

El Boletín de **ASEFARMA**



Estamos contigo
de principio a fin

FISCAL- COMPRAVENTA - JURÍDICO
CONSULTORÍA - LABORAL - FINANCIERO



ASEFARMA
Compraventa - Asesoría - Consultoría

asefarma.com | 914 488 422

Queridos/as compañeros/as,

Este tiempo estival es siempre propicio para **pensar en la mejora de nuestras farmacias y resetearnos de cara a septiembre**, sin que el día a día nos coma.

Hay, principalmente, un tema que está siendo de **máxima actualidad** en estos últimos meses y que ha impactado o puede hacerlo significativamente en la forma en que las farmacias operan y se relacionan con sus pacientes.

Me refiero a la **digitalización de las farmacias**. La implementación de la **receta electrónica** y la relación cada vez más **online con nuestro colegio profesional y con Sanidad**, con la desaparición del papel, supone un importante desafío de adaptación para todos nosotros.

Aún no tenemos tan claro si ha supuesto una **mejora en los tiempos de trabajo y en la eficiencia** de las farmacias. El tiempo lo dirá. Evidentemente, la receta electrónica sí lo ha sido, en todos los sentidos, y el poder acceder a la **hoja de medicación del paciente**, como parte de una mejor interacción farmacia-médico, ha supuesto una gran ayuda para darle un mejor servicio al paciente.

La **inteligencia artificial**, otro gran tema de actualidad, aún es muy residual en nuestras farmacias, pero sí sirve para ayudarnos a dar **mejor consejo farmacéutico** o para ser más **eficientes en la gestión de compras**, será bienvenida.

No hay que olvidar tampoco que esta digitalización nos está planteando **desafíos en términos de seguridad y privacidad de los datos**. Es nuestra obligación asegurarnos de que estamos utilizando **tecnologías seguras** y **cumpliendo con las regulaciones de protección de datos** para garantizar la confianza de los pacientes y evitar sanciones, que pueden ser muy elevadas.

Es la **empresa de protección de datos** que toda farmacia debe tener contratada quien se encargará de mantener todo en orden, pero somos nosotros quienes tenemos que **suministrarles la información de cualquier cambio o modificación de procesos** que hagamos y que puedan afectar a los datos.

Es un asunto tedioso, lo sabemos, pero **fundamental**. Desde **Asefarma**, si lo necesitáis, os podremos siempre orientar en éste y en otros asuntos legales que lo requieran.

También, a colación con el asunto de la digitalización, tenemos las cada vez más cercanas **amenazas de las plataformas online de venta de medicamentos** fuera del canal farmacia habilitado legalmente.

En concreto, me quiero hacer eco de la noticia que nos envía el **COFM** sobre la plataforma **IMA Health**, con la Audiencia Nacional anulando las sanciones que pesaban sobre ella, aunque sin revocar su carácter de ilegal.

Desde aquí también queremos solicitar a las farmacias que **eviten vincularse a este tipo de plataformas** que, bajo el disfraz de ofertas atractivas, sólo buscan **socavar nuestro sistema de venta de medicamentos** a través de las farmacias y quedarse con un suculento mercado, sin tener en cuenta el **fundamental componente sanitario** que va mucho más allá de la rentabilidad económica.

Y ya sin más preámbulos, doy paso al contenido de esta nueva edición del boletín donde, manteniendo la calidad y concreción de sus contenidos, se pueden ya apreciar los **cambios de imagen que estamos implementando en Asefarma**.

Un abrazo para todos/as.

Carlos García-Mauriño Sánchez;
abogado y farmacéutico.
Socio fundador de Asefarma



ASEFARMA
Estamos contigo
de principio a fin

SECCIÓN FISCAL:

Nuevas obligaciones de facturación para farmacias: qué hay que hacer y cuándo
(Pág 4)

SECCIÓN COMPRAVENTA:

De farmacéutico a empresario: ¿qué tener en cuenta al comprar tu primera farmacia?
(Pág 6 a pag 7)

SECCIÓN JURÍDICO:

Preguntas y respuestas frecuentes relacionadas con el ejercicio profesional del farmacéutico en oficina de farmacia
(Pág 8 a pag 9)

SECCIÓN LABORAL:

Extinción de relación laboral con motivo de incapacidad reconocida administrativamente del trabajador
(Pág 10 a pag 11)

SECCIÓN CONSULTORÍA:

Gestión eficiente del surtido en la oficina de farmacia
(Pág 12 a pag 13)

SECCIÓN FINANCIERO:

Notas veraniegas, ligeras y refrescantes
(Pág 14)



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
Maquetación: Susana Cabrita y Adriana García
Diseño portada: Adriana García
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.

NUEVAS OBLIGACIONES DE FACTURACIÓN PARA FARMACIAS:

Qué hay que hacer y cuándo



Alejandro Briales;
economista, asesor
fiscal y Director
General de Asefarma



A raíz de los cambios introducidos por la **Ley Antifraude (Ley 11/2021)** y sus desarrollos reglamentarios, todas las farmacias —tanto autónomos como sociedades— van a tener que adaptarse obligatoriamente a un **nuevo sistema de facturación**.

Aquí te explicamos qué es lo que cambia, cuándo entra en vigor, y qué pasos concretos debes dar.

¿Qué es este nuevo sistema?

Se trata de una **nueva forma de emitir facturas** que garantiza que:

- **No se pueden borrar ni modificar facturas** sin dejar rastro.
- Se registra todo lo que se emite, con **códigos únicos**.
- El programa debe poder **incluir un código QR en cada factura o ticket (factura simplificada)**.
- **Opcionalmente**, se pueden enviar los datos directamente a Hacienda (**modo VERIFACTU**).

Esto afectará a **todos los que emitan facturas o tickets con un programa informático**, como es habitual en las farmacias.

¿Cuándo empieza a ser obligatorio?

