



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



Asefarma contigo de principio a fin

FISCAL: Las nuevas reducciones en el IRPF por alquiler de viviendas (Pág. 4) ... **COMPRAVENTA:** El plan de viabilidad como herramienta necesaria a la hora de tomar la decisión de adquirir una oficina de farmacia (Pág. 6) ... **CONSULTORÍA:** Puntos clave de gestión en el momento de la compra de una farmacia (Pág. 8) ... **GESTIÓN - CONCEP.:** Reforma de la farmacia para mejorar la experiencia de compra con el cliente (Pág. 10) ... **LABORAL:** ¿Habrà reforma en el cálculo de la indemnización por despido improcedente? (Pág. 14) ... **FINANCIERO:** La importancia de tener una visión global (Pág. 16).



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

“Este último trimestre del año está lleno de eventos interesantes, en el que los farmacéuticos podremos debatir y profundizar en los temas que son “trending topic” entre nosotros”.

Editorial

“Lo mejor que nos puede pasar es que nos dejen trabajar”

Confío en que todos hayáis podido tomaros unos días de merecido descanso durante este periodo estival, aunque para los compañeros que trabajan en la costa y en los lugares turísticos, de tranquilo tiene poco. Y es que nos espera un inicio de curso muy intenso y no sólo por los acontecimientos políticos e históricos que vamos a vivir en estos próximos meses en España y en el resto del mundo, con las cruciales elecciones USA en el horizonte. A nivel más nacional, la inestabilidad política y la parálisis legislativa se irá incrementando, lo que a nivel farmacias no nos vendrá mal, pues lo mejor que nos puede pasar es que nos dejen trabajar y no sigan con legislación que solamente sirve para seguir empobreciendo a las farmacias, sin que eso redunde en un mejor servicio a la ciudadanía, sino todo lo contrario.

Como decía, este último trimestre del año está lleno de eventos interesantes, en el que los farmacéuticos podremos debatir y profundizar en los temas que son “trending topic” entre nosotros, tomando prestada la terminología moderna, esto es, tecnología y oficina de farmacia (One day de FEFE, 15 de octubre de 2024), el humanismo tecnológico y la nueva farmacia de servicios (VII Encuentro Asefarma, 19 de noviembre de 2024), o el tradicional Meeting Feng (5 y 6 de noviembre de 2024) que organiza la consultora Mediformplus y que tiene como título, “Los 6 pilares de éxito de la farmacia”. Asefarma tendrá presencia en todos ellos.

Y ya profundizando en nuestro VII Encuentro Asefarma, hemos tratado de acercar al farmacéutico temas vinculados con esas nuevas tecnologías y que preocupan a los farmacéuticos, como las implicaciones que podrá tener la famosa IA (inteligencia artificial, Chat Gpt) en el día a día de nuestras farmacias, las nuevas plataformas de e-Commerce y su impacto en nuestras ventas -Luda con Glovo, por ejemplo-, o las nuevas técnicas de atraer al paciente a la farmacia mediante herramientas de marketing tecnológico – por ejemplo, a través de las redes sociales, Instagram, TikTok, etc.,- si realmente son efectivas y tenemos todos que “ponernos las pilas” con eso, a pesar de la pereza mental que nos produce a muchos de nosotros... En definitiva, queremos confrontar los avances tecnológicos en la farmacia vs la botica tradicional. Estáis todos invitados al evento.

Y ya sin más, os dejo paso a los contenidos de este boletín con la confianza de que los encontréis de interés, como es nuestro objetivo primordial.

Un abrazo a tod@s

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 Carmen Sánchez 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 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.

Las nuevas reducciones en el IRPF por alquiler de viviendas



Alejandro Briales, economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, explica en este artículo cuáles son las nuevas reducciones en el IRPF por el alquiler de viviendas.



fiscal@asefarma.com

La Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda introdujo en sus disposiciones finales una modificación relevante en las reducciones por alquiler de inmuebles destinados a vivienda. Con carácter general, la reducción del 60% que se aplicaba en la amplia mayoría de arrendamientos para vivienda pasa a ser del 50% a partir del 1 de enero de 2024. Además, se establece en algunos supuestos muy específicos que las reducciones podrían llegar hasta el 90%, pero como veremos a continuación, en la mayoría de los casos, esa reforma es perjudicial para el contribuyente.

A continuación, vamos a analizar las nuevas reducciones y los "complicados" requisitos para su aplicación:

- **Reducción del 90% del rendimiento cuando se hubiera formalizado por el mismo arrendador un nuevo contrato de arrendamiento** sobre una vivienda situada en una zona de mercado residencial tensionado, en el que la renta inicial se hubiera rebajado en más de un 5% en relación con la última renta del anterior contrato de arrendamiento de la misma vivienda.

A fecha de edición de este boletín solo Barcelona había calificado algunos municipios como tensionados. Esta calificación se puede comprobar en el siguiente link del Ministerio de Vivienda y Agencia Urbana, el cual se va actualizando constantemente:

<https://www.mivau.gob.es/vivienda/alquila-bien-es-tu-derecho/serpavi/consultar-zonas-de-mercado-residencial-tensionado>

- **Reducción del 70% del rendimiento** cuando ocurra alguna de estas circunstancias:

1. Cuando el arrendador alquile por primera vez una vivienda que se encuentre en una zona de mercado residencial tensionada y siempre que el arrendatario tenga entre 18 y 35 años.
 2. Cuando el arrendatario sea una Administración Pública o entidad sin fines lucrativos y destine la vivienda al alquiler social, al alojamiento de personas en situación de vulnerabilidad económica o cuando la vivienda esté acogida a algún programa público de vivienda en virtud del cual la Administración competente establezca una limitación en la renta del alquiler. En este supuesto no es necesario que la vivienda se encuentre en una zona de mercado residencialmente tensionada.
- **Reducción del 60% del rendimiento** (reducción que se aplicaba hasta este cambio normativo en la mayoría de los arrendamientos) cuando la vivienda haya sido rehabilitada en los términos de la normativa de IRPF en los dos años anteriores a la fecha del contrato de arrendamiento.
 - **Reducción del 50% del rendimiento**, en cualquier caso.

¿Y qué régimen fiscal aplicamos a los contratos de alquiler anteriores a la aprobación de la norma?

