



El Boletín de

ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2**FISCAL**..... PÁG. 4

- La futura "Reforma Fiscal" ya está en marcha

LABORAL..... PÁG. 6

- Cómo superar con éxito una inspección en la oficina de farmacia

JURÍDICO.....PÁG. 8- Cada vez más cerca de la venta *online* de medicamentos**GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS**..... PÁG.10

- Las Nuevas Tecnologías en la Oficina de Farmacia.

NOTIFARMA..... PÁG. 11

- Asefarma-iniciativas solidarias: colaboramos con Mensajeros de la Paz

TRANSMISIONES.....PÁG. 14

- 2014: Estabilización en el mercado de la compraventa de farmacias.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15

- El ahorro y la inversión con la Reforma Fiscal.



editorial



Para los norteamericanos, el día 1 de septiembre se denomina “labour day”, y tradicionalmente marca el fin de la posibilidad de ir a trabajar sin corbata y de vestir de manera informal sin que esté mal visto. De una manera gráfica, se ha de volver a la realidad del día a día, dejando atrás un verano especialmente plácido y en el que, a diferencia de otros años, no ha habido ninguna gran tragedia en España ni ha ocurrido nada destacable.

Para las farmacias, se inicia el curso con una nueva bajada del precio de los medicamentos, con amenazas de impagos en algunas comunidades autónomas, pero también con nuevas oportunidades, como la posibilidad de venta de medicamentos por Internet, que probablemente se concretará a partir de enero de 2015. Así que, nada nuevo bajo el sol. Confiamos en que las cosas, al menos, se mantengan así. Si algo necesita la farmacia es un entorno estable que le permita adaptarse a todos los profundos y vertiginosos cambios que ha sufrido en los últimos años.

Nosotros, particularmente, tenemos buenos motivos para la ilusión, pues tenemos mucho que celebrar: nuestro 20 aniversario. Dos décadas en las que hemos sido testigos de la transformación de la farmacia, desde un modelo de farmacia muy tradicional, con un 80% de su facturación en recetas, que desconocía todo lo referido al Marketing en ventas, porque realmente era tan rentable que no le hacía falta, al modelo ideal actual de una farmacia con una venta libre superior al 50% de su facturación, que está enfocada a ser un espacio saludable, que tiene servicios adicionales como nutrición, cosmética o atención farmacéutica personalizada, que trabaja el Marketing, dispone de tarjeta de fidelidad, forma adecuadamente a su personal, y dispone de más de 100 metros cuadrados de espacio de venta al público.

También en Asefarma hemos ido evolucionando de una asesoría más tradicional, a lo que ahora somos, plenamente enfocados a hacer más rentables las farmacias, con una importante actividad de consultoría y de formación, ofreciendo cada año nuevos servicios sin incrementos de cuota.

La celebración de nuestro 20 aniversario tendrá su momento cumbre en un acto que se desarrollará el 8 de octubre en el Club Financiero Génova de Madrid, en el que contaremos con la excepcional presencia del Padre Ángel García, fundador de Mensajeros de la Paz. Además, hemos preparado otras muchas sorpresas que les iremos anunciando oportunamente más adelante.

De todo ello y más les damos cuenta en las páginas de este boletín, que sigue sin descuidar sus contenidos en temas fiscales, laborales, de gestión o de finanzas.

Un cordial saludo a todos,

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: Susana Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSIS.

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



Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSIS 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 CONSIS 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.**

 **Willach** | Pharmacy Solutions

La futura 'Reforma Fiscal' ya está en marcha

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

Desde principios de este ejercicio 2014 venimos escuchando comentarios sobre la futura "Reforma Fiscal", reforma que al fin y al cabo, y desde nuestro punto de vista, es una mera reestructuración impositiva. Bien es cierto que se modifican muchos puntos de nuestro actual sistema tributario, pero no llega ni muchísimo menos a la reforma esperada por todos, esa reforma tan añorada que ayude de una vez por todas al pequeño empresario, a tantas y tantas personas que arriesgan su patrimonio, y muchas veces el de sus familias, para emprender, para crear empleo, para reactivar de una vez esta economía. **Y de alguna forma, a esas personas hay que premiarles, hay que ayudarles, porque al fin y al cabo son el motor de nuestra economía.** Basta ya de decir que una farmacia funciona sola, basta de tantos mitos y falsas creencias, ya que una farmacia, al igual que cualquier otro negocio, necesita del trabajo y dedicación de su titular, quien en muchos casos tiene que hacer muchos esfuerzos para poder pagar sus deudas, adquiridas para ver cumplido uno de sus sueños: el de poder tener su propia farmacia y desarrollar su vocación sanitaria.

