

DICIEMBRE 2022



El Boletín de ASEFARMA

Asesoría - Consultoría - Compraventa



FISCAL: Algunos consejos para ahorrar impuestos en 2023 (Pág.4) ... **COMPRAVENTA:** Aspectos laborales que conlleva una operación de compraventa de farmacia (Pág. 6) ... **CONSULTORÍA:** Construyendo un cuadro de mandos para la farmacia (II) (Pág. 8) ... **GESTIÓN:** El estilo rústico navideño se cuele en el diseño de farmacias ... Escaparate de la farmacia en invierno (Pág. 10) ... **JURÍDICO:** La digitalización en el entorno farmacéutico: la seguridad del paciente y del medicamento (Pág. 14) ... **LABORAL:** El nuevo sistema de cotización de autónomos (Pág. 16) ... **FINANCIERO:** Planes de pensiones de promoción conjunta / Planificación financiera para la jubilación (Pág. 18).



Carlos García-Mauriño Sánchez
Socio fundador de Asefarma

“La farmacia es un sector acíclico y que en tiempos de crisis siempre ha servido como refugio por su estabilidad y bajo riesgo”

Editorial

Llegamos ya al final de este año 2022...

Escribo estas líneas cuando estamos ya llegando al final de este año 2022, que quedará para los anales de la historia como el año de la invasión rusa a Ucrania, terrible acontecimiento que está impactando enormemente en la economía de todos los países de Europa. Este hecho, junto con el COVID no es ajeno a la actual situación de alta inflación y tipo de interés disparado. Nos queda el consuelo de saber que la farmacia es un sector acíclico y que en tiempos de crisis siempre ha servido como refugio por su estabilidad y bajo riesgo. El mercado de compraventa de farmacias sigue muy activo, los bancos siguen financiando y siempre es un termómetro de la salud del sector.

La salud es un sector clave para cualquier país y ahora vemos cómo se está produciendo un deterioro en toda la asistencia sanitaria de la red hospitalaria por una falta endémica de recursos y de profesionales. Las farmacias, al tratarse de un establecimiento privado de interés público, ha sido capaz de seguir ofreciendo un servicio de máxima calidad, pero también se encuentra con los problemas derivados del desabastecimiento de determinados medicamentos y con la dificultad creciente de encontrar personal para sus farmacias. También es cierto que los aumentos de costes de explotación y la reducción del margen hace necesario hilar mucho más fino para mantener la rentabilidad de la farmacia. Sin embargo, en este punto, la mayoría de las farmacias están dando una lección de saber cómo adaptarse a las nuevas circunstancias, pues cada vez más farmacias hacen reformas, incorporan elementos de marketing, se unen a grupos de compra, acuden a formaciones especializadas, amplían sus servicios profesionales, etc. Con ese fin y para orientar mejor a la farmacia en ese camino, Asefarma celebra su jornada de Encuentros, bajo el título “Hacia la farmacia de servicios: farmacias especializadas en salud”, el 30 de noviembre en sus nuevas oficinas de la calle General Arrando 9, a la que están invitados todos nuestros amigos y clientes.

Ya sin más preámbulos os dejo con la lectura de este boletín, siempre interesante y pensado para serle útil al farmacéutico. Destacaré especialmente el artículo de la sección Fiscal, por la importancia que tiene realizar una planificación y revisión fiscal antes de que acabe el año, y que nos permitirá ahorrar impuestos en el IRPF de 2022, que se presenta en 2023.

Que tengáis todos unas felices fiestas navideñas y una estupenda entrada en el nuevo año 2023.



Para cada farmacia la mejor receta.

¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CON SIS.



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.

Algunos consejos para ahorrar impuestos en 2023



Alejandro Briales, economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, explica cuáles son las claves a tener en cuenta para la campaña de Renta 2022.



Cada año que pasa es más complejo ahorrar impuestos dadas las escasas novedades fiscales que benefician al farmacéutico y el aumento de las limitaciones a los beneficios existentes. A pesar de ello, y dado que aún tenemos margen de maniobra antes de que termine este complicado ejercicio 2022, vamos a hacerles algunas recomendaciones para rebajar en la medida de lo posible su factura con la Agencia Tributaria con la normativa que a día de hoy tenemos sobre la mesa.

Antes de que finalice este ejercicio 2022 le recordamos lo siguiente:

Aporte a planes de pensiones (PPA)

Las aportaciones hechas a un plan de pensiones reducen la base imponible (suma de todos los ingresos: beneficios de la farmacia, alquileres, etc.), lo cual supondría una disminución en la cantidad a pagar en Hacienda por el I.R.P.F. Esta aportación ahora no diferencia en función de la edad y está sujeta a un límite cuantitativo general a la menor de las cantidades siguientes:

- 1.500 euros anuales.
- El 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

Aporte a un PPSE para usted y sus trabajadores

Los Planes de Previsión Social Empresarial (PPSE) son un producto de previsión social que permite a las empresas o negocios gestionados por trabajadores autónomos con empleados a su cargo, instrumentar planes de pensiones con sus empleados.

En este producto el tomador es la empresa, que tiene acuerdos con sus empleados, los cuales son los asegurados. En este caso, el propio autónomo puede incorporarse al PPSE, de manera que aumente su aportación a un plan de pensiones que será deducible en su base imponible de I.R.P.F ya que el PPSE es compatible con un Plan de Previsión Asegurado (PPA) individual, por lo que de esta manera sería posible aumentar el límite de la aportación hasta 10.000€ (8.500€ al PPSE y 1.500€ al PPA). Por su parte, las aportaciones realizadas por el autónomo a sus trabajadores serán un gasto deducible en la actividad.

Aun así, sólo son aconsejables (PPA Y PPSE) para aquellos contribuyentes que tengan rentas netas a integrar en la base imponible general (beneficios de la farmacia, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) superiores a 60.000€ y en la cantidad que exceda esta cifra. Para evitar tributar a un tipo impositivo superior a la hora del rescate.

Aportes a planes de pensiones, PPSE, amortizaciones del fondo de comercio... algunas de las cuestiones a tener en cuenta

Amortización fondo de comercio

Optimice la amortización de su fondo de comercio. Como usted ya sabe, puede amortizar (imputar como gastos) hasta un 7,5% de su valor siempre que adquiriera su farmacia a título oneroso. Pero no siempre amortizar al 7,5% es la forma más eficiente de amortizar el mismo.

