



El Boletín de
ASEFARMA
Asesoría de Farmacias

2. EDITORIAL

3. FISCAL

- Novedades fiscales para 2010

9. LABORAL

- Vacaciones: ¿cómo debe organizarlas en la farmacia?

11. JURÍDICO

- Alerta sobre las propuestas para vender medicamentos desde la farmacia a almacenes y/o empresas de distribución

12. CONSULTORÍA DE GESTIÓN ACTIVA

- Gestión activa: la farmacia como un espacio dinámico de salud

14. EL RINCÓN DEL INVERSOR

- Invertir tras transmitir

15. NOTICIAS



La flor de Picasso en clave de esperanza





La flor de Picasso que ilustra nuestra portada simboliza el mensaje de esperanza que desde Asefarma queremos transmitir.

Y puede parecer una incoherencia porque los últimos recortes del precio de los medicamentos animarían a sentirse pesimistas respecto a las farmacias. Nada más lejos de la realidad. La farmacia española en general tiene un enorme potencial todavía sin explotar, que deriva del cambio de concepción de la farmacia “como lugar al que se acude a por medicamentos” a la farmacia como “**ESPACIO DINÁMICO DE SALUD**”. De ello hablamos extensamente en la sección de Consultoría. El gran activo de la farmacia es la atención farmacéutica, los excelentes profesionales que trabajan en ella y la confianza de los clientes, generada a lo largo de muchos años de buen hacer. Todo ello hay que canalizarlo para acometer esa transformación. La misma comienza con un buen programa informático que nos ayude a gestionar nuestro *stock* y nuestras compras. Un pequeño estudio de mercado nos ayudará a entender mejor qué tipo de público tenemos y qué necesidades tiene. Posteriormente, el marketing, los planes de fidelidad, la gestión de compras, la formación del personal, la implantación de protocolos de trabajo, la introducción de nuevos productos y servicios –estética, nutrición–, etc. irán a continuación. Finalmente, se analizará si la farmacia requiere cambios estructurales tales como reforma, robots, etc. Los resultados son muy positivos y se puede hacer invirtiendo mucho menos dinero de lo que se piensa. La antigua farmacia de gestión pasiva, que espera tras el mostrador a que entren los clientes, deja paso a la moderna farmacia de gestión activa, que se ha transformado y adaptado a los nuevos tiempos.

Asefarma, fiel a su compromiso con los farmacéuticos, también se ha transformado de una asesoría de farmacias más tradicional a una asesoría de gestión activa de farmacias, en la que todos sus esfuerzos y acciones se encaminan a mejorar la rentabilidad de las farmacias de sus clientes. Desde el departamento de consultoría les orientamos y ofrecemos todas las herramientas para aumentar dicha rentabilidad, objetivo último de todo, apoyando su capacidad de ofrecer nuevos servicios y la adaptación de los nuevos retos que plantea el mercado.

Para concluir, les animo a continuar con la lectura de este, su boletín, y de sus secciones de fiscal, laboral, jurídico, consultoría y financiero. Todos intentamos que este boletín les suponga una herramienta útil y fácil de usar. Confiamos en haberlo conseguido.

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

Carlos García-Mauriño Sánchez,
Socio-Director de Asefarma

Claves para afrontar la Declaración de la Renta

La oficina de farmacia presenta unas peculiaridades a la hora de formalizar la Declaración de la Renta. Conocer los aspectos específicos de esta profesión nos ayudará a cumplir nuestras obligaciones, pagando menos impuestos a Hacienda.

Encarna Ortiz,
Abogada. Departamento Fiscal de Asefarma

CUESTIONES GENERALES

El plazo para la presentación de las declaraciones del I.R.P.F. correspondientes al ejercicio 2009, y con independencia de que el resultado de la misma sea a ingresar o a devolver, es el comprendido entre el 3 de mayo al 30 de junio de 2010.

En este período 2009, hay dos novedades que afectan a los rendimientos de actividades económicas de la oficina de farmacia.

NOVEDADES PARA EL EJERCICIO 2009

1. LIBERTAD DE AMORTIZACIÓN CON MANTENIMIENTO DE EMPLEO

Se establece la libertad de amortización con mantenimiento de empleo para inversiones en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, puestos a disposición del contribuyente en los períodos impositivos iniciados en 2009, 2010, 2011 y 2012, siempre que durante los 24 meses siguientes al inicio del período impositivo en que los elementos adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total del empresario se mantenga respecto de la plantilla media de los 12 meses anteriores. Este régimen también se aplicará a dichas inversiones realizadas mediante contratos de arrendamiento financiero que cumplan las condiciones establecidas en el artículo 115 de esta Ley, por sujetos pasivos que determinen su base imponible por el régimen de estimación directa, a condición de que se ejercite la opción de compra.

