



# El Boletín de **ASEFARMA** Compraventa - Asesoría - Consultoría

## Asefarma, contigo de principio a fin



**FISCAL:** Recorra el Impuesto de solidaridad para las grandes fortunas (Pág. 4) ... **COMPRAVENTA:** ¿Qué dinero real se lleva al “bolsillo” el farmacéutico vendedor de la farmacia? (Pág. 6) ... **CONSULTORÍA:** La Inteligencia Artificial (IA) en la Farmacia (I) (Pág. 8) ... **GESTIÓN (Concep·by Glinff):** Colores para resaltar una farmacia pequeña (Pág. 10) / ¿Cómo ahorrar en la factura de la luz de tu farmacia? (Pág. 11) **JURÍDICO:** Dispensación de medicamentos en modalidad no presencial (Pág. 12) ... **LABORAL:** Nuevas medidas en materia de conciliación (Pág. 14) ... **FINANCIERO:** Reinversión en Rentas Vitalicias por la transmisión de la Oficina de Farmacia (Pág. 16).



Carlos García-Mauriño Sánchez  
Abogado y farmacéutico  
Socio fundador de Asefarma

*“Las farmacias madrileñas deben acordarse, eso sí, antes del 15 de diciembre, de comunicar el horario que se va a seguir durante 2024”*

# Editorial

## ¿Qué esperamos del nuevo curso?

Hago estas reflexiones desde la maravillosa playa de La Barrosa, en Cádiz, apurando ya los últimos días de vacaciones en familia. No puedo imaginar mejor lugar para hacerlo, pues esta playa y este entorno son realmente paradisíacos y somos muy afortunados de tener algo así en España.

Tras un verano razonablemente tranquilo, aunque políticamente movidito por la elecciones generales, investiduras y el caso Rubiales, afrontamos ya el último cuatrimestre del año. ¿Qué podemos esperar como farmacéuticos de este nuevo curso que iniciamos? A nivel legislativo no contamos con que haya grandes cambios una vez aprobada la nueva Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica en el caso de Madrid. No obstante, las farmacias madrileñas deben acordarse, eso sí, antes del 15 de diciembre, de comunicar el horario que se va a seguir durante 2024 adaptándose a los módulos indicados por la Consejería de Sanidad. Un tema importante lo del horario de apertura, sobre todo en la decisión de abrir domingos y festivos o no, duda en la que la Consultoría de Asefarma puede ayudaros y mucho a despejar.

Sin embargo, hay un tema que preocupa especialmente a FEFE (nuestra empresarial de farmacias), que es la modificación que se ha realizado en la ley del medicamento, vía Real Decreto 5/2023, que consolida y da amparo legal a la práctica de telefarmacia que venía realizando la farmacia hospitalaria a los pacientes de hospital. A ojos de FEFE, este RD además la amplía, pues la nueva normativa la habilita a realizar la telefarmacia de TODOS los medicamentos y productos sanitarios (no solo los de hospital). Habrá que estar muy vigilantes a la evolución de esta norma y del uso que los hospitales hagan de ella para que sea algo excepcional y realmente destinado a pacientes con problemas reales de movilidad y, de hacerse, que utilicen preferentemente la extraordinaria red de farmacias que tenemos en este país.

Una última reflexión que hago desde estos lares, antes de dejaros paso al contenido de este boletín. Aprovechad este último cuatrimestre del año para potenciar las marcas blancas propias de vuestra farmacia y si no tenéis aún, implantadla, porque es una vía muy interesante de apoyar los productos de venta en farmacia, dar la calidad que se espera de nuestras farmacias y tener precios muy competitivos. Este tema dará para un artículo específico en la sección de Consultoría que verá la luz próximamente.

Un abrazo a todos

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI Edita: Asefarma S.L. Director: Carlos García-Mauriño  
Coordinadora: Isabel Aragón

Dirección Postal: C/ General Arrando, 9 (Local Derecha) 28010 Madrid Tel.: 91 448 84 22 Diseño portada: Carlos Baonza  
Maquetación: Susana Cabrita y Mirian Muñoz Depósito Legal: M-2191-2009





Para cada farmacia la mejor receta.

## ¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CONSIS.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m<sup>2</sup> 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 €\***

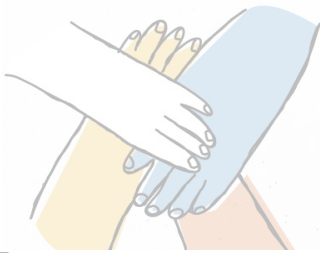
---

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](mailto: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.

# Recurra el impuesto de solidaridad para las grandes fortunas si lo ha abonado



Alejandro Briales, economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, habla del funcionamiento del impuesto de solidaridad para las grandes fortunas y da las pautas para recurrirlo por aquellos que lo hayan abonado.



[fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

**E**l ejercicio 2022, como gran novedad, nos trajo como regalo la entrada en vigor del Impuesto de Solidaridad para las Grandes Fortunas y cuyo "funcionamiento" era el siguiente:

Este nuevo Impuesto Temporal de Solidaridad para las **Grandes Fortunas** ha tenido efectos sobre el patrimonio de 2022 y se recaudó el pasado mes de julio. Nació con la finalidad de gravar el patrimonio de aquellos contribuyentes "que escapan" del **Impuesto sobre Patrimonio** por tener su residencia fiscal en regiones en las que este impuesto está bonificado al 100% como sucede actualmente en la Comunidad de Madrid y como ocurre en Andalucía desde el 1 de enero de 2023. Entró en vigor el 1 de enero de 2023 pero recaudó sobre el patrimonio de 2022 y lo hará en 2024 sobre el patrimonio de 2023.

En principio tiene carácter temporal de dos años, finalizando el 31 de diciembre de 2024 y su naturaleza es estatal por lo que las Comunidades Autónomas no podrán establecer bonificaciones ni reducciones ni le serán cedidos sus ingresos.

***"Entró en vigor el 1 de enero de 2023 pero recaudó sobre el patrimonio de 2022 y lo hará en 2024 sobre el patrimonio de 2023"***

Constituye el hecho imponible del impuesto la titularidad de un patrimonio neto superior a 3.000.000€ a 31 de diciembre del ejercicio anterior. Asimismo, las personas físicas que tengan su **residencia habitual en territorio español** disponen de un mínimo exento adicional de 700.000€ que, junto con los 300.000€ de exención de la vivienda habitual, llevarán a que solo tributen por este nuevo impuesto los contribuyentes que posean un patrimonio neto

superior a los 4.000.000€. Tampoco se contabilizarán en el impuesto las actividades empresariales y los inmuebles afectos a las mismas.

El Impuesto tiene una escala con tres tipos impositivos en función del valor del patrimonio neto:

- **0%** para patrimonios inferiores a 3.000.000€
- **1,7%** para los patrimonios entre 3.000.000€ y 5.000.000€
- **2,1%** para los patrimonios entre 5.000.000 y 10.000.000€
- **3,5%** para patrimonios superiores a 10.000.000€

Este impuesto se presentó entre el 1 y el 31 de julio.

Pues bien, el **Pleno del Tribunal Constitucional** admitió a trámite los recursos de inconstitucionalidad presentados por el Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid, por la Xunta de Galicia y por la Junta de Andalucía contra el artículo 3 de la Ley 38/2022, de 27 de diciembre, por la que se crea el **Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas**, y se modifican determinadas normas tributarias.

