



EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Está a tiempo de ahorrar impuestos antes de que finalice el año.

LABORAL..... PÁG. 6
- Concreción del horario en las reducciones de jornada por guarda legal.

CONSULTORÍA..... PÁG.8
- ¿Cómo afrontar la transformación digital en la farmacia?

JURÍDICO.....PÁG. 10
- El 'polémico' tema de la publicidad en la farmacia.

COMPRAVENTA.....PÁG. 12
- Arrendamientos en la compraventa de farmacias.

FINANCIERO..... PÁG. 14
- La jubilación activa y el plan de pensiones.



Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio fundador de Asefarma

“En este año, las farmacias han seguido reinventándose como espacios de salud, con el fin de aumentar su rentabilidad decaída por los recortes de los últimos años”.

Editorial

Un año de transición

Poco a poco vamos finalizando un año complicado que pasará a la historia como el año del Brexit y de la elección de un personaje como Donald Trump como Presidente de Estados Unidos. Sin embargo, de cara a las farmacias, ha sido un año de transición, sin grandes sobresaltos legislativos y donde las farmacias han continuado reinventándose como espacios de salud, con el fin de aumentar su rentabilidad decaída por los continuos recortes sufridos en los últimos años. Desde Asefarma continuamos implementado mejoras para dar servicios innovadores y de valor añadido que realmente ayuden a la farmacia en esa búsqueda de mayor rendimiento, pero sin perder su esencia sanitaria. Así, a la implantación de Asefarma Timer, como instrumento de gestión de la plantilla de las farmacias, se unirá en los próximos meses la digitalización de sus facturas y contabilidad y la creación de una plataforma informática que les dará acceso en tiempo real a su situación contable y financiera, así como a cuadros de mando que le permitirá una toma de decisiones óptima. La introducción, asimismo, de procedimientos de big data permitirá acceder a la información que se genera en la Red para, debidamente procesada, servir de orientación en la gestión de la farmacia. Es indudable que la farmacia española se encuentra en un momento de cambio y desde Asefarma tratamos también de adaptarnos a esta nueva etapa de la farmacia mediante la innovación tecnológica.

Aunque hay cosas que no deben cambiarse, como el Boletín de Asefarma, que llega a la farmacia cada trimestre con contenidos interesantes y de actualidad.

En este número que tiene en sus manos, nuevamente hemos hecho un esfuerzo por contarle de manera sencilla y didáctica aspectos de la farmacia que confiamos encuentre útil.

Un cordial saludo,

Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio-fundador de Asefarma



Para cada farmacia la mejor receta.

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



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



¡Aprovecha la ventaja fiscal!

Ejemplo de inversión:
50.000,00 €

Ahorro fiscal total
23.302,51 €*

Cuota mensual leasing con intereses:
704,09 €*

Le realizamos su cálculo individual. Contáctenos sin coste y sin compromiso:
☎ **900 974 918** (Número de teléfono gratuito) o escríbenos a **info.es@willach.com**

* Supuestos financieros: Leasing a 7 años con interés 5% TAE, coste total de 59.143,50 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36% de rendimiento antes de imputar el gasto. El ahorro fiscal supone un 46,61% del importe de la inversión. Cálculo realizado por Asefarma.

Está a tiempo de ahorrar impuestos antes de que finalice el año

Alejandro Briales, Economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, expone en este artículo algunas recomendaciones para -llegada esta época del ejercicio- tratar de ahorrar impuestos de cara al año próximo.



Con el Gobierno recién formado, a día de hoy, son pocas las novedades fiscales cara al próximo ejercicio 2017. De todas formas, y dado que tenemos margen de maniobra hasta antes de que finalice el año, quiero hacerle algunas recomendaciones para rebajar en la medida de lo posible su "factura fiscal", con la normativa que a día de hoy tenemos sobre la mesa.

También le recordamos que Asefarma pondrá a disposición de sus clientes un pre cálculo de lo que tendrán que pagar a la Hacienda Pública a mediados de 2017 por la Renta 2016 (Estudio de Pre Renta), por lo que toca pensar qué operaciones queremos o podemos hacer antes del 31 de diciembre, y cuáles nos compensan más con el objetivo de pagar menos impuestos.

Antes de que termine este ejercicio 2016 debe saber lo siguiente:

- **Aporte a planes de pensiones**

Las aportaciones hechas a un plan de pensiones reducen la base imponible (suma de todos los ingresos: beneficios de la farmacia, alquileres, etc.), lo cual supondría una disminución en la cantidad a pagar en Hacienda por el I.R.P.F. Esta aportación no diferencia en función de la edad y está sujeta a un límite cuantitativo general a la menor de las cantidades siguientes: 8.000 euros anuales o el 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

Aun así, sólo son aconsejables para aquellos contribuyentes que tengan rentas netas a integrar en la base imponible general (beneficios de la farmacia, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) superiores a 53.407,20€ (Comunidad de Madrid) y en la cantidad que exceda esta cifra. Para evitar tributar a un tipo impositivo superior a la hora del rescate.