FECHA	¿A QUIÉN AFECTA?	¿QUÉ HAY QUE HACER?
Desde ya	Todos los que compran software nuevo	El programa ya debe cumplir los requisitos
01/01/2026	Sociedades (S.L., S.A.)	Obligatorio emitir con software adaptado
01/07/2026	Farmacias de autónomos o CB	También obligadas a usar software adaptado

Importante: Si ya estás usando un programa de facturación, tendrás que **actualizarlo antes de su fecha límite**. Si compras uno nuevo hoy, **ya debe cumplir los nuevos requisitos**.

¿Tengo que enviar mis facturas a Hacienda?

No, salvo que quieras.

El sistema incluye una opción llamada **VERIFACTU**, que permite enviar automáticamente a Hacienda los registros de facturación, pero:

- **No es obligatorio.**
- Puedes usar el nuevo sistema **sin enviar nada a Hacienda**.
- Eso sí: el software **debe estar preparado para poder hacerlo**, por si decides activarlo más adelante.

¿Qué tiene que tener el nuevo software?

Tu programa de facturación (el que usas para emitir tickets y facturas) **debe cumplir con lo siguiente**:

- No debe permitir borrar ni modificar facturas. Si te equivocas, tendrás que hacer facturas rectificativas.
- Debe guardar un registro completo de cada operación.
- Tiene que generar un **código QR y un código de verificación** en cada documento.
- Tiene que registrar todos los eventos (emisión, anulación, error...)
- Debe permitir, si lo decides así, el envío automático de datos a Hacienda (VERIFACTU).

Si tu software no cumple esto, no podrás seguir usándolo a partir de 2026.

¿Qué tengo que hacer como farmacia?

SI TIENES UNA SOCIEDAD (S.L.)	• Tienes hasta el 1 de enero de 2026 para usar software adaptado. • Contacta con su proveedor para confirmar que se actualiza a tiempo.
SI ERES AUTÓNOMO O COMUNIDAD DE BIENES	• Tienes hasta el 1 de julio de 2026 para adaptarte. • Idem: revisa tu programa y planifica la transición.
SI COMPRAS UN PROGRAMA NUEVO DESDE HOY	• Debes cumplir con todos los requisitos técnicos del nuevo sistema.

Resumen y recomendaciones prácticas

OBLIGACIÓN	¿ES YA OBLIGATORIA?
• Usar software con registros seguros • Actualizar su software actual • Enviar las facturas a Hacienda (VERIFACTU)	• Sí, si lo compras nuevo • Antes del 1 de enero de 2026 siendo SL y antes 1 de julio de 2026 siendo autónomo • No (es opcional)
RECOMENDACIONES PRÁCTICAS	
1. Habla con tu proveedor de software: ¿está adaptado? ¿Cuándo lo estará? 2. Pide a tu proveedor certificado de cumplimiento. 3. Si estás pensando en cambiar de programa, elige uno que cumpla con la normativa. 4. Marca en el calendario tu fecha límite (enero o julio de 2026) para tener todo listo.	



Para más información, escribe a:

fiscal@asefarma.com

XVIII

Edición del Curso Avanzado

Gestión de Farmacias

**Descuento
exclusivo** por
ser miembro de
ASEFARMA

Matricúlate



DE FARMACÉUTICO A EMPRESARIO:

¿Qué tener en cuenta al comprar tu primera farmacia?



Pilar Carretero;
farmacéutica,
Departamento de
Compraventa de
Asefarma



Comprar una farmacia es una decisión importante. A veces asusta más el hecho de tener que emprender que la gestión diaria que una farmacia va a requerir cada día. Mucho más **si el farmacéutico ha terminado de estudiar y se plantea un futuro como titular de oficina de farmacia**.

En Asefarma llevamos más de treinta años encontrándonos con situaciones similares: estudiantes que tienen muy claro que quieren ser titulares de oficina de farmacia; estudiantes de último curso de Farmacia que se plantean ser “sus propios jefes”, que tienen el sueño de emprender como titulares. O incluso estudiantes que saben que gerenciarán la farmacia familiar algún día por tradición familiar y se realizará la transmisión de farmacia entre familiares (por donación, herencia, compra, etc).

A todos, les decimos lo mismo: **“es una decisión importante y vas a necesitar ayuda”**.

En Asefarma te acompañamos a lo largo de todo el proceso de compra y más allá, vamos a estar a tu lado también ayudándote a gestionarla de la mejor manera posible. Estamos en contacto con las mejores universidades en las que se imparte el Grado en Farmacia y podemos guiar al farmacéutico en las alternativas que puede encontrar una vez finalice sus estudios: bien a través de nuestra **Bolsa de trabajo farmacéutico** o de **la compra de una farmacia**.

Ahora bien, toda decisión importante requiere **valorar detenidamente ventajas e inconvenientes**.

Lo primero, ¿Estás preparado para tener tu propia farmacia?

Antes de comprar una farmacia, antes siquiera de iniciar el sueño de emprender en farmacia, es esencial **que como farmacéutico evalúes tu propia preparación y la motivación que te está llevando a ello. ¿Tienes experiencia en gestión empresarial?** No olvides que la farmacia tiene grandes dosis de vocación sanitaria, pero también es una empresa que debes saber gestionar.

¿Algunos consejos?

- **Analiza tus habilidades empresariales:** la formación en Farmacia te da una ventaja técnica y sanitaria, pero también necesitarás **nociones de administración, marketing y gestión**. Existen muchas formaciones y, **en Asefarma, puedes acceder al Curso Superior de Gestión en Oficinas de Farmacia** que se desarrolla junto al CEF cada año.
- **Evalúa qué nivel de compromiso vas a desarrollar:** ser propietario implica muchas horas de trabajo y una responsabilidad constante. Tienes que **definir qué tipo de farmacia buscas:** con mayor o menor conciliación, en pueblo o ciudad, o en la ubicación que tengas en mente para iniciar tu actividad.

Segundo paso: haz un estudio de mercado

Empresas especializadas en la **compraventa** como Asefarma **te van a orientar en torno a la farmacia que más se adecúa a las necesidades que les traslades**.