Exención en las plusvalías para mayores de 65 años

Quiero recordarles que existe un beneficio fiscal establecido desde el 1 de enero de 2015 con respecto

a la exclusión de tributación de las ganancias patrimoniales por la transmisión de elementos patrimoniales (como la venta de su farmacia) por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor con condiciones concretas y con el límite máximo de 240.000€. Si aún está a tiempo, puede que le merezca la pena analizarlo.

Donación de un negocio familiar

Si está pensando en transmitir en vida de manera lucrativa su farmacia a sus descendientes, la ganancia patrimonial generada no tributaría siempre que se cumplan los requisitos para aplicar la reducción en la transmisión de la empresa familiar en los términos regulados en la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. Aproveche estos beneficios fiscales antes de que se unifique la tributación autonómica y, sobre todo, si reside en comunidades autónomas altamente bonificadas como es el caso de la Comunidad de Madrid.

Gastos de difícil justificación

Si determina su rendimiento por el método de estimación directa simplificada recuerde que puede deducir en concepto de **provisiones y gastos de difícil justificación** el 5% de la diferencia de ingresos menos otros gastos, pero con un límite de 2.000€.

Reducción por inicio de actividad económica

Si ha iniciado su actividad económica, recuerde que puede reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado en el primer periodo impositivo en que el rendimiento sea positivo y en el periodo impositivo siguiente. Se considera que se produce el inicio de una actividad económica cuando no se ha ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.

Deducción por reinversión de beneficios

La reinversión del beneficio de su oficina de farmacia en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a la actividad económica será objeto de deducción de un 5% en la cuota íntegra correspondiente al periodo impositivo en que se efectúe la inversión (la deducción será del 2,5% cuando el contribuyente haya practicado la reducción por inicio del ejercicio de una actividad económica). La inversión debe realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en

que se obtienen los rendimientos objeto de inversión y el periodo impositivo siguiente.

Seguro médico

Recuerde que son deducibles en su actividad las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente en la parte que corresponde a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de veinticinco años que convivan con él. El límite máximo de deducción será de 500€ por cada una de las personas señaladas anteriormente o de 1.500€ por cada una de ellas con discapacidad.

POSIBLES NOVEDADES PARA EL EJERCICIO 2023

A la espera de la aprobación del proyecto de ley de los Presupuestos Generales del Estado para el ejercicio 2023, estas son las novedades fiscales propuestas de más relevancia para el farmacéutico:

• Gastos de difícil justificación

El porcentaje de deducción para el conjunto de las provisiones deducibles y los gastos de difícil justificación será del 7% (ahora 5%). Recordamos que la deducción no puede exceder de los 2.000€, y este límite absoluto permanecerá inalterado.

• Tipo de gravamen rentas del ahorro

Se regulan nuevos tipos de gravamen, añadiendo dos tramos a la base liquidable entre 200.000€ y 300.000€ con tipo del 27% (antes 26%) y a partir de 300.000€, que se aplica el tipo del 28% (antes 26%).

Base liquidable del ahorro - Hasta euros	Cuota íntegra - Euros	Resto base liquidable del ahorro - Hasta euros	Tipo aplicable Proyecto LPGE 2023
0	0	6.000	19%
6.000,00	1.140	44.000	21%
50.000,00	10.380	150.000	23%
200.000,00	44.880	100.000	27%
300.000,00	71.880	En adelante	28%

Es decir, a partir de 300.000€ de beneficio se incrementará su tributación en dos puntos, por lo que si tiene pensado realizar alguna transmisión adelantela en la medida de lo posible si le pudiese afectar esta medida.

• Impuesto sobre sociedades

Bajada en el Impuesto de Sociedades (del 25% al 23%) para las sociedades que facturen menos de un millón de euros al año.

En caso de que quieran ampliar información al respecto, pueden ponerse en contacto con nosotros a través del mail fiscal@asefarma.com

Aspectos laborales que conlleva una operación de compraventa de farmacias



Mariví Ortiz, Abogada y asesora en el departamento Laboral de Asefarma explica las cuestiones laborales que se necesitan tener en cuenta para llevar a cabo una operación de compraventa de farmacias.



Una transmisión de farmacia conlleva una multiplicidad de aspectos legales que hay que tener en cuenta para el buen fin de la operación. De todos ellos, hay dos que provocan el mayor número de dudas y consultas en los clientes, como es el referido a los contratos de arrendamiento de los locales de farmacia, cuando no se transmiten con la farmacia, y lo concerniente a los trabajadores que tenga en plantilla la farmacia que se vende. Es de este último aspecto al que vamos a referirnos en este artículo.

La venta de una farmacia, a efectos del Derecho Laboral, se considera una sucesión de empresas. La sucesión de empresas es una cesión empresarial o transmisión de titularidad, en la que se mantiene la identidad de la organización, entendida como el conjunto de medios organizados para llevar a cabo una actividad económica. Como requisito subjetivo, según el artículo 44.2 del Estatuto de los Trabajadores, debe existir una transmisión directa del antiguo titular de la farmacia a uno nuevo y distinto, que se hará cargo en lo sucesivo de la actividad empresarial. En el caso de la transmisión de la farmacia, entramos de lleno en esta definición.

En el Derecho Laboral, cómo no, se establecen los mecanismos necesarios para garantizar la estabilidad en el empleo de los trabajadores. Para que exista sucesión de empresas deben cumplirse ciertas condiciones.

El marco legal es diferente según se trate de una sucesión hereditaria o una transmisión de titularidad por compraventa/donación.

1. Sucesión de empresas por herencia: Código Civil.

2. Sucesión de empresas por cesión:

- Texto refundido de la ley del Estatuto de los

Trabajadores en su artículo 44, que define la sucesión de empresas y establece los criterios para la continuidad de las relaciones laborales.

- Texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social, sobre normas en materia de prestaciones.

“La venta de una farmacia, a efectos del Derecho Laboral, se considera una sucesión de empresas”

Derechos y obligaciones de las partes

Cuando se produce una sucesión de empresa surgen los siguientes derechos y obligaciones:

- Es importante saber que el nuevo titular de la farmacia queda subrogado en los derechos y obligaciones laborales y de la Seguridad Social.

Artículo 44.1 del Estatuto de los Trabajadores

- Es importante conocer que tanto el farmacéutico vendedor como el comprador son solidarios durante 3 años, por las obligaciones laborales existentes antes de la transmisión, que no hubieran sido satisfechas.

