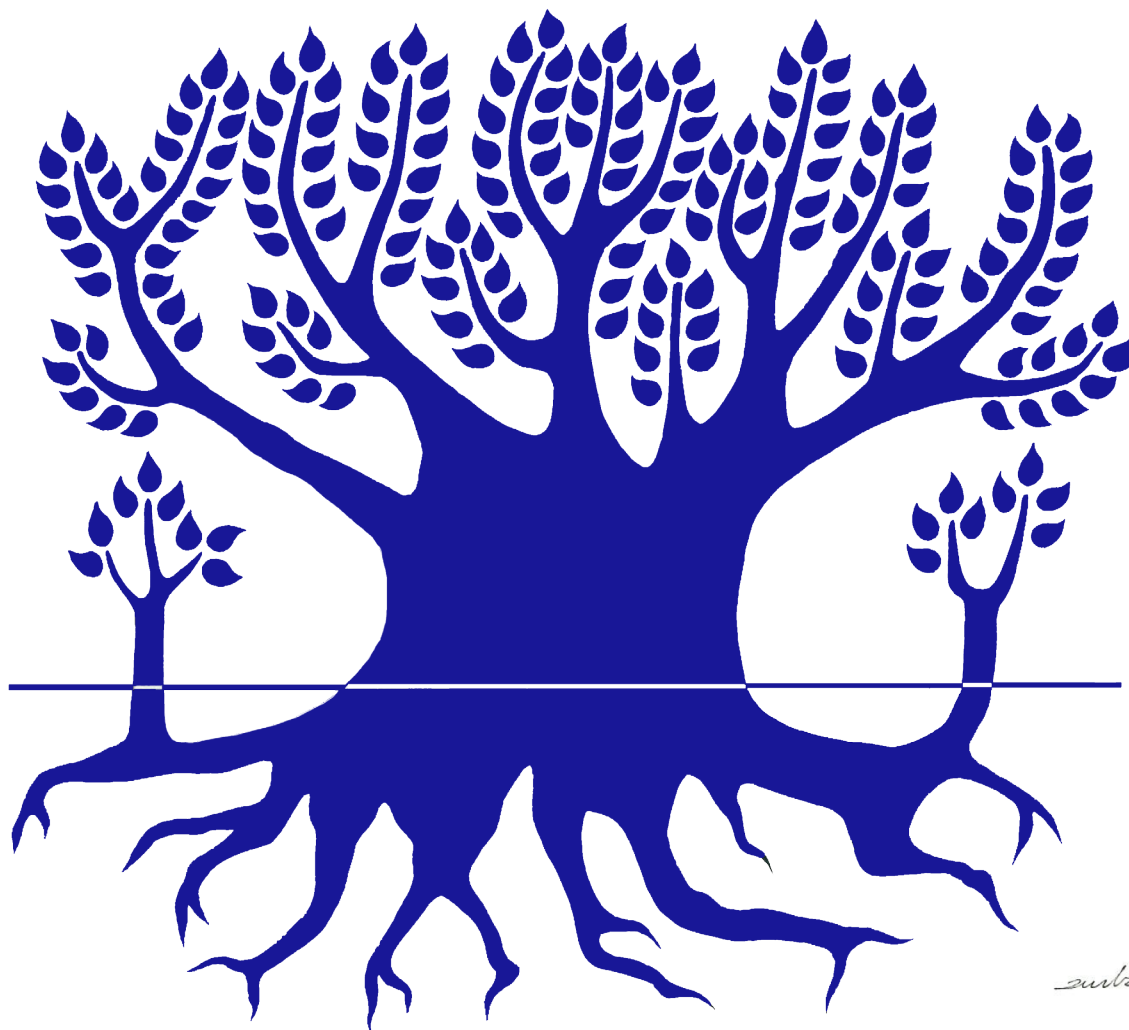




El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



subano

El árbol es hogar, refugio, seguridad, salud, defensa e inversión de futuro.

sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4

- Novedades fiscales a tener en cuenta para este ejercicio 2013.

JURÍDICO.....PÁG. 7

- Prohibición de publicitar leche infantil de inicio tipo I.

LABORAL..... PÁG. 9

- Pagar bien no es pagar más.

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.11

- La cartera de servicios asistenciales: presente y futuro de la farmacia.

NOTIFARMA.....PÁG. 13

TRANSMISIONES.....PÁG. 14

- Inventarios en la compraventa de farmacia.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 15

- ¿Qué hago con el dinero que tengo en depósitos ahora que han restringido el crédito?



Editorial



El primero de año de 2013 nos desayunamos todos con la noticia de que había un borrador de anteproyecto del Ministerio de Economía y Hacienda que abogaba, entre otras cosas, por abrir la titularidad de la farmacia a cualquier persona física o jurídica. Más trepidante imposible.