Es fundamental **analizar la zona donde quieres establecer tu farmacia**. El tiempo de búsqueda dependerá de tus prioridades como comprador y de las oportunidades disponibles en el mercado. En este estudio debes valorar **tres aspectos clave**:

PARÁMETROS IMPORTANTES PARA EL ESTUDIO DE MERCADO

1. **La ubicación** de la farmacia
2. **La demografía**, el perfil de la comunidad a la que te vas a dirigir.
3. **La competencia:** no sólo por parte de farmacias cercanas, sino de otro tipo de establecimientos con servicios relacionados

Lo tercero: analiza aspectos internos y aspectos más técnicos y de operativa

Como emprendedor y futuro titular deberás evaluar aspectos técnicos. La compra de una farmacia **implica una inversión significativa**, por lo que es importante tener clara tu **estructura financiera**, con qué recursos cuentas y qué herramientas de financiación están a tu alcance.

El precio dependerá de diferentes factores; ventas, personal, si el local es en compra o en alquiler, ubicación, etc. Resulta recomendable contar con un experto que te guíe en este proceso, te ayude a encontrar fuentes de financiación y elabore un plan financiero para evitar problemas futuros.

La importancia del equipo de trabajo

El personal constituye uno de los principales activos de la farmacia. **Contar con un equipo adecuado, que conoce tanto la propia farmacia como a sus clientes, contribuye a reforzar la imagen de la farmacia y a diferenciarla.**

El propio titular debe conocer al personal y conseguir contar con un buen equipo de trabajo. **El personal es el motor de la farmacia**, y resulta fundamental reconocerlo y mantenerlo motivado.

El paso más importante: contar con un intermediario de confianza

Contar con un intermediario durante la búsqueda de farmacia es clave para encontrar la opción ideal y disfrutar con tranquilidad de tu nuevo proyecto. **Un profesional te ayudará a resolver todas las dudas que surjan a lo largo del proceso.**

En Asefarma, comprar una farmacia significa contar con formación especializada (Curso Superior de Gestión de oficinas de farmacia, junto al CEF, Farmaescuela) y con un equipo multidisciplinar altamente especializado en material laboral, fiscal, contable y financiera. Con nosotros puedes estar tranquilo: tendrás el apoyo necesario de principio a fin.



Para más información, escribe a:

transmisiones@asefarma.com

NUEVO Gestor Documental Asefarma

Toda la información de tu farmacia, organizada y siempre disponible



Accede desde cualquier dispositivo, ya sea en la plataforma web o en la app.



**Descarga
la app**

**EXCLUSIVO PARA
CLIENTES ASEFARMA**



Preguntas frecuentes SOBRE EL EJERCICIO PROFESIONAL DEL FARMACÉUTICO EN OFICINA DE FARMACIA



Adela Bueno;
abogada y responsable
del Departamento
Jurídico de Asefarma



Basándonos en las cuestiones planteadas por nuestros farmacéuticos en el despacho, me ha parecido interesante enfocar esta edición del boletín, como un compendio de aquellas preguntas y cuestiones que con mayor frecuencia se plantean desde la oficina de farmacia.

Por tanto, presentamos;

Las FAQs del sector de oficinas de farmacia:

1. ¿Puedo constituir una comunidad de bienes sobre una oficina de farmacia con un tercero que NO ostenta el título de farmacéutico?

NO, necesariamente la comunidad de bienes debe estar constituida entre farmacéuticos que ostenten la copropiedad de la oficina de farmacia, es decir que todos los comuneros deben ser propietarios del negocio.

2. ¿Es posible que la oficina de farmacia realice Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD) a terceros, sean farmacéuticos o empresas?

NO, sólo están autorizadas para la elaboración del SPD las farmacias que previamente hayan realizado la preceptiva comunicación del servicio a la Consejería de Sanidad y lleven a cabo la dispensación de los medicamentos solicitados y presenten el servicio en sus propias instalaciones.

3. ¿Existe alguna obligación de mantenimiento de los registradores de temperatura y termómetros disponibles en la farmacia?

Sí, con el objetivo de asegurar las condiciones adecuadas de almacenamiento y conservación de las materias primas y medicamentos en la farmacia, de conformidad con lo establecido en la Orden ICT/155/2020, de 7 de febrero, sobre el control metrológico de los registradores de temperatura y termómetros, los termómetros y equipos de medición (termómetros de local y nevera) deben calibrarse periódicamente para asegurar su precisión.

4. ¿Necesito una autorización de la Consejería de Sanidad para la colocación de una señalización adicional de la farmacia?

Sí, es necesario tramitar la preceptiva autorización ante la Consejería de Sanidad que se concederá sólo en caso de que la autoridad sanitaria considere necesaria la señalización para su localización.

5. ¿Asume el titular farmacéutico las responsabilidades por ser farmacia vinculada a un depósito de medicamentos de un centro sociosanitario, clínica o residencia?

Sí, la función del farmacéutico no se limita a la dispensación de los medicamentos solicitados permaneciendo al margen del funcionamiento del depósito, sino que **asume determinadas obligaciones**, entre las que destacamos:

- **El farmacéutico se corresponsabiliza**, con el centro del suministro, **de la custodia y conservación de los medicamentos existentes en el depósito**, así como de la medicación para resolver situaciones de emergencia.
- **El farmacéutico revisará el depósito con la periodicidad necesaria**, comprobando el cumplimiento de lo indicado en la memoria de gestión y específicamente el uso exclusivo de la nevera, la calibración de termómetros, el mantenimiento de las temperaturas dentro de rango, la notificación de incidencias.
- Dará traslado al centro de las alertas comunicadas en relación con los medicamentos.
- **Sólo dispensará los medicamentos incluidos en el listado autorizado en el depósito.**

6. ¿Puedo contratar los servicios de un tercero autónomo para implementar el servicio de nutrición y dietética en la oficina de farmacia?

