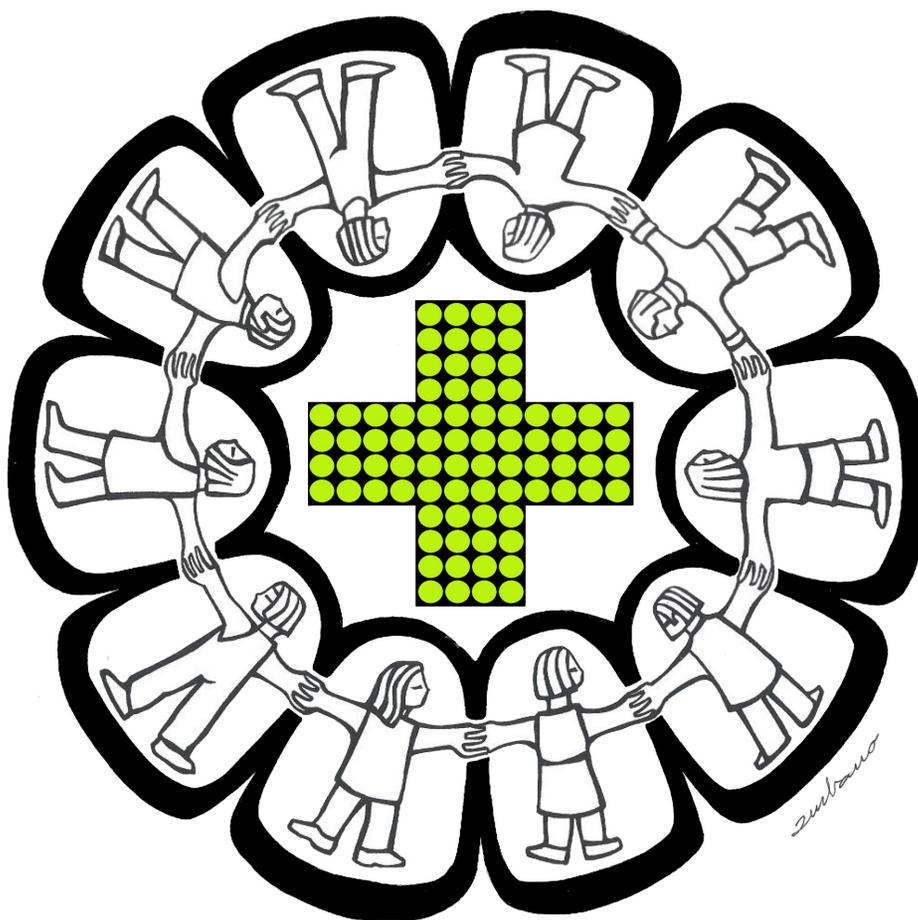


El Boletín de



ASEFARMA

Asesoría - Consultoría - Compraventa



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- A la hora de presentar la declaración de la renta, ¿cuáles son las novedades este año?

LABORAL..... PÁG. 7

- Algunas aclaraciones sobre la prestación de jubilación.

CONSULTORÍA..... PÁG.9

- La buena gestión del equipo, una de las claves de la farmacia.

JURÍDICO.....PÁG. 11

- Cómo actuar ante determinadas situaciones que pueden darse en la farmacia.

COMPRAVENTA.....PÁG. 12

- El contrato de arras en la compraventa de farmacias.

FINANCIERO..... PÁG. 14

- Un año difícil.



Carlos García-Mauriño Sánchez
Presidente de Asefarma

“La Farmacia es un establecimiento sanitario. Nunca hay que olvidar esta perspectiva”

Editorial

Nuestro Decálogo de la Farmacia actual

Os presentamos aquí nuestro nuevo número del boletín, siempre con contenidos que tratamos que sean útiles, ágiles y de actualidad.

En esta ocasión, no puedo dejar de hacer referencia, a la interesantísima jornada titulada “De la botica tradicional a la farmacia actual”, celebrada el pasado 27 de abril, y que organizaba Asefarma, junto con Correo Farmacéutico. He querido condensar en el decálogo que a continuación os detallo, los principios básicos que, a nuestro entender, debe asumir la farmacia actual. Confío en que sea de utilidad para todos.

1º.- La farmacia es un establecimiento sanitario. Nunca hay que olvidar esta perspectiva.

2º.- La farmacia puede y debe gestionarse de tal manera que sea capaz de alcanzar su nivel máximo de rentabilidad. Ese nivel máximo de rentabilidad o potencialidad de la farmacia, será diferente en cada caso y dependerá de factores como situación, tipo de farmacia, tipo de público al que se dirige, etc. Rentabilidad no quiere decir lo mismo que ventas. Nivel máximo de Rentabilidad supone alcanzar el equilibrio perfecto entre las ventas óptimas que puede tener y los gastos mínimos necesarios para alcanzarlas.