El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid alegó que la citada ley podría vulnerar, entre otros, el artículo 23.2 CE, el principio de seguridad jurídica, los principios de capacidad económica y no confiscatoriedad consagrados en el artículo 31.1 de la CE así como la autonomía política y financiera de las comunidades autónomas. Por su parte, la Xunta de Galicia también impugnó la constitucionalidad del Impuesto Temporal de Solidaridad de Grandes Fortunas, pero a diferencia del recurso del Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid no solicita la suspensión de la norma. Los diputados recurrentes consideran, entre otras cuestiones, que la ley podría ser contraria al artículo 1.1 de la Constitución y que

infringe derechos fundamentales como la libertad ideológica, la libertad de expresión y de creación literaria y científica, la libertad de enseñanza y la libertad de cátedra. También alegan que no respeta el orden constitucional de distribución de competencias, la reserva de ley orgánica ni la autonomía municipal.

Por lo que si usted está entre los afectados por este Impuesto y ya lo ha abonado, desde Asefarma le recomendamos que lo recurra lo antes posible atendiendo a la admisión a trámite del Tribunal Constitucional y no se espere a la resolución del mismo puesto que el Tribunal de Garantías ya ha fallado en dos ocasiones anulando un tributo pero limitando la retroactividad del efecto exclusivamente a aquellos que se habían movilizado y también habían recurrido el gravamen, frente a quienes no habían actuado.

El contribuyente, sea de la Comunidad Autónoma que sea, si quiere verse beneficiado por el recurso interpuesto por la Comunidad de Madrid, entre otros, tendrá que recurrirlo individualmente con anterioridad a la posible resolución positiva del mismo. Como ejemplo tenemos la sentencia del Tribunal Constitucional del 26 de octubre de 2021 que declaró la inconstitucionalidad y nulidad de determinados preceptos de la normativa reguladora de la plusvalía municipal, pero que limitó su alcance a los contribuyentes que la hubieran impugnado antes de dicho fallo.

Desde el Departamento Fiscal de Asefarma le podremos ayudar si es su caso y asesorarle sin compromiso alguno. Consúltenos.

## Veamos cómo se realiza la liquidación

### LIQUIDACIÓN

#### Nuevo impuesto sobre grandes fortunas

- + Valor de los bienes y derechos sujeto del pasivo
- Exenciones (art. 4 Ley del IP)
- Cargas y gravámenes de naturaleza real (que disminuyan el valor de los bienes)
- Deudas y obligaciones personales del sujeto pasivo

#### Base imponible (BI)

##### - Mínimo exento:

Obligación personal: 700.000€

Obligación real: Mínimo exento = 0

#### Base Liquidable (BL)

x Escala de gravamen (única), aplicable a partir de 3.000.000€

#### Cuota íntegra (BL x escala gravamen)

- Límite cuota íntegra IRPF + IP + IGF
- Dedución por impuestos pagados en el extranjero (Art. 32 LIP)
- Bonificación por bienes situados en Ceuta y Melilla (Art. 33 LIP)
- **Cuota efectivamente satisfecha por el Impuesto sobre el Patrimonio**

#### Cuota a pagar del Impuesto de grandes Fortunas

# Asefarma

Contigo, de  
principio  
a fin



[www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)

# ¿Qué dinero real se lleva al “bolsillo” el farmacéutico vendedor de la farmacia?



Mercedes Nuevo, abogada en el Departamento de Compraventa de Asefarma, hace un recorrido por todos los impuestos que debe tener en cuenta el vendedor de una oficina de farmacia.



 [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)

**D**ar el paso para vender una farmacia es una decisión que a veces puede llegar a ser complicada para el farmacéutico. Una de las dudas más recurrentes que tiene el farmacéutico vendedor se refiere al dinero real que finalmente se llevará a su “bolsillo”, una vez pagados todos los gastos e impuestos derivados de la operación de venta. En este artículo vamos a tratar de dar las claves para poder realizar ese cálculo. En definitiva, vamos a tratar de responder a la pregunta: ¿qué fiscalidad hay que tener en cuenta en la venta de una farmacia?

## ¿Qué impuestos paga el que vende una Oficina de Farmacia?

El primer y principal tributo al que queda sujeta la transmisión mediante compraventa de la oficina de farmacia es en el Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (IRPF), como ganancia patrimonial. La venta de la actividad económica de una persona física tributa en renta y no en el Impuesto de Sociedades, algo totalmente discriminatorio por ser mucho más gravoso. Y más aún cuando la farmacia debe desarrollarse siempre por un farmacéutico, persona física, por disposición legal, por lo que no hay opción de planificación fiscal alguna en este punto.

En el caso de venta del local también deberemos liquidar el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), conocido como “plusvalía municipal”, cuya gestión está delegada a los ayuntamientos.

## ¿Cuánto tributa la compra de una farmacia?

Conforme a la ley del IRPF, son ganancias y pérdidas patrimoniales la diferencia entre lo que nos ha

costado la farmacia contablemente y el valor neto de la venta de la misma. En definitiva, dicha posible ganancia o pérdida patrimonial se calculará por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición de la oficina de farmacia, a los cuales se les descontarán las amortizaciones practicadas, lo que a efectos fiscales se denomina valor neto contable.

Lo explicamos con detalle:

El valor de transmisión será el precio por el que vamos a vender la farmacia menos los gastos deducibles -notaría, tasas administrativas, el coste de la intermediación, etc-.

El valor de adquisición, se calcula de la siguiente manera:

- Si la adquisición fue a **título oneroso**, su valor de adquisición es el importe real por el que se adquirió.
- Si la adquisición fue a **título lucrativo** se toma el valor que en su día se fijó a efectos del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, con el límite del valor de mercado.
- También debe tenerse en cuenta que al valor de adquisición **se puede adicionar el coste de las inversiones y mejoras** realizadas y pendientes de amortizar a la fecha de la venta, así como los gastos y tributos inherentes a la adquisición que hayan sido satisfechos por el adquirente, a excepción de los intereses.

Como decíamos, al valor de adquisición debemos descontarle las amortizaciones practicadas por el llamado fondo de comercio—cuyo valor corresponde al precio pagado en su día exclusivamente por la farmacia, descontando existencias y local-, para obtener el llamado **valor neto contable**.

La normativa fiscal vigente permite la amortización del fondo de comercio en 20 años, es decir, un 5% del valor de adquisición cada año. No obstante, en algún caso podremos utilizar una amortización acelerada de un 7,5%. Por ello es necesario acudir a nuestro valor contable, el que tenemos apuntado en los libros de contabilidad que cada año aportamos a Hacienda, que reflejará exactamente cuál es ese importe y, que además, servirá de justificante del mismo si Hacienda revisara la operación.

## Vamos a poner un ejemplo:

**Titular de oficina de farmacia que transmite la oficina de farmacia en este ejercicio 2023 por importe de 2.000.000€ y teniendo unos gastos inherentes a la transmisión de 100.000€.**

La farmacia se adquirió por compraventa por un importe de 800.000€ en el ejercicio 2007. De dicho importe de adquisición se ha amortizado fiscalmente 600.000€ -a razón de un 5% anual- y en el año 2008 hizo una reforma en la farmacia por importe de 175.000€ de los cuales a la fecha de la venta tenía pendiente de amortizar fiscalmente 60.000€.