Sobre este tema, parece ser que se está negociando entre el sector sanitario, representado principalmente por Sanidad y el Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, y el Ministerio de Economía, y estamos a la espera de acontecimientos. Tras el revuelo inicial, ha venido una fase más tranquila una vez que se ha confirmado que el modelo de planificación actual no estaba en cuestión. Aun así, desde Asefarma apoyamos plenamente el modelo actual y consideramos un error el permitir que sociedades mercantiles sean propietarias de farmacias y deje de estar unido el binomio titularidad-propiedad en el farmacéutico, como garantía de profesionalidad y de implicación. La entrada de grandes cadenas produciría a medio plazo un grave deterioro tanto en la atención al paciente, como en el servicio público que prestan las farmacias.

En otro orden de cosas, quiero mostrar mi preocupación por las noticias que nos llegan de “las exportaciones paralelas de medicamentos” que podrían estar realizando algunas farmacias, mal informadas, y a menudo engañadas por el intermediario. No nos cansaremos de señalar que se está colaborando a realizar un fraude, que el riesgo lo corre el farmacéutico –cada vez mayor, dado el incremento que vemos en las inspecciones de Sanidad– pero que el beneficio va a los bolsillos de los agentes que están detrás, sin mancharse apenas las manos. Y es que, además estas prácticas perjudican gravemente al sector de las farmacias y más en estos tiempos de cambios e incertidumbres. La idea de Sanidad de implantar en las farmacias el llamado “precio notificado” o “doble precio”, es consecuencia directa de estas malas prácticas. Queda dicho.

También quiero comentar que ya es innegable que la crisis ha golpeado con toda su fuerza al sector de las farmacias. Todo ello, producto del efecto conjunto que, para su cuenta de resultados, han tenido todas las medidas que se han aprobado en los últimos años (copago, precios de referencia, descuentos a la Seguridad Social, etc.) y de la situación económica del país. Nuestra receta para superarlo es aplicar en las farmacias una gestión dinámica, pero también estudiar cada caso concreto para buscarle soluciones individualizadas, que pueden pasar por renegociar con los bancos, ajustar costes laborales y de otro tipo, o, sencillamente, incrementar las ventas aplicando las técnicas y consejos del marketing farmacéutico. Asefarma ha implementado dos nuevos servicios este año para ayudar a las farmacias con dificultades: ‘Asefarma Gestión’ y ‘Asefarma grupo de trabajo’, que se explican en la sección de Notifarma. Servicios que entendemos serán muy útiles para superar los problemas existentes, superación que en la mayoría de los casos es posible. La farmacia, a pesar de todos los palos recibidos, sigue siendo una profesión de futuro, que tiene la exclusiva de la venta de medicamentos y que tiene garantizado por ello que 2.000.000 de personas en España pasen al día por sus locales. Una vez dentro el cliente/paciente, será tarea del farmacéutico, a base de servicio y buen hacer, incrementar su ticket medio y fidelizarlo.

Finalmente, les invito a continuar con la lectura de este, vuestro boletín, y con sus habituales secciones de fiscal, laboral, gestión dinámica, etc. Un fuerte abrazo 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 de portada: Javier Zurbano
Maquetación y Diseño: Susana Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSYS.

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



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



Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSYS optimizarás tu gestión de stock preparando tu farmacia para el futuro:

- Integración flexible con una pequeña superficie de instalación desde 2 m²
- Financiación sencilla gracias al reducido volumen de inversión
- Más espacio para aumentar la gama de productos (EFP y parafarmacia)
- Ahorro de tiempo gracias a la carga y descarga automáticas
- Reducción de gastos al racionalizar los procesos de trabajo

Con una solución de automatización CONSYS liberarás a tus empleados de las tareas rutinarias y les permitirás centrarse en lo fundamental: **un mejor servicio, clientes satisfechos y un mayor volumen de ventas.**



Willach | Pharmacy Solutions

Novedades fiscales a tener en cuenta para este ejercicio 2013

Alejandro Briales

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

En el ámbito del Impuesto sobre la Renta se han introducido novedades que pueden alterar la carga fiscal en determinados supuestos, aunque lo cierto es que desde hace ya algún tiempo dicha carga en España está viéndose incrementada de año en año.