2. REDUCCIÓN POR MANTENIMIENTO O CREACIÓN DE EMPLEO

- Esta reducción es aplicable en los años 2009, 2010 y 2011.
- En cada uno de los períodos impositivos 2009, 2010 y 2011, **los contribuyentes que ejerzan actividades económicas, cuyo importe neto de la cifra de negocios para el conjunto de ellas sea inferior a 5 millones de euros y tengan una plantilla media inferior a 25 empleados, podrán reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado, cuando mantengan o creen empleo.**
 - Se entenderá a estos efectos, que el contribuyente mantiene o crea empleo cuando en cada uno de los citados períodos impositivos la plantilla media utilizada en el conjunto de sus actividades económicas no sea inferior a la unidad y a la plantilla media del período impositivo 2008.
 - El importe de la reducción así calculada **no podrá ser superior al 50% del importe de las retribuciones satisfechas en el ejercicio al conjunto de sus trabajadores.**
 - La reducción se aplicará de forma independiente en cada uno de los períodos impositivos en que se cumplan los requisitos.
 - Para el **cálculo de la plantilla media** utilizada se tomarán las personas empleadas, en los términos que disponga la legislación laboral, teniendo en cuenta la jornada contratada en relación con la jornada completa y la duración de dicha relación laboral respecto del número total de días del período impositivo.
 - No obstante, cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2008, e inicie su ejercicio en el período impositivo 2008, la plantilla media correspondiente al mismo se calculará tomando en consideración el tiempo transcurrido desde el inicio de la misma.
 - Cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2009, e inicie su ejercicio con posterioridad a dicha fecha, la plantilla media correspondiente al período impositivo 2008 será cero.
 - En el cálculo de la cifra de negocios, cuando en el período impositivo la duración de la actividad económica hubiese sido inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.
 - **Cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2009**, e inicie su ejercicio en 2009, 2010 ó 2011, y la plantilla media correspondiente al período impositivo en el que se inicie la misma sea superior a cero e inferior a la unidad, la reducción del 20% se aplicará en el período impositivo de inicio de la actividad, a condición de que en el período impositivo siguiente la plantilla media no sea inferior a la unidad. El incumplimiento de este

requisito motivará la no aplicación de la reducción en el período impositivo de inicio de su actividad económica, debiendo presentar una autoliquidación complementaria, con los correspondientes intereses de demora, en el plazo que medie entre la fecha en que se incumpla el requisito y la finalización del plazo reglamentario de declaración correspondiente al período impositivo en que se produzca dicho incumplimiento.

CONSEJOS A TENER EN CUENTA AL HACER LA DECLARACIÓN DEL I.R.P.F.

●●● La tributación conjunta (declaración conjunta) favorecerá tanto a las familias monoparentales (aquellas en que los hijos menores conviven con un solo progenitor –casos de separación, divorcio, viudedad, adopciones en solitario, etc.– como a los matrimonios en que uno de los cónyuges tiene ingresos muy bajos (5.151 euros) o carece de ellos.

●●● En el caso de que satisfaga cantidades a su cónyuge en concepto de pensión compensatoria, éstas son deducibles. Asimismo, el que recibe la prestación tiene que tributar por ella como rendimientos del trabajo.

●●● Los ingresos obtenidos por dividendos de acciones, están exentos con el límite de 1.500 euros anuales por titular.

●●● Si tiene alquilado un piso o local, no se olvide de restar de los ingresos los gastos que ha tenido (entre otros, los del seguro del inmueble, gastos de comunidad, derramas, el IBI, suministros, en su caso intereses del préstamo, conservación y reparación...). Muy importante es saber que se puede descontar como “amortización” un porcentaje del 3% sobre el mayor de los dos valores siguientes: el precio de adquisición o el valor catastral, sin incluir en el cómputo el del suelo. La amortización del mobiliario es de un 10% sobre su valor de adquisición.

Si además el inmueble se destina a vivienda, el rendimiento así obtenido (ingresos menos gastos), tiene una reducción, con carácter general, del 50%, y si el inquilino tiene, en el año 2009, entre 18 y 35 años y unas rentas netas del trabajo o de actividades económicas superiores a 7.381,33 euros, la reducción será del 100%. Para poder aplicar esta deducción del 100% el inquilino deberá comunicar al arrendador, antes del 31 de marzo de 2010, lo siguiente: su nombre, apellidos, domicilio fiscal y N.I.F; la referencia catastral o la dirección del inmueble alquilado, la manifestación de tener en todo o en parte (en este caso especificando el número de días) una edad entre 18 y 35 años; manifestación de haber obtenido durante 2009 unos rendimientos netos del

trabajo o de actividades económicas superiores al IPREM, fecha, firma; y destinatario de la comunicación.

●●● Si ha vendido su vivienda habitual durante el año 2009 para comprar otra, se mantiene la exención por reinversión, que consiste en que cuando un contribuyente transmite su vivienda habitual, si el precio obtenido de la venta lo reinvierte en la compra de otra vivienda habitual la ganancia patrimonial obtenida por la transmisión no tributa. Si sólo se reinvierte parte del precio obtenido por la venta la ganancia queda parcialmente exenta. El plazo para la reinversión es de dos años posteriores o anteriores; respecto a este plazo para reinvertir, las personas que hayan adquirido su vivienda habitual en 2006, 2007 y 2008, y tengan que vender su anterior vivienda para poder aplicarse la exención fiscal de la ganancia patrimonial obtenida, se pueden beneficiar de una ampliación en ese plazo de dos años, ya que pueden realizar la venta de la vivienda anterior hasta el 31 de diciembre de 2010.