- **Rescate del plan de pensiones**

Actualmente, la totalidad de la cantidad percibida por el plan de pensiones aumenta nuestra base imponible de dicho periodo. Si las prestaciones son en forma de renta se integran en su totalidad y cuando las prestaciones son en forma de capital pueden reducirse en un 40% para el rescate de las aportaciones realizadas antes del 31 de diciembre de 2006. Se establece un límite temporal para la aplicación de dicha reducción:

- A partir del 1 de enero de 2015 el capital con derecho a reducción se deberá cobrar en los 2 años siguientes al acaecimiento de la contingencia (jubilación).
- Para las contingencias acaecidas entre los años 2011 y 2014, el capital con derecho a reducción deberá cobrarse en los 8 años siguientes al acaecimiento de la contingencia.
- Y para aquéllas que hayan tenido lugar en el año 2010 y anteriores, el capital con derecho a reducción deberá cobrarse antes del 31 de diciembre de 2018.

Respecto al rescate a partir del 2015 se abre una nueva ventana de liquidez, que consiste en poder rescatar los derechos consolidados y sus respectivos rendimientos, con una antigüedad superior a 10 años (sin necesidad de justificar motivo o éste tenga que ser la jubilación). Para las aportaciones realizadas ya formalizadas antes del 1 de Enero del 2015, se permitirá el rescate a partir del 1 de Enero del 2025.

Importante: En la jubilación activa la contingencia se produce en el momento de la concesión.

● **Exención en las plusvalías para mayores de 65 años**

Queremos recordarle que existe un nuevo beneficio fiscal establecido desde el 1 de enero de 2015 con respecto a la exclusión de tributación de las ganancias patrimoniales por la transmisión de elementos patrimoniales por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor con condiciones concretas y con el límite máximo de 240.000€. Si aún está a tiempo, puede que le merezca la pena analizarlo.

Del mismo modo, si ya ha cumplido 65 años y está pensando en transmitir una vivienda con plusvalía, ésta no tributa cuando la edificación que se transmite constituya, en el momento de la venta, su vivienda habitual (se considera que se transmite la vivienda habitual si adquirió tal condición, incluso cuando la transmisión se produjera en los 2 años siguientes a que dejara de serlo). No es necesario reinvertir el importe obtenido en la transmisión en ningún otro bien.

● **Donación de un negocio familiar**

Si está pensando en transmitir en vida de manera lucrativa su farmacia a sus descendientes, la ganancia patrimonial generada no tributará siempre que se cumplan los requisitos para aplicar la reducción en la transmisión de la empresa familiar en los términos regulados en la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

● **Transmisión de derechos de suscripción antes de 2017**

Si tiene valores que cotizan en Bolsa, le dan derechos de suscripción y tiene oportunidad de venderlos, es un buen momento, porque a partir del 1 de enero de 2017 la venta tributará como ganancia patrimonial.

● **Coeficientes de abatimiento**

Si es titular de cualquier bien antes de 1995 no afecto a actividad económica, y lo transmite, podrá

aplicar los coeficientes de abatimiento, esto es, reducir la ganancia generada considerablemente. A día de hoy, estos coeficientes sólo se aplicarán para la parte de la ganancia proporcional al valor de la transmisión o de la suma de los importes de las transmisiones que exceda de 400.000€.

● **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, sepa que podrá compensar dicha base con ganancias generadas por la transmisión de activos desde el ejercicio 2014. Por lo que puede generar estas ganancias para poderlas compensar con estas pérdidas.

● **Donativos**

En este ejercicio 2016 han vuelto a aumentar los tipos aplicables a las deducciones por donativos:

Personas físicas (IRPF)	Ejercicio 2016 y posteriores
Primeros 150€	75%
Resto	30%
Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años) > 150€	35%
Límite deducción base liquidable	10%

Personas Jurídicas (IS)	Ejercicio 2016 y posteriores
Donaciones en general	35%
Donaciones plurianuales (a la misma entidad durante al menos 3 años)	40%
Límite deducción base liquidable	10%

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

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

Concreción del horario en las reducciones de jornada por guarda legal

Eva M^a Illera, Diplomada en Gestión y Administración y Master en Derecho Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, da respuesta en este artículo a muchas de las consultas realizadas en el despacho en torno a en qué consiste o por cuánto tiempo...



Las consultas sobre cómo se articula la reducción de jornada por cuidado de hijos o familiares en la farmacia, es una de las consultas frecuentes a nuestro dpto. laboral y que ya se ha tratado en otros boletines. No obstante, y con objeto de clarificar las dudas que sobre este tema puedan surgir al titular de la farmacia, analizaremos en este artículo los aspectos más importantes.

¿En qué consiste?

En aquellos casos en que un trabajador tiene a su cargo a un menor de doce años, podrá solicitar una reducción de su jornada, en virtud de lo estipulado en el ET art. 37.6 "Quien por razones de guarda legal tenga a su cuidado directo algún menor de doce años o una persona con discapacidad que no desempeñe una actividad retribuida, tendrá derecho a una reducción de la jornada de trabajo diaria, con la disminución proporcional del salario entre, al menos, un octavo y un máximo de la mitad de la duración de aquélla..."