Valor de la adquisición	800.000 €
Amortización fondo de comercio	-600.000 €
Reforma	175.000 €
Amortización reforma	-115.000 €
Valor Neto Contable	260.000 €
Valor de transmisión	2.000.000 €
Gastos inherentes a la transmisión	-100.000 €
Valor de transmisión	1.900.000 €

Esta ganancia patrimonial obtenida tributa en IRPF en la base del ahorro siendo sus tipos de gravamen para el ejercicio 2023 tras los cambios introducidos por la Ley 31/2022, de 23 de diciembre, de Presupuestos Generales del Estado para el año 2023:

Base liquidable	Tipo
Hasta 6.000 €	19%
Entre 6.000 € hasta 50.000 €	21%
Entre 50.000 € hasta 200.000 €	23%
Entre 200.000 € hasta 300.000 €	27%
A partir de 300.000 € en adelante	28%

**En base a estos tipos de gravamen, la cuota íntegra a pagar en IRPF por la venta de la farmacia sería de 447.080€.**

**Por tanto, el dinero real que en este supuesto se llevaría el farmacéutico vendedor será de 1.452.920€ (1.900.000€-447.080€).**

En caso de transmisión del local de la farmacia junto con la venta del negocio, el vendedor también tendrá una ganancia o pérdida patrimonial que tributará en IRPF y que deberemos calcular, aplicándose en estos casos las mismas reglas que hemos indicado anteriormente, pues el inmueble se considera un bien afecto al negocio de farmacia.

## Exenciones

Cabe resaltar que, para el supuesto de que el vendedor sea mayor de 65 años, existe una exención en la Ley de IRPF que, si se cumplen ciertos requisitos, nos permitirá reducir la ganancia patrimonial hasta en 240.000€. De dicha exención, se habla ampliamente en el artículo de Financiero, al cuál me remito.

## Consejos fiscales para el vendedor de una farmacia

- Mientras tengamos en funcionamiento la farmacia, debemos vigilar la cuantía por la que amortizamos el fondo de comercio, tratando de evitar en la medida de lo posible, amortizar de más, decir, generando bases imponibles negativas, que no siempre podremos compensar. Así tendremos una menor ganancia patrimonial en el momento de la venta de la farmacia, siempre y cuando no hayan pasado más de 20 años desde la adquisición, pues ya en esa fecha, habremos amortizado el 100% de la farmacia y el valor de adquisición será cero.
- Lo mismo podemos aplicar a las reformas que hagamos en la farmacia. Vigilemos la amortización que hacemos y que no sea excesiva. Hay que amortizar siempre de manera eficiente.
- Asimismo, debemos tener en cuenta que la transmisión de las existencias no formará parte del cálculo de la ganancia patrimonial, si no que su transmisión supondrá la obtención de un rendimiento de la actividad económica, aunque como normalmente se venden a precio de coste, no generan ganancia alguna.
- No hay que olvidar que todos los gastos inherentes a la venta son, de una u otra forma, deducibles en la transmisión.

# Inteligencia Artificial (IA) en la Oficina de Farmacia (I)



Eva Ruiz, Farmacéutica y responsable del departamento de Consultoría de Asefarma aborda la llegada de la Inteligencia Artificial al sector sanitario así como algunas de las ventajas que traerá a la Oficina de Farmacia.



[consultoria@asefarma.com](mailto:consultoria@asefarma.com)

Los farmacéuticos de oficina de farmacia, muchos de la generación X, la mayoría de espíritu curioso e inquieto, intentan mantenerse al día y conocer de manera constante las novedades del sector. Esta continua adaptación al medio la van gestionando con formación e información para acondicionarse a esta revolución tecnológica y digital con la que muchos no nacieron y que de forma constante evoluciona, hasta el punto de que ya se oye hablar en todos los ámbitos de un tema concreto: LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL (IA).

## ¿Qué es exactamente la Inteligencia Artificial (IA)?

La Inteligencia artificial es la disciplina que posibilita a las máquinas desarrollar capacidades propias del ser humano como el aprendizaje y cierto tipo de razonamiento. A través de algoritmos, la inteligencia artificial trata de simular la inteligencia humana permitiendo la resolución de numerosas tareas que hasta ahora sólo podían ser realizadas por personas. Aunque hay diversidad de opiniones al respecto, son cada vez más los que confían en que la IA va a facilitar y mejorar la vida del hombre y, por ello, aumentan las empresas que apuestan por esta tecnología, cuyo avance es imparable.

Las diferentes disciplinas que abarca la inteligencia artificial ofrecen multitud de posibilidades. Estamos en la era de la información, donde la recogida de datos y el almacenamiento "físico" para cualquier organismo o empresa, aunque es prioritario, puede llegar a ser un problema. La gestión de los datos, sobre todo si la estrategia empresarial se basa en el análisis de lo que "ha ocurrido", requiere dedicación y tiempo. Ante esta perspectiva, la IA viene a agilizar este proceso, optimizando el manejo de grandes dosis de información con el Big Data,

que permite la toma de decisiones informadas y sustentadas desde una base sólida. La consecuencia es que se logra una mayor eficiencia en infinidad de tareas, procesos y actividades que se automatizan, agilizando los tiempos de ejecución y evitando el error humano.

Con un uso adecuado de la IA también se puede aumentar el vínculo del usuario a un establecimiento si se personaliza y se adapta la experiencia de compra a los hábitos de consumo cuando éstos son analizados, porque así se puede realizar una selección de surtido empírica y una comunicación más adaptada a ese consumidor.

## La disciplina del "Machine Learning"

Una disciplina de las más importantes de la IA es el aprendizaje automático de las máquinas, conocido como "**Machine Learning**", que utilizan modelos basados en algoritmos con los que el computador aprende de los datos. A partir de ese punto, son capaces de dar respuesta a nuevos datos y, con ello, mejoran su propio rendimiento.

Sobre la base del lenguaje, nace otra disciplina de la inteligencia artificial que ha evolucionado notablemente en los últimos años: **el procesamiento del lenguaje natural**, que ha permitido a las máquinas **adquirir grandes capacidades relacionadas con la lengua a través de los Bots conversacionales o Chatbots**. Gracias a ellos, incluso la máquina llega a adquirir la capacidad de procesar el lenguaje para entender un texto, realizar traducciones, etc.

Un Chatbot es capaz de procesar y generar textos en función de una necesidad. También de aportar una solución o respuesta a través de mensajes escritos acompañado de palabras clave que se incluyen en la conversación, según el modelo de lenguaje adquirido. Por ejemplo, en el contexto de un Chatbot utilizado para conversar con un potencial comprador,



la herramienta puede incluso aconsejar los mejores productos para ayudar al usuario. Además, también es capaz de recomendar productos complementarios en función de las tendencias de compra o de palabras clave que se han usado en la conversación. Seguro que hemos oído hablar de la versión más reciente, Chat GPT-4(2022), mediante el cual la tecnología de inteligencia artificial crea un chat basado en un modelo de lenguaje ajustado con técnicas de aprendizaje tanto supervisadas como de refuerzo.

## IA en el sector sanitario

La IA también ha llegado al sector sanitario para innovar y revolucionar el mundo de la salud en diferentes contextos y tiene numerosas aplicaciones. Desde la detección temprana de una patología y su diagnóstico precoz, hasta la elaboración de tratamientos personalizados adaptados a un paciente en particular que permiten adentrarse y profundizar en la medicina preventiva. Estudios de la función pulmonar, intestinal o cardiaca permitirán prevenir un cáncer o una cardiopatía, adaptar un tratamiento o pronosticar la supervivencia frente a una patología.