Artículo 44.3 del Estatuto de los Trabajadores

- Las relaciones laborales de los empleados de la farmacia afectados por la sucesión pueden continuar siendo las mismas o modificarse. Para su modificación es necesario un acuerdo de empresa entre el nuevo titular y los trabajadores. En su defecto, continúan vigentes las del convenio colectivo de farmacias en el momento de la transmisión. Normalmente en todas las transmisiones se mantienen las condiciones

anteriores pactadas y por ello se requiere conocerlas bien previamente.

Artículo 44.4 del Estatuto de los Trabajadores

- Es por ello por lo que la transmisión en sí misma no extingue las relaciones laborales. Si el nuevo empresario no subroga al trabajador, se considera un despido improcedente. En cambio, si el trabajador no desea continuar desempeñándose en la nueva empresa, se considera una baja voluntaria.

Artículo 44.6 del Estatuto de los Trabajadores

Obligaciones de información y consulta

Dediquemos un párrafo a este importante tema ya que tiene importancia crucial para la continuidad de los contratos de trabajo.

Obligaciones de información

El vendedor y el comprador deberán informar directamente a los trabajadores afectados por el cambio de titularidad: fecha y motivos de la transmisión, consecuencias y medidas previstas, pues usualmente carecen de representación sindical. Si la tuvieran, se informaría a sus representantes sindicales. La información se debe proporcionar con suficiente antelación. Siempre recomendamos que se haga después de la firma del contrato de arras y, mejor aún, después de la firma de la primera escritura pública. Y, por supuesto, siempre debe realizarse antes de que los trabajadores vean afectadas sus condiciones de trabajo, si les queremos modificar horarios, turnos, etc.

Artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores

Periodo de consultas

Si cualquiera de las partes, es decir, vendedor o comprador, o ambos, prevén que la transmisión puede afectar a los contratos de trabajo, debe iniciarse un periodo de consultas con los trabajadores.

En realidad, el periodo de consultas está destinado al desarrollo de negociaciones de buena fe, al cabo de las cuales se procurará llegar a un acuerdo. Si no fuera posible, por ejemplo, porque se requiera cambiarle del turno de mañana al de tarde, los trabajadores que no puedan continuar la relación laboral tendrán derecho a una indemnización de 20 días de salario por cada año trabajado.

Artículo 44 del Estatuto de los Trabajadores

Casos especiales: cuando al momento de la venta el trabajador está de baja laboral o en situación de maternidad.

En muchas ocasiones, las transmisiones se pactan libre de trabajadores, o que el vendedor se haga cargo del despido de alguno de ellos. Hay que ser conscientes, sin embargo, que las últimas modificaciones legales han dificultado este tipo de acuerdos cuando nos encontramos con trabajadores en situación de baja laboral -desde la reforma de julio de este año ya no pueden ser despedidos- o en situación de maternidad o incluso con trabajadoras embarazadas. Estos trabajadores tienen sus contratos blindados y debe mediar un acuerdo con ellos para su salida de la farmacia, porque de lo contrario puede declararse despido nulo y obligarse a su readmisión pagando salarios de tramitación y demás.

Como conclusión, los aspectos laborales que conlleva una transmisión deben ser considerados con atención y dejar que expertos laborales, como los que tiene Asefarma, los examinen con detalle para llevar a buen fin los pactos alcanzados por los farmacéuticos intervinientes en la transmisión.

En cualquier caso, si tiene alguna duda al respecto de este tema, pueden ponerse en contacto con nosotros a través del mail laboral@asefarma.com



GOLLMANN
custom-made automation

**A la medida
de su farmacia!**

GOLLMANN ZWICK S.L. | www.gollmann.es



AHORRO DE ESPACIO DE ALMACENAMIENTO

Gran capacidad de almacenamiento en un espacio más reducido gracias a su diseño compacto.



FÁCIL INTEGRACIÓN

Por su gran flexibilidad, la construcción de un GOLLMANN se adapta a la infraestructura de su farmacia.

Construyendo un cuadro de mandos para la farmacia (II)



Eva Ruiz, Farmacéutica y responsable del departamento de Consultoría de Asefarma explica en este artículo para qué sirve un cuadro de mandos y cómo puede perfilarse de cara a la mejora de la farmacia.



Los gerentes de cualquier empresa emplean los cuadros de mandos de manera natural por contribuir de forma eficaz en la visión empresarial, a medio y largo plazo de la misma.

La farmacia no puede ser diferente, es una empresa sanitaria. El cuadro de mando integral (CMI) es una herramienta de gestión empresarial que sirve para medir la evolución de la farmacia, sus objetivos estratégicos y sus resultados, desde un punto de vista empresarial y siempre con una perspectiva sanitaria.

Pasos que debe realizar el gerente de la farmacia para establecer unos kpis idóneos:

1. **DIAGNOSTICAR** y conocer el punto de partida del negocio. Hay que conocer desde dónde empezamos a medir porque así el equipo tendrá la oportunidad de tener diseñado un plan de acción con el que alcanzar los objetivos.
2. **DEFINIR y SELECCIONAR** mediante un benchmarking los indicadores críticos para cada farmacia. Ser consciente de la situación de los mismos respecto a la competencia permite establecer un objetivo con el que obtener al menos ratios similares a los del mercado.
3. **ANALIZAR** la evolución de los kpi's seleccionados con la periodicidad necesaria en el cuadro de mandos que se establezca.
4. **COMUNICAR/COMUNICARSE** con el equipo de manera continua. Trasladar de manera sencilla el objetivo, la estrategia y el mecanismo de control de kpis seleccionados es 100% necesario, quizás lo más importante.
5. **IMPLEMENTAR** esa nueva forma de trabajar con la que el equipo ha de sentirse implicado e involucrado en el día a día permitiéndoles acceder

a cualquier tipo de información que les deje hacer un seguimiento adecuado, necesario por otro lado para la consecución de los objetivos globales de la farmacia.

6. **CHEQUEAR** periódicamente los resultados obtenidos permitiendo así tener conocimiento de la situación en cualquier momento. Esto permite tanto al titular como al equipo, medir y corregir las desviaciones que se produzcan de los objetivos marcados a corto plazo buscando innovar para sorprender con su estrategia y diferenciarse de la competencia.

En la farmacia, decidir los kpis que formarán parte de su cuadro de mandos puede resultar más o menos complicado, todo depende de las áreas que se quieran analizar: ventas, almacén, compras, farmacia, administración, equipo y de la capacidad tanto del titular como del equipo para ver la farmacia como un todo.