El cambio de normativa entró en vigor 26 de mayo de 2023 a través de la Ley 12/2023 por el derecho a la vivienda. En este aspecto, según la nota publicada por la Agencia Tributaria, a los rendimientos del capital inmobiliario derivados de los contratos suscritos antes del 26 de mayo de 2023 les será aplicable la reducción del 60%. Por lo tanto, seguirán aplicando en 2024 y siguientes ejercicios la reducción del 60% vigente hasta que se extingan los mismos.

Otro punto importante a tener en cuenta es el régimen fiscal aplicable a los contratos suscritos entre el 26 de mayo de 2023 y el 31 de diciembre de 2023. En estos supuestos, **según el criterio de la Agencia Tributaria, durante el ejercicio 2023 la reducción aplicable será del 60% según lo previsto en la Ley de IRPF**. A partir del 1 de enero de 2024 la reducción será del 90, 70, 60 o 50% según las circunstancias que concurren en los mismos.

¿Y a qué inmuebles se les puede aplicar estas reducciones?

- Sólo en los supuestos de arrendamiento de bienes inmuebles destinados a vivienda.
- Estas reducciones sólo resultarán aplicables sobre los rendimientos netos positivos que hayan sido declarados por el contribuyente en una autoliquidación presentada antes de que se haya iniciado un procedimiento de verificación de datos, de comprobación limitada o de inspección que incluya en su objeto la comprobación de tales rendimientos.
- En ningún caso resultará de aplicación la reducción respecto de la parte de los rendimientos netos positivos derivada de ingresos no incluidos o de gastos indebidamente deducidos en la autoliquidación del contribuyente y que se regularicen en alguno de los procedimientos citados en el párrafo anterior, incluso cuando esas circunstancias hayan sido declaradas o aceptadas por el contribuyente durante la tramitación del procedimiento.
- La reducción también resulta aplicable cuando siendo el arrendatario una persona jurídica, quede acreditado que el inmueble se destina a la vivienda de determinadas personas físicas.
- En los alquileres turísticos no resultan aplicables las reducciones, ya que no tienen por finalidad satisfacer una necesidad permanente de vivienda ,sino cubrir una necesidad de carácter temporal.

En cualquier caso, si tiene alguna duda al respecto, puede ponerse en contacto con nuestro departamento Fiscal.

Del **14 al 24 de octubre** de 2024
De **15.30h a 19.30h**

Módulos Fiscal,
Laboral, Jurídico,
Marketing, Financiero,
Comunicación...
de **carácter práctico**.

Matrícula abierta **ESCUELA DE GERENCIA**

Todo lo que necesitas saber
para la gestión del día a día
de tu farmacia.

Telf.: 91 448 84 22 / formacion@asefarma.com



El plan de viabilidad como herramienta necesaria a la hora de tomar la decisión de adquirir una oficina de farmacia



Raquel Escribano, Economista, responsable de Financiero en el área de Compraventa de Farmacias de Asefarma explica, a modo de resumen, qué es un plan de viabilidad y por qué es una herramienta fundamental a la hora de comprar una farmacia.



transmisiones@asefarma.com

Conocer la contabilidad permite al farmacéutico estar al tanto del resultado económico de su farmacia. La contabilidad es, en términos generales, una herramienta más que necesaria para conocer la situación económica y financiera de la farmacia, permitiendo al farmacéutico obtener una imagen fiel de su propio negocio. Se trata de un aspecto esencial en la gestión diaria de la farmacia.

¿Qué se debe tener en cuenta a nivel contable cuando un farmacéutico piensa en comprar una farmacia?

Lo primero que un comprador de la farmacia debe tener en cuenta antes de acometer la empresa de adquirir una farmacia, es que pueda ser capaz de pagarla, algo que parece de perogrullo, pero que a veces no es fácil de determinar. Para esto contamos con una herramienta muy eficaz, **EL ESTUDIO DE VIABILIDAD**.

Este estudio consiste en una hoja de Excel en la que se van a volcar todos los datos necesarios para generar una cuenta de resultados de la farmacia. ¿Qué es esto? La cuenta de resultados es un informe financiero/fiscal que muestra los ingresos, gastos, pérdidas y beneficios de la farmacia durante un ejercicio fiscal completo (de enero a diciembre). Para que sea adecuada a los fines aquí propuestos, esa cuenta de resultados deberá determinarse a criterio de caja, es decir, determinando la tesorería que nos va a quedar después de realizar la operación de restar a los ingresos reales y efectivos de nuestra actividad de farmacia, los gastos reales que dicha farmacia ha tenido y que han supuesto una salida efectiva de caja.

Ahora bien, y aquí está una de las claves de un buen estudio de viabilidad, que, dado que esos ingresos y gastos son proyectados a futuro, deben estimarse. Pero no será una estimación a la ligera, sino que **deberá estar muy bien fundamentada apoyándose en la cuenta de resultados de los tres últimos años que aporta el farmacéutico vendedor** -normalmente es suficiente con lo que recoge su declaración de la renta- añadiendo los gastos financieros que se van a generar con la compra de la farmacia, de lo que hablaremos más adelante. Los gastos que suele tener una farmacia son prácticamente algunos como: la compra de mercaderías, el personal, los arrendamientos, los suministros, los seguros, las comisiones bancarias, los préstamos, las reparaciones y conservación o las inversiones.

“Lo primero que un comprador de la farmacia debe tener en cuenta antes de acometer la empresa de adquirir una farmacia, es que pueda ser capaz de pagarla...”

Para determinar partidas como los gastos laborales, se estimarán, no tanto en función de los gastos laborales de la farmacia precedente, sino de los que presumiblemente va a tener el comprador (a veces, las farmacias se compran libres de personal y eso facilita que se reduzcan los costes laborales, especialmente si se reduce el número de empleados). Con respecto a los ingresos, deberemos tener en cuenta los generados en los tres últimos años y hacer una proyección a futuro prudente y realista, sin caer en el cuento de la lechera, pero que recoja también las posibilidades de mejora de la farmacia (porque se vaya a modernizar, ampliar

horario, etc).

Otra clave es hacer una proyección a 10 años, incrementando cada año porcentualmente tanto ingresos como gastos (usualmente, se aplica un 5% de incremento).

Con respecto a la partida de gastos financieros -la cuota de la hipoteca que vamos a abonar por la financiación de la farmacia- deberemos conocer, en primer lugar, las opciones financieras con las que se cuentan, el importe total de la inversión, el precio de la farmacia y los gastos que le va a suponer la operación; y en segundo lugar, los fondos propios que está dispuesto a invertir en el negocio. En la compra de una farmacia, el farmacéutico debe saber que, por lo general, las entidades bancarias suelen financiar entre el 80% y el 75% del total de la operación, por lo que la aportación de recursos propios deberá ser del 20%-25%. Otra variable a tener en cuenta en la compra de la farmacia y a nivel financiero es si se van a realizar reformas en la farmacia que se va a comprar y tener presupuestado el coste necesario para su ejecución.