Dentro de la inteligencia artificial, con el uso de técnicas como el aprendizaje profundo -deep learning- y la recreación de redes neuronales artificiales inspirándose en la arquitectura de las neuronas del cerebro humano, se puede incluso llegar a analizar imágenes de un organismo sano VS una imagen patológica para su clasificación. Posteriormente, en la interpretación de la imagen permite anticiparse en la detección de patologías, y que éstas sean más certeras, eficientes y precisas, reforzando la conclusión a la que llega el especialista en el momento en el que informa de su diagnóstico al paciente. Esto ya es una realidad, por ejemplo, cuando un cáncer de mama se diagnostica mediante la interpretación de las imágenes de una mama sana frente a una alterada.

## La IA y su papel en el desarrollo de los medicamentos

La IA también posibilita el desarrollo de nuevos fármacos o la mejora de los existentes:

- Ayudando a predecir la bioactividad y/o la resistencia a ciertos medicamentos.
- Detectando la toxicidad de fármacos potencialmente eficientes con el fin de valorar beneficio frente al riesgo que genera su uso.
- Aumentando la eficiencia de determinados

fármacos, gracias a un análisis de su efectividad combinada con la bioinformática.

- Recortando los tiempos de desarrollo de los ensayos clínicos necesarios y, por tanto, los costes asociados, lo que hará que los nuevos fármacos salgan adelante en un periodo menor de tiempo.

## IA en la farmacia

La inteligencia artificial también está presente en la farmacia y lo hace con herramientas que optimizan el trabajo del titular de farmacia, a nivel de gestión, para que pueda dedicar más tiempo y de mayor calidad al cliente-paciente.

Un titular es consciente del trasvase continuo de datos que hay en la farmacia, datos que se almacenan en el sistema informático para su análisis. El uso de los mismos, como fruto de modelos de gestión similares permiten conformar parámetros tipo y que un aplicativo haga propuestas que el gerente podría acatar sin más, fruto del estudio y análisis del sistema **conforme a estándares de rentabilidad y rotación**. Esto permitiría automatizar la gestión interna gracias a una tecnología con la que procesar de manera automatizada la gestión de stock o el análisis y seguimiento de los objetivos de los KPI's de la farmacia. Al hilo de esto, surgieron los **sistemas de almacenamiento inteligente**, que ofrecen el control y la dispensación automática. Esta realidad no solo permite la dispensación autónoma y automatizada, reduciendo el tiempo de búsqueda de un medicamento y los errores de dispensación, lo que sin duda mejora el trato y la experiencia del cliente-paciente. Poder dedicarle más tiempo y de mayor calidad, es evidentemente una palanca de **diferenciación**.

Además, con estos sistemas se puede llevar una mejor gestión del espacio y un control exhaustivo del almacén en todo momento durante los 7 días de la semana. Sin tener que implicar en exceso al equipo en el proceso, pues el conteo, la gestión de caducidades, la localización y clasificación de cada referencia pasan a ser procesos automatizados junto a la toma de decisiones operativas al respecto.

En definitiva, la IA tiene mucho que aportar a la farmacia. También en lo referente a sus servicios, a la comunicación con el cliente-paciente, al conocimiento de su target, a su contribución en la puesta en marcha de acciones de fidelidad... En el próximo boletín de Asefarma entraremos de lleno en el desarrollo de algunos ejemplos concretos de uso de IA en la farmacia así como de los pasos que ésta deberá seguir en el futuro para poder adaptarse a lo que está por venir.

## Colores para resaltar una farmacia pequeña

Yanira de Gispert, interiorista y project Manager de Concep · by Glintt



**S**i tienes una farmacia pequeña y quieres agrandar la farmacia sin modificar el espacio, un cambio de color puede ayudarte a que el mismo espacio parezca más grande. Los colores tienen la particularidad de transformar un espacio pequeño en grande y lo estrecho en amplio.

A continuación, te contamos cómo puedes mejorar el espacio de tu farmacia y su correcto uso a través de los siguientes claves. Partimos de que los colores oscuros empequeñecen el espacio y dan la sensación de asfixia, pero si los cambiamos por tonalidades claras, diferentes tonos de blanco, malva y beige nos pueden ayudar a cambiar la percepción del espacio y aumentar nuestro campo visual.

### ¿QUÉ COLORES UTILIZAR PARA AMPLIAR EL ESPACIO EN FARMACIAS PEQUEÑAS?

Según la distribución de tu farmacia puedes aplicar alguno de estos consejos para ampliar el espacio visualmente y hacer que tu farmacia parezca un poco más grande.

Utilizar tonalidades claras nos puede ayudar a crear un efecto visual diferente. El blanco es ideal para espacios pequeños, aporta luminosidad, ligereza y homogeneidad al ambiente. Hay muchas tonalidades de blancos más cálidos (con matices rojos o amarillos) o más fríos (con matices azules, grises o verdes). Estos colores los asociamos al orden, la limpieza y pueden transmitirnos serenidad y calma.

Pintar la pared de tonalidades crema, vainilla y ocre suave, nos ayudará a crear una percepción de calidez y profundidad en el ambiente, es idóneo para espacios pequeños con poca iluminación.

Si queremos salir de lo convencional el beige es una buena opción para resaltar espacios estrechos,

aporta luz y calidez al ser un color elegante que por su naturaleza transmite serenidad y calidez.

Otra tonalidad a tener en cuenta es el gris en tonos suaves, aporta elegancia y luminosidad, es ideal para espacios con poca iluminación, al ser color frío transmiten calma y paz al ambiente.

Una de las claves que pueden ayudarnos para resaltar el espacio pequeño de nuestra farmacia, es cambiar los muebles con el mismo tono de las paredes, los tonos claros nos ayudarán a ampliar el campo visual para conseguir una mayor profundidad del espacio.

Ahora ya tienes todos los consejos para que tu farmacia pequeña destaque y puedas agrandar el espacio para lucir una rebotica visualmente más grande y moderna.



# ¿Cómo ahorrar en la factura de la luz de tu farmacia?

**C**uando hablamos de una oficina de farmacia, hay varios factores que influyen directamente al gasto energético de las mismas. Uno de los mayores consumos de las farmacias viene determinado por la iluminación y por la climatización, especialmente en aquellas que disponen de un servicio de 24 horas: el aire acondicionado o la calefacción, la iluminación interior y exterior.

Si quieres optimizar el gasto de energía en tu oficina de farmacia, es esencial que contrates la tarifa que mejor se adecúe a las necesidades de tu negocio. Aunque pueda parecer que no, de ella depende en parte evitar gastos innecesarios, puesto que se tiende a contratar más potencia de la necesaria por miedo a quedarse cortos.

## CONSEJOS PARA AHORRAR EN LA FARMACIA

Si quieres potenciar aún más el ahorro en tu farmacia, hay una serie de consejos generales que te pueden ayudar de manera considerable:

- Sustituye las luces y luminarias por luces LED.
- Si te es posible, una gran opción es decantarte por el uso de las energías renovables, como la energía solar para negocios.
- Usa refrigeradores de bajo consumo.
- Lo más común es que las farmacias cuenten con luminaria exterior. Si este es tu caso, instala un programador para evitar gastos innecesarios.
- Si tienes aire acondicionado, prioriza el uso del modo 'eco'.
- Automatiza los accesos. Lo mejor es que instales un sistema que te permita abrir las puertas mediante un pulsador solo cuando lo desees.
- Asegúrate de disponer de un buen aislamiento térmico y evitar así desperdiciar la energía generada por la calefacción y el aire acondicionado.