●●● Recuerde que si en el año 2009 ha transmitido su oficina de farmacia tendrá que tributar en su Declaración de la Renta por el 18% de la ganancia derivada de la venta, y que vendrá dada por la diferencia entre el precio de venta y el precio de adquisición (éste reducido en las amortizaciones). Esto es independiente de si lo obtenido de la venta lo reinvierte en una nueva farmacia, ya que a partir del 1 de enero de 2002 ya no cabe la posibilidad de beneficiarse del régimen del diferimiento por reinversión.

●●● Si ha vendido en 2009 un piso o local de su patrimonio personal –es decir, que no utilizaba para actividades empresariales o profesionales– tiene importantes reducciones si lo ha tenido en su patrimonio antes de 1994.

●●● No se tributa por la venta de la vivienda habitual realizada por mayores de 65 años o por personas en situación de dependencia severa o gran dependencia.

TRUCOS Y CONSEJOS PARA PAGAR MENOS IMPUESTOS A HACIENDA EN DESGRAVACIONES APLICABLES A LA FARMACIA

Las farmacias que determinen su beneficio por el régimen de estimación directa durante el año 2009, pueden beneficiarse de deducciones a la hora de calcular su beneficio fiscal, que es el que va a tributar. No olviden comprobar su aplicación a su caso particular, porque hemos detectado que, con frecuencia en el caso de farmacéuticos que no tienen asesoramiento, no son todas tenidas en cuenta, con el consiguiente aumento de la cantidad a pagar a Hacienda. Principalmente, son las siguientes:

Cuotas Colegios Profesionales

Desde el 1 de enero de 2007 las cuotas satisfechas a colegios profesionales deducibles se incrementan en 500 euros anuales (antes 300). Recordar que para que sea posible la deducibilidad es preciso que la colegiación tenga carácter obligatorio para el desempeño del trabajo, y que las cuotas se correspondan con los fines esenciales de estas corporaciones, es decir, las que se pagan al Colegio Oficial de Farmacéuticos.

Libertad de amortización de bienes de escaso valor

Las inversiones que se realicen en elementos del inmovilizado material nuevos podrán amortizarse libremente, cuando el valor de adquisición unitario de cada uno de los elementos no exceda de 601,01 euros y que la inversión total realizada no supere el límite de 12.020,24 euros anuales.

En el supuesto de superarse dicha cantidad sólo podrá amortizarse libremente hasta el límite de 12.020,24 euros, no disfrutando el exceso de libertad de amortización.

Amortización Acelerada

Los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 2 el coeficiente de amortización lineal al máximo previsto en las tablas de amortización oficialmente aprobadas. Hay dos tablas; una para la estimación directa normal y otra para la estimación directa simplificada.

Amortización de Fondo de Comercio (aplicable tanto a las farmacias en estimación directa normal como en estimación directa simplificada)

Podemos definir el fondo de comercio como la diferencia entre el valor físico de la farmacia (mobiliario, existencias y local) y lo que pagó por ella al adquirirla. El coeficiente de amortización del Fondo de Comercio para el año 2009 es del 5% o del 7,5%.

Contratos de Arrendamiento Financiero (*Leasing*)

Los contratos de arrendamiento financiero con una duración mínima de dos años (para bienes muebles) y de 10 años (para bienes inmuebles) que se hayan celebrado a partir del 1 de enero de 1996 tendrán el siguiente régimen fiscal:

- La totalidad de la parte de las cuotas correspondientes a la carga financiera serán gasto deducible.
- La parte de las cuotas que corresponda a recuperación del coste del bien será gasto deducible, con el límite de aplicar al coste del bien el triple del coeficiente de amortización que para el bien en cuestión establezcan las tablas.

Amortización Acelerada de elementos patrimoniales objeto de reinversión

Si vendemos activos de la empresa (locales, herramientas, maquinaria, instalaciones...), y luego con ese importe compramos nuevo material para el negocio (otro local, más maquinaria, mejores instalaciones...), se podrá uno desgravar más rápidamente su valor con el consiguiente efecto de aplazamiento fiscal y ahorro financiero que se consigue. Así, se puede amortizar el nuevo elemento del inmovilizado material, en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 3 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas, siempre que se den los siguientes requisitos:

- Que el elemento transmitido lo sea a título oneroso, no siendo de aplicación en las transmisiones lucrativas.
- Que la inversión se realice en el plazo comprendido entre el año anterior a la fecha de entrega o puesta a disposición del elemento transmitido y los tres años posteriores.
- Que se reinvierta el importe total obtenido en la transmisión. Cuando el importe invertido sea inferior o superior al obtenido en la transmisión, la amortización acelerada se aplicará sólo sobre el importe de dicha transmisión que sea objeto de reinversión.

Aplicación de deducciones por innovación tecnológica y por fomento de las tecnologías de la comunicación e información

Las cantidades destinadas durante 2009 a cursos de formación del farmacéutico o de sus empleados tienen una deducción adicional en la cuota del impuesto –aparte de su consideración como gasto deducible– del 5%.

Primas del Seguro de Enfermedad

Se podrán deducir como gasto de los rendimientos de la farmacia, las cantidades aportadas a primas de seguro de enfermedad satisfechas para la cobertura del contribuyente, de su cónyuge y de sus hijos menores de 25 años que convivan con él, con el límite de 500 euros por persona/año.