Una vez dicho esto, sólo esperamos y demandamos que esta "reforma", que todavía tiene un largo recorrido en su trámite parlamentario, no se quede en unas simples modificaciones con intenciones puramente electoralistas. A día de hoy, y según está redactado el proyecto, las novedades a destacar serían las siguientes:

MODIFICACIÓN DE TRAMOS IRPF

La reforma reducirá los tramos de siete a cinco (base general) y se llevará a cabo en dos fases (2015 y 2016). Una vez concluida la segunda fase, en 2016, el tipo mínimo del IRPF estará en el 19% (frente al 24,75% actual) y el tipo máximo al 45% (frente al 52% actual).

Del mismo modo, se reducen los tipos del ahorro, que pasarán a tener cuatro tramos. Estos rendimientos pasarán a tributar a un mínimo del 19% y un máximo del 23%, cuando entre en vigor la totalidad de la Reforma Fiscal, en el año 2016.

BASE GENERAL	TIPO	
	2015	2016
Hasta 12.450€	20%	19%
De 12.451 a 20.200€	25%	24%
De 20.201 a 35.200€	31%	30%
De 35.201 a 60.000€	39%	37%
De 60.001 en adelante	47%	45%

BASE AHORRO	TIPO			
	2011	2014	2015	2016
Hasta 6.000€	19%	21%	20%	19%
De 6.001 a 24.000€	21%	25%	22%	21%
De 24.001 a 50.000€	21%	27%	22%	21%
De 50.001€ en adelante	21%	27%	24%	23%

INDEMNIZACIÓN POR DESPIDO

Finalmente, tributarán los indemnizaciones por despido a partir de los 180.000 euros y no a partir de los 2.000 euros por año, como era la primera intención.

EXENCIÓN DE PLUSVALÍAS

Los mayores de 65 años no pagarán impuestos por las plusvalías de las acciones, pisos y demás activos siempre que ayuden a completar su pensión. Esto es, siempre que el importe obtenido, con el límite de 240.000 euros, se reinvierta en la constitución de rentas vitalicias que complementen su pensión.

ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

Se mantiene la reducción del 60% aplicada con carácter general a los propietarios de una vivienda en alquiler, pero se suprime con efectos 1 de enero de 2015 la exención del 100% para contribuyentes cuyos inquilinos tengan menos de 30 años.

Por otra parte, también se suprime la deducción del 10,05% que se aplican en el IRPF los inquilinos con rentas inferiores a 24.107,20 euros, aunque esta medida no tendrá efectos retroactivos y aquellos que hoy se benefician de la deducción podrán mantenerla hasta que expire su contrato de alquiler.

PLUSVALÍAS A CORTO PLAZO

En diciembre de 2012, el Gobierno penalizó que las plusvalías generadas en menos de un año tributasen a la tarifa general del IRPF y no a la tarifa del ahorro. Esta restricción se eliminará en enero de 2015.

APORTACIONES A PLANES DE PENSIONES

En la actualidad, las aportaciones a planes de pensiones tienen un límite máximo de 10.000 euros con carácter general y de 12.500 euros para los mayores de 50 años. **Ambos límites se rebajarán a partir de enero de 2015, a 8.000 euros.**

COBRO DE DIVIDENDOS

A partir de enero de 2015 se suprime la exención vigente para los primeros 1.500 euros de dividendos.

COEFICIENTES DE ABATIMIENTO Y CORRECCIONES MONETARIAS

Desde enero de 2015 se suprimen los coeficientes de abatimiento y las correcciones monetarias que actualmente permiten rebajar las plusvalías obtenidas a efectos fiscales.

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

Cómo superar con éxito una inspección en la oficina de farmacia

Eva M^a Illera

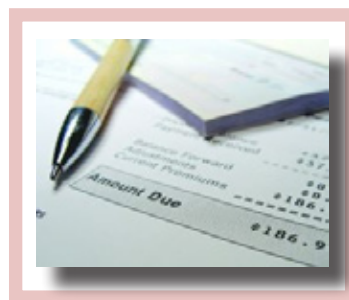
Diplomada. Responsable del
Departamento Laboral de Asefarma

En el departamento Laboral de Asefarma hemos tenido conocimiento en los últimos meses de un aumento de las inspecciones de trabajo en las oficinas de farmacia, que tienen por objeto controlar, entre otros aspectos, el fraude en los contratos a tiempo parcial.