**Arianne Alzola, asesora técnica en Concep · by Glintt**



## FARMACIAS MÁS RENTABLES Y EFICIENTES

Una farmacia es rentable cuando la estrategia, esfuerzos y acciones puestos en ella se ven compensados gracias a los beneficios que se obtienen. Definimos y organizamos todos nuestros trabajos con la intención de que esto se convierta en una realidad. Para lograrlo, la transformación de la farmacia pasa por hacer de ésta una farmacia moderna a través de una estrategia global que integre todos los puntos: desde la reforma y diseño de farmacias, hasta la formación del equipo, un plan de campañas o, por ejemplo, el proceso de digitalización.



# Dispensación de medicamentos en modalidad no presencial

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, explica en qué estado se encuentra actualmente la posibilidad de dispensación de medicamentos en modalidad "no presencial".



[juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)



Con motivo de la pandemia sufrida por el COVID-19, por parte de la administración sanitaria tuvieron que implantarse medidas de urgencia que permitieran, **en una situación excepcional**, la dispensación de medicamentos hospitalarios y productos sanitarios en el domicilio del paciente.

En este sentido, la Ley 2/2021, de 29 de marzo, de medidas urgentes de prevención, contención y coordinación para hacer frente a la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19, seguía contemplando esta medida, al manifestar en su exposición de motivos que «La experiencia trasladada por todas las comunidades autónomas en el seno de la **Comisión Permanente de Farmacia** evidenció de forma unánime que esta medida impulsada en el estado de alarma ha supuesto **un progreso en la gestión de la prestación farmacéutica actual con efectos positivos en la población**».

Sin embargo, una vez desaparecida la situación excepcional de la pandemia que permitió la modalidad de dispensación no presencial y habiendo dejado de estar vigente toda la regulación relacionada con la misma, el Gobierno ha fijado el **marco legal que a nivel estatal de cobertura a esta práctica**.

## Marco legal de la dispensación de medicamentos en modalidad no presencial

Ha sido a través del **Real Decreto-Ley 5/2023, de 28 de junio** como se ha incorporado la modalidad de dispensación de medicamentos y productos sanitarios en modalidad no presencial, al considerarse en la

propia exposición de motivos que: *“la experiencia trasladada por todas las comunidades autónomas en el seno de la Comisión Permanente de Farmacia ha evidenciado, de forma unánime, que esta medida, impulsada durante el estado de alarma, supuso un progreso en la gestión de la prestación farmacéutica actual con efectos positivos en la población. Ello queda evidenciado en que, con independencia de la intensidad de la pandemia, **las comunidades autónomas han mantenido e incrementado sus programas de dispensación de medicamentos y productos sanitarios en modalidad no presencial** no solo para colectivos vulnerables que no tuvieran visitas programadas en el hospital, sino extendiéndolos también a aquellas personas cuya situación clínica, de dependencia, vulnerabilidad, riesgo o de distancia al centro lo requiera. La reforma consolida, por tanto, la dispensación remota de los medicamentos siguiendo lecciones aprendidas durante la pandemia. Por ello, debe incluirse en nuestro ordenamiento jurídico, de manera urgente, una previsión similar a la señalada en la disposición adicional quinta de la Ley 2/2021, de 29 de marzo, para que siga siendo posible utilizar el método de dispensación no presencial, que, a lo largo de estos años, han demostrado su oportunidad y acierto bajo el amparo de la norma estatal y que se encuentra ampliamente aceptado e implementado en todas las comunidades autónomas. **De lo contrario, muchas personas que actualmente reciben la medicación hospitalaria en farmacias cercanas a su domicilio o en su propio domicilio dejarían abruptamente de hacerlo, con el consiguiente trastorno para ellas y con la necesidad de asumir desplazamientos innecesarios y costes indirectos añadidos**”.*

A tal efecto, se ha modificado el artículo 3 de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios, al que se añade un apartado

nuevo, -el 8- que queda redactado en los siguientes términos:

**“Cuando concurren circunstancias sanitarias excepcionales o cuando la situación clínica de dependencia, vulnerabilidad, riesgo o distancia física del paciente a los centros indicados en los párrafos b) y c) del apartado 6 del presente artículo (servicios de farmacia de los hospitales, de los centros de salud y de las estructuras de atención primaria del SNS) así lo requiera, los órganos o autoridades competentes de las comunidades autónomas podrán establecer medidas para la dispensación de medicamentos y productos sanitarios en modalidad no presencial, garantizando una atención óptima con la entrega, si procede, de los medicamentos en establecimientos sanitarios autorizados para la dispensación de medicamentos y productos sanitarios próximos al domicilio del paciente o en su propio domicilio”.**

Asimismo, este apartado también añade que **“el suministro de los medicamentos y productos sanitarios hasta el lugar de destino y su seguimiento farmacoterapéutico serán responsabilidad del servicio de farmacia dispensador. El transporte y la entrega del medicamento y de los productos sanitarios deberán garantizar condiciones adecuadas de conservación y custodia, sin alteración o merma de su calidad”.**

Es importante resaltar cómo el precepto exige garantizar una atención óptima vinculada a dicha dispensación, lo que significa que corresponde al farmacéutico hospitalario desplegar la necesaria atención farmacéutica y seguimiento al paciente.

Debemos recordar que ya en algunas autonomías como Galicia y Madrid, en sus respectivas Leyes de Ordenación y Atención farmacéutica, dan cobertura a la dispensación no presencial de medicamentos hospitalarios, como lo demuestran los convenios de colaboración suscritos entre las Consejerías de Sanidad autonómicas y sus respectivos Colegios Oficiales de Farmacéuticos.

En definitiva, se trata de una apuesta de la Administración por la farmacia comunitaria que evidencia el éxito del funcionamiento y servicio prestado por la oficina de farmacia durante la pandemia y la necesidad de implementar las positivas experiencias vividas en el funcionamiento diario de tales establecimientos, en aras a favorecer la continuidad asistencial y con la finalidad de ofrecer siempre la mejor atención y servicio al paciente.

## Próximas formaciones

27 SEPT

Desarrollo de la categoría capilar en la Oficina de Farmacia



3 OCT - 7 NOV

XXIV Edición de la Escuela de Gerencia Asefarma



8 NOV

Sensorialidad en la Oficina de Farmacia



15 NOV

VI Encuentro Asefarma



29 NOV

Foro de Compraventa



Información e inscripciones en [formacion@asefarma.com](mailto:formacion@asefarma.com)

# Nuevas medidas en materia de conciliación

Eva M<sup>a</sup> Illera, Abogada y responsable del departamento Laboral de Asefarma, hace un repaso a las principales medidas aprobadas en materia de conciliación.



[laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)



**E**l 30 de junio de 2023 entraron en vigor las novedades aprobadas por el Gobierno en materia de conciliación de la vida personal, familiar y laboral, entre las que destaca la ampliación de permisos, dándose cumplimiento a lo dispuesto en la normativa europea.

A continuación, detallamos aquellos aspectos más relevantes introducidos por esta nueva normativa sobre el concepto de discriminación, la adaptación y distribución de la jornada y los cambios en materia de permisos.

## Derecho de los trabajadores a no ser discriminados:

En la relación de trabajo, **el trato desfavorable** dispensado a mujeres u hombres por el ejercicio de los derechos de **conciliación o corresponsabilidad de la vida familiar y laboral** será constitutivo de discriminación por razón de sexo. Artículo 4.2 c) TRLET.

En cuanto al derecho a **no discriminación por razón de discapacidad** suprime la mención a "siempre que se hallasen en condiciones de aptitud para desempeñar el trabajo o empleo de que se trate." Artículo 4.2 c) del TRLET.

