

El Boletín de ASEFARMA



Estamos contigo de principio a fin



Las cadenas francesas han llegado y nosotros llevamos años preparándonos

Queridas/os compañeras/os:

Algunos de vosotros recordaréis que, hace ya tiempo, señalé en estas mismas páginas que el modelo francés de grandes cadenas de farmacia acabaría desembarcando en España. Pues bien, ya está aquí. Farmacias Lafayette, Boticalin y Pharmabest son ya una realidad en nuestro mercado, cada una con su propia propuesta de farmacia. Respecto a la inquietud existente entre nosotros de si respetarán nuestro modelo de farmacia independiente comunitaria, podéis estar seguros de que el Consejo General de Colegios Farmacéuticos y los organismos reguladores van a vigilar de cerca que se cumpla la legislación española, que en este punto es muy similar a la francesa y allí me consta que es totalmente respetada por estas grandes agrupaciones de farmacias.

¿Debemos preocuparnos? Mi respuesta es la misma de siempre: más que preocuparnos, debemos ocuparnos. Porque si analizamos su propuesta con frialdad, veremos que no ofrecen nada que una farmacia independiente bien gestionada no pueda ofrecer. Su fórmula se apoya en tres pilares: atención farmacéutica de calidad, un amplio surtido de productos no regulados y precios competitivos en ese segmento. La primera, la atención y los servicios farmacéuticos, es precisamente donde nosotros damos ya un nivel muy alto. En cuanto al surtido y los precios, es cierto que una farmacia en solitario no puede asumir alcanzar grandes descuentos sin desbordar su stock y sin comprometer su tesorería, pero aquí es donde plataformas como Farmazul, Ecoceutics y otras soluciones del mercado ofrecen ya una respuesta real y flexible, adaptable al tamaño y al ritmo de cada establecimiento.

La receta, en mi opinión, sigue siendo la misma: más unión entre nosotros, más trabajo en red, más profesionalidad aún. Y una idea que conviene tener siempre presente: nuestra competencia real no son los compañeros de la farmacia de enfrente. Es Primor. Es la cadena belga que acaba de entrar en España. Es todo aquel que aspira a ocupar el espacio de la dermofarmacia y la parafarmacia sin contar con nuestro conocimiento ni con nuestra vocación de servicio al paciente.

Siempre he sido muy optimista sobre el futuro de la farmacia española. Y lo soy aún más desde que estoy al otro lado del mostrador, como cada uno de vosotros, viendo de cerca nuestra realidad diaria. Pero tenemos que avanzar y os aseguro que en Asefarma contamos con un aliado fiel para eso. No dudéis en llamarnos o escribirnos si queréis recibir algún tipo de consejo, orientación o sencillamente, resolver alguna duda.

El segundo gran asunto de este trimestre es el nuevo Real Decreto sobre facturación de recetas, en vigor desde el pasado 14 de mayo, del que os hemos dado cumplida cuenta en una alerta de noticias y del que traemos un artículo en este boletín. Se trata de una norma que, por razones tecnológicas, no será aplicable en la práctica hasta dentro de unos meses. Pero del que se derivarán efectos retroactivos, por lo que es muy importante que todos los clientes/pacientes guarden un ticket o justificante de cada dispensación realizada desde su entrada en vigor: les permitirá reclamar posteriormente lo que hayan podido pagar de más en este periodo transitorio.

Y con esto os dejo con la lectura de este boletín, que como siempre hacemos pensando en todos nosotros.

Un abrazo,

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

SUMARIO

SECCIÓN FISCAL:

Gastos deducibles en la oficina de farmacia: lo que Hacienda acepta, lo que discute y cómo defenderse. (Pág. 4-5)

SECCIÓN COMPRAVENTA:

Transmisión de oficinas de farmacia: aspectos legales, fiscales y familiares a tener en cuenta. (Pág. 6-7)

SECCIÓN JURÍDICO:

Fórmulas magistrales y vacunas personalizadas: ¿Puede la oficina de farmacia solicitar un depósito previo para su elaboración? (Pág. 8-9)

SECCIÓN LABORAL:

Consecuencias del incumplimiento del registro diario de la jornada laboral. (Pág. 10-11)

SECCIÓN FINANCIERO:

Exposición de producto en la farmacia: La clave silenciosa que multiplica las ventas (Pág. 12-13)

SECCIÓN GESTIÓN:

Entre la resiliencia y el desequilibrio: invertir en un ciclo que no termina de normalizarse. (Pág. 14-15)

SECCIÓN CONSULTORÍA:

Cambian los tramos del copago en la farmacia. RD-1 11/2026. (Pág. 16)



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 Cabrera
Diseño portada: Asefarma
Depósito Legal: M-2191-2009

CON SIS
robots y dispensadores



Para cada farmacia la mejor receta.

¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CON SIS.