Como ya se les ha venido informando a través de circulares, el Real Decreto-ley 16/2013 establece la obligatoriedad para todas las empresas, de registrar la jornada de trabajo de todos los empleados a tiempo parcial, día a día, debiéndose totalizar mensualmente.

El farmacéutico deberá conservar los resúmenes mensuales de los registros de jornada durante un periodo mínimo de cuatro años

La farmacia deberá además entregar copia al trabajador, junto con el recibo de salarios, del resumen de todas las horas realizadas en cada mes, tanto las ordinarias como las complementarias.



Es criterio de la inspección que en caso de incumplimiento de las referidas obligaciones de registro, el contrato se presuma celebrado a tiempo completo, de ahí la importancia de observar lo establecido en la norma.

Asimismo, y con el fin de superar con éxito una inspección de trabajo, el farmacéutico titular deberá tener en cuenta otros aspectos tales como:

- Tener a disposición en la oficina de farmacia el denominado **libro de visitas**, que deberá estar debidamente diligenciado por el Ministerio de Trabajo
- Formalizar las altas y los contratos de trabajo de cada uno de los empleados contratados en su oficina de farmacia
- Estar al corriente de pago con sus obligaciones en materia de cotización
- Cumplir con la Ley de Prevención de Riesgos Laborales (Ley 31/1995), contratando un servicio de prevención ajeno o asumiendo por el propio titular la misma –siempre y cuando esto sea posible–. Hay que tener en cuenta que la disciplina de vigilancia de la salud debe contratarse siempre con una empresa acreditada para ello.

RECUERDE...

Al hilo del RD-Ley 16/2013, de 20/12/2013, de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de los trabajadores, BOE de 21/12/2013), resumimos los siguientes puntos a tener en cuenta:

Será **OBLIGATORIO** el registro diario de las horas, estableciéndose asimismo la obligación de registrar día a día la jornada de trabajo ordinaria o complementaria (horas complementarias) realizada por los trabajadores a tiempo parcial (aquellos que realizan una jornada inferior a la completa) para permitir un mejor Control por parte de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. Dicho registro deberá llevar la firma de ambas partes.

Será también **OBLIGATORIO** que el farmacéutico conserve los resúmenes mensuales de los registros de jornada durante al menos cuatro años.

De no cumplir la obligatoriedad de registro y conservación, serán sancionados.

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

Cada vez más cerca de la venta *online* de medicamentos sin receta

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

A finales del pasado mes de junio, la Comisión Europea aprobó el logotipo común que deberán tener visible las oficinas de farmacia que vendan medicamentos sin receta a través de Internet, así como los requisitos técnicos para garantizar su autenticidad, por lo que se va avanzando en la regulación de este nuevo canal de venta de medicamentos no sujetos a prescripción médica.

La finalidad de este logo es garantizar al consumidor que está realizando una compra a un proveedor legalmente autorizado, sin que se corra el riesgo de adquirir medicamentos falsificados.



El logotipo común, que será totalmente operativo en el segundo semestre de 2015, se enmarca en la Directiva de Regulación de Productos Medicinales Falsificados de la UE

Características técnicas

El logotipo está formado por cuatro franjas de tonos verdes y grises con un rectángulo central en el que figurará la bandera del país sede de la farmacia en cuestión.

El texto que aparece en el logotipo se traducirá a la lengua o lenguas oficiales de dicho país.

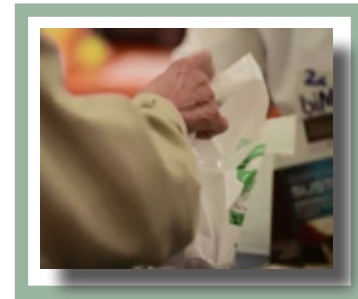
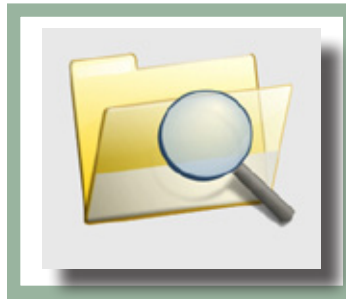
Dicho logotipo estará totalmente operativo en el segundo semestre de 2015 y, asimismo, se enmarca en la Directiva de Regulación de Productos Medicinales Falsificados de la UE.

