

El Boletín de



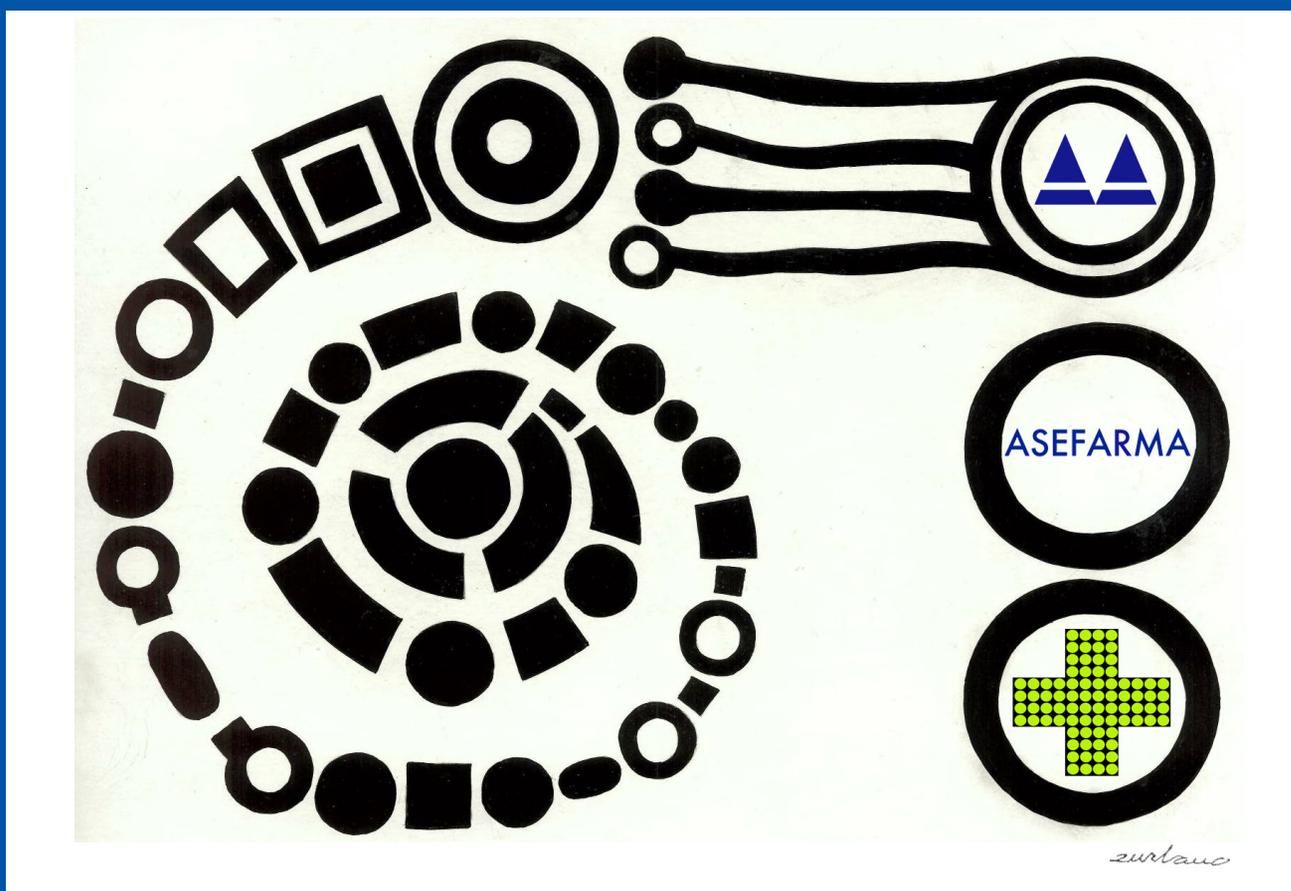
ASEFARMA

Asesoría - Consultoría - Compraventa

Encuentro europeo de Farmacia - Infarma Barcelona 2017

21, 22 y 23 de marzo

stand F26



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Buenos días, Agencia Tributaria.

LABORAL..... PÁG. 6
- El nuevo convenio de oficinas de farmacia.

CONSULTORÍA..... PÁG.7
- II Edición de los Encuentros Asefarma.

JURÍDICO.....PÁG. 9

- La importancia del horario en la oficina de farmacia.

COMPRAVENTA-FISCAL.....PÁG. 11

- ¿Sabe qué tiene que tener en cuenta si decide comprar o vender su farmacia?

FINANCIERO-TRIBUNA..... PÁG. 14

- 2017. Razones para ser optimista... o no.





Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio fundador de Asefarma

“Asefarma, un año más, estará presente en Infarma Barcelona 2017, la feria más importante del sector”.

Editorial

Los cuatro pilares de la farmacia

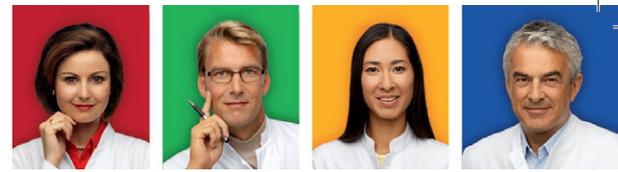
Recientemente, Asefarma organizó una estupenda jornada de trabajo junto a una veintena de farmacéuticos en Galicia. Y entre las cosas que se contaron allí, quería referirme especialmente a la parte que explicaba los cuatro pilares en los que, a nuestro entender, se asienta la farmacia. El primero es el Equipo, cuya importancia de tenerlo bien formado y motivado se revela como algo capital, el segundo es el Producto, que aconseja una correcta gestión de compras y de stock, el tercero sería el Espacio, que abarca los lineales, la zona de exposición, escaparates, etc. y, finalmente el cuarto que sería el Cliente/Paciente, cuyo conocimiento y hacerle el centro de todas nuestras estrategias resulta fundamental. Ya en otras ocasiones he comentado que cada farmacia tiene un potencial de ventas, que se determina por su ubicación y población, y que es de vital importancia para cada farmacéutico conocerlo, y tratar de alcanzarlo por el camino más eficiente posible. Y que tener presentes esos cuatro pilares es un buen punto de partida. En esa tarea está implicado nuestro departamento de Consultoría Estratégica, que ponemos a disposición de todos nuestros clientes.

