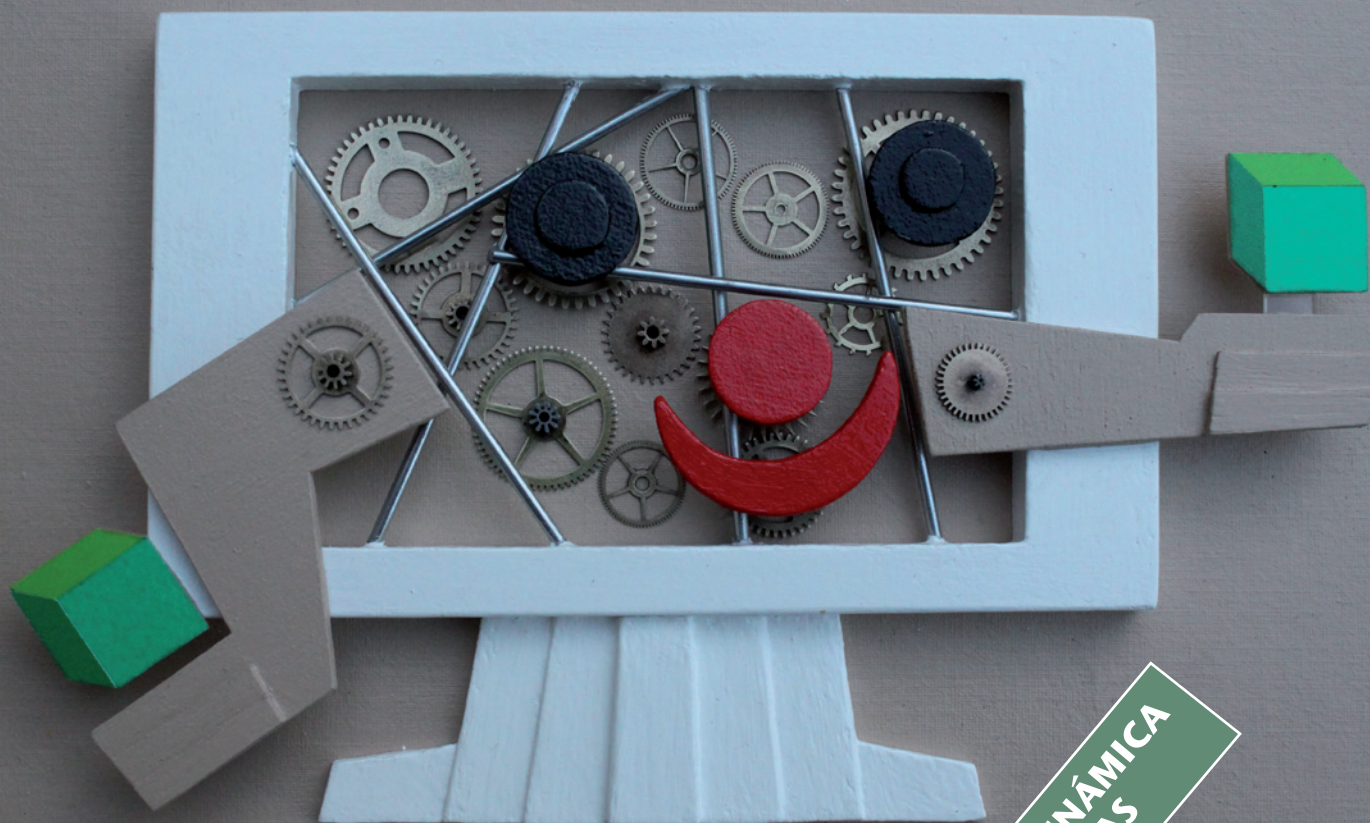




ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



12. GESTIÓN DINÁMICA
DE FARMACIAS

2. EDITORIAL

4. FISCAL

- Temas de interés fiscal
- El autónomo y la oficina de farmacia

9. LABORAL

- Novedades en el Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia

11. TRANSMISIONES

- El círculo virtuoso de Asefarma: compraventa y asesoría

- Asefarma: nuestro recorrido en la mejora de la rentabilidad de las farmacias

14. EL RINCÓN DEL INVERSOR

- Honestidad, independencia y sobre todo... sentido común





Desgraciadamente, teníamos razón cuando a principios del año 2010 comentábamos que la crisis, lejos de amainar, se recrudecía y que éramos pesimistas respecto a medidas de recorte del gasto sanitario que podrían venir.

El año 2010 pasará a la historia como uno de los peores en la vida de las farmacias. Los decretos 4 y 8/2010 han supuesto un fuerte varapalo económico para las farmacias, sumado todo ello al nuevo decreto de precios de referencia que entrará en vigor en marzo de 2011.