El 2012 lo inauguramos con una subida impositiva de carácter “temporal y extraordinaria” dada la coyuntura económica en la que vivíamos, y para este ejercicio 2013 que acabamos de comenzar, las modificaciones tributarias tienen un carácter permanente, ya que se refieren fundamentalmente a los conceptos sometidos a tributación y a su cuantificación. Con todo esto, destacamos las medidas que entendemos le serán de mayor utilidad:

Ganancias patrimoniales por la venta de activos

Desde el 1 de enero de 2013, las ganancias patrimoniales obtenidas por la venta de activos poseídos durante menos de un año tributarán en la base general (inmuebles, licencias, acciones, participaciones...etc). Y, dado que la tributación en la base general es mucho mayor (hasta el 51,90%), **este cambio quiere penalizar las rentas con intención especulativa.**

En contra, **si estima que esta venta le supondrá pérdidas, puede que le interese vender y no dejar transcurrir más de un año** entre la fecha de la compra y la venta. Así, usted podrá compensar dichas pérdidas en la base general del IRPF (primero con otras ganancias que vayan a la parte general y, si todavía quedan pérdidas pendientes de compensar, con hasta el 10% del saldo positivo del resto de los rendimientos de la base general), lo que le podría permitir un ahorro de hasta el 51,90% de la cantidad compensada.

Declare sus bienes en el extranjero

Desde este año 2013 las empresas y particulares deberán declarar los activos que tengan en el extranjero con un valor igual o superior a 50.000€. No hay obligación de declarar cuando ni los saldos finales ni los saldos medios superen los 50.000€ sumando todas las cuentas.

En años sucesivos, sólo habrá que volver a declarar si cualquiera de los saldos conjuntos hubiese experimentado un incremento superior a 20.000€ respecto a la anterior declaración.

Esta nueva declaración (modelo 720) será anual y deberá presentarse entre enero y marzo del año siguiente al cual va referida. De forma excepcional, la declaración relativa al año 2012 se podrá presentar hasta abril de 2013.

Si no presenta el modelo o su declaración se entrega de forma inexacta, incompleta o con datos falsos, Hacienda podrá imponer una sanción de 5.000€ por cada dato omitido, con una penalización mínima de 10.000€.

Además, en caso de que se deje de declarar algún activo adquirido con rentas no declaradas, éstas no prescribirán y el valor de dichos activos tendrá el carácter de ganancia patrimonial no justificada, sea cual sea su fecha de adquisición.

También se incrementa la sanción aplicable sobre la cuota dejada de ingresar en estos casos. A partir de ahora, en lugar de ser la habitual del 50%, se establece una penalización fija del 150%.

La presentación de este modelo sólo se puede realizar de manera telemática.

Desde Asefarma estamos a su disposición para asesorarle, cumplimentar y presentar esta declaración por usted.

Desaparece la deducción por vivienda habitual

Desde el 1 de enero de 2013 desaparece la deducción para cualquier forma de inversión en vivienda habitual, bien sea adquisición, construcción, obras de ampliación o cuentas vivienda.

No obstante, se establece un régimen transitorio por el que se mantiene la deducción en las mismas condiciones que en el 2012 para el supuesto de viviendas adquiridas antes del 31 de diciembre pasado, o abonado cantidades con anterioridad a dicha fecha para la construcción de la misma, siempre y cuando el contribuyente hubiera practicado deducciones por este concepto en un ejercicio anterior.

Los premios ya tributan

Desde el 1 de enero de 2013 se ha establecido **un gravamen para los premios de loterías y sorteos**. Dicho impuesto será del 20% para los premios superiores a 2.500€ por cada contribuyente.

Los premios estarán sujetos a retención, por tanto, los 2.500 primeros euros estarán exentos de tributación y lógicamente de retención, pero el exceso estará sometido a una retención del 20% que será equivalente al impuesto final. Sin embargo, dichos rendimientos deberán ser consignados en la declaración del ejercicio 2013.

Se prorroga la reducción por mantenimiento o creación de empleo para el ejercicio 2013

Se prorroga un año más la reducción del 20% en el rendimiento neto de su oficina de farmacia siempre que mantenga o cree empleo en relación al ejercicio 2008.

Le recordamos los requisitos, ya que es una deducción que puede llegar a ser muy importante de cara a minimizar su tributación y dado que **está aún a tiempo de regularizar su situación para poder acogerse a la misma:**

- Que el importe de las ventas del conjunto de las actividades económicas realizadas por el farmacéutico no llegue a 5 millones de euros.
- Que la plantilla media del conjunto de actividades sea inferior a 25 empleados en el ejercicio 2008 y en el ejercicio de aplicación.
- Que la plantilla media del conjunto de actividades sea como poco la unidad y, al menos, iguale la plantilla media de 2008.

Casos especiales para el cálculo de la plantilla media:

- Si la actividad ha comenzado en 2008, para calcular la plantilla media sólo se tendrá en cuenta el tiempo transcurrido desde el inicio de la misma.
- Si la actividad ha comenzado a partir del 1 de enero de 2009, la plantilla media de 2008 será cero.
- Si la actividad ha comenzado en 2009, 2010, 2011 ó 2012, y la plantilla media en el ejercicio de inicio no llega a la unidad, también podrá aplicarse la reducción en el periodo de inicio si, en el periodo siguiente, la plantilla no es inferior a la unidad.
- La reducción no puede superar el 50% del total de los salarios brutos pagados a los trabajadores en el conjunto de sus actividades.
- En estimación directa simplificada la reducción se calculará una vez reducido el 5% de gasto en concepto de difícil justificación.