En otro orden de cosas, en este mes de marzo comienza una nueva e ilusionante edición de Infarma, que por turno corresponde celebrarla en Barcelona. Asefarma, nuevamente, estará presente. En el stand F-26 os estaremos esperando encantados para cualquier cuestión o consulta que queráis plantearnos, incluidas las referidas a la plusvalía municipal. En esta feria podremos conocer las novedades que se presentan en nuestro sector, y hay muchas, fruto del importante proceso de transformación que están sufriendo las farmacias, que debido a una reducción de márgenes, tienen que reinventarse como espacios de salud, potenciando la venta de la parafarmacia y todo aquello que no es estrictamente medicamento. Entre ellas contamos con el sistema de gestión del personal 2.0 Asefarma Timer, que tenemos previsto presentar en Infarma.

En cuanto al contenido de este Boletín, destacamos los artículos referidos al nuevo Convenio Colectivo, y a los horarios, pero también el resto de trabajos en temas fiscales, financieros y de compraventa. Os invito a leerlos y a consultarnos cualquier duda o comentario que os pudieran surgir. Como siempre, desde hace ya más de 23 años, estamos a vuestra disposición.

Un cordial saludo,

Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio-fundador de Asefarma



¡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.

Buenos días, Agencia Tributaria...

Alejandro Briales, Economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, expone en este artículo cuáles son las claves a nivel fiscal para superar con éxito una inspección de Hacienda en la Oficina de Farmacia.



Dada la necesidad imperante de obtener ingresos por parte de la Administración Tributaria, y ante la posibilidad de que le visite la inspección en su Oficina de Farmacia, me parece oportuno hacerle unos comentarios para que pueda estar preparado ante tan desagradable "sorpresa".

1.- ¿Cuáles son sus deberes y obligaciones ante la visita de la Inspección?

- El inspeccionado deberá poner a **disposición de la Inspección** los documentos, libros, contabilidad, ficheros, facturas, bases de datos informatizadas, programas, registros y archivos informáticos, relativos a la actividad económica desarrollada.
- La Inspección está facultada para analizar directamente la documentación, exigiendo su visualización en pantalla informática o la impresión de listados de datos. Puede, asimismo, tomar nota de apuntes contables y datos, y obtener copias a su cargo, incluso en soportes magnéticos.
- Para impedir la desaparición o alteración de la documentación citada, y de cualquier otra prueba, puede la Inspección adoptar medidas cautelares: precinto, depósito o incautación de las mercancías o productos sometidos a gravamen, así como de los libros,

registros, documentos, archivos, locales o equipos electrónicos de tratamiento de datos que puedan contener la información de que se trate.

- La Inspección puede recabar información de los trabajadores o empleados sobre cuestiones relativas a las actividades en que participen.
- Puede verificar y analizar los sistemas y equipos informáticos mediante los que se lleve a cabo total o parcialmente, la gestión de la actividad económica.

2.- ¿Hasta que punto la Inspección tiene acceso ilimitado a la Farmacia?

- En principio los inspeccionados deben permitir, sin más trámite, el acceso de la Inspección durante la jornada laboral a las oficinas donde tengan la contabilidad y demás documentos y justificantes del negocio.
- Fuera de los espacios donde obre la contabilidad y los justificantes contables, la entrada de la Inspección necesita el expreso y previo consentimiento del obligado tributario.

En caso de negativa, la Inspección necesita autorización por escrito:

- a)** Autorización escrita del Delegado Especial de la AEAT.
- b)** Mandamiento judicial si se trata de acceder al domicilio particular.

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

3.- El negarse a ser inspeccionado "sin una justificación adecuada" puede traer consecuencias:

- La negativa podrá calificarse como obstrucción o resistencia a la actuación inspectora, la cual está tipificada como infracción y, en segundo lugar, constituye causa de aplicación del régimen de estimación indirecta de bases.
- Sobre la base de la documentación que no se exhibe, se presume que no existe, con lo que puede situarse la negativa del contribuyente en el ámbito del "incumplimiento sustancial de obligaciones contables", circunstancia que, además de incidir en la calificación de las sanciones (elevándolas de graves a muy graves), constituye también causa de aplicación del régimen de estimación de bases.

¿Y entonces qué hacemos?

A) Si se encuentra el Farmacéutico:

- En nuestra opinión, lo más aconsejable para negarse a entregar la documentación se basa en argumentar que tanto en lo que se pretende llevar como en los registros

informáticos cuya copia exige la Inspección están mezclados documentos, informes y datos de carácter confidencial, privado y personalísimo tanto del titular como de empleados, razón por la que debe concederse a la empresa un plazo para separar la documentación.

- Tanto las leyes generales de Derecho administrativo como las relativas a la protección de datos de carácter personal no sólo exigen la custodia de tales documentos sino que la responsabilidad derivada de la entrega a terceros (y la AEAT lo es en estos casos) puede alcanzar dimensión penal. La negativa estaría, pues, justificada.
- Otra opción es alegar que en esas dependencias no se realiza contabilidad alguna y que está a disposición de la inspección en su asesoría. Cierto en el 99% de los casos.