Reducción de un 5% en el régimen de Estimación Directa Simplificada

Como compensación de la no deducibilidad de provisiones y en concepto de gasto de difícil justificación.

Provisión por Insolvencias (sólo aplicable a las farmacias en estimación directa normal)

Hasta el 1% anual de las deudas que los clientes mantienen con la farmacia.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a

fiscal@asefarma.com

Vacaciones: ¿cómo debe organizarlas en la farmacia?

Conciliar las necesidades del empleado con las exigencias de la empresa es el objetivo que ha de imperar en la fijación del período de vacaciones en la oficina de farmacia.



Eva M^a Illera,

Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Se acerca el período vacacional y, en muchas ocasiones, organizar el calendario laboral de la farmacia se convierte en motivo de conflicto con los trabajadores.

Para evitarlo en la medida de la posible, el propio convenio de farmacia nos establece una serie de directrices:

Art. 12: establece la obligatoriedad de concretar la fecha de disfrute de las vacaciones como máximo hasta el 30 de abril del año en curso. Esta concreción ha de realizarse mediante acuerdo entre empresa y trabajador.

● **Atención:** cuando no existe acuerdo entre las partes es la jurisdicción social, mediante un procedimiento sumario y preferente, la que fija la fecha que corresponde a su disfrute, siendo ésta una decisión irrecurrible.

Art. 20: los trabajadores disfrutarán de 30 días naturales de descanso retribuidos al año, preferentemente en los meses de junio, julio, agosto y septiembre. Cuando el trabajador no pueda disfrutar de las vacaciones durante este período por causa no imputable al mismo, tendrá derecho a un incremento de 5 días hábiles. La fecha de vacaciones se conocerá con dos meses de antelación.

A tener en cuenta:

● Salvo pacto en contrario, para computar los días naturales de vacaciones disfrutadas se computarán los sábados, domingos y festivos incluidos en período vacacional.

● Cuando el período de vacaciones fijado en el calendario de empresa, coincida en el tiempo con una incapacidad temporal derivada del embarazo, el parto o la lactancia natural o con el período de suspensión del contrato de trabajo por maternidad, se tendrá derecho a disfrutar de las vacaciones en fecha distinta a la incapacidad temporal o la del disfrute del permiso, al finalizar el período de suspensión, aunque haya terminado el año natural al que correspondan.

● Es un derecho del trabajador irrenunciable. Las vacaciones deben ser disfrutadas necesaria y obligatoriamente, no siendo posible su compensación económica, salvo que éstas no hayan podido ser disfrutadas porque se produzca el cese del trabajador antes de haber agotado el período vacacional completo, o en el caso de no haber llegado todavía la época de producirse dicho disfrute.

● No se puede imponer unilateralmente el período vacacional, sino que éste debe ser fruto de la negociación entre empresa y trabajador.

● **Importante:** el trabajador que rechaza la propuesta empresarial de vacaciones, sin reclamarla judicialmente, y disfruta de un período vacacional diferente al establecido por el empresario puede ser despedido disciplinariamente, por ser su actitud considerada como desobediencia grave y culpable.

El Tribunal Supremo admite la posibilidad de que **las empresas puedan establecer turnos obligatorios de vacaciones entre los empleados, cuando esta imposición se deba a la necesidad de que los servicios queden cubiertos o por la propia actividad de la empresa, y estando en todo caso a criterios objetivos y de buena fe.**

Asimismo, permite que la farmacia imponga unos períodos obligatorios de disfrute de vacaciones, coincidiendo, por ejemplo, con los días en que la farmacia cierre por vacaciones de verano, fechas que suelen ser obligatorias y reguladas por el Colegio de Farmacéuticos.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a

laboral@asefarma.com

Alerta sobre las propuestas para vender medicamentos desde la farmacia a almacenes y/o empresas de distribución

Adela Bueno,

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

Seguro que casi todos habrán oído hablar de una propuesta que últimamente está siendo muy habitual entre las oficinas de farmacia, y que en absoluto se ajusta a la legalidad vigente.

Pues bien, se trata del ofrecimiento hecho a distintas oficinas de farmacia por parte de un tercero que se proclama distribuidor y que ofrece a la farmacia la posibilidad de que se haga mayorista de venta de medicamentos. La mecánica es muy simple; se le sugiere a la farmacia el alta en Hacienda, que pida una serie de medicamentos –a cuantos más distribuidores y almacenes mejor– y luego se los revenda al distribuidor. Éste no indica qué uso les dará, pero sabemos que los destinará al comercio paralelo en distintos países europeos, donde esos medicamentos son mucho más caros

El negocio es planteado de una forma sumamente atractiva, ofreciendo todo tipo de garantías al farmacéutico, una atractiva rentabilidad y asegurando que se trata de una práctica no prohibida por la Administración Sanitaria.