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 escribenos 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.

GASTOS DEDUCIBLES EN LA OFICINA DE FARMACIA:

Lo que Hacienda acepta, lo que discute y cómo defenderse



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



kilometraje, propósito de cada viaje. No es garantía, pero refuerza la posición ante un requerimiento.

02 TELÉFONO MÓVIL Y LÍNEA TELEFÓNICA

ACEPTA

Sólo admite la deducción si el teléfono está afecto exclusivamente a la actividad. Si es el teléfono personal del titular, lo discute.

Posición razonable del contribuyente: un titular de farmacia usa el móvil de forma intensiva para gestión profesional (proveedores, empleados, guardia, recetas, etc.). La afectación parcial es real y acreditable.

CONSEJO

Lo más limpio es tener dos líneas diferenciadas: una personal y otra profesional a nombre de la farmacia. La línea profesional se deduce íntegramente sin discusión. Si solo hay una línea, Hacienda admitirá con dificultad una deducción parcial, y habrá que documentar el uso.

El gasto de la línea fija de la farmacia y el ADSL/fibra del local no generan ningún problema: son 100% deducibles si están contratados a nombre de la actividad.

03 FORMACIÓN Y CONGRESOS

ACEPTA

- Cursos de formación continuada con contenido directamente relacionado con la actividad farmacéutica.
- Colegios profesionales: cuota deducible.
- Congresos en España con programa acreditado y factura correcta.

DISCUTE

- Congresos en el extranjero, especialmente si coinciden con destinos turísticos o tienen componente vacacional aparente.
- Formación en materias alejadas del núcleo de la actividad (idiomas genéricos, habilidades directivas sin relación clara con la farmacia).
- Gastos de acompañante no vinculado a la actividad.

CONSEJO

La factura debe estar a nombre de la farmacia o del titular con NIF, desglosar el concepto y reflejar el IVA si procede. Guardar también el programa del congreso o curso es fundamental: es la prueba de que el contenido justifica la deducción.

04 SEGUROS DE SALUD

Éste es uno de los gastos más infrutilizados en farmacias. La Ley del IRPF permite deducir como gasto de la actividad las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el titular para:

- El propio titular.
- Su cónyuge.
- Hijos menores de 25 años que convivan con él.

Límite: 500 euros por persona asegurada (1.500 euros si la persona tiene discapacidad).

CONSEJO

El seguro debe ser de enfermedad (no de vida, no de accidentes puros), y las primas deben pagarse desde la cuenta de la actividad o quedar claramente documentadas como gasto profesional.

Es un gasto que, con una familia de cuatro miembros, puede suponer hasta 2.000 euros de deducción adicional al año. Muchos titulares lo tienen contratado, pero no lo incluyen en la declaración porque no saben que pueden hacerlo.

05 RESTAURACIÓN Y REPRESENTACIÓN

Comidas y gastos de representación con clientes, proveedores o colaboradores, siempre que exista correlación con los ingresos de la actividad y documentación adecuada.

ACEPTA

- Factura completa (no ticket), con identificación del establecimiento, fecha y desglose de IVA.
- Que el importe sea razonable en relación al volumen de negocio.
- Que exista una anotación o justificación del propósito profesional del gasto.

DISCUTE

Lo que no cuela: cenas familiares, comidas de fin de semana sin relación con la actividad, ni gastos de representación desproporcionados respecto a la cifra de negocio.

CONSEJO

Hacienda no suele cuestionar estos gastos si son moderados y están bien documentados.

El problema surge cuando suponen un porcentaje elevado del beneficio o se acumulan sin criterio.

DOCUMENTACIÓN QUE DEBES TENER EN CUENTA

- Facturas con NIF del emisor, datos del receptor, concepto detallado e IVA desglosado
- Libro registro de gastos actualizado y cuadrado con la contabilidad
- Justificación de la correlación con los ingresos: no basta con tener la factura, hay que poder explicar para qué sirve ese gasto en la actividad
- En gastos de vehículo o teléfono: cualquier registro de uso profesional que se pueda aportar.

EN RESUMEN...

La deducción de estos gastos no es una zona gris donde todo vale ni una zona prohibida donde nada es posible.

Es un territorio donde la norma es exigente, Hacienda es restrictiva y los tribunales a veces dan la razón al contribuyente.

La mejor estrategia no es la agresividad ni la renuncia, sino la documentación sistemática y el criterio bien fundamentado.

Porque... un gasto correctamente justificado es difícilmente atacable. Uno que no lo está, aunque sea legítimo, es muy difícil de defender.