Sin embargo, seguimos siendo optimistas respecto al futuro de las farmacias. Pero estas tienen que tener en cuenta que deben modernizarse, aplicar la gestión dinámica a su farmacia en sus diversos apartados (gestión de *stock* y compras, marketing, planes de fidelidad, robotización, etc.). Asefarma dispone de un departamento específico para asesorar a los clientes en este punto. Aquellas que no estén dispuestas a ello, deben plantearse vender y obtener un justo fruto a tantos años de trabajo y esfuerzo. El mercado de compraventa de farmacias está muy activo actualmente y Asefarma dispone de un gran número de personas interesadas en adquirir farmacia, a las que les buscamos financiación y les proporcionamos todas las herramientas para el mejor aprovechamiento de la farmacia.

Creemos que 2011 va a ser un año especialmente duro, pero en vez de quejarnos y hacernos las víctimas, tenemos que redoblar nuestros esfuerzos y seguir adelante con la ilusión del primer día. Asefarma estará detrás de cada una de sus farmacias clientes para apoyarlas en el empeño.

Les dejo sin más con la lectura de este boletín, en el que intentamos, con sus secciones de fiscal-contable, laboral, gestión dinámica, rincón del inversor, y transmisiones, hacerles llegar información que entendemos es de interés para las farmacias, y que es fruto de nuestro contacto diario y directo con las mismas.

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: Tempo Salvia Comunicación
Diseño portada: Javier Zurbano
Imprime: Villena Artes Gráficas
Depósito Legal: M-21291-2009

¡Visítanos!
INFARMA 2011
nivel 0 stand 48



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



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.**



Consis E - el robot con cargador automático



Willach | Pharmacy Solutions

Temas de interés fiscal

Alejandro Briales Casero
Economista. Director de Asefarma

LAS OBRAS EN LA FARMACIA PUEDEN SER GASTO DIRECTO. HACIENDA RATIFICA EL CRITERIO SEGUIDO POR ASEFARMA

En la consulta vinculante V1121-10, Hacienda reconoce que las mejoras también pueden acogerse a la libertad de amortización, **aunque se realicen en inmuebles antiguos.**

De este modo, si su farmacia efectúa la inversión en los años 2011, 2012, 2013, 2014 o 2015, podrá amortizar de golpe dichas mejoras a efectos fiscales, por lo que tendrán el mismo efecto económico que un gasto.

Estas mejoras podrán ser, por ejemplo, la rehabilitación del inmueble, la ampliación del almacén, la redistribución de tabiques, etc.

Ejemplo: si hacemos una mejora de 50.000 €, la libertad de amortización le permitirá reducir el pago del IRPF en 15.000 € (suponiendo un tipo medio del 30%).

BUENOS DÍAS, INSPECCIÓN DE HACIENDA...

Dada la necesidad imperiosa de obtener ingresos por parte de la Administración Tributaria, y ante la posibilidad remota, pero existente, de que nos visite la inspección en nuestra Oficina de Farmacia, nos parece oportuno desde Asefarma hacer unos comentarios para estar preparados ante esa posible visita.

Lo que tenemos que tener muy claro es que los Inspectores o Actuarios Tributarios son personas que están haciendo su trabajo y simplemente quieren verificar una serie de datos.

1. ¿CUÁLES SON NUESTROS DEBERES Y OBLIGACIONES ANTE LA VISITA DE LA INSPECCIÓN?

●● El inspeccionado debe **poner a disposición de la Inspección** los documentos, libros, contabilidad, ficheros, facturas, bases de datos informatizada, programas, registros y archivos informáticos, relativos a la actividad económica desarrollada.

●● La Inspección está facultada **para analizar directamente la documentación**, exigiendo su visualización en pantalla informática o la impresión de listados de datos. Puede, asimismo, tomar nota de apuntes contables y datos, y obtener copias a su cargo, incluso en soportes magnéticos.

●● Para impedir la desaparición o alteración de la documentación citada, y de cualquier otra prueba, la Inspección puede adoptar medidas cautelares: precinto, depósito o incautación de las mercancías o productos sometidos a gravamen, así como de los libros, registros, documentos, archivos, locales o equipos electrónicos de tratamiento de datos que puedan contener la información de que se trate.

●● La Inspección puede recabar información de los trabajadores o empleados, sobre cuestiones relativas a las actividades en que participen.

●● Puede verificar y analizar los sistemas y equipos informáticos mediante los que se lleve a cabo, total o parcialmente, la gestión de la actividad económica.

2. ¿HASTA QUÉ PUNTO LA INSPECCIÓN TIENE ACCESO ILIMITADO A MI FARMACIA?

●● En principio, los inspeccionados **deben permitir siempre**, sin más trámite, el acceso de la Inspección durante la jornada laboral a las oficinas donde tengan la contabilidad y demás documentos y justificantes del negocio.

●● **Fuera de los espacios donde obre la contabilidad y los justificantes contables**, la entrada de la Inspección necesita el expreso y previo consentimiento del obligado tributario. En caso de negativa, la Inspección necesita autorización por escrito:

- 1.- Autorización escrita del Delegado Especial de la AEAT.
- 2.- Mandamiento judicial si se trata de acceder al domicilio particular.