Límites:

Se deducen de este precepto los límites y formas de disfrute de este permiso:

- A la hora de solicitar la reducción de jornada (de entre un medio y un octavo de su jornada),

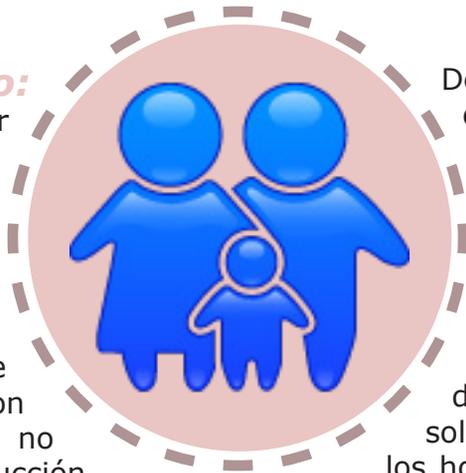
el trabajador debe concretar el horario que quiere realizar, siempre y cuando se respeten dos limitaciones:

- Reducción diaria: deberá solicitar el horario reducido y trabajar los mismos días que antes de solicitar la reducción de jornada. Por ejemplo: un facultativo con contrato a jornada completa (40 horas/semana) distribuidas de Lunes a Sábado, podrá solicitar reducir las horas trabajadas de estos días, pero no podrá solicitar trabajar sólo de Lunes a Viernes.
- Se debe disfrutar dentro de su jornada ordinaria. Por ejemplo: un auxiliar cuya jornada es de mañana con un turno de 10:00 a 13:45, no podrá solicitar una reducción del 50% para trabajar de 9:00 a 12:00 puesto que en ese caso la solicitud no se ajusta a una reducción exclusivamente, sino además a una modificación de jornada.

"A la hora de solicitar la reducción de jornada, el trabajador debe concretar el horario que quiere realizar"

Período de tiempo:

Actualmente se puede disfrutar de este permiso hasta que el hijo tenga doce años. Es preciso señalar, que hasta hace unos años, la edad del menor que generaba este derecho estaba fijada en los 8 años. Es por ello, por lo que los empleados que solicitaron el disfrute de este derecho y no fijaron la fecha de fin de la reducción, ésta se entiende prolongada hasta que el menor cumpla los doce años, salvo que el trabajador solicite antes el pase a su jornada anterior.



De lo anterior se desprende que los tribunales en caso de desacuerdo entre la empresa y el empleado a la hora de resolver la controversia, valorarán la buena fe de ambas partes y analizarán por ejemplo la franja horaria en la que se concentra la necesidad de cuidados del menor, si la solicitud del empleado perjudica a los horarios del resto de empleados, si las tareas son fácilmente realizables por otro empleado o no pueden realizarse en otro horario, etc.

Conflicto de intereses:

La ley prevé que sea el trabajador quien concrete el horario y el periodo de disfrute. No obstante en ocasiones, el horario solicitado supone un perjuicio organizativo de difícil solución para la farmacia. En estos casos si la empresa no da razones justificadas para denegar la elección, será la jornada solicitada la que prospere.

Por el contrario, si las razones quedan demostradas por la empresa y ésta propone una alternativa que se ajuste de igual modo a las necesidades familiares del afectado, la jurisprudencia admite que la facultad de concreción, puede atribuirse a la empresa.

Por ejemplo: un facultativo trabaja en turnos alternos, siendo su trabajo una semana en horario de mañana y la siguiente semana en horario de tarde. Para el supuesto que el trabajador solicitara reducción de jornada en horario de mañana, la empresa podrá denegar esta reducción alegando por ejemplo que ello supondría una sobrecarga de trabajo de los compañeros en turno de tarde, así como argumentar que la jornada ha de solicitarse dentro de la jornada ordinaria, puesto que solicitando trabajar únicamente en horario de mañana, se pretende un cambio de jornada, no una reducción.

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

LÍDERES EN SISTEMAS DE SEGURIDAD
VIDEOVIGILANCIA Y ANTIHURTO

SERVICIO SOSPECHA

Con la instalación de un pulsador o mando vía radio, podrá alertar con antelación a nuestro Security Operation Center 24h en caso de posible riesgo para usted o su farmacia

900 77 77 80 www.techcosecurity.com

¿Cómo afrontar la transformación digital de la farmacia?

Fran Velasco, Consultor de Marketing en Asefarma nos explica cómo, impulsados por el entorno digital que nos rodea, la farmacia no puede (ni debe) quedar al margen de ésta y explica cómo llevar a cabo su transformación.



En el momento en que el ser humano en vez de dejarse usar por la tecnología empiece a usar la tecnología, tendrá conciencia para empezar a trabajar en un futuro mejor al que creo que nos estamos dirigiendo”.

Andy Stalman, autor de 'Human Off On'.

El mundo está inmerso desde hace algún tiempo en un gran proceso de cambio impulsado por el entorno digital. Todos tenemos ya un grupo de Whatsapp para comunicarnos con nuestros amigos y familiares o hemos dejado de comprar música en formato CD para llevar todas las canciones que nos gustan en nuestro Smartphone gracias a Spotify. Pero este cambio no sólo nos afecta como personas y en la manera de relacionarnos entre nosotros, sino que también ha llegado al tejido empresarial. Este nuevo entorno ha hecho que las empresas se replanteen sus procesos, desde la comunicación con sus clientes a la formación de sus empleados. Y como es lógico, la Farmacia no puede dar la espalda a esta nueva situación. Pero esta transformación digital no tiene que ver únicamente con incorporar nueva tecnología al día a día, tiene más que ver con un cambio en el planteamiento de la gestión,

incluyendo las novedades tecnológicas como herramientas indispensables para alcanzar nuestros objetivos.