Es necesario que de una manera u otra, todos los departamentos trabajen de forma armónica y conjunta, no de forma independiente. Para conseguir que la farmacia funcione a pleno rendimiento hay que tener claro que cada sección depende de otra y que los responsables de cada una deben hablarse y escucharse.

Tradicionalmente el pensamiento(i)lógico en farmacia, hizo pensar que cada departamento ha de resolver y obtener sus objetivos de forma independiente. Por sí solo detectar quién o qué ha fallado es lo que normalmente se hace a día de hoy, para después tratar de forma independiente la resolución del problema de ese departamento sin contar con el resto de las secciones de la empresa. Pero un pensamiento lógico empresarial pasa por ser más estratégico, y ser más sistemático. En la farmacia de hoy lo que se debería hacer es implantar una mentalidad en titular y equipo más gerencial, empezando por tratar de ir detectando los fallos e ir resolviéndolos de manera conjunta. Todos los elementos que intervienen en este espacio de salud

están interconectados entre sí, por eso hay que ir completando los diferentes niveles de trabajo por área, tres más concretamente. Con esta forma de afrontar el trabajo diario de la farmacia se obtiene un resultado más eficiente y, ante todo, diferente al que normalmente se logra en una farmacia tradicional lo que diferencia a nuestro establecimiento de la competencia.

Las tres elementos a tener en cuenta en todos los departamentos de la farmacia son:

- Las personas que lo hacen posible
- Los procesos que llevan a cabo
- Los resultados que se logran al ejecutar los anteriores correctamente

Evitar buscar soluciones independientes que lo que logran es la dispersión de los miembros del equipo, es un cambio de paradigma.

La farmacia como empresa requiere de movimientos dependientes y acompasados y la forma de trabajar dentro de una dirección por objetivos es desde la transparencia y la confianza:

Todos los miembros del equipo deben confiar en todos, para trabajar de forma acompasada y armónica en ese mismo proyecto que es la farmacia buscando un objetivo común, compartiendo desde la transparencia los resultados y procesos de cada departamento.

La mejor estrategia: trabajar con un cuadro de mandos. El CMI será un tablero de control del negocio, que permitirá a golpe de vista, medir, analizar y tomar decisiones importantes de toda la farmacia sin desviaciones, falsas interpretaciones y, en definitiva, sin distracciones.

La inclusión de cada indicador en el cuadro de mandos debe estar definida. Se ha de escoger específicamente, atendiendo a una razón. Ha de estar ligado a un sistema por el que siendo un indicador cuali o cuantitativo se pueda calibrar y medir y ser susceptible de implantar estrategias con el que mejorar su evolución.

De este modo, conviene analizar áreas de trabajo en las que sea posible reducir su carácter subjetivo

todo lo que sea posible y medir su evolución siempre buscando alcanzar unos estándares de calidad mínimos.

La elección de indicadores idóneos es primordial y es una tarea importante que ha de recaer tras consensuarlo con el equipo, en el titular como gerente de la farmacia. Sin duda, será más efectiva la elección de parámetros de los departamentos más importantes de la farmacia para que el análisis de departamentos que, sin duda, están firmemente interrelacionados entre sí, como Ventas / Compras, RRHH, Marketing o Finanzas lleven ligada una estrategia de mejora común. En conclusión, los kpis que de forma más exhaustiva se deberían trabajar en la farmacia para buscar la excelencia, deberían corresponder con aquellos que marquen la evolución de la misma y de sus áreas troncales reflejando su **VISIÓN** y **ESTRATEGIA** como empresa:

CLIENTE: Ponen de manifiesto la satisfacción de nuestros clientes hacia nuestra farmacia.

PERSONAL: Sirven para conocer el grado de implicación y capacidad del personal para llevar adelante el proyecto y sin ellos no se podrían alcanzar los objetivos.

ECONÓMICOS: Ayudan a conocer nuestra rentabilidad y capacidad de inversión de cara a desarrollar esa estrategia con la que se pretende alcanzar los objetivos.

PROCESOS INTERNOS: Indican la capacidad de la farmacia a aumentar su facturación o su beneficio independientemente del servicio que aporten sus vendedores de forma directa sobre cliente.

Recordemos que no hay dos CMI iguales. No tiene sentido copiar uno que no tenga en cuenta nuestra situación actual, cada farmacia es un mundo.

¿Lo ideal? Crear un CMI propio teniendo en el horizonte nuestro histórico, el mercado y la competencia. ¿Quién se atreve?

En caso de que quieran ampliar información al respecto, pueden ponerse en contacto con nosotros a través del mail consultoria@asefarma.com

Únete a los innovacéuticos

Farmacéuticos que innovan en el cuidado, emplean datos y tecnología que mejora la relación farmacéutico-paciente y promueven una salud 360°.



El estilo rústico navideño se cuela en el diseño de farmacias

Úrsula García – Arquitecta en Concep · by Glintt

La opción cada vez más de moda a la hora de enfocar un proyecto de reforma de farmacia. Una farmacia puede diseñarse en base a multitud de estilos. ¡Te contamos las claves del estilo rústico más navideño!

El diseño de interiores se ha colado de pleno en las farmacias para renovarlas, transformarlas y rejuvenecerlas. Lo ha hecho de tal forma que ha empezado a cambiar el concepto tradicional asociado a este tipo de locales. Hoy, no obstante, ya son muchas las apuestas por la innovación en el [diseño de farmacias](#), pues sus posibilidades decorativas, y más en fechas navideñas, han dotado de gran importancia al [interiorismo de farmacia](#).

“No todos los estilos de diseño son aptos para cualquier farmacia”.

Estilos rústicos, vintage, futuristas, tradicionales, románticos... las posibilidades del diseño de farmacias son infinitas, pero no todos los estilos son aptos para cualquier farmacia. En Concep · lo sabemos, y por ello en todos nuestros proyectos realizamos un [análisis exhaustivo de cada farmacia](#) basado en tres fases muy claras.

“Naturaleza, vida, y calidez. El diseño rústico aporta un toque de tranquilidad y relax a tu farmacia”.

La imagen de la farmacia es parte fundamental en toda estrategia de negocio. Contar con un estilo que identifique la personalidad de la farmacia y que, a su vez, vaya en la línea de su demanda es clave para el éxito de su transformación. Como decíamos existen

infinidad de posibilidades en el diseño de farmacias, pero hoy vamos a tratar el estilo rústico.