La CE proporcionará a las autoridades nacionales las herramientas adecuadas para que los países desarrollen las campañas de sensibilización pertinentes para la venta online de medicamentos no sujetos a prescripción médica

A la espera de que se dé luz verde a la operatividad del logo, los países de la UE deberán, con la ayuda de la propia Comisión, poner en marcha campañas informativas sobre los medicamentos falsificados y las directrices de la nueva normativa.

Para ello, la Comisión Europea está proporcionando a las autoridades nacionales un conjunto de herramientas para ayudarles a preparar las mencionadas campañas de sensibilización que requiere la Directiva sobre medicamentos falsificados.

Tanto las herramientas como más información sobre los medicamentos falsificados, puede encontrarse pinchando sobre este enlace: http://ec.europa.eu/health/human-use/falsified_medicines/index_en.htm



Cómo reconocer a una farmacia autorizada:

El logo deberá figurar en la página web de las farmacias *online* y en el rectángulo de la parte central izquierda figurará la bandera del país de la UE donde esté establecida la farmacia junto al texto “Haga clic aquí para verificar si este sitio web es legal”.

La Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (AEMPS) y las CC.AA. crearán un sitio web donde se incluirá la información de las farmacias autorizadas, incluyendo las listas actualizadas de las boticas que en España ofrecen la posibilidad de venta de medicamentos a través de Internet.

Asimismo, también se incluirán en las referidas páginas web, los listados de los medicamentos no sujetos a prescripción respecto de los cuales la AEMPS establezca limitaciones cualitativas o cuantitativas para su venta a través de sitios web, por su potencial mal uso.

Desde la publicación de este logo común, la AEMPS y las comunidades autónomas dispondrán de un año como máximo para tener preparadas las respectivas páginas web informativas, conforme exige el RD 870/2013 de venta de medicamentos sin receta por Internet.

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

Las Nuevas Tecnologías en la Oficina de Farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

En los últimos años, el impacto de la tecnología en la empresa ha sido cada vez mayor debido a que se han ido incorporando nuevas tecnologías y se ha producido, por tanto, un gran avance tecnológico. Las tecnologías facilitan cada vez más las tareas de la empresa y producen innovación, lo que hace que las empresas que se suman a estas nuevas tecnologías sean más competitivas.

Esa competitividad viene dada por el hecho de que gracias a las Nuevas Tecnologías, las empresas, cuentan con mayores recursos de producción y competitividad, mientras que las que no invierten en tecnología se van quedando atrás, bien porque no tienen las mejoras que las demás empresas, o porque su capacidad productiva es mejor.

En esta línea, la oficina de farmacia como empresa del sector salud, viene sufriendo también desde hace varias décadas el impacto de las Nuevas Tecnologías. Desde el uso del software de gestión, robots, dispensadores, etc. para facilitar las tareas y procesos de la farmacia, hasta el uso de Internet y las redes sociales como elementos tecnológicos principales de información y comunicación.

***Sin duda,
Internet se
ha vuelto
imprescindible
en cualquier
tipo de empresa***

Pero el elemento que ha protagonizado el impacto de las Nuevas Tecnologías ha sido sin duda Internet, que se ha vuelto imprescindible en cualquier tipo de empresa.

Quizás en el caso de la oficina de farmacia, el impacto de Internet se ha dado con algo más de retardo que en otros canales, pero cada día las estrategias de contacto y fidelización de la farmacia hacia sus clientes, van más dirigidas hacia el nuevo escaparate que está en la red de redes.

Internet permite crear nuevos canales de comunicación e interacción, donde los usuarios de la farmacia pueden compartir, intercambiar y generar información, opiniones y experiencias vitales en torno a la salud. Para esto la farmacia crea y diseña páginas webs, se da de alta y participa en redes sociales e interacciona con otros usuarios de Internet a través de blogs y newsletters.

De igual forma y teniendo en cuenta que en nuestro país compramos cada vez más *online*, el E-Commerce para la venta de productos de parafarmacia, es desarrollado cada día por un mayor número de farmacias, además con un amplio potencial por delante.

Este hecho se agrava con el establecimiento del RD 870/2013 en noviembre del pasado año, que regula la venta a distancia al público, a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica y que se empezará a aplicar durante el próximo año. De esta forma, la farmacia debe alinear la aplicación de las Nuevas Tecnologías con su estrategia de negocio, que a través del desarrollo de un buen Plan de Marketing digital, le va a permitir obtener ventaja competitiva y diferenciación.