“Durante la época del despliegue de la electricidad, la productividad de las empresas sólo aumentó después de que rediseñasen sus organizaciones. Este cambio radical no ocurrió de repente y llevó más de 20 años llevarlo a término”. Didier Bonnet, Senior Vice President de Transformación Digital en Capgemini Consulting.

Vale. Pero, ¿por dónde podemos empezar la transformación en la Farmacia? Aunque el proceso se divide en múltiples fases, podemos resumirlo de manera general en tres pasos clave para llevarlo a cabo con éxito, consiguiendo que se haga de manera integral, actuando sobre los cuatro ejes de su modelo: Comunicación, Procesos, Venta y Cultura Corporativa. Como decía, las fases son:

1- Análisis: no podemos implantar nada nuevo en nuestra Farmacia si no sabemos primero en qué situación nos encontramos. Si queremos mejorar no podemos poner en marcha un plan que lo permita si no sabemos qué debemos mejorar. En este punto hay que prestar una especial atención en el estudio de:

a. Nuestro Cliente: entender el comportamiento del cliente y su relación con la tecnología es básico para tomar el camino correcto. Nos debemos a ellos y no podremos aportarles valor si no entendemos su comportamiento.

b. Nuestro Equipo: debemos saber también si nuestro "cliente interno" está preparado para esta transformación, conociendo su formación y predisposición a esta nueva manera de gestionar que representa la transformación digital. Como mínimo, debemos prepararles para que estén al nivel de nuestro cliente; de lo contrario el proceso nunca estará completo. Es importante, por tanto, impulsar el talento

"Dentro de poco habrá dos farmacias: las que se han iniciado en el proceso y las que llegan tarde"

digital interno en la Farmacia, identificando a aquellos miembros del equipo que destacan por su carácter proactivo y creativo, ya que serán los impulsores del cambio.

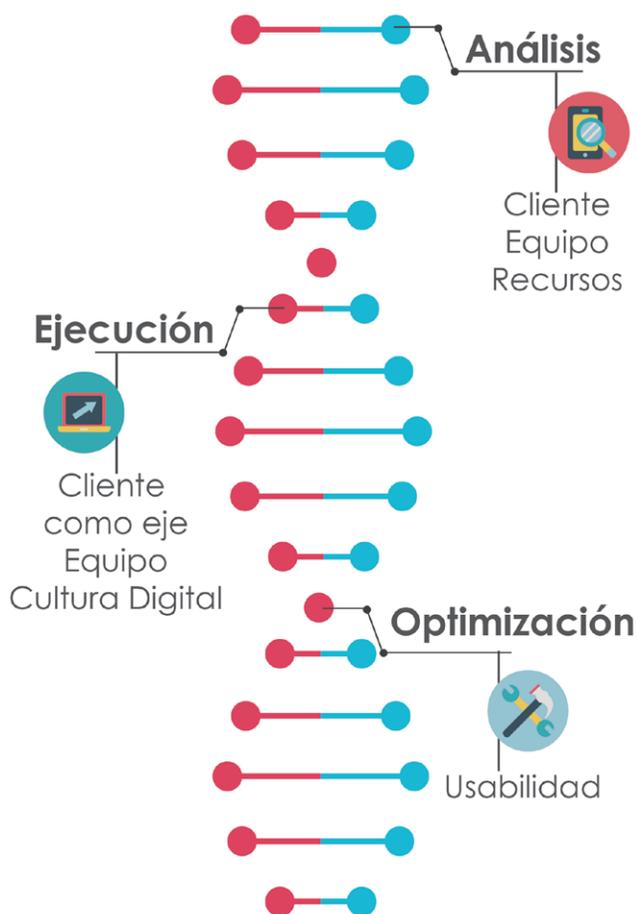
c. Nuestros Recursos: Saber con qué recursos contamos en relación con la tecnología es el cimiento a la hora de plantear una estrategia tecnológica basada en los objetivos de negocio.

2- Ejecución: Una vez completado el análisis ha llegado el momento de ponerse manos a la obra y poner en marcha los diferentes planes de actuación. Y estos planes (en plural) deben estar centrados en el cliente como eje (lo que hacemos debe ir encaminado a aportarles valor), potenciar el talento interno en la Farmacia, creando una "cultura Digital" (el reto digital en la mayor parte de las empresas está en transformar la mentalidad del equipo, promoviendo la adopción de competencias y habilidades digitales) y por último, gestionar la nueva tecnología.

3- Optimización: Una vez implantada la tecnología, formado el equipo y colocado el cliente en el centro de esta transformación, es el momento de ajustar cada nuevo paso para perfeccionar su usabilidad.

La transformación digital no es una tendencia o una moda a la que apuntarse o no. Es el futuro que está llamando a la puerta de la Botica. Y dentro de poco habrá dos tipos de Farmacias: las que ya hayan puesto en marcha el proceso, anticipándose a su entorno, generando ventajas y afianzando su posición; o las que lleguen tarde, perdiendo cada día nuevas oportunidades, conectando cada vez menos con sus clientes.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA *Farmacia* (3 FASES)



www.asefarma.com - @Asefarma

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

El ‘polémico’ tema de la publicidad en la farmacia

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, aclara qué se puede hacer en la farmacia y qué no, respecto a la publicidad y a otras formas de comunicación masiva.