## Derecho a solicitar adaptaciones de la jornada de trabajo:

Las personas trabajadoras tendrán derecho a solicitar las adaptaciones de la duración y distribución de la

jornada de trabajo, en la ordenación del tiempo de trabajo y en la forma de prestación, incluida la prestación de su trabajo a distancia **cuando tengan necesidades de cuidado**. Esta medida se aplicará respecto a los hijos mayores de doce años, respecto al cónyuge o pareja de hecho, a **familiares por consanguinidad hasta el segundo grado** de la persona trabajadora, **así como de otras personas dependientes** cuando convivan en el mismo domicilio. En cualquiera de los casos se deberán justificar las condiciones que fundamentan la petición. Y, asimismo, la persona trabajadora tendrá **derecho a regresar** a la situación anterior a la adaptación una vez haya concluido el periodo acordado o previsto o cuando **decaigan las causas que motivaron la solicitud**.

Además, las adaptaciones de jornada que se estuviesen aplicando a 30 de junio de 2023 mantendrán su vigencia. Por último, **el despido** por causas objetivas o disciplinario de las personas trabajadoras que hayan solicitado o estén disfrutando de las **adaptaciones de jornada** prevista en el artículo 34.8 del TRLET **será nulo**.

## Permisos:

- **Matrimonio o registro de pareja de hecho: 15 días.**
- **Accidente o enfermedad graves, hospitalización o intervención quirúrgica sin hospitalización que precise reposo domiciliario** del cónyuge, pareja de hecho o parientes hasta el segundo grado por consanguinidad o afinidad, incluido el familiar consanguíneo de la pareja de hecho, así como de cualquier otra persona distinta de las anteriores, que conviva con la persona trabajadora en el mismo domicilio y que requiera el cuidado efectivo de aquella: 5 días.

- **Fallecimiento** del cónyuge, pareja de hecho o parientes hasta el segundo grado de consanguinidad: 2 días, ampliable en 2 días más en caso de precisar desplazamiento.

- Si dos personas trabajadoras de la misma empresa ejercen el **derecho de reducción de jornada para el cuidado del lactante** por el mismo sujeto causante, podrá limitarse su ejercicio simultáneo por razones fundadas y objetivas de funcionamiento de la empresa, debidamente motivadas por escrito, debiendo en tal caso la empresa ofrecer un plan alternativo que asegure el disfrute de ambas personas trabajadoras y que posibilite el ejercicio de los derechos de conciliación.

- **Se extiende el derecho a una reducción de la jornada** de trabajo diaria, con la disminución proporcional del salario entre, al menos, un octavo y un máximo de la mitad de la duración de aquella, a quien precise encargarse del cuidado directo del cónyuge o pareja de hecho, o un familiar hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad, incluido el familiar consanguíneo de la pareja de hecho, que por razones de edad, accidente o enfermedad no pueda valerse por sí mismo, y que no desempeñe actividad retribuida.

- Se introduce un nuevo permiso **por motivos familiares**, que permite a la persona trabajadora ausentarse del trabajo cuando sea necesario, por causa de fuerza mayor, por motivos familiares urgentes que estén relacionados con familiares o personas convivientes, en caso de enfermedad o accidente. Serán retribuidas las horas de ausencia equivalentes a 4 días al año.

### Suspensión del contrato de trabajo:

Estas nuevas medidas laborales y de conciliación extienden el derecho a un periodo de **excedencia**, de duración no superior a dos años, a los trabajadores para atender al **cuidado del cónyuge o pareja de hecho**, o de un familiar hasta el segundo grado de consanguinidad y por afinidad, incluido el familiar consanguíneo de la pareja de hecho, que por razones de edad, accidente, enfermedad o discapacidad no pueda valerse por sí mismo, y no desempeñe actividad retribuida.

Contempla que la excedencia pueda disfrutarse de forma fraccionada. Aunque si dos o más personas trabajadoras de la misma empresa generasen este derecho por el mismo sujeto causante, la empresa podrá limitar su ejercicio simultáneo **por razones fundadas y objetivas** de funcionamiento debidamente motivadas por escrito debiendo en tal caso la empresa ofrecer un **plan alternativo** que

asegure el disfrute de ambas personas trabajadoras y que posibilite el ejercicio de los derechos de conciliación. En el ejercicio de este derecho se tendrá en cuenta el fomento de la corresponsabilidad.

Para nacimiento, adopción o acogimiento de hijo con discapacidad se amplía la duración de la suspensión del contrato en caso de que haya una única persona progenitora.

El despido de los trabajadores que se hayan acogido a este tipo de suspensión del contrato de trabajo será nulo.

## XXIV Ed. Escuela de Gerencia Asefarma

Del 3 de octubre al 7 de noviembre  
(Martes y jueves de 15:30 a 19:30h.)

Acreditada (6,2 créditos) por la Comisión de Formación continuada de Profesiones Sanitarias de la C. de Madrid

Asiste de forma presencial o telepresencial

40 horas lectivas

Todo lo que saber sobre:

- Fiscal
- Laboral
- Jurídico
- Financiero
- Marketing
- Comunicación...

¡Matrícula abierta!

[formacion@asefarma.com](mailto:formacion@asefarma.com)

# Reinversión en Rentas Vitalicias por la transmisión de la Oficina de Farmacia

Santiago Sánchez, asesor en el departamento Financiero de Asefarma y CISI Membership number 171507, habla del gran papel que pueden jugar las rentas vitalicias en la planificación de la transmisión de una oficina de farmacia.



[financiero@asefarma.com](mailto:financiero@asefarma.com)



**E**l artículo de Compraventa se sumerge en la fiscalidad por transmisión de una Oficina de Farmacia y nos sirve de antesala para explicar el papel que pueden jugar las Rentas Vitalicias en la planificación fiscal de la propia transmisión. Esta herramienta financiera ofrece un flujo de ingresos constante para la jubilación, así como una interesantísima rentabilidad fiscal gracias a la exención en IRPF por reinversión de ganancias patrimoniales, siempre y cuando se cumpla con los requisitos que marca la ley de IRPF.

## Exención de ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de Oficina de Farmacia si:

- Es mayor de 65 años.
- El importe total obtenido se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor.
- La cantidad máxima total que un contribuyente podrá destinar a constituir rentas vitalicias será de 240.000 euros.
- Cuando el importe reinvertido sea inferior al total de lo percibido en la transmisión, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida que corresponda a la cantidad reinvertida.
- El contrato de renta vitalicia deberá suscribirse entre el contribuyente, que tendrá condición de beneficiario, y una entidad aseguradora.
- La renta vitalicia deberá tener una periodicidad inferior o igual al año, comenzar a percibirse en el plazo de un año desde su constitución y el importe anual de las rentas no podrá decrecer en más de un 5% respecto del año anterior.
- El contribuyente deberá comunicar a la entidad aseguradora que la renta vitalicia que se contrata constituye la reinversión del importe obtenido por la

transmisión de elementos patrimoniales, a efectos de la aplicación de esta exención.

Siguiendo con el ejemplo del artículo de Compraventa de nuestra compañera Mercedes Nuevo, veamos cómo quedaría la cuota íntegra en IRPF por la venta de la farmacia.

**Supongamos que el farmacéutico que vende su farmacia tiene 65 años.** La ganancia patrimonial por la venta sería de 1.640.000€. Teniendo en cuenta el tipo de gravamen para el ejercicio 2023, la cuota a liquidar en IRPF ascendería a 447.080€.

Ahora bien, si se constituye la citada renta vitalicia por su importe máximo de 240.000€ para poder aplicarse la exención, la ganancia exenta sería de 207.158€ y, por tanto, la ganancia patrimonial a tributar sería de 1.432.842€ siendo la cuota a liquidar de 389.075,79€.