Claves del estilo rústico en el diseño de farmacias
El estilo rústico se caracteriza por crear ambientes relajados, tranquilos y cálidos, y gira entorno a la naturaleza. Por ello, refuerza la sensación de salud y de productos naturales en el interior de la farmacia. Es propio de él el uso de la madera y la presencia de piezas de mobiliario únicas que hacen que el local desprenda calidez, humanidad y vida. Sus colores más habituales (azul, marrones tierra, verdes y, en definitiva, colores cálidos) recuerdan, aún más, a la naturaleza.

A continuación, podrás ver algunos ejemplos de farmacias en las que Concep · ha actuado apostando por los toques rústicos en el diseño de interiores. En ellas, los colores neutros se combinan con los marrones y los tonos piedra, se hace protagonista a la madera en las piezas clave de mobiliario o en las vigas del techo y se incluyen cenefas, molduras, complementos y detalles en las paredes para traer al presente la esencia del pasado.

El estilo rústico se caracteriza por crear ambientes relajados, tranquilos y cálidos, y gira entorno a la naturaleza. Por ello, refuerza la sensación de salud y de productos naturales en el interior de la farmacia. ¿Tienes una farmacia rústica y no sabes como sacarle el máximo partido? ¡Nuestro equipo de especialistas te ayuda a obtener el máximo partido de tu espacio y a rentabilizar las ventas de tu farmacia!

<https://concep.es/contactar/>



Escaparate de la farmacia en invierno

Rebeca Sánchez – Digital Manager en Concep · by Glintt

El invierno nos vuelve a brindar una oportunidad perfecta para explotar el escaparate de la farmacia y convertirlo en el reclamo que el cliente necesita para motivar su entrada y las ventas. ¿Quieres saber cómo? ¡Sigue leyendo!

Hemos dedicado un espacio de este blog a hablar del escaparate de verano de la farmacia y las claves para sacarle el máximo beneficio, de qué tener en cuenta a la hora de diseñar la estrategia para el escaparate de primavera de la farmacia o de cómo ponerlo a punto en épocas concretas como la Navidad. Con los termómetros cayendo y el frío colándose por cada rincón, llega el momento de hablar del escaparate de invierno de la farmacia.

Campañas y acciones para un mayor dinamismo

El invierno, de nuevo, nos brinda una oportunidad perfecta para explotar el escaparate de la farmacia y convertirlo en el reclamo que el cliente necesita para motivar su entrada y las ventas. La importancia del escaparate de la farmacia en invierno reside en que, de todas las estaciones, esta es la que nos va a permitir ofrecer nuestra cara más dinámica, activa y volcada en el cliente y el mismo escaparate va a ser clave para transmitírselo desde la misma calle.

¿A qué nos estamos refiriendo con todo lo anterior? A que si hay unos protagonistas indiscutibles de los inviernos son las ofertas, las rebajas y las promociones. La campaña de Black Friday, las acciones de Navidad o las rebajas de invierno transforman la oficina de farmacia, como el resto de los negocios, haciendo que ofrezca su imagen más atractiva, cautivadora y atrayente para el cliente.

“Diseñar campañas con diferentes propuestas hará que la farmacia sea vista como un espacio dinámico, cambiante y con cosas nuevas para ofrecer”.

Para conseguir captar su atención, además de una buena promoción, su presentación y comunicación desde la fachada a va a jugar un papel primordial. Diseñar campañas con diferentes propuestas para cada uno de estos momentos hará que la farmacia sea vista como un espacio dinámico, cambiante y con cosas nuevas para ofrecer cada poco tiempo, lo que hará al cliente tener ganas de ir.

Venta estacional para impulsar las ventas

Lo hemos comentado con anterioridad en este blog: las necesidades de los clientes cambian a lo largo del año y la farmacia debe aprovechar cada una para adaptarse a ellas y ofrecerle justo lo que necesita. La gripe, los resfriados, la caída del cabello o las alergias son las enfermedades y problemáticas habituales de invierno y por las que muchos clientes acudirán a la farmacia. Adelantarnos a ello y ofrecer desde el escaparate antigripales, jarabes para la tos, pastillas para aliviar dolores de garganta, vaselinas y, en definitiva, todo tipo de productos dirigidos a aliviar esas problemáticas será el mejor reclamo para un cliente que busca soluciones.

“Las necesidades de los clientes cambian a lo largo del año y la farmacia debe aprovechar cada una para adaptarse a ellas y ofrecerle justo lo que necesita”

Un escaparate que luzca un producto que el cliente busca, con un diseño atractivo y una decoración adaptada a la época será motivo más que suficiente para entrar a su interior y, si esa primera impresión se completa con un consejo farmacéutico adaptado

y especializado al momento, seguramente termine convirtiéndose en una venta más para la farmacia y un cliente satisfecho.

¿A qué esperas para empezar a planificar este año?
¡Descarga nuestro calendario de campañas!

<https://concep.es/material-de-consulta/>



La digitalización en el entorno farmacéutico: la seguridad del paciente y del medicamento



Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, explica qué se debe tener en cuenta para en torno a la digitalización de la oficina de farmacia.



Sabemos que Internet se ha convertido en un nuevo canal de ventas a través del que los consumidores pueden adquirir productos y servicios y los medicamentos no han sido una excepción.

Sin embargo, los medicamentos son un producto muy específico del que requieren que se asegure la protección de la salud pública, por lo que su venta a través de Internet debe hacerse bajo medidas de control y supervisión, de forma que la dispensación sea realizada con la intervención de un farmacéutico, quien informará, aconsejará e instruirá sobre la correcta utilización del medicamento que dispensa por esta vía.

En este ámbito, la venta de los medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica, de forma no presencial fuera de la oficina de farmacia, tiene su propia y específica regulación en el Real Decreto 870/2013, de 8 de noviembre, el que regula la venta a distancia al público, a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica, permitiéndose que exclusivamente las oficinas de farmacia abiertas legalmente autorizadas, previa notificación de esta actividad a la administración, puedan vender medicamentos no sujetos a receta.

Debemos tener presente que existe una prohibición expresa de venta de medicamentos no sujetos a receta a través de otros servicios de la sociedad de la información distintos de los regulados en el RD (por ejemplo, vía correo electrónico o aplicación de WhatsApp).