Por lo que respecta a la actividad publicitaria y promocional que la oficina de farmacia puede desarrollar, es fundamental partir no sólo de la normativa estatal, fundamentalmente el Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, sino también de la normativa propia en materia de oficinas de farmacia de cada Comunidad Autónoma, que como sabemos es muy dispar al tratar el tema de la publicidad.

1.- Actividades promocionales en la oficina de farmacia y venta a domicilio.

El artículo 111.2. c) 27 del RDL 1/2015 de 24 de julio, considera **infracción grave** “ofrecer primas, obsequios, premios concursos, bonificaciones, descuentos o similares como métodos vinculados a la promoción o venta al público de los productos regulados en esta ley”. Con ello, se veta por completo a la oficina de farmacia la posibilidad de realizar actuación alguna en tal sentido, con la finalidad de atraer o captar al usuario.

Igualmente, el apartado 26 del citado artículo considera **infracción grave** coartar la libertad del usuario en la elección de la oficina de farmacia, mediante cualquier acto u omisión. En este sentido, debemos ser muy cuidadosos

con el tipo de acciones que emprendemos, para no incurrir en infracción administrativa.

En cuanto a la venta a domicilio así como cualquier tipo de venta indirecta al público de medicamentos y productos sanitarios, ésta se encuentra expresamente prohibida en el art. 3 del RDL 1/2015 de 24 de julio.

“En la C. de Madrid, la oficina de farmacia como tal, no puede hacer publicidad comercial en ningún sentido...”

Pues bien, a la vista de este marco normativo, es incuestionable que por parte de la farmacia **NO se pueden desarrollar actuaciones dirigidas a la captación del usuario a través del ofrecimiento de obsequios, primas, bonificaciones, sorteos, venta a domicilio, vinculados a la adquisición de medicamentos y productos sanitarios.** Si bien es cierto que nada impide que estas actuaciones puedan llevarse a cabo respecto de los productos de parafarmacia, pero siempre teniendo presente que con las mismas no podemos terminar haciendo publicidad de la oficina de farmacia, en los casos en los que ésta se encuentre en una Comunidad

Autónoma que expresamente prohíba la realización de publicidad.

Indudablemente el farmacéutico puede pensar que actividades de este tipo serían idóneas para dar a conocer su oficina de farmacia y así potenciar su crecimiento, pero lamentablemente no las puede desarrollar, so pena de poder ser expedientado por parte de la Consejería de Sanidad y ser sancionado económicamente.

Igualmente ocurre con aquellas otras actividades que al farmacéutico pudieran parecerle interesantes desarrollar por terceros en la oficina de farmacia como actividades complementarias a la de farmacia y que, sin embargo, tampoco le están permitidas por resultar ajenas a la actividad de farmacia, como pudiera ser fisioterapia, podología, pilates, estética, etc..., en un mal entendido concepto de la farmacia como un "espacio de salud".

La explicación a este respecto es muy sencilla, **el Director Técnico Propietario de la oficina de farmacia, es el único responsable de cuantas actividades sean desarrolladas en su establecimiento de farmacia** y del resultado de las mismas, por lo que no se puede prestar ningún servicio al usuario para el cual no esté habilitado legalmente el titular de la farmacia, con la titulación correspondiente y resulte incompatible con la función de DTP, no siendo posible la subcontratación del servicio a un tercero ajeno a la oficina de farmacia para que lo desarrolle en su nombre, aunque se trate de personal cualificado y con la titulación exigida.

Nos encontramos ante una cuestión básica de responsabilidad, toda vez que si como DTP no dispone de la titulación y formación exigida para prestar un servicio concreto y lo subcontrata a un tercero, las consecuencias que se deriven de ello recaen sobre el farmacéutico titular. En relación a estas otras actividades, perfectamente podrían desarrollarse en la farmacia las de óptica, ortopedia, audiometría,

formulación magistral, análisis clínicos y nutrición, siempre y cuando el DTP disponga de la titulación correspondiente.

2.- La publicidad.

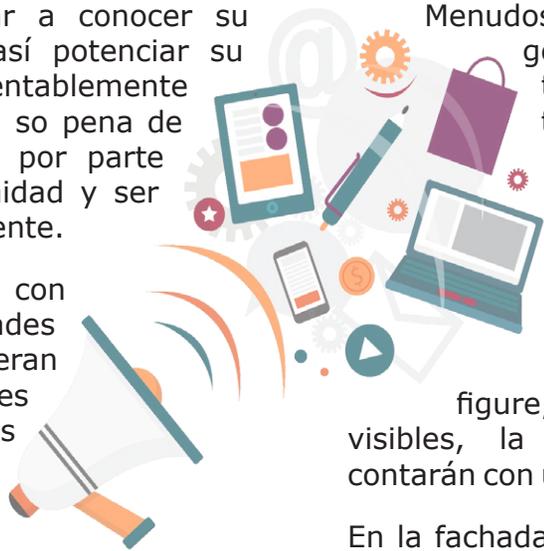
Menudos quebraderos de cabeza les genera a los farmacéuticos el tema de la publicidad, sobre todo si se trata de los titulares de oficina de farmacia en Madrid, cuya Ley de Ordenación Farmacéutica 19/1998 en su artículo 30 dispone: "Todas las oficinas de farmacia estarán convenientemente señalizadas. Dispondrán de un letrero donde figure, en caracteres fácilmente visibles, la palabra Farmacia; asimismo contarán con una cruz griega o de malta verde.