●● Las autorizaciones para la **entrada de la Inspección en los locales de negocio**, **deben ser motivadas**. No es suficiente una motivación genérica, sino que debe ser expedida o motivada particularmente para un registro concreto. La falta de motivación produce indefensión.

3. EL HECHO DE NEGARNOS A SER INSPECCIONADOS SIN UNA JUSTIFICACIÓN ADECUADA, ¿PUEDE TRAER CONSECUENCIAS?

●● La negativa podrá calificarse como obstrucción o resistencia a la actuación inspectora, la cual está **tipificada como infracción** y, en segundo lugar, constituye causa de aplicación del **régimen de estimación indirecta de bases**.

●● Sobre la base de la documentación que no se exhibe se presume que no existe, con lo que puede situarse la negativa del contribuyente en el ámbito del “**incumplimiento sustancial de obligaciones contables**”, circunstancia que, además de incidir en la calificación de las sanciones (**elevándolas de graves a muy graves**), constituye también causa de aplicación del **régimen de estimación de bases**.

4. ¿Y ENTONCES QUÉ HACEMOS?

A) Si se encuentra el farmacéutico:

●● En nuestra opinión, lo más aconsejable para negarse a entregar la documentación se basa en argumentar que, tanto en lo que se pretende llevar como en los registros informáticos cuya copia exige la Inspección, **están mezclados documentos, informes y datos de carácter confidencial, privado y personalísimo tanto del titular como de empleados**, razón por la que debe concederse a la empresa un plazo para separar la documentación.

●● Tanto las leyes generales de Derecho administrativo como las relativas a la protección de datos de carácter personal no solo exigen la custodia de tales documentos, sino que la responsabilidad derivada de la entrega a terceros (y la AEAT lo es en estos casos) **puede alcanzar dimensión penal**. La negativa estaría, pues, justificada.

●● Otra opción es alegar que en esas dependencias no se realiza contabilidad alguna y que está a disposición de la inspección su asesoría.

B) Si no se encuentra el farmacéutico:

●● Que el empleado le diga al inspector que, en ausencia del titular, no tiene facultades para enseñarle nada ni darle acceso a ningún soporte por falta de representación. Siempre amables y conciliadores con el inspector, pero dejando claro que se carece de representación por voluntad expresa del titular.

●● El art. 177.2 del RGA señala que: “*Las actuaciones se entenderán con el obligado tributario si estuviese presente y, de no estarlo, con los encargados o responsables de tales lugares*”. Si la representación ante la Inspección puede ser revocada por el obligado tributario, con mayor razón podría este desautorizar una representación interpuesta reglamentariamente a favor de un empleado.

NUEVAS MEDIDAS FISCALES PARA EL AÑO 2011

Las más importantes, y que son relevantes para las farmacias, serían:

Libertad de amortización para elementos nuevos del inmovilizado material e inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas.

Requisitos:

- Que se pongan a disposición de la entidad en ejercicios iniciados dentro de los años 2011 a 2015, ambos inclusive.
- Elementos nuevos.
- No existe ningún requisito de mantenimiento de empleo.
- El límite de la misma es el beneficio de la oficina de farmacia, es decir, esta amortización no puede hacer el rendimiento negativo.

Importante: también podrán amortizarse libremente estos bienes cuando se hayan puesto a disposición a partir del 3 de diciembre de 2010, hasta que comience el primer período iniciado en 2011, aunque la libertad de amortización no se podrá ejercer hasta el primer ejercicio iniciado en 2011.

Dejan de tributar determinadas operaciones societarias.

No tributarán desde el 3 de diciembre de 2010, la modalidad de Operaciones Societarias del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados en las siguientes operaciones:

- Constitución de sociedades.
- Aumento de capital.
- Aportaciones de socios.

La cuota cameral pasa a ser voluntaria.

Desde Asefarma nos hemos puesto en contacto con la Cámara de Comercio y, a fecha de publicación de este boletín, no existía ningún trámite oficial para darse de baja o alta en la misma y desconocían el procedimiento.

De todas formas, les recomendamos que notifiquen vía fax o *email* su deseo de no ser miembro de la misma.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un *email* a:

fiscal@asefarma.com

El autónomo y la oficina de farmacia

Laura García Gómez

Economista. Responsable del Departamento de Contabilidad

Al hablar de “oficina de farmacia”, desde el punto de vista del fisco, estamos hablando de una empresa, y el farmacéutico titular de dicha oficina de farmacia, en la que ejerce una actividad económica, es considerado un empresario individual, sujeto al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. Y como tal está obligado a llevar una contabilidad de dicha empresa, y a realizar una serie de libros.