Con el resultado que arroje ese plan de viabilidad, podremos determinar si la farmacia que adquirimos vamos a poder pagarla y si nos dejará una rentabilidad suficiente. En el caso de que así sea, podremos seguir adelante con la operación. Además, ese documento se aportará a los bancos en la búsqueda de financiación, y nos permitirá que los analistas de riesgos vean esta

adquisición con mejores ojos. Y si, por el contrario, el resultado no es satisfactorio, podremos optar por otra farmacia en el que sí lo sea, y nos habremos ahorrado muchos problemas a futuro.

“En la compra de una farmacia, el farmacéutico debe saber que, por lo general, las entidades bancarias suelen financiar entre el 80% y el 75% del total de la operación...”

En Asefarma disponemos de un departamento financiero que se ocupa de elaborar ese plan de viabilidad y de ayudar a los futuros titulares de farmacia a la búsqueda de la financiación necesaria. No dejar olvidada la contabilidad de la farmacia permite al farmacéutico adelantarse y detectar ciertos problemas que pueden llegar a solventarse a tiempo: si los gastos de personal están disparados, si el margen bruto es el adecuado, cuál es la liquidez real de la farmacia... Tener al lado a un equipo especializado que asesore al farmacéutico y le ayude a llevar la contabilidad de su farmacia es fundamental.

En cualquier caso, si necesita ampliar información sobre este tema, puede ponerse en contacto con nosotros a través de nuestro departamento de Compraventa.

Ser de Asefarma es...

Acceder a interesantes **descuentos y promociones** de empresas, laboratorios, centros de formación y equipamientos como rotulación, mobiliario o productos para la farmacia que ayudarán a incrementar la rentabilidad de la misma.

Contacta con nosotros e infórmate de las ventajas que tiene ser de Asefarma.



Puntos clave de gestión a tener en cuenta en el momento de la compra de una farmacia



Belinda Jiménez, Farmacéutica y consultora del departamento de Consultoría de Asefarma, explica qué hay que tener en cuenta cuando el farmacéutico se plantea comprar una oficina de farmacia.



consultoria@asefarma.com

La adquisición de una oficina de farmacia constituye una de las decisiones más importantes en la vida de un farmacéutico. Se trata del comienzo de un nuevo y emocionante proyecto de vida, que conlleva el encauzamiento hacia un gran crecimiento tanto a nivel profesional, económico como personal.

De cara a la viabilidad y a una óptima rentabilidad, a partir del proceso de compra de una farmacia **es parte fundamental desarrollar un buen plan de negocio, que permita definir los puntos claves de la gestión** como la estructura organizacional, los objetivos y la estrategia, la inversión a realizar, qué servicios trabajar y cuáles pueden ser los más diferenciadores frente a la competencia, etc. Todo esto, claro está, bajo un contexto reglamentado que limita principalmente en algunos puntos, el poder de acción de la oficina de farmacia.

Una vez desarrollado el plan de negocio, el farmacéutico necesita también definir un plan estratégico como herramienta con el que va a establecer cómo gestionar la farmacia y poder alcanzar sus objetivos. Para su desarrollo, el plan estratégico tiene que ir de la mano también de un plan de acción, como guía para conseguir los objetivos y que establece el cómo, el cuándo y quién ejecutará.

El punto de partida para el desarrollo del plan estratégico de la farmacia que se adquiere es el análisis de su situación inicial a través de la realización de un estudio de potencialidad, centrado en los cuatro pilares de gestión sobre los que debe sustentarse el proyecto de una farmacia: CLIENTE, EQUIPO, ALMACÉN Y ESPACIO DE VENTA.

Cada farmacia tiene un potencial diferente y el farmacéutico titular ha de diseñar **un plan estratégico propio** para lograr sus objetivos.

El estudio de potencialidad consiste en realizar un análisis interno y externo de la farmacia, además de un estudio de mercado que nos permita **conocer la competencia** con el objetivo de identificar oportunidades de mejora (benchmarking).

El análisis externo de la farmacia aporta al titular, conocimiento sobre el perfil de los clientes (geomarketing) y de la competencia.

- **Cliente.** Se analizan los elementos generadores de tránsito y el tráfico rodado en la zona.
- **Cliente y competencia.** Estudio de la ubicación de la farmacia y de la competencia (área preferente y área de influencia).
- **Competencia.** Análisis visual de la competencia: ubicación, horario, tipo de local, equipo, imagen, diferenciación, grado de peligrosidad, especialización, surtido y marcas trabajadas, nivel de desarrollo y otros como la presencia online, servicios, fidelidad, etc.
- **Cliente - geomarketing:** población por distrito, barrio y entorno; población extranjera, población en paro, renta media, etc.

“El farmacéutico necesita también definir un plan estratégico para la farmacia como herramienta con el que va a establecer cómo gestionarla y poder alcanzar sus objetivos”

Disponer de conocimientos sobre el cliente de la farmacia, permite al gerente determinar los servicios a desarrollar, el surtido de productos, la política de precios y todas las acciones promocionales.

El análisis interno de la farmacia se centra en el estudio del espacio, la gestión y el equipo.

- **Superficie de venta.** Se analizan las debilidades y fortalezas de la zona de exposición y el punto de venta: imagen, colocación, merchandising de exposición, señalética, surtido, categorización y comunicación al cliente.

Conocer el espacio de venta y redimensionarlo va a permitir poder definir como se distribuye la farmacia en cuanto a las categorías y su grado de desarrollo, en función de la tipología y características del cliente potencial.

- **Compras.** Gestión de compras mayoristas y laboratorios
- **Almacén.** Gestión de stock: valor inventario, inventario por categorías, rotación por categorías, análisis ABCD, etc.

Una correcta gestión de compras y ventas debe adecuarse siempre al stock inventariado en la farmacia. Este aspecto va a verse influenciado también por los hábitos de compra del cliente, así como por los proveedores, en cuanto a condiciones comerciales y servicio, por la demanda de mercado y la competencia.

- **Ventas.** Ventas de receta y venta libre, ventas por

categorías, peso de venta por categorías, ventas por años, ventas por tramo horario, etc.