Sin embargo, con la legislación actual, **tal práctica está completamente vetada a las oficinas de farmacia**, toda vez que éstas, al llevar a cabo la actividad de comercio al por mayor, estarían adoptando la condición de *Almacén Mayorista*, y por tanto ejerciendo la actividad de **Comercio al por Mayor**. La legislación sanitaria es sumamente clara en este sentido, tanto en la Ley del Medicamento, como en la de

Ordenación sanitaria nacional y autonómica, y que hemos analizado en profundidad.

De dicha legislación puede concluirse de forma clara e inequívoca que entre las funciones de oficinas de farmacia **no se encuentra la de suministro o venta al por mayor de medicamentos**. Para la venta al por mayor se exigen una serie de requisitos y registros que la farmacia no cumple. No es su función, además.

Pues exactamente en este sentido se ha pronunciado el **Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, en su sentencia de fecha 27 de enero de 2009**, en la que pone de manifiesto que “las oficinas de farmacia están autorizadas para la dispensación al por menor de medicamentos a los ciudadanos, sin que legalmente esté prevista la venta o distribución al por mayor, correspondiendo la distribución mayorista a los almacenes de distribución que tengan autorización de la respectiva Comunidad Autónoma”.

Por tanto, desde **Asefarma** les recomendamos que **no se embarquen** en dicha actividad de comercio al por mayor, pues no sólo **no está permitida**, sino que además **es contraria a la esencia de la farmacia**, y cegados por un supuesto beneficio fácil y rápido se está perjudicando a nuestro modelo de farmacia, de atención al paciente y que forma parte de nuestro estupendo sistema nacional de salud.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

juridico@asefarma.com

Gestión activa: la farmacia como un espacio dinámico de salud

¿De qué manera puede la farmacia ser más rentable en un escenario económico complicado? Potenciando criterios como la calidad en el servicio, la atención a los clientes, la competitividad y la rentabilidad. Asefarma apoya a la farmacia en este proceso, con la GESTIÓN ACTIVA de la farmacia.

Belinda Jiménez,
Farmacéutica. Responsable del Área de
Consultoría de Gestión Activa de Asefarma

El entorno que envuelve a la oficina de farmacia, actualmente se encuentra sometido a continuos cambios, los más recientes con la publicación del Real Decreto 4/2010 el pasado 27 de marzo y el Real Decreto de 20 de mayo del Gobierno. Ante este escenario el farmacéutico, como profesional sanitario y empresario a la vez, tiene, como necesidad inmediata, que adaptarse a este entorno y evolucionar, anticipándose si cabe a las necesidades del mercado.

Debido a esta necesidad, los retos del profesional de la oficina de farmacia son mejorar la rentabilidad de su farmacia, garantizar una alta calidad en el servicio a sus clientes y ser más competitivo.

Para conseguir alcanzar estos retos, inicialmente es importante que se produzca un cambio de mentalidad en el farmacéutico, para que ejerza en su oficina de farmacia como profesional de la salud y como empresario.

Con esta nueva filosofía el farmacéutico debe trabajar para conseguir un alto nivel de gestión, desarrollando un buen plan de negocio. En definitiva, esto es la **GESTIÓN ACTIVA**.

Debe producirse una transformación en la gestión de la oficina de farmacia, desde la Gestión Pasiva, como establecimiento

exclusivamente de dispensación de medicamentos a la **GESTIÓN ACTIVA** convirtiéndose en un **ESPACIO DINÁMICO DE SALUD**.

Es por esto que Asefarma, adaptándose a las nuevas necesidades que promueve el entorno de la oficina de farmacia, ha cambiado su filosofía de empresa, pasando a ser ahora una Asesoría de **GESTIÓN ACTIVA** para ir de la mano de nuestros clientes y amigos, y ofrecerles asesoramiento en todos sus servicios, con el objetivo de aumentar la rentabilidad de sus farmacias.

DESARROLLO DE GESTIÓN ACTIVA EN LA OFICINA DE FARMACIA

GESTIÓN INTERNA DE LA FARMACIA

- **GESTIÓN DE COMPRAS.** Desarrollar una gestión de compras basada en el aumento del margen de beneficio, para lo cual hay que hacer previamente un plan de compras y una selección de proveedores.
- **GESTIÓN DE STOCKS.** Desarrollo de una gestión de *stocks* que permita a

la farmacia dar un buen servicio al cliente, y no perder rentabilidad ni generar gastos financieros, de almacenamiento, ni por caducidad.

- **GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS.** El farmacéutico tiene que ser gestor y líder de su equipo. Debe llevar a cabo una gestión de recursos humanos, para conseguir una plantilla formada (plan continuo de formación) y motivada (plan de retribución variable).

- **GESTIÓN DE CALIDAD.** Elaboración y seguimiento del cumplimiento de Protocolos Normalizados de Trabajo, para todas las funciones que se desarrollan en la Oficina de farmacia.

ESTRATEGIAS DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

- **Política de precios.** Sensibilidad de precios al cliente.

- **Marcas propias.**

- **Plan de Marketing.** Campañas promocionales para el cliente.

- **Fidelización del cliente.** Tarjeta de fidelidad y bases de datos de clientes.

- **Dinamización de la Farmacia.** A través de organización de talleres y charlas formativas en la farmacia, promotores de producto, campañas dinámicas, etc.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA FARMACIA

- **Programa informático de gestión.** Se trata de la herramienta básica y fundamental para llevar una buena gestión de la farmacia. Tenemos que partir de un programa que nos facilite todos los

datos posibles, para poder medirlos y poder hacer gestión.

- **Condiciones del local de la farmacia.** Luminosidad, planograma, organización del mobiliario, distribución de lineales, ubicación y exposición de producto, escaparate.

- **Horario.** Elección de horario en función de dónde se encuentre situada la farmacia y otras farmacias en la misma zona.

- **Robotización.** El robot-dispensador permite al personal de la farmacia dedicarle más tiempo al cliente, reducir el espacio de almacenamiento y optimizar la gestión de compras y de *stock*.

DESARROLLO DE NUEVAS ÁREAS DE NEGOCIO

Con la elaboración de un estudio de mercado previo de la oficina de farmacia, podemos conocer cómo son nuestros clientes y sus necesidades, los productos de más venta, la situación de la farmacia, la competencia con otras farmacias y otros canales. El conocimiento de todo esto ayudará a poder desarrollar e implantar en la farmacia nuevas áreas de negocio, que le permitirán, además de mejorar su margen de beneficio, conseguir posicionarse en el mercado frente a la competencia.

Estas **Nuevas Áreas** de negocio para especializarse, y que dan forma a la farmacia como espacio dinámico de salud, pueden ser entre otras:

- Nutrición y Dietética
- Belleza y Dermocosmética
- Ortopedia
- Óptica...

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

puntofarma@asefarma.com

Invertir tras transmitir

José Manuel Retamal,

Abogado. Departamento Financiero de Asefarma

Al vender la farmacia, **una buena planificación financiera a tiempo puede evitarnos problemas futuros**. Para ello tenemos que depositar la confianza en aquellas personas que lleven a cabo dicha labor de asesoramiento, y evitar a aquellas entidades que únicamente se dediquen a “colocar” productos financieros, ya que las presiones comerciales en las entidades financieras son cada vez mayores.

Desde el momento en que se firma el contrato de arras, en el período que va desde dicha firma hasta la escritura o escrituras de compraventa, debemos contactar con nuestros asesores y entidades de confianza –no está de más confrontar opiniones– y comenzar nuestra labor de planificación sin escatimar dedicación alguna.

Al tratarse en la mayoría de los casos de nuestro principal patrimonio, para poner en práctica la labor de planificación debemos partir con una visión global y detallada de **nuestra situación fiscal, personal y patrimonial**. Para ello es necesario analizar con exactitud: nuestra situación patrimonial, cuáles serán a partir de este momento nuestras fuentes principales de ingresos, dónde tenemos invertido el resto del patrimonio familiar, el plazo de dichas inversiones, el riesgo que como inversores podemos y queremos asumir; nuestra situación fiscal, las consecuencias tributarias que conlleva la transmisión y nuestra situación personal, es decir, aquellos aspectos profesionales y familiares que pueden afectarnos, y que sin lugar a dudas condicionan en gran medida nuestras inversiones.

Una vez obtenida esa visión global que antes mencionábamos, y sabiendo la cantidad a invertir, las variables básicas son **el plazo, el riesgo y el porcentaje que la inversión representa sobre el global de nuestro patrimonio**. Estas tres va-

riables están estrechamente relacionadas entre sí. Por ejemplo: si invertimos a 10 años siempre podemos asumir mayor riesgo que si lo hacemos a 5 años, puesto que nuestro horizonte temporal nos permite una mayor recuperación en el supuesto de no obtener lo esperado, y si dicha inversión representa un pequeño porcentaje de nuestro patrimonio, mayor riesgo aún podríamos asumir, puesto que nuestra situación personal no va a depender en gran medida de ello.

La correcta distribución de nuestras inversiones determinará la rentabilidad que podamos alcanzar, eso sí, sin olvidarnos del riesgo, o aquella pérdida que somos capaces de asumir para obtener una determinada renta. Una vez conocido nuestro perfil de inversor, al llevar a cabo la distribución de activos, diversificar es una buena forma de mitigar el riesgo.

Respecto a la tributación, las transmisiones de farmacia lo hacen como ganancia patrimonial (19%-21%) en nuestra Declaración de la Renta. En una correcta distribución de activos debemos contar con ello y, desde el primer momento, la cantidad que se corresponda con ese porcentaje, depositarla en un fondo monetario o en una imposición a plazo, que aunque no nos otorgue grandes rentabilidades, al menos genere algún interés por bajo que sea.

Para concluir, y a modo de recomendación, eviten sentirse atraídos por las campañas publicitarias de las grandes entidades, tómese el tiempo que necesite para pensar y diseñar su estrategia de inversión, siempre se está a tiempo para encontrar buenas inversiones, pero es bastante más difícil y costoso deshacer lo mal hecho, y deposite su confianza en profesionales.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

jmretamal@asefarma.com

ASEFARMA para aprovechar eficazmente los créditos para la formación de sus empleados de que disponen las farmacias –mínimo 420 €/año– ha diseñado unos cursos útiles y diseñados especialmente para las farmacias.

CATÁLOGO DE CURSOS 2010

NOMBRE DEL CURSO	DURACIÓN ESTIMADA (HORAS)	FECHA DE INICIO ESTIMADA	
GESTIÓN EMPRESARIAL DE OFICINA DE FARMACIA	40	SEPTIEMBRE	<p>El mundo de la empresa actual necesita, cada día más, profesionales que puedan responder activa y eficazmente a los problemas que generan la dinámica y los retos del mercado. Las Oficinas de Farmacia no son ajenas a esta situación.</p> <p>La FORMACIÓN CONTINUA que le ofrecemos busca precisamente esto: la adecuación del conocimiento a la realidad empresarial y del mercado laboral y es por ello una herramienta estratégica en la gestión empresarial, constituyendo uno de los elementos fundamentales en el aumento de la competitividad y de la productividad de su Oficina de Farmacia, de su empresa.</p> <p>Además, está BONIFICADA, ya que su Oficina de Farmacia, su empresa, dispone de un crédito anual para la formación, que pueden hacer efectivo mediante la aplicación de bonificaciones a la Seguridad Social, una vez se realicen las acciones formativas destinadas a los trabajadores.</p> <p>Desde Asefarma, y en colaboración con el Centro de Estudios Financieros, le ofrecemos mejorar la cualificación de los trabajadores/as y profesionales para que puedan enfrentarse adecuadamente al mercado. Los cursos tendrán lugar en las fechas estimadas, en Madrid (calle General Martínez Campos, 5 –metro Iglesia–) y en horario de mañana (miércoles y viernes de 10:00 a 14:00 horas). De todos ellos se entregará una completa documentación.</p>
CONTABILIDAD PRÁCTICA ASIENTOS CONTABLES BÁSICOS DE LA OFICINA DE FARMACIA	45	OCTUBRE	
FINANZAS PARA NO FINANCIEROS	30	OCTUBRE	
IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	25	OCTUBRE	
LA TRIBUTACIÓN DE LAS OFICINAS DE FARMACIA EN EL IRPF: LA ESTIMACIÓN DIRECTA NORMAL Y LA ESTIMACIÓN DIRECTA SIMPLIFICADA	25	OCTUBRE	
IVA: APLICACIÓN A LAS OFICINAS DE FARMACIA	25	OCTUBRE	
PRÁCTICA DE SALARIOS Y COTIZACIONES	20	OCTUBRE	
MÓDULO DE GESTIÓN			
• TÉCNICAS DE VENTAS EN LA OFICINA DE FARMACIA	3	OCTUBRE	
• ATENCIÓN AL CLIENTE Y TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN	3		
• COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA EN EL ÁMBITO DE LA FARMACIA	3		
• COMUNICACIÓN Y ESTRATEGIA EN EL ÁMBITO FARMACÉUTICO	3		
• GESTIÓN DE STOCK	3		
• ELABORACIÓN DE PROTOCOLOS	3		
MÓDULO DE ESPECIALIZACIÓN			
• POTENCIA Y USO DE CORTICOIDES	2	OCTUBRE	
• EDUCACIÓN SANITARIA EN CELIAQUÍA	3		
• DERMATITIS ATÓPICA	3		

Para ampliar información o inscribirse pueden ponerse en contacto con ASEFARMA a través del teléfono 91 4488422 o por e-mail formacion@asefarma.com

Claves sobre la Renta 2009

¿Cómo debe afrontar el farmacéutico la Declaración de la Renta? .Durante esta Jornada de carácter eminentemente práctico se analizarán las principales modificaciones de carácter normativo, formal y procedimental que afectan a la declaración del ejercicio 2009, así como las últimas consultas y criterios administrativos. Contaremos con la existencia de asesores fiscales y de un Inspector de Hacienda, que nos darán las claves que nos permitan conocer mejor nuestra fiscalidad.

Día: miércoles, 9 de Junio 2010

Hora: 19:00 a 21:00 horas

Lugar de celebración; General Martínez Campos nº 5 (sala B61 Centro de Estudios Financieros). Plazas limitadas

Imprescindible confirmar asistencia en el teléfono 91 448 84 22 y e-mail en admin@asefarma.com (persona de contacto Isabel Aragón)

Inscripción gratuita (hasta ocupar aforo). Se entregará documentación.

Asefarma abre nueva delegación en Valencia

Asefarma ha inaugurado una delegación en la ciudad de Valencia, iniciando así una política de expansión en las zonas donde existen oportunidades de negocio. “Como asesoría especializada en farmacias, y con un servicio global y de gestión activa, creemos que vamos a tener nuestro hueco en este mercado por el dinamismo que presenta. Valencia se convierte en la sede de la nueva delegación, porque desde allí vamos a cubrir la zona de Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia”, tal y como afirma Carlos García-Mauriño, su Socio-Director.

Asefarma ha escogido a Miguel Soriano, como Director Comercial de zona por su acreditada profesionalidad y formación dentro del sector farmacéutico. “Se trata de un proyecto profesional muy importante, con el cual tenemos la misión de difundir la marca y el buen hacer de Asefarma en el arco mediterráneo, y lo lograremos mediante un exhaustivo plan estratégico”, concluye Miguel Soriano.

TRANSMISIONES DE FARMACIAS



ASEFARMA
Asesoría de Farmacias

TELF. 91 445 11 33

www.asefarma.com // asefarma@asefarma.com

- Desde hace más de 15 años somos una de las Asesorías de farmacia líder en la compraventa de farmacias a nivel nacional.
- Nuestra especialización, experiencia y buen hacer garantiza el buen fin de las compraventas que gestionamos. Contamos con el certificado ISO 9001:2000 y con el Sello Madrid Excelente.
- Al vendedor le valoramos la botica sin ningún compromiso, y el adquiriente puede comprar con nosotros con la tranquilidad de que le certificamos las ventas de la farmacia que va a adquirir.
- Contamos con una amplia base de datos tanto de compradores como de vendedores, lo que facilita la búsqueda y localización de un comprador idóneo y garantiza un buen acuerdo para ambas partes.

Les remitimos algunos ejemplos de ventas que están disponibles actualmente:

✓ MADRID CAPITAL

Zona Chamartín, local en propiedad. Facturación 680.000 €. Precio de Licencia 1.360.000 €.

Amplias posibilidades de mejora, 8 horas. Facturación 400.000 €. Precio de Licencia 800.000 €.

Calle principal. Facturación 530.000 €. Precio de Licencia 1.500.000 €.

Farmacia de referencia en zona con alto porcentaje de venta libre. Facturación 2.000.000 €. Precio de Licencia 3.200.000 €.

Farmacia en Pau, zona norte. Facturación 1.200.000 €. Precio de Licencia 2.400.000 €.

Amplio local en propiedad. Facturación 900.000 €. Precio de Licencia 1.800.000 €.

Zona Argüelles. Local alquiler. Facturación 700.000 €. Precio de Licencia 1.540.000 €.

Barrio de Salamanca con mucho paso. Facturación 1.400.000 €. Precio de Licencia 2.800.000 €.

Local propiedad con posibilidad de alquiler. Facturación 310.000 €. Precio de Licencia 620.000 €.

Farmacia de barrio. Facturación 475.000 €. Precio de Licencia 950.000 €.

Zona muy poblada, 8 horas, con potencial en venta libre. Facturación 200.000 €. Precio de Licencia 630.000 €.

✓ COMUNIDAD DE MADRID

Rural, zona carretera de Burgos. Facturación 130.000 €. Precio de Licencia 280.000 €.

Zona muy poblada, 8 horas, local tasación. Facturación 475.000 €. Precio de Licencia 1.050.000 €.

Corredor del Henares, modernas instalaciones. Facturación 450.000 €. Precio de Licencia 1.170.000 €.

Zona suroeste, junto a hospital, 8 horas. Facturación 900.000 €. Precio de Licencia 1.980.000 €.

Ctra Andalucía, 8 horas. Facturación 1.000.000 €. Precio de Licencia 2.000.000 €.

Zona sierra, 8 horas. Facturación 1.450.000 €. Precio de Licencia 3.190.000 €.

✓ CASTILLA Y LEÓN

Valladolid. Facturación 620.000 €. Precio de Licencia 1.300.000 €.

Provincia de Segovia, sin pueblos ni botiquines. Facturación 300.000 €. Precio de Licencia 600.000 €.

Provincia de Zamora, local alquiler Ayuntamiento. Facturación 180.000 €. Precio de Licencia 378.000 €.

Provincia de Valladolid, horario de 30 horas semanales. Facturación 200.000 €. Precio de Licencia 400.000 €.

Farmacia al 1,7. Provincia de Valladolid, local alquiler. Facturación 96.000 €. Precio de Licencia 162.273 €.

✓ COMUNIDAD DE CASTILLA LA MANCHA

Farmacia en Guadalajara. Facturación 740.000 €. Precio de Licencia 1.480.000 €.

Rural, Ubicada en la provincia de Toledo. Facturación 180.000 €. Precio de Licencia 360.000 €.

Provincia de Albacete, amplio local, 8 horas. Facturación 1.200.000 €. Precio de Licencia 2.640.000 €.

Rural, provincia de Cuenca. Facturación 260.000 €. Precio de Licencia 440.000 €.

✓ ANDALUCÍA

Málaga, local propiedad aprox. 250m. Facturación 1.950.000 €. Precio de Licencia 4.875.000 €.

Málaga, 65% S.S., aprox. a 400m. de la playa. Facturación 3.500.000 €. Precio de Licencia 8.750.000 €.

✓ ARAGÓN

Farmacia rural con local alquiler. Facturación 270.000 €. Precio de Licencia 489.000 €.

✓ COMUNIDAD VALENCIANA

Precio muy atractivo. Facturación 127.000 €. Precio de Licencia 180.000 €.

Local en propiedad con posibilidad de alquiler. Muy próxima a Valencia capital. Facturación 350.000 €. Precio de Licencia 700.000 €.

50% Licencia (existencias incluidas), local alquiler. Facturación 940.000 €. Precio de Licencia 1.200.000 €.

* Licencia, honorarios ASEFARMA no incluidos

Contamos con más de 3.500 potenciales compradores para su Farmacia.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

MADRID

C/General Arrando, 11 1º
28010 Madrid
Tf 91 448 84 22

transmisiones@asefarma.com

VALENCIA

C/ Cirilo Amoros, 6 Planta 1
46004 Valencia
Tf 902 120 059