Desde Asefarma y bajo nuestra filosofía de gestión dinámica de la farmacia, nuestro consejo a la farmacia es éste, para ir siempre por delante con las Nuevas Tecnologías y no se quedarse atrás.

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

Notifarma

Asefarma, en breve

Celebramos nuestro 20 aniversario

Este año tenemos mucho que celebrar: cumplimos 20 años. Dos décadas en las que hemos sido testigos de cambios tanto en el sector de las oficinas de farmacia como, sobre todo, dentro de Asefarma, que de una pequeña empresa de asesoramiento, hemos pasado a ser una de las asesorías de referencia de nuestro país. Y todo ello, gracias al equipo que compone nuestra asesoría, pero sobre todo, gracias a los farmacéuticos que han confiado en nosotros y que a día de hoy forman parte de lo que somos.

Para el último trimestre del año, Asefarma ha organizado varios actos conmemorativos para celebrar su 20 aniversario. De todos ellos, se dará cuenta en el próximo Boletín informativo, que saldrá publicado en el mes de diciembre.

Viaje a Dubai

Con motivo de nuestro XX Aniversario, queremos hacer llegar a nuestros farmacéuticos una propuesta única: la posibilidad de conocer Dubai, de adentrarse en Abu Dhabi, la Manhattan de Medio Oriente, o de disfrutar de un inolvidable safari en el desierto. Un viaje único a un precio muy competitivo, gracias a nuestra colaboración con El Corte Inglés. Está previsto para el mes de febrero. Más información en el 91 448 84 22.

III y IV Edición de la Formación Especializada en Gerencia de Oficinas de Farmacia

Dada la buena acogida de anteriores ediciones, el departamento de Formación de Asefarma ha puesto en marcha dos nuevas convocatorias para este último trimestre de 2014: la III Edición, del 22 de septiembre al 6 de octubre y la IV, del 17 de noviembre al 1 de diciembre. Para formalizar la matrícula u obtener más información, puede ponerse en contacto con nosotros en el 91 448 84 22 o a través del Email: formacion@asefarma.com

Asefarma - iniciativas solidarias: Colaboramos con Mensajeros de la Paz

Cada día son muchas las familias que, a causa de la crisis, encuentran numerosas dificultades para llegar a fin de mes o para comprar alimentos. Acceder a productos de parafarmacia es para algunas todo un lujo y otras tienen que suspender sus tratamientos por la imposibilidad de retirar medicamentos de la farmacia. Y es ahí, donde Asefarma se ha unido a **Mensajeros de la Paz**, para construir un puente cuyo origen sean las oficinas de farmacia y a través de él se facilite el suministro de medicamentos a aquellas familias que tengan dificultades para adquirirlos.



Ángel García Rodríguez, el **Padre Ángel**, es el fundador y máximo responsable de **Mensajeros de la Paz**. Sacerdote. Nacido 1937 en La Rebollada (Mieres - Asturias). Gracias a la labor que desempeña, podemos verle en numerosos medios de comunicación, quienes le dedican espacios para informar acerca de sus iniciativas solidarias, sus proyectos y su trabajo social con los más desfavorecidos. Vamos a conocerle un poco más...:

1. Más de 50 años con Mensajeros de la Paz... habrán visto casi de todo...

Pues sí, casi de todo, pero hay algo que nos sigue sorprendiendo y maravillando: la solidaridad, la bondad de la gente; y ésta se manifiesta más fuerte y más hermosa cuando las circunstancias son más difíciles. Los tiempos en los que vivimos están descubriendo el lado humano y solidario de muchas personas, de muchas profesiones, de muchos colectivos.

2. Cuéntenos cómo funciona Mensajeros

En Mensajeros de la Paz decimos que creemos en Dios y en los hombres. Eso nos guía. Si me pregunta cómo funciona una estructura como la de Mensajeros de la Paz, sinceramente no le sabría responder, pero sí puedo responderle por qué funciona: porque cada uno, desde su posición da lo mejor de sí mismo, ya sea voluntario, o profesional; ya sea director, o trabajador. Y creo que siempre funcionará así, mientras que haya alguien que necesite de una

mano o de una palabra amiga y al otro lado alguien dispuesto a ofrecerla. Se llame Mensajeros de la Paz, o se llame como se llame.