NO, el servicio de nutrición y dietética como sección de oficina de farmacia, debe desarrollarse por el propio titular o profesional de la plantilla, siempre que estén en posesión del título habilitante.

7. ¿Puedo acceder habitualmente al sistema de dispensación a través de receta electrónica de forma manual?

NO, esta forma de proceder constituye un acceso irregular al sistema de dispensación a través de receta electrónica. El art. 9.3 del Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación dispone que: "Sólo se permitirá el acceso de los farmacéuticos al sistema electrónico mediante la tarjeta sanitaria del paciente, debidamente reconocida por el sistema de receta electrónica, debiendo ser devuelta de forma inmediata a su titular y sin que pueda ser retenida en la oficina de farmacia. El acceso del farmacéutico siempre quedará registrado en el mencionado sistema".

8. ¿Existe obligación de colaborar con el Inspector de Sanidad durante la visita de inspección?

Sí, ya que la falta de colaboración puede ser considerada como una infracción administrativa grave o muy grave, en función del grado de obstrucción y falta de colaboración con la labor de la inspección.

9. ¿Existe obligación en la farmacia de disponer de cámaras de seguridad y alarma?

NO, se trata de medidas de seguridad absolutamente voluntarias para el titular de la farmacia, pero si se opta por implementarlas entonces sí será necesario cumplir con los requisitos y obligaciones establecidos en relación a su normativa de aplicación.

10. ¿Si un adjunto comete una infracción administrativa por dispensar sin receta medicamentos sujetos a prescripción médica, el titular tiene alguna responsabilidad?

Sí, todas las funciones y servicios de la oficina de farmacia se desarrollarán bajo la supervisión, control, dirección y vigilancia del farmacéutico titular, por lo que el titular responderá administrativamente de la sanción impuesta por tal motivo.



Para más información, escribe a:

juridico@asefarma.com

Club de Fidelidad

ASEFARMA



¿Cómo formar parte de este Club?

El Club de Fidelidad es exclusivo para clientes del servicio de asesoría de Asefarma.

Para acceder a los servicios, entra en **La Plaza de Asefarma**, el área privada para clientes de nuestra web, loguéate y accede a la sección "Club de Fidelidad". Allí podrás filtrar las ofertas por categoría o por palabras clave para encontrar las que mejor se adapten a tus necesidades. **Selecciona las ofertas que más te convengan y una de nuestras expertas se pondrá en contacto contigo para ayudarte** a comenzar cuanto antes y aplicar el descuento con el proveedor correspondiente.

ÁREAS CON VENTAJAS

FORMACIÓN	TECNOLOGÍA DIGITAL
ROBOTIZACIÓN	MOBILIARIO Y REFORMAS
ROTULACIÓN EXTERIOR	CRM Y COMUNICACIÓN
SERVICIOS ASISTENCIALES	MARKETING
PRODUCTO	

Si ya eres cliente entra en La Plaza de Asefarma y descubre todas las ventajas de nuestro Club de Fidelidad.

Llámanos al **91 448 84 22** o escribe un email a clubdefidelidad@asefarma.com
Más info en www.asefarma.com



EXTINCIÓN DE RELACIÓN LABORAL CON MOTIVO DE INCAPACIDAD *reconocida administrativamente del trabajador*



Eva M^a Illera;
abogada y responsable
del Departamento
Laboral de Asefarma



Son numerosas las consultas que llegan a nuestro Departamento Laboral por parte de los titulares de farmacia en relación a la situación de aquellos trabajadores a los que se les ha reconocido una incapacidad permanente y las repercusiones que dicho reconocimiento operan en la relación laboral.

Por ello, a través de estas líneas, **estableceremos de forma sintetizada la regulación actual en nuestro ordenamiento jurídico.**

Regulación introducida por la Reforma 2/2025:

Cuando a la persona trabajadora se le reconoce una incapacidad permanente (IP), las consecuencias sobre el contrato de trabajo difieren en función del grado reconocido, así como de la previsión o no de revisión del grado por mejoría.

Existe, a partir del 1-5-2025 un **cambio sustancial** eliminándose como causa automática de extinción del contrato de trabajo la declaración de gran incapacidad -antes gran invalidez-, incapacidad permanente absoluta o total. Además, se introduce un cambio en la terminología, suprimiendo el término de “invalidez”. Los artículos modificados por la reforma son el art. 48.2 y art. 19.1 del Estatuto de los Trabajadores y el art. 174.5 de Ley General de la Seguridad Social.

Esta reforma normativa, trae causa de la sentencia del TJUE, que declaró contraria al Derecho comunitario la posibilidad que nuestro ordenamiento otorgaba a la empresa de extinguir de forma automática el contrato de trabajo cuando a la persona trabajadora le fuese reconocida una incapacidad permanente total sobrevenida durante la relación laboral (TJUE 18-1-24, C-631/22). Si bien, nuestros tribunales ya venían aplicando la doctrina del TJUE, aunque dando lugar a pronunciamientos distintos, calificando en unos casos la extinción como despido nulo, en otras como despido improcedente y en otras como nulidad puramente objetiva.

Incapacidad permanente parcial (IPP):

La incapacidad permanente parcial es aquella que, sin alcanzar el grado de total, ocasiona al trabajador una disminución no inferior al 33% en su rendimiento normal para su profesión habitual, pero no le impide realizar las tareas fundamentales de la misma.

Este grado de incapacidad, *per se*, no es causa extintiva del contrato, aunque **podría acudir a la extinción por ineptitud sobrevenida** – que es la pérdida de aptitudes o habilidades de un trabajador para desempeñar su puesto de trabajo, la cual

surge después de su contratación- siendo una extinción del contrato de trabajo indemnizada a razón de 20 días de salario ya que, se incardina en las tipologías del despido objetivo.