3º.- La farmacia debe trabajarse de fuera hacia dentro. Es decir, hay que conocer primero a la clientela que atendemos, su perfil poblacional, su nivel de renta y su nivel social, y construir la farmacia sobre esa información.

4º.- La farmacia debe enfocarse como un espacio de salud y no sólo como un espacio de venta de medicamentos.

5º.- La farmacia tiene la exclusiva de la venta de medicamentos. Por razones de salud pública. Y debe seguir siendo así. Pero tenemos que ser capaces de obtener mayor rendimiento a una clientela asegurada. Lujo del que otro tipo de establecimientos no disponen.

6º.- El mayor activo del que dispone la farmacia a la hora de mejorar sus resultados no es una reforma de farmacia, meter un robot, o gestionar bien las compras, aunque sean importantes, **el mayor activo es el equipo humano de la farmacia, compuesto por el titular y su equipo.**

7º.- La formación al equipo de venta y atención de la farmacia es la clave para que la farmacia alcance los máximos niveles de rentabilidad.

8º.- La farmacia tiene que transformarse en una farmacia de servicios: nutrición, dietética, medicina deportiva, farmacia online, ortopedia, consulta saludable, etc. Todo ello, desde el profundo conocimiento de nuestra clientela.

9.- La Farmacia no debe centrarse en competir en precio con sus competidores, incluyendo a los otros canales de venta, como parafarmacias y grandes superficies. Tiene que tener buenos precios, sí, pero **su factor diferencial debe ser el valor añadido que le da al cliente: calidad, servicio, conocimiento, confianza, asesoramiento.**

10.- En definitiva, **La farmacia es una parte fundamental de nuestro sistema nacional de salud,** que presta un servicio impagable a la población. Que el modelo actual de farmacias debe ser preservado y evitar mercantilizarlo con la liberalización, que sería un terrible error. Pero que el mantenimiento del modelo no es incompatible con que cada farmacia busque su nivel máximo de rentabilidad.

Un cordial saludo a todos,



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



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



¡Aprovecha la ventaja fiscal!

Ejemplo de inversión:
50.000,00 €

Ahorro fiscal total
23.302,51 €*

Cuota mensual leasing con intereses:
704,09 €*

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

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

A la hora de presentar la declaración de la renta, ¿cuáles son las novedades este año?

Llegada la “temporada de renta”, el farmacéutico puede desconocer cuáles son las novedades que se incorporan de un año para otro. **Alejandro Briales**, Economista y asesor fiscal, Director Técnico de Asefarma, las aclara en este artículo.



Todos los años por estas fechas, llega el momento de presentar nuestra declaración de la renta.

Vamos a dedicar la parte fiscal de este Boletín a tratar las novedades que afectan a este impuesto, así como a dar una serie de consejos que puedan resultar útiles para minimizar su tributación o aumentar su devolución.

El plazo para la presentación de las declaraciones, independientemente de que su resultado sea a ingresar o a devolver, es el comprendido **entre el 6 de abril y el 30 de junio de 2016**.

Comencemos por las **novedades**.

Subvenciones y ayudas públicas

En la declaración de la renta de este año, deberemos tener en cuenta que a partir de 1 de enero de 2015 se imputarán al ejercicio en el que se produzca su cobro.

Eliminación de la exención de los 1.500€ para los dividendos recibidos

Se elimina la exención de los primeros 1.500€ para los dividendos recibidos por participaciones en empresas (ahora tributarán desde el primer euro).

Desaparece la deducción por alquiler para el inquilino

Se elimina la deducción por alquiler para todos los inquilinos, con independencia de su edad y de sus ingresos, aunque seguirán disfrutando de ella quienes firmaran su contrato antes del 1 de enero de 2015, siempre que mantengan en vigor el mismo y sigan ingresando menos de 24.107€ anuales.

Desaparece la reducción del 100% para el arrendador que arrienda inmuebles a jóvenes

Por el contrario, mantienen la reducción del 60% de su rendimiento declarado independientemente de la edad del inquilino.

Aportaciones a planes de pensiones

Desde el ejercicio 2015 la aportación máxima a planes de pensiones se reduce a 8.000€ con el límite del 30% de los rendimientos del trabajo y actividades económicas, frente a los 10.000€ ó 12.500€ que podríamos aportar en ejercicios anteriores.