Estos libros, que tienen carácter de obligatorios, varían en función de la facturación anual que tenga la farmacia:

- Si el importe neto de la cifra de negocios del año anterior no supera los 600.000 euros anuales (se tienen en cuenta todas las de actividades empresariales que desarrolle el titular de la oficina de farmacia), los libros son los siguientes: Libro Registro de ventas e ingresos; Libro Registro de compras y gastos, y Libro Registro de bienes de inversión. En este caso, se tributaría en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, en el Régimen de **estimación directa simplificada**.
- Si el importe neto de la cifra de negocios del año anterior supera los 600.000 euros anuales (se tienen en cuenta todas las de actividades empresariales que desarrolle el titular de la oficina de farmacia), hay que llevar una contabilidad ajustada a lo dispuesto en el Código de Comercio y al Plan General de Contabilidad, lo que conlleva realizar un libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. En este caso, se tributaría en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas en el Régimen de **estimación directa normal**.

Todas las operaciones contabilizadas en estos libros han de tener su justificante (facturas, extractos bancarios...) y el empresario tiene obligación de guardarlos durante un plazo de cuatro años, según la normativa fiscal (por ejemplo, desde julio de 2010 hasta junio de 2011, tendríamos que conservar los libros y sus justificantes de los ejercicios económicos de 2009, 2008, 2007 y 2006).

Es importante que quede claro, ya que hay farmacéuticos que lo desconocen, que para la llevanza de la contabilidad de la farmacia hay que seguir el principio de devengo, conforme al cual los ingresos y gastos se imputarán o contabilizarán en el momento en que se devenguen o produzcan (fecha de emisión), independientemente del momento en que se produzca el cobro o pago de dichos ingresos o gastos (fecha de cobro o pago). Por ejemplo, las recetas del mes de diciembre de 2010 se deben contabilizar como ventas del año 2010, aunque realmente el Colegio Oficial de Farmacéuticos nos lo abone en enero de 2011, y una compra que realicemos en noviembre de 2010, y pactemos con el proveedor el pago a tres meses, contabilizaremos la compra en el mes de noviembre de 2010, y no en febrero de 2011.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un *email* a:

contabilidad@asefarma.com

Novedades en el Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia

El pasado día 24 de enero de 2011, se ha publicado en el BOE el esperado Convenio Colectivo para Oficinas de Farmacia.



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

El texto incluye novedades significativas respecto al anterior, y tiene efectos retroactivos en materia salarial. Es un Convenio Colectivo negociado en el año 2007, dentro de un marco económico distinto al actual, y que es de obligado cumplimiento en materia salarial (con incrementos superiores al IPC), en una situación para la farmacia que dista mucho de ser la de años atrás.

EN CUANTO A LAS NOVEDADES MÁS IMPORTANTES, PODEMOS DESTACAR:

- **Categorías a extinguir:** existen categorías declaradas a extinguir, de tal forma que no se podrá contratar bajo estas categorías, manteniéndolas a título personal los trabajadores que actualmente la ostenten.
- **Contrato a tiempo parcial:** como norma general, no podrán celebrarse contratos a tiempo parcial para desempeñar jornadas inferiores al 50% de la jornada ordinaria anual, salvo para las categorías profesionales de Facultativos y Técnicos.
- **Preaviso de cese:** con el nuevo texto se reduce a la mitad el plazo de preaviso para el personal que desee cesar voluntariamente en la empresa, quedando ahora de la siguiente manera (los plazos con contratos eventuales se reducirán a la mitad de tiempo):

Personal facultativo: 90 días
Personal auxiliar: 15 días
Personal Técnico: 30 días
Personal Administrativo y subalterno: 15 días

- **Se reduce la penalización por falta de preaviso:** el cumplimiento de preaviso por parte del trabajador dará derecho al empresario a descontar de la liquidación del empleado el importe de un día de salario, por cada dos de falta de preaviso (se reduce la penalización a la mitad respecto al convenio anterior).
- **Jornada de trabajo:** se reduce la jornada de trabajo en 1.762 horas anuales, debiendo abonar el exceso de horas anuales trabajadas como horas complementarias.
- **Trabajo nocturno:** se exigirá a los trabajadores contratados para turnos de noche, un certificado médico que acredite su capacitación para el desempeño de sus funciones. Además, su jornada anual no excederá de 1.681 horas/año.
- **Vacaciones:** se establece en caso de desacuerdo entre empresa y trabajador que deben tenerse en cuenta criterios familiares y de antigüedad. Además de acuerdo entre las partes, las vacaciones podrán subdividirse en fracciones no inferiores a una semana.
- **Lactancia:** como novedad, las horas establecidas como permiso de lactancia podrán acumularse mediante el disfrute de un mes de permiso retribuido o la proporción que corresponda en función del período de alta en la empresa con posterioridad al parto, hasta que el hijo cumpla 9 meses.
- **Jubilación:** se establece como novedad importante, y con el fin de fomentar el rejuvenecimiento de la plantilla, la declaración obligatoria de la edad de jubilación a los 65 años, siempre que el puesto vacante se cubra y que el trabajador tenga cubierto el período de carencia para acceder a la jubilación.
- **Complemento Personal de Garantía:** Cuando se produzcan diferencias retributivas, en cómputo anual, al personal que a la entrada en vigor del presente Convenio percibiera salarios superiores, como consecuencia de la aplicación de las tablas salariales del mismo, se reflejará el importe de dichas diferencias en el recibo de salarios, como Complemento Personal de Garantía, de carácter revalorizable, no absorbible ni compensable.