Incapacidad permanente total, absoluta o gran incapacidad revisable:

La incapacidad permanente total (IPT) inhabilita al trabajador para su profesión habitual, pero le permite dedicarse a otra distinta. **La incapacidad permanente absoluta (IPA)** inhabilita por completo al trabajador para toda profesión u oficio. **La gran incapacidad (GI)** -anteriormente denominada gran invalidez- es la situación del trabajador que, por consecuencia de pérdidas anatómicas o funcionales, necesita la asistencia de otra persona para los actos más esenciales de la vida.

Importante: Puede que en la resolución inicial de reconocimiento de estas incapacidades conste un plazo igual o inferior a 2 años para poder instar la revisión por previsible mejoría, la declaración de estos grados es causa de suspensión del contrato, pero no de extinción, puesto que existiría un derecho de reserva de puesto de trabajo, que comenzaría a partir de la fecha de firmeza de la resolución de IP. En el caso de no ser revisables, es donde opera y tiene incidencia la reforma y desde el 1-5-2025, cuando se produce la declaración de alguno de estos tres grados de IP, **únicamente es posible extinguir el contrato de trabajo cuando:**

- No es posible realizar ajustes razonables en su puesto de trabajo por constituir una carga excesiva para la empresa;
- No existe un puesto de trabajo vacante y disponible, acorde con el perfil profesional y compatible con la nueva situación de la persona trabajadora;
- La persona trabajadora opte por finalizar la relación laboral, rechazando el cambio al puesto de trabajo adecuado que le sea propuesto.

La carga excesiva:

A fin de determinar si los ajustes razonables en el puesto que establece la normativa suponen una carga excesiva para la empresa, debe hacerse una evaluación del coste de la adaptación en relación con circunstancias tales como dimensión de la empresa, los recursos, la situación económica...

Empresas de menos de 25 trabajadores:

En este caso, para aquellas empresas de menos de 25 trabajadores, ha de entenderse que existe carga excesiva

cuando el coste de adaptación (descartando cualquier tipo de ayudas públicas) supera alguna de las siguientes cantidades:

- Importe de la indemnización por despido improcedente;
- Importe de seis meses de salario del trabajador.

Plazos: El trabajador dispone de un plazo de 10 días naturales desde la notificación de la resolución de incapacidad para manifestar por escrito su voluntad de mantener la relación laboral.

La empresa tiene un plazo de 3 meses, desde la fecha en que se le notifique la resolución en la que se califique la IP, para realizar los ajustes razonables o el cambio de puesto o bien, para extinguir el contrato cuando el ajuste suponga una carga excesiva, en los términos explicados en los párrafos precedentes o no exista puesto de trabajo vacante. **La decisión debe ser motivada y comunicada por escrito al trabajador. Además, se ha de tener en cuenta lo que dictamine el servicio de prevención de la empresa puesto que ésta identificará si hay puestos compatibles, características de las medidas de ajustes, etc.**

Mientras que se resuelve el proceso para realizar los ajustes razonables o determinar el cambio a un puesto vacante y disponible, subsiste la suspensión de la relación laboral con reserva del puesto de trabajo. Una vez la persona trabajadora retome la prestación de servicios, la prestación que percibía por incapacidad permanente se suspende, puesto que ya percibirá su salario por los servicios.

Extinción de la relación laboral: ya sea por decisión de la persona trabajadora o porque la empresa no puede realizar los ajustes razonables o facilitar otro puesto compatible, **la norma no prevé una indemnización para el trabajador**. La excepción vendría por pacto en el propio contrato de trabajo o por acuerdo en el convenio colectivo.

Nota: En el caso de oficina de farmacia, en los supuestos de accidentes de trabajo, es importante reseñar lo preceptuado en art. 48 del convenio colectivo, en cuya virtud:

“Todo el personal de las Oficinas de Farmacia disfrutará de un seguro de accidentes de trabajo complementario, incluyendo el accidente producido ‘in itinere’, siempre y cuando el trayecto no se haya interrumpido voluntariamente, que contratarán los Farmacéuticos por su cuenta y cargo, con cobertura todas las horas del día y todos los días del año y cuya garantía será de treinta y cinco mil euros por cada persona trabajadora”.

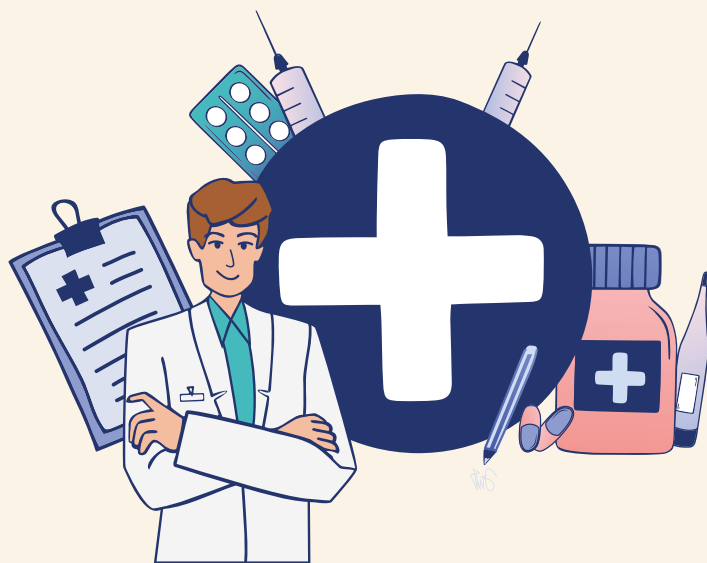


Para más información, escribe a:

laboral@asefarma.com

TU FARMACIA ES ÚNICA

Te mereces un servicio integral y a medida



Estamos contigo
de principio

a fin

EN ASEFARMA LLEVAMOS
MÁS DE 30 AÑOS LIDERANDO LA
COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Porque tu Farmacia no es sólo
una transacción: es tu proyecto,
tu presente y tu futuro.

Llámanos al **91 445 11 33** o visita
nuestra web **www.asefarma.com**



GESTIÓN EFICIENTE DEL SURTIDO

en la oficina de farmacia



Belinda Jiménez;
farmacéutica y consultora
del Departamento de
Consultoría de Asefarma



El surtido es la base del posicionamiento de la oferta de la farmacia, sobre la que se apoya la especialización, las campañas y la labor de recomendación del equipo.