En la fachada principal y situada en un lugar visible existirá una placa que identifique al farmacéutico titular.

Fuera del letrero y placa referenciados, no se permitirá publicidad alguna a las oficinas de farmacia, salvo que se considere necesario para su localización, requiriendo previa autorización de la Consejería de Sanidad y Servicios Sociales".

La Administración se aferra al artículo 30 de la Ley 19/1998 para entender que la oficina de farmacia como tal, no puede hacer publicidad comercial en ningún sentido ni desplegar acciones publicitarias o promocionales que incidan en la libre voluntad de un paciente a la hora de elegir la farmacia a la que acude, en definitiva, las farmacias por su especial regulación no pueden competir abiertamente, ya que son un sector regulado en el que no cabe la competencia.

Existen muchos ámbitos en los que el farmacéutico puede ofrecer su conocimiento sanitario, a través del consejo y la atención farmacéutica, que es donde radica su verdadero valor añadido como profesional y sin temor a incurrir en infracción administrativa.



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

Arrendamientos en la compraventa de farmacia

Miguel Soriano, Economista y Director Comercial de Asefarma en Levante, desarrolla en su artículo los diferentes aspectos que hay que tener en cuenta si, al comprar o vender una farmacia, aparece entre medias la posibilidad del arrendamiento del local.



En la compraventa de una oficina de farmacia es determinante la disponibilidad jurídica del local, es decir, en caso de una compraventa, tendremos dos opciones, bien la compra del inmueble, bien el arrendamiento del mismo. En este artículo nos centraremos en el arrendamiento y las condiciones que éste debe cumplir:

a) PLAZO: El futuro arrendatario (comprador de la farmacia) necesitará un plazo razonable para tener estabilidad en la ubicación de su negocio y no olvidemos que las farmacias vienen sujetas a legislaciones muy concretas en cuanto a distancias entre las mismas y centros de salud. Entendemos como plazo razonable un plazo entre 15 y 20 años.

Por otro lado, el comprador de la farmacia suscribirá con el banco (en el 95% de los casos) una hipoteca mobiliaria o hipoteca sobre el fondo de comercio. En este caso, la Ley de Hipoteca Mobiliaria es muy clara, en su artículo 19 indica que "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".

Por este motivo, la entidad financiera exige en todos los casos un contrato de arrendamiento con un plazo igual o superior al plazo de la

hipoteca mobiliaria que habitualmente se sitúa entre los 12 y 20 los años.

b) PRECIO: El precio del alquiler debe ser adecuado y estar dentro de los criterios de mercado. En este caso, desde Asefarma le aconsejamos y preparamos una auditoría individualizada con las repercusiones del arrendamiento, tanto en el precio de la farmacia como en su cuenta de explotación.

c) ACTUALIZACIONES: Las actualizaciones del precio del arrendamiento suelen ser las que marque el IPC y se renuevan anualmente. En épocas pasadas era frecuente aumentar el precio del arrendamiento por encima del IPC, pero en la actualidad esta postura se utiliza muy raramente.

d) CESIÓN: De acuerdo con la Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994, todo contrato de arrendamiento posterior a esta fecha puede ser cedido mientras que las partes no pacten expresamente lo contrario. En todo nuevo contrato de alquiler tendremos derecho de cesión mientras no hay estipulación en contra. Con esto cumpliremos dos objetivos que le dan mayor valor a la farmacia: nos aseguramos la posibilidad de existencia de hipoteca mobiliaria y por otro lado, el comprador y nuevo arrendatario, puede ceder el contrato sin negociar de nuevo con el

propietario del local.

e) **GASTOS:** En el contrato deberemos especificar quién corre con cada partida de gastos, suministros, IBI, comunidad, reparaciones... etc.

f) **REFORMAS:** Una gestión dinámica de la farmacia requiere actualizaciones y remodelaciones de la misma. Le aconsejamos que pacte por adelantado que hay permiso para este tipo de obras. Es habitual que una vez finalizado el arrendamiento, estas obras queden a beneficio del propietario del local.