- **Equipo.** Reparto de tareas y funciones, plan de formación continuada, gestión por categorías, plan de incentivos, ventas por empleado, etc.

Es muy importante conocer al equipo y el clima laboral en el que desarrollan sus tareas para definir un plan de motivación adaptado perfectamente a cada uno de ellos. A partir de aquí se puede organizar también su trabajo con el fin de que desarrollen una óptima atención farmacéutica.

Además de esto, el estudio de mercado (benchmarking) permite al farmacéutico tener una valoración de la situación de la farmacia, tomando como referencia los datos de la media de las farmacias: ventas totales, ventas por categorías, etc. A partir de los datos obtenidos con el estudio de mercado, el farmacéutico establecerá los objetivos a alcanzar, como la facturación potencial de la farmacia. Ésta se puede determinar, bien a partir de la población total del área preferente de la farmacia, el número de farmacias de la competencia y el gasto farmacéutico medio por habitante o del benchmarking de deciles de facturación, según IQVIA.

Asefarma ofrece a sus clientes en el momento de la compra de farmacia, un servicio completo de acompañamiento inicial, en el que se incluye formación completa para el titular, asesoramiento en compras y un estudio de potencialidad para el desarrollo del plan estratégico de su farmacia.



Acompañando al farmacéutico

Desde hace más de
30 años



CONTACTA CON NOSOTROS:

- Escaneando el QR
- Llamando al 91 448 84 22

Visítanos en:

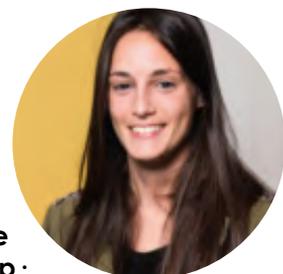
www.asefarma.com



Reformar la farmacia para mejorar la experiencia de compra con el cliente

Mejorar la experiencia del cliente, hoy, se traduce en crear un espacio de salud volcado en él, que satisfaga sus necesidades y que vaya mucho más allá de la simple dispensación de productos. ¿Cómo reformar la farmacia para lograrlo? Te damos algunas de las claves.

Anabel Chanes, equipo de consultoría en Concep ·



Cuando el objetivo es mejorar la experiencia de compra del cliente, el concepto "reforma de farmacia" pasa a designar algo más que una mera reforma. Designa lo que a nosotros nos gusta denominar como "transformación de la farmacia". Y es que, mejorar la experiencia del cliente, hoy, se traduce en crear un espacio de salud volcado en él, que satisfaga sus necesidades, que le ofrezca experiencias, que le incite a pasar más tiempo dentro de la farmacia y, en definitiva, que vaya mucho más allá de la simple dispensación de productos. Una mera reforma resulta insuficiente para ello y hoy queremos contarte de qué manera debemos trabajar para realizar un buen diseño de un espacio comercial.

El primer paso es la formación y especialización. El diseño de espacios comerciales, o Retail Design, es ya una disciplina dentro del diseño. Combina la Arquitectura, el Diseño de interiores, el Marketing y las Ventas, así como también la publicidad, la categorización del producto y el Merchandising con el objetivo de crear un espacio comercial a la altura de las demandas actuales. El profesional conoce al cada vez más complejo consumidor, está al tanto de las últimas tendencias en retail y, para dotar a la farmacia de una imagen única, la conceptualización es una característica imprescindible de su método de trabajo.

"El diseñador de espacios comerciales debe conocer al cada vez más complejo consumidor, estar al tanto de las últimas tendencias en retail y la conceptualización debe ser una característica imprescindible de su método de trabajo."

Para que la transformación de la farmacia en un espacio de salud de referencia sea un éxito, el diseñador trabaja fijando su atención en algunos conceptos clave:

- **Análisis.** Un análisis exhaustivo y previo de la farmacia será vital para definir las acciones necesarias para mejorarla y la mejor manera de llevarlas a cabo.
- **Marca.** Qué somos y qué queremos transmitir a nuestros clientes son preguntas necesarias para definir los valores, personalidad y marca de la farmacia y cuyas respuestas darán las claves al diseñador sobre cuál es el mejor camino a seguir.
- **Experiencia del cliente.** Teniendo claro cuáles son los puntos fuertes de la farmacia, una apuesta efectiva será dedicarles mayor espacio y hacerlo de una manera que permita al cliente interactuar, relacionarse y mejorar su conocimiento sobre ellos.
- **Recorrido comercial.** Analizar cada rincón del espacio disponible para la farmacia permitirá al diseñador saber cuáles funcionan mejor para que el cliente se detenga, para llamar su atención o, por ejemplo, crear un área de descanso o espera.
- **Marketing sensorial.** La iluminación, los olores, las texturas o los colores son elementos cuya elección no debe hacerse en vano, pues serán responsables de que el mensaje que la farmacia quiere transmitir cale en el cliente de manera más rápida y efectiva.

La marca, el diseño del local, la categorización de productos o la experiencia son, por tanto, aspectos sobre los que el diseñador debe poner la atención para la transformación de la farmacia. Pero no los únicos. En Concep · vamos un poco más allá en nuestros procesos creativos para crear diseños únicos para cada farmacia.

Por ello, siempre trabajamos con la metodología Design Thinking. Se trata de un método para generar ideas innovadoras a partir de la conexión de los conocimientos de profesionales de diferentes ámbitos (farmacéuticos, economistas, arquitectos, interioristas...). Nos reunimos, analizamos las farmacias, sus problemas y planteamos las posibles formas de solucionarlos teniendo como único límite nuestra propia imaginación. Las TIC son también responsables de que nuestra manera de trabajar se haya transformado en un método más efectivo al proporcionarnos toda la información que necesitamos para plantear estrategias efectivas. Y, para experimentar en primera persona qué soluciones son más efectivas en el espacio de venta, las diferentes ediciones de Retail Tour de Concep nos aportan todo lo que necesitamos saber.



<https://concep.es/materials/farmacias-retail/>



* Imágenes de la farmacia Xenia Juan Condom en Gerona (Cataluña)

El rigor profesional en la dispensación de medicamentos sujetos a prescripción médica

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, explica todo lo que debe tener en cuenta el farmacéutico en el momento de la dispensación.



juridico@asefarma.com

Son muchas las inspecciones de Sanidad a oficinas de farmacia a las que, como asesores especializados, tenemos acceso y para las que orientamos a nuestros clientes. Es por ello por lo que consideramos útil hacer un repaso a algunos de los supuestos que con más frecuencia son constitutivos de infracción administrativa y derivan en la imposición de cuantiosas sanciones económicas.