Recordatorio: Aproveche la deducción por contratación

Si contrata a un nuevo trabajador para su oficina de farmacia mediante el “**contrato de apoyo a emprendedores**” podrá aplicar las siguientes deducciones en su declaración de IRPF:

- Si esta persona estaba cobrando la prestación por desempleo, podrá aplicar una deducción igual al 50% de la prestación que tenga pendiente de cobrar, con el límite de 12 mensualidades (es decir, la deducción máxima será el 50% de las 12 mensualidades).
- Si esta persona es el primer trabajador que su empresa contrata y tiene menos de 30 años, su farmacia podrá aplicarse una deducción fija adicional de 3.000€.

Estas deducciones se aplicarán en el ejercicio en el que haya transcurrido el periodo de prueba de un año, establecido por la Ley. Además, el trabajador debe mantenerse en la empresa durante al menos tres años desde su contratación.

Incompatibilidad: los trabajadores sobre los que se aplique esta deducción ya no podrán computarse a efectos de la libertad de amortización por creación de empleo.

Prohibición de publicitar leche infantil de inicio tipo I

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

En este artículo abordaremos el tema de la publicidad de las leches infantiles de tipo I en las oficinas de farmacia, toda vez que se trata de un área un poco descuidada en algunos casos y que puede ser fuente de conflictos con la Administración sanitaria.

En este sentido, cabe recordar que la OMS redactó en el año 1981 un Código Internacional de Sucedáneos de la Leche Materna, con la finalidad de proteger a las madres y padres de las publicidades y propagandas “interesadas” de las compañías fabricantes de leche artificial. Concretamente, en España se aprobó el Real Decreto 867/2008, de 23 de mayo, por el que se aprueba la reglamentación técnico-sanitaria específica de los preparados para lactantes y de los preparados de continuación.

La referida norma, prohíbe directamente la publicidad de la leche tipo I de iniciación, y ésta es la razón por la que no encontramos en televisión ni en otros medios de difusión, publicidad alguna al respecto, todo ello en aras a favorecer a lactancia materna. Es por ello por lo que, cuando por parte del farmacéutico se inicia una campaña de promoción en determinados productos de parafarmacia, dicha promoción jamás puede abarcar a los preparados para lactantes, siendo tal hecho susceptible de infracción administrativa grave, al promocionar un producto cuya publicidad está expresamente prohibida por la normativa.

A tal efecto, el Real Decreto 867/2008, de 23 de mayo en su artículo 9, en relación a la Presentación y Publicidad de los citados productos, dispone lo siguiente:

“Se prohíbe la publicidad en los lugares de venta, la distribución de muestras o el recurso a cualquier otro medio de propaganda, dirigido a fomentar las ventas de preparados para lactantes directamente al consumidor en los establecimientos minoristas, como exhibiciones especiales, cupones de descuento, primas, ventas especiales, ventas de promoción o ventas acopladas.

Se prohíbe a los fabricantes o distribuidores de preparados para lactantes proporcionar

“*El tema de la publicidad de las leches infantiles de tipo I en la farmacia es un área que puede llegar a convertirse en fuente de conflictos con la Administración sanitaria*”

al público en general, a las mujeres embarazadas, madres o miembros de su familias, productos por debajo del precio de coste o por precio simbólico, muestras ni ningún otro obsequio de promoción, ya sea directa o indirectamente a través de los servicios sanitarios o del personal sanitario”.

En este sentido, el Real Decreto 867/2008, de 23 de mayo, obliga a las Administraciones sanitarias a velar para que el material informativo y educativo, escrito o audiovisual, relativo a la alimentación de los lactantes y destinado a las mujeres embarazadas y a las madres de lactantes y de niños de corta edad, incluya información clara sobre las características, ventajas y recomendaciones de la lactancia materna.

Así pues, desde Asefarma le recomendamos que evite en la oficina de farmacia las campañas de publicidad y promociones en relación a este tipo de productos, ya sea mediante carteles anunciadores, dípticos o cualquier otro tipo de publicidad, toda vez que se trata de una actividad promocional expresamente prohibida por la normativa.

“

*Desde Asefarma
le recomendamos que
evite en su oficina de
farmacia campañas
de publicidad
y promociones
relacionadas con este
tipo de productos”*

En las imágenes que se muestran a continuación puede verse un ejemplo de cómo algunas farmacias publicitan este tipo de leches infantiles de tipo I, con carteles promocionales e incluso colocándolas de modo que llamen la atención del cliente/paciente para que se sienta atraído a comprarlas:



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

Pagar bien no es pagar más

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Por los tiempos que corren y cuando las expresiones ‘congelación de salarios’, ‘recortes’ o ‘descuelgues salariales’ están en boca de todos, es un error el no tratar las retribuciones como lo que son y siempre deberían haber sido: compensaciones a nuestros empleados para la consecución de objetivos, implicación en el negocio...