B) Si NO se encuentra el Farmacéutico:

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

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



ASEFARMA
Asesoría - Consultoría - Compraventa



www.asefarma.com

Ante la reciente sentencia del Tribunal Constitucional sobre la PLUSVALÍA MUNICIPAL

Asefarma ofrece un primer asesoramiento gratuito a los farmacéuticos que hayan pagado este impuesto en los últimos años y deseen verificar si pueden reclamar su devolución.

#RECLAMAPLUSVALIA

DESPACHO ESPECIALIZADO EN FARMACIAS CON MÁS DE 23 AÑOS DE EXPERIENCIA. PRESENCIA NACIONAL Y EQUIPO DE MÁS DE 60 PROFESIONALES A SU SERVICIO EN LAS ÁREA DE COMPRVENTA, CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y ASESORÍA.

Llámenos e infórmese
91 448 84 22/ 902 120 509
plusvalia@asefarma.com

Puede encontrarnos
en  **infarma** stand F26
BARCELONA 2017 ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA

El nuevo Convenio Colectivo de oficinas de farmacia

Eva M^a Illera, Diplomada en Gestión y Administración y Master en Derecho Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, explica cuáles son los principales puntos a destacar del nuevo Convenio Colectivo de oficinas de farmacia.



El día 19 de Enero, ha sido firmado el nuevo Convenio Colectivo de oficina de farmacia.

Las partes firmantes han negociado un convenio que tendrá una vigencia de tres años y que contempla para este año 2017 una subida salarial del 2%.

Con respecto a las novedades más significativas introducidas en este acuerdo, cabe destacar las siguientes:

● **Retribuciones:** se establece un incremento salarial del 2% para el año 2017 y un 1,5% en cada uno de los años 2018 y 2019.

● **Paga extra beneficios:** Se elimina cualquier alusión a esta paga, que ya en el convenio anterior fue prorrateada en las doce mensualidades, estableciendo el nuevo convenio el derecho a dos pagas extraordinarias cuyo importe será el equivalente al salario base mensual, incrementadas en su caso, con el Complemento Personal de Garantía.

● **Jornada de trabajo:** Se fija una jornada anual de 1.790h /año y de 1.709h/año para aquellos trabajadores con turno nocturno (jornadas superiores a las contempladas en el anterior convenio).

Retribuciones, paga extra beneficios, jornadas de trabajo o conciliación laboral y familiar, novedades más significativas del nuevo Convenio

● **Conciliación laboral y familiar:** Se da una nueva redacción al precepto que regulaba el permiso de lactancia, estableciendo el descanso de 30 días para aquellos supuestos en que se produzca la reincorporación a la empresa de forma inmediata después de las 6 semanas posteriores al parto, estableciendo el convenio un sistema de cálculo para el resto de los supuestos.

Desde nuestro departamento Laboral, aconsejamos hasta la publicación en el BOE del citado convenio, establecer el incremento del 2% en un concepto "acta convenio", a fin de evitar que el retraso en la publicación pueda suponer el pago de cantidades en concepto de atrasos, quedando prorrogado automáticamente el contenido normativo del anterior convenio, en tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo texto.

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

II Edición de los Encuentros Asefarma. Bases para optimizar el rendimiento de la farmacia

Marian Pastor, Licenciada en CC. Químicas, responsable de la Consultoría Estratégica de Asefarma aporta unas pequeñas pinceladas sobre la II edición de los Encuentros Asefarma. El evento que Asefarma organiza para el próximo 10 de mayo en Madrid.



El pasado año, más de un centenar de farmacéuticos acudió a la primera edición de nuestros Encuentros, un evento que trató de reunir a profesionales de diferentes sectores con el objetivo de dilucidar cuáles son las técnicas a tener en cuenta para aumentar la rentabilidad de la propia farmacia.

Este año, en mayo (miércoles 10), la Academia de Cine de Madrid (C/ Zurbano, 3) acogerá la segunda edición de nuestros Encuentros Asefarma.

El evento contará con varias mesas redondas en las que se tratará de perfilar con qué herramientas cuenta o puede contar la farmacia para optimizar su rentabilidad y cuáles son las bases a tener en cuenta para optimizar su rendimiento.

Varias empresas punteras del sector y profesionales destacados de diferentes ámbitos, hablarán de servicios profesionales,

de consejo farmacéutico y de nuevas categorías a desarrollar dentro del espacio de venta de la botica como la enfocada a la nutrición deportiva o la categoría natural.

De nuevo, contaremos con la experiencia de varios farmacéuticos titulares que, bajo el paraguas del Benchmarking en la farmacia (conjunto de técnicas de comparación de resultados, que suele emplearse para la mejora de un mismo sector o en comparativa con varios de ellos) comentarán junto a QuintilesIMS, qué buenas prácticas y qué técnicas y herramientas ponen en marcha en sus farmacias para tratar de aumentar su rentabilidad.

Los cuatro pilares de la oficina de farmacia: Equipo, producto, cliente y espacio volverán a tener protagonismo en nuestros Encuentros y en el contenido de debate de cada una de las mesas redondas que los compondrán.

Hasta entonces, desde la Consultoría de Asefarma, continuaremos trabajando no sólo para llenar de contenido este Encuentro, sino para tratar de dar soluciones en este sentido a todos nuestros clientes.

Entidades colaboradoras de la II edición de los Encuentros Asefarma 2017

WINCARE
E F O R M A D O R E S

DINGONATURA
Top Natural Pet Food

QuintilesIMS[™] **fisio**
activa

anis
INFORMADORES
DE LA SALUD

MICROCAYA

Aboca

UMR
LABORATORIO

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



"La formación es la base para poder recomendar los productos apropiados a los clientes de la farmacia"

La empresa española WinnCare Spain, perteneciente a WinnCare Group con sede en París, está especializada en la fabricación de soportes de ayuda al tratamiento y a la prevención de escaras y de Dispositivos de Ayudas Técnicas a la Postura (DATP) para el entorno de las personas mayores y/o discapacitadas y/o enfermas. Participará el próximo 10 de mayo en la mesa sobre servicios profesionales en la farmacia, que forma parte de la II edición de los Encuentros Asefarma (10 de mayo de 2017).