3. En los 50 años que Mensajeros de la Paz lleva trabajando por los más necesitados, ¿ha visto alguna vez necesidades para la compra de medicamentos como las que se dan ahora?

Yo soy un niño de la posguerra. Recuerdo de entonces un país gris y húmedo, donde no había prestaciones sociales, ni seguridad social. Entonces era mucho el hambre y mucha necesidad. La gente se moría de enfermedades que ahora se curan en una semana. Ahora también los hay, pero afortunadamente es distinto. Es verdad que nunca imaginé que en la España del S.XXI se dieran las carencias que ahora hay, familias que no pueden pagar el agua o la luz, o que no toman las medicinas que les recetan porque no pueden asumir el gasto... pero precisamente por eso sé que se puede salir de esto, y que entre todos lo vamos a conseguir.

4. ¿Cómo pueden ayudar los farmacéuticos para tratar de atajar el problema?

Una farmacia es mucho más que un comercio. Un farmacéutico es un asesor, un orientador en salud, en higiene, en prevención, en cuidados para toda la familia... **ahora también se van a convertir en agentes de la solidaridad**, porque hay muchas personas que necesitan de los productos de una farmacia y no pueden pagarlos. Hablo de madres que necesitan leche o productos para el cuidado de sus bebés, de parados que necesitan medicamentos o pomadas, de familias en las que no entra ningún sueldo.

5. ¿Qué zonas de Madrid ha observado Mensajeros de la Paz que son las más necesitadas?

Hay zonas de Madrid donde la crisis ha azotado más fuerte porque la población era más vulnerable, con menos preparación, con menos estudios; hablo de la zona centro y del sur, de barrios como Villaverde o Vallecas, y algunos municipios del cinturón de Madrid... pero también estamos viendo muchas necesidades en barrios tradicionalmente "pudientes" incluso en distritos como Salamanca, Chamberí o Moncloa.

6. ¿Cuál es el perfil medio de familia con dificultades? (si es que hay un perfil...)

Efectivamente, no creo que haya un perfil de familia en dificultad. Las familias monoparentales, cuyo sustento depende generalmente de las madres, cuando pierden el trabajo o los sueldos se reducen, lo están pasando peor, especialmente cuando se tienen niños pequeños. También los inmigrantes, que no tienen redes de apoyo familiar en España también son los que sufren más cuando las cosas se tuercen.

Pero **esta crisis nos está desvelando un nuevo grupo social de españoles, a los que podríamos llamar "nuevos pobres"**: son gente profesional que ha perdido el trabajo con cierta edad, o empresarios que han llegado a la ruina después de una vida de esfuerzo. Son familias que hasta hace bien poco veraneaban en la playa y que algunos viven en un coche. Ellos también son muy vulnerables: no conocen los recursos sociales o se avergüenzan de recurrir a ellos, teniendo formación o experiencia, o habiendo vivido sin necesidades hasta el momento. Se sienten culpables, ocultan su necesidad, se deprimen y se angustian; no ven la luz para salir del bache...

7. ¿En qué consiste el 'Banco de Medicamentos', proyecto que están iniciando con Asefarma?

Su funcionamiento va a ser posible gracias a boticarios solidarios –que me consta que hay muchos– Va a ser parecido al del Banco Solidario de Mensajeros de la Paz, a través del cual hacemos llegar mensualmente cestas de alimentos a familias en situación difícil. En este caso, será a través de las oficinas de farmacia adheridas a esta maravillosa red solidaria de salud. Funcionará mediante cupones con los que familias en situación de dificultad, seleccionadas por Mensajeros de la Paz, puedan retirar los productos o medicamentos que necesiten en esas oficinas previamente identificadas.

8. ¿Qué objetivo se pretende conseguir?

Principalmente queremos solucionar necesidades concretas, a veces no cuantiosas económicamente, pero infranqueables para determinadas familias en un momento determinado, necesidades que no pueden esperar, porque la enfermedad o el dolor hay que frenarlo cuando se produce, o porque la salud o el crecimiento de los niños no pueden esperar a que los padres "junten" los euros necesarios para una medicina o un producto que necesitan.

9. Para terminar... qué podemos decir a la gente que quiere ayudar

Que se animen. **Cada uno puede echar una mano tan imprescindible como valiosa: con su tiempo, con su ayuda económica, o con sus conocimientos.** Ante nosotros está la más hermosa aventura que podemos imaginar. El hacer un mundo mejor para todos, y que podemos lograrlo, porque está en nuestra mano. Quizá lo único bueno que esta crisis nos deje es poder descubrir el valor de la solidaridad, tanto para quien la recibe como para quien la da.