No se trata de aplicar los recortes a lo que es la parte fundamental en la empresa, esto es, los empleados, sino de redefinir el concepto de retribución y reconducirlo a un nuevo modelo mutable y adaptable a las necesidades de la empresa en cada momento (cuando la empresa atraviesa un buen momento económico parece lógico incrementar los salarios, lo que ya no es tanto, es mantener esos salarios o incluso tener obligatoriedad legal de incrementarlos cuando la farmacia atraviesa por dificultades económicas).

Como ya se ha comentado en otros artículos, existen fórmulas retributivas que flexibilizan los sistemas salariales en la farmacia, que no suponen en un futuro tan incierto como éste, cargas salariales consolidables o actualizables, que representan un sistema abierto y adaptable tanto a las circunstancias generales de la situación actual como a las concretas de la farmacia.

La política retributiva es de vital importancia, no sólo en las multinacionales, sino también en la pequeña empresa y, ni qué decir tiene, en las empresas dedicadas a la atención al público (donde es imprescindible la presencia de trabajadores motivados y la motivación es en la mayoría de los casos causa directa de una adecuada, que no elevada, retribución).

“
Existen fórmulas retributivas que flexibilizan los sistemas salariales en la farmacia”



Entendemos que las líneas a seguir por cualquier empresa en materia retributiva tendrían que pasar por las siguientes acciones:

- **Potenciar la retribución variable:** Como herramienta de la empresa para aumentar el poder adquisitivo del trabajador sin asumir extra coste salarial.
- **Desarrollar la parte intangible de la retribución:** Aunque el dinero es importante, el salario emocional es imprescindible para conseguir un equipo motivado.
- Como no todos los empleados trabajan igual, **diferenciar a aquellos empleados que tengan una contribución extra o mayor implicación** y que se sientan premiados por esta conducta.

“

La labor del titular de la oficina de farmacia para incentivar al equipo es de especial relevancia, para lo cual debería seguir algunas líneas como contagiar optimismo, elogiar los logros o dar un trato correcto y respetuoso a los empleados, entre otros aspectos”

Junto a estas líneas retributivas, está claro que la labor del titular de la oficina de farmacia para incentivar al equipo es de especial relevancia. En este sentido, las líneas a seguir podrían estar encaminadas a:

- **Contagiar optimismo:** un líder que ve el lado bueno será más motivador que un pesimista.
- Dar un **trato correcto**, respetuoso.
- **Credibilidad:** Para motivar a las personas a dar lo mejor de sí mismas, uno debe predicar con el ejemplo
- **Elogiar los logros** y evitar medidas extremas para los errores.

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

Gestión dinámica de farmacias

La cartera de servicios asistenciales: presente y futuro de la oficina de farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

Nuestra clara visión de la farmacia del futuro como Espacio de Salud, nos lleva a considerar al farmacéutico de forma prevalente, como profesional sanitario. El farmacéutico además de ser el experto del medicamento, debe ofrecer a sus pacientes/clientes servicios que incidan en la mejora de su salud y bienestar.

Ante la situación actual en la que nos encontramos, de crisis económica acompañada de recortes continuados de precios y márgenes del medicamento, es momento para que el farmacéutico cambie la cultura de dispensación tradicional por una cultura de asistencia sanitaria.

La cartera de servicios asistenciales incluye una oferta de actividades beneficiosas para el paciente/cliente, que el farmacéutico debe desempeñar a través de protocolos de actuación definidos y tras una formación muy específica. Estos servicios están vinculados a la propia dispensación y son resultado de la proximidad del farmacéutico con el ciudadano y de los conocimientos sanitarios y farmacológicos que posee.

Según sus características podemos diferenciar servicios como:

- **Servicios de atención farmacéutica:** dispensación, indicación farmacéutica, formulación magistral, sistemas personalizados de dosificación (SPD), farmacovigilancia, seguimiento farmacoterapéutico, deshabituación tabáquica, etc.
- **Otros servicios profesionales del farmacéutico:** medida de la presión arterial, del peso y la talla en bebés, campañas sanitarias, etc.

Es importante que cada farmacia desarrolle su propia cartera de servicios y, por tanto, los seleccione. De modo que, para llevar a cabo una adecuada selección de los servicios, es importante:

- Conocer el entorno de la farmacia: tipología de clientes, proximidad de centros sanitarios, colegios, centros cívicos, etc.
- Para el desarrollo del servicio es imprescindible que el farmacéutico titular y al menos otro farmacéutico de la oficina de farmacia, dispongan de la formación y conocimientos necesarios sobre la actividad.