Ganancias patrimoniales

Cualquier ganancia patrimonial se incluirá en la base del ahorro, tributando al tipo máximo del 23,50%.

Rentas vitalicias

Los contribuyentes mayores de 65 años podrán no tributar por las ganancias patrimoniales de cualquier tipo (oficina de farmacia, inmuebles, acciones...) siempre que antes de que transcurran seis meses desde la transmisión destinen el importe de la misma a constituir una renta vitalicia. El máximo que puede eximirse de tributación es de 240.000€.

Reducción por mantenimiento de empleo

En este ejercicio 2015 ya no podrá aplicar en su oficina de farmacia la reducción del 20% por creación o mantenimiento de empleo, a pesar de que su plantilla media en el ejercicio 2015 ser superior a la unidad e igual o superior a la del ejercicio 2008.

Tipos impositivos más bajos

En la base general (rendimiento de su oficina de farmacia, trabajo, alquileres...) se acorta el número de escalones de gravamen. El primer tipo impositivo pasa del 24,75% al 19,5%, mientras que el tipo más alto pasa el 52% al 46%. Asimismo, en la base del ahorro (transmisión de oficina de farmacia, venta de activos, intereses....) el tipo impositivo más bajo pasa del 21% al 19,5%, mientras que el tipo más alto pasa del 27% al 23,5%.

Gastos de difícil justificación

Aquellos contribuyentes con actividades económicas que estén en el régimen de estimación directa simplificada podrán deducir el 5% del rendimiento en concepto de gastos de difícil justificación, pero con el límite máximo de 2.000€.

Donativos Renta 2015

Se mejora el régimen de deducciones por donativos solidarios. Así podrá desgravarse un 50% de los primeros 150€ donados a ONG, fundaciones o cualquier entidad recogida en la Ley 49/2002 y un 27,5% del resto de aportaciones, porcentaje que aumenta hasta el 32,5% si la cantidad donada a una misma ONG no ha disminuido en relación a los dos ejercicios anteriores.

Nueva deducción para familias numerosas

La deducción será de 1.200 € anuales y se eleva a 2.400€ en el caso de familias numerosas de categoría especial.

Deducción por inversión de beneficios

Esta deducción se aplicará para aquellas Oficinas de Farmacia que inviertan todo o parte del beneficio del periodo impositivo en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas desarrolladas por el contribuyente.

La inversión en tales elementos deberá realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en que se obtienen los beneficios y la finalización del ejercicio inmediato posterior.

Aquellos elementos patrimoniales objeto de inversión deberán permanecer en funcionamiento, salvo pérdida justificada, durante un plazo de 5 años, o durante su vida útil de resultar inferior. Asimismo, el porcentaje de la deducción será del 5%.

CONSEJOS A TENER EN CUENTA

- A** Recuerde que la **amortización del Fondo de Comercio** es un beneficio fiscal muy importante, y con una buena planificación de la misma, puede conseguir la devolución de la totalidad o parte de los ingresos a cuenta y las retenciones efectuados por usted o por su cónyuge en el ejercicio.

Si usted acaba de adquirir una oficina de farmacia y usted o su cónyuge tienen rendimientos imputables a la base general, con una buena planificación fiscal puede hacer que la Administración le devuelva todo lo ingresado vía retenciones y pagos a cuenta.

- B** Tienen la consideración de gasto deducible para la determinación del rendimiento neto en estimación directa, **las primas de seguro de enfermedad** satisfechas por el contribuyente en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de veinticinco años que convivan con él. El límite máximo de deducción será de 500 euros por cada una de las personas señaladas anteriormente.

- C** **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 o carece de ellos.

- D** 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.

- E** 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.

- F** **Si ha vendido su vivienda habitual** durante el año 2015 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; respecto a este plazo para reinvertir.

- G** Si ha vendido en 2015 un piso o local de su patrimonio personal –es decir, que no utilizaba para actividades empresariales o profesionales– puede tener importantes reducciones si lo ha tenido en su patrimonio antes de 1994.

Algunas aclaraciones sobre la prestación de jubilación

Eva M^a Illera, Diplomada en Gestión y Administración y Master en Derecho Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, aclara en este artículo qué tener en cuenta en torno a la prestación de jubilación.



Como regla general, la percepción de la prestación de jubilación es incompatible con la realización de cualquier trabajo por cuenta ajena o propia que dé lugar a la inclusión en Régimen General o algún Régimen Especial – como es el caso de los trabajadores autónomos-.