Por tanto, el ahorro fiscal sería de 58.004,21€.

GANANCIA PATRIMONIAL:	
Valor de la adquisición	800.000 €
Amortización fondo de comercio	-600.000 €
Reforma	175.000 €
Amortización reforma	-115.000 €
<b>Valor Neto Contable</b>	<b>260.000 €</b>
Valor de transmisión	2.000.000 €
Gastos inherentes a la transmisión	-100.000 €
<b>Valor de transmisión</b>	<b>1.900.000 €</b>
<b>Ganancia Patrimonial</b>	<b>1.640.000 €</b>

BASE LIQUIDABLE:	TIPO	IMPORTE
Hasta 6.000 €	19%	1.140,00 €
Entre 6.000 € a 50.000€	21%	9.240,00 €
Entre 50.000 € a 200.000€	23%	34.500,00 €
Entre 200.000 € a 300.000€	27%	27.000,00 €
De 300.000€ en adelante	28%	375.200,00 €
<b>CUOTA ÍNTEGRA A PAGAR EN IRPF:</b>		<b>447.080,00 €</b>



RENDA VITALICIA:	
APORTA A RV	240.000 €
<b>Ganancia exenta tributación</b>	<b>207.158 €</b>
<b>Ganancia Patrimonial</b>	<b>1.432.842 €</b>

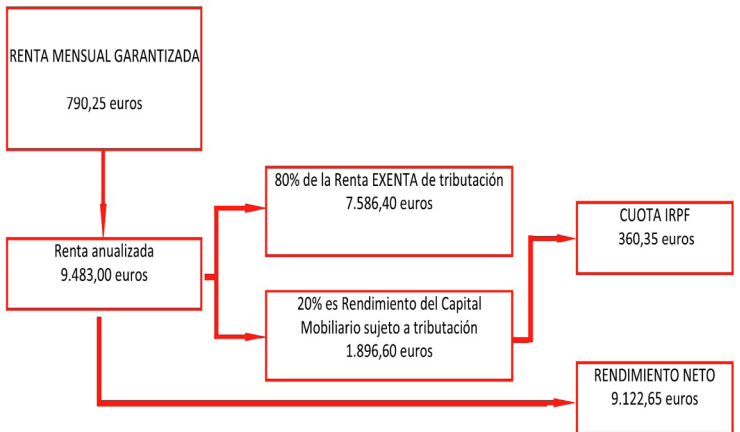
BASE LIQUIDABLE:	TIPO	IMPORTE
Hasta 6.000 €	19%	1.140,00 €
Entre 6.000 € a 50.000€	21%	9.240,00 €
Entre 50.000 € a 200.000€	23%	34.500,00 €
Entre 200.000€ a 300.000€	27%	27.000,00 €
De 300.000€ en adelante	28%	317.195,79 €
<b>CUOTA ÍNTEGRA A PAGAR EN IRPF:</b>		<b>389.075,79 €</b>
<b>AHORRO FISCAL</b>		<b>58.004,21 €</b>

### Renta Vitalicia con 50% Capital de Fallecimiento:

Seguro de renta vitalicia de aportación única e interés garantizado en el que el capital de fallecimiento decrece un 5% anual durante las primeras 10 anualidades. Una vez alcanzada esa fecha, el capital de fallecimiento será el 50% de la prima y se mantendrá constante.

Duración del seguro	VITALICIO	Importe Renta	790,25 euros
Fecha de efecto	05/09/2023	Importe Prima	240.000,00 euros
Forma de pago Renta	MENSUAL		
Revalorización	CONSTANTE		

### Simulación de la fiscalidad\* en IRPF sobre las cantidades del proyecto:



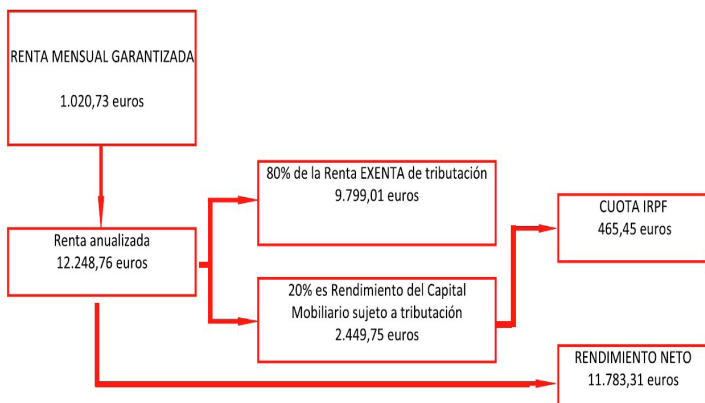
En el mercado español, sorprendentemente, hay pocas compañías de seguros que ofrezcan este tipo de producto, así que entre las pocas que lo hacen, podemos nombrar dos productos interesantes que además de la exención fiscal, ofrecen una renta mensual atractiva como complemento a su pensión de jubilación. Estas dos opciones de inversión en Rentas Vitalicias para reinversión por transmisión de farmacia serían, RV sin capital de fallecimiento y RV con 50% capital de fallecimiento. Con las dos opciones conseguiríamos la misma exención fiscal ya que lo único que cambiaría sería la renta mensual a percibir por el cliente. Se lo mostraremos con los siguientes ejemplos de dos pólizas de Mapfre, una de las compañías con las que trabajamos:

### Renta Vitalicia capital decreciente:

Seguro de renta vitalicia de aportación única e interés garantizado en el que el capital de fallecimiento decrece un 5% anual a lo largo de la vida de la póliza.

Duración del seguro	VITALICIO	Importe Renta	1.020,73 euros
Fecha de efecto	05/09/2023	Importe Prima	240.000,00 euros
Forma de pago Renta	MENSUAL		
Revalorización	CONSTANTE		

### Simulación de la fiscalidad\* en IRPF sobre las cantidades del proyecto:



La reinversión en rentas vitalicias por transmisión de una oficina de farmacia ofrece a los titulares una estrategia atractiva de inversión para asegurar su bienestar financiero durante la jubilación, gracias, por una parte, al flujo de ingresos constantes que se garantiza con la renta vitalicia mientras viva el titular y, por otra parte, al ahorro fiscal obtenido por la reinversión. Hay que señalar que el importe obtenido como ahorro fiscal se puede invertir a su vez en cualquier otro producto de ahorro adecuado a su perfil inversor, lo que permitirá seguir complementando sus ingresos para la jubilación. Cada modalidad tiene sus ventajas y consideraciones.

Antes de tomar una decisión, es fundamental que evalúen sus necesidades financieras, tolerancia al riesgo y objetivos personales. Consultar con asesores financieros especializados puede ser la clave para tomar decisiones informadas que se ajusten a sus necesidades y objetivos de inversión.

Desde GESPAPAR, el departamento de asesoramiento de patrimonios de ASEFARMA, aconsejamos y asesoramos al vendedor de la farmacia a elegir la mejor opción para invertir su dinero, incluida la renta vitalicia, para obtener la máxima rentabilidad y aprovechar asimismo los posibles beneficios fiscales que hubiera.