Gestión dinámica de farmacias

- Demanda de los pacientes/clientes o de centros y entidades.
- La oficina de farmacia debe disponer de un espacio físico para el desarrollo de los servicios. Además la legislación establece que deben disponer de un espacio dedicado a la atención personalizada y que preserve la confidencialidad del paciente/ cliente.
- Es imprescindible que se disponga en la oficina de farmacia de tiempo y recursos humanos suficientes para el desarrollo de estos servicios adicionales.

Con todo esto es importante destacar la relevancia de la visibilidad social de la cartera de servicios que ofrece la oficina de farmacia, para que tanto la población como otros profesionales sanitarios y las administraciones públicas, comiencen a entender la farmacia como el lugar donde se adquieren medicamentos y productos sanitarios, y donde se pueden obtener otros beneficios en favor de la salud y el bienestar del paciente/cliente.

En el desarrollo de los servicios asistenciales es importante destacar que:

- Todos los servicios que se ofrezcan, se realicen en la oficina de farmacia.
- Todo el personal de la farmacia que desarrolle un servicio, siga un mismo procedimiento, aunque de cara al paciente existan las correspondientes diferencias individuales.
- El paciente/cliente perciba un servicio personalizado para cada caso y además bien definido.

De cara a poder hacer rentables los servicios y mejorar la situación económica de la farmacia, la remuneración de estos puede llevarse a cabo a través de la financiación por parte de la Administración y, en casos determinados, por colegios profesionales y la industria farmacéutica, aunque parte principal es por los clientes/paciente.

Se da el caso también de farmacéuticos que prefieren no cobrar estos servicios hasta consolidarse y optan por desarrollarlos igualmente en su oficina de farmacia, con la finalidad de fidelizar a sus clientes/pacientes y permitirles la diferenciación con otras boticas.

A modo de conclusión, es importante destacar que el desarrollo de los servicios asistenciales en la oficina de farmacia, **permite la fidelización de los clientes/pacientes y constituye el paso previo a la consolidación de una cartera de servicios remunerada**, en favor económico ante las políticas de margen decreciente y bajadas continuadas de precio, con las que hoy en día se enfrenta la farmacia.

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

Asefarma refuerza su servicio de visitas a farmacias

Asimismo, añade dos nuevos servicios: 'Asefarma Gestión' y 'Asefarma grupo de trabajo'

Conscientes de la importancia que tiene el conocer cuál es la situación real de nuestros clientes, **Asefarma ha reforzado su servicio de visitas** a farmacias, que ofrece a través del departamento de Gestión Dinámica. Así, y a partir de los próximos meses, una persona especializada en Marketing, visitará las oficinas de farmacia de nuestros clientes con el objetivo de conocer de primera mano las necesidades que puedan tener en torno a la colocación de lineales, escaparatismo, fidelización de clientes, y otros.

Asimismo será la encargada de recoger las sugerencias y cualquier otra cuestión que el farmacéutico quiera hacer llegar hasta el resto de departamentos de la asesoría.

Además, hemos añadido dos nuevos servicios: '**Asefarma Gestión**', con el que nuestro objetivo es ofrecer un apoyo y reforzar la labor del farmacéutico en la gestión su farmacia, dotándole de una persona formada en gerencia que podrá

ayudarle *in situ* a poner en marcha las mejores técnicas y herramientas a su alcance, o bien sustituirle en dichas labores.

Y por otro lado, a través de '**Asefarma grupo de trabajo**', un equipo multidisciplinar de Asefarma tratará de poner solución, en cuanto se detecten, a cuantos problemas o dificultades aparezcan en la farmacia.

Más información en el 91 448 84 22 o en la dirección asefarma@asefarma.com



¿Qué servicios puedo implementar en mi farmacia?

Durante la jornada se hizo repaso, desde el punto de vista legal y del de Marketing, cuáles se pueden poner en marcha en la farmacia y cuáles no

El pasado jueves 28 de febrero el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF.-) acogió la primera jornada del ciclo que Asefarma ha previsto para este 2013 (dentro del Centro de Formación y Liderazgo para farmacéuticos) y que abordó, desde el punto de vista jurídico, del de Marketing, así como, en general, desde la gestión dinámica, cuáles son los servicios asistenciales que el farmacéutico

puede ofrecer a los clientes/pacientes con el objetivo de convertir la oficina de farmacia en un espacio dinámico de salud.

Durante la jornada, que alcanzó cerca de 40 asistentes, se vieron las diferentes especificidades que es necesario tener en cuenta para implementar un servicio de Ortopedia, Óptica, Homeopatía, Audiometría o Análisis Clínicos, entre otros.

A lo largo de los próximos meses el ciclo de jornadas, que puede consultarse en la web de Asefarma (www.asefarma.com), irá llenándose de nuevos contenidos y temas que nuestros farmacéuticos nos sugieren.