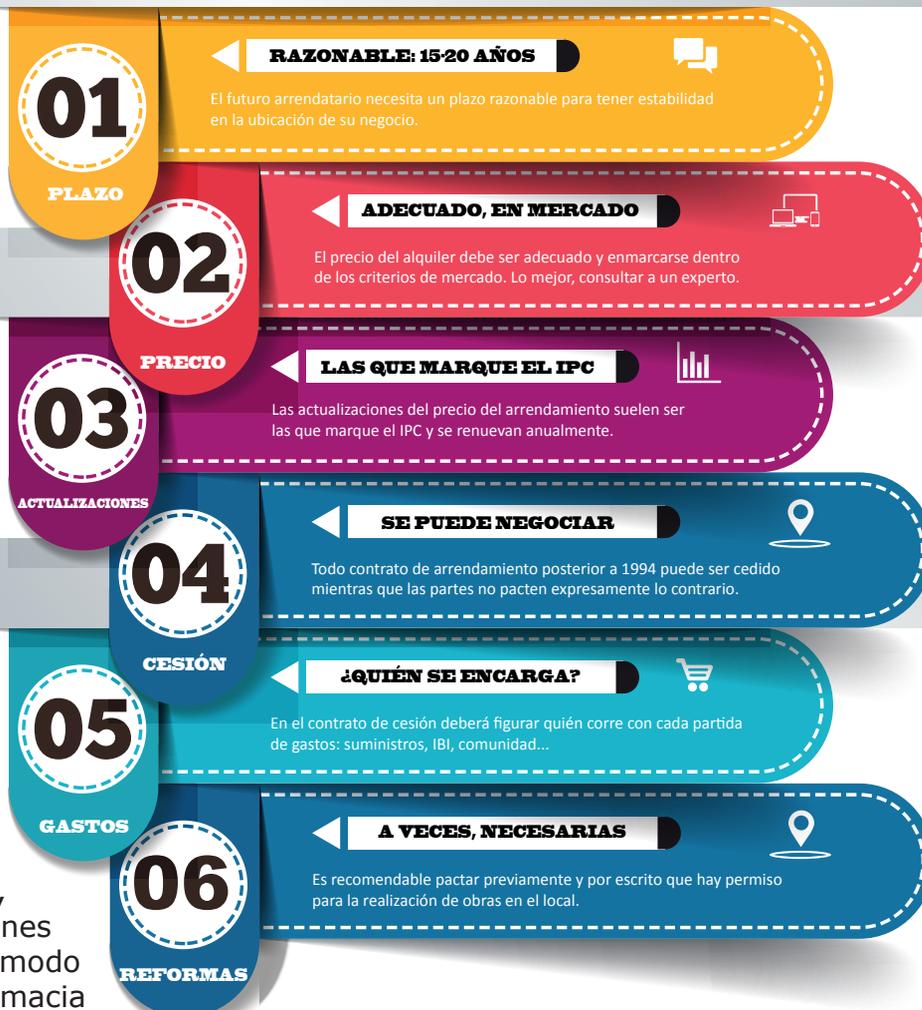
Es importante reseñar que, si se va a producir una transmisión y el local es propiedad de un tercero, se deben seguir las condiciones citadas anteriormente, de otro modo el valor de la oficina de farmacia podría ser nulo y anular la posibilidad de compraventa.

Si en su caso es propietario de una oficina de farmacia pero de momento no piensa en vender su licencia, es muy conveniente que revise las condiciones de su arrendamiento, así no se verá obligado a negociar precipitadamente en el momento de la transmisión.

"En resumen, condiciones óptimas, plazo razonable, precio adecuado y cesión siempre que las partes no pacten expresamente lo contrario"

ARRENDAMIENTOS EN LA FARMACIA

CLAVES A TENER EN CUENTA



Desde Asefarma, como especialistas en la transmisión de oficinas de farmacia, ponemos a su disposición nuestros departamentos comercial y jurídico para la consecución de arrendamientos en las mejores condiciones posibles, velando así por la seguridad de su patrimonio.

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

La jubilación activa y el plan de pensiones

José Manuel Retamal, Asesor de Patrimonios en Asefarma y miembro de la European Financial Planning Association España, explica qué es la jubilación activa y qué posibilidades existen en torno al plan de pensiones .



Dentro de las distintas formas de jubilación, en marzo de 2013 se añadió una nueva forma de llegar a ella, la **jubilación activa** (vid. Artículo Laboral Boletín junio 2016), teniendo como objetivo incentivar a las personas mayores que se encuentran en el final de su vida laboral para continuar con su labor profesional. De este modo, la jubilación activa permite compatibilizar la realización de cualquier tipo de trabajo, ya sea por cuenta propia como por cuenta ajena, con el cobro de una prestación de jubilación, siempre y cuando se acrediten dos requisitos: que el acceso a la pensión ha tenido lugar una vez cumplida la edad que en cada caso resulte aplicar y que el porcentaje aplicable a la respectiva base reguladora a efectos de determinar la cuantía de la pensión causada alcanza el 100%. Durante la vigencia de la jubilación activa, es decir, el periodo de compatibilidad de cobro de prestación y de labor profesional, la cuantía de la pensión a percibir será del 50% del importe resultante en el reconocimiento inicial, una vez aplicado, si procede, el límite máximo establecido por ley. La pensión que se reciba, durante ese periodo se revalorizará igualmente y una vez finalizada la actividad laboral, pasará a cobrarse íntegramente la pensión que le correspondiera sin ningún tipo de reducción.

Una vez expuesto de qué se trata la jubilación activa, vamos a lo que nos ocupa, **¿qué ocurre con mi plan de pensiones?**

"Durante la vigencia de la jubilación activa, la cuantía de la pensión a percibir será del 50% del importe resultante en el reconocimiento inicial"

Los trabajadores acogidos a la modalidad de jubilación activa tendrán la consideración de pensionistas a todos los efectos. Por tanto, podrán rescatar el plan de pensiones por la contingencia de jubilación al igual que si hubiesen accedido a la jubilación ordinaria. Ahora bien, se les considera pensionistas, pueden cobrarlo, pero ¿les conviene cobrarlo? La figura del plan de pensiones se creó como un instrumento que teniendo una serie de beneficios fiscales, trataba de fomentar un ahorro que sirviera para complementar la futura pensión de jubilación.