La **gestión del surtido** en una farmacia consiste en seleccionar, organizar y optimizar la gama de productos que ofrece a sus clientes con el objetivo de satisfacer la demanda, mejorar la experiencia de compra, fidelizar y maximizar la rentabilidad del negocio.

Podemos señalar como puntos clave en la gestión del surtido, los siguientes:

Selección del surtido: decidir qué productos incluir en el surtido, basándose en la **demandas del mercado, las preferencias del cliente y las capacidades de la cadena de suministro.**

Son muchas **las variables que hay que tener en cuenta para poder llegar a conseguir un surtido eficiente** por lo que es fundamental llevar a cabo un **análisis continuo de diferentes aspectos de la farmacia como paso previo a la selección del surtido:**

- **Cliente habitual y potencial:** detectar las necesidades, preferencias, hábitos de compra y poder adquisitivo de los clientes es fundamental para la selección de productos de mayor relevancia entre la variedad de surtido. Se deben analizar datos como la edad, el sexo, los productos más comprados y si son residentes o de paso.
- **Competencia:** estudio la oferta de productos que tienen las farmacias de alrededor y conocer cómo es su posicionamiento y diferenciación. Esto nos puede llevar a identificar nuevas oportunidades para diferenciar la oferta y ofrecer productos o servicios complementarios.
- **Ubicación de la farmacia:** la zona geográfica, la demografía y la proximidad a centros de salud, comercios y otros elementos generadores de tráfico.
- **Posicionamiento:** la selección del surtido debe ser acorde al posicionamiento actual o deseado de la farmacia, con especialización o no en algún área.
- **Inventario y rotación de los productos:** identificación de los productos de mayor rotación y de los que se venden menos o forman parte del stock inmovilizado.
- **Gestión de compras y acuerdos estratégicos:** negociación con proveedores que nos permita conseguir precios competitivos y el acceso a ofertas y promociones.

- **Demanda y estacionalidad:** identificación de los productos más demandados según las épocas estacionales o eventos especiales.
- **Productos TOP del mercado.**
- **Organización del punto de venta y exposición de los productos.**
- **Objetivos estratégicos:** el surtido debe ir en línea con los objetivos de ventas, margen de beneficio y rotación del inventario.

Los datos obtenidos de este análisis nos van a permitir definir el surtido óptimo de la farmacia, además de las recomendaciones de producto a realizar según las necesidades de los clientes-pacientes.

Organización del surtido: Agrupar los productos por categorías, utilidad, margen y popularidad para facilitar la organización y la gestión del espacio y definir el lugar que ocupa cada uno en la estrategia comercial.

Optimización del surtido: Ajustar la gama de productos en función de las ventas, las tendencias del mercado y los objetivos marcados a partir del plan estratégico de la farmacia.

Estrategias para la gestión del surtido

- **Diferenciación del producto con la ayuda de los servicios profesionales.** Además del consejo farmacéutico también se pueden utilizar otros servicios que complementen al producto o categoría para conseguir un mayor rendimiento de los mismos y, a la vez, supongan un valor añadido.

- **Lanzamiento de productos novedosos.** Los hábitos de consumo van cambiando constantemente y poder adaptarse para ofrecer soluciones nuevas a través de nuestra elección del surtido en farmacia es algo muy ventajoso.

Esta estrategia requiere de una constante búsqueda de nuevas marcas y productos que ofrecer en nuestro punto de venta, pero si los nuevos productos a incluir van alineados con la filosofía de la farmacia, estos serán muy bien valorados por los clientes.

- **Adaptación a los cambios.** Con el paso del tiempo, es posible que debamos regular la profundidad o la amplitud en algunas categorías e incluso añadir nuevas marcas, retirando

algunos artículos o destinando más metros de lineal a determinadas referencias.

Todo esto se centra en **medir y analizar los resultados para detectar que es lo que está funcionando** y definir el papel que tiene cada tipo de producto con el que trabajamos.

- **Aprovechamiento de la estacionalidad.** Impulsar la venta estacional y trabajar las diferentes categorías aporta múltiples beneficios para la farmacia. Además de la mejora de ventas y rentabilidad, ayuda también en la fidelización y en la atracción de nuevos clientes.

- **Diseño de un mix de venta coherente.** La coherencia en el diseño del mix de productos implica que **los diferentes elementos de la oferta de una empresa** (producto, precio, distribución y promoción) **deben estar alineados y funcionar de manera armoniosa para lograr los objetivos de marketing.**



Para más información, escribe a:

consultoria@asefarma.com

TU FARMACIA ES NUESTRA PRIORIDAD

Gestión integral en todas las áreas de su Farmacia

Gestionar una farmacia exige mucho. Por suerte, no tienes que hacerlo solo.

ASESORAMIENTO LABORAL:

Gestión de nóminas, contratos, bonificaciones y asistencia en conflictos laborales e inspecciones.



ASESORAMIENTO FISCAL:

Optimización fiscal, declaraciones, recursos y asistencia ante la Agencia Tributaria.



ASESORAMIENTO FINANCIERO:

Gestión patrimonial, búsqueda de financiación y apoyo a farmacias con dificultades de pago.



ASESORAMIENTO JURÍDICO:

Asesoramiento legal telefónico en materia relacionada con oficina de farmacia.



ASESORAMIENTO CONTABLE:

Elaboración de libros obligatorios, informes periódicos y gestión digital contable.



SEGUROS:

Auditoría, mediación y gestión integral de pólizas y siniestros.



COMPRAVENTA:

Acompañamiento integral en la compra o venta, valoraciones y gestiones administrativas de farmacias.



CONSULTORÍA ESTRATÉGICA:

Apoyo en compras, stock, protocolos internos y formación en gestión.