Inventarios en la compraventa de farmacia

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

En el momento de realizar la compraventa de su oficina de farmacia es muy importante no dejar flecos ni variables al azar, sobre todo cuando se acerca el momento del cambio de propiedad en el día de la escritura pública de compraventa.

Es habitual que medien unos meses entre el contrato de arras y la firma de la escritura pública. En dicho contrato deberá figurar el importe máximo de existencias y el método de recuento que se efectuará el día antes de la escritura pública. Ha de ser el día anterior a la firma de la escritura porque habitualmente los efectos económicos de la compraventa surten el mismo día de la firma en notaría.

Llegado el momento del inventario nos surgen dos alternativas:

- 1.- Realización de inventario físico.
- 2.- Realización del inventario mediante el listado del programa informático.

Ambas alternativas son válidas siempre y cuando se siga el procedimiento adecuado. La primera alternativa tiene la ventaja de la exactitud y la contraprestación de que hay que sufragar el coste del inventario. Mediante el segundo método obtendremos un listado de las existencias según se hayan introducido en el programa informático, siendo aconsejable en este caso realizar un muestreo una semana antes del inventario definitivo para evitar errores; de este modo podremos saber si el stock de la farmacia se ajusta a la realidad que nos marca el programa informático y así poder ajustar desviaciones.

Aunque venían estando en desuso, los inventarios físicos se están volviendo a realizar según antiguos procedimientos, así la parte vendedora se asegura de obtener el precio exacto de las existencias que le tendrán que abonar al día siguiente en notaría. Por otro lado, la parte compradora también se beneficia de la exactitud del inventario y además puede introducir los datos del mismo como stock inicial de todos los productos con los que compra la farmacia.

En este artículo nos hemos centrado únicamente en una partida de la inversión de la oficina de farmacia. Nuestro departamento financiero le informará, en cada caso, de todas las variables a tener en cuenta a la hora de transmitir su oficina de farmacia. Aprovechamos la ocasión para ponernos a su disposición desde todas nuestras delegaciones (Madrid, Barcelona, Oviedo y Valencia), para brindarle un trato personalizado y cercano a la hora de tomar una decisión tan importante como puede ser la compraventa de su oficina de farmacia.

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

¿Qué hago con el dinero que tengo en depósitos ahora que han restringido sus intereses?

Departamento Financiero de Asefarma

La restricción por parte del Banco de España, poniendo límites a los intereses que los bancos pueden ofrecer a los clientes en cuentas y depósitos, dificulta la inversión de aquellos ahorradores más conservadores. El perjuicio al ahorrador es evidente, ya que con un interés anual del 1,5%, nuestro dinero perdería valor año a año por culpa de la inflación –que se prevé superior a ese 1,5%-. Con este panorama hay que buscar alternativas, y haberlas haylas.

Existen productos de seguro con liquidez y rentabilidades en torno al 3,25%, como el seguro ‘Ahorro fácil’ de la Mutua Madrileña, también fondos de inversión de deuda a medio plazo, como el Carmignac Securit , y planes de ahorro sistemático (PIAS), que son buenas alternativas. También se pueden comprar directamente bonos de grandes empresas que dan un interés anual que suele rondar el 5% y garantizan el capital a vencimiento. Sería para cantidades a partir de 50.000 euros y sólo se aconseja para plazos de dos-tres años, no más allá, y siempre que tengamos claro que no necesitaremos antes el dinero. Otra alternativa más conservadora es la deuda pública española en forma de letras y pagarés del Tesoro y deuda de determinadas comunidades autónomas.

Pero por encima de todo, una correcta distribución de activos de la cartera, ajustándola al perfil y a las necesidades de cada uno, es la mejor manera de ahorrar e intentar batir a la inflación, el mayor enemigo del ahorrador.

 Y qué perspectivas tenemos para el año 2013?

Al contrario de lo que la gente pueda pensar, el año 2012 ha sido un buen año para el inversor con ganancias generalizadas. Sobre todo ha destacado la deuda corporativa –bonos y pagarés de empresas– y también ha tenido un notable comportamiento el mercado de acciones global.

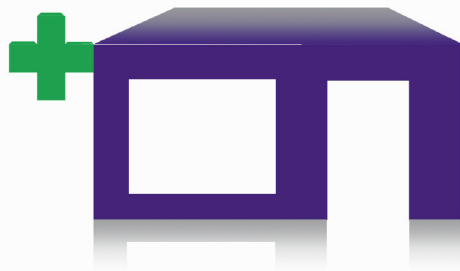
En 2013 los analistas ven una previsible pero lentísima recuperación de la economía mundial, y que la estabilidad debería volver a los mercados. Los problemas fiscales de EE.UU. y el estancamiento de la zona euro, requieren un seguimiento especial y la reactivación de los mercados emergentes, con consistentes crecimientos, y el fin de la crisis del euro pueden ser la nota positiva. Nuestra recomendación se basa en continuar siendo precavidos, pero metiendo algo más de “picante” a la cartera.