En este sentido la aplicación de WhatsApp puede ser una herramienta útil como canal de comunicación entre la oficina de farmacia y el cliente, siempre que el cliente hubiera dado las autorizaciones y consentimiento pertinentes a la oficina de farmacia, que le permita el uso de la aplicación a tal fin. Sin embargo, NO es posible la venta de medicamentos por parte de la farmacia a través de dicha aplicación, ya que la venta final del medicamento debe hacerse presencialmente en la propia oficina de farmacia o a través de su página web, si se trata de un medicamento no sujeto a prescripción médica.

Por otro lado, debemos saber que la aplicación de WhatsApp no está dotada de las suficientes y necesarias garantías de seguridad para el tratamiento de datos e información en él depositados, pues se trata de una plataforma vulnerable para la comunicación con terceros, que haría responsable a la Oficina de Farmacia de cualquier daño ocasionado al cliente con motivo de una filtración.

“Debemos saber que existe una prohibición expresa de venta de medicamentos no sujetos a receta a través de otros servicios de la sociedad de la información distintos de los regulados en el RD”

Cierto es que la digitalización aporta incuestionables ventajas, pero también tiene sus riesgos, como pueden ser la venta ilegal de medicamentos por Internet, que constituye una amenaza real para la salud pública, por ser fácil introducir medicamentos falsificados y/o no autorizados, el mercado de

segunda mano de medicamentos, la publicidad engañosa, la existencia de plataformas que rompen la seguridad de la cadena del medicamento, las noticias falsas, influencers que opinan y promueven el uso de antibióticos sin receta en redes sociales y la desinformación en Internet.

En el canal online es fundamental garantizar la seguridad del paciente y del medicamento, al igual que se hace en un entorno físico de venta como viene realizándose en el sistema tradicional de dispensación.

En la actualidad la forma de garantizar el acceso seguro del paciente a los medicamentos, dependiendo de si requieren o no prescripción médica es:

- Medicamentos sin receta: Real Decreto 870/2013, de 8 de noviembre, por el que se regula la venta a distancia al público, a través de sitios web.
- Medicamentos con receta: hay que

garantizar el binomio entrega-dispensación de medicamentos, otras alternativas NO tienen encaje en nuestro modelo sanitario.

Es evidente que nuestro marco normativo actual está enfocado a un entorno físico y se haría necesario su adaptación a un entorno digital con todas las garantías legales para el paciente.

En este sentido, son muchos los profesionales del sector sanitario y farmacéutico que demandan la necesidad de un Plan Nacional para la Seguridad del Paciente en el entorno digital, que sitúe al farmacéutico como profesional experto en el medicamento y que contribuya a reforzar el uso adecuado de los medicamentos y garantizar la seguridad del paciente y del medicamento en el entorno digital.

En caso de que quieran ampliar información al respecto, pueden ponerse en contacto con nosotros a través del mail juridico@asefarma.com

Celebramos el V Encuentro Asefarma

30 de noviembre de 2022

El 30 de noviembre el nuevo Auditorio Asefarma acogió el V Encuentro Asefarma, un evento que, bajo el título 'Hacia la farmacia de servicios: farmacias especializadas en salud', reunió a los principales representantes del sector para tratar de poner en común cómo las farmacias se han encumbrado como lugares esenciales para el cuidado de la salud de la población y cómo la especialización les hará ser diferentes.

El V Encuentro contó con el apoyo como patrocinadores como Gollmann Zwick, Luda Partners, Fulcri Ibérica, Alliance Healthcare, Microcaya, Cinfa o Sisfarma y con instituciones como la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid.

Por primera vez, este evento ha sido organizado por la Fundación Asefarma por lo que las sesiones de la tarde fueron desarrolladas desde una perspectiva más solidaria, tratando de mostrar cómo las oficinas de farmacia, además de cuidar y proteger la salud de la población, también colaboran para que el mundo sea un lugar mejor.



GOLLMANN

custom-made automation



LUDA
Partners



MICROCAYA

Alliance
Healthcare

cinfa

FULCRI
Tools & Web Solutions

SISFARMA

INFLUENCER
MLAB

El nuevo sistema de cotización de autónomos



Eva M^a Illera, Abogada y especializada en Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, detalla en qué consiste el nuevo sistema de cotización de los trabajadores autónomos.



Tal y como hemos venido informando desde el departamento Laboral de Asefarma, se produce para el próximo año un cambio sustancial en las cotizaciones puesto que a partir del año que viene el RD-ley 13/2022 de 26 de julio, establece un nuevo sistema de cotización para los trabajadores por cuenta propia o autónomos y mejora la protección por cese de actividad.

La intención de este RD es la de aproximar las bases de cotización del autónomo a sus ingresos reales. La aplicación de la norma tendrá consecuencias diferentes para aquellos casos en los que se estaba cotizando en el momento de la entrada en vigor y aquellos otros en los que no se cotizaba por no llegar al mínimo anual. Como notas características de este nuevo sistema destacamos:

A) La cotización al RETA se va a realizar en base a los rendimientos anuales, debiendo elegir la base de cotización mensual en función de la previsión de los rendimientos netos anuales. Esto es, será el propio autónomo el que indicará los rendimientos sobre los que vamos a cotizar.

La reforma prevé en los próximos 3 años un sistema de 12 tramos que determinará la base de cotización y las cuotas en función de los rendimientos netos. Estaremos ante un periodo transitorio, que tendrá su plena operatividad dentro de 9 años, cuando quedará implementado el modelo definitivo de cotizaciones por ingresos reales.

B) Los autónomos podrán cambiar la cuota en función de su previsión de ingresos netos hasta 6 veces al año (en la actualidad son 4 veces).

C) Las bases elegidas tendrán carácter provisional, puesto que al final del ejercicio fiscal y una vez conocidos los rendimientos netos anuales se regularizarán las cotizaciones, devolviéndose o reclamándose cuotas en caso de que el tramo de rendimientos netos definitivos esté por debajo o por encima del indicado por las previsiones.

D) En el concepto de rendimientos netos, se incluirán todos los rendimientos anuales obtenidos por los trabajadores autónomos en el ejercicio de sus actividades económicas, empresariales o profesionales, incluso de aquellas que no determinen su inclusión en el sistema de la Seguridad Social y se calculará en función a lo previsto en las normas del IRPF.

A estos ingresos anuales se les deducirán todos los gastos producidos en el ejercicio de la actividad y se aplicarán adicionales una deducción por gastos genéricos del 7% (3% para los autónomos societarios), el resultado será el rendimiento neto que determine la base de cotización.