“ **Con el Banco de Medicamentos queremos solucionar necesidades concretas, a veces no cuantiosas económicamente, pero infranqueables para determinadas familias en un momento concreto, necesidades que no pueden esperar** ”

2014: Estabilización del mercado de compraventa de farmacias

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

Tras una etapa muy compleja desde el año 2008, estamos observando que el mercado de compraventas ha entrado en una fase de estabilización en sus dos vertientes principales, tanto en el **número de transacciones** realizadas, como en el **precio de los traspasos**.

Desde hace algo más de un año hasta ahora, se ha incrementado ligeramente el número de transacciones realizadas, con una tendencia común entre las 17 autonomías. Cabe destacar también un tema comentado en anteriores publicaciones: el traslado de la demanda de farmacia desde el ámbito rural al ámbito urbano y semiurbano.

La segunda variable comentada es el precio de la compraventa, ya que tras años de caídas constantes, podemos afirmar que éstas han finalizado y que estamos en una etapa de estabilidad. Todos los indicadores apuntan a que es muy probable que a lo largo de este ejercicio y el siguiente, los precios sigan esta senda de estabilidad.

Uno de los elementos que hacen más equilibrada la compraventa de farmacias es la **mayor exigencia de las partes intervinientes**. Comprador y vendedor son cada día más exhaustivos en sus exigencias a un intermediario de calidad. La parte vendedora transmite o realiza su principal patrimonio, en una de las decisiones más importantes de su vida; mientras que por otro lado la parte compradora realiza una fuerte inversión que implica cambios en su trayectoria profesional y su familia para los años venideros. Por ello, desde Asefarma, siempre hemos dicho que representamos a las dos partes, a comprador y a vendedor, ofreciendo transparencia y objetividad en todo momento a lo largo de todas nuestras delegaciones del territorio español.

Podemos afirmar que la caída en los precios ha finalizado y nos encontramos en una etapa de estabilidad

Esta representación se traduce en estudios de mercado, financieros, fiscales... de la más alta calidad, adaptándonos a cada situación particular e individual, y sobre todo, acompañando a nuestros clientes en cada una de sus decisiones, porque detrás de cada decisión de compraventa hay una decisión que implica un cambio en nuestras vidas.

Terminamos agradeciéndoles de nuevo que estén siempre a nuestro lado, porque, tras VEINTE AÑOS de trabajo y dedicación, cada vez son más los farmacéuticos que nos recomiendan para que les aconsejemos en sus proyectos de futuro.

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

El ahorro y la inversión con la Reforma Fiscal

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



Intentando buscar algún símil que venga a colación para poder describir la “reforma” en lo que se refiere a la tributación de los rendimientos derivados del ahorro y de la inversión en el IRPF, sólo se me ocurre compararlo con una marca de coches. Me explico, marca de coches X, que durante meses filtra la salida al mercado de un nuevo modelo, más eficiente, mejor diseño, etc, etc...y cuando llega la hora de la verdad, saca un *Restyling*, es decir, unos retoques del modelo actual en el mercado, pero carente de innovación y eficiencia, en nuestro caso impositiva. Un lavado de cara. Aunque entraremos con algo más de detalle, se podría resumir en **reducción progresiva del gravamen del ahorro para retornar a los tipos de 2011 y la creación de una “sofisticadísima” nueva figura para canalizar el ahorro más conservador.**

Los tipos (véase cuadro pág 4).

El tipo mínimo, para rendimientos de hasta 6.000 euros, bajará del 21% al 20% en el 2015 y al 19% en el 2016. Para los rendimientos de entre 6.000 y 50.000 euros, bajará del 25% al 22% en 2015 y al 21% en 2016 y para los rendimientos y ganancias de más de 50.000 euros se reduce del 27% al 24% en 2015 y al 23% en 2016.

La tributación de los productos más populares.

Depósitos: Su tributación sólo se ve afectada en la reducción de los tipos anteriormente señalada, pero tributan igual.

Fondos de inversión: Se mantiene igual, tributando como ganancia o pérdida patrimonial, beneficiándose igualmente de la rebaja de los tipos aplicados y manteniendo la exención de tributación por traspaso entre fondos de inversión. Desaparece, asimismo, la penalización que existía cuando la ganancia se generaba a menos de un año.