Nuestra recomendación final. Adecuar la inversión

Un inversor debe establecer un proceso de inversión sólido y disciplinado para lograr sus objetivos, ya sean la preservación del capital y batir a la inflación, objetivo mayoritario, o cualquier otro como complementar la pensión de jubilación, financiar proyectos futuros (educación, adquisición de bienes, etc.). Ese proceso de inversión se materializa en una correcta distribución de activos, es decir, qué parte de mi dinero destino a liquidez, qué parte a renta fija, cuál a renta variable, etc. La historia financiera nos ha demostrado que por encima del producto concreto que se elija, la óptima combinación de activos, en función de la tolerancia al riesgo y el objetivo perseguido, explica la mayor parte del comportamiento de una cartera. La correcta asignación de activos, su adecuación al riesgo que se quiera asumir y la comprensión de aquello en lo que se invierte, surtirán efecto y nos permitirá en buena medida, lograr nuestros objetivos financieros.

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

MÁS DE 19 AÑOS DE EXPERIENCIA EN TRANSMISIONES Y ASESORAMIENTO A OFICINAS DE FARMACIA NOS AVALAN



Comunidad de Madrid

Madrid capital

Farmacia blindada en zona norte, con local en propiedad. Venta por jubilación. 343.000€ facturación.

Farmacia para reformar en zona de Bravo Murillo. Facturación de 210.000€.

Farmacia ubicada en zona en expansión. 80% de SOE y posibilidad de crecimiento en parafarmacia.

Farmacia de 8 horas, en zona de paso. Venta por jubilación.

Farmacia en zona sur. Precio de licencia + local 850.000€. Facturación de 500.000€ en 2012.

Farmacia en la zona norte de la capital, ubicada en una zona de oficinas con viviendas. Amplio local en alquiler.

Disponemos de varias licencias en Madrid capital.

Madrid Comunidad

Farmacia en venta por regencia.

Farmacia ubicada en la zona norte, de 8 horas, reformada y con facturación de 620.000€.

Farmacia próxima a centro de salud, en Carretera de Extremadura.

Farmacia en la Carretera de Burgos, local en alquiler, con grandes posibilidades de mejora en facturación y en el local. Venta por jubilación.

Castilla y León

Farmacia en la provincia de Valladolid. Local en propiedad con vivienda (con posibilidad de alquiler). Muy bien ubicada. Facturación de 850.000€.

Farmacia rural en la provincia de Burgos con vivienda en propiedad.

Farmacia provincia de Burgos, urbana y 750.000€ de facturación en 2012

Asturias

Farmacia céntrica en zona urbana. Facturación superior a 2.500.000€. Local en alquiler.

Farmacia en zona costera. Local grande en propiedad.

Castilla-La Mancha

Farmacia al 1, con amplio local de 180 m², cercana al centro de salud, muy bien comunicada con Madrid, Albacete y Ciudad Real.

Farmacia en provincia de Toledo, 945.263€ de facturación, local de 120 m² con posibilidad de venta o alquiler.

Farmacia con una facturación de 1.086.000€ en la provincia de Guadalajara, farmacia muy potente, venta por jubilación.

Farmacia, ubicada entre Córdoba y Ciudad Real con muy buenas conexiones, con posibilidades de negociación.

Comunidad Valenciana

Farmacia en Valencia capital, ubicada en un barrio consolidado. 540.000€ de facturación.

Farmacia en Valencia capital, con facturación de 1.500.000€. 100% mostrador.

Farmacia en la provincia de Castellón. 75.000€ de facturación.

Farmacia ubicada entre Valencia y Alicante, con facturación de 146.000€.

Farmacia en la zona de Alcoy. Facturación de 260.000€.

Cataluña

Oportunidad: licencia en Barcelona capital: 155.800€ negociables.

Farmacia con encanto en Barcelona, ideal para empezar con buen pie. Con laboratorio para formular a terceros y alquiler con opción de compra.

Gerona: farmacia única cerca de golf y estación de esquí, turismo prácticamente todo el año, muy interesante cuenta de explotación. Facturación alrededor de 500.000€. Para disfrutar de alta calidad de vida en un entorno idílico.

Vallés: farmacia con recorrido, horario normal, contrato de 25 años, amplio local con grandes posibilidades de mejora. Facturación 600.000€.

Lérida: Ideal 1ª farmacia, sin personal, se vende por jubilación.

Andalucía

Farmacia en la costa de Cádiz, con amplio local en propiedad, facturación 2012 superior al millón de euros.

Farmacia en la provincia de Huelva, 50% de SOE, local con posibilidad de alquiler o compra.