E) Se establecen mecanismos de colaboración entre la Administración Tributaria y la ITSS en caso de que se detecten diferencias en los rendimientos computables a efectos fiscales. Es decir, compartirán información de ingresos.

F) Si el trabajador autónomo prevé unos rendimientos inferiores al SMI en cómputo anual, existe una tabla de bases reducida (es un cambio significativo respecto al sistema anterior, puesto que, hasta ahora, al estar por debajo del SMI, estaba exento de cotización, a partir de ahora, se tendrá que dar de alta y cotizar por la tabla reducida.

Las tablas de bases de cotización mínima/máxima en función de los rendimientos son las siguientes:

	Tramos de rendimientos netos 2023		Base mínima	Base máxima
		Euros/mes	.. Euros /mes	.. Euros/mes
Tabla reducida	Tramo 1	≤ 670	751,63	849,66
	Tramo 2	> 670 y ≤ 900	849,67	900
	Tramo 3	> 900 y < 1.166,70	898,69	1.166,70
Tabla general	Tramo 1	≥ 1.166,70 y ≤ 1.300	950,98	1.300
	Tramo 2	> 1.300 y ≤ 1.500	960,78	1.500
	Tramo 3	> 1.500 y ≤ 1.700	960,78	1.700
	Tramo 4	> 1.700 y ≤ 1.850	1.013,07	1.850
	Tramo 5	> 1.850 y ≤ 2.030	1.029,41	2.030
	Tramo 6	> 2.030 y ≤ 2.330	1.045,75	2.330
	Tramo 7	> 2.330 y ≤ 2.760	1.078,43	2.760
	Tramo 8	> 2.760 y ≤ 3.190	1.143,79	3.190
	Tramo 9	> 3.190 y ≤ 3.620	1.209,15	3.620
	Tramo 10	> 3.620 y ≤ 4.050	1.274,51	4.050
	Tramo 11	> 4.050 y ≤ 6.000	1.372,55	4.139,40
	Tramo 12	> 6.000	1.633,99	4.139,40

En cualquier caso, si tiene alguna duda al respecto, puede ponerse en contacto con nosotros escribiéndonos a laboral@asefarma.com o llamándonos al 91 448 84 22

Planes de pensiones de promoción conjunta



Santiago Sánchez, asesor en el departamento Financiero de Asefarma y CISI Membership number 171507, en este artículo explica en qué consisten los planes de promoción conjunta, como una alternativa a los planes tradicionales y, asimismo, desarrolla en un artículo más qué planificación financiera es recomendable llevar de cara a la jubilación.



Como venimos recordando habitualmente sobre estas fechas, aún contamos con margen de maniobra antes de que finalice el año para rebajar en la medida de lo posible su factura fiscal. Tendremos que analizar la conveniencia o no de aportar a planes de pensiones como vehículo destinado a rebajar la fiscalidad y seguiremos manteniendo la recomendación a aquellos que les pudiera interesar tal y como indica nuestro departamento fiscal en su estudio de Pre-Renta.

En este informe queremos hacer especial hincapié en las aportaciones a los Planes de Pensiones de Promoción Conjunta.

Durante el ejercicio 2022 los farmacéuticos titulares de oficina de farmacia, con al menos 1 empleado contratado, podrán realizar aportaciones de hasta 8.500€ a Planes de Pensiones de Empleo o Planes de Previsión Social Empresarial de los que sean promotores y partícipes, que sumados a los 1.500€ que pueden aportar a sus planes de pensiones individuales, dejan el límite total a aportar en 10.000€.

A partir de 2023, según establece la nueva normativa en cuanto al límite de aportaciones, el farmacéutico con al menos 1 empleado a su cargo se podrá aportar como máximo 5.750€ al año (4.250€ + 1.500€), aunque este punto está pendiente de desarrollo reglamentario.

Para el resto de personas que buscan cubrir la futura jubilación y no quieren aportar a Planes de Pensiones, recomendamos otros productos de ahorro que permiten prima única o periódica y que se ajustan

de forma más efectiva a la coyuntura económica y social actual, dónde la liquidez, la disponibilidad y la flexibilidad, priman por encima de otros factores.

Para valorar la conveniencia o no de aportar a planes de pensiones y las distintas opciones de inversión de nuestro ahorro, contamos con herramientas, simuladores y personal profesional que desde el conocimiento del cliente y con honestidad, les podrá ayudar a elegir la mejor ruta.

“Para las personas que buscan cubrir la futura jubilación y no quieren aportar a Planes de Pensiones, recomendamos otros productos de ahorro”

Planificación financiera para la jubilación

Consideramos que lo más importante para alcanzar un adecuado objetivo de ahorro jubilación, es contar con una adecuada Planificación Financiera que nos permita alcanzar nuestro retiro profesional con éxito.

Con esta Planificación Financiera para la Jubilación conseguiremos:

- Analizar cómo cambiarán sus ingresos y su capacidad de ahorro a partir del momento de jubilarse o retirarse.

- Disponer de una estimación razonable de la evolución de su patrimonio antes y después de su jubilación o retiro profesional.
- Diseñar un plan de desinversiones que le permita hacer frente a sus necesidades futuras de liquidez.

Para la consecución de estos objetivos, seguiremos los siguientes pasos:

1. Análisis de la situación de partida, recopilando información económica del cliente a los efectos de realizar un análisis pormenorizado de su situación financiero fiscal presente y futura.
2. Diagnóstico y análisis de la evolución de su patrimonio.

El diagnóstico y análisis de su situación patrimonial le permitirá conocer, de acuerdo a lo que ha declarado, cuáles son sus necesidades financieras y en qué medida están cubiertas por sus ingresos esperados.

“Una buena planificación financiera puede permitirnos alcanzar nuestro retiro profesional con éxito”

3. Plan de acción: una vez indicado el mapa general de desinversiones y seleccionadas por usted aquellas que desee abordar, se detallará un plan de acción para que pueda priorizar las iniciativas más importantes para cumplir con los objetivos marcados.

4. Seguimiento: una correcta planificación financiera necesitará de revisiones periódicas con el fin de analizar el cumplimiento de la obtención de rentas necesarias para nuestra jubilación.

Una vez que contemos con una adecuada Planificación Financiera adaptada a sus necesidades y perfil inversor, podremos hablar de los productos de ahorro inversión más adecuados para la consecución de nuestros objetivos.