Acciones: También desaparece la penalización cuando se venden acciones que se hayan tenido en cartera menos de un año y se beneficia igualmente de la bajada de los tramos del ahorro. Por el contrario, se suprime la exención de los primeros 1.500 euros por dividendos cobrados.

Planes de pensiones: Se pretende reducir el máximo desgravable en la base del IRPF, pasando de los 10.000 euros actuales (12.500 euros para los mayores de 52 años) a 8.000 euros con carácter general.

La novedad.

El nuevo producto financiero que se han sacado de la manga, PLANES DE AHORRO 5. El objetivo, fomentar el ahorro a medio y largo plazo. La forma, cuenta bancaria o seguro de ahorro. Las características, garantía como mínimo de un 85% del capital invertido. Los límites, 5.000 euros al año. La tributación, los rendimientos que se generen estarán exentos si la inversión se mantiene al menos 5 años. No se Uds, pero por más que intento buscar el sentido a este instrumento, no lo encuentro, pero además, no lo entiendo y lo peor, dudo de que sirva para algo.

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

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 300 FARMACIAS A LA VENTA

Le mostramos algunos ejemplos

Comunidad de Madrid

- Farmacia en el Corredor del Henares. Local en propiedad y horario de 12 horas.
- Farmacia en la zona sur de la Comunidad de Madrid, amplio local en propiedad. Horario de 12 horas. No necesita reforma.
- Farmacia en la Carretera de Extremadura. 2.700.000€ de facturación.
- Farmacia en la zona Suroeste de la Comunidad de Madrid, nuevo local en alquiler. Facturación de 1.300.000€ y 52% de SOE.
- Farmacia en la Carretera de la Coruña, con local en alquiler. 8 horas y 315.000€ de facturación.

Madrid capital

- Farmacia en Madrid capital, zona centro. Horario de 12 horas.
- Farmacia en la zona norte de Madrid capital. Amplio local en régimen de alquiler. 340.000€ de facturación.
- Farmacia en la zona norte de Madrid capital, facturación de 1.400.000€.
- Farmacia en la zona norte de Madrid capital, con 50% de venta libre, local en propiedad y posibilidades de mejora.

Otras ubicaciones

- Farmacia en Baleares, oportunidad por jubilación. Facturación 900.000€.
- Farmacia en Vallés, Barcelona. Local de 150 m² obsoleto, facturación 600.000€.
- Farmacia en Tarragona provincia, venta por jubilación, facturación 350.000€.
- Licencia provinia de Gerona, costa, 175.000€.
- Farmacia rural en Segovia, local con posibilidad de alquiler o compra.
- Farmacia rural en Cuenca, 210.000€ de facturación.
- Farmacia emblemática con alta facturación en el Principado de Asturias.
- Farmacia en Valencia capital. 258.000€ de facturación. Explotación mejorable
- Farmacia en Valencia capital. 398.000€ de facturación. y traslado reciente.
- Farmacia a 5 minutos de Valencia capital. 1.200.000€ de facturación.
- Farmacia en la provincia de Teruel. Ubicada junto a la autovía mudéjar. 186.000€ de facturación. Por debajo del uno.
- Farmacia en la provincia de Albacete. 3.473.000€ facturación. Rodeada de excelentes comunicaciones.

Por qué confiar en Asefarma



1. Contamos con **más de veinte años de experiencia**. Dos décadas que nos han permitido alcanzar un conocimiento profundo sobre el sector de las oficinas de farmacia.
2. Nuestro **equipo de 45 profesionales** atenderá todas las dudas que se le planteen tanto antes, como durante y después del proceso de compraventa y acompañará al cliente prestándole toda la ayuda que necesite.
3. **Facilitamos la labor crediticia**, con informes de valoración aptos para los bancos.
4. Nuestro trabajo es desarrollado con total **discreción, rigor y confidencialidad** a lo largo de todas las fases de la compraventa.
5. Además de ser transmisores e intermediarios, aportando un alto valor añadido, **nuestro trabajo continúa una vez la farmacia ya se ha vendido**, a través de nuestros servicios de Fiscal, Laboral, Seguros, etc...
6. **Tramitamos toda la documentación** que a causa de la transmisión haya que realizar ante los diferentes organismos.

...Y lo más importante...estaremos siempre a su lado para garantizarle que una de las decisiones más importantes de su vida sea todo **UN ÉXITO**.