMOS?

- **Selección de proveedores.** De forma conjunta con las farmacias del grupo, llevamos a cabo una selección de los laboratorios con los que se va a trabajar de forma grupal.
- **Programación de compras.** Realizamos una planificación de los pedidos que el grupo va a realizar a través de la elaboración de un calendario anual de compras.
- **Negociación con proveedores.** Tratamos de llegar a la mejor condición comercial que nos puede ofrecer el proveedor, a partir del volumen total de compra de las farmacias del grupo.
- **Tramitación de los pedidos.** Se suman los pedidos individuales de cada una de las farmacias en uno único, que nos encargamos de tramitar con el laboratorio. Realizamos un seguimiento de los pedidos tramitados.
- **Elaboramos los albaranes internos con valoración de cada pedido.** Coordinamos el reparto y las entregas de los productos a cada farmacia.

Nuestro principal objetivo con el grupo de compras de productos de parafarmacia es optimizar la gestión de las compras de forma individual de cada una de las farmacias que forman parte de él

¿CUÁLES SON NUESTROS LOGROS?

- Mejora significativa de los productos de venta libre.
- Mayor competitividad en precio.
- Mayor diferenciación entre farmacias y dinamización en los espacios.
- Posibilidad de optimizar el tiempo para que el farmacéutico pueda dedicarse prioritariamente a la gestión de su farmacia.

Si desea tener más información para pertenecer al grupo de compras, puede hacerlo poniéndose en contacto con nosotros a través del telf.: 91.448.84.22 o el correo puntofarma@asefarma.com

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

Financiación en la compraventa de farmacia

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

La práctica totalidad de las compraventas de farmacia requieren financiación por parte del comprador en su modalidad de Hipoteca Mobiliaria y/o Inmobiliaria. Esta financiación se obtiene de las entidades financieras que operan en España, las cuales tienen una serie de requisitos exigibles para dar el préstamo que permitirá la compraventa de la oficina de farmacia y que detallamos a continuación:

1.- Los datos de la C.I.R.B.E (Central de Información de Riesgos del Banco de España) del solicitante, es decir, las deudas que el comprador tenga en la actualidad con cualquier entidad financiera han de ser reducidas o suponer unos desembolsos que no comprometan la viabilidad de la compraventa por causas ajenas a ésta.

2.- Legitimación sobre los derechos del local en el que se ubica la oficina de farmacia para la instrumentación de la Hipoteca Mobiliaria. Los derechos de compra del fondo de comercio de la oficina de farmacia han de ir ligados a unos derechos sobre el local donde se ubica la actividad. El banco que nos financie la compra de la farmacia exigirá siempre que el local sea nuestro, por compraventa o que tengamos un contrato de arrendamiento con unas condiciones mínimas:

2.1.- Plazo de arrendamiento igual o superior al préstamo solicitado. Habitualmente entre 20 y 30 años.

2.2.- Derecho de cesión (traspaso) del contrato de arrendamiento suscrito o la no prohibición del mismo.

2.3.- Un alquiler que no comprometa la viabilidad financiera de la compraventa, bien por una renta mensual muy elevada, bien por unos incrementos del alquiler muy por encima del IPC. Esta última práctica está en desuso.

La Ley sobre Hipoteca Mobiliaria y prenda sin desplazamiento de posesión dice textualmente en su artículo 19:

“Para que puedan ser hipotecados, los establecimientos mercantiles deberán estar instalados en local de negocio del que, el titular, sea dueño o arrendatario, con facultad de traspasar”.

Estamos en un momento en que los préstamos para la compra de farmacia son los más económicos de los últimos años

3.- Aportación, recursos propios. La entidad que financia desea tener la certeza de que no es la única que apuesta por la compraventa, es decir, que no aporta el 100% de la inversión. Por ello, habitualmente exige que entre el 20 y el 30% del total de la inversión provenga de recursos propios de los que ya disponga el comprador.

4.- Garantías inmobiliarias: Además de la aportación citada en el apartado 3, la entidad financiera puede requerir hipotecar algún inmueble para completar la financiación. Dichos inmuebles (o garantías reales como les llaman los bancos) deberán cubrir aproximadamente el 40% de la inversión total.

5.- Hipoteca Mobiliaria: Vemos que el 20% de la compraventa ha de ir en recursos propios y el 40% en Garantías inmobiliarias. El resto de la financiación (40%) tendrá como garantía el fondo de comercio, es decir, los derechos de continuación del negocio o licencia de la oficina de farmacia.

Los porcentajes expuestos para conseguir la financiación son aproximados, y nos sirven como guía y punto de partida a la hora de estudiar la financiación y viabilidad de la compraventa de una oficina de farmacia. En cada caso, examinaremos su situación personal con un estudio de viabilidad personalizado.

Cabe destacar que estamos en un momento en el que los préstamos para la compra de farmacia son los más económicos de los últimos años. Esto es debido a dos elementos: por un lado, el Euribor (tipo de interés base tomado como referencia) que está en mínimos históricos y por otro, a que las entidades financieras están reduciendo sus diferenciales, es decir, el préstamo que solicitemos en la actualidad tendrá como consecuencia unas cuotas más bajas que en épocas anteriores. El Euribor a Fecha 30 de Noviembre de 2014 se situaba en el 0,33%

Entre los requisitos exigibles por las entidades financieras para la concesión de préstamos, están la legitimación sobre los derechos del local o los recursos propios, entre otras

En Asefarma disponemos de un departamento específico para la búsqueda de financiación. Esto redonda en un doble beneficio para las partes: el comprador se garantiza la consecución del préstamo y el vendedor tiene asegurado el cobro del total de la operación debido a que, de acuerdo con nuestros procedimientos, cobra el traspaso o fondo de comercio con Cheque Bancario.