Finalmente, es preciso señalar que el Convenio Colectivo publicado tenía una vigencia hasta el día 31 de diciembre de 2010, por lo que estamos nuevamente sin convenio, a la espera de elaboración de un nuevo texto. Hasta entonces, las relaciones laborales se regirán por el publicado el día 24 de enero de 2011.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un *email* a:

laboral@asefarma.com

El círculo virtuoso de Asefarma: compraventa y asesoría

Desde Asefarma le ofrecemos un asesoramiento continuo durante toda su trayectoria en el sector farmacéutico. Tanto en la gestión diaria como en las transmisiones.

Miguel Soriano Bru

Economista. Director Comercial Asefarma Levante

Cada vez es más frecuente que nuestros clientes, a los que asesoramos en la gestión diaria de su farmacia, nos confíen la venta de la misma. Si además quieren realizar posteriormente una nueva compra se benefician doblemente de nuestros conocimientos: sobre su oficina y sobre sus deseos a la hora de adquirir farmacia.

- Somos conocedores del sector “desde dentro”. Llevamos más de 300 oficinas de farmacia en nuestra asesoría, por lo que dominamos la problemática diaria de cada oficina.

- Al comprador se le facilita una auditoría completa de la farmacia que está estudiando. Conocemos todos los detalles del proyecto que le ofrecemos, disponemos de toda la documentación y se elaborará un plan financiero de viabilidad personalizado, de acuerdo con su situación patrimonial.

- El vendedor es consciente de que la transparencia es indispensable para realizar una óptima transmisión. Es sabedor de nuestra trayectoria a lo largo de más de 16 años y del conocimiento particular que tenemos de su farmacia; de sus puntos fuertes y de sus debilidades. Por otra parte, el hecho de haber sido cliente de Asesoría y de haber mantenido, por ello,

una estrecha relación profesional, nos permite ser conocedores de sus deseos e inquietudes, lo que nos permite saber cuál es su proyecto idóneo y encontrarlo.

Hemos observado que los potenciales compradores de farmacia solicitan cada vez más una cercanía constante, ya que van a tomar decisiones muy complejas. Transcendentales en su vida.

El comprador de farmacia sabe que no solo estaremos a su lado en el momento de la compra, sino también durante el día a día, en los años posteriores a la compra, ayudándole en todo momento a mejorar su cuenta de explotación, aplicando los principios de gestión dinámica.

En definitiva, estaremos a su lado para velar por la rentabilidad de su inversión.



Para cualquier consulta o gestión puede mandar un *email* a:

transmisiones@asefarma.com

Asefarma: nuestro recorrido en la mejora de la rentabilidad de las farmacias

En enero de 2009, Asefarma puso en marcha para todos sus clientes, y a través de Puntofarma Consultoría, el servicio de Consultoría Estratégica, con la finalidad de ofrecer un amplio asesoramiento en la gestión de la farmacia, de cara a vender más y mejor, ofreciendo el mejor servicio.

Belinda Jiménez de los Santos
Farmacéutica. Responsable del Área de
Gestión Dinámica de Asefarma

El pasado año, a partir del día 1 de julio, y como asesoría de Gestión Dinámica, hemos incrementado estos servicios, con nuestro objetivo de mejorar la rentabilidad de las oficinas de farmacia y transformarlas en espacios de salud.

Ante esta nueva filosofía, Asefarma está trabajando y asesorando a sus clientes en torno a todos los servicios de Gestión Dinámica, que aportan un alto valor añadido a la farmacia.

GESTIÓN DE COMPRAS

Llevamos a cabo estudios a nuestros clientes sobre su gestión de compras a los mayoristas, y se están consiguiendo importantes mejoras comerciales a través de renegociaciones con el distribuidor habitual o dirigiendo sus compras a otros distribuidores, que comercialmente son más competitivos.

Para ello, también previamente hemos estudiado y analizado con detalle las distintas políticas comerciales que ofertan

en el mercado los almacenes de distribución, y se ha realizado una selección de los más ventajosos.

Con el estudio de la gestión de compras a los mayoristas de nuestros clientes, estamos consiguiendo mejorar de forma notable la rentabilidad de las farmacias, teniendo en cuenta que el 80% de las compras que realizan las oficinas de farmacia son al almacén distribuidor.