Llámanos al **91 448 84 22** o visita www.asefarma.com

Estamos contigo
de principio  a fin

NOTAS VERANIEGAS, ligeras y refrescantes



José Manuel Retamal,
responsable del área de
Gestión Patrimonial y
miembro de la European
Financial Planning
Association España



Si pensabas que el **comercio internacional** era algo serio, de trajes grises y reuniones eternas, ¡preparate para cambiar de idea!

EE.UU. se pone las pilas (y el gas):



Desde abril de 2025, Estados Unidos ha estado firmando acuerdos como si fueran autógrafos para los fans. Y no hablamos de cualquier cosa: energía, tecnología, defensa... ¡hasta chips de inteligencia artificial están en el setlist!

Europa cambia el enchufe

La Unión Europea ha decidido bajarse del tren ruso y subirse al americano, al menos en lo que a energía se refiere. ¿La solución? **Gas natural licuado made in USA**, directamente desde Luisiana, Texas o Virginia, ¡Yee-haw!. **La UE se comprometió a sustituir más del 40% de sus importaciones energéticas rusas por gas estadounidense.** Además, se han pactado inversiones europeas en EE.UU. por más de 1,3 billones de dólares, lo que equivale al PIB de España multiplicado por dos.



Y no todo son aranceles: **hay una lista creciente de productos con arancel cero, incluyendo aeronaves, chips, productos farmacéuticos y hasta algunos bienes agrícolas.** ¿Un queso manchego? Bueno... ése aún paga el 15%.

Japón, China y compañía: todos quieren invertir

Japón se suma con un arancel del 15%, pero compensa con más de 550.000 millones de dólares en inversiones directas. Y no está solo: Arabia Saudí, Indonesia, Filipinas... todos quieren un pedazo del pastel estadounidense. En total, **se proyectan más de 7 billones de dólares en inversiones hacia EE.UU.**, lo que equivale a más de 25 veces el presupuesto anual de defensa del país.



¿Resultado? El dólar se pone fuerte y los ingresos por aranceles alcanzan cifras récord: más de 700.000 millones de dólares anuales, según el secretario de Comercio, Howard Lutnick.



¿Y los mercados? Como en una montaña rusa... pero con vistas. **Las bolsas globales están en modo cohete desde abril, con subidas del 30%.** Pero ojo, que los analistas recomiendan no dejarse llevar por la euforia: mejor ir con calma y elegir bien dónde invertir. Las grandes tecnológicas vuelven a brillar, impulsadas por la IA, mientras otros sectores miran desde la grada.

La IA, el nuevo Messi de la Economía

La inteligencia artificial no sólo está revolucionando la tecnología, sino también los servicios de comunicación, las fusiones empresariales y hasta la forma en que se invierte. En EE.UU., el sector tecnológico ha crecido un 18% sólo en el segundo trimestre y más del 60% de las startups creadas en 2025 están relacionadas con IA.



¿Y la deuda pública? Menos sexy que antes

Los bonos soberanos ya no son los reyes del baile. El oro ha superado al euro como segundo activo de reserva mundial, sólo por detrás del dólar. Francia, por su parte, ve cómo sus bonos ofrecen más rentabilidad que los de empresas como Airbus o LVMH. ¿La razón? El mercado no se fía mucho del gasto público francés: el rendimiento del bono francés ya supera al español y podría pronto superar al italiano.



¿Qué hacer como inversor?

Diversificar, pensar a largo plazo y no entrar en pánico con la volatilidad. Los bancos centrales siguen siendo amigables, las políticas fiscales están en modo expansivo, y el riesgo sistémico está bajo control. Así que, si el mercado se tambalea, puede que sea el momento perfecto para reforzar posiciones.



Para más información, escribe a:

financiero@asefarma.com

RESTYLING DE TU FARMACIA

cómo renovarla sin obras, sin cierres y sin grandes inversiones

Rebeca Sánchez Caro,
digital Manager de
Concep



Renovar tu farmacia no siempre implica obras, polvo y semanas de cierre. Con un restyling estratégico puedes transformar la experiencia de tus clientes y modernizar tu espacio con pequeños cambios de gran impacto, manteniendo tu farmacia abierta y sin comprometer tu presupuesto.

En retail, los primeros segundos definen cómo un cliente percibe tu negocio. En una farmacia, ese juicio rápido influye directamente en la confianza, la profesionalidad y la cercanía que transmites. Un espacio anticuado o desordenado puede restar valor a tu consejo farmacéutico, mientras que un entorno moderno y cuidado potencia tu rol como punto de salud. Hablamos de restyling cuando aplicamos **mejoras visuales y funcionales rápidas**, sin necesidad de tirar tabiques ni cerrar la farmacia.

Algunas de las intervenciones más efectivas

- **Vinilos y gráficas personalizadas** en escaparates, paredes y mostradores.
- **Iluminación estratégica** para resaltar productos clave y generar un ambiente acogedor.
- **Mobiliario modular y ligero** que permite reorganizar zonas sin obras.
- **Corners temáticos** (infantil, dermo, temporada) que segmentan el espacio y guían la compra.



Estos cambios aportan frescura, orden y modernidad, con un retorno inmediato en la experiencia del cliente.

Un restyling no es un gasto, sino una inversión en tu negocio. Optimiza la rentabilidad por metro cuadrado, potencia la presencia de tus marcas y refuerza tu identidad como farmacia moderna y cercana. Con creatividad y visión retail, se puede conseguir un cambio significativo con un presupuesto contenido.

Actualizar la imagen de tu farmacia no requiere obras ni grandes desembolsos. Con un restyling estratégico puedes ofrecer a tus clientes una experiencia renovada, potenciar tu marca y mantenerte competitivo, **sin interrumpir tu servicio ni comprometer tus ingresos**.