No obstante, existen excepciones en las que la pensión de jubilación puede compatibilizarse con la realización de determinados trabajos, entre ellas la mera titularidad del negocio y el ejercicio de las funciones inherentes a dicha titularidad. Excepciones, que hasta en la entrada en vigor de la modalidad de la jubilación activa -D Ley 5/2013, de 15 de marzo-, estaban más restringidas.

¿Quién puede acogerse a la jubilación activa?

Esta nueva modalidad, establece la posibilidad de compatibilizar el disfrute de la prestación contributiva de jubilación con realización de cualquier trabajo, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena y bien sea a tiempo completo o a tiempo parcial, siempre se acrediten los siguientes requisitos:

- El acceso a la pensión deberá haber tenido lugar una vez cumplida la edad que en cada caso resulte de aplicación, sin que, a tales efectos, sean admisibles jubilaciones acogidas a bonificaciones o anticipaciones de la edad de jubilación que pudieran ser de aplicación al interesado. Por ejemplo en el año 2015 cumplían este requisito quienes se jubilaban a los 65 años y tenían 35 años y 9 meses cotizados. Un indicativo del cumplimiento de este requisito, podría detectarlo el farmacéutico examinando su boletín de autónomos.
- El porcentaje aplicable a la respectiva base reguladora a efectos de determinar la cuantía de la pensión causada ha de alcanzar el 100%. Es decir, se debe haber alcanzado la pensión máxima a la que pueda acceder cada trabajador, que en 2015 se consigue cuando se acreditan al menos 35 años y 6 meses cotizados.

"Esta pensión se revalorizaría según lo establecido legalmente"

La modalidad de la jubilación activa, es aplicable a todos los regímenes de cotización, exceptuando al Régimen de las clases pasivas del Estado, que se regirá por lo dispuesto en su norma específica.

Cuantía de la pensión de jubilación activa

La cuantía de la pensión será el equivalente al 50% del importe resultante en el reconocimiento inicial, una vez aplicado, si procede, el límite máximo de pensión pública, o del que se esté percibiendo en el momento de inicio de compatibilidad con el trabajo.

Esta pensión se revalorizará según lo establecido legalmente, si bien mientras se mantenga la situación de jubilación parcial, el importe de la pensión, más las revalorizaciones correspondientes será siempre del 50%. Asimismo, los pensionistas que opten por esta modalidad, no pueden solicitar el complemento a mínimos durante el tiempo que se compatibilice la pensión y el trabajo.

En el momento que cese en la actividad profesional que desarrolla –bien por cuenta propia o por cuenta ajena- percibirá el importe íntegro de su pensión de jubilación.

¿Cómo se cotiza durante el tiempo en situación de jubilación activa?

Se cotizará por incapacidad temporal y por contingencias profesionales (el trabajador autónomo llegado la edad necesaria para poder acceder a la jubilación activa tendrá normalmente exonerada en un porcentaje elevado su cuota de autónomos). Asimismo, deberá realizar una cotización adicional denominada de solidaridad.



Tenga en cuenta que...:

EXISTEN CIERTAS EXCEPCIONES PARA COMPATIBILIZAR LA PENSIÓN DE JUBILACIÓN ACTIVA CON LA REALIZACIÓN DE DETERMINADOS TRABAJOS.

"Aquellos pensionistas que opten por la jubilación activa no pueden solicitar el complemento a mínimos durante el tiempo en que se compatibilice la pensión y el trabajo"

¿Es necesario nombrar a un sustituto o regente?

No es necesario el nombramiento de regente durante el tiempo que el farmacéutico titular esté en situación de jubilación activa, a diferencia de lo que ocurre con la jubilación ordinaria, puesto que durante este tiempo el titular de farmacia, ya no sólo es que se encuentre al frente del negocio, sino que trabaja en el mismo, por lo que no es necesario realizar ninguna sustitución de su persona.

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

La buena gestión del equipo, una de las claves de éxito en la farmacia

Belinda Jiménez, Farmacéutica y responsable del área de Gestión Dinámica, en la Consultoría de Asefarma, explica cuáles son las claves para que la gestión del equipo en la farmacia se haga de una manera eficiente y equivalga, a corto plazo, a un éxito tangible para la misma.



Una de las claves de éxito más importantes para la oficina de farmacia, es la gestión del equipo.

El titular de la oficina de farmacia, debe dedicar el tiempo suficiente y utilizar todo el conocimiento necesario, para conseguir un equipo proactivo y motivado, implicado además con el plan estratégico de la farmacia.

Los pilares sobre los que radica la gestión eficaz del equipo de la farmacia son la organización, la formación y la motivación del equipo. Un equipo bien preparado y motivado es garantía de una excelente atención al cliente y de un aumento significativo en las ventas de la farmacia.