## C. VALENCIANA

- Farmacia con facturación superior a 2.000.000€ en privilegiada población de la provincia de Valencia. Buen rendimiento. Local en propiedad. SOE 75%.
- Farmacia única en población con buena rentabilidad. Local en alquiler. Con posibilidad de crecimiento.
- Farmacia con facturación superior a 400.000€. Con alta proyección. Local en venta o alquiler. Buena oportunidad.
- Farmacia con facturación superior a 800.000€. Muy estable. Perfecto mix de ventas.
- Interesante farmacia urbana con facturación superior a 600.000€. Estabilidad en ventas. Capacidad de crecimiento. Local en alquiler o venta.
- Interesante farmacia rural en la provincia de Castellón. Facturación superior a 300.000€. Local en propiedad.
- Farmacia con ventas muy estables con facturación superior a 1.000.000€. Local en propiedad. Mix ventas 75/25. Rentabilidad.
- Farmacia con alta facturación y rentabilidad en zona privilegiada de Alicante. Buen mix de ventas.

## CASTILLA-LA MANCHA

- Farmacia con facturación superior a 500.000€ en interesante población de Albacete. Muy buena rentabilidad. Local en alquiler.
- Farmacia en importante población y próxima a Albacete con amplio local y vivienda incluida en alquiler. Facturación superior a 1.000.000€. SOE 80%.
- Farmacia muy estable en provincia de Cuenca con facturación superior a 800.000€. Local en alquiler.
- Farmacia única en población de la provincia de Cuenca con alta facturación y buen mix de ventas. Buena rentabilidad.
- Farmacia en la provincia de Guadalajara. Zona en pleno crecimiento, facturación de 1.400.000€. SOE de 60%.
- Farmacia única. Provincia de Guadalajara. Gran rentabilidad. Facturación de 400.000€. Local + vivienda en alquiler (muy económico). Llave en mano.
- Farmacia en la provincia de Toledo con gastos muy reducidos y facturación de 500.000€. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia en el entorno de Toledo capital, con una facturación en alrededor de 1.000.000€ y posibilidad de aumento.

## CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia de referencia en la provincia de Ávila, bien comunicada y con una facturación de 700.000€.
- Farmacia en Valladolid capital, con inmejorable ubicación, con posibilidades de mejora y amplio local, facturación de 1.100.000€.
- Farmacia en Valladolid provincia, muy bien comunicada con la capital, inversión contenida, muy cómoda gestión facturación de 200.000€.
- Farmacia en la provincia de Ávila con facturación de 250.000€, cómoda gestión y alta rentabilidad.
- Farmacia a 30 minutos de Burgos, libre de personal, facturación de 360.000€, local en alquiler.
- Farmacia de baja facturación a las afueras de la ciudad de León, con un margen de mejora muy alto.
- Farmacia en municipio de más de 1.000 habitantes a 35 minutos de Zamora, 410.000€ de facturación, libre de personal.
- Farmacia próxima a Ávila capital, sin guardias ni botiquines. Horario reducido, ideal como primera farmacia.

## MURCIA

- Farmacia con facturación superior a 1.000.000€. Buen mix de ventas. Local en alquiler.

## CANTABRIA

- Farmacia rural de 440.000€ de facturación. Libre de personal. Alta rentabilidad.

## ANDALUCÍA

- Farmacia con recorrido en Cádiz. Facturación de 600.000€.
- Farmacia en la Costa de Huelva. Local en alquiler. Facturación en torno a 1.600.000€.

## C. DE MADRID

- Farmacia de 12 horas en zona de alto poder adquisitivo en el norte de Madrid capital. Facturación de 750.000€.
- Farmacia de 12 horas en zona de mucha población y de las más demandadas de Madrid. Facturación de 780.000€.
- Farmacia de 12 horas ubicada en vía principal y zona de ocio. Facturación de 1.700.000€.
- Farmacia en venta por jubilación en Madrid capital. Facturación de 1.600.000€. 57% SOE. Local 80 m<sup>2</sup> en venta o alquiler con opción de compra.
- Farmacia en zona transitada con alto poder adquisitivo en la capital. 730.000€ de facturación. 55% SOE. Local en propiedad.
- Farmacia de barrio en zona muy poblada de Madrid capital. Facturación de 685.000€. Local en propiedad de 75 m<sup>2</sup>. SOE 65%.
- Farmacia en venta por jubilación en la zona sureste de la C. de Madrid. Facturación de 1.120.000€. Local en alquiler.
- Farmacia en barrio consolidado de la zona norte de la Comunidad de Madrid. Amplio local en propiedad. 75% de SOE.
- Farmacia de 8 horas en Madrid capital. Local recién reformado de 85m<sup>2</sup>. Libre de personal. Alta rentabilidad.
- Farmacia de 12 horas en la zona Ctra. de la Coruña. Se vende por cambio de actividad. Precio competitivo.
- Farmacia en importante municipio de la Ctra. de la Coruña. 47% de SOE. Facturación superior a 1.000.000€. Condiciones inmejorables de venta.
- Farmacia en venta por jubilación en la zona sur de la C. de Madrid con mucho paso y gran ubicación. Local en propiedad. Facturación de 1.000.000€. Buena rentabilidad.

## CATALUÑA

- Barcelona capital. Atención perfil inversor, recuperación de la inversión en 5 años. Ventas superiores a los 3.000.000€.
- Barcelona Capital. Oportunidad. Ventas de 1.100.000€ y factor 1,18. Local de más de 200 m<sup>2</sup>.
- Barcelona Zona Ensanche frente a colegio. Local propio. Ventas de 580.000€.
- Barcelona Ensanche-Zona Alta, con mucho paso y recorrido. Ventas por 850.000€.
- Barcelona Baix Llobregat. Oportunidad por recorrido, ventas subiendo más de 10% anual. Local de casi 300 m<sup>2</sup> en propiedad.
- Barcelona Maresme. Farmacia consolidada, posibilidad de comprar el local, facturación de más de 1.600.000€.
- Maresme. Proyecto de futuro, local en propiedad, facturación de 600.000€, barrio por explotar.
- Vallès Oriental. Farmacia estable con mix atractivo de ventas, buena ubicación, en municipio de poder adquisitivo medio alto, facturación de 700.000€.
- Vallès Occidental. Oportunidad. Facturación de 520.000€ y subiendo más de un 10% anual.
- Girona, comarca de La Selva. Interesante farmacia en venta, ubicación en zona de paso, facturación de 900.000€.
- Girona Capital. Buena ubicación por explotar, local de más de 200 m<sup>2</sup>, poco aprovechado.
- Tarragona. Disponemos de varias farmacias en venta con facturaciones de 235.000€, 350.000€ y 700.000€.

## ARAGÓN

- Farmacia rural en provincia de Teruel. Mínima inversión y fácil gestión. Gastos bajos. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia rural. Facturación superior a 300.000€. Perfecta como primera farmacia. Buena rentabilidad. Inversión mínima.
- Zaragoza. OPORTUNIDAD. Facturación de 660.000€, muy bien ubicada y con recorrido. Venta por no poder atender.

## CANARIAS

- Gran Canaria con facturación alta. Muy bien ubicada.
- Tenerife. Amplias posibilidades de crecimiento.
- Farmacia en Gran Canaria en constante crecimiento.

## ASTURIAS

- Farmacia en principal ciudad asturiana. 550.000€ de facturación. Local en alquiler. Con opciones de crecimiento.
- Farmacia en importante ciudad asturiana. 1.165.000€ de facturación. Local en propiedad. Proyecto en crecimiento.



Todas  
nuestras  
farmacias en venta, aquí

Oficinas Centrales - C/ General Arrando 9 (Local Derecha) - 28010 Madrid  
Madrid - Asturias - Andalucía - Canarias - Cantabria - Cataluña -  
Castilla y León - Castilla-La Mancha - C. Valenciana -  
Telf.: 91 445 11 33 - 902 120 509 [www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)