1. ¿Cuál es vuestra máxima y cómo podéis ayudar al ámbito farmacéutico?

La gran apuesta que realiza WinnCare se basa en la prevención de úlceras por presión, ayuda a la transferencia de pacientes y cuidados y prevención de dolencias en el cuidador.

¿De qué forma? Con la fabricación de colchones y cojines antiescaras, grúas de transferencia con una gama de arneses adaptados a cada patología y características del paciente, y con camas geriátricas con carro elevador y planos eléctricos que aseguran la mejor estancia del paciente y el cuidado ergonómico del cuidador.

La oficina de farmacia se convierte en un centro de confianza para sus clientes. Desde allí, se conoce a la familia, las necesidades que tienen y son los mejores asesores para ayudarles.

Hoy en día, podemos incrementar nuestros servicios a nuestros clientes con los productos ortopédicos. Cuántas veces acude una clienta a pedir medicación para la persona que tienen bajo sus cuidados. Ahí es cuando podemos saber si dispone de todos los materiales para atender a la persona que cuida y también para el cuidador, que coincide con la figura de la persona que realiza la compra en la farmacia.

2. ¿Cómo tenéis protocolizado el apoyo/formación continuada a la farmacia?

La formación es la base para poder recomendar los productos

apropiados a los clientes de la farmacia. Va unido al espíritu de la profesión farmacéutica. Desde WinnCare apostamos por crear las bases del asesoramiento en estos productos. Es por ello, por lo que junto a Asefarma, gestionaremos un calendario de formación a nivel nacional donde exponer los puntos clave de la venta de estos productos. Adicionalmente, como apoyo diario a la oficina de farmacia como al cliente final, disponemos de una amplia gama de videos de productos donde detenidamente se explica la utilización y ventajas de los mismos.

Periódicamente, enviaremos comunicados para fortalecer la información de los productos y presentar todas aquellas novedades que vayan surgiendo.

3. ¿Cuáles creéis que son las bases para optimizar el rendimiento de la farmacia?

Nosotros mismos, dentro del grupo estamos en un proceso de mejora continua. Compartimos mucha información con nuestros socios en Dinamarca donde el sector de las ayudas técnicas y prevención de escaras está mucho más desarrollado.

Todo este aprendizaje lo trasladamos a nuestros clientes para que sean capaces de ofrecer el mejor producto a la necesidad del paciente y su cuidador.

Al final el farmacéutico se convierte en un canalizador de información donde puede realizar una acción proactiva en favor de dar una solución 360º a sus clientes.

Gestión 2.0 del personal de su farmacia



- * Registro de entradas y salidas, permisos y vacaciones de todos los empleados
- * Automatización de calendarios
- * Control de horarios del personal*

Llámenos al
91 448 84 22 o
escribanos un mail a
laboral@asefarma.com



* Lo que le permitirá cumplir con la normativa, marcada por el Art. 35.5 del Estatuto de los Trabajadores.



Distribuidor oficial de

La diferencia está en la nube

La importancia del horario de la oficina de farmacia

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, aclara qué debe tener en cuenta la farmacia en torno al horario en que ésta permanece abierta.



En nuestro ordenamiento farmacéutico, tanto a nivel estatal como autonómico, se garantiza la asistencia farmacéutica a la población durante las 24 horas del día.

Precisamente con la finalidad de asegurar la asistencia sanitaria, las oficinas de farmacia se encuentran sometidas a regulación, de forma que se garantice la cobertura del servicio en el horario ordinario de atención, considerado como un horario de mínimos, estableciéndose además unos módulos horarios que permiten a la oficina de farmacia cierta flexibilidad en el marco de los referidos módulos, según las diferentes alternativas contempladas.

Al tratarse de una competencia transferida a las Comunidades Autónomas éstas disponen de sus propias normativas en las que se regulan detalladamente los horarios mínimos de atención al público, la ampliación del horario ordinario y los servicios de urgencia.

Podemos observar cierta diferencia entre el horario mínimo u ordinario en las distintas Comunidades Autónomas. A modo de ejemplo, las oficinas de farmacia de Extremadura tienen un horario mínimo entre 30 y 45 horas semanales y en las localidades de menos de 400 habitantes, un horario mínimo de 25 horas semanales en jornada partida o continuada. Para los municipios de Castilla y León con población menor o igual a 20.000 habitantes, se fija el horario mínimo

en 30 horas semanales y en otras Comunidades como Asturias, C. Valencia, Madrid o Murcia, el horario mínimo se fija en 40 horas semanales. Recientemente hemos tenido conocimiento que Aragón tiene previsto reducir el horario mínimo de apertura de las oficinas de farmacia para ofrecerles una mayor flexibilidad y adaptación a las necesidades de cada farmacia. El Proyecto de Decreto prevé que el horario mínimo de apertura pase de 40 horas semanales a 37'5, a realizar de lunes a viernes, permitiendo además a las farmacias rurales que su apertura se limite a 30 horas semanales.

Todas las CC.AA. contemplan la posibilidad de poder ampliar el horario mínimo u ordinario de la Oficina de Farmacia y es aquí dónde surge la encrucijada de todo farmacéutico, ¿Debería ampliar el horario de mi Oficina de Farmacia? ¿Qué debo tener en cuenta? ¿Ampliar me repercutirá mayores beneficios? ¿Qué hago si las OF más próximas han ampliado su horario?