Organización del equipo:

A través de un organigrama jerárquico y funcional, dividido en diferentes áreas y con la figura del titular de la farmacia como líder, se consigue que cada persona del equipo sea consciente de cuáles son sus funciones y de cómo contribuye su trabajo a la organización.

Formación del equipo:

Además de la formación académica, es necesario establecer planes de formación continuada para el equipo de la farmacia, que amplíen su conocimiento en temas como la atención farmacéutica, técnicas de venta y en producto.

Motivación del equipo:

La motivación empuja a alcanzar metas personales en la vida y proporciona los alicientes necesarios para el desarrollo de las capacidades, tanto personales como profesionales de la persona.

Por tanto, conseguir equipos motivados e implicados con el plan estratégico de la farmacia, supone un gran éxito para la gestión de la misma y augura un futuro de excelentes resultados.

Es muy importante tener en cuenta que, a la hora de motivar, cada persona es diferente y las condiciones de motivación, por tanto, varían mucho. Pero por regla general, lo que

CONSULTORÍA: ÁREA GESTIÓN DINÁMICA

Asefarma - Junio 2016

más motiva a un trabajador es la posibilidad de alcanzar los retos planteados y el reconocimiento a su trabajo.

En este sentido, son varias las acciones que se pueden llevar a cabo para motivar al equipo:

- **Establecimiento de reuniones periódicas con el equipo.** Es muy importante que el titular de la farmacia, como líder, transmita al equipo lo que piensa y espera de cada empleado.

Estas reuniones pueden ser grupales, con periodicidad semanal, mensual o trimestral en función de los temas a tratar en ellas. También pueden ser reuniones de evaluación individual, de carácter anual.

- **Plan de incentivos.** Para la implantación de un plan de incentivos, es paso previo haber transmitido claramente los objetivos del plan estratégico de la farmacia al equipo, distribuyendo las responsabilidades y el esfuerzo para su consecución.



Tenga en cuenta que...:

LOS INCENTIVOS DEBEN SER RENTABLES, CREAR EQUIPO, VALORAR EL ESFUERZO INDIVIDUAL, SER UNA OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO PROFESIONAL Y OFRECER UN APOYO EN LA FORMACIÓN CONTINUA DEL EMPLEADO

"Establecer reuniones periódicas con el equipo y conformar un plan de incentivos con el mismo puede ayudar a la motivación de los empleados en la farmacia"

Conjugando estos pilares básicos para la gestión de equipos, el titular desarrollará una gestión eficaz del equipo de su farmacia, en cumplimiento de los siguientes puntos:

- Fidelización del equipo.
- Mejora del conocimiento y cumplimiento del manual de organización interna.
- Distribución de funciones y delegación de responsables.
- Establecimiento del plan de formación.
- Implantación del plan de incentivos.
- Reuniones de equipo.
- Fomento de la proactividad del personal del equipo

Como conclusión, es labor del farmacéutico trabajar su día a día, abriendo camino de futuro para su oficina de farmacia, con el objetivo de la mejora de la rentabilidad a través de una óptima gestión centrada en las compras, ventas, clientes...sin dejar nunca a un lado, la gestión del equipo de la farmacia.

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

Cómo actuar ante determinadas situaciones que pueden darse en la farmacia

Adela Bueno, Abogado y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, expone varias situaciones en que puede encontrarse el farmacéutico en su día a día y ofrece algunos consejos para salvarlas de la mejor manera posible.



El factor sorpresa es determinante en algunas situaciones en las que el farmacéutico puede encontrarse en su oficina de farmacia y en las consecuencias que pueden derivarse para él, con motivo de actuar bajo el mismo.

Y es que no hay mayor sorpresa que la que se lleva el farmacéutico ante la entrada de un Inspector en su oficina de farmacia. Concretamente, respecto de las inspecciones de Sanidad es fundamental mantener la tranquilidad, ya que la inspección nos solicitará determinada documentación y nos hará una serie de preguntas, dejando reflejo de todo ello en el acta levantada. No olvidemos que **el Acta de inspección goza de "presunción de veracidad"**, por lo que es importante que una vez finalizada su redacción y antes de firmarla, se lea por el farmacéutico detenidamente y, a continuación, si se discrepa respecto de algún punto recogido en el acta se haga constar. A tal efecto, en la parte inferior del acta levantada existe un apartado denominado "observaciones" precisamente destinado a que el farmacéutico haga constar lo que estime oportuno. Es por ello por lo que resulta fundamental que con independencia de que se deleguen determinadas actuaciones en el personal de la farmacia, **el titular siempre debe estar al corriente**

de todo cuanto sucede en su farmacia y supervisar la actuación de sus empleados, ya que el "desconocimiento" no puede alegarse como causa de exoneración de responsabilidad.