GESTIÓN DE STOCK

Hemos elaborado un breve cuestionario con preguntas clave para nuestros clientes, las cuales nos permiten tener una información inicial sobre cómo es la gestión de *stock* en la farmacia, y que nos sirve como punto de partida en la ayuda a nuestros clientes, para conseguir realizar una gestión de *stock* óptima en su farmacia.

GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Asefarma, en colaboración con CEF, ha elaborado y está promoviendo un progra-

ma de cursos de formación para titulares y empleados de oficina de farmacia, como plan de formación continua que ofrece a sus clientes. Cabe reseñar que esta formación además está bonificada para los trabajadores de la oficina de farmacia, ya que se dispone de un crédito anual para la formación, que se puede hacer efectivo mediante aplicación de bonificaciones a la Seguridad Social.

GESTIÓN DE CALIDAD

Nuestro objetivo en calidad para la farmacia es ayudar a nuestros clientes en la realización de protocolos normalizados de trabajo, de todas las funciones que se desarrollan en la oficina de farmacia.

Según esto, hemos elaborado de forma inicial para nuestros clientes un protocolo sobre control de caducidades, que en esta línea les ayude a trabajar sobre ello.

MARKETING Y ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

A través de nuestra colaboración con Mediform Plus, empresa experta en marketing farmacéutico, nuestros clientes reciben consultoría sobre marketing de la farmacia y llevan a cabo planes de marketing con campañas mensuales, planes de fidelidad, estudios de mercado...

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA FARMACIA PROGRAMA INFORMÁTICO DE GESTIÓN

Nuestra amplia experiencia nos lleva a recomendar a nuestros clientes el programa de gestión Farmatic, como uno de los mejores

que actualmente hay presentes en el mercado. Muchos de nuestros clientes lo han instalado y se han visto beneficiados además de las ventajas de nuestra colaboración con la empresa que lo comercializa, Farmasoft.

CONDICIONES DEL LOCAL

A través de diversos acuerdos con empresas reconocidas dentro del sector, como Pégola (obra civil), Concep (mobiliario) y Myde (mobiliario), nuestros clientes realizan obra en su local o cambian el mobiliario, de la mano de proyectos de alta profesionalidad y con ventajas añadidas por nuestra colaboración.

ROBOTIZACIÓN DE LA FARMACIA

Nuestra recomendación a favor de automatizar la oficina de farmacia se debe a que el robot-dispensador supone ganar espacio y tiempo, lo que al final se traduce en mayor número de ventas. Por otro lado, el robot-dispensador permite también una mejor gestión del *stock* de la farmacia y una mejor gestión de las compras que se realizan.

La empresa Willach ofrece sistemas de automatización, en función del tamaño de la farmacia, de la afluencia de clientes y del número de recetas dispensadas cada día. Sus dispensadores Consis se adaptan a medida a cada farmacia, en función de sus necesidades. Esto es realmente importante y lo diferencia de otras marcas presentes en el mercado.

Este es el recorrido sobre el que Asefarma trabaja día a día con sus clientes, para la mejora de rentabilidad de las farmacias, bajo su filosofía como ASESORÍA DE GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS.

Honestidad, independencia y sobre todo... sentido común

Jose Manuel Retamal Cañamero
Abogado. Responsable del Departamento
Financiero de Asefarma

A la hora de hablar de gestión patrimonial de clientes con un perfil de Banca Personal, es decir, personas o familias que no disponen de una gran fortuna, pero sí disponen de un patrimonio lo suficientemente importante que requiere de una gestión profesionalizada –a partir de 90.000 euros de ahorro–, nos encontramos con que estos ahorradores se encuentran en la mayoría de los casos a merced de las entidades financieras que operan en el mercado y que actúan en condiciones de desigualdad en su relación con el cliente, siendo su única finalidad el beneficio propio y no el del cliente.

En este marco, los inversores no deben dejarse llevar por el primer folleto informativo que se les entrega, normalmente más publicitario que otra cosa y con información a medias, es decir, como dice el refrán, “la verdad a medias es mentira verdadera”, lo cual les induce a tomar decisiones erróneas.

Aunque nosotros podemos ayudarle en esta gestión, basándonos en nuestra experiencia y conocimiento, la decisión final siempre será suya y usted mejor que nadie sabe cuáles son sus objetivos, prioridades, su perfil de inversor y el horizonte temporal de esas inversiones. Para poder recibir

un buen asesoramiento hay que ser claro y sincero con el propio asesor dándole todos los datos, incluso más de los necesarios, para que pueda llevar a cabo ese asesoramiento de una forma correcta, ya que, lógicamente, en esos datos se basará para realizar su trabajo.

Desde Asefarma intentamos ayudarle en ese camino, de una forma honesta, es decir, con claridad y recomendándole exactamente lo mismo que pudiéramos recomendar a los miembros de nuestras propias familias, con independencia, buscando lo mejor del mercado, sin atender a otro tipo de asesoramiento más pendiente de obtener su propio beneficio que el del propio cliente, y sobre todo con sentido común, ese que normalmente brilla por su ausencia y que conlleva aplicar los conocimientos de forma lógica y prudente, juzgando las situaciones de forma razonable.

