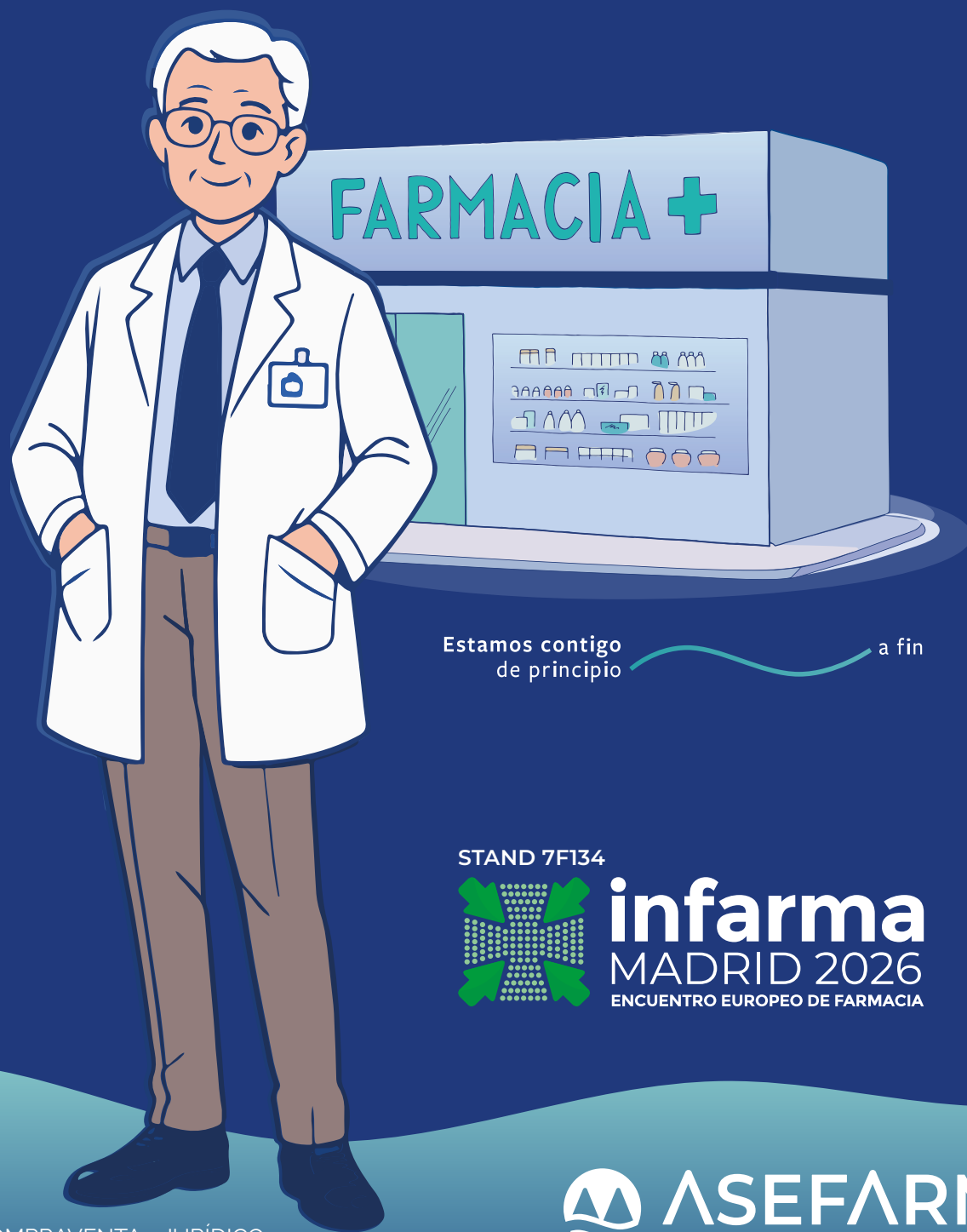


El Boletín de ASEFARMA

EDICIÓN ESPECIAL INFARMA



Estamos contigo
de principio a fin

STAND 7F134



infarma
MADRID 2026
ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA

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:

Queridos compañeros,

Cada año, cuando se acerca Infarma, el sector farmacéutico vive algo más que un congreso profesional. Vive, en realidad, un momento de encuentro y de reflexión colectiva sobre hacia dónde se dirige nuestra profesión. Durante unos días, miles de farmacéuticos, empresas del sector y profesionales vinculados a la farmacia compartimos ideas, inquietudes y proyectos. Y, casi sin darnos cuenta, Infarma se convierte en una especie de termómetro que nos permite tomar el pulso a la farmacia española.

Si algo caracteriza a nuestra profesión es su capacidad de adaptación. La farmacia española ha atravesado en las últimas décadas momentos de cambios regulatorios, presiones económicas, transformaciones tecnológicas y nuevas demandas por parte de los pacientes. Y, sin embargo, ha sabido mantenerse como uno de los pilares más sólidos del sistema sanitario y como uno de los establecimientos sanitarios más valorados por la sociedad.

Sin embargo, también hemos vivido recientemente episodios que nos han hecho reflexionar como colectivo. El conflicto surgido en torno a la dispensación de medicamentos veterinarios ha puesto de manifiesto tensiones que probablemente nadie deseaba. Más allá de las posiciones de cada parte, ha resultado especialmente triste para muchos farmacéuticos ver cómo en algunas manifestaciones se dirigían críticas e incluso insultos hacia nuestra profesión.

Los farmacéuticos siempre hemos defendido algo muy sencillo: que el medicamento, también el veterinario, debe dispensarse con garantías sanitarias, con trazabilidad y con la intervención de profesionales formados específicamente para ello. Ése ha sido siempre el sentido de nuestro papel dentro del sistema sanitario.

Pero este episodio también ha dejado en muchos compañeros una sensación incómoda: la de no haber visto una defensa suficientemente clara de la profesión por parte de algunas de las instituciones que deberían representarnos. Probablemente todos podamos aprender algo de lo ocurrido. Los farmacéuticos somos un colectivo imprescindible dentro del sistema sanitario y, cuando se cuestiona nuestro papel, es importante que exista una voz clara, firme y serena que explique a la sociedad cuál es realmente nuestra función.

Dicho esto, la farmacia sigue avanzando. Hoy es evidente que estamos entrando en una nueva etapa. La farmacia ya no se concibe únicamente como un lugar de dispensación del medicamento, sino como un espacio de salud cada vez más activo y cercano al paciente. La llamada farmacia de servicios, el seguimiento farmacoterapéutico, los programas de adherencia o el asesoramiento personalizado forman ya parte del día a día de muchas farmacias.

A ello se suma otro factor que está transformando nuestra actividad: la tecnología. La digitalización, las herramientas de gestión cada vez más avanzadas y, más recientemente, la irrupción de la inteligencia artificial empieza a abrir nuevas posibilidades para mejorar la organización de la farmacia y optimizar muchos procesos. No se trata de sustituir al farmacéutico, sino precisamente de lo contrario: de liberar tiempo para reforzar aquello que realmente nos diferencia, que es la atención profesional al paciente.

Al mismo tiempo, también asistimos a una creciente profesionalización del sector. Cada vez hablamos más de gestión, de estrategia, de planificación y de rentabilidad. La farmacia sigue siendo, ante todo, una vocación sanitaria, pero también es una empresa que necesita gestionarse con visión y con herramientas adecuadas para garantizar su sostenibilidad.

Por eso, encuentros como Infarma tienen un valor especial. No sólo por las novedades que allí se presentan o por las innovaciones que descubrimos, sino porque nos permiten compartir experiencias y reflexionar juntos sobre el futuro de nuestra profesión.

Desde Asefarma estaremos presentes un año más en Infarma, compartiendo estos días con muchos de vosotros. Para nosotros siempre es una magnífica oportunidad para conversar, escuchar y seguir aprendiendo de quienes estáis cada día al frente de vuestras farmacias.

Estoy convencido de que, a pesar de los cambios y de las dificultades que a veces aparecen en el camino, la farmacia española sigue teniendo un futuro sólido y lleno de oportunidades. Como ha ocurrido tantas veces a lo largo de nuestra historia, sabremos evolucionar sin perder lo que nos hace únicos: nuestra cercanía al paciente, nuestra responsabilidad sanitaria y nuestra vocación de servicio.

Nos vemos en Infarma.

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



Estamos contigo
de principio a fin

SUMARIO

SECCIÓN FISCAL:

El verdadero resultado de tu farmacia se decide en la Renta 2025
(Pág. 4 a pág. 5)

SECCIÓN COMPRAVENTA:

¿Cuánto cuesta una farmacia en España en 2026?
(Pág. 6 a pág. 7)

SECCIÓN JURÍDICO:

¿Qué ocurre tras el fallecimiento del titular de la oficina de farmacia?
(Pág. 8 a pág. 9)

SECCIÓN LABORAL:

Extinción indemnizatoria del contrato de trabajo por voluntad de la persona trabajadora.
(Pág. 10 a pág. 11)

SECCIÓN CONSULTORÍA:

La gestión del equipo, clave de éxito de la oficina de farmacia
(Pág. 12))

SECCIÓN FINANCIERO:

Por qué conviene poner tu dinero a trabajar cuanto antes
(Pág 12 a pág 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 CONSYS.



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.

El verdadero resultado de tu farmacia se decide en la Renta 2025



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



En la farmacia no se improvisa. No se dispensa un antibiótico sin receta, no se recomienda un tratamiento sin revisar contraindicaciones y no se cierra el día sin cuadrar caja. Con la declaración de la Renta debería suceder lo mismo.

La Campaña de IRPF correspondiente al ejercicio 2025 (que se presentará entre abril y junio de 2026) no es un trámite administrativo más para el titular de una oficina de farmacia. Es el cierre fiscal de un año empresarial completo: decisiones de compra, gestión de existencias, amortizaciones, inversiones, contratación de personal y, en muchos casos, movimientos patrimoniales relevantes.

La oficina de farmacia es una actividad con elevada trazabilidad informática y ratios sectoriales perfectamente conocidos por la Administración. Eso significa que la coherencia entre márgenes, compras, existencias y beneficio declarado no es una cuestión estética: es una cuestión de control.

Fechas oficiales Campaña de Renta 2025 (presentación en 2026)

Según el calendario oficial publicado por la Agencia Tributaria:

- **8 de abril de 2026:** inicio de la presentación por Internet (Renta Web).
- **25 de junio de 2026:** último día para declaraciones con resultado a ingresar y domiciliación bancaria.
- **30 de junio de 2026:** fin de campaña.

Se mantiene el fraccionamiento sin intereses: **60% al presentar y 40% en noviembre.**

Quiénes están obligados a declarar

En la Campaña de la Renta de 2025 estarán obligados a presentar declaración los contribuyentes que hayan obtenido rentas del trabajo superiores a 22.000€ de un pagador o de 15.876€ de dos o más pagadores.

También estarán obligadas a declarar todas aquellas personas físicas que, en cualquier momento del periodo impositivo, hubieran estado dados de alta, como trabajadores por cuenta propia, en el Régimen Especial de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos o en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del Mar.

También estarán obligados a presentar declaración por este Impuesto las personas titulares del ingreso mínimo vital y las personas integrantes de la unidad de convivencia.

Por contra, los beneficiarios de prestaciones por desempleo finalmente no tendrán la obligación de presentar la declaración del IRPF, siempre que el Congreso de los Diputados ratifique como está previsto el Real Decreto-ley de revalorización de pensiones que también incluye esta medida.

Novedades y aspectos relevantes del ejercicio 2025

El ejercicio incorpora ajustes que conviene revisar:

- **Mejora en el mínimo por ascendientes mayores que convivan con el contribuyente**
- **Tipo máximo del ahorro del 30% para bases superiores a 300.000€.**
- **Ajustes derivados de retenciones reducidas en determinados tramos**
- **Posibles exenciones de determinadas ayudas públicas extraordinarias**
- **Cambios y ampliaciones en deducciones autonómicas**

Pero más allá de estas novedades generales, el titular de farmacia tiene variables propias que marcan la diferencia en su resultado final.

El rendimiento de la farmacia: puntos críticos

• Amortización del fondo de comercio

La amortización del fondo de comercio sigue siendo uno de los elementos estratégicos del IRPF del farmacéutico. No siempre conviene aplicar el máximo permitido. La decisión debe alinearse con el tipo marginal, previsión de beneficios futuros, finalización del pago de la farmacia y planificación patrimonial.

• Variación de existencias

En farmacia sólo es gasto lo vendido. El ajuste por existencias influye directamente en el rendimiento declarado y es uno de los puntos más revisados en comprobaciones.

- **Gastos de difícil justificación (estimación directa simplificada)**

Aquí está uno de los elementos que muchos titulares aplican de forma automática... y otros olvidan.

Si el farmacéutico tributa en **estimación directa simplificada**, puede deducir en concepto de provisiones y gastos de difícil justificación el: **5% de la diferencia entre ingresos y el resto de gastos deducibles**, con un **límite máximo de 2.000€ anuales**.

- **Compensación de bases negativas**

Las pérdidas de ejercicios anteriores pueden compensarse, pero deben analizarse estratégicamente. La clave no es sólo reducir la cuota este año, sino optimizar el tipo efectivo a medio plazo.

- **Reinversión de beneficios**

La reinversión en inmovilizado nuevo afecto a la actividad permite aplicar deducción en cuota (5% con carácter general). Es un incentivo interesante, pero exige cumplir requisitos formales y temporales estrictos.

- **Reducción por inicio de actividad**

Quienes hayan iniciado actividad pueden aplicar una reducción del 20% del rendimiento neto positivo en el primer ejercicio con beneficio y en el siguiente, siempre que no hubieran ejercido actividad económica el año anterior. En transmisiones de farmacia conviene analizar si realmente existe "inicio" a efectos fiscales.

- **Seguro de enfermedad**

Son deducibles las primas correspondientes al titular, cónyuge e hijos menores de 25 años convivientes:

- 500€ por persona.
- 1.500€ en caso de discapacidad.

- **Deducciones autonómicas**

Las deducciones autonómicas son un poco como el prospecto largo de un medicamento: casi nadie lo lee entero, pero a veces ahí está lo importante. Cada Comunidad tiene su propio "catálogo" (educación, guardería, gimnasio, dentista, alquiler, eficiencia energética, familia) y sobre el

papel parecen muchas, pero luego vienen con letra pequeña: límites de renta, porcentajes máximos, topes por contribuyente y la imprescindible factura bien pagada y mejor guardada. No van a provocar una ovación cuando veas el resultado final, pero sí pueden evitar ese pensamiento tan español de "esto lo tenía que haber mirado mejor". Y en cuestiones fiscales, pocas cosas duelen más que descubrir una deducción... cuando ya has pulsado "presentar".

Aspectos patrimoniales adicionales

- **Transmisión de vivienda habitual**

Si el titular es mayor de 65 años y vende su vivienda habitual, la ganancia está exenta sin necesidad de reinversión.

- **Alquiler turístico**

No aplica la reducción del 60% prevista para arrendamientos destinados a vivienda habitual, al tratarse de una cesión temporal.

Conclusión

La Campaña de Renta 2025 no es una formalidad administrativa para el titular de farmacia. Es el momento en el que se materializa fiscalmente todo un año de gestión.

La diferencia entre una declaración simplemente correcta y una declaración estratégicamente revisada puede suponer varios miles de euros. No por asumir riesgos, sino por aplicar con rigor lo que la norma permite.

En la farmacia, la precisión no es opcional.

En fiscalidad, tampoco debería serlo.



Para más información, escribe a:

fiscal@asefarma.com



¿COMPRAR O VENDER MI FARMACIA?



Encuentra la farmacia que estás buscando en nuestro catálogo online

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

Síguenos en redes sociales para estar al día de todas las novedades

@asefarma



¿Cuánto cuesta una farmacia en España en 2026?



Hugo Ezquerra Villegas
Director Comercial
Zona Norte de Asefarma



Cuando un farmacéutico se decide a comprar una farmacia lo primero que se pregunta es **¿cuánto cuesta una farmacia en España? Comprar farmacia en nuestro país sigue siendo una buena opción en 2026.** Se prevé que lo siga siendo a lo largo de todo el año porque la farmacia continúa siendo un sector refugio, seguro. Sin embargo, es fundamental conocer qué costes y qué factores van a influir en su precio antes de tomar la decisión de comprar una farmacia.

Coste de una farmacia en España

El precio de una farmacia en España puede variar en función de muchos factores: si es necesario hacer reforma, si se van a implementar nuevos servicios, si por el contrario no requiere cambios... Podríamos hablar de una horquilla de precio muy amplia y por ello es necesario analizar qué factores pueden influir en el precio de una farmacia, que pueden ser tanto cuantitativos como cualitativos.

Factores que influyen en el precio de una farmacia

- **La Ubicación:** Este factor es de gran relevancia pues determina que farmacias ubicadas en grandes ciudades y barrios con alta densidad poblacional suelen ser más caras que las que no lo están.
- **Tipo de localidad:** las farmacias que encontramos en zonas rurales o en otras zonas de baja demanda, tienen, por lo general, un precio más bajo, así como más reducida su facturación potencial. Aunque, como decimos, también podemos encontrar excepciones.
- **Volumen de ventas:** Las farmacias con mayor potencial, bien sea porque pueda mejorarse el horario o porque se puedan incrementar las ventas o el margen, se valoran por un factor más elevado que el resto.
- **Alquiler o compra del local:** Si el farmacéutico quiere comprar el local de la farmacia tendrá que realizar una inversión mayor, mientras que alquilarlo reducirá el desembolso inicial que tenga que hacer para la compra.
- **Licencia:** La obtención o traspaso de la licencia de farmacia representa un coste importante a tener en cuenta y es el componente principal del precio total de la farmacia.

Otros factores

En realidad, como hemos destacado en muchas ocasiones desde Asefarma, existen más de treinta variables que han de tenerse en cuenta a la hora de fijar el precio de una oficina de farmacia.

Variables cualitativas y cuantitativas que giran en torno a aspectos como la necesidad o conveniencia de reforma, los botiquines atendidos o el grado de gestión de las farmacias colindantes, olvidando o dejando en un aparte el afamado 'factor multiplicador'. Sin olvidarnos de otras cuestiones como el horario, el potencial de ventas de la farmacia o, por ejemplo, el margen con el que trabaje ésta.

Licencia de farmacia: cuánto cuesta y cómo afecta al valor

La licencia de farmacia es imprescindible para poder tener una farmacia en funcionamiento. Su precio puede oscilar en una horquilla bastante amplia y dependiendo de la comunidad autónoma en la que se encuentre. Su precio dependerá de factores como la zona o la demanda. Además, este coste puede aumentar si la licencia está vinculada a una farmacia con buena facturación.

La obtención de la licencia está regulada por la comunidad autónoma correspondiente y requiere cumplir estrictos requisitos.

¿Qué permisos o licencias son necesarias para abrir una farmacia?

Para poder abrir una farmacia es necesario contar con:

- **Licencia de apertura otorgada por la autoridad sanitaria autonómica.**
- **Permiso de actividad comercial y local adaptado a la normativa vigente.**
- **Certificados de seguridad, accesibilidad y gestión de residuos.**

Inversión, valor y tipos de apertura: ¿Cuánto cuesta montar una farmacia nueva?

El coste estimado para abrir una farmacia desde cero en España podría variar considerablemente según la ubicación, el tamaño del local y las características específicas del proyecto.

Los principales costes asociados a la apertura son:

- **Licencia o fondo de comercio.**
- **Local.**
- **Reformas y adecuación del local para que sea apto como farmacia.**
- **Stock inicial**

En ocasiones, el personal puede ser considerado un coste, pero para Asefarma **el equipo de trabajo** es uno de los factores principales a tener en cuenta y debería verse como un valor fundamental para la buena marcha de la farmacia, especialmente en farmacias como las de barrio.

Es recomendable que el farmacéutico pueda hacer un estudio previo de viabilidad donde se contemplen todos los gastos fijos y variables antes de tomar la decisión de comprar una farmacia. Además, es importante poder contar

con entidades financieras que no sólo ofrezcan buenas condiciones, sino que conozcan la idiosincrasia del sector.

En Asefarma, llevamos más de 30 años acompañando al farmacéutico, no sólo a la hora de formalizar la compra, sino a lo largo de todo el proceso, estando a su lado de principio a fin. Nuestro objetivo es que en todo momento se sienta seguro y cuente con toda la información necesaria a la hora de dar este paso tan importante.

En Asefarma realizamos un análisis pormenorizado de todas nuestras farmacias a la venta, contando con una base de datos de alta calidad.



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

Puntofarma

¿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.

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



Además, ofrece la posibilidad de **implantar la marca propia con líneas de productos de dermocosmética y complementos alimenticios**



COMUNIDAD DE FARMACIAS INDEPENDIENTES

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

¿Qué ocurre tras el fallecimiento del titular de la oficina de farmacia?



Adela Bueno;
abogada y responsable
del Departamento
Jurídico de Asefarma



CLa oficina de farmacia se integra en el concepto de establecimiento sanitario y, como tal, su instalación, funcionamiento, modificación por cambios en la estructura o en la titularidad, así como su cierre, quedan sometidos a autorización por la autoridad sanitaria de la comunidad autónoma competente, conforme a lo establecido en la correspondiente Ley de Ordenación Farmacéutica.

Cuando fallece el director técnico propietario de la oficina de farmacia, son muchas las cuestiones que se plantean por parte de los herederos, respecto de la forma de proceder con motivo del fallecimiento del titular. Tras el fallecimiento, la continuidad del servicio farmacéutico **exige articular una dirección profesional efectiva y una organización de la actividad que preserve los requisitos exigibles a los establecimientos sanitarios autorizados.**

En este sentido, en virtud de la normativa autonómica de aplicación, debe comunicarse y acreditarse al Servicio de Ordenación Farmacéutica de la Consejería de Sanidad por parte de los herederos, el fallecimiento del titular de la farmacia.

Regencia o dirección profesional efectiva durante la transición:

Comunicado el fallecimiento del titular a la autoridad sanitaria competente, los herederos deberán designar a un farmacéutico regente que asumirá las mismas funciones, responsabilidades e incompatibilidades que el titular. En los casos de cotitularidad de la oficina de farmacia, no será necesaria la designación de regente, siempre que todas las partes (herederos y cotitular) estén de acuerdo.

En el supuesto de no procederse al nombramiento del regente, la farmacia deberá permanecer en situación de cierre forzoso temporal hasta la incorporación de un regente.

La regencia suele tener una duración que oscila entre los 18 y 24 meses, en función de la normativa autonómica de aplicación. Es importante saber que dentro de dicho plazo la oficina de farmacia debe haberse transmitido a un heredero que reúna los requisitos profesionales exigibles para la titularidad o mediante la transmisión a un tercero con la titulación habilitante. En el plano administrativo, esta

regularización se conecta con la exigencia de tramitar y obtener la **autorización de modificación por cambio de titularidad.**

La Herencia yacente en la transición: necesidad práctica de una organización patrimonial y de representación frente a terceros y Administración

En el intervalo existente entre el fallecimiento del titular y la adjudicación de la oficina de farmacia a un heredero o su transmisión a un tercero, puede producirse una indeterminación subjetiva acerca de quién ostenta la legitimación para actuar en nombre del patrimonio hereditario y, por tanto, para gestionar y administrar, contratar, comparecer ante la Administración y atender obligaciones vinculadas al funcionamiento de la oficina de farmacia. En ese contexto, la herencia yacente opera como una situación patrimonial transitoria en la que el conjunto de bienes, derechos y obligaciones del fallecido permanece unitariamente considerado hasta que se produce la aceptación y adjudicación de la herencia por los herederos.

Más allá de la tramitación administrativa, la continuidad del funcionamiento de la oficina de farmacia exige atender relaciones jurídicas ordinarias tales como suministros, bancos, servicios, obligaciones laborales, tributarias y contractuales asociadas a la explotación de la oficina. Mientras no se adjudique la oficina a un heredero farmacéutico o se transmita a un tercero farmacéutico, esa gestión ordinaria se apoya en la administración del caudal hereditario, de modo que la herencia yacente proporciona un marco transitorio para imputar y canalizar, de manera unitaria, dichas relaciones, evitando la fragmentación o la indeterminación del obligado frente a terceros.

La herencia yacente, como entidad sin personalidad jurídica susceptible de actuar en el tráfico económico, puede ser titular de relaciones de naturaleza o con trascendencia tributaria. Para garantizar el funcionamiento ordinario de la oficina de farmacia mientras permanece en situación de herencia yacente, resulta necesario que dicha herencia yacente disponga de NIF propio cuando vaya a ser titular de relaciones con trascendencia tributaria o vaya a desarrollar una actividad empresarial o profesional, debiendo solicitarlo antes de realizar entregas o adquisiciones, percibir cobros, efectuar pagos o contratar personal laboral y, en todo caso, dentro del mes siguiente a su constitución.

En conclusión, el fallecimiento del titular abre un periodo transitorio en el que la oficina de farmacia, como establecimiento sanitario sujeto a autorización y control autonómico, debe mantener su funcionamiento con plena sujeción a los requisitos sanitarios y a la inspección y control administrativos, debiendo culminar el proceso con una adjudicación a heredero habilitado o una transmisión a tercero, con la tramitación de la correspondiente autorización de modificación por cambio de titularidad. En esa fase intermedia, la herencia yacente se justifica

como instrumento organizativo y representativo para asegurar una interlocución válida ante la Administración sanitaria y para sostener la gestión ordinaria del negocio hasta la regularización final, minimizando los riesgos de paralización administrativa y de incumplimientos.



Para más información, escribe a:

juridico@asefarma.com

¡ESTE AÑO TE ESPERAMOS EN INFARMA MADRID!

Los días 24, 25 y 26 de Marzo tienes una cita con nosotros en Infarma.

Pasa por nuestro stand **7F134**, abre tu galleta y podrás ganar un **Ipad** y muchos más premios.

Además, recibirás una bolsa con regalos y sorpresas pensadas para ti.

Galletas de la suerte



1. Ven a nuestro stand
2. Abre tu galleta de la suerte
3. Descubre el futuro de tu farmacia

¡PODRÁS GANAR MUCHOS PREMIOS!



STAND 7F134
 **infarma**
MADRID 2026
ENCUENTRO EUROPEO DE FARMACIA



IFEMA MADRID



24, 25, 26 DE MARZO

 **ASEFARMA**

No dejes el futuro de tu farmacia al azar

Para asistir, regístrate en www.registroinfarma.es

Extinción indemnizada del contrato de trabajo por voluntad de la persona trabajadora



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



Cuando uno de nuestros trabajadores solicita la extinción voluntaria de la relación laboral, por norma general, es un cese en la farmacia que no da derecho a desempleo ni a indemnización alguna. No obstante lo anterior, existen excepciones a esta norma, entre las que se encuentra la regulada en el art. 50.1b) del E.T -que ha sido reformado en el año 2025- y que, en estas líneas, venimos a explicar.

El artículo 50.1 b) del Estatuto de los Trabajadores (ET)

Regula una modalidad de extinción indemnizada del contrato a iniciativa de la persona trabajadora cuando el empresario incumple su obligación esencial de abonar el salario en tiempo, configurando como justa causa “la falta de pago o retrasos continuados en el abono del salario pactado”, lo que conecta directamente con el derecho básico a la percepción puntual de la remuneración.

¿Cuándo ha de entenderse que concurre la causa resolutoria y se produce el retraso en pago?

La actual redacción del precepto incorpora criterios que objetivan cuándo debe entenderse concurrente la causa resolutoria:

- **Se entiende que hay retraso cuando se supere en quince días la fecha fijada para el abono del salario.**
- **Concurre la causa tanto si, en el período de un año, se adeudan tres mensualidades completas de salario (aun no consecutivas), como si existe retraso en el pago del salario durante seis meses (aun no consecutivos)**

Exige gravedad y trascendencia del incumplimiento y la situación económica de la empresa no justifica el impago o el retraso:

La acción resolutoria del artículo 50.1 b) ET se asienta sobre un incumplimiento de naturaleza objetivable: no depende de la culpabilidad empresarial, sino de la constatación de un comportamiento de impago o mora salarial dotado de gravedad suficiente. La doctrina judicial destaca que la culpabilidad del empresario no es requisito necesario, aunque sí lo es la gravedad y trascendencia del incumplimiento, modulada por elementos como la reiteración/persistencia y la entidad de lo debido; así, el deterioro económico de la empresa no “justifica” por sí mismo el impago o retraso a los efectos de enervar la acción resolutoria.

La deuda ha de ser exigible y vencida:

Desde la perspectiva del presupuesto objetivo, esto es, la deuda, la jurisprudencia y la doctrina exigen que la deuda salarial sea real, no discutida en su existencia o cuantía, vencida y exigible. **Si la deuda no es exigible, no puede hablarse de retraso en el abono y no procede instar la resolución indemnizada.**

El incumplimiento ha de ser grave

La gravedad del incumplimiento se conforma en torno a la continuidad y persistencia del impago o de la mora, descartando que baste un retraso aislado o esporádico. Esta exigencia se recoge con claridad en resoluciones que sintetizan la línea jurisprudencial: la operatividad del artículo 50.1 b) ET requiere que el incumplimiento (falta de abono o retraso) no se produzca de manera esporádica, sino continuada y persistente.

Diferenciar impago y retraso

El impago supone ausencia de abono de mensualidades debidas, mientras que el retraso es pago extemporáneo. En la actualidad, el retraso “tipificado” se produce cuando se superan quince días desde la fecha fijada para el pago; y la reiteración relevante, a efectos de causa, cuando se acumulan seis meses de retrasos dentro del período de un año, aunque no sean consecutivos.

¿Qué ocurre si el empleado demanda y la empresa paga y se pone al día con respecto a las cantidades adeudadas?

En este caso, si una vez interpuesta una demanda por impago o retrasos en el abono de salarios, la empresa ha realizado todos los pagos pendientes, los abonos que haga entre la demanda y el juicio no borran automáticamente la existencia del incumplimiento objetivo previo, pues el retraso continuado o el impago grave existieron y con ello subsiste el interés del trabajador en obtener un pronunciamiento sobre la extinción indemnizada.

Consecuencias de la estimación de la acción resolutoria contemplada en el artículo 50.1 b)

ET: en este caso, se produciría la extinción del contrato por voluntad del trabajador fundada en incumplimiento empresarial, con derecho a la indemnización correspondiente al despido improcedente.

¿Qué ocurre si la empresa es insolvente o se encuentra en concurso?

En supuestos de insolvencia o concurso, la extinción del artículo 50 ET puede tener incidencia frente al Fondo de Garantía Salarial (FOGASA), tanto respecto de salarios pendientes como de indemnizaciones derivadas de extinciones reconocidas judicialmente. La cobertura del FOGASA no sustituye la

lógica del artículo 50.1 b) ET, pero sí incide en la efectividad del crédito (salarial e indemnizatorio) cuando el empresario no puede pagar.



Para más información, escribe a:

laboral@asefarma.com

Club de Fidelidad

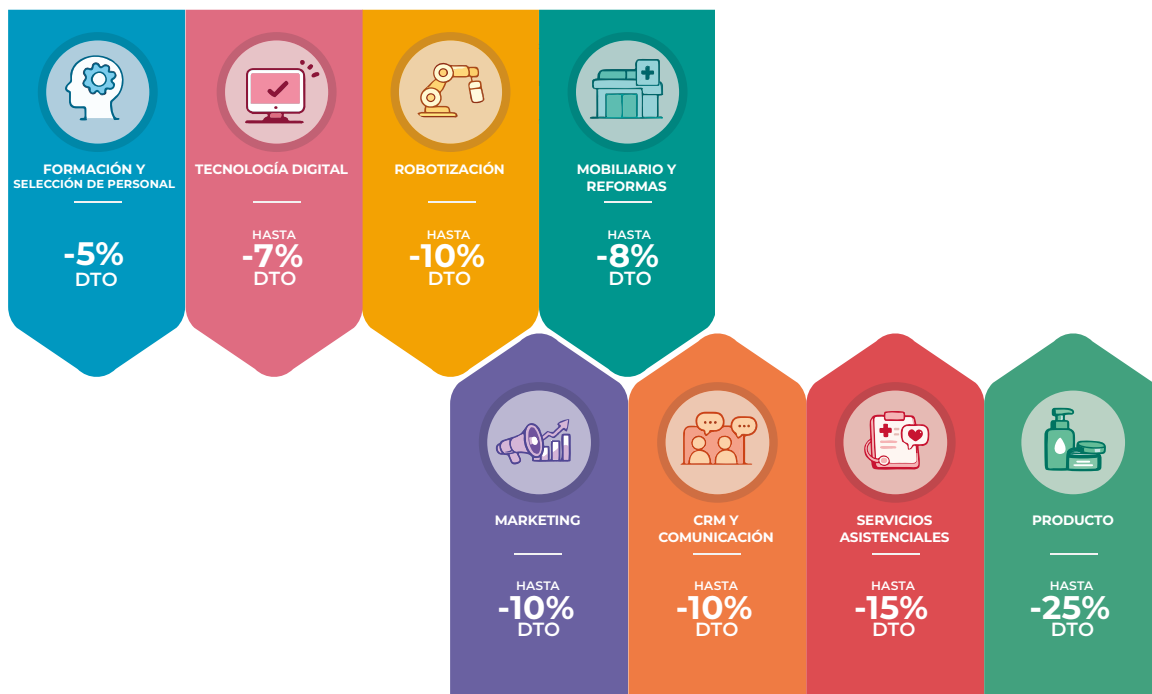
ASEFARMA



Ventajas exclusivas para tu farmacia

El Club de Fidelidad es exclusivo para clientes del área de Asesoría de Asefarma.

Te da acceso a acuerdos exclusivos con proveedores seleccionados del sector farmacéutico, con **descuentos especiales en servicios, tecnología, marketing, mobiliario y producto**.



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



La gestión del equipo, clave de éxito de la oficina de farmacia



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



En una oficina de farmacia, donde la precisión, la atención al detalle y la capacidad de trabajo en equipo son esenciales para garantizar la seguridad y el bienestar de los pacientes, la motivación del personal no sólo influye en el rendimiento individual, sino también en la calidad del servicio ofrecido.

Llevar a cabo una gestión eficaz del equipo de la farmacia nos permite poder contar con un equipo formado, motivado y organizado como clave para asegurar el éxito operativo y el crecimiento del propio negocio.

Puntos a trabajar para una gestión eficaz de la farmacia

Para llevar a cabo una gestión eficaz del equipo hay **dos puntos fundamentales que se deben trabajar:**

1. Potenciar el liderazgo del titular / gerente:

- Liderazgo fuerte y claro
- Comunicación clara y abierta
- Desarrollar la estrategia para lograrla
- Definición de roles y responsabilidades para cada miembro del equipo
- Mantener un seguimiento del desempeño de los equipos
- Formación y desarrollo continuo

2. Motivar al equipo a nivel individual y como grupo

- Conocer la situación motivacional de los equipos
- Reconocimiento y apreciación del trabajo bien hecho por parte de los líderes
- Flexibilidad de horarios y bienestar
- Fomento de un ambiente de trabajo positivo. Gestión de conflictos internos
- Participación en la toma de decisiones
- Contar con planes de carrera e incentivos adaptados y actualizados

El seguimiento de estas estrategias permite conseguir un equipo cohesionado, motivado y comprometido con la excelencia, asegurando tanto el bienestar de los empleados como el de los pacientes a los que se les presta servicio.

Pasos a tener en cuenta en la farmacia

Como paso inicial, **es necesario realizar siempre un análisis en profundidad del equipo**, para conocer todas sus habilidades y necesidades y conseguir así un equipo multidisciplinar y coordinado.

A partir de este conocimiento, se puede elaborar ya un organigrama claro del negocio, en el que se incluya el reparto de tareas y responsabilidades para todos los miembros del equipo.

Todo esto va a permitir al titular/gerente **gestionar al equipo asumiendo el rol de líder**, centrándose en el equipo y las necesidades particulares de la farmacia.

Este liderazgo va a hacer posible que el titular/gerente pueda tratar ya **todas las tareas básicas e imprescindibles para la gestión del equipo**: establecimiento de horarios y turnos, la gestión por categorías, la comunicación interna, los planes de motivación y formación de los empleados y la gestión de conflictos.

Podemos concluir que la gestión y motivación de los equipos en la farmacia son componentes esenciales para garantizar el éxito y la sostenibilidad del negocio.

Un equipo bien gestionado y motivado no sólo trabaja de manera más eficiente, sino que también ofrece un servicio de mayor calidad a los pacientes, que beneficia a la farmacia en su conjunto.



Para más información, escribe a:

consultoria@asefarma.com

Más de 30 años acompañando al farmacéutico en la gestión integral y en la compraventa de su farmacia

Estamos contigo
de principio a fin



Rentabiliza al máximo tu farmacia con nuestro servicio de asesoría 360° en ámbito, laboral, fiscal, contable y jurídico, así como consultoría estratégica.



Encuentra la farmacia que estás buscando en nuestro catálogo online

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



Por qué conviene poner tu dinero a trabajar cuanto antes



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



Cuando empiezas a escuchar hablar de inversiones, siempre aparece una expresión que suena muy técnica: la teoría de carteras. Parece algo reservado a expertos en inversiones, pero en realidad explica algo de sentido común: **si repartes bien tus inversiones, reduces sustos y aumentas las oportunidades de obtener buena rentabilidad.**

La diversificación hace que una cartera aproveche lo mejor de cada tipo de activo, mientras suaviza los altibajos del mercado. Markowitz demostró que existe una combinación óptima que maximiza la rentabilidad para un nivel de riesgo dado.

Pero hay un ingrediente fundamental a tener en cuenta: el tiempo

Cuando eres joven, quizá no tengas grandes ahorros, pero sí tienes tiempo. Y el tiempo potencia el interés compuesto, el dinero genera más dinero simplemente por pasar los años. Aunque empieces con poco, lo importante es empezar pronto. Con los años, el crecimiento se acelera como una bola de nieve.

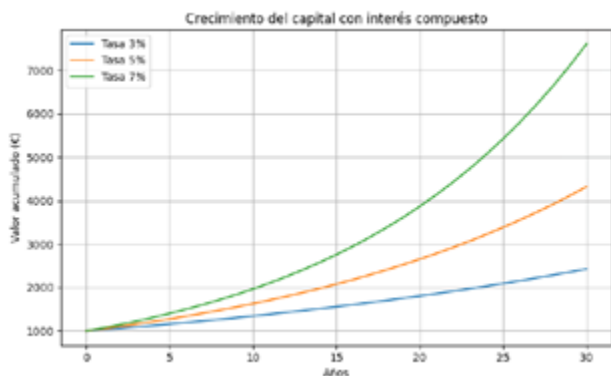
Por eso, alguien que empieza a invertir 50€ al mes, a los 25 puede acabar con más capital que alguien que empieza con 200€ al mes a los 40. No es magia, es matemática.

Diversificación + tiempo = combinación ganadora

La teoría de carteras ayuda a repartir bien el Riesgo, el interés compuesto se encarga del crecimiento y el tiempo multiplica el resultado.

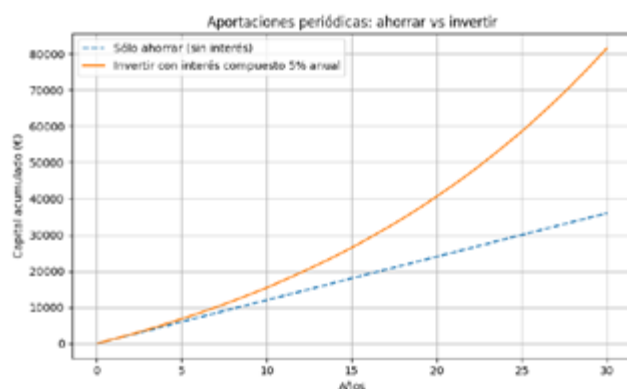
Crecimiento del capital con interés compuesto

Este gráfico muestra cómo crece un capital inicial de 1.000€ a lo largo de 30 años con distintas tasas de interés (3%, 5% y 7% anuales).



Aportaciones periódicas: ahorrar vs invertir

Comparación entre ahorrar 100€ al mes sin rentabilidad y hacerlo invertido al 5% anual durante 30 años. Se ve cómo el interés compuesto hace que el capital invertido crezca de forma mucho más acelerada que el simple ahorro.



AÑO	AHORRO	INVERSIÓN
0	0	0
5	6.000€	6.809€
10	12.000€	15.582€
20	24.000€	40.798€
30	36.000€	83.226€

Ejemplo práctico

Si ahorras 100€ al mes durante 30 años en una cuenta sin rentabilidad, al final habrás aportado 36.000€ (100€ x 12 meses x 30 años). En cambio, si esos mismos 100€ mensuales se invierten en una cartera que obtiene, de media, un 5% anual, el capital final será muy superior gracias al interés compuesto. Este ejemplo ilustra por qué es tan importante empezar cuanto antes y no limitarse sólo a ahorrar, sino a invertir con una buena estrategia de cartera. Y todo ello sin tener en cuenta la inflación, a la que es imposible batir sin invertir.

Conclusión: No esperes a tener mucho dinero para invertir. Invierte para poder tener mucho dinero.



Para más información, escribe a:

financiero@asefarma.com

Restyling de farmacia financiado: cuánto cuesta y cómo pagarlo cómodamente



Yanira de Gisbert,
Interiorista retail
de Concep



¿Cuánto cuesta un restyling de farmacia?

Esta es una de las primeras preguntas que se hace cualquier farmacéutico. Y la respuesta es clara: mucho menos que una reforma integral.

El coste de un restyling depende de factores como el tamaño de la farmacia, los elementos a renovar, el nivel de personalización del mobiliario y el alcance del proyecto.

Pero lo importante es entender que hablamos de una inversión ajustable, pensada para adaptarse a cada farmacia.

Costes orientativos de un restyling

Sin entrar en cifras cerradas, un restyling suele implicar:

- Renovación parcial del mobiliario
- Sustitución o mejora de mostradores
- Nuevos expositores y elementos de venta
- Optimización del espacio existente

Todo ello con plazos cortos y sin necesidad de cerrar.



Farmacia Castelao en Vigo

¿Por qué financiar el restyling?

La financiación del restyling de farmacia permite:

- No descapitalizar el negocio
- Repartir el coste en el tiempo
- Ejecutar el proyecto cuando realmente lo necesitas
- Empezar a obtener retorno desde el primer día

En muchos casos, la mejora en ventas y experiencia compensa ampliamente la cuota mensual.

Cómo se paga un restyling financiado

Las opciones habituales incluyen:

- Cuotas mensuales cómodas
- Planes adaptados al volumen de la farmacia
- Procesos simples y rápidos
- Sin sorpresas ni letra pequeña

La clave está en elegir un proveedor que entienda el sector farmacia.

En Concep diseñamos proyectos de restyling pensados para farmacias reales: presupuestos claros, ejecución rápida y opciones de financiación que encajan en tu día a día.

Calcula cuánto te costaría el restyling de tu farmacia y cómo financiarlo.

Más información en www.concepexpress.com

info@concep.es

Mostradores modernos para farmacia: donde la imagen y la rentabilidad se encuentran



Gerard Pujals,
Manager de
Consultoría



En una farmacia, el mostrador no es simplemente un punto de atención. Es el escenario donde se construye la relación con el cliente, donde se materializa el consejo profesional y donde, muchas veces sin que lo percibamos, se decide la experiencia completa.

Un mostrador de farmacia que se adapte a tus necesidades

Sin embargo, muchos mostradores siguen respondiendo a necesidades de hace dos décadas. La farmacia ha cambiado: el cliente es más exigente, la competencia es mayor y el surtido se ha ampliado. Pero el mobiliario no siempre ha evolucionado al mismo ritmo.

Un mostrador moderno no es solo más bonito. Es más inteligente.

Hoy debe integrar tecnología, facilitar la movilidad del equipo, permitir una dispensación ágil y proyectar una imagen alineada con el posicionamiento de la farmacia. No es lo mismo una farmacia especializada en dermocosmética premium que una farmacia de alto tránsito en zona urbana. El mostrador comunica, incluso antes de que el farmacéutico hable.

Más información en www.concepexpress.com/

Mostradores a medida y estandarizados

En Concep Express fabricamos mostradores para farmacia entendiéndolo que cada proyecto tiene una lógica diferente. Cuando trabajamos a medida, analizamos el flujo de clientes, la posición del almacén, la altura del personal, el tipo de atención predominante y la integración con el resto del mobiliario. El objetivo no es solo encajar un módulo, sino diseñar una pieza que mejore la operativa diaria.

Al mismo tiempo, sabemos que no todos los proyectos requieren un desarrollo completamente personalizado. Por eso también contamos con una opción estandarizada básica: mostradores modernos, funcionales, pensados específicamente para farmacia, con configuraciones optimizadas que permiten reducir tiempos y costes sin renunciar a una imagen actual.



La diferencia no está solo en el diseño

Está en entender qué necesita realmente cada farmacia en su momento de evolución. Porque el mostrador no es un gasto. Es una inversión directa en eficiencia, imagen y experiencia.

En Concep tenemos la solución, contamos con una amplia gama de mostradores estandarizados que podrás customizar con tu marca, adaptar a tus necesidades y sobre todo a tu espacio.

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

www.concepexpress.com

hola@concep.es



CATALUÑA

- ¡Oportunidad en Barcelona capital! Farmacia para triplicar facturación, local de propiedad. Facturación de 330.000€.
- Barcelona Capital, cerca de CAP, alto SOE y local en propiedad. Facturación de 800.000€.
- Farmacia en Barcelona capital, ubicada en zona alta muy céntrica. En crecimiento. Facturación de 1.020.000 €
- Farmacia de barrio en Barcelona capital, con 80% de dSOE, alta rentabilidad. Facturación de 700.000€.
- Farmacia en Barcelona, capital, de barrio, con local en propiedad. Facturación de 700.000€
- Barcelona-Vallés, con 1,4M€ de facturación y local en propiedad. Se trata de un negocio consolidado y altamente rentable. Contacta ahora antes de que se cierre.
- Barcelona-Valles, buena farmacia. Facturación de 1.100.000€.
- Farmacia en Barcelona-Vallés, con local en propiedad, horario 8 horas. Por jubilación. Ventas por 930.000€
- Farmacia ubicada en Barcelona-Garraf, con horario de 8 horas. Calidad de vida y rentabilidad. Local de propiedad. ¡infórmate!
- Espectacular farmacia en Barcelona-Maresme, con ventas



ISLAS CANARIAS

- Farmacia en venta por jubilación en la Isla de Gran Canaria, de 8 horas y facturación de 250.000€. Amplio local.



CASTILLA Y LEÓN

- Venta de Farmacia por jubilación en zona de Castilla León, elevada densidad de población y alto poder adquisitivo. 8 horas.
- Se vende farmacia en León capital. Venta por jubilación. Facturación por debajo de 400.000€. 8 horas. SOE 75%. Ubicada en una de las zonas más céntricas y con mayor potencial de León. Local en propiedad.



CASTILLA LA MANCHA

- Farmacia rural en la provincia de Cuenca. SOE 80 %. Local alquiler. Muy buena rentabilidad. Venta por jubilación.
- Farmacia en núcleo de población grande en la provincia de Toledo, con facturación en torno al 1.300.000€ y posibilidades de mejoras.
- Farmacia en Cuenca capital, venta por jubilación. Facturación en crecimiento. SOE 80%.



EXTREMADURA

- Farmacia rural en Caceres provincia, con una facturación aproximada a 300.000€ en aumento. Horario reducido y de fácil conciliación.

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 de farmacia en zona exclusiva de Madrid capital. 8 horas, facturación media
- ¡Oportunidad de venta de farmacia! en la zona noreste de Madrid capital, facturación 730.000€.
- Farmacia de barrio con alta densidad de población en el sur de la Comunidad de Madrid. Amplio local en propiedad. Facturación 1.700.000€.
- Farmacia con alto porcentaje de Seguridad Social, sin clínicas ni residencias. Facturación superior al millón de €. Con recorrido.
- Farmacia en zona muy poblada de Madrid capital, 8 horas Y facturación DE 315.000€. Local en propiedad, con posibilidad de alquiler con opción de compra.



COMUNIDAD VALENCIANA

- Farmacia en Valencia capital en continuo crecimiento. SOE 82%. Local alquiler. Zona muy consolidada y con proyección.
- 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 1.050.000€. Local nuevo totalmente reformado, en venta, y posibilidad de casa si se desea.



ASTURIAS Y CANTABRIA

- Se venden dos farmacias en una de las ciudades principales de Asturias. 8 horas en jornada reducida. Zona de barrio. SOE elevado.
- Nueva farmacia a la venta en población turística de Cantabria. Venta por jubilación.



ANDALUCÍA

- Farmacia en población muy cercana a Málaga. Facturación de 350.000€. Local en alquiler. Precio de licencia. 8 horas.
- Farmacia en la zona de la costa de Málaga. 45% de SOE y 3.500.000€ de facturación. Local en alquiler totalmente reformado de 250m2.

MURCIA

- Farmacia en importante zona de costa. Facturación de más de 1.000.000€. Local en alquiler. Venta 100 % mostrador.
- Farmacia en zona de costa. 466.000€ de facturación. Local con posibilidad de alquiler u opción a compra. Local totalmente reformado. 8 horas.
- Farmacia en importante zona de costa. Facturación 1.000.000€. Local alquiler con opción a compra. Sin guardias.

MÁS FARMACIAS EN PÁGINA ANTERIOR



¿TE IMAGINAS
ENCONTRAR
LA FARMACIA QUE
ESTÁS BUSCANDO?

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