Ante esta serie de preguntas y antes de tomar una decisión, lo primero que hay que tener claro es que ampliar el horario de la Oficina de Farmacia no supone necesariamente que se vayan a generar mayores beneficios, toda vez que junto al incremento de las ventas, también se incrementarán los costes de personal y pudiera darse el caso de que se hubieran incrementado las ventas sin que se produzca el correlativo aumento de la rentabilidad.

Por ello, antes de decir si ampliar o no el horario de la Oficina de Farmacia, habrá que realizar un previo análisis, en primer lugar del gasto que supondría el incremento de personal respecto del módulo o franja horaria seleccionada y de los beneficios que podríamos obtener atendiendo a distintos factores como la zona en la que se ubica la Farmacia, si es o no zona de paso, las características del barrio, el perfil o tipo de clientela que acude a la misma y la necesidad de prestar servicios nuevos a los clientes.

Respecto de la contratación de personal en el horario ampliado, la normativa de las CC.AA. de Aragón, Extremadura, Castilla y León, Comunidad Valenciana entre otras, según la franja horaria ofrecida y seleccionada, exigen que la oficina de farmacia deberá contar con la colaboración de al menos uno o dos farmacéuticos adjuntos adicionales. Siendo necesaria en Andalucía y Castilla-La Mancha, la presencia de al menos tres farmacéuticos adicionales en el supuesto de abrir más de 20h todos los días de la semana. Por el contrario, en las CC.AA. de Asturias, Cataluña, Madrid y Murcia entre otras, no se especifica el número mínimo necesario de farmacéuticos adjuntos que se deben contratar en función del módulo de ampliación de horario solicitado.

Concretamente en la Comunidad de Madrid, el artículo 25 de la Ley 19/1998, de 25 de noviembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid dispone que "Se considera obligada la contratación de farmacéuticos adicionales cuando la oficina de farmacia tenga autorizada ampliación de horario. El número de farmacéuticos adicionales será acorde con el período de ampliación". En cualquier caso, la presencia del titular de la farmacia en el horario mínimo de apertura, es obligatoria.

Por otro lado, para saber en qué medida puede afectar a nuestra farmacia lo que haga la competencia, debemos decir que puede resultar determinante, ya que afecta directamente a la cuota de mercado de la farmacia. En este sentido, si en una zona o barrio todas las farmacias hacen un horario mínimo y de repente una de ellas amplía el horario, siendo ésta la única con horario ampliado, pudiera terminar por convertirse en farmacia de referencia de la zona, en claro perjuicio de las demás. Por lo tanto lo más recomendable es hacer el mismo horario que las oficinas de farmacia de alrededor.

Una vez que se haya analizado y valorado la oportunidad de modificar el horario, el farmacéutico se tendrá que ajustar al procedimiento de comunicación que establezca

su CCAA. Por ejemplo en Andalucía deberá comunicarse con anterioridad al 1 de julio del año anterior al inicio del año natural en que deba surtir efecto el horario ampliado, en Asturias con tres meses de antelación a la finalización del año, en Extremadura dispondrá de plazo hasta el 15 de octubre. En Murcia deberá hacerse con cuatro meses de antelación a la finalización del año y la Comunidad Valenciana con anterioridad al primer día hábil del mes de octubre de cada año.

Por el contrario, Castilla y León no establece un plazo de comunicación de ampliación de horario al Colegio Oficial de Farmacéuticos.

En la Comunidad de Madrid, con la finalidad de ofrecer una mayor flexibilidad a la farmacia, la Consejería de Sanidad permite comunicar la modificación de horario en cualquier momento del año, con una antelación de un mes a la fecha de su efectividad en el caso de la ampliación de horario y de tres meses, si lo que se pretende es una reducción de horario.

Asimismo, la mayoría de las normativas autonómicas contemplan la posibilidad de que en aquellas zonas, distritos farmacéuticos o municipios que, por sus características demográficas, geográficas, de temporada o por otras circunstancias excepcionales así lo requieran, la Consejería de Sanidad, de oficio a instancia justificada de las autoridades locales o de los farmacéuticos interesados, pueda modificar el horario mínimo ordinario de la oficina de farmacia.

Finalmente no parece interesante comentar el caso de las oficinas de farmacia ubicada en centros comerciales, que también deben y deben adaptarse a los módulos horarios fijados por la normativa de la comunidad autónoma en la que se encuentren ubicadas, sin que se les permita hacer un horario específico y particular. En este sentido, siempre ha existido mucha polémica toda vez que el centro comercial ha exigido a la farmacia la adaptación a los horarios del centro y que no se corresponden ni se ajustan a los previstos por la Consejería de Sanidad. En tal caso, la farmacia debe dejar claro al centro que debe ajustarse a los horarios predeterminados por sanidad y así deberá reflejarse en el contrato de arrendamiento suscrito, pues en caso contrario se expone a ser sancionada por incumplimiento del horario.

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

¿Sabe qué tiene que tener en cuenta si decide comprar o vender su oficina de farmacia?

Alejandro Briales y Miguel Soriano, exponen en este artículo los aspectos a tener en cuenta si se ha planteado comprar o vender su oficina de farmacia. En este artículo, detallan además algunos consejos para efectuar con éxito la operación.



Dar el paso para adquirir o transmitir una botica, de por sí es complicado. Para el vendedor son muchos años de apego a su negocio, probablemente familiar, en el que ha pasado muchos años de su vida compartiendo conocimientos, aconsejando a los ya "amigos" a llevar una vida más saludable, con sus pros y sus contras, pero en definitiva un trabajo muy gratificante, un segundo hogar del que cuesta mucho desprenderse y más aún saber cuándo será el momento ideal. Para el comprador, la decisión es más compleja aún si es su primera farmacia ya que siempre existen las eternas incertidumbres: ¿seré capaz de gestionarla bien?, ¿es la farmacia que estoy buscando?, ¿he comprado a buen precio?, ¿podré pagarla?

