

CF quiere traer a la memoria noticias que se han venido recogiendo en este periódico a lo largo de sus quince años de existencia y que coincidieron durante esta misma semana.

SUCEDIÓ EN... 29/5/2017

Plazas de aparcamiento para fidelizar y aumentar las ventas

Los expertos explican que es una fórmula eficaz para incrementar el tránsito de usuarios a la farmacia y mejorar el servicio, y piden a los ayuntamientos que faciliten la concesión de más plazas públicas

Plazas de aparcamiento para fidelizar y aumentar las ventas

Los expertos explican que es una fórmula eficaz para incrementar el tránsito de usuarios a la farmacia y mejorar el servicio, y piden a los ayuntamientos que faciliten la concesión de más plazas públicas



Estacionamiento gratuito y 'farma-auto' para ganar atractivo

La Farmacia Prados, en San Miguel de Guzmán (Granada), tiene parking público. Los expertos explican que es una fórmula eficaz para incrementar el tránsito de usuarios a la farmacia y mejorar el servicio, y piden a los ayuntamientos que faciliten la concesión de más plazas públicas

Un 20% de las ventas se realizan a través de la 'autofarmacia'

En Granada, España, se creó la 'autofarmacia' hace unos años. Los expertos explican que es una fórmula eficaz para incrementar el tránsito de usuarios a la farmacia y mejorar el servicio, y piden a los ayuntamientos que faciliten la concesión de más plazas públicas

A más tránsito de clientes más posibilidad de éxito para las farmacias

De nada sirve diseñar una estrategia de marketing, formar a los empleados o incluso cambiar la imagen de la oficina de farmacia para convertirla en referente de salud y bienestar si no se consigue aumentar el tránsito de clientes al establecimiento. Algunas farmacias han entendido que si facilitan el acceso a sus instalaciones pueden captar usuarios de la competencia y convertirse en establecimientos de referencia en su población.

La mayoría lo logra reservando espacios de aparcamiento privados para sus clientes, y les funciona. Otros, aunque los menos, han ingeniado servicios que posibilitan que los clientes compren sin necesidad de bajarse del coche, como es el caso de Farma-auto de Farmacia Anarte, en Tarraza, y Autofarmacia de Farmacia Poniente, en Granada. De estas historias se ha-

cia eco CORREO FARMACÉUTICO el año pasado, como muestra de que las farmacias siguen buscando vías innovadoras, aunque sea mirando a otros sectores, para ganar rentabilidad.

"Estos servicios van íntimamente integrados en un cambio de estrategia de gestión de la farmacia, en el que se sitúa en el centro al cliente y se pone a toda la botica mirando hacia él", explicaba Marián Pastor, responsable del Departamento de Consultoría de Asefarma. Desde esta consultora consideran que estas iniciativas fidelizan al cliente y le generan sensación de pertenencia a la botica. "La experiencia de compra comienza desde el momento en el que el usuario aparca su automóvil. La farmacia, por su parte, logra un mayor tránsito de clientes y aumenta las ventas", añadía.

NOMBRES PROPIOS



Fernando Prados y Antonio Alemany

Prados es el nuevo vicedirector de Sanidad de Madrid. Sustituye a Manuel Molina, cesado junto a César Pascual, hasta entonces director general de Coordinación de Asistencia Sanitaria. Pascual ha sido sustituido por Antonio Alemany.



Gregorio Varela

El catedrático de Nutrición y Bromatología y director del Departamento de Ciencias Farmacéuticas y de la Salud de la Universidad CEU San Pablo (Madrid) ha sido premiado por su trayectoria científica en el Congreso Nacional de Hidratación, celebrado en Bilbao.



María Pilar Civeira

El Centro de Investigación Médica Aplicada de la Universidad de Navarra, presidido por Civeira, y el laboratorio suizo F. Hoffmann-La Roche Ltd. han firmado un acuerdo de licencia y de colaboración para el desarrollo de moléculas en cáncer.

ASESORÍA LEGAL



Este espacio responde a preguntas de los farmacéuticos en relación con el ejercicio de su profesión. Puede enviarlas por correo ordinario (CORREO FARMACÉUTICO, 'Asesoría legal' Avda. San Luis, 25 - 28033 Madrid), electrónico (correofarmacautico@unidadeditorial.es) o fax (91 443 63 15). Las consultas deben estar identificadas con el nombre del lector, su DNI o número de colegiado y la ciudad en la que ejerce (junto a su pregunta sólo se publicarán las iniciales y la ciudad). El archivo con las preguntas ya respondidas puede consultarse en el web de CF: www.correofarmacautico.com.

FISCAL COMUNIDAD DE BIENES Y TRIBUTACIÓN. Somos dos farmacéuticos que gestionamos en comunidad de bienes una oficina de farmacia. De cara al IRPF de 2017 que ahora tenemos que presentar, ¿debemos tributar conforme al régimen de atribución de rentas?