Número tras número de nuestro boletín les tendemos la mano para que usen nuestros servicios, gratuitos para todos nuestros clientes de la Asesoría, y desde nuestra experiencia y conocimiento, de forma honesta, transparente e independiente poderles asesorar con sentido común.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un *email* a:

jmretamal@asefarma.com

Planificar la jubilación:

Citibank nos muestra las claves para no tener sobresaltos.

Disminución en la renta media de nuestras pensiones (valorada por algunos expertos en un 20%), retraso de la edad de jubilación y aumento del número de años del periodo obligatorio de cotización para el cálculo de la pensión... Todo esto, unido a que cada vez, los españoles vivimos más años, hace aún más **necesario la necesidad de un ahorro privado que garantice el disfrute de una jubilación sin sobresaltos económicos.**

D. José Pons, Director de productos de ahorro e inversión de Citibank España, nos aclara los puntos que no debemos olvidar para lograr un retiro sin sobresaltos.



P. ¿Qué es lo primero que debe hacer una persona que quiere planificar su jubilación?

R. En Citibank aconsejamos que **lo primero que debería hacerse es calcular el importe monetario que necesitaremos** cada uno para vivir durante los años de jubilación. Es un cálculo algo complejo, pero en nuestras oficinas podemos ayudarle a estimar un cálculo aproximado. Resulta paradójico que muchos inversores ahorren para su jubilación desconociendo si la hucha destinada será suficiente o se excederá.

P. ¿Hay una edad óptima para empezar a ahorrar de cara a la jubilación?

R. El momento de ahorro para la jubilación lo marcará el conjunto de necesidades financieras de cada inversor. Es entendible que los inversores jóvenes estén más centrados en la compra de una vivienda que en el ahorro para

la jubilación, pero, incluso teniendo en cuenta este matiz, yo diría que para alcanzar el ahorro necesario de una manera holgada lo más aconsejable es empezar cuanto antes. Gracias a las aportaciones periódicas que admiten los planes de pensiones con cuantías reducidas podemos afrontar diferentes necesidades financieras a la vez.

P. ¿Y algún producto específico?

R. Los planes de pensiones son productos óptimos para la jubilación, pero no son ni deben ser los únicos. Cuanto mayor sea el ahorrador y más alta la pensión que quiere alcanzar nos encontramos con que la necesidad de ahorro supera el máximo legal de 12.500 euros que se puede invertir en un plan de pensiones, y es entonces cuando estos otros productos cobran mayor importancia.

P. ¿Cuáles son estos otros productos?

R. Algunos seguros son un complemento perfecto. Buscando la solución ideal en Citibank lanzamos hace dos años Auvida, **un producto que acumula capital y tiene la capacidad de unir en un seguro de vida, protección, ahorro y rentas.**

Una de las ventajas que ofrece Auvida es que permite planificar de forma precisa la jubilación, puesto que cada persona conoce de antemano, desde la primera prima, la renta vitalicia mínima que percibirá gracias a su inversión en este producto.

P. ¿El ahorro para jubilación debe seguir un perfil conservador?

R. No como regla fija. La cartera para

una jubilación, al igual que el resto de objetivos financieros, no debe ser algo estático y debe moverse en función de la edad del ahorrador. A menor edad las inversiones pueden ser más arriesgadas para luego irse a posiciones más conservadoras.

P. ¿Y este movimiento es posible en productos como el seguro Auvida que mencionaba antes?

R. Auvida invierte en una cesta combinada de fondos de inversión, dando a cada inversor la posibilidad de elegir entre 3 cestas de fondos según su perfil de inversión, **la flexibilidad de Auvida es una de sus ventajas.**



La esperanza de vida de los españoles supera ya los 80 años.

¿Tiene un plan que garantice su nivel de vida?

Nosotros sí.

**Para más información,
consulte en
www.citibank.es
o acuda a una sucursal
Citibank.**

**Encontrará el directorio de
nuestras oficinas en
www.citibank.es**

Antes de realizar una inversión en Auvida, Citibank España S.A. le aconseja: a) obtener y leer detenidamente las especificaciones del producto, así como la última información trimestral sobre el mismo, que incluyen información adicional importante, necesaria para evaluar la inversión, sobre los riesgos, las comisiones y los gastos que se derivan de la misma; b) dirigirse a uno de nuestros especialistas de inversión, quien analizará su perfil y le asesorará sobre cómo satisfacer sus necesidades, teniendo en cuenta su tolerancia al riesgo, el capital a invertir y su horizonte temporal de inversión.