Otra visita inesperada es la de aquellos comerciales que se presentan para vender algún producto o servicio para la farmacia, que en principio no hemos solicitado pero que "nos puede resultar interesante". Normalmente suelen utilizar técnicas agresivas de venta, llegando incluso a presionar para conseguir la contratación del producto o servicio **de forma inmediata**. De nuevo, hay que tener calma y si le interesa el producto ofrecido, indicar al comercial que le deje un borrador del contrato que habría que se suscribir para poder analizar las condiciones y características del producto o servicio ofertado. En ocasiones hemos detectado que con motivo de la presión y persistencia del comercial, se han suscrito contratos en unas condiciones que no eran las deseadas ni óptimas. En definitiva, se trata de tener paciencia y leer siempre con detenimiento y sin presión los documentos y contratos antes de firmarlos, cerciorándonos de que reflejen lo realmente negociado o pactado.

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

El contrato arras en la compraventa de farmacias

Miguel Soriano, Economista y Director Comercial de Asefarma en Levante, continúa la serie de artículos que ya comenzó en números anteriores y en esta ocasión trata el tema del contrato de arras, un documento de vital importancia en la compraventa de una farmacia.



Desde Asefarma pensamos que el momento de la compraventa de nuestra farmacia es uno de los más importantes en la trayectoria profesional como farmacéuticos. Por ello hemos de tener en cuenta una serie de variables si queremos realizar la transacción de forma adecuada.

Entendemos que hay una transición desde el momento en el que comprador y vendedor llegan a un acuerdo. Una transición que queda regulada en documento privado (contrato de arras) y se perfecciona con el otorgamiento de la escritura pública.

Llegado el acuerdo nos planteamos ¿Por qué suscribir entre las partes un contrato privado de compraventa? El motivo fundamental es que todos los acuerdos sobre la transacción de la farmacia queden plasmados por escrito hasta el momento de toma de posesión por parte del comprador (que suele coincidir con el día de otorgamiento de la escritura pública). Además, tanto comprador como vendedor necesitan un tiempo, entre 2 y 3 meses, hasta la escritura pública para dejar zanjados tanto sus asuntos personales como financieros. En caso del vendedor, la colocación de los activos financieros resultantes de la venta y por la parte del comprador, la tramitación de la financiación.

Las **principales variables a tener en cuenta** son las siguientes:

- A LEGITIMACIÓN:** Comprobación de la titularidad de la oficina de farmacia por parte del vendedor junto con la inexistencia de limitaciones para la venta. Por otro lado también será comprobada la posesión del título de farmacéutico por la parte compradora.
- B ARRAS:** De acuerdo con la legislación vigente existen tres tipos de arras, las penitenciales, las penales y las confirmatorias. Las más frecuentes en la compraventa de farmacias son las penitenciales. Es una entrega a cuenta del precio total que suele ser el 10% del importe total de la compraventa.
- C LOCAL:** Derechos de continuación sobre el inmueble donde la farmacia desarrolla su actividad. Ya sea por compraventa o arrendamiento, tanto la Consejería de Sanidad correspondiente como la parte compradora precisarán de una legitimación para tramitar el expediente de cambio de titularidad, además del cumplimiento de uno de los requisitos de la hipoteca mobiliaria.
- D CARGAS:** En la mayoría de las compraventas el vendedor transmite la farmacia libre de cargas y gravámenes.

**Tenga en cuenta que...:**

TANTO COMPRADOR COMO VENDEDOR NECESITAN UN TIEMPO DE ENTRE DOS Y TRES MESES HASTA DEJAR ZANJADOS TANTO SUS ASUNTOS PERSONALES COMO LOS ASUNTOS FINANCIEROS

Si existieran, pueden cancelarse en unidad de acto el mismo día de la escritura pública de compraventa.

- E FORMA DE PAGO:** Se detallará si se abona la totalidad del importe el día de la escritura pública o queda algún importe aplazado. Esta última opción es poco frecuente por su posible incompatibilidad con la hipoteca mobiliaria si la hubiera.

"Habitualmente suele darse un tiempo de 2 o 3 meses entre el contrato de arras y la escritura pública"

- F EXISTENCIAS:** Importe máximo el día anterior a la escritura pública, tratamiento de caducidades, productos descatalogados, método de valoración.