T. M. MADRID

Sí, en efecto. Dado que forman ustedes una comunidad de bienes, tienen que continuar tributando conforme al régimen de atribución de rentas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y no les resulta de aplicación el Impuesto sobre Sociedades, como les ocurre a las sociedades civiles que tienen objeto mercantil desde hace poco. En efecto, la reforma de la Ley del Impuesto sobre Sociedades estableció que determinadas sociedades civiles (aquellas que tengan objeto mercantil) dejen de tributar en el IRPF y pasasen a tributar en el Impuesto sobre Sociedades, pero no estableció lo mismo para las comunidades de bienes.

Así pues, como recientemente ha recordado la Dirección General de Tributos en su consulta Vinculante V0641-18, de fecha 12/03/2018, las comunidades de bienes, a diferencia de las sociedades civiles, no tendrán la consideración de contribuyente del Impuesto sobre Sociedades, por lo que las rentas correspondientes a las mismas se atribuirán a los comuneros, de acuerdo con lo establecido en el artículo 8.3 de la

Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Por tanto, puesto que el único contribuyente que se incorpora al Impuesto sobre Sociedades son las sociedades civiles con objeto mercantil, la comunidad de bienes objeto de consulta seguirá tributando como entidad en atribución de rentas conforme al régimen especial regulado en la Sección 2ª del Título X de la Ley del IRPF. En este régimen especial, entre otros artículos, se indica que "no estarán obligadas a presentar declaración informativa sobre las rentas a atribuir a sus socios las entidades que no ejerzan actividades económicas y cuyas rentas no excedan de 3.000 euros anuales".

IVA SOBRE ALQUILER Y SOBRE GASTOS DE COMUNIDAD E IBI. Soy farmacéutico y he alquilado recientemente un local donde tengo instalada mi oficina de farmacia. En el primer recibo, el propietario del inmueble ha aplicado el IVA no sólo sobre el alquiler sino también sobre los gastos de comunidad y sobre el IBI. ¿Esto es correcto?

M. F. CÁDIZ

En relación con la determinación de la base imponible del IVA en los arrendamientos de bienes inmuebles, la

Dirección General de Tributos ha afirmado en reiteradas ocasiones que ha de tenerse en cuenta no solamente el importe de la renta sino también las cantidades asimiladas a la renta y cualquier otro crédito efectivo del arrendador frente al arrendatario derivado de la prestación arrendaticia y de otras accesorias.

Entre los conceptos que, según la Dirección General de Tributos, forman parte de la base imponible del Valor Añadido, siempre que se repercutan al arrendatario, se incluyen los siguientes: el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI), la cuota de participación en los gastos generales (incluidos el sueldo del portero o conserje), repercusiones por obras, repercusiones por suministros energéticos, agua y otros conceptos análogos.

Por lo tanto, la base imponible del Impuesto sobre el Valor Añadido en el local de su farmacia estará constituida por el importe total de la contraprestación del referido servicio, incluyéndose en dicho concepto no solamente el importe de la renta sino también las cuotas de la comunidad de propietarios, IBI y consumos de servicios comunitarios que, conforme a su contrato, se repercutan por el arrendador al arrendatario.

NOTA: las consultas se han seleccionado entre las recibidas por los lectores de CF, de las que se han escogido las que revisten un interés más común, sometiéndose con la misma finalidad a un proceso de ampliación o generalización. Las respuestas expresan la opinión de la firma Durán-Sindreu Abogados, también procurando ofrecer la respuesta más comúnmente aceptada. En consecuencia, constituyen una guía u orientación, pero no pueden tomarse como soluciones únicas o indiscutibles, y mucho menos pretenden ser directamente aplicables a casos concretos. Las consultas sobre supuestos prácticos determinados deben plantearse al abogado. Este espacio responde a preguntas formuladas por los farmacéuticos. Mediante el envío de la información personal está dando su consentimiento para que CF incluya los datos facilitados en un fichero de su titularidad, y sean tratados con la finalidad de dar respuesta a la consulta por Vd. planteada, así como para el mantenimiento de un archivo de las preguntas formuladas. Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose a CF.

FORMACIÓN ONLINE. Próximamente cursos: Máster en Estilos de Gestión y Dirección Sanitaria (60 ECTS), Experto Universitario en Laboratorio Clínico y Hematológico (27 ECTS), Experto Universitario en Prevención de la Obesidad y Trastornos de la Alimentación (25 ECTS). Impulse su carrera profesional de farmacéutico. Más información: http://escuela.correofarmacautico.com. Atención al cliente: info@escuela.correofarmacautico.com. 91 443 53 36. #CursosCF / @CFarmacautico

Distribuido para comunicacion@asefarma.com * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.