Para más información, escribe a:

fiscal@asefarma.com



Curso Avanzado de Gestión de Farmacias

Transforma la gestión de tu farmacia: mejora el beneficio real, reduce la carga fiscal y profesionaliza cada decisión

Inicio: 26 de octubre

Online

Infórmate ↓



TRANSMISIÓN DE FARMACIA:

Aspectos fiscales, legales y familiares a tener en cuenta



José M^a Jiménez,
Director comercial
de las delegaciones
Levante y Andalucía



La transmisión de una oficina de farmacia es uno de los momentos más importantes en la trayectoria profesional de cualquier farmacéutico. Ya sea por compraventa, donación o herencia, cada modalidad conlleva una serie de obligaciones legales y fiscales que conviene conocer con antelación para garantizar que la operación se lleve a cabo con plenas garantías y sin imprevistos.

La planificación anticipada es, en este contexto, un factor determinante. Muchos farmacéuticos se enfrentan a este proceso sin haber previsto con suficiente antelación sus implicaciones legales, fiscales y familiares, lo que puede derivar en decisiones precipitadas o en una carga tributaria mayor de la necesaria. Conocer las opciones disponibles y sus consecuencias permite tomar decisiones informadas, adaptadas a cada situación personal y profesional, y garantizar así la continuidad del negocio en las mejores condiciones posibles.

Marco legal: requisitos comunes

Con independencia de la vía elegida, la transmisión está sujeta a una normativa específica que, aunque varía según la comunidad autónoma, establece elementos comunes en todo el territorio nacional.

REQUISITOS OBLIGATORIOS EN TODA TRANSMISIÓN

- La comprobación de la titulación del adquirente, que debe acreditar su condición de farmacéutico habilitado.
- La obtención de la autorización administrativa correspondiente para que la transmisión surta efectos ante la Administración sanitaria.
- La inscripción en el registro autonómico competente.

Fiscalidad según la modalidad de la Transmisión que se lleve a cabo

En una operación de **compraventa**, tanto vendedor como comprador quedan sujetos al pago de determinados impuestos que conviene identificar antes de cerrar cualquier acuerdo:

El vendedor deberá tributar en el IRPF por la ganancia patrimonial generada y, en su caso, abonar la plusvalía municipal si la operación incluye la transmisión del inmueble donde se ubica la farmacia.

El comprador, por su parte, deberá hacer frente al impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) y, cuando se transmita también el local, al de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO).

En el caso de las **herencias**, el relevo generacional a través de la herencia es una de las vías más habituales en el sector. En estos casos, existen beneficios fiscales importantes que el farmacéutico heredero debe conocer:

- En el Impuesto de Sucesiones, varias comunidades autónomas contemplan reducciones o bonificaciones que pueden alcanzar el 99% de

la base imponible, en función del territorio de residencia del fallecido.

- No obstante, estas ventajas suelen estar condicionadas al cumplimiento de determinados requisitos durante un período de años posterior al fallecimiento, como el mantenimiento de la actividad o la no transmisión del negocio en un plazo determinado.

Como consejo práctico: es fundamental valorar todos los bienes a precio de mercado en el momento de formalizar la herencia, ya que hacerlo correctamente evitará complicaciones fiscales en el futuro.

Por su parte, la **donación** es una fórmula frecuente cuando un farmacéutico desea traspasar su oficina a un hijo u otro familiar en vida. En este supuesto, las obligaciones fiscales se distribuyen del siguiente modo:

El donante tributa en el IRPF por la posible ganancia patrimonial puesta de manifiesto con la operación.

El donatario deberá liquidar el Impuesto sobre Donaciones y, si la transmisión incluye el inmueble, la Plusvalía Municipal.

Aunque la donación puede parecer la opción más económica a corto plazo, no siempre resulta la más ventajosa para la economía familiar a largo plazo.

Por ello, es recomendable analizar con detenimiento las diferencias entre donar y heredar antes de tomar una decisión, valorando siempre los bienes – especialmente el local– tomando como referencia el valor de referencia del catastro.

Planificación y acompañamiento para una transmisión exitosa

La transmisión de una oficina de farmacia es una operación que no admite improvisación. Su complejidad técnica, la diversidad de figuras impositivas implicadas y las particularidades de cada situación –especialmente cuando hay vínculos familiares de por medio– hacen imprescindible una planificación rigurosa y el respaldo de profesionales con experiencia en el sector.

Un acompañamiento completo no orienta sólo sobre los requisitos normativos aplicables, sino que acompaña al farmacéutico en cada etapa del proceso: ayuda a optimizar la carga fiscal, vela por la continuidad del negocio y garantiza que la operación se realice según la normativa vigente. En decisiones así, contar con el acompañamiento adecuado es, sencillamente, la mejor inversión.

COMPRAVENTA
VENDEDOR
IRPF - por la ganancia patrimonial generada.
Plusvalía municipal - si la operación incluye la transmisión del inmueble.
COMPRADOR
AJD - Actos Jurídicos Documentados.
TPO - Transmisiones Patrimoniales Onerosas cuando se transmita también el local.