La implantación de la receta electrónica en los casos en los que no se hace un uso adecuado del sistema, puede dar lugar a prácticas que sí son constitutivas de infracción administrativa si por parte del farmacéutico no se actúa con el rigor necesario.

Dispensación de medicamentos sujetos a prescripción médica atendiendo a un uso racional de los mismos

Quando la dispensación de un medicamento exija la correspondiente receta desde la farmacia se deber actuar con rigor y no proceder a su dispensación sin la receta que la avale. Pero no es suficiente para el desempeño de una correcta práctica profesional el conformarse simplemente con comprobar que el paciente dispone de la receta (si es en papel) o que el medicamento está cargado en la receta electrónica, además, el farmacéutico debe asegurarse de que la receta está correctamente cumplimentada (si es en formato papel) y en cualquier caso, deberá comprobar que el tratamiento prescrito, unidades de medicamentos, duración y posología son correctos.

Esta comprobación, aunque pudiera parecer que no compete al farmacéutico y es responsabilidad exclusiva del médico prescriptor, sin embargo, también lo es del farmacéutico responsable de la dispensación en cuanto profesional sanitario especialista en el medicamento. En este sentido, el farmacéutico debe velar por un uso racional del medicamento de tal manera que debe ser capaz de detectar posibles

errores en la prescripción en los supuestos en los que se ha prescrito un número excesivo de unidades de un medicamento, contraviniendo las indicaciones recogidas en el prospecto o en la bibliografía básica que debe consultar el farmacéutico.

En este sentido, en ocasiones se produce un error de prescripción que permite al sistema de Receta Electrónica tener disponibles para la dispensación un número de envases del medicamento superior al necesario para el adecuado seguimiento del tratamiento y sin embargo, ante esta situación, la oficina de farmacia procede a dispensar la totalidad de los envases prescritos, sin contrastar previamente tal incidencia con el médico prescriptor ni informar al paciente sobre el uso correcto de los medicamentos y sin proceder a un bloqueo cautelar de la receta. En definitiva, sin realizarse por parte de la farmacia actuación alguna para corregir el error de prescripción.

Pues bien, tal hecho sería constitutivo de infracción administrativa ya que **los farmacéuticos, como responsables de la dispensación de medicamentos a los ciudadanos, deben velar por el cumplimiento de las pautas establecidas por el médico responsable** del paciente en la prescripción y cooperarán con él en el seguimiento del tratamiento a través de los procedimientos de atención farmacéutica, contribuyendo a asegurar su eficacia y seguridad. Asimismo, participarán en la realización del conjunto de actividades destinadas a la utilización racional de los medicamentos, en particular a través de la dispensación informada al paciente.

En esos supuestos **es conveniente facilitar al paciente sólo la medicación que sea procedente** atendiendo al prospecto y bibliografía consultada y proceder al bloqueo cautelar de la dispensación respecto del resto de la medicación prescrita hasta que se hubieren realizado las comprobaciones oportunas.

El Bloqueo Cautelar de la Dispensación

La normativa de aplicación a la actividad profesional del farmacéutico (Ley de ordenación y atención

farmacéutica de la Comunidad de Madrid -13/2022- Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación, Ley garantías y uso racional del medicamento -RD 1/2015-. Art. 86.1. y Convenio entre la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid y el COFM) le habilita para realizar actuaciones, como el bloqueo cautelar de una medicación prescrita, en beneficio de la seguridad del paciente. Igualmente contempla la comunicación y coordinación con el médico prescriptor y la información al paciente.

Como decimos, **corresponde al farmacéutico con carácter previo a la dispensación, llevar a cabo la revisión de la medicación**, con el objetivo de identificar, resolver y prevenir problemas relacionados con los medicamentos, reducir los acontecimientos adversos y mejorar los resultados clínicos. Para ello, el farmacéutico comunitario cuenta con la herramienta de BLOQUEO CAUTELAR cuyo objetivo es contribuir a la seguridad del paciente evitando la dispensación de un medicamento prescrito y comunicándoselo de forma directa al médico.

El farmacéutico puede bloquear cautelarmente una prescripción bajo los siguientes supuestos:

1. Por alergia grave
2. Duplicidad terapéutica
3. Error manifiesto en la prescripción
4. Riesgo grave y evidente para la salud
5. Sospecha de uso fraudulento por el paciente.
6. Paciente informa retirada de medicamento.

Cuando se produce una solicitud de bloqueo por parte del farmacéutico, el producto no puede dispensarse en ninguna farmacia hasta que el médico lo revise y anule la prescripción, o por el contrario la permita. La prescripción permanecerá bloqueada hasta que el prescriptor revise el bloqueo. Una vez hecha esta revisión, podrá eliminar la prescripción o volverla a poner disponible para su dispensación, no pudiéndose realizar un segundo bloqueo del mismo medicamento sobre el que se realizó el primero.

Otras prácticas irregulares que se han detectado con motivo de la dispensación con receta en formato electrónico y que serían constitutivas de infracción administrativa serían las siguientes:

- La dispensación y posterior facturación a la Consejería de Sanidad de la totalidad de los envases de medicamentos cargados en la receta del paciente cuando éste sólo ha retirado algunos sería constitutivo de la infracción administrativa grave, de conformidad con el art. 111.2.b) del RD Legislativo 1/2011, de Garantías y Uso Racional del Medicamento y Productos Sanitarios, consistente en defraudar las oficinas de farmacia al sistema nacional de Salud con motivo de la facturación y cobro de las recetas oficiales, pudiendo ser sancionada con sanción de 30.000€ hasta 90.000€.

En este sentido, la farmacia no deberá obligatoriamente dispensar todos los envases disponibles del paciente, pudiendo diferir la dispensación de los disponibles en el periodo de 28 días. Es el paciente quién decide qué medicamentos y cuántos se va a llevar.

- El acceso a la receta electrónica del paciente debe hacerse siempre previa entrega de la tarjeta sanitaria del mismo. Las oficinas de farmacia únicamente podrán acceder a las dispensaciones activas del paciente mediante la lectura de la banda magnética de su tarjeta sanitaria o la lectura de la tarjeta sanitaria virtual.

Excepcionalmente se permitirá el acceso manual en aquellos casos justificados en los que el paciente carece de tarjeta (pérdida, robo, pacientes en proceso justificable de obtención de la misma), error persistente en la lectura de la banda magnética (mientras se gestiona una nueva), dispensaciones a través del sistema de receta interoperable o a través del sistema de dispensación en contingencia (CIRE). Todo ello para facilitar la dispensación del medicamento y la continuidad del tratamiento.