Seguimos consiguiendo cerca del 100% de las financiaciones para la compra de farmacia, lo que garantiza a vendedor y comprador el éxito en una de las decisiones personales y patrimoniales más importantes de su vida.

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

Productos con vistas a la Declaración de la Renta 2014

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



Quemos hacer un repaso en este artículo, a los diferentes productos financieros que, de cara a la próxima Declaración de la Renta de 2014, son desgravables y los que no lo son. Para que, llegado el momento, los tengan presentes si están pensando en contratarlos.

PRODUCTOS DESGRAVABLES

Planes de pensiones (PP)

Por norma general, nosotros establecemos que les interesará a aquellos con una base liquidable general superior a 53.407,20 euros.

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:

	MÍNIMO	MÁXIMO
Más de 20 años para la jubilación	80% renta variable	20% de 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 (PPA)

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.

PRODUCTOS QUE NO DESGRAVAN

Desde nuestro punto de vista, estos planes individuales de ahorro sistemático son productos financieros ideales para complementar la futura pensión de la Seguridad Social

Planes Individuales de ahorro sistemático (PIAS)

No implican desgravación alguna en la renta, a cambio tienen sustanciales ventajas como poder disponer del dinero cuando uno quiera. Su función principal y gran atractivo es que se trata de un producto muy interesante de cara a complementar la pensión. 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.

Ésta 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.

Éste es nuestro análisis. Como siempre, cualquier cuestión o duda que le pueda surgir al respecto, puede trasladárnosla al departamento Financiero de Asefarma.

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

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 300 FARMACIAS A LA VENTA

Le mostramos algunos ejemplos

Comunidad de Madrid

- Farmacia en la zona de Ctra. de la Coruña, amplio local en propiedad. 50% de venta libre.
- Farmacia en la zona de Ctra. de Extremadura, local en alquiler y 360.000€.
- Farmacia con amplio local, 12 horas y 775.000€ de facturación.
- Farmacia en la zona de la Ctra. de Toledo, local en alquiler y 1.200.000€ de facturación.
- Farmacia en la zona del Corredor del Henares, local en propiedad y 386.000€ de facturación

Madrid capital

- Farmacia ubicada en Madrid capital, zona sur, local en propiedad. 8 horas.
- Farmacia en Madrid capital, local en alquiler, 70% de venta libre. Facturación de 325.000€.
- Farmacia en la zona norte de Madrid capital. 260.000€ de facturación.
- Farmacia en Madrid capital, alta facturación, local en propiedad, 50% venta libre.
- Farmacia en Madrid capital, zona centro, local en propiedad, con alto porcentaje de venta libre.
- Farmacia en Madrid capital, barrio de Salamanca, facturación de 1.100.000€, 85% de venta libre.

Otras ubicaciones

- Farmacia en Valencia capital, en una zona nueva 396.000€ de facturación.
- Farmacia situada en el área metropolitana de Valencia capital, con facturación de 1.200.000€.
- Farmacia en Albacete provincia. 3.473.000€ de facturación. Precio competitivo.
- Farmacia ubicada en Teruel. 120.000€ de facturación. Bien comunicada.
- Farmacia en Zaragoza provincia. 196.000€ de facturación.
- Farmacia en Barcelona con recorrido, se vende por jubilación. Facturación alrededor de los 900.000€.
- Farmacia en Gerona, cerca de la costa, se vende por no poder atender. PVP 1.200.000€.
- Farmacia de alta rentabilidad en Lérida. Para profesionales.
- Farmacia en Tarragona, bien ubicada, se vende por jubilación. Facturación de 600.000€.
- Farmacia rural en Navarra. Facturación de 130.000€, local en alquiler.
- Farmacia en Asturias. Facturación 2.300.000€, local en propiedad y 40% de venta libre.
- Farmacia en la provincia de Burgos, facturación 317.000€. Casa con local en propiedad.
- Farmacia en la provincia de Palencia. Facturación 237.000€. Local del Ayuntamiento en régimen de alquiler.
- Farmacia en la provincia de Ávila. Facturación de 320.000€, horario reducido, local en alquiler. Próxima a Madrid.
- Provincia rural en Jaén, bien comunicada, local en propiedad. Facturación 280.000€.
- Farmacia en la provincia de Toledo, local en alquiler y 420.000€ de facturación.
- Farmacia rural en la provincia de Cuenca. Local con vivienda en alquiler. Facturación 260.000€.
- Farmacia en provincia de Toledo, 350.000€ de facturación. Local en alquiler.
- Farmacia en provincia de Toledo, 900.000€ de facturación. 8 horas y amplio local en alquiler.

Más de veinte años avalan nuestro trabajo



Dos décadas avalan nuestra experiencia. Veinte años que nos han servido para alcanzar un **conocimiento profundo sobre el sector de las oficinas de farmacia**.

Nuestro equipo está formado por 46 profesionales altamente especializados en el sector, que atiende diariamente todas las dudas que les surgen a los farmacéuticos y que tratan de dar solución a aquellas que se puedan plantear tanto antes, como durante y después del proceso de compra, acompañando a nuestro cliente a lo largo del mismo y prestándole toda la ayuda que necesite.

Una vez concluida la operación de compraventa, nuestra actividad continúa, ofreciendo servicios de asesoría en materia laboral, jurídica, fiscal, contable, correduría de seguros, gestión dinámica (marketing farmacéutico, gestión de compras y stock...) o gestión de patrimonio (para invertir de forma más que beneficiosa, y con ventajosas condiciones, el resultado de la operación).

...Y lo más importante...estaremos siempre a su lado para garantizarle que una de las decisiones más importantes de su vida sea todo **UN ÉXITO**.