- G EMPLEADOS:** Quedará determinado el número de empleados que suceden a la compraventa, detallando entre otros aspectos su antigüedad y categoría profesional.

- H IMPUESTOS:** Detalle de los impuestos a los que estará sujeta la compraventa haciendo referencia a las leyes que los amparan.

- I GASTOS DE FORMALIZACIÓN:** En la mayoría de los casos se acuerda que las partes asumirán los gastos de acuerdo a la ley. Este apartado hace referencia a gastos de notaría, registro de la propiedad...

- J EFECTOS:** Normalmente la fecha de los efectos económicos de la transmisión se da el mismo día del otorgamiento de la escritura pública, que coincide con el pago de la oficina de farmacia.

- K FECHA DE ESCRITURA PÚBLICA:** En el mismo contrato de arras quedará fijado el tiempo máximo en el que deberán las partes otorgar escritura pública de los acuerdos reflejados en el contrato. Habitualmente suele darse un tiempo de 2 ó 3 meses entre el contrato de arras y la escritura pública, es orientativo y en muchas ocasiones la transacción se realiza con mayor celeridad.

En este artículo hemos querido dar unas breves pinceladas a los aspectos a tener en cuenta en el contrato de arras. El tema, al ser muy extenso, requiere un tratamiento individual que se adapte a su caso en particular, por ello le invitamos a que si tiene cualquier consulta nos lo haga saber.

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

Un año difícil

José Manuel Retamal, Asesor de Patrimonios en Asefarma y miembro de la European Financial Planning Association España, hace repaso, pasados los primeros meses de 2016, a las posibilidades que ofrecen los mercados a los inversores.



El primer trimestre del año ha sido más que preocupante para los inversores, siendo la volatilidad la principal característica, con caídas muy bruscas y significativas.

Las dudas sobre la economía y los datos que nos transmitía China, la devaluación de su divisa, los mecanismos de intervención de su mercado bursátil junto con las dudas acerca de los datos de crecimiento en USA

y fundamentalmente la caída del precio del petróleo, generaron una situación más que preocupante con una caída generalizada y profunda de los índices. El miedo a una recesión global asomó de golpe y porrazo y se extendió como la pólvora en cuestión de semanas. No vamos a decir que la situación fuera buena, pero no había motivos para tal descalabro y para una corrección tan grande, un dato, el IBEX35 de 1 de enero a 11 de

| Índices | | | | | |
|------------------------|-----|------------|--------|-----------|-------------------|
| 28/03/2016 | | | | | |
| NOMBRE | | MARKET CAP | SECTOR | PRECIO | VARIACION DEL AÑO |
| DOW JONES INDUS. | AVG | 5.278.270 | Índice | 17.515,73 | 0,52% |
| S&P 500 INDEX | | 18.431.100 | Índice | 2.035,94 | -0,39% |
| NASDAQ COMPOSITE INDEX | | 7.494.395 | Índice | 4.773,51 | -4,67% |
| | | | | | |
| IBEX 35 INDEX | | 524.985 | Índice | 8.789,80 | -7,90% |
| Euro Stoxx 50 Pr | | 2.413.192 | Índice | 2.986,73 | -8,59% |
| CAC 40 INDEX | | 1.197.593 | Índice | 4.329,68 | -6,63% |
| DAX INDEX | | 970.793 | Índice | 9.851,35 | -8,30% |
| STXE 600 € Pr | | 8.744.670 | Índice | 335,10 | -8,40% |

"Aunque quedan muchas incógnitas por despejar, la sensación de pánico se ha disipado, la situación se ha suavizado y creemos que habrá más estabilidad"

febrero (mínimo del año) se dejó un -18.83%. El pesimismo se instauró entre los inversores internacionales y el miedo a una recesión global estaba en boca de todos. Ese miedo, afortunadamente se ha ido desvaneciendo según se iban despejando dudas, resultados empresariales que invitaban levemente al optimismo, estabilización de los mercados emergentes y sobre todo por los datos que apartaban la temida recesión norteamericana y la caída del precio del petróleo junto con el apoyo incondicional de los Bancos Centrales, que siguen actuando como soporte para los índices. Aunque quedan muchas incógnitas por despejar, la sensación de pánico se ha disipado, hay algo de visibilidad y aunque la volatilidad va a permanecer y vamos a tener muchos claroscuros a lo largo del año, la situación se ha suavizado y creemos que habrá más estabilidad.

"En las inversiones, no todos los países valen, no todos los sectores valen y no todas las empresas de un determinado sector funcionan igual"

Nuestra visión y estrategia, evidentemente, parten de la prudencia, tratando de controlar la volatilidad en la medida de lo posible y desde

esa prudencia y control intentar recomponer las carteras para llevarlas al terreno de lo positivo.