En cualquier caso, si tiene alguna duda al respecto de este tema puede ponerse en contacto con nosotros escribiéndonos a financiero@asefarma.com o llamándonos al 91 448 84 22.



**Incrementa tus ventas online
de productos de parafarmacia**

CONTACTA AQUÍ

¡Medicamentos excluidos!

C. VALENCIANA

- Farmacia alta facturación en importante población de la provincia de **Valencia**, buen rendimiento. Facturación 2.700.000€. Local en propiedad de 170 m2 aprox.
- Farmacia en importante población en Provincia de **Valencia**, muchas posibilidades. Facturación 1.300.000€. Local en propiedad.

CASTILLA-LA MANCHA

- Farmacia en la provincia de **Cuenca** con facturación superior a 300.000€. Población estable. Local en alquiler. Buena rentabilidad e ideal para primera farmacia.
- Farmacia en la provincia de **Cuenca**, muy estable con facturación superior a 800.000€. Local en alquiler.
- Farmacia en provincia de **Albacete**. Población turística con amplio local y vivienda incluida en propiedad. Facturación superior a 600.000€.
- Farmacia con facturación superior a 500.000€ en interesante población turística de **Albacete**. Muy buena rentabilidad. Local en alquiler.
- Farmacia en **Guadalajara**, en la zona Corredor del Henares. Farmacia de referencia en la población, sin residencias ni clínicas. Facturación 600.000€. Local en alquiler. SOE 70%.

CATALUÑA

- **Barcelona capital** centro. Venta por jubilación. Ventas 320.000€.
- **Barcelona capital**. Traslado reciente, en crecimiento. Facturación en torno a 250.000€.
- **Barcelona capital**. Por explotar. Ventas 650.000€.
- **Barcelona** Maresme. Alta rentabilidad, local propio. Facturación 1.100.000€.
- **Barcelona**, zona del Vallés. Fácil gestión. Ventas de 1.280.000€.
- **Leida**. OPORTUNIDAD cerca de capital. Facturación en torno a 200.000€.
- **Leida** Pirineos. Fácil gestión. Ventas 400.000€.
- **Girona** Costa Brava. Con recorrido y local propio. Facturación 1.800.000€.
- **Girona** Costa. Posibilidad traslado. PVP de 390.000€.
- **Tarragona** Norte. Estable, local en propiedad. Facturación de 700.000€.
- **Tarragona** Terres D'Ebre. Facturación de 400.000€.

ASTURIAS

- Farmacia en importante ciudad asturiana, 570.000€ de facturación. Ajustada en personal. Céntrica.
- Farmacia urbana en zona en expansión, 930.000€ de facturación en crecimiento.
- Farmacia rural. 520.000€ de facturación. Gastos ajustados.
- Farmacia rural. 380.000€ de facturación. Interesantes condiciones. Alta rentabilidad.

ARAGÓN

- Farmacia rural en Provincia de **Teruel**, con mínima inversión y de fácil gestión. Gastos bajos. Buena rentabilidad. Ideal como primera farmacia.

C. DE MADRID

- Farmacia en **Madrid capital**, zona de referencia con alto poder adquisitivo, 80% de venta libre. Facturación 1.600.000€.
- Farmacia en venta, **Madrid capital**, zona muy concurrida, local en propiedad de aprox. 75 m2, no necesita reforma. Facturación de 690.000 €. SOE 65%.
- Farmacia en venta por jubilación, horario 8 horas, en zona céntrica de **Madrid capital**. Local en propiedad. 70% SOE. Libre de personal. Facturación 490.000€.
- Farmacia **zona sur** con mucha densidad de población. 8 horas. Amplio local en propiedad. Facturación 900.000€. SOE 70%. Muchas posibilidades de crecimiento.
- Farmacia de barrio en zona residencial del **sur de Madrid**. 8 horas. Cierra por vacaciones. Facturación 470.000€. SOE 70%. Local en propiedad. Posibilidades de crecimiento.
- Farmacia de referencia ubicada en la **zona norte** de la Comunidad de Madrid. 12 horas. SOE 70%. Amplio local en propiedad.
- Farmacia **Madrid capital**, 8 horas, facturación media, zona muy poblada. Local en propiedad para reformar. Con posibilidad de mejora.
- Farmacia de barrio en **Madrid capital**, 8 horas. Facturación en torno al 1.000.000€ con alto porcentaje de SOE y Local para reformar.
- Licencia de Farmacia en **Madrid capital**. Ideal para traslado o como primera farmacia facturación en torno a 300.000€. Libre de personal y local en alquiler. Tenemos locales disponibles para traslado en zonas prime o en crecimiento.
- Farmacia en una de las zonas de mayor poder adquisitivo de **Madrid capital**. Local de más de 150 m2. Facturación 670.000€ para subir fácilmente. Jubilación.

ANDALUCÍA

- Fantástica oportunidad: población costera de **Málaga**. Facturación de 1.000.000€. Local en propiedad, posibilidad de alquiler. Excelente rentabilidad.
- Venta por jubilación de una farmacia única en población de **Málaga** con una facturación de 700.000€. Local en propiedad.
- Farmacia en **Cádiz capital**. Facturación de 500.000€. 8 horas.
- Farmacia única en población de **Sevilla**, con una facturación aproximada de 1.500.000€. Local en propiedad. Junto al centro de salud. SOE del 75%. Gran oportunidad.

CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia en **Ávila provincia** con facturación de 250.000€ cómoda gestión y alta rentabilidad.
- Farmacia en **Burgos provincia**, zona de la Ribera, con gastos muy reducidos, facturación de 200.000€.
- Farmacia de barrio en **Valladolid capital**, facturación de 850.000€ consolidada y con posibilidades de mejora.
- Farmacia en la provincia de **Salamanca** a 30 minutos de la capital; perfecta para inicio profesional.
- Farmacia rural en **León** a 20 minutos de la capital, facturación de 360.000€, libre de guardias, margen de mejora.
- Farmacia urbana en **Palencia**. Facturación 600.000€, local en propiedad.
- Farmacia con alta rentabilidad en la provincia de **Ávila**, bien comunicada en municipio con población estable. Local en propiedad, facturación de 1.800.000€ en constante crecimiento. Libre de personal.
- Farmacia ideal como primera farmacia en la provincia de **Ávila**, sin guardias ni botiquines. Horario reducido, local en régimen de alquiler. Facturación de 140.000€.

Todas nuestras
farmacias en venta, aquí