En estos aspectos, el equipo de Asefarma le ayudará a tomar la mejor decisión sin ninguna duda. Pero queremos aportar nuestro granito de arena para que en la toma de estas decisiones el aspecto fiscal quede totalmente claro y sea un "problema" menos a la hora de tomar esta decisión. Para esto vamos a diferenciar los aspectos a tener en cuenta por el vendedor y por el comprador de forma separada, aconsejando a cada uno de ellos como actuar llegado el momento, siempre teniendo en cuenta que la transmisión es un

acuerdo entre partes y lo que a veces beneficia a una parte puede perjudicar a la otra.

Quiero vender mi oficina de farmacia...

Lo primero que tiene que tener en cuenta son los posibles impuestos que se devengan por esta transmisión y cómo se calculan los mismos.

El principal impuesto es el IRPF (declaración de la renta de toda la vida). Este impuesto lo tendrá que abonar en el ejercicio siguiente a la fecha de transmisión de su oficina de farmacia. Por lo que si tiene pensado firmar a finales de diciembre, hacerlo en enero le supone diferir el pago hasta pasados 18 meses. Esto es recomendable siempre y cuando el tipo impositivo no se incremente de un año a otro. También debe tener en cuenta que puede fraccionar el pago del impuesto en dos partes sin interés alguno. Esta opción la tiene que solicitar en el momento de presentar su declaración, abonando el 60% el 30 de junio y el 40% restante el 5 de noviembre.

¿Y cómo calculo la ganancia fiscal que he

COMPRAVENTA-FISCAL

Asefarma - Marzo 2017

obtenido y qué % de impuestos voy a tener que pagar?

La ganancia generada por la venta de farmacia se calcula por la diferencia entre el precio de venta de la misma, minorada por todos los gastos inherentes a la operación (comisiones, gastos de notaría...) y su precio de compra, pero ojo, minorado por todas las amortizaciones fiscales del fondo de comercio que hemos imputado como gasto año a año en nuestra declaración de la renta. Esto significa, que una farmacia que nos costó 1M de euros y hemos imputado como gasto la amortización del fondo de comercio por un importe de 50.000€ anuales durante 20 años, habríamos amortizado 1M de euros, por lo que el precio fiscal de compra es de cero euros.

Una vez calculada esta ganancia tributaré en la siguiente escala:

Base Liquidable	2017
Hasta 6.000€	19%
6.000,01-50.000€	21%
50.000,01€ en adelante	23%

En relación al IVA, el artículo 7, número 1º, de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, establece que no estarán sujetas al Impuesto la transmisión de un conjunto de elementos corporales y, en su caso, incorporeales que, formando parte del patrimonio empresarial o profesional del sujeto pasivo, constituyan una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios. Por lo que la operación no tributaría por este impuesto.

En relación a las existencias, al transmitir las a precio de coste se integrarán en el rendimiento de la oficina de farmacia del ejercicio de la transmisión, siendo el efecto impositivo totalmente neutral, esto es, no se tributa por su venta.

La ganancia en IRPF por la venta del local de la oficina de farmacia, se calculará por la diferencia entre el precio de venta del mismo, minorado por todos los gastos inherentes a la operación (comisiones, gastos de notaría...) y su precio de compra, minorado por todas las amortizaciones fiscales del local que

hemos imputado como gasto año a año en el rendimiento de la actividad. Esta ganancia tributaré en la misma escala por la que tributa el fondo de comercio.

Además, tiene que tener en cuenta que su local también va a tributar por el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en el Ayuntamiento correspondiente. Este impuesto no depende del valor por el que transmita el inmueble, ya que depende del valor catastral del suelo asignado y del tiempo que ha estado en su poder.



Algunos consejos para el vendedor

1. Debería valorar el local, como mínimo, al precio estipulado por la Comunidad Autónoma correspondiente para evitar incrementos de valor fiscales, lo que conllevaría una mayor tributación en el IRPF.
2. Podría ser interesante reinvertir parte del importe de la venta de la misma en una renta vitalicia (hasta 240.000€) para evitar la tributación por la parte reinvertida.

Quiero comprar la que será mi oficina de farmacia...

Para el comprador es mucho más sencillo desde el punto de vista del **coste fiscal**.

Como ya hemos visto anteriormente, la operación no va a estar sujeta a IVA, por lo que el comprador no va a pagar ningún impuesto por la compra de la Licencia de Oficina de Farmacia.



Algunos consejos para el comprador

1. En la medida de lo posible, al cerrar un precio por el negocio, le recomendamos valorar lo máximo posible el fondo de comercio (siempre que el local esté por encima del valor mínimo estipulado por la Comunidad Autónoma correspondiente), ya que éste se amortiza fiscalmente en su totalidad y de una forma mucho más acelerada que el local.
2. No se olvide que todos los gastos inherentes a la compra son, de alguna u otra forma, deducibles en su actividad.
3. Si en los primeros ejercicios el rendimiento fiscal de su oficina de farmacia es negativo y si su cónyuge genera rendimientos del trabajo, casi con toda seguridad le compensará hacer su declaración de la renta conjunta y así recuperar las retenciones del mismo.
4. No olvide imputar todos los gastos y amortizar los bienes adquiridos de manera eficiente. No siempre amortizarlos al máximo es la mejor alternativa.
5. Tenga en cuenta la variación de existencias, no todo lo que compra es gasto deducible.
6. Aplique los incentivos de inicio de actividad tanto a nivel nacional como autonómico, siempre y cuando cumpla con los requisitos para ello.
7. Analice la posibilidad de vender la parafarmacia a través de una SL. En la mayoría de las ocasiones no compensa constituirla de inicio al tener un gasto tan importante como es el fondo de comercio.