Como en la situación de jubilación activa se sigue trabajando, se seguirán generando rentas del trabajo que tributan al tipo marginal correspondiente en el IRPF, ingresos o los que habrá que sumar o bien el capital procedente del rescate del plan de pensiones o bien las rentas derivadas del mismo, si se hubiera optado por esa modalidad de cobro. Ello puede implicar que nuestra tributación se incremente considerablemente, puesto que el rescate de los planes de pensiones, en cualquiera de las modalidades, tributa como rendimiento del trabajo. De ahí que pueda ser conveniente retrasar el cobro de nuestro plan de pensiones al momento en el cual nos hayamos jubilado definitivamente o no tengamos actividad alguna que genere rentas del trabajo o actividades económicas.

En conclusión, hay que valorar el rescate del plan de pensiones durante la jubilación activa del mismo modo que cuando se produce la jubilación ordinaria y tener muy en cuenta la conveniencia o no en función de las rentas del trabajo o de la actividad económica que tengamos en el ejercicio, siendo por norma general, más indicado, rescatarlo en un ejercicio fiscal donde las rentas no sean elevadas y rescatar en forma de capital aquellos derechos consolidados que se correspondan con aportaciones realizadas antes del 31 de diciembre de 2006 (con reducción del 40%) y las realizadas con posterioridad, en forma de renta.

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

NOTIFARMA



Asefarma estará presente en Infarma Barcelona

Asefarma estará presente en el Encuentro Europeo de Farmacia (Infarma) que se celebrará en la Ciudad Condal los días 21, 22 y 23 de marzo de 2017 en la Fira Barcelona (Recinto Gran Vía).

Los farmacéuticos podrán contar con la atención directa y el asesoramiento de

nuestros profesionales, que encontrarán en uno de los stands situados en la zona principal de expositores.

Como en otras ediciones, daremos a conocer nuevos servicios que ofreceremos al farmacéutico desde las áreas de Asesoría, Consultoría y Compraventa de farmacias.

Preparamos el nuevo catálogo formativo de 2017

Dos nuevas ediciones de la Escuela de Gerencia de Asefarma (acreditada por la Comisión de Formación Continuada de las Profesiones Sanitarias -Consj. Sanidad C. de Madrid), un nuevo Curso Superior de Especialistas en Gestión de Farmacias en colaboración con el CEF.-, dos cursos de especialización, una

nueva edición de los Encuentros Asefarma y cuatro jornadas para farmacéuticos sobre temas de actualidad, conforman la propuesta formativa de Asefarma para el 2017.

Consúltenos e infórmese a través del correo formacion@asefarma.com.

Tenemos más de 300 farmacias a la venta. Consúltenos.



Provincia de Vigo: Alta facturación y local en propiedad, supone un interesante proyecto a desarrollar.

Provincia de Coruña: Farmacia urbana céntrica y con muchas posibilidades de mejora gracias a un amplio local en propiedad.

GALICIA

Farmacia en el eje central de Asturias, 680.000€ facturación, estable en ventas. Atractiva inversión con local en propiedad.

ASTURIAS

Farmacia urbana en León, 1.000.000€ facturación, cómoda gestión. Local en alquiler.

C. Y LEÓN

Farmacia urbana en Cantabria, 1.000.000€ facturación. Amplio local en propiedad. Muy orientada a la venta libre.

CANTABRIA

Madrid capital, farmacia con alta rentabilidad, de 12h y en barrio muy poblado. 960.000€ facturación.

Madrid capital, zona céntrica, para reformar, con local en propiedad.

Madrid capital, farmacia con 50% venta libre y amplio y local en propiedad. 650.000€ facturación.

Madrid capital, farmacia de 8h, facturación 300.000€ con local en alquiler.

Madrid capital, farmacia en zona muy transitada, local en propiedad.

Madrid capital, farmacia con local en alquiler de 150 m², reformada y con 68% de venta libre.

C. de Madrid, farmacia de 8h, amplio local en propiedad, facturación de 970.000€ y 85% de Seguridad Social.

C. de Madrid, en constante crecimiento. Facturación de 2M€ y local en propiedad.

C. DE MADRID

Valencia capital: facturación 470.000€, local a la venta.

Junto a Valencia: Farmacia con facturación 595.000€, excelente precio.

C. VALENCIANA

Farmacia en costa de la provincia de Gerona, y en interior, facturación 500.000€, con local propio.

CATALUÑA

Farmacia en Baleares, facturación 480.000€. PVP: 600.000€.

BALEARES

Farmacia en Las Palmas, barrio populoso y facturación de 1.600.000€.

Farmacia con facturación 950.000€, local a la venta.

CANARIAS

Farmacia en provincia de Toledo, con facturación superior a 1.600.000€. Venta por jubilación.

Farmacia en provincia de Toledo, con local en propiedad y facturación de 900.000€ y 30% de venta libre.

Farmacia rurales en Castilla-La Mancha, accesibles con mínima inversión.

C.-LA MANCHA

Oficinas Centrales - C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid

Madrid - Asturias - Canarias - Cantabria - Cataluña - Castilla y León - C. Valenciana - Galicia - Murcia

Tel.: 91 445 11 33 - 902 120 509