HERENCIA
HEREDERO
Imp. Sucesiones - con posibles reducciones autonómicas de hasta el 99% de la base imponible, según el territorio de residencia del fallecido.
Condiciones - Mantenimiento de la actividad y no transmisión del negocio durante un período determinado posterior al fallecimiento.

DONACIÓN
DONANTE
IRPF- por la posible ganancia patrimonial puesta de manifiesto con la operación.
DONATARIO
Imp. de Donaciones - y, si incluye el inmueble, Plusvalía Municipal.

Para más información, escribe a: transmisiones@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



FÓRMULAS MAGISTRALES Y VACUNAS PERSONALIZADAS:

¿Puede la oficina de farmacia solicitar un depósito previo para su elaboración?

Adela Bueno; abogada y responsable del Departamento Jurídico de Asefarma



En muchas ocasiones nos han trasladado los farmacéuticos la consulta sobre si es legal y conforme a la normativa sanitaria de aplicación, la solicitud al paciente por parte de la oficina de farmacia, de un depósito o reserva en el momento del encargo de una fórmula magistral o vacuna, personalizada o individualizada.

Precisamente por las especiales características de estos productos que son preparados y elaborados atendiendo a una prescripción médica concreta y conforme a unas determinadas necesidades y particularidades del paciente, requieren del uso de una materia prima específica y concreta y de una elaboración más compleja.

Las fórmulas magistrales y las vacunas personalizadas (o individualizadas) representan la máxima expresión de la medicina personalizada, donde el farmacéutico elabora un medicamento a medida para un paciente específico bajo receta médica, cubriendo vacíos terapéuticos de la industria farmacéutica convencional.

Vamos a intentar despejar las dudas legales al respecto, pues la principal preocupación del farmacéutico es saber si tal forma de proceder podría ser constitutiva de infracción administrativa y, por tanto, sancionable económicamente.

¿Qué entendemos por depósito previo?

La reserva o depósito se concibe como una cantidad entregada por el paciente con carácter previo al inicio de la preparación, destinada a garantizar la seriedad del encargo y a cubrir el riesgo económico asociado a la adquisición de materias primas, el tiempo profesional y, en su caso, la externalización de fases de elaboración cuando proceda, en particular en preparaciones

individualizadas que por su propia naturaleza no son "reutilizables" para otros pacientes.

La admisibilidad de la reserva o depósito desde la óptica farmacéutica depende de que no altere los requisitos sanitarios de elaboración, prescripción y dispensación, ni suponga una negativa injustificada a dispensar en las condiciones legal y reglamentariamente establecidas.

Marco normativo aplicable

El análisis se ciñe a la normativa estatal de aplicación general sobre garantías y uso racional de medicamentos y productos sanitarios, receta médica y dispensación, así como a la normativa relacionada con la continuidad del servicio y obligaciones de dispensación.

Asimismo, también se debe tener en consideración qué establece la normativa autonómica al respecto.

La normativa estatal impone a las oficinas de farmacia la obligación de suministrar o dispensar medicamentos y productos sanitarios que se les soliciten "en las condiciones legal y reglamentariamente establecidas", y exige respetar el principio de continuidad en la prestación del servicio a la comunidad.

Esta doble regla (obligación de dispensación y continuidad) debe interpretarse como una exigencia de no interrumpir el servicio sanitario y no imponer barreras contrarias al marco regulatorio; pero, al mismo tiempo, el propio tenor literal remite a las "condiciones legal y reglamentariamente establecidas", lo que obliga a comprobar si existe una condición normativa que prohíba o limite expresamente el depósito como requisito previo.

Consultada la regulación estatal relativa a (i) elaboración de fórmulas magistrales; (ii) dispensación en oficina de farmacia; y (iii) receta médica y actuaciones del farmacéutico en dispensación, no se desprende una prohibición expresa de solicitar al paciente un depósito previo o reserva para iniciar la elaboración de una preparación individualizada.

La normativa revisada regula "qué" puede elaborarse y dispensarse, "dónde" y "con qué garantías", así como determinados deberes de información y documentación en el acto de dispensación, pero no regula la fase precontractual del encargo en términos económicos, ni establecen un régimen sancionador específico asociado a la exigencia de un depósito como tal.

CONCLUSIÓN NORMATIVA

En ausencia de prohibición expresa y siempre que el depósito no opere como mecanismo de denegación arbitraria o discriminatoria del acceso a una prestación debida, no se aprecia contradicción necesaria con la obligación de dispensación.

Elaboración con intervención de terceros

En los casos en que la oficina de farmacia encomiende a otra oficina de farmacia la elaboración y/o control de las fórmulas magistrales y preparados oficinales que requieran prescripción facultativa, evidentemente, en determinados supuestos, la oficina puede incurrir en costes externos inevitables y no recuperables si el paciