



El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
 - Novedades aplicables en la declaración del IRPF correspondiente al ejercicio 2011.

LABORAL..... PÁG. 8
 -La importancia de tener motivado un equipo de trabajo.

JURÍDICO.....PÁG. 9
 - ¿Cómo realizar una autoinspección en la oficina de farmacia?

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.12
 - ¿Cómo optimizar las ventas en la oficina de farmacia?

TRANSMISIONES.....PÁG. 14
 - Cambios en el mercado de la compraventa de farmacias.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15
 - Seguimos apostando por la prudencia.



editorial



Nuevamente nos encontramos en un mes de junio, en el que habremos de presentar a Hacienda nuestro IRPF y Patrimonio. En estos momentos de gran incertidumbre económica y de legislación fiscal, es cuando más se necesita un buen asesor fiscal que le permita a la farmacia afrontar estos dos difíciles años que tenemos por delante – 2012 y 2013 – de la mejor de las maneras. A la reducción del porcentaje de desgravación del Fondo de Comercio, se añade la subida temporal de tipos impositivos y algunas restricciones a la amortización libre de activos fijos nuevos. Todo esto requiere una buena planificación fiscal que, por ejemplo, aplaze el cobro de dividendos, ganancias de patrimonio, planes de pensiones, etc., a 2014; que amortice al máximo todos los elementos (mobiliario, instalaciones y licencia) de la farmacia para generar bases imponibles negativas que permitan compensarlas con las positivas que se generarán en 2012 y 2013. A lo largo de este boletín iremos dando consejos e indicaciones para reducir al máximo la factura fiscal, no sólo de este año, sino de los siguientes. El cierre del ejercicio 2011, y cómo se haga, determinará en gran medida la tributación de los años siguientes.

También quiero hacer referencia a la situación general de la farmacia y reiterar mi confianza en el sector y en las farmacias. Hay que adaptarse a los nuevos tiempos y la mejor manera de hacerlo es a través de la gestión dinámica. Conocer la farmacia que tenemos es esencial para tomar decisiones, y por ello estamos ofreciendo a nuestros clientes que realicen un análisis gerencial y de entorno de su farmacia, financiando el coste a través de la Fundación Tripartita, y por ello, con cargo a los fondos de formación de que dispone la farmacia en la Seguridad Social.

En Asefarma, nuestro objetivo es lograr aumentar la rentabilidad de nuestras farmacias y por ello, también hemos puesto en marcha el programa “Mejores condiciones de compra”, en el que por comparativa analizamos cuál es la mejor oferta del sector de distribución para la farmacia analizada, vemos cuál es la que tiene y, si es mejorable, hablamos con el almacén para que se la mejoren. Creemos que ayudará a nuestras farmacias a ajustar sus costes de compras y a tener la seguridad de que cuentan con las mejores condiciones posibles en función de su volumen de compras y plazo de pago.

Por último, os invito a leer con atención nuestro boletín, con sus diferentes secciones, que siempre preparamos con la ilusión de que os sea útil.

Carlos García-Mauriño
Presidente de Asefarma

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI
Edita: Asefarma S.L.
Director: Carlos García-Mauriño
Coordinadora: Isabel Aragón
Dirección Postal: C/ General Arrando, 11, 1º 28010 Madrid
Tel.: 91 448 84 22
Diseño de portada: Javier Zurbano
Maquetación y Diseño: Susana Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSYS.

Aprovecha el potencial de tu farmacia al máximo. Ya se trate de EFP o de parafarmacia, tu éxito depende de ti.



Consis B0 - el robot que ocupa sólo 2 m² de superficie

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

Novedades aplicables en la declaración del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2011

Encarna Ortiz

Abogada y Fiscalista de Asefarma

Como todos los años por estas fechas, vamos a dedicar la parte fiscal de este Boletín a tratar las novedades que afectan a este Impuesto para las rentas generadas durante el periodo 2011, así como a dar una serie de consejos que puedan resultar útiles.

El plazo para la presentación de las declaraciones, independientemente de que su resultado sea a ingresar o a devolver es el comprendido **entre el 3 de mayo y el 2 de julio de 2012**.

También vamos a hacer una breve reseña al Impuesto sobre el Patrimonio.

Novedades

RENDIMIENTOS PROCEDENTES DE ALQUILERES DE VIVIENDAS

Cuando el inmueble alquilado está destinado a vivienda del inquilino, una vez calculados los rendimientos netos (ingresos menos gastos) sobre el resultado obtenido se pueden aplicar reducciones.

La principal novedad respecto al año pasado, es que el porcentaje general de reducción del beneficio a declarar por arrendamientos de inmuebles destinados a viviendas –por tanto no es aplicable al alquiler de locales– **pasa del 50 al 60%**.

La bonificación del 100% aplicable si el inquilino es joven y tiene unos ingresos mínimos se endurece, al exigir que la edad de éste no supere los 30 años –antes eran 35– y que su renta mínima sea superior a 7.455,14 euros anuales. Esta bonificación requiere de un requisito formal, como es que el arrendador tenga una carta del inquilino, fechada con anterioridad al 31 de marzo de 2012, en la que éste le confirme que cumple con los requisitos de edad –menor de 30 años– y de renta –mayor de 7.455,14 euros–.

DEDUCCIÓN POR ADQUISICIÓN DE LA VIVIENDA HABITUAL

Tras eliminarla el anterior gobierno, el actual la vuelve a reponer con efectos de 2011, por lo que se podrá volver a aplicar como siempre. Cabe recordar que consistía en deducir el 15% de las cantidades pagadas por adquisición de vivienda habitual con el límite de 9.040 euros.

DEDUCCIÓN POR OBRAS.

Ya el año pasado, con el fin de fomentar las rehabilitaciones, se estableció una deducción por obras. Sin embargo, este año se ha ampliado notablemente su radio de acción:

- Ahora no es sólo para obras realizadas en la vivienda habitual. Se amplía la deducción a obras realizadas a partir del 7 de mayo de 2011 en otras viviendas del contribuyente que no sean la habitual y siempre que no estén afectas al ejercicio de una actividad económica del contribuyente.
- Se eleva el porcentaje de deducción del 10% al 20%, sobre una base máxima de 20.000 euros.
- Si la reforma la efectúa la comunidad de propietarios de su edificio, circunstancia muy habitual por el tema de las ITE (Inspección Técnica de Edificios) TAMBIÉN puede aplicarse la deducción. Bastará con que el administrador de la finca le indique que cantidad del total de la obra corrió a su cargo como copropietario.

Es muy importante tener claro que no todas las obras dan derecho a deducción. Sólo aquellas destinadas a determinados fines, tales como, mejoramiento de la envolvente térmica del edificio, mejoramiento de las instalaciones de suministro o instalación de mecanismos que favorezcan el ahorro de agua, sustitución de instalaciones de electricidad, agua, gas u otros suministros, instalación de ascensores o adaptación a personas con discapacidad, etc...

Importante: No se puede practicar la deducción si el pago de la factura se ha efectuado en metálico.

DEDUCCIÓN POR GASTOS DE EDUCACIÓN EN LA COMUNIDAD DE MADRID.

Esta deducción, que ya existía el año pasado, consiste en deducirse, con un máximo de 500 euros por niño, los gastos de escolaridad, uniformes y libros de nuestros hijos. La novedad para este año es que ha ampliado notablemente el espectro de personas que pueden aplicársela, al aumentar la base imponible máxima en el IRPF que lo permite. De 10.000 euros por miembro de la familia, pasa a 30.000 euros. Es decir, que una familia de cuatro miembros –contribuyente, cónyuge y dos hijos– podrá aplicarse la deducción si la suma total de bases imponibles de la unidad familiar no supera los 120.000 euros.

Beneficios fiscales aplicables para el cálculo de los rendimientos de la farmacia

Vamos a limitarnos a reseñar los dos más importantes, y que ninguna farmacia debe dejar de aplicarse:

1ª.- Reducción del 20% por mantenimiento o creación de empleo.

- 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 mantenga o cree empleo.
- Se entenderá a estos efectos, que el contribuyente mantiene o crea empleo cuando en

2011 la plantilla media utilizada en el conjunto de sus actividades económicas **no sea inferior a la unidad** y a la plantilla media del periodo impositivo 2008.

- 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 periodo 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 periodo impositivo 2008 será cero.
- Cuando el contribuyente no viniese desarrollando ninguna actividad económica con anterioridad al 1 de enero de 2009, e inicie su ejercicio en 2009, 2010 o 2011, y la plantilla media correspondiente al periodo 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 periodo impositivo de inicio de la actividad, a condición de que en el periodo 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 periodo 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 periodo impositivo en que se produzca dicho incumplimiento.
- El importe de la reducción así calculado no podrá ser superior al 50% del importe de las retribuciones satisfechas en el ejercicio al conjunto de trabajadores.
- 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 horas.
- En el cálculo de la cifra de negocios, cuando en el periodo impositivo la duración de la actividad económica hubiese sido inferior al año, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año.

2ª.- Libertad de amortización en elementos nuevos del activo material fijo.

Se permite la libertad de amortización, sin necesidad de mantener o crear empleo, de las inversiones hechas en elementos nuevos del inmovilizado material y en las inversiones inmobiliarias, entre el 1 de enero de 2011 y el 31 de diciembre de 2011.

Es importante revisar cierres y ver si conviene aplicar esta libertad de amortización al máximo ya que el Real Decreto Ley 12/2012 la ha suprimido con carácter indefinido.

Amortizaciones en 2011.

Aquellas farmacias que tienen gasto por amortización de su fondo de comercio –precio que pagaron por su farmacia en una compraventa– deben tener en cuenta que se ha reducido el porcentaje de amortización para 2012 y 2013, pasando del 7,5% al 1,5%. Por eso, estamos

aconsejando amortizar en 2011 al máximo todo lo que se tenga amortizable, para generar bases imponibles negativas y poder así compensarlas con las que se generen en 2012 y 2013, que serán previsiblemente, más elevadas al tener menos posibilidad de meter gastos.

Consejos a tener en cuenta en la Declaración del IRPF

- 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 las percibe tiene que tributar por ellas como rendimientos del trabajo.
- Los ingresos obtenidos por dividendos de acciones están **exentos con el límite de 1.500 euros** anuales por regla general.
- Si tiene alquilado un piso o local, no se olvide de restar de los ingresos los gastos que ha tenido (entre otros, los de seguro del inmueble, gastos de comunidad, derramas, el IBI, suministros, intereses de préstamo...). 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 la parte del valor que corresponda al suelo. Asimismo, si se alquila con mobiliario, se puede amortizar un 10% de su valor de adquisición.
- Si ha vendido su vivienda habitual durante el año 2011 para comprar otra, **puede beneficiarse de la exención por reinversión**, que consiste en que cuando un contribuyente transmite su vivienda habitual, si el precio obtenido por la venta lo reinvierte en la compra de otra vivienda habitual, la ganancia patrimonial obtenida por la transmisión no tributa. Si sólo reinvierte parte del precio obtenido por la venta, la ganancia queda parcialmente exenta. Es importante que aunque se cumplan los requisitos y la ganancia quede exenta, se declare la venta, indicando esta circunstancia. El plazo para reinvertir es de dos años posteriores o anteriores a la venta.
- Si ha vendido en 2011 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.

Breve reseña sobre el Impuesto del Patrimonio

Recuerde que si usted tiene su residencia fiscal en la Comunidad de Madrid, y pese a estar bonificado este Impuesto en un 100%, se establece una obligación formal por la cual, aun no teniendo que ingresar cantidad alguna por este Impuesto, en el supuesto de que sus bienes y derechos superen los 2 millones de euros, está obligado a presentarla.

Es importante tener en cuenta que la declaración del Impuesto sobre el Patrimonio se ha de presentar obligatoriamente por vía telemática y esto obliga también a presentar por este medio la declaración del IRPF.

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

La importancia de mantener motivado a un equipo de trabajo

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

El coste de personal es uno de los más relevantes de la farmacia, así como el principal valor de la misma, por lo que de una buena gestión del equipo de trabajo dependen unos resultados espectaculares o mediocres.

Actualmente, todos los empresarios se enfrentan al reto de motivar a los empleados para que produzcan los resultados deseados, con eficiencia, calidad, innovación...convirtiéndose la motivación en un elemento que nos va a permitir canalizar el esfuerzo, la energía y la conducta del trabajador hacia el logro de objetivos.

Mucho más que dinero: No hay que negar lo evidente, el dinero es importante, pero no debería convertirse en el único método utilizado para motivar al personal, ya que existen otras formas no económicas de motivar, lo que recibe el nombre de **salario emocional**. (Ofreciendo flexibilidad de horarios, creando un ambiente cordial y deseable, fomentando la autonomía del trabajador en la toma de decisiones..., puesto que hay que tener en cuenta que existen trabajadores que valoran el crecimiento personal, por lo que habrá que disponer de nuevos retos). El objetivo consiste en **crear un equipo motivado, sin aumentar necesariamente la partida de gastos de nuestra farmacia**, que esté implicado en el trabajo de la misma, lo cual es un elemento diferenciador con respecto a las farmacias de alrededor. Puesto que gran parte del trabajo farmacéutico se desarrolla detrás del mostrador, con el trato al cliente, y con profesionales satisfechos, se conseguiría la excelencia en el trato al público.

La labor a realizar en materia de recursos humanos por parte de la empresa sería la de darles razones a los trabajadores para que se sientan parte de la empresa, incentivar, transmitirles confianza, gestionar su entusiasmo, formarles (la empresa no debe tener miedo a formar a los trabajadores y que después se marchen, debe tener miedo a que se queden en la empresa los no formados).

Cómo motivar a un equipo de trabajo: En general, la empresa debe velar por crear un ambiente cordial y eliminar todo aquello que pueda influir negativamente en el ambiente de trabajo, que pueden ser deficiencias en la ergonomía del puesto (un lugar de trabajo inconvenientemente iluminado, temperatura inadecuada), desigualdades (dos empleados que cobran distinta cantidad por hacer lo mismo), desorganización en los procedimientos de la empresa, enfrentamientos entre compañeros...Hay que evitar el efecto contagio, puesto que tanto el entusiasmo como el desánimo son actitudes fuertemente contagiosas, especialmente si proceden del responsable del grupo. A continuación les mostramos varias recomendaciones:

- El trato al personal debe ser correcto y respetuoso.
- Contagiar optimismo: un jefe que ve el lado positivo será más motivador para su equipo que un pesimista.
- Escucha activa: se debe poner atención a las quejas y sugerencias del personal.
- Evitar el miedo del propio líder y de los trabajadores a rodearse de gente con más conocimientos que los propios, ya que el miedo debería ser a que el entorno no nos aporte nada.
- Elogiar los logros y, para los errores, evitar las medidas extremas.

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

Autoinspección en la oficina de farmacia

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

El desconocimiento de la Ley no exime de su cumplimiento. Esta máxima jurídica es aplicada en las inspecciones que realiza la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid de forma aleatoria y que afectan al farmacéutico y a la gestión de su Oficina de Farmacia. Especialmente, se está inspeccionando a las farmacias que se han comprado en los últimos dos años y que no requirieron de visita de inspección previa a la concesión del acta de apertura a favor del farmacéutico comprador.

Es por ello, y para evitar sanciones que a veces pueden ser bastante cuantiosas, por lo que **desde Asefarma les recordamos algunas de las principales obligaciones que deben cumplir para poder pasar satisfactoriamente una Inspección de Sanidad** y así evitar sorpresas indeseadas, siendo recomendable realizar periódicamente un control de cumplimiento de las mismas. Las principales obligaciones impuestas a los farmacéuticos por la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, 19/1998 y demás normativa de aplicación, y que suelen ser más reiteradas en las inspecciones, la mayoría extrapolables a casi todas las Comunidades Autónomas, son:

1.- Mantener las condiciones de temperatura, humedad y luz adecuadas para garantizar la conservación de cada medicamento. A tal efecto, para controlar la adecuada temperatura:

a) Llevarán el registro diario de temperatura máxima y mínima, quedando también especificadas las actuaciones llevadas a cabo en caso de anomalía; los citados registros se archivarán, para su posterior comprobación.

b) La oficina de farmacia deberá disponer de un termómetro de registro de temperaturas máximas y mínimas y dicho termómetro deberá funcionar correctamente, cerciorándose el farmacéutico de que no esté estropeado.

c) En el momento de la recepción de los medicamentos termolábiles se comprobará que se ha mantenido la cadena del frío; en el caso de que no fuera así, se devolverán inmediatamente al proveedor. Se llevará un registro de las incidencias producidas al respecto, y de manera especial en los casos de interrupción de la cadena de frío y ausencia de indicadores de frío.

2.- No deberá hallarse disponible para la dispensación ningún medicamento caducado. Para evitar cualquier confusión posible, los que se encuentren en esta situación estarán claramente separados del resto de las existencias y señalizados, hasta su devolución al laboratorio o su destrucción.

3.- Establecer los procedimientos de revisión periódica de las existencias, con objeto de detectar los medicamentos que se encuentren caducados o próximos a caducar, o incursos en cualquier programa de revisión y retirada.

4.- Dispensar convenientemente los medicamentos: poner un medicamento a disposición del paciente por el farmacéutico o bajo su supervisión personal y directa, y de acuerdo con la prescripción médica formalizada mediante receta, con las salvedades legalmente establecidas, informando, aconsejando e instruyendo al paciente sobre su correcta utilización. Sólo deben ser admitidas para la dispensación las recetas que estén debidamente cumplimentadas con todos los datos exigidos: identificación completa del paciente, médico prescriptor, duración del tratamiento, posología...

Es fundamental pedir el DNI al paciente y comprobar que su número corresponde con el que figura en la receta, en los supuestos de medicamentos susceptibles de ser usados fraudulentamente o revendidos en un mercado paralelo, como anabolizantes, estupefacientes, anestésicos y fármacos para el tratamiento de la disfunción eréctil. Si no es el propio paciente el que acude a retirar la medicación, se deberá anotar, en tal caso, el DNI de la persona a la que se le hace la dispensación.

“El farmacéutico deberá prestar especial atención a las alertas que le hayan sido remitidas desde el COF o desde la Consejería de Sanidad”

5.- Queda prohibida la venta y distribución al por mayor de medicamentos, tanto a otras oficinas de farmacia como a terceros. Se trata de una práctica reciente, surgida a la vista de la crisis que atraviesa el sector farmacéutico y que está siendo sancionada con multas astronómicas, ya que la oficina de farmacia no puede vender al por mayor.

6.- Deberán permanecer siempre en la oficina de farmacia y a disposición de la inspección el **Libro Recetario, la Farmacopea, Catálogo de Medicamentos y Formulario Nacional**, que deberán estar debidamente actualizados.

7.- El libro recetario debe encontrarse **debidamente actualizado y firmado** por el farmacéutico.

8.- Deberán figurar debidamente exhibidos al público tanto el horario de la oficina de farmacia como las farmacias de guardia. Asimismo, deberá cumplirse escrupulosamente el horario que se tenga autorizado por la Consejería de Sanidad y Colegio de Farmacéuticos.

9.- Por lo que respecta a los **signos identificativos de la farmacia**, ésta deberá estar provista de placa con identificación del titular a la entrada, rótulo y cruz. Para la colocación de una señalización adicional de la farmacia, será siempre necesario cursar la oportuna autorización ante la Consejería de Sanidad.

Más de medio millar de farmacéuticos visita el I Expo Congreso de Nutrición desde la Farmacia



El Recinto Ferial Juan Carlos I de Madrid, IFEMA, acogió desde el 9 al 11 de mayo el I Expo Congreso de Nutrición desde la Farmacia, un evento que sirvió de punto de encuentro para farmacéuticos, nutricionistas, dietistas o endocrinos, interesados en la nutrición desde el punto de vista del asesoramiento profesional hacia el cliente/paciente.

Un Expo Congreso en el que Asefarma estuvo presente y en el que pudo tener contacto con farmacéuticos interesados en sus servicios de Gestión Dinámica y en cómo implementar un área de nutrición en la oficina de farmacia, tema



principal del taller que impartió el día 10 y que incidió en la importancia de convertir la farmacia en un auténtico espacio de salud.

Asefarma le dio un voto de confianza a un Expo Congreso que se celebraba por vez primera, de manera pionera en España y que contó con la colaboración y el apoyo de entidades representativas como el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos o la Federación Española de Sociedades de Nutrición.

La VI edición del Curso Superior de especialistas en Gestión de Oficinas de Farmacia arrancará en octubre

En el mes de octubre arrancará la VI Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Oficinas de farmacia, una formación que Asefarma imparte con la colaboración del Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF) con el objetivo de ofrecer a los farmacéuticos una amplia formación y módulos específicos de fiscal, contabilidad, laboral y de gestión gerencial aplicados a la oficina de farmacia. En la edición que acaba de finalizar, 18 farmacéuticos han sido alumnos de este curso, el cual les ha aportado las bases que necesitan para llevar a cabo de manera adecuada la actividad farmacéutica a desarrollar durante su andadura profesional. Más información en formacion@asefarma.com o en www.asefarma.com

Disponible el Centro de Formación y Liderazgo para farmacéuticos a través de la web de Asefarma

Asefarma, ha puesto en funcionamiento su Centro de Formación y Liderazgo, en el que además de los seminarios y jornadas que ofrece de manera periódica en diversas materias y especializaciones, pone a disposición de los farmacéuticos la posibilidad de desarrollar un amplio catálogo de cursos en modalidad de teleformación, que

se prestan con la colaboración de la consultora FEMXA. Para la financiación de los mismos se puede utilizar la cuantía de formación que la Fundación Tripartita asigna a cada empresa en función de su plantilla.

Para más información de los cursos puede visitar www.asefarma.com

gestión dinámica de farmacias

¿Cómo optimizar las ventas en la oficina de farmacia?

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma



Ante la situación actual de la farmacia, afectada por las continuas bajadas de precios de los medicamentos sujetos a financiación por el Sistema Nacional de Salud, el farmacéutico se encuentra con la necesidad inminente de mejorar las ventas de su farmacia.

Cada farmacia tiene unas características y un entorno diferentes, motivo que lleva a que cada farmacia necesite su propio camino para dinamizar sus ventas.

Antes de comenzar este camino, el farmacéutico necesita tener una fotografía de la situación real de ventas de su farmacia, a partir de la cual podrá tomar las decisiones más acertadas para optimizarlas.

Esta fotografía es el resultado del **ESTUDIO SALESFARMA INTRO**. Este estudio aborda los tres pilares de las ventas: Gerencia, Farmacia y comerciales de punto de venta (técnicos de farmacia) aportando las medidas que precise cada estamento para enfocar a la organización a la mejora de las ventas, tal y como explicamos a continuación:

gestión dinámica de farmacias

➤ **GERENCIA**

Análisis de todos los puntos a tener en cuenta para saber las estrategias a seguir en la farmacia para mejorar las ventas: estado del seguimiento de las mismas, gestión de grupos, estudio de rentabilidades de productos, implementación de herramientas de seguimiento de objetivos y porcentaje de venta libre, liderazgo y análisis de negocio.

➤ **FARMACIA**

Estudio de clientes potenciales, análisis de campañas de diferenciación, estudio de perfil del comprador, gestión de actividades, gestión del plan de fidelidad, marketing y merchandising, gestión de los lineales, estudio de la competencia directa con otras farmacias...

➤ **EQUIPO DE VENTA**

Motivación, optimización en la atención al público, ventas cruzadas y up-selling, sondeo farmacéutico...

El departamento de Gestión Dinámica de Asefarma, a través de la colaboración con la consultora experta en marketing y ventas Salesfarma, desarrolla este servicio como ayuda a sus clientes para optimizar sus ventas y mejorar la rentabilidad de sus farmacias.

De la misma forma, otro servicio que queremos destacar especialmente como ayuda a la dinamización de ventas de la farmacia es el **AULA DE IMPLEMENTACIÓN DE VENTAS CRUZADAS**, una iniciativa que desde su puesta en marcha tiene un importante reto: la implantación de una cultura de ventas en la farmacia, y la posibilidad de llevarla a cabo desde el respeto a su singularidad, sabiendo que la atención al paciente y el consejo farmacéutico son pilares básicos e inamovibles.

En esta acción formativa se trabajan con el farmacéutico titular de la farmacia los cambios y controles que debe realizar para cambiar la RUTINA de los empleados, para que comiencen a trabajar de forma cotidiana y continuada la venta cruzada en la farmacia.

En ella se entrega también al titular de la farmacia una herramienta de seguimiento y control de la cantidad y calidad de las ventas cruzadas, y se monitoriza la gestión.

A partir de este punto, en una segunda fase, se forma al titular y a los empleados para las ventas cruzadas que van a realizar en sus farmacias, mediante la implantación de protocolos y automatismos, que les ayuden a conseguir casos de éxito.

Como conclusión, desde **Asefarma** trabajamos en esta línea con nuestros clientes, porque estamos en la certeza de que el desarrollo de estas acciones en la farmacia, provocará optimizar su gestión de ventas, que influirá notablemente en la cuenta de resultados y dará lugar a una mejora de la rentabilidad y del beneficio neto de la misma.

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

Cambios en el mercado de la compraventa de farmacias

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Desde que comenzara la crisis, la transmisión de una oficina de farmacia se ha complicado considerablemente, en gran parte por la dificultad que tienen los compradores para obtener financiación.

La disminución de los precios de venta y la incertidumbre que genera esta situación económica tiene como resultado un cambio total del modelo de compraventa de farmacia, y la necesidad de ésta de reinventarse. Pero lejos de ser dramáticos, en Asefarma pensamos que **estamos ante una época de oportunidades que los farmacéuticos deben saber aprovechar**. Tiempos de oportunidades en los que, además de reorientar su gestión a la hora de comprar o vender una farmacia, se pueden conseguir las mejores condiciones para ello.

Ya se sabe que comprar y vender una oficina de farmacia es para muchos una de las decisiones más importantes en su vida. Una cuestión difícil no exenta de problemas previos, como encontrar financiación (que es considerado por la mayoría de los clientes de Asefarma, el principal y más preocupante escollo a la hora de realizar una compra de farmacia) o saber cuál es el precio adecuado de venta.

Es más, por nuestra experiencia a lo largo de los últimos 18 años, en base al conocimiento del sector y del perfil de nuestros clientes, los compradores valoran como relevantes a la hora de embarcarse en una operación de compra, aspectos como la complejidad legal de todo el proceso, la orientación para poder elegir qué tipo de farmacia les conviene y a la que pueden aspirar, así como la negociación en los precios que se manejan. Los vendedores, por el contrario, buscan la seguridad de que su transmisión se hará de forma rápida y de manera profesional, así como una orientación posterior para invertir de manera adecuada el precio obtenido. Para eso contamos con un departamento financiero específico.

La situación es tal que muchos compradores están tomando las precauciones adecuadas, lo que se traduce en buscar un asesoramiento profesional del máximo nivel. Es fundamental contar con una meticulosa auditoría de cada farmacia, y que un equipo de asesoramiento en marketing farmacéutico nos haga una proyección de lo que podría aumentar la facturación de la farmacia aplicando una “hoja de ruta”, que establecería los cambios adecuados en la misma.

El número de operaciones en 2012 continúa igual que el pasado ejercicio, aunque ha disminuido el precio medio de venta. También se ha modificado el tipo de farmacia más demandada. Ahora se prefieren las farmacias de mucha venta libre y bien situadas, sobre aquellas con más receta y más de barrio. También farmacias gestionadas de forma más tradicional, y **a las que el equipo de asesoramiento en marketing haya determinado un gran potencial de mejora aplicando la gestión dinámica**. Realmente, desde Asefarma, pensamos que hay excelentes oportunidades de negocio.

Y teniendo en cuenta que la economía es cíclica, estamos seguros de que la situación se normalizará y el que haya adquirido una farmacia en estos tiempos, habrá aprovechado las oportunidades que le brindaba una situación de crisis.

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

Seguimos apostando por la prudencia

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios. Miembro de EFA.
Departamento Financiero de Asefarma

En el pasado boletín del mes de Abril, les recomendábamos ante todo, prudencia, dos meses después seguimos igual, preservar el capital, controlar el riesgo y evitar la búsqueda de la rentabilidad por encima de todo. No encontramos ningún motivo para aumentar el riesgo de las carteras. Echando un vistazo a los mercados y haciendo un esfuerzo máximo en evitar centrarnos en nuestro país, nuestros problemas y nuestra más que razonable y buscada intervención, hay un universo más allá que aunque no es de color de rosa, no es tan negro como el patrio.

Dando una vuelta por el mundo, nos encontramos con que la situación en USA, no es mala, tampoco excesivamente buena, pero no es mala, las empresas americanas tienen unos saneados balances, sirva como ejemplo, Apple, sólo la caja de esta compañía vale la mitad de la capitalización bursátil de todas las empresas que conforman el Ibex 35, y un dato que me ha llegado recientemente y que considero muy importante es que su dependencia energética del exterior es cada vez menor y su situación fiscal, claramente más favorable que la europea. Respecto a Europa, la situación cada vez pinta peor, **¿cómo conjugar austeridad, rigidez presupuestaria y crecimiento económico?** Pregunta de difícil respuesta, más si cabe ante la divergencia existente entre las perspectivas de Alemania, y casi sólo Alemania, y el resto. Posiblemente será el país germano el único que no acabará 2012 en recesión y no olvidemos que la relación comercial principal de Alemania con el exterior, son sus propios socios europeos.

Por último, dentro de los tres grandes bloques globales, nos encontramos con los países emergentes, donde se está dando una ralentización de su crecimiento. Aquí nos encontramos con países como Brasil e India, cuya evolución a largo plazo es más que discutible, y países como China, donde las medidas de control de la inflación están surtiendo efecto, con una política monetaria que intenta evitar el excesivo apalancamiento vía préstamos, con lo cual a nosotros nos hubiera ido muy bien, (todo hay que decirlo).

A modo de conclusión, **reiteramos nuestros consejos**, esta vez a modo de listado:

- No más de 100.000 euros en **depósitos por titular y entidad**.
- **Diversificación de activos:** renta fija a corto plazo, tanto pública como privada; renta variable, preferimos invertir a través de fondos globales, que apostar por un sector concreto o una región concreta; diversificación en divisas, dando entrada a dólares USA, dólares canadienses, yenes, divisas locales de países emergentes y por supuesto euros.
- **Respecto a productos**, preferimos invertir a través de fondos de inversión, que lleven mucho tiempo en el mercado y que hayan demostrado su valía a lo largo de los años, olvidándonos de productos de moda, apostando por gestores y gestoras con experiencia y delegando en ellos la inversión. Además, y salvo que se busque una renta periódica donde los seguros de rentas pueden ser un magnífico producto, tanto por la seguridad, como por la rentabilidad y por la fiscalidad, los fondos de inversión se benefician fiscalmente de la no tributación de los traspasos tributándose únicamente por el rendimiento real obtenido y reembolsado. Cualquier fondo de inversión con una volatilidad muy baja, lo consideramos, actualmente, el producto conservador más adecuado en términos de rentabilidad, liquidez, fiscalidad y diversificación.

Cabe recordar que con la subida de impuestos al ahorro, los intereses de los depósitos como mínimo tributan ya al 21%.

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



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

MADRID

C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid

Tf.: 91 445 11 33

VALENCIA

C/ Cirilo Amorós 6 Planta 1 - 46004 Valencia

Tf.: 902 120 509

Conseguimos cerca del 100% de las financiaciones para la compra de farmacias.

Les mostramos algunos ejemplos de farmacias a la venta.



Facturación hasta 300.000€:

- Madrid, 8 horas, sin informatizar. Local en propiedad.
- Madrid, 8 horas, local en alquiler, venta por jubilación.
- Castellón rural. Local de 70 m². Licencia al 1,4.
- Provincia de Toledo. Farmacia rural sin guardias nocturnas.
- Cuenca capital. Bien comunicada. Local con vivienda.
- Provincia de Segovia, horario reducido.



Facturación de 300.000 a 600.000€:

- Albacete, próxima a Valencia. Alta rentabilidad.
- Provincia de Cuenca. Local de aproximadamente 196 m² en propiedad.
- Madrid, zona este. Blindada. Muchas posibilidades.
- Madrid, zona sur. Licencia al 1,6.
- Madrid, zona norte. 45% de venta libre.
- Comunidad de Madrid, Ctra. de Extremadura, recién reformada.



Facturación de 600.000 a 900.000€:

- Madrid, zona norte, 8 horas. Con amplio recorrido.
- Comunidad de Madrid, Ctra. de Valencia, 8 horas. Venta por jubilación.
- Madrid, zona sur, amplio local en esquina.
- Madrid, centro comercial, con muchas posibilidades.
- Valladolid, 8 horas, local en propiedad.
- Madrid capital, local en propiedad de aproximadamente 120 m².



Facturación de más de 900.000€:

- Comunidad de Madrid, zona del Corredor del Henares. Amplio local. Venta por jubilación.
- Farmacia en importante población de Guadalajara.
- Valencia capital, horario no ampliado.
- Alicante, comarca de La Marina. Licencia al 1,3, negociable.
- Jaén, 8 horas, local en alquiler con opción a compra.
- Provincia de Burgos, licencia al 1,8.

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 4.700 POTENCIALES COMPRADORES PARA SU FARMACIA