Auvida es un producto de MetLife Europe Limited, una Compañía de seguros autorizada por la Autoridad Reguladora de Servicios Financieros en Irlanda y sometida a la Autoridad de Servicios Financieros por su actividad en Reino Unido. Domicilio social: Riverside One, Sir John Rogerson's Quay, Dublín, Irlanda. Número de inscripción 415123.

El Producto Auvida, no es un depósito bancario sino un seguro de vida, que invierte las primas aportadas en el fondo seleccionado por usted. No conlleva garantía ni obligación alguna por parte de Citibank/Citigroup, ni de ninguna de sus filiales. La inversión en Auvida conlleva riesgo de pérdida del capital invertido. El Producto Auvida puede estar sujeto a la volatilidad de los mercados, a variaciones en los tipos de interés y a la fluctuación de las divisas.

Auvida es comercializada en España por Citibank Mediador, Operador de Banca-Seguros Vinculado, S.A.U., inscrito en el Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus Altos Cargos de la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones con la clave OV-0015. Domicilio social: Avenida de Europa, 19, Alcobendas (Madrid). Citibank España, S.A., actúa como red de distribución de Citibank Mediador de conformidad con el art. 25 de la Ley 26/2006. Para más información, consulte las Condiciones Generales del producto Auvida en cualquier oficina Citibank.

El producto Auvida no están garantizados por ningún esquema de protección de inversores. Rentabilidades pasadas no son promesa o garantía de rentabilidades futuras.



MADRID

C/ General Arrando, 11 1º - 28010 Madrid
Tf 91 445 11 33

VALENCIA

C/ Cirilo Amoros, 6 Planta 1 - 46004 Valencia
Tf 902 120 509

Asefarma tiene más de 200 farmacias a la venta. Les mostramos algunos ejemplos:

Comunidad Andaluza

- Costa de Cádiz. Farmacia emblemática. 8 horas. Amplio local en propiedad. Facturación: 1.514.000 euros.

Aragón

- Venta de farmacia rural en Aragón. Local en alquiler. Informatizada. Facturación: 271.701 euros.

Baleares

- Sin guardias, altísimo porcentaje de venta libre. Facturación: 135.000 euros.

Castilla León

- Pueblo turístico de Segovia cercano a la comunidad de Madrid. Facturación: 228.973 euros.
- Valladolid. Facturación: 619.372 euros.
- Farmacia a la venta en la provincia de Segovia. Local con casa del Ayuntamiento en alquiler. Facturación: 180.000 euros.
- Cercana a Burgos capital y muy bien comunicada. Facturación: 1.297.828 euros.

Comunidad de Madrid

- Farmacia en centro comercial. Alta facturación.
- Carretera de Valencia (N-III). Farmacia de barrio con paso. 8 horas. Jubilación. Facturación: 750.000 euros.
- Farmacia al 1,9. Carretera de Toledo. Facturación: 700.000 euros.
- Carretera de Extremadura. 12 horas. Amplio local en propiedad. Facturación: 1.100.000 euros.

Comunidad Castilla la Mancha

- Provincia de Guadalajara zona de nueva construcción. Facturación: 920.000 euros.
- Farmacia única en importante población de Toledo. Facturación: 1.300.000 euros.
- Cuenca, próxima a la Comunidad Valenciana. Facturación: 183.539 euros.
- Cuenca, farmacia rural a la venta. Facturación: 258.000 euros.

Comunidad Valenciana

- Farmacia a la venta en Valencia capital. Facturación: 2.639.000 euros.
- Alicante. Extraordinario potencial. Facturación: 616.590 euros.
- Provincia de Alicante, cercana a la costa. Facturación: 415.391 euros.

Canarias

- Facturación: 1.689.659 euros.

Cantabria

- Bien comunicada. 8 horas. Amplio local. Facturación: 900.000 euros.

Extremadura

- Farmacia a la venta en provincia de Badajoz. Facturación: 533.933 euros.

Galicia

- Farmacia próxima al Centro de Salud, con amplio local a la venta. Facturación: 2.000.000 euros.

Madrid Capital

- Calle muy turística. Facturación: 560.797 euros.
- Farmacia de barrio y con local en propiedad. Jubilación. Facturación: 625.000 euros.
- Farmacia ubicada frente a centro de salud, zona noreste. Facturación: 1.900.000 euros.
- Barrio muy poblado, amplio local y 12 horas. Facturación: 900.000 euros.
- 8 horas, zona muy céntrica y con buen local. Facturación: 350.093 euros.
- Zona norte. Facturación: 334.285 euros.

Murcia

- Farmacia al 1,45. Alta rentabilidad y proyección. Facturación: 2.395.992 euros.

Navarra

- Pamplona. Facturación: 239.674 euros.
- Muy próxima a Pamplona. Facturación: 100.000 euros.

País Vasco

- Venta de farmacia en Álava. Facturación: 600.000 euros.

Además...

Licencia para traslado

Local apto para oficina de farmacia

Para más información llámenos al 91 445 11 33