Si el comprador de la misma también adquiere el local en el que está situada la Oficina de Farmacia deberá abonar el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO), impuesto diferente en cada Comunidad Autónoma (en la Comunidad de Madrid es el 6% del valor del local).

No hay que olvidar que hay aspectos como que el local de la farmacia que se vende debe tributar por el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana en el Ayuntamiento correspondiente

Nos gustaría hacer hincapié en que **una mala planificación fiscal puede llegar a ocasionar problemas en la nueva andadura de la empresa y a tributaciones no esperadas.**

En definitiva, le recomendamos que analice paso a paso y punto por punto todas las características de su farmacia y estudie el efecto económico-fiscal de las diferentes alternativas, ya que una buena planificación fiscal con la ayuda diferentes instrumentos jurídicos (comunidad de bienes, contrato de gestión, préstamo participativo constitución de sociedad limitada, etc.) puede influir en la rentabilidad de su oficina de farmacia y evitar incurrir en costes innecesarios.

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

2017. Razones para ser optimista...o no

José Manuel Retamal, Asesor de Patrimonios en Asefarma y miembro de la European Financial Planning Association España, explica cuál es la previsión de los mercados financieros y la economía en general para este 2017.



Pintaba mal el comienzo de año con la toma de posesión, allá por el 20 de enero, del 45º presidente de EE.UU., gobernado a partir de entonces por ese personaje...ver para creer.

A pesar de ello, hay razones para ser optimista en este 2017, eso sí, por favor, que se dejen de referéndums, plebiscitos y encuestas, ya tuvimos suficiente con el 2016...y por favor, que controlen los ciberataques. ¿Y por qué tenemos motivos para el optimismo?: por la combinación de tres factores, un **crecimiento global económico, unos resultados empresariales al alza y un mantenimiento de políticas monetarias acomodaticias**, expansivas y relajadas, que esperemos, se vayan desactivando muy poco a poco, que no estamos para muchos más sustos. Para no ser ventajistas, por lo menos en lo que llevamos de año, 45 días, por comparativa, más tranquilos que el exagerado principio del año 2016.

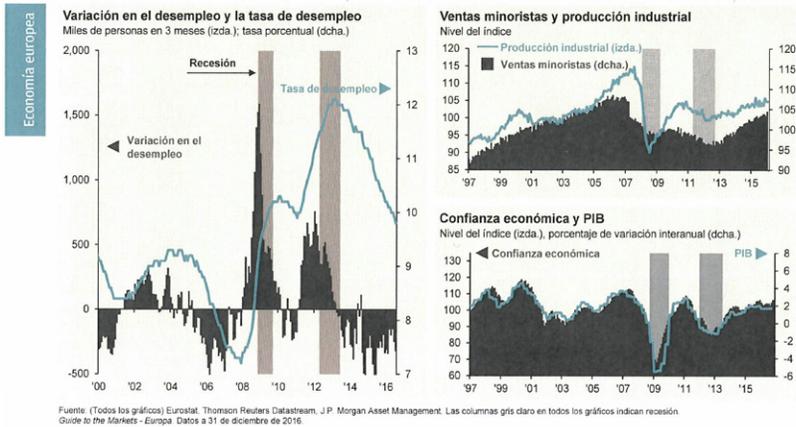
Riesgos, los hay, pero sabemos a qué nos enfrentamos. En EE.UU., la presidencia de Trump, de primeras provoca incertidumbre y el efecto sobre la economía dependerá mucho de si impera o no la política proteccionista pretendida o la expansión fiscal anunciada. La desglobalización y las políticas

proteccionistas, ya en boca de todos, puede dar al lastre con la débil continuidad del ciclo. Respecto a China, seguirá creciendo a ritmos superiores al 6%, el gobierno mantendrá la economía a pleno rendimiento y dejará para otro año el control de la burbuja financiera e inmobiliaria que se está gestando. En Europa, Brexit, Populismos y Terrorismo, la salida de los británicos, proceso que será largo y complejo, esperemos que se lleve con serenidad, no pensamos que lleve a la UE a una recesión, los candidatos populistas serán una amenaza pero no llegarán a gobernar y el terrorismo, que consideramos el mayor riesgo al provocar desconcierto, miedo, incertidumbre y alentar esos populismos xenófobos y reacciones ante la avalancha migratoria a la cual se enfrenta Europa.

El crecimiento económico está en proceso de recuperación y debe mantenerse, es fundamental. Encabezado por EE.UU., se acelera, la inflación se normaliza, países como Rusia o Brasil, salen de la recesión y el PIB mundial crecerá al mayor ritmo de los últimos 5 años. Los índices manufactureros se recuperan a nivel global, encabezados por EE.UU., y con algo más de tibieza, en Europa y los mercados emergentes. Especialmente ilusionante es la mejora de las economías europeas, con aumento de las ventas minoristas, de la producción industrial y de la confianza y PIB,

1. Crecimiento económico: Europa sigue mejorando

5



Fuente: JP Morgan - Asset Management

sin olvidarnos de un descenso significativo de las tasas de desempleo.

