

El Boletín de **ASEFARMA**



Estamos contigo
de principio  **a fin**

FISCAL- COMPRAVENTA - JURÍDICO
CONSULTORÍA - LABORAL - FINANCIERO

 **ASEFARMA**
Compraventa - Asesoría - Consultoría

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

La farmacia que viene: entre la tradición y un futuro que ya está aquí

Queridos compañeros:

Cerramos 2025 con la sensación de que **todo está cambiando más rápido de lo que nos gustaría**, pero también con la certeza de que **la farmacia española sigue siendo un ejemplo de solidez y de vocación profesional**. Lo digo como asesor, sí, pero también como farmacéutico de oficina de farmacia, que conoce de primera mano **el día a día detrás del mostrador**, las preocupaciones reales y las ilusiones que compartimos.

Éste ha sido un año de transición. **La presión en los precios, los ajustes normativos, la digitalización acelerada y la entrada de grupos internacionales —especialmente franceses—** nos están obligando a mirar el negocio con otros ojos. Pero, si algo he visto en las farmacias a las que acompaño y en la mía propia, es que **el farmacéutico español sabe adaptarse**. Lo ha hecho siempre.

Una de las grandes transformaciones que ya no podemos ignorar es **la farmacia de servicios**. No es una moda: **es lo que el paciente nos pide**. Programas de adherencia, seguimiento farmacoterapéutico, SPD, consejo activo, prevención... Cada vez más farmacias están dando el paso de convertir su espacio en **un verdadero centro de salud cercano**. Y ese camino —estoy convencido— **es el que nos hará más fuertes en 2026**.

También nos acompaña una palabra que muchos miran con esperanza y otros con desconfianza: **IA**. La **inteligencia artificial** ya ha entrado en nuestro día a día y va a seguir haciéndolo. Pero **no viene a sustituirnos, sino a ayudarnos**. Puede **mejorar la gestión, anticipar necesidades, optimizar tiempos** y permitirnos dedicar más energías a lo que realmente importa: **el trato con el paciente**. El reto no es "luchar" contra la tecnología, sino **usar la IA desde nuestra esencia profesional**.

Y, claro, está la **presión competitiva**. La llegada de grandes grupos extranjeros está generando inquietud, pero también nos recuerda algo importante: **las farmacias independientes tenemos muchísimo que aportar**, siempre que **gestionemos con visión, cuidemos la rentabilidad** y nos posicionemos como lo que somos: **espacios de salud imprescindibles para la comunidad**.

Desde Asefarma llevamos años acompañando a muchas de vuestras farmacias, pero permitidme decirlo de forma más personal: **como compañero, me siento orgulloso de ver cómo avanzamos, cómo aprendemos y cómo nos apoyamos** en medio de todos estos cambios. **Nuestro modelo español de farmacia sigue siendo admirado fuera y lo seguirá siendo si sabemos evolucionar sin perder nuestra identidad**.

2026 traerá retos, sí, pero también **oportunidades reales para quien decida moverse, revisar su estrategia y apostar por la profesionalización**. **La farmacia tiene futuro**. Y es un futuro que construiremos nosotros, **desde detrás del mostrador, con conocimiento, cercanía y mucha vocación**.

Aquí seguiremos, **acompañándoos y compartiendo camino**, como lo hemos hecho desde el primer día.

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



Estamos contigo
de principio a fin

SECCIÓN FISCAL:

¿Cómo aprovechar las últimas oportunidades fiscales antes de cerrar 2025?

(Pág 4 a pag 5)

SECCIÓN COMPRAVENTA:

Factores que influyen a la hora de determinar el precio de una licencia de farmacia

(Pág 6 a pag 7)

SECCIÓN JURÍDICO:

Compraventa de medicamentos entre oficinas de farmacia

(Pág 8)

SECCIÓN LABORAL:

Qué dice el Tribunal Supremo respecto a la adaptación horaria (art. 34.8 Estatuto de los Trabajadores)

(Pág 9)

SECCIÓN CONSULTORÍA:

La evolución de la farmacia hacia los servicios profesionales asistenciales

(Pág 10 a pag 11)

SECCIÓN FINANCIERO:

Los mercados bursátiles desafían la gravedad a lomos de la IA

(Pág 12 a pag 13)



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.

¿Cómo aprovechar las últimas oportunidades fiscales antes de cerrar 2025?



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



Se acaba el año y con él llega el momento de echar cuentas. No sólo las del stock o las del mostrador, sino las que realmente importan cuando hablamos de rentabilidad: las cuentas con Hacienda.

Y aunque este 2025 no ha traído grandes reformas fiscales, lo cierto es que la inercia normativa no significa que no haya margen para actuar. Todo lo contrario: en los años estables es cuando más se nota quién planifica y quién deja que la renta le sorprenda en junio.

Seguimos sin nuevos Presupuestos Generales y con un marco fiscal que apenas cambia: tipos, límites y deducciones casi calcados a los del año pasado. Pero ahí está precisamente la oportunidad: usar lo que ya conocemos para ajustar mejor, aprovechar los huecos legales y reducir el impacto tributario sin riesgos.

En Asefarma lo hacemos cada año con nuestros clientes a través del informe Pre-Renta, una herramienta que les permite conocer con antelación cuánto pagarán y qué pueden hacer estando aún a tiempo para reducirlo.

Piensa que una pequeña decisión tomada antes del 31 de diciembre (una aportación, una amortización, una reinversión) puede marcar una diferencia importante en tu IRPF de 2026.

Por eso, antes de que cierres el año, **aquí tienes una guía práctica para revisar tus últimos movimientos fiscales con criterio y sin agobios.**

1. Aporta a tu plan de pensiones (PPA)

Las aportaciones a planes de pensiones siguen siendo una de las pocas fórmulas claras de **reducir directamente la base imponible**. El límite general se mantiene en el **menor de 1.500€ o el 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas**, pero si tienes un **Plan de Previsión de Empleo Simplificado (PPES)** o un **Plan de Previsión Social Empresarial (PPSE)**, puedes llegar hasta **5.750€ anuales** (1.500€ al plan individual + 4.250€ adicionales al plan de empleo).

Además, las aportaciones que realices a tus trabajadores son **gasto deducible** en tu actividad, una fórmula perfecta para retribuir de forma inteligente y ahorrar fiscalmente. En todo caso, estos instrumentos son especialmente recomendables para quienes declaran **rentas superiores a 60.000€**, ya que permiten reducir los tipos marginales más altos.

2. Financia proyectos culturales

Pocas deducciones generan tanto interés como ésta. Si tu farmacia ha tenido un buen año, puedes aplicar una **deducción del 120%** del importe que aportes a la financiación de **producciones cinematográficas, series o espectáculos en vivo**. Es una forma inteligente de contribuir a la cultura española y, a la vez, **convertir parte del beneficio en ahorro fiscal**. El límite se mantiene en el **50% de la cuota íntegra** de la actividad, pero en la práctica permite ajustar la base imponible de manera notable cuando el beneficio es elevado.

3. Haz donativos con cabeza (y con corazón)

Los donativos son una herramienta doblemente útil, **solidaria y fiscalmente eficiente**.

Puedes deducirte el **80% de los primeros 250€** donados a entidades acogidas a la Ley de Mecenazgo y el **40% del resto** (o el 45% si mantienes la donación durante tres años consecutivos).

Por ejemplo:

Si donas **1.000€**:

- Por los primeros 250€ deduces **200€ (80 %)**.
- Por los 750€ restantes deduces **300€ (40 %)**, o **337,50€ (45 %)** si mantienes la donación tres años.

Total deducción:

- Sin continuidad: **500€**.
- Con continuidad (tres años seguidos): **537,50€**.

Así, ayudar deja de ser sólo un gesto altruista para convertirse también en una **decisión fiscal inteligente**.

4. Amortiza con estrategia tu fondo de comercio

Si compraste tu farmacia, puedes amortizar el fondo de comercio hasta un **7,5% anual**.

Pero ojo: no siempre amortizar al máximo es lo más eficiente. A veces conviene espaciarlo y compensar resultados entre ejercicios para **mantener estable tu rendimiento neto** y evitar saltos de tramo.

No hay una regla única, pero sí una certeza: **una amortización mal planificada puede costarte miles de euros más en IRPF**.

5. Exención en plusvalías para mayores de 65 años

Si tienes más de 65 años y estás pensando en vender tu farmacia, tu local o cualquier otro activo, puedes **evitar tributar por la ganancia patrimonial** si destinas el importe, en los seis meses siguientes, a una **renta vitalicia asegurada** a tu favor (con un máximo exento de **240.000€**). Es una opción que combina seguridad y fiscalidad favorable, ideal para planificar una jubilación con ingresos estables y libres de impuestos.

6. Donación del negocio familiar

Si tu intención es **transmitir la farmacia a tus hijos o descendientes**, la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones permite **no tributar por la ganancia patrimonial**, siempre que se cumplan los requisitos de la **empresa familiar**. Esto exige una participación mínima, dedicación real y mantenimiento de la actividad.

En comunidades como Madrid o Andalucía, donde la transmisión está **altamente bonificada**, sigue siendo una oportunidad excepcional de **planificación patrimonial**.

7. Gastos de difícil justificación

Si tributas en **estimación directa simplificada**, puedes aplicar una deducción automática del **5% sobre tus ingresos netos**, con un límite de **2.000€**.

Es un gasto genérico pensado para cubrir aquellos costes menores que no se documentan y que conviene recordar en cada cierre contable.

Parece poco, pero **no aplicarlo es literalmente regalarle dinero a Hacienda**.

8. Reducción por inicio de actividad

Si abriste la farmacia hace poco, puedes aplicar una **reducción del 20%** sobre el rendimiento neto positivo en el primer ejercicio con beneficios y el siguiente.

Aunque es temporal, el impacto es significativo: una forma sencilla de **aliviar la carga fiscal en los primeros años** y mejorar la liquidez.

9. Deducción por reinversión de beneficios

Reinvertir tus beneficios en nuevos equipos, mobiliario, o en la mejora del local te permite deducirte un **5% del importe reinvertido** (o el 2,5% si aplicaste la reducción por inicio de actividad). La inversión debe realizarse **entre el ejercicio en que se obtienen los beneficios y el siguiente**, así que si estabas pensando en modernizar la farmacia, **hacerlo antes del 31 de diciembre te saldrá más rentable**.

10. Seguro médico

Puedes deducir las **primas de seguro de salud** para ti, tu cónyuge e hijos menores de 25 años que convivan contigo, hasta **500€ por persona** (o **1.500€ por persona con discapacidad**). Además de ser una cobertura recomendable, sigue siendo una de las **deducciones más olvidadas** entre autónomos.

11. En resumen: lo que diferencia a quien planifica de quien improvisa

La fiscalidad no se improvisa. Cada año hay quien deja que la renta "le sorprenda" y quien, con previsión, convierte los impuestos en una herramienta de gestión. En **Asefarma** creemos en esto último: en anticiparse, no en reaccionar.

Por eso, antes de que cierres el año, revisa tu caso, valora tus opciones y no dejes que Hacienda sea quien cierre tu ejercicio por ti. **Una hora de revisión ahora puede valer miles de euros en junio**.



Para más información, escribe a:

fiscal@asefarma.com



¿COMPRAR O VENDER MI FARMACIA?

¿Te imaginas encontrar la  farmacia que estás buscando?

Llámanos al **91 445 11 33**

Escanéa el QR y accede a todas las farmacias que tenemos en nuestra web



Factores que influyen a la hora de determinar el precio de una licencia de farmacia



Hugo Ezquerro Villegas
Director Comercial
Zona Norte de Asefarma



El precio de una licencia de farmacia en España depende principalmente de la ubicación y la demanda de la zona. A continuación, te explicamos los factores que influyen en el coste y cómo obtenerla de manera segura.

¿Qué es una licencia de farmacia?

Una licencia de farmacia es una **concesión administrativa que otorga la administración sanitaria**. Esta licencia permite al farmacéutico ejercer como **director técnico propietario de oficina de farmacia**. Sin esta licencia, no es posible abrir ni operar una farmacia en España.

¿Cómo se calcula el precio de una licencia de farmacia?

El precio de una licencia en España **varía en función de la ubicación y la modalidad elegida**.

Tipos de licencias de farmacia: nueva apertura vs. traspaso

TIPO DE LICENCIA DE FARMACIA	
LICENCIA DE NUEVA APERTURA	LICENCIA PARA TRASLADAR
Se obtiene a través de un concurso público convocado por las administraciones sanitarias de cada comunidad autónoma.	Permite comprar la licencia de una farmacia ya establecida y trasladarla dentro del mismo municipio.
- Se accede mediante concurso público organizado por la administración sanitaria de cada comunidad autónoma. - El coste viene determinado por las tasas oficiales y los gastos administrativos. - La obtención puede ser más competitiva, ya que depende de la disponibilidad de nuevas licencias en la CCAA. - La normativa varía según la comunidad, incluyendo requisitos como la distancia mínima entre farmacias, que suele ser de 250 metros.	- Supone adquirir la licencia de una farmacia ya en funcionamiento. - Al comprarla, o incluso antes, es necesario disponer de un local dentro del mismo municipio para efectuar el traslado. - No exige cumplir con los requisitos del concurso público. - Tiende a ser más costosa, que una licencia de nueva apertura, al pagarse tanto la farmacia en activo como su licencia.

¿Cuánto cuesta una licencia de farmacia?

- Precio de licencia de farmacia en Madrid y Barcelona:** El precio de una licencia de farmacia en Madrid y otras grandes ciudades como Barcelona puede variar significativamente, dependiendo de la demanda en la zona. En general, las licencias en áreas más pobladas y competitivas tienden a ser más caras debido a la alta demanda y la escasez de licencias disponibles.
- Precio en otras ciudades y zonas rurales:** En comparación con las grandes ciudades, el precio de una licencia de farmacia en zonas rurales o en poblaciones más pequeñas suele ser más bajo. Sin embargo, el acceso a concursos públicos y el número limitado de farmacias también influye en el precio.

Requisitos para obtener una licencia de farmacia

La licencia de farmacia **siempre es de titularidad privada** y para poder acceder a ella deben reunirse requisitos como:

- Tener la titulación adecuada:** Es necesario estar titulado en Farmacia y estar colegiado en el Colegio de Farmacéuticos correspondiente.
- No tener otra licencia:** Los farmacéuticos que ya posean una licencia de farmacia no pueden obtener una nueva.
- No incurrir en incompatibilidades:** No estar, de forma paralela, trabajando, por ejemplo, en industria farmacéutica ni en otras actividades que interfieran con el ejercicio de la farmacia.

¿Cómo obtener una licencia de farmacia?

Para obtener una licencia de nueva apertura de farmacia en España es requisito indispensable ser farmacéutico y estar colegiado. La licencia se debe solicitar a la Comunidad Autónoma correspondiente:

- A través de una licencia de nueva apertura mediante concurso público de méritos**
- A través de compra para trasladar.**

En cualquiera de los dos casos, es aconsejable contar con asesoramiento profesional, tanto legal como financiero,

para garantizar una compra segura y conforme a la normativa vigente. Además, es importante tener en cuenta los gastos adicionales que se pueden generar durante el proceso:

Gastos adicionales asociados con la compra de una licencia de farmacia:

- Honorarios de intermediación.
- Impuestos y tasas administrativas.
- Costes de transmisión de la propiedad de la farmacia.
- Gastos relacionados con la adecuación del nuevo local.

Asefarma: Tu aliado en la compra de licencias de farmacia

En Asefarma, contamos con más de 30 años de experiencia en la gestión y asesoría en la **compra y venta de licencias de farmacia**. Acompañamos al farmacéutico en la búsqueda de licencia y local si fuera necesario. Sabemos que este proceso puede ser complejo, por lo que ofrecemos acompañamiento legal y financiero para asegurar que cada paso se realice conforme a la normativa vigente y con la mayor seguridad posible.

Además, disponemos un nuevo servicio de acompañamiento temporal a nuevos titulares que compran con nosotros, con farmacéuticos con mucha experiencia, para que puedan cogerle adecuadamente el pulso a su nueva farmacia

Sin duda, adquirir una licencia de farmacia es un proceso delicado, que debe estar basado en la confianza, algo que caracteriza sin duda el trabajo que desarrollamos en Asefarma.

Si necesitas asesoramiento para comprar una licencia de farmacia en cualquier comunidad autónoma, nuestro equipo de expertos está preparado para ayudarte en todo el proceso. Desde la planificación y los trámites administrativos hasta la adecuación del local, te acompañamos en cada paso.



Para más información, escribe a:

transmisiones@asefarma.com

Puntofarma

Es una **agrupación de farmacias que comparten recursos** con el objetivo de ser más competitivas, manteniendo su independencia

**PuntO
farma**

¿Por qué unirse a Puntofarma?

La farmacia actual necesita un modelo de compra que impulse **la venta libre, evite el sobrestock y garantice un inventario óptimo** con un buen nivel de servicio al cliente.

La comunidad de farmacias independientes Puntofarma, ofrece un modelo innovador que permite a las farmacias ser más competitivas, diferenciadoras y eficientes, sin perder su identidad.



PuntOfarma

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

Compraventa de medicamentos entre oficinas de farmacia



Adela Bueno;
abogada y responsable
del Departamento
Jurídico de Asefarma



Con sorpresa he detectado que continúa realizándose una práctica entre farmacias, que entendía ya superada desde hace tiempo pero que desgraciadamente he advertido a la luz de las inspecciones realizadas por Sanidad que, en no pocas ocasiones, se sigue haciendo: **la compraventa de medicamentos entre oficinas de farmacia.**

La operativa es la siguiente: se comprueba por la Inspección a través del Sistema Informático de Gestión de la Oficina de Farmacia, la indebida compra y venta/distribución de medicamentos, entre las oficinas de farmacia.

Tal forma de proceder queda patente al reflejar como **proveedores** de farmacia en el sistema informático de la farmacia cliente, a la farmacia o farmacias distribuidoras en cuestión, en caso de que la práctica se articule a través de un grupo de farmacias. Por su parte la oficina de farmacia distribuidora refleja como **cliente** a la farmacia que adquiere el medicamento.

De esta forma, la oficina de farmacia involucrada realiza la distribución de medicamentos a otra u otras oficinas de farmacia y cada una de estas oficinas de farmacia, a su vez, adquiere medicamentos de la otra oficina de farmacia.

Por tanto, los hechos descritos constituirían las siguientes infracciones administrativas:

1º.- Distribución de medicamentos por parte de una oficina de farmacia a otras oficinas de farmacia.

- Artículo 67.1 del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba texto refundido de la Ley de Garantías y Uso Racional de los Medicamentos y Productos Sanitarios: **La distribución de los medicamentos autorizados se realizará a través de entidades de distribución o directamente por el laboratorio titular de la autorización de comercialización de los mismos.**
- **La infracción se calificaría de MUY GRAVE**, en virtud del artículo 111.2.c) 23ª del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios.
- **SANCIÓN: De 90.001€ hasta 1.000.000€,** en aplicación del artículo 114.1.c) del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos proponiéndose habitualmente una sanción por importe de **90.001 euros**, es decir, en la menor cuantía del grado mínimo de su nivel de calificación.

2º.- Adquisición de medicamentos de otras oficinas de farmacia.

- Artículo 12.2 de la Ley 13/2022, de 21 de diciembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid: **Solo se podrán adquirir los medicamentos elaborados industrialmente a los laboratorios y a las entidades de distribución legalmente autorizados, para garantizar en todo momento la seguridad de los mismos, preservar la cadena legal de suministro y evitar la entrada en ella de cualquier producto farmacéutico falsificado.**
- La infracción se calificaría de **GRAVE**, de acuerdo con el artículo 51.2.i) de la Ley 13/2022, de 21 de diciembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid.
- **SANCIÓN: Desde 5.001 hasta 90.001€,** de conformidad con lo establecido en el artículo 52.2.b) de la Ley 13/2022, de 21 de diciembre, proponiéndose habitualmente sanción por importe de 5.001 euros; es decir, en el límite inferior del grado mínimo de su nivel de calificación.

Es importante resaltar que la inspección llevada a cabo en una farmacia que realiza estas prácticas provoca automáticamente que se realice visita de inspección en la otra u otras farmacias involucradas o se les cite por la inspección a una comparecencia con el objetivo de esclarecer los hechos y poder acreditar la operativa de compra y venta/distribución de medicamentos entre oficinas de farmacias.

Ésta es una práctica que sigue realizándose, en ocasiones entre oficinas de farmacias pertenecientes a un mismo grupo familiar, sin reparar en las consecuencias económicas que puede tener para la farmacia, pues estamos hablando de una sanción en grado mínimo por importe de 90.000€.

La oficina de farmacia no puede intervenir como proveedor o distribuidor de medicamentos para otras farmacias, ya que solo puede dispensar el medicamento al consumidor final, al paciente. Por otro lado, la farmacia está obligada a adquirir medicamentos de los laboratorios y de entidades de distribución legalmente autorizados, para garantizar en todo momento la seguridad de los mismos, preservar la cadena legal de suministro y evitar la entrada en ella de cualquier producto farmacéutico falsificado.



Para más información, escribe a:

juridico@asefarma.com

Qué dice el Tribunal Supremo respecto a la adaptación horaria (art. 34.8 Estatuto de los Trabajadores)



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



El Tribunal Supremo en su sentencia 825/2025 de 24 de septiembre, se ha pronunciado uno de los requisitos establecidos en el art. 34.8 del Estatuto de los Trabajadores de adaptación de jornada por conciliación.

En concreto, **el citado artículo establece:**

“ Las personas trabajadoras tienen derecho a solicitar las adaptaciones de la duración y distribución de la jornada de trabajo, en la ordenación del tiempo de trabajo y en la forma de prestación, incluida la prestación de su trabajo a distancia, para hacer efectivo su derecho a la conciliación de la vida familiar y laboral. Dichas adaptaciones deberán ser razonables y proporcionadas en relación con las necesidades de la persona trabajadora y con las necesidades organizativas o productivas de la empresa.

En el caso de que tengan hijos o hijas, las personas trabajadoras tienen derecho a efectuar dicha solicitud hasta que los hijos o hijas cumplan doce años.

Asimismo, tendrán ese derecho aquellas que tengan necesidades de cuidado respecto de los hijos e hijas mayores de doce años, el cónyuge o pareja de hecho, familiares por consanguinidad hasta el segundo grado de la persona trabajadora, así como de otras personas dependientes cuando, en este último caso, convivan en el mismo domicilio, y que por razones de edad, accidente o enfermedad no puedan valerse por sí mismos, debiendo justificar las circunstancias en las que fundamenta su petición.

En la negociación colectiva se podrán establecer, con respeto a lo dispuesto en este apartado, los términos de su ejercicio, que se acomodarán a criterios y sistemas que garanticen la ausencia de discriminación, tanto directa como indirecta, entre personas trabajadoras de uno y otro sexo. En su ausencia, la empresa, ante la solicitud de la persona trabajadora, abrirá un proceso de negociación con esta que tendrá que desarrollarse con la máxima celeridad y, en todo caso, durante un periodo máximo de quince días, presumiéndose su concesión si no concurre oposición motivada expresa en este plazo.

Finalizado el proceso de negociación, la empresa, por escrito, comunicará la aceptación de la petición. En caso contrario, planteará una propuesta alternativa que posibilite las necesidades de conciliación de la persona trabajadora o bien manifestará la negativa a su ejercicio. Cuando se plantee una propuesta alternativa o se deniegue la petición, se motivarán las razones objetivas en las que se sustenta la decisión.

La persona trabajadora tendrá derecho a regresar a la situación anterior a la adaptación una vez concluido el periodo acordado o previsto o cuando decaigan las causas que motivaron la solicitud”.

Ya en boletines anteriores, hablamos de este derecho cuya concesión, - a diferencia de la reducción de jornada por guarda legal-, está sujeta al cumplimiento de determinados requisitos.

Esta figura de la adaptación horaria, suscita una elevada conflictividad laboral, estando claro que no es un derecho absoluto, puesto que la propia regulación del ET, la condiciona a una ponderación de las necesidades del trabajador y las necesidades organizativas de la empresa.

Cómo ha de actuar la empresa

Una vez recibida la solicitud, la empresa responde a la la solicitud por escrito, de forma que “comunicará la aceptación de la petición, planteará una propuesta alternativa que posibilite las necesidades de conciliación de la persona trabajadora, o bien manifiesta la imposibilidad de aceptar el horario.

Es importante reseñar que, en este último caso, el empresario debe justificar la denegación de la solicitud argumentando las razones organizativas o productivas y justificando la existencia de una clara desproporcionalidad entre las necesidades empresariales y el derecho garantizado.

Además, en virtud de la regulación de este derecho, es necesario abrir un periodo de negociación que tendrá que desarrollarse con la máxima celeridad y en todo caso, por un periodo máximo de 15 días.

STS del 24 de septiembre de 2025

Esta reciente sentencia se pronuncia sobre las consecuencias del incumplimiento empresarial por inexistencia de apertura del procedimiento negociador.

Tal y como interpreta el Tribunal Supremo, el procedimiento negociador es un trámite imperativo y esencial dirigido a garantizar el derecho, por lo que, si la empresa incumple el procedimiento negociador, los Tribunales deben reconocer la adaptación horaria a los trabajadores en los mismos términos que solicitó la persona trabajadora.

Es decir, el proceso de negociación no es un mero trámite, sino que ha de realizarse de manera imperativa y con todas las garantías, no teniendo cabida una denegación directa e inmediata de la solicitud de adaptación horaria.

Por ello, ante las solicitudes de adaptaciones horarias, la empresa, deberá abrir un periodo de negociación durante un periodo de 15 días, con nuevas propuestas, para el caso de no poder aceptar la solicitud de la persona trabajadora y siempre, motivando la denegación o las nuevas propuestas.



Para más información, escribe a:

laboral@asefarma.com

La evolución de la farmacia hacia los servicios profesionales asistenciales



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



Desde sus inicios, las funciones de la oficina de farmacia han ido evolucionando de forma muy notable. Originariamente la farmacia preparaba los medicamentos que requerían los pacientes, los elaboraba y dispensaba, informando al paciente sobre su correcta utilización.

La evolución de la farmacia le ha llevado a **poner al paciente/cliente en el epicentro de su objetivo** y a **ser un referente de salud** entre la ciudadanía.

Ante esta transformación, nos encontramos con **una farmacia tradicional que se convierte en un establecimiento de salud moderno**, totalmente renovado y enfocado a convertirse en un **centro asistencial** desde donde se fomenta la salud integral del paciente/cliente. Se trata de **una farmacia mucho más profesional y especializada**.

La farmacia actual se encuentra inmersa en **un entorno muy competitivo**, constituido por otras farmacias de proximidad, centros retail especializados, grandes superficies y el alto posicionamiento del comercio online.

Para poder ser competitiva, es muy importante su **adaptación al nuevo entorno** con un enfoque dirigido al nuevo mercado y al nuevo consumidor.

En cuanto a la misión sanitaria del farmacéutico, más allá de su rol como dispensador del medicamento, hoy en día el modelo de atención se ha visto modificado ante la búsqueda de un **asesoramiento experto en otras áreas vinculadas con la salud**.

Añadir a este consejo activo el ofrecimiento de **servicios vinculados con el cuidado de la salud** va a permitir la **diferenciación de la farmacia**, su **especialización** y la **fidelización del cliente**.

De igual forma, el paciente/cliente ve la **prevención** como una medida fundamental en la búsqueda del bienestar. Para ello, es importante que la farmacia participe en **campañas y servicios enfocados a la prevención de enfermedades**.

La implantación de **servicios profesionales farmacéuticos de calidad** permite establecer una relación más estrecha con el paciente-cliente y posicionar la farmacia de manera prioritaria con los **servicios de salud de Atención Primaria**. Una mayor relación mediante servicios asistenciales aportará un **fortalecimiento del sistema sanitario**.

Amodo de resumen, los **servicios profesionales farmacéuticos asistenciales** son actividades sanitarias que realiza un farmacéutico comunitario dentro de sus competencias.

Estos deben estar **protocolizados** y cumplir con el objetivo de lograr **el mejor resultado de salud** a nivel preventivo, terapéutico y en lo relacionado con **el uso óptimo de los medicamentos**.

Además, estos servicios deben prestarse siempre de manera **activa y alineada con los objetivos generales del sistema sanitario**.

Siguiendo la clasificación más reciente, dentro de los servicios profesionales farmacéuticos asistenciales, por un lado, tenemos los **servicios de atención farmacéutica**, que se dividen en:

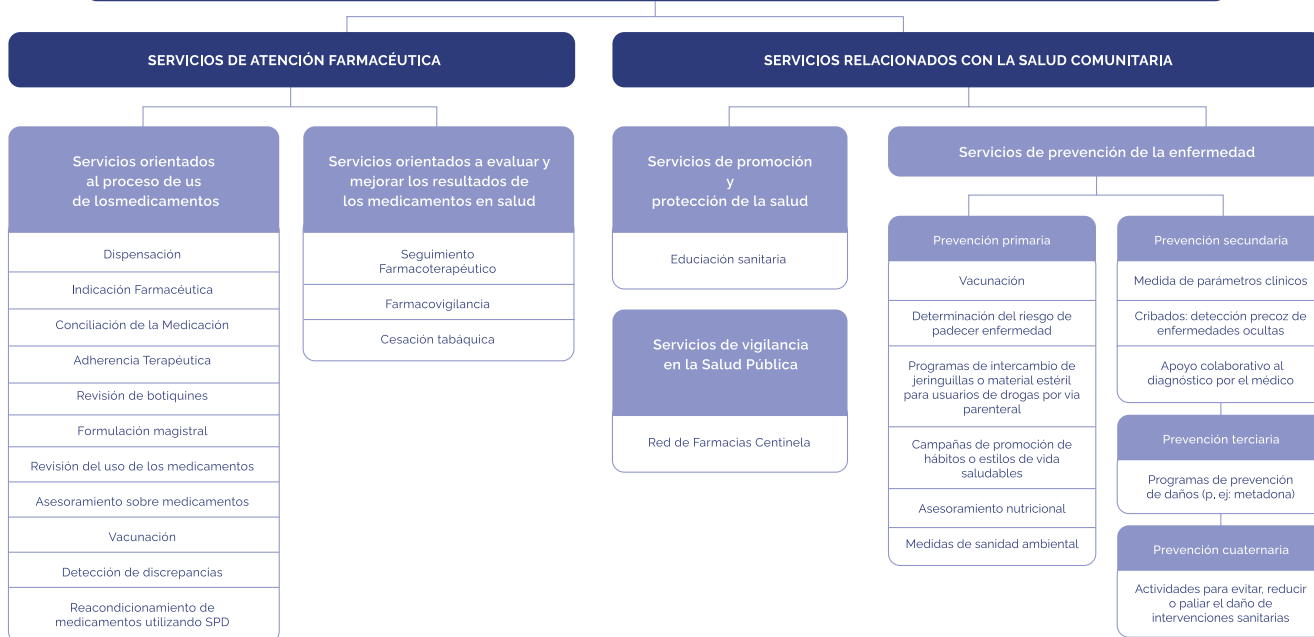
- **Servicios orientados al proceso de uso de los medicamentos:** dispensación, indicación farmacéutica, formulación magistral, adherencia terapéutica, revisión de botiquines, SPD, etc.
- **Servicios orientados a evaluar y mejorar los resultados de los medicamentos sobre la salud:** seguimiento farmacoterapéutico, farmacovigilancia y cesación tabáquica.

Por otro lado, nos encontramos los **servicios de Salud Comunitaria**, que añaden un gran valor asistencial a la farmacia y pueden ser de tres clases:

- **Servicios de promoción y protección de la salud que promueven la educación sanitaria.**
- **Servicios de Vigilancia en Salud Pública, integrados en una red de farmacias centinela.**
- **Servicios de prevención de la enfermedad:** consejo y asesoramiento nutricional, campañas de promoción de hábitos saludables, control de parámetros clínicos, cribados, etc.

Como conclusión, convertir la farmacia en un **establecimiento más asistencial mediante servicios de valor añadido** genera un beneficio social y global, además de **incrementar la rentabilidad de la farmacia**, al fidelizar a un cliente que acude con mayor frecuencia, aumentando así el número de operaciones y el ticket medio.

SERVICIOS PROFESIONALES FARMACÉUTICOS ASISTENCIALES DESDE LA FARMACIA*



*Esta clasificación no excluye otros SPFA que pueden ser contemplados o se encuentren en proceso de nuevos consensos.
SPD: Sistema Personalizado de Dosificación



Para más información, escribe a:

consultoria@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**

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



Los mercados bursátiles desafían la gravedad a lomos de la IA



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



A pesar de las tensiones arancelarias, los conflictos en Oriente Medio y Ucrania y la incertidumbre política en Francia, las bolsas han mantenido una tendencia alcista mientras la volatilidad se reduce. Las condiciones actuales son favorables y todo indica que seguirán siéndolo: políticas fiscales acomodaticias y tipos de interés en descenso gracias a la moderación de la inflación. Sin embargo, estos factores por sí solos no explican el incremento de las valoraciones.

La verdadera razón reside en el extraordinario impulso tecnológico que estamos viviendo. Si Internet transformó la década de 1990 democratizando el acceso al conocimiento, la Inteligencia “artificial” promete avances inimaginables en productividad y creatividad. Hoy, la IA ya automatiza tareas rutinarias y acelera la investigación en física y biotecnología, con aplicaciones que podrían prolongar la esperanza de vida hasta 120 o 150 años. Además, el desarrollo de la fusión nuclear, tras medio siglo de investigación, podría ofrecer energía barata antes de 2035, adelantando dos décadas las previsiones. En defensa, la IA habilita enjambres de drones y cazas no tripulados.

El alcance de esta revolución es difícil de prever, pero su despliegue se acelera gracias a la proliferación global de centros de datos. No obstante, la valoración de las compañías vinculadas a IA exige cautela: el entusiasmo puede ser excesivo. Estamos solo en el inicio de un despegue tecnológico que los inversores deben anticipar, identificando ganadores y perdedores en esta transformación.

Frente a este cambio de paradigma, las maniobras políticas parecen triviales. El pulso entre Estados Unidos y China recuerda a un juego infantil: uno controla los semiconductores avanzados, el otro las tierras raras esenciales para la tecnología. Ambos están condenados a entenderse.

Recomendaciones para optimizar deducciones en el IRPF

Como cada año, les proponemos una selección de activos financieros que permiten beneficiarse de deducciones fiscales en el IRPF. En 2025, las principales opciones son:

- **Aportaciones a planes de pensiones individuales:** límite anual de **1.500€**.
- **Planes de pensiones de empleo simplificado para autónomos:** límite anual de **4.250€**.
- **Aportación a un plan de pensiones del cónyuge:** hasta **1.500€**, siempre que sus ingresos no superen **8.000€** en el ejercicio fiscal.
- **Financiación de proyectos culturales:** con un beneficio fiscal de hasta el **20%**, según lo explicado por nuestro equipo fiscal en su artículo.

En esta ocasión, nos centraremos en los **planes de pensiones individuales** y los **planes de empleo simplificado**, ofreciendo recomendaciones prácticas para su contratación y gestión. Recuerden que los **derechos consolidados históricos son traspasables** entre planes y entidades gestoras, lo que permite optimizar la estrategia sin perder beneficios acumulados.

Planes de pensiones

Límite de la aportación individual: 1.500 euros.

Tipo de plan recomendado según la tolerancia al riesgo y el horizonte temporal y contratables a través de Asefarma*

ANOS QUE TE RESTAN HASTA TU JUBILACIÓN

*	Más de 10 años	Entre 10 y 5 años	Entre 5 y 2 años	Menos de 2 años
Muy cauteloso	Renta Variable Mixta	Renta Fija Mixta	Renta Fija Corto Plazo	Renta Fija Corto Plazo
Plan recomendado	Tressis cartera equilibrada responsable	TREA Conservador PP	TREA Tranquilidad PP	BBVA Mercado Monetario PP
Cauteloso	Renta Variable Mixta	Renta Fija Mixta	Renta Fija largo Plazo	Renta Fija Corto Plazo
Plan recomendado	Tressis cartera equilibrada responsable	TREA Conservador PP	Renta 4 renta fija PP	TREA Tranquilidad PP
Equilibrado	Renta Variable	Renta Variable Mixta	Renta Fija Mixta	Renta Fija largo Plazo
Plan recomendado	Tressis Cartera Crecimiento Resp PP	Tressis cartera equilibrada responsable	TREA Conservador PP	Renta 4 renta fija PP
Arriesgado	Renta Variable	Renta Variable	Renta Variable Mixta	Renta Variable Mixta
Plan recomendado	Tressis Cartera Crecimiento Resp PP	Tressis Cartera Crecimiento Resp PP	Tressis cartera equilibrada responsable	Tressis cartera equilibrada responsable
Muy arriesgado	Renta Variable	Renta Variable	Renta Variable Mixta	Renta Variable Mixta
Plan recomendado	BBVA Telecomunicaciones PP	BBVA Telecomunicaciones PP	Tressis cartera equilibrada responsable	Tressis cartera equilibrada responsable

Plan de pensiones de empleo simplificado para autónomos

Límite de la aportación: 4.250 euros.

Planes recomendados y contratables a través de Asefarma

Horos Internacional Autónomos PPES

El Fondo de Pensiones se configura como un Fondo cuyo objetivo de inversión es la obtención de la máxima rentabilidad a largo plazo sujeto a restricciones en su nivel de riesgo. Se define por su vocación como un **Fondo de RENTA VARIABLE INTERNACIONAL**.

Rentabilidad del año: 27,25% | Volatilidad de 1 año: 15,27%

Categoría de inversión	Renta Variable	Comisiones (I)	• Comisión de gestión: 1,50% • Comisión de depósito: 0,10%
Divisa del plan	Euro	Última valoración	• Patrimonio: 3.701.805,69€ • Participes: 433 • Valor liquidativo: 139,612533
Aportaciones	Aportación mínima: 50,00€		

(I) Los porcentajes de comisión detallados corresponden a la comisión anualizada.

Plan de pensiones de empleo simplificado Mapfre ATA Autónomos

Es un **Plan de aportación definida**, en el que a través de las distintas aportaciones realizadas (inicial, periódicas, extraordinarias, así como, movilizaciones de otros Planes de Pensiones Individuales o de otros PPES, la gestora realizará una distribución de los derechos consolidados entre dos subplanes (uno donde predomina la Renta Variable y otro donde predomina la Renta Fija), dotando de una mayor inversión en renta variable cuanto más lejos está la jubilación y reduciendo su exposición y aumentando la de renta fija a medida que el partícipe se acerca a su edad de retiro, de forma automática.

+	Años para la jubilación	↓	Años para la jubilación	—
+	Exposición Renta Variable	↓	Exposición Renta Fija	+
+	Expectativa Rentabilidad a largo plazo	↓	Expectativa Estabilidad Rentabilidad Obtenida	+
+	Riesgo	↓	Riesgo	—

Promotor: ATA Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores autónomos.

- **Entidad Gestora** es Mapfre Vida Pensiones E.G.F.P., S.A.
- **Aportación mínima para contratar:** 100€.
- **Depositaria:** BNP Paribas S.A., Sucursal en España.
- **Fondo de pensiones donde se encuentra integrado el plan:**
 - » MAPFRE PUENTE FUTURO 1, FONDO DE PENSIONES.
 - » MAPFRE PUENTE FUTURO 2, FONDO DE PENSIONES.

El trabajador en función de su edad cambiará de tramo de forma automática.

SEGMENTACIÓN POR EDADES	% MÁXIMO RENTA VARIABLE	RENTABILIDAD AÑO EN CURSO	RENTABILIDAD A 1 AÑO
Hasta 35 años	Máx. 75% RV	4,00 %	5,34 %
De 36 a 42 años	Máx. 65% RV	3,81 %	5,14 %
De 43 a 49 años	Máx. 55% RV	3,61 %	4,93 %
De 50 a 55 años	Máx. 45% RV	3,20 %	4,72 %
De 56 a 61 años	Máx. 35% RV	3,20 %	4,50 %
Desde 62 años	Máx. 25% RV	2,99 %	4,28 %

- * Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.
- * Rentabilidad actualizada a 30/09/2025.
- * Inicio del Plan 25/10/2023

En Asefarma, estamos a su entera disposición para aclarar cualquier duda al respecto, así como facilitarles el acceso a dichos productos o servirles nuestra opinión respecto a lo que quieran o ya tengan contratado, sin compromiso ni coste adicional.



Para más información, escribe a:
financiero@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.

Desde la **Plaza de Asefarma**, 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.



Descubre todas las ventajas para tu farmacia.

Llámanos al 91 448 84 22 o escribe un email a clubdefidelidad@asefarma.com

Más info en www.asefarma.com

Restyling de farmacias: mejora la imagen de tu espacio con la mitad de presupuesto



Yanira de Gisbert,
Interiorista retail
de Concep



Renovar tu farmacia no tiene por qué ser caro. El restyling es la alternativa inteligente a las reformas tradicionales: una inversión más baja con resultados igual de potentes (o incluso más).

¿Por qué gastar menos puede ser más rentable?

Cuando inviertes en obra, gran parte del presupuesto se va en lo invisible: albañilería, permisos, cierres, tiempos de espera... En cambio, el *restyling* concentra la inversión en lo que realmente ve y siente el cliente: el diseño, la comunicación visual y la experiencia de compra. Y eso, al final, **es lo que más impacta en tus ventas**.

Claves para reducir costes sin perder calidad con un restyling

1. **Reutiliza lo que funciona:** el mobiliario existente puede actualizarse con nuevos acabados o vinilos.
2. **Juega con el color y la luz:** cambiar la iluminación y la paleta cromática transforma el ambiente sin grandes inversiones.
3. **Refuerza tu identidad visual:** una fachada, un mostrador o una pared de marca pueden ser tu mejor campaña de marketing.



Resultados visibles y medibles

Las farmacias que apuestan por un restyling inteligente consiguen:

- Incrementar la percepción de modernidad y confianza.
- Mejorar la circulación del cliente y la exposición del producto.
- Diferenciarse claramente de la competencia.

Y todo ello con **un presupuesto hasta un 50% inferior** al de una reforma completa.



Conclusión: menos gasto, más farmacia

Invertir de forma inteligente es pensar a largo plazo. Un restyling bien ejecutado no solo cambia la estética, **sino la manera en que los clientes viven tu farmacia**.

Pide tu propuesta personalizada y descubre cómo mejorar tu espacio sin cerrar, sin obras y con la mitad de inversión.

Más información en www.concepexpress.com/

Pantone 2026: El Blanco que Marca el Futuro... y que encaja Perfecto en la Farmacia

PANTONE
11-4201
Cloud Dancer

Jordi Rovirosa,
Jefe de arquitectos
de Concep



Cada año, Pantone selecciona un color capaz de resumir un estado de ánimo global, una aspiración colectiva. Y este 2026, la elección no puede ser más simbólica: un blanco puro, luminoso, casi terapéutico. Lejos de ser “un no color”, el blanco es uno de los tonos con más poder en el diseño... y en la farmacia su significado se multiplica.

1. Confianza y seguridad

El blanco comunica limpieza, rigor, higiene.

En un entorno donde la confianza es imprescindible, este color refuerza la percepción de **profesionalidad y transparencia**.

2. Bienestar y calma para el paciente

En retail farmacéutico, el blanco ayuda a crear espacios más relajados, ordenados y con sensación de amplitud.

Un paciente que se siente cómodo es un paciente que **permanece más tiempo, consulta más y compra mejor**.

3. Perfecto para destacar lo importante

El blanco es el lienzo ideal:

- hace que los productos brillen,
- que la señalética respire,
- y que las zonas específicas (dermocosmética, infantil, consejo farmacéutico) se diferencien con claridad.

En diseño de farmacias, el blanco actúa como una **base neutra pero estratégica**, permitiendo que la marca —sus colores, valores y discurso visual— tomen protagonismo.



2026 será un año de transformación: más digitalización, más servicios, más foco en la experiencia. El blanco representa exactamente eso: un punto de partida, la sensación de empezar de nuevo con claridad y propósito. Un recordatorio visual de que la farmacia está evolucionando... y que su imagen debe evolucionar con ella.

Este Pantone 2026 es una invitación a repensar los espacios: más luminosos, más humanos y más eficientes.

El blanco no es simplemente tendencia: es una **herramienta de comunicación sanitaria**.



Para más información, entra en la web o escribe a:

www.concepexpress.com

hola@concep.es

TU FARMACIA ES NUESTRA PRIORIDAD

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

SERVICIOS ASEFARMA

Acompañamos al farmacéutico a lo largo de su trayectoria profesional

COMPRAVENTA



COMPRAVENTA

Líderes en la compraventa de farmacias en España, con una amplia cartera de clientes y un servicio integral que abarca valoración, gestión y acompañamiento en todo el proceso

ASESORÍA



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 planes de viabilidad.



SEGUROS

Auditoría, mediación y gestión integral de pólizas y siniestros.



ASESORAMIENTO CONTABLE

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



ASESORAMIENTO JURÍDICO

Asesoramiento legal telefónico en materia relacionada con oficina de farmacia.

CONSULTORÍA



CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

Nuestro objetivo es facilitar a las farmacias que alcancen su máximo potencial por el camino más eficiente posible. Apoyo en compras, stock, protocolos internos, marketing y diseño y formación en gestión.



Llámanos al **91 448 84 22**,
escribe a **info@asefarma.com**
o visita **www.asefarma.com**





CATALUÑA

- Farmacia premium en **Barcelona** con local en propiedad, facturación de 2.700.000€ y sin competencia directa.
- **Barcelona**. Ubicada en una zona exclusiva de la ciudad, con local propio y un gran potencial de crecimiento.
- **Barcelona**. Farmacia situada en la zona alta, con alto potencial de revalorización y amplio margen de mejora.
- **Barcelona**. Vallès Occidental. Farmacia moderna, rentable y estratégicamente ubicada, con local en propiedad.
- **Barcelona**. Vallès Oriental. Farmacia en venta por jubilación, con más de 1.400.000€ de facturación.
- **Barcelona**. Sur Garraf. Farmacia costera con facturación de 1.400.000€, alta rentabilidad y excelente calidad de vida junto al mar.
- **Barcelona**. Norte. Farmacia con amplio local en propiedad aún por explotar, venta por jubilación y facturación superior a 800.000€.
- **Barcelona**. Maresme. Oportunidad de farmacia en venta por jubilación, con muy buenas condiciones de traspaso.
- **Barcelona**. Berguedà. Farmacia en crecimiento y con gran proyección, con una facturación de 700.000€.
- **Girona**. Oportunidad por jubilación, muy rentable, con una facturación cercana a 1.000.000€.
- **Girona**. Farmacia con más de 1.500.000€ de facturación y un proyecto pionero para desarrollar.



BALEARES

- ¡Oportunidad! Farmacia única de pueblo, ideal para empezar. Facturación 300.000€.
- Más de 2.000.000€ facturación y local en propiedad.



CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia con vivienda en la provincia de **León** a aprox. 20 minutos de la capital y 30 minutos de Benavente. Horario reducido. Facturación 400.000€.
- Venta por jubilación en **León capital**, 8 horas. Facturación 1.000.000€, altísimo porcentaje de Seguridad Social, local en propiedad y posibilidad de incrementar la venta libre.
- Venta de farmacia en la provincia de **Ávila**. Facturación 450.000€. Horario reducido. Local en alquiler con opción de compra.



ISLAS CANARIAS

- Venta de licencia para traslado por jubilación en la Isla de **Gran Canaria**.
- Venta de farmacia en **Tenerife**, facturación en torno a tres millones, 65% de S.S., local en propiedad.



EXTREMADURA

- Farmacia rural en la provincia de **Cáceres**, con facturación en torno a 300.000-350.000€. Ideal para primera farmacia.

Muchas más en www.asefarma.com

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



MÁS FARMACIAS





MADRID

- Venta por jubilación en **Chamberí**, excelente oportunidad de farmacia con gran potencial de crecimiento. **Facturación anual: 650.000€.**
- Farmacia en **zona sur** de la Comunidad de Madrid, en constante crecimiento y con alta rentabilidad. **Facturación anual: 1.530.000€.**
- Farmacia de barrio en el **distrito Retiro**, ubicada en zona de alta densidad de población, con local en propiedad, 75% SOE y **facturación superior a 750.000€.**
- Farmacia de barrio en la **zona noroeste de Madrid capital**, venta por jubilación, con local en propiedad, alta rentabilidad y **facturación anual de 600.000€.**
- Farmacia situada en **zona residencial del norte** de Madrid capital, con amplio local en propiedad y **facturación media.**
- Venta por jubilación de **farmacia en zona de alto poder adquisitivo** de Madrid capital, con jornada de 8 horas y **facturación anual de 550.000€.**



CASTILLA LA MANCHA

- Farmacia de barrio en **Guadalajara capital**, con facturación en torno a **900.000 €** y local en propiedad.
- Oportunidad de farmacia en la provincia de **Toledo**, con una **facturación cercana a 1.000.000€**, con margen de mejora y ubicada en una población que permite ofrecer diversos servicios farmacéuticos..
- Farmacia próxima a **Albacete**, con una **facturación de 700.000€**. Se vende por jubilación y cuenta con un local totalmente reformado. Mucho recorrido de crecimiento.
- Venta de farmacia con gran potencial en la provincia de **Cuenca**, con una **facturación de 400.000€**. Local en alquiler asumido por el ayuntamiento. Población muy estacional. Muy buen precio de venta.
- Farmacia rural en la provincia de **Guadalajara**, con local y vivienda cedidos por el ayuntamiento y una facturación de **300.000€.**

MÁS FARMACIAS EN PÁGINA ANTERIOR



COMUNIDAD VALENCIANA

- Farmacia en importante población provincia de Valencia. **Facturación 330.000€.** Ideal para primera farmacia. Local incluido, totalmente reformado.
- Farmacia rural en la provincia de **Alicante**. Buena comunicación. **Facturación 420.000€** y con muchas posibilidades de crecimiento. Local venta-alquiler.
- Estupenda farmacia de costa en la provincia de **Alicante**. **Facturación 1.050.000€.** Local nuevo totalmente reformado, en venta y posibilidad de casa si se desea



ANDALUCÍA

- Farmacia en la provincia de **Cádiz** muy cercana a área costera. En venta por jubilación, **facturación cercana al 1.000.000 €.** Local en propiedad.
- Farmacia en venta por jubilación **dentro del área metropolitana de Granada**. Alta facturación y local en propiedad con muchas posibilidades.



¿TE IMAGINAS
ENCONTRAR
LA FARMACIA QUE
ESTÁS BUSCANDO?

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