¿Quieres descubrir cómo un restyling puede transformar tu farmacia? **Solicita una auditoría gratuita y te mostraremos el potencial de tu espacio.**



Para más información, escribe a:

<https://www.concepexpress.com/contacto>

info@concep.es



MADRID

- Farmacia de barrio en la **zona sur de Madrid capital**, con alta densidad de población, local en propiedad, 70% de SOE, facturación en torno a 800.000€. En constante crecimiento.
- Farmacia en **zona norte**, ubicada en un entorno empresarial y residencial con población de poder adquisitivo medio/alto de Madrid capital. Facturación media.
- Venta de farmacia, para entrar, en constante crecimiento de la **zona sur de la Comunidad de Madrid**. Facturación en torno al millón y medio de euros, alta rentabilidad.
- Farmacia de barrio **próxima a Pozuelo de Alarcón**, venta por jubilación con local en propiedad. Facturación de 600.000€. Alta rentabilidad.
- Farmacia en calle de mucho paso en la **zona sur de Madrid capital**, con alta densidad de población, facturación superior al millón de euros.
- Venta de farmacia por jubilación en **una de las zonas más solicitadas de Madrid capital** y con alto poder adquisitivo. Facturación media.
- Venta de **farmacia de barrio**, junto a parada de autobuses, alta densidad de población y zona muy transitada. Facturación de 1.200.000€. Preguntar precio.
- **Farmacia de barrio, 8h en Madrid capital zona este**. Facturación media con alto porcentaje de Seguridad Social.
- **Farmacia de 8h, ubicada en zona muy transitada y con mucha población**, facturación para subir.



ANDALUCÍA

- Farmacia a la venta de facturación aproximadamente 1.000.000€ en **Jaén capital**. Local en propiedad.
- Farmacia en venta en **población cercana de Málaga** con facturación superior a 2.000.000€ y con proyección de mejora, con un 75% SOE y local en propiedad.
- Farmacia en la provincia de **Cádiz, muy cercana al área costera**. En venta por jubilación, facturación cercana al 1.000.000€. Local en propiedad.

MÁS FARMACIAS EN PÁGINA ANTERIOR



CATALUÑA

- ¡Oportunidad! **Situada en una de las zonas más exclusivas de Barcelona**, con elevada demanda y clientela de nivel adquisitivo alto. Facturación de 700.000€.
- En pleno **centro de Barcelona ciudad**, con mayor porcentaje de SOE y local en propiedad. Facturación de 950.000€.
- Farmacia en **zona alta de Barcelona capital**, con local en propiedad. Venta por jubilación. Facturación 540.000€.
- Farmacia en **área metropolitana de Barcelona**, en zona alta densidad de población, de barrio y con local en propiedad. Facturación de 650.000€.
- Farmacia en **Girona** con local de propiedad, recién reformada y más de 1.000.000€ de facturación.
- Farmacia en **municipio costero de Barcelona**, proyecto estable y rentable, con más de 900.000€ de facturación.
- Farmacia en el **área de Barcelona-Maresme**, con local de propiedad en zona costera muy demandada, facturación de 400.000€.
- Farmacia en el **Vallès Occidental**, ideal para inversores, local de propiedad y más de 2.000.000€ de facturación.
- Farmacia de barrio en la **zona del Vallès Occidental**, con un 80% SOE, alta rentabilidad. Facturación de 720.000€.
- Farmacia en **Barcelona, en la zona del Vallès Oriental**, de fácil gestión, en municipio de alta demanda. 700.000€ de facturación.
- Farmacia en **Girona** con local de propiedad, recién reformada y más de 1.000.000€ de facturación.

¿TE IMAGINAS ENCONTRAR
LA FARMACIA QUE
ESTÁS BUSCANDO?



Escanea este QR y accede
a todas las que tenemos en
nuestra web...





COMUNIDAD VALENCIANA

- Farmacia en **importante población de la provincia de Valencia**. Facturación de 330.000€. Ideal para primera farmacia. Local incluido totalmente reformado.
- Farmacia rural en la provincia de **Alicante**. Buena comunicación. Facturación de 420.000€ y con muchas posibilidades de crecimiento. Local venta-alquiler.
- Estupenda farmacia de costa en la provincia de **Alicante**. Facturación de 430.000€. Local nuevo totalmente reformado.



CASTILLA LA MANCHA

- Farmacia en **municipio grande de la provincia de Toledo** con facturación en torno al 1.000.000€, estable y con muy buen margen. Zona bien comunicada con Madrid.
- Farmacia rural en la provincia de **Ciudad Real**, con facturación de 200.000€, buen rendimiento y margen alto. Urge venta.
- Farmacia cercana a **Albacete**. Facturación de 700.000€. Se vende con local totalmente reformado. Jubilación. Mucho recorrido.
- Venta farmacia con mucho potencial en la provincia de **Cuenca**. 400.000€ de facturación. Local en alquiler pagado por ayuntamiento. Población muy estacional. Muy buen precio de venta.



CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia en **zona muy demandada de la provincia de León**. Facturación 1.100.000€. Local en propiedad.
- Venta por jubilación en **León capital**, 8 horas, altísimo porcentaje de Seguridad Social, local en propiedad y mucha posibilidad de incrementar la venta libre.
- Farmacia rural en la **provincia de Ávila**, de facturación media, con posibilidad de crecimiento. Zona de turismo. Urge venta.



ISLAS CANARIAS

- Venta de farmacia por jubilación en la isla de **Gran Canaria**
- Farmacia a la venta en **zona muy turística de la isla de Gran Canaria**. Facturación media. Local en alquiler con opción de compra.
- Farmacia en la isla de **Fuerteventura**, facturación superior a dos millones de euros en constante crecimiento.



EXTREMADURA

Farmacia rural en la provincia de **Cáceres** con una facturación creciente de 350.000€ y precio negociable. Ideal para primera farmacia.



MURCIA

Venta por jubilación. Farmacia a **15m del centro de Murcia**. Bien comunicada. Facturación de 1.000.000€. Local en venta.

Muchas más en www.asefarma.com

Para más información,
llámanos al **91 445 11 33** o visita
nuestra web www.asefarma.com



MÁS FARMACIAS