Las políticas monetarias expansivas a las que los mercados ya están acostumbrados, deberían mantenerse relajadas, la retirada de los estímulos debería ser paulatina. En EE.UU., la reserva federal solo dejará reinvertir cupones y vencimientos en 2018, en Europa, el BCE mantendrá la compras de activos pero las rebajará de 80.000M€ al mes a 60.000M€ al mes, mientras que el BdJ seguirá inyectando liquidez a los mercados para intentar sostener la recuperación nipona. La inflación sube pero no supera el

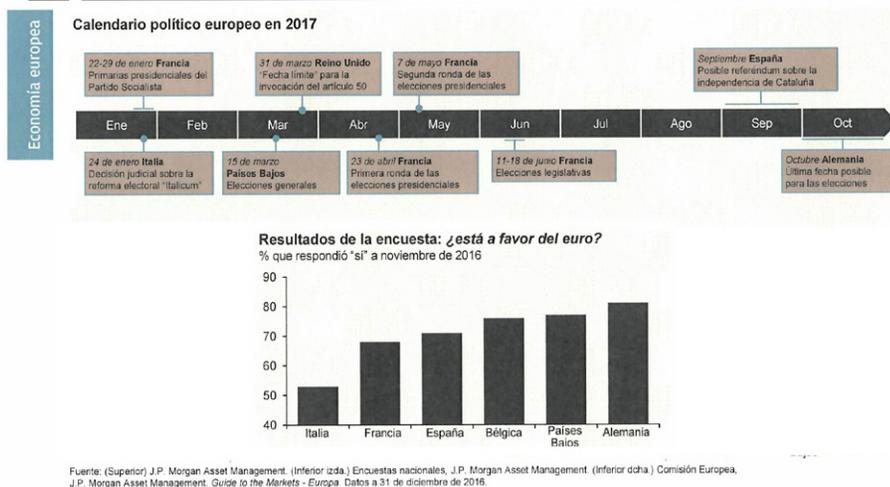
umbral deseado por los bancos centrales. En EE.UU., se prevé que los tipos suban 0,5% a finales de 2017 y en Europa, todavía es pronto para hacerlo. Pero para poder hablar de recuperación, es necesario que los resultados empresariales acompañen, como no, EE.UU. a la cabeza con una previsión de crecimiento por encima del 11%, que podría ser superior si la reforma fiscal de Trump sale adelante, con una bajada del tipo efectivo en el impuesto de sociedades (26% vs 20%-15%). En Europa, se estima un crecimiento del 8%, que tendría que verse respaldado por un aumento de la confianza empresarial y del consumo.

Estrategia de inversión, pensamos que la renta variable tiene potencial, tanto en EE.UU. como en Europa, con un sesgo cíclico pero moderado. Respecto a emergentes, hay que ser muy selectivo. La Bolsa, en general, no está barata, pero sí a precios razonables, siempre siendo muy selectivo.

Respecto a la renta fija, no prevemos subidas fuertes de tipos, manteniéndonos alejados, por ahora, de la deuda pública y dando más peso al crédito, entrando en bonos ligados a la inflación, bonos corporativos *high yield* en Europa y con oportunidades en bonos emergentes con atractivos intereses. Por último, respecto a las materias primas, vemos potencial en los metales preciosos, oro, plata, paladio y sobre todo platino y respecto a los activos inmobiliarios, positivos en Europa con una posible revalorización atractiva, favorecido por un entorno de tipos de interés bajos, y un aumento del crédito y de la demanda de alquileres.

4. Geopolitics - ¿giro populista en Europa?

11



Fuente: JP Morgan - Asset Management

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



ASEFARMA
Asesoría - Consultoría - Compraventa



Tenemos más de 300 farmacias a la venta. Consúltenos.

GALICIA

Provincia de Pontevedra: Alta facturación y local en propiedad. Supone un interesante proyecto a desarrollar.

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

ASTURIAS

Farmacia rural cercana a grandes núcleos urbanos. Facturación de 515.000€ con local en propiedad y sin guardias.

Farmacia urbana, de facturación media y local en alquiler.

CANTABRIA

Farmacia urbana muy bien ubicada, con 1.000.000€ de facturación y un amplio local en propiedad muy orientado a la venta libre.

CASTILLA Y LEÓN

Zamora: Farmacia rural, facturación media y alta rentabilidad.

Palencia: Farmacia urbana, facturación media, orientada a la venta libre.

CATALUÑA

Barcelona: Venta por jubilación. Facturación de 800.000€, local de 150 metros.

Gerona: Ubicada en la costa. Local en venta o alquiler. Facturación de 500.000€.

BALEARES

Farmacia con el 80% de venta libre. Facturación de 500.000€.

CANARIAS

Fuerteventura: Atiende a una gran masa de población. Con una facturación alta, 7 empleados y ubicada en muy buena zona. Local con posibilidad de compra o alquiler.

COMUNIDAD VALENCIANA

Castellón: Facturación de 1.011.000€, local en venta. Oportunidad.

Valencia: Facturación de 608.000€ y local en venta o alquiler.

Valencia: Local en venta y 600.000€ de facturación.

Alicante capital: Farmacia a 15 minutos de Alicante capital. Facturación de 818.130€ en 2016. Gran oportunidad para empezar a trabajar en Alicante. Posibilidad de mejora y horario de 8 horas.

COMUNIDAD DE MADRID

Madrid capital, 8 horas, local para reformar, facturación 590.000€.

Madrid capital, 8 horas Precio Licencia 630.000€.

Madrid capital, venta por jubilación y 8 horas.

Madrid capital, 12 horas con amplio local en propiedad con posibilidad de alquiler.

Comunidad de Madrid, Carretera de Extremadura, facturación 1.250.000€, local en alquiler.

Madrid zona este. Venta de farmacia por jubilación, local en propiedad de aproximadamente 100m.

Comunidad de Madrid, zona Corredor del Henares. Amplio local y facturación 1.200.000€.

Comunidad de Madrid. Facturación 1.000.000€, 8 horas.

MURCIA

Pedanía de Murcia, a tan sólo 20 minutos de la capital.

Farmacia de facturación media, con gran porcentaje de venta de Seguridad Social y horario de 8h. Ideal como primera farmacia y grandes posibilidades.

CASTILLA-LA MANCHA

Provincia de Toledo, licencia 720.000€ y alta rentabilidad.

Provincia de Toledo, amplio local y 900.000€ facturación.

Provincia de Guadalajara, facturación de 300.000€.

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

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

Telf.: 91 445 11 33 - 902 120 509

www.asefarma.com