Nada de bandazos. Si los datos y el sentimiento acompañan, se aumentará la exposición al riesgo, insisto, de una forma prudente y muy selectiva, ya no vale todo, hay que diferenciar el grano de la paja y en la actual situación, a pesar de la alta correlación de los mercados a nivel global, algo si que ha cambiado notablemente y es la selección de la inversión, no todos los países valen, no todos los sectores valen y no todas las empresas de un determinado sector funcionan igual. Para ello contamos con fondos en cartera que controlan exhaustivamente la volatilidad, otros que son muy selectivos, otros muy flexibles, complementados con productos de seguro y de emisiones o carteras de renta fija que garantizan el cobro de rentas.

No tenemos una fórmula magistral, todo está inventado y todo está descontado por los mercados, pero tenemos que preparar nuestras carteras y adaptarlas al escenario volátil en el que estamos y creemos que vamos a permanecer lo que resta de año.

"Tenemos que preparar nuestras carteras y adaptarlas al escenario volátil en el que estamos"

En cualquier caso, si tiene alguna duda a este respecto, no tiene más que contactar con nosotros.

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

FARMACIAS EN VENTA

01

COMUNIDAD DE MADRID Y MADRID CAPITAL

Madrid capital, zona norte, local en propiedad y 950.000€ de facturación.
 Madrid capital, zona con posibilidad de crecimiento. Baja facturación, 8 horas.
 Madrid capital, 8 horas y excelente recorrido. Ubicada en zona céntrica y comercial.
 Madrid capital, 12 horas, amplio local de aproximadamente 107m². Zona con mucho tránsito y elevado poder adquisitivo.
 Madrid capital, zona muy poblada próxima a Centro de Salud. Local de 120m² en régimen de alquiler. Facturación de 854.000€.
 Madrid capital, ubicada en zona con importante proyecto urbanístico. Alquiler con opción a compra. 8 horas y 232.000€ facturación.
 C. de Madrid, 8 horas, ubicada en centro comercial y 944.000€ de facturación.
 C. de Madrid, 8 horas. Única en el municipio. Con gestión tradicional.
 C. de Madrid, zona Ctra. de la Coruña, amplio local en propiedad y 1.380.000€ de facturación.

02

CATALUÑA Y BALEARES

Barcelona. Ideal primera farmacia. Facturación alrededor de 500.000€.
 Tarragona, cercana a la costa con local en propiedad. Venta por jubilación. Facturación 660.000€.
 En Baleares, con recorrido y facturación superior al 1.000.000€.

03

CASTILLA Y LEÓN Y GALICIA

Provincia de Soria, urbana, con local en propiedad y facturación de 960.000€.
 Provincia de Salamanca, alta facturación y local en propiedad.
 Provincia de León. Facturación de 500.000€ y posibilidades de mejora.
 Importante ciudad de la provincia de A Coruña, con local en propiedad y facturación de 900.000€.
 En provincia de Ávila, local en alquiler y 310.000€ de facturación.

04

ASTURIAS

Urbana, alta facturación y elevado nivel de venta libre.
 En zona rural, facturación de 525.000€. Posibilidad de local en propiedad o alquiler.
 En zona rural, facturación de 325.000€ y local en propiedad.

05

COMUNIDAD VALENCIANA

Valencia, local en venta o arrendamiento y facturación de 528.000€.
 Valencia, en la Comarca de La Safor. Facturación de 1.173.000€.
 Valencia capital. 650.000€ traspaso.
 Castellón, bien comunicada. Reg. arrendamiento y facturación 1.240.000€.
 Alicante noroeste, con bastante recorrido y gestión mejorable. 800.000€ facturación.

06

ANDALUCÍA Y MURCIA

Farmacia rural en Almería, con grandes posibilidades y a 30 minutos de Almería capital.
 Murcia, zona de costa. Facturación de 310.000€.

07

NAVARRA

Amplio local, 8 horas y facturación de 290.000€.

08

CASTILLA-LA MANCHA

Provincia de Cuenca, farmacia rural con horario reducido. 185.000€ facturación.
 Provincia de Toledo, amplio local con posibilidad de alquiler o compra. 900.000€ facturación.

09

ISLAS CANARIAS

Islas Canarias, posibilidad de venta o alquiler de local. 650.000€ de facturación.
 Gran Canaria. Facturación 2.059.000€ Oportunidad



Tenemos más de 300 farmacias a la venta. Entra y consúltanos

www.asefarma.com