Es importante tener presente que **tanto por parte del SERMAS como por parte del COFM se realiza un seguimiento periódico del acceso** por vías distintas a la lectura de la banda magnética sancionándose al farmacéutico en los supuestos en los que se detecta que por la Oficina de Farmacia se realiza un gran volumen de dispensaciones a través de receta electrónica accediendo a éstas mediante el teclado manual de los datos del paciente.

Conviene recordar que en el supuesto de detectarse problemas o incidencias de receta electrónica tienen que ser notificadas al Centro de Atención al Usuario (CAU) de Receta Electrónica del COFM. Los casos en los que se puede dispensar a través de la web de contingencias de la Consejería son los siguientes:

- Paciente sin tarjeta sanitaria por estar en proceso de renovación de la misma
- Fallo al acceder a los sistemas de receta electrónica del COFM ya sea por problemas de comunicación de la conexión VPN o de los servidores del COFM.
- Fallo de suministro eléctrico en la oficina de farmacia.
- Fallo de los equipos informáticos o del software de la oficina de farmacia

En definitiva, pudieran parecer supuestos que no tienen trascendencia y sin embargo la Inspección Sanitaria ha puesto el foco en tales hechos pues son fácilmente detectables por la Administración dado el rastro que deja el acceso al sistema de receta electrónica desde la oficina de farmacia.

Para cualquier duda al respecto puede ponerse en contacto con el departamento Jurídico,

¿Habrá reforma en el cálculo de la indemnización por despido improcedente?

Eva M^a Illera, Abogada y responsable del departamento Laboral de Asefarma, analiza qué ocurre y es probable que ocurra con la indemnización por despido improcedente.



laboral@asefarma.com



Tal y como ya publicamos en el artículo de nuestro boletín del primer trimestre del año pasado, respecto a la regulación normativa, **los sindicatos CCOO y UGT, denunciaron ante la UE el actual sistema indemnizatorio**, que, con motivo de los despidos, existe en nuestro ordenamiento jurídico. Recientemente, el TSJC ha abierto la vía a la fijación de cantidades indemnizatorias, superiores a las fijadas por la ley, en base, precisamente a normativa europea.

El fundamento expuesto ante el Comité Europeo de Derechos Sociales, por parte de los sindicatos, era lo que se consideraba un bajo coste de despido improcedente en España, argumentando que el tope legal actual de 33 días por año trabajado -con límite de 24 mensualidades- que se encuentra vigente en nuestra legislación, desde la Reforma Laboral del año 2012, no protege ni repara adecuadamente a la persona que es despedida, ni ejerce una función disuasoria sobre las empresas. Según el criterio sindical, lo anterior, contraviene lo estipulado en la Carta Social Europea.

En base a lo anterior, solicitaban además, la existencia de una cuantía mínima indemnizatoria que garantice la reparación adecuada a la pérdida de trabajo, el restablecimiento de los salarios de tramitación (que en la mayor parte de los supuestos se eliminaron con motivo de la Reforma Laboral 2012) y la posibilidad del reconocimiento de una compensación por daños, adicional a la cuantía de la indemnización por despido.

El precepto que se entendía vulnerado por la legislación española es el art. 24 de la Carta Social Europea, según el cual: "en caso de terminación de la relación laboral sin una razón válida, se debe reconocer el derecho a una indemnización adecuada".

Pues bien, el Comité Europeo de Derechos Sociales, con fecha 29 de julio de 2024, ha publicado su decisión respecto a la denuncia presentada y ha revisado la legislación y jurisprudencia en la materia, tanto española como internacional, así como sus propias consideraciones a raíz de quejas anteriores frente a otros Estados, llegando a las siguientes conclusiones:

Respecto al límite de la **indemnización de 33 días de salario por año de servicio y el máximo de 24 mensualidades**, considera que, pese a que su objetivo sea "proporcionar una mayor seguridad jurídica, podrían servir más bien como un incentivo y fomentar", en ciertas situaciones, los despidos improcedentes. Tiene en cuenta que el máximo previo a la reforma laboral de 2012 (42 mensualidades) es superior al de los demás casos sobre los que el Comité se ha pronunciado, siendo el máximo posterior a esa reforma (24 mensualidades) "muy" similar al de esos casos. Concluye que los límites "no son lo suficientemente elevados para reparar el daño en todos los casos y para disuadir al empleador, siendo posible que no se tenga debidamente en cuenta el perjuicio real en relación con las características específicas del caso".

Respecto al **límite en el cálculo de la indemnización**: Finalmente, considera que el límite "no permite conceder una indemnización más elevada en función de la situación personal e individual del trabajador". Es cierto que el CEDS acoge con

satisfacción la reciente evolución de la jurisprudencia española, en la que se ha reconocido el derecho a una posible indemnización adicional en caso de despido improcedente. Sin embargo, **el Comité señala que la indemnización adicional en caso de despido improcedente sólo es posible en casos excepcionales**, según la jurisprudencia nacional y por tanto, no se aplicaría en todos los casos de despido improcedente, siendo "una excepción" y una "posibilidad muy limitada".

“Según el criterio sindical, el tope legal actual de 33 días por año trabajado - con límite de 24 mensualidades - contraviene lo estipulado en la Carta Social Europea”

Ante todo lo expuesto, **la pregunta que las empresas se hacen es la incidencia de estas conclusiones en los despidos** que se declaren improcedentes a partir de ahora. Pues bien, a este respecto, debemos indicar que El Comité, como en otros

casos, realiza una interpretación ampliatoria del mandato del artículo 24 de la CSE. En todo caso, su informe no es vinculante (no se trata de una decisión jurisdiccional) y su incumplimiento al no cambiar la ley, no conllevaría sanciones para el Ejecutivo. Lo que sí podría es dar lugar a una recomendación del Comité de Ministros del Consejo de Europa al Estado español y sí abre la puerta a que los jueces fallen en esta línea en futuras sentencias.

Cabe indicar que **ya se está trabajando en línea para una reforma normativa** y la Vicepresidenta segunda y Ministra de Trabajo, ha anunciado que convocará a los agentes sociales para una negociación y abordar esta reforma, habiendo anticipado por parte de UGT, que reclamarán que se fije una indemnización plenamente resarcitoria del daño causado, se elimine o eleve los topes de compensación, se fomente la reincorporación; se incluyan de nuevo salarios de tramitación y se asegure una tramitación judicial más rápida”.

Para más información a este respecto se puede contactar con el departamento Laboral de Asefarma.

Conoce o
visita...

LA PLAZA DE ASEFARMA
www.asefarma.com

Sólo por ser cliente de Asefarma podrá disfrutar de innumerables ventajas y servicios adicionales a través de La Plaza de Asefarma, el área privada exclusivo para clientes. Entra a través de nuestra web.

Más información en:
info@asefarma.com

- Catálogo de farmacias a la venta
- Ventajas del Club de Fidelidad
- Material de las formaciones impartidas en Asefarma
 - Gestor documental
- Circulares informativas que recibe por email
 - Vídeos exclusivos



La importancia de tener una visión global



José Manuel Retamal, responsable del área de Gestión Patrimonial y miembro de la European Financial Planning Association España, analiza por qué se debe tener una visión global en todo lo concerniente a las inversiones.



financiero@asefarma.com

Publicación tras publicación insistimos en la necesidad de gestionar de forma global el patrimonio del que uno dispone, con independencia de la cantidad de que se trate.

Normalmente, **las entidades financieras a quienes confiamos nuestros ahorros únicamente tienen conocimiento de la parte del patrimonio que tenemos depositado con ellos**, siendo solamente ésta la parte que “vigilan” y estructuran, y por tanto despreocupándose del resto del patrimonio del cliente, ya que entre otras cosas, no cobran por ello. Para todo inversor que tenga su patrimonio distribuido en diferentes entidades (unas acciones aquí, un depósito o fondo de inversión allá, la cuenta de ahorro en otro sitio, las domiciliaciones en otro, las hipotecas más allá...etc) y que además posea, como suele ocurrir, un patrimonio en inmuebles, gestionar la cartera de forma global se convierte en un quebradero de cabeza, que además de requerir tiempo y dedicación, suele traer aparejado un solapamiento de posiciones y duplicidad de productos que aunque tienen nombres distintos, en el fondo consisten en el mismo tipo de inversión, con el consiguiente plus en términos de riesgo que se está asumiendo.

Con ello queremos decir que la máxima de “no poner todos los huevos en un mismo cesto” que pensábamos que distribuyendo nuestro capital por diversas entidades estamos consiguiendo, se nos

vuelve en contra, ya que puede que tengamos los mismos productos, pero con distintos nombres en distintas entidades.

Es verdad que en los últimos años se ha avanzado mucho en términos de conocimiento del cliente y sus necesidades. La crisis financiera de 2008, que provocó enormes pérdidas a muchos inversores, hizo reaccionar al legislador americano y europeo, estableciendo mecanismos de protección al inversor particular. El cuestionario obligatorio para determinar el perfil de riesgo del inversor en función de su nivel de riesgo, necesidades, edad, etc, es un ejemplo, pero no es el único. **Actualmente, cualquier entidad bancaria está obligada a ofrecer al inversor únicamente productos que se adapten a su perfil y a sus necesidades financieras.** Por ejemplo, ya no se permiten prácticas como vender productos estructurados a jubilados, ni las barbaridades que se hicieron en aquellos años, especialmente desde las antiguas cajas de ahorros, aprovechándose de la relación de confianza que mantenían con sus clientes. Asimismo, se ha procedido a simplificar la información para que sea entendible y accesible al inversor particular, como, por ejemplo, establecer un sistema de numeración del 1 al 6 en función del riesgo del producto que se adquiere, siendo el 1 el de riesgo mas bajo -cuenta corriente, por ejemplo, y el 6 el de más alto -acciones o fondos de inversión en renta variable-.

Es por ello, por lo que, en estos tiempos y circunstancias, **los servicios de planificación financiera que ofrecen**

Asefarma

Contigo, de
principio
a fin



www.asefarma.com

sociedades de valores como TRESSIS permiten tener esa visión global tan necesaria, adecuando las inversiones al perfil del inversor y a sus circunstancias vitales, abarcando la totalidad del patrimonio, no solo el que se tiene en la entidad, y apoyando todo eso con una adecuada planificación fiscal y jurídica, pues también hay que tener temas como las donaciones a hijos/cónyuge, dar paso a las siguientes generaciones, etc.

Desde Gespafarma, y más aún en estos tiempos de incertidumbre y cambio, insistimos en la labor que ejerce el asesor personal, quien de forma independiente analiza todas y cada una de las

posiciones que su asesorado tiene y vigila la estructura de la cartera en su conjunto, con independencia de la entidad o lugar donde se tengan los ahorros e inversiones. Esta labor la llevamos haciendo en ASEFARMA con nuestros clientes, más de veinte años, con independencia y seriedad.

Por ello, desde este rincón invitamos a todos a conocer nuestros servicios y a trabajar con nosotros.

Si tiene alguna duda o quiere consultarnos cualquier aspecto relacionado con sus inversiones, puede ponerse en contacto con nuestro departamento financiero.

Notifarma

VII Encuentro Asefarma: Humanismo tecnológico, la Nueva Farmacia de servicios

Farmacéuticos especializados en determinadas categorías, expertos en digitalización, instituciones, laboratorios y empresas ligadas al sector farma, se darán cita el próximo **19 de noviembre** en el Auditorio Asefarma (C/General Arrando, 9 – Local derecha) para celebrar el VII Encuentro Asefarma.

Un evento que lleva por título **'Humanismo tecnológico, la Nueva Farmacia de Servicios'** y en el que se hablará de cómo la tecnología, la inteligencia artificial y otras herramientas están influyendo en la farmacia de hoy. Sobre esta base girarán las conferencias y mesas de debate que se han programado para esta edición.

Como ya ha ocurrido en ediciones anteriores, el **VII Encuentro Asefarma** pretende abrir debate acerca de cómo han evolucionado las oficinas de farmacia, cuáles han sido a lo largo de los últimos años las lecciones aprendidas, cómo ha cambiado la comunicación con el paciente y cómo ha de enfocarse a día de hoy.

El evento será inaugurado por la mañana a las 09:30 horas y finalizará por la tarde en torno a las 17:00 horas. Abordará temas como:

- La IA, una realidad en la Sanidad española.
- Digitalización de la oficina de farmacia y el humanismo tecnológico.
- Atracción al paciente hacia la farmacia mediante herramientas de Marketing tecnológico y su aplicación de la marca al cliente
- Inteligencia artificial y otras realidades aplicables

- a la oficina de farmacia
- Chat GPT y plataformas de eCommerce
- La nueva comunicación a través de RRSS y la fidelización de la oficina de farmacia
- Conclusiones: ¿Avances tecnológicos en la farmacia vs la botica tradicional?

Para más información e inscripciones pueden ponerse en contacto a través de

info@asefarma.com

o entrar en nuestra web <https://www.asefarma.com/vii-encuentro-asefarma>

VII Encuentro ASEFARMA 19 de noviembre de 2024

Humanismo tecnológico y la nueva Farmacia de servicios

Ponentes de primer nivel
Conferencias
Mesas de debate

Toda la actualidad del sector en torno a la especialización de la farmacia, a un sólo paso del profesional

Auditorio Asefarma
C/ General Arrando 9 (28010 - Madrid)
Información e inscripciones en info@asefarma.com

30 años
Contigo, de principio a fin



Consulta aquí todas nuestras farmacias en venta

Estamos en:
Oficinas Centrales - C/ General Arrando 9 (Local Dcha.) - 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

ASTURIAS

- Farmacia rural, 540.000€ de facturación, local en propiedad, gastos muy reducidos.

CANTABRIA

- Farmacia rural, 440.000€ de facturación, local en alquiler, libre de personal, opciones de crecimiento.

ANDALUCÍA

- Farmacia en Cádiz costa. Estable y atractiva. Facturación 900.000€.
- Farmacia en la Sierra de Cádiz. Facturación 600.000€. Local en propiedad.
- Farmacia en venta por jubilación, área Málaga capital. Local en propiedad con una facturación de 700.000€.
- Farmacia a 20 minutos de Sevilla centro. Local grande en propiedad. No guardias. Facturación entorno a 430.000€.

MURCIA

- Farmacia muy interesante en la provincia de Murcia con facturación superior a 1.000.000€. Local en venta.

C. VALENCIANA

- Farmacia con facturación superior a 700.000€ en Valencia capital con mucha proyección. Local en venta o alquiler. SOE 80%.
- Farmacia con facturación superior a 900.000€ en zona privilegiada de la provincia de Alicante. Local en propiedad. SOE 75%.

CASTILLA-LA MANCHA

- Farmacia con facturación superior a 1.200.000€ en importante localidad de Albacete. Local en propiedad. SOE 82%. Venta por jubilación.
- Farmacia con facturación superior a 500.000€ en interesante población de la provincia de Albacete. Muy buena rentabilidad. Local en alquiler.
- Farmacia en Toledo provincia con una facturación aproximada a 500.000€ y posibilidad de aumento.
- Farmacia en la provincia de Toledo, en zona residencial grande con facturación en torno a 1.100.000€ y posibilidades de mejoras.
- Farmacia rural en la provincia de Toledo con gastos muy reducidos y facturación de 400.000€. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia en la provincia de Toledo, con importante población, con una facturación aproximada a 1.000.000€ y posibilidad de aumento.
- Farmacia rural en la provincia de Ciudad Real, con una facturación estable de 200.000€, gastos reducidos y buenas comunicaciones. Ideal para primera farmacia.
- Farmacia en la provincia de Ciudad Real, con ventas en torno a 400.000€ y libre de personal. Buena ubicación.

CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia en León. 640.000€ de facturación. Local en alquiler.
- Farmacia en Zamora provincia. 920.000€ de facturación. Local en propiedad.
- Farmacia en León, muy céntrica. 340.000€ de facturación. Local en alquiler.
- Farmacia en Burgos provincia, cercana a la capital, de cómoda gestión con facturación de 450.000€.
- Farmacia en Ávila provincia con facturación de 280.000€, cómoda gestión y alta rentabilidad.

C. DE MADRID

- Farmacia con local propio en la mejor zona de Madrid. Libre de personal, lista para operar. ¡No dejes pasar esta increíble oportunidad!
- Farmacia nueva y de gran superficie en proyecto de desarrollo en Madrid capital.
- Farmacia en Madrid capital, zona con proyección de crecimiento por nueva apertura de Centro de Salud y ubicada estratégicamente tanto por transporte público como con vehículo privado.
- Farmacia en el norte de Madrid capital, zona residencial, pero a su vez muy comercial. Amplio local. Facturación media.
- Farmacia con Local de aprox. 200m2. en la zona sur de Madrid, facturación 725.000€. Precio del fondo de comercio 1.250.000€.
- Farmacia de barrio en Madrid capital zona norte. Mucho recorrido. 8h. Local en propiedad sin reformar. Facturación 650.000€.
- Farmacia Madrid capital. Zona de ocio alrededor. Local en propiedad. Mucha población. Facturación 550.000€.
- Venta por jubilación farmacia en zona muy populosa del este de Madrid capital, local en propiedad con posibilidad de alquiler. Facturación superior a 1.500.000€. SOE 61%.
- Venta de farmacia en zona muy poblada, con un 80% de Seguridad Social. Facturación en torno al millón de euros. Local de aprox. 100m2.
- Oportunidad farmacia zona comercial carretera A6. Para entrar. Facturación 1.000.000€. Precio 1.200.000€. Posibilidad de mejora.
- Venta por jubilación. Facturación de 450.000€. Local a reformar. Urge.
- Farmacia en zona comercial del suroeste de la Comunidad de Madrid, 50% de venta libre, facturación superior al millón de euros. Local en régimen de alquiler.

CATALUÑA

- Barcelona capital. Muy buena ubicación, local espectacular, para doblar facturación.
- Barcelona capital. Alta densidad de población. Oportunidad para desarrollar por jubilación, SOE 75%, facturación 350.000€.
- Barcelona capital. Facturación 3.200.000€, factor 0,7 de las ventas.
- Barcelona capital. Facturación 1.200.000€ mostrador, altísima rentabilidad.
- Baix Llobregat. Venta por jubilación. Facturación 600.000€.
- Baix Llobregat. Facturación en torno a los 2.000.000€.
- Vallés. Proyecto estable con facturación de más de 1.900.000€.
- Girona capital, farmacias en venta desde 300.000€ a 700.000€ de facturación.
- Girona provincia. Oportunidad por jubilación. Farmacia por desarrollar. Factor 0,8 de las ventas.

CANARIAS

- Farmacia en Gran Canaria con alta facturación. Muy bien ubicada.
- Farmacia en Tenerife. Amplias posibilidades de crecimiento.
- Farmacia en Gran Canaria en constante crecimiento.
- Farmacia en Fuerteventura con una facturación aprox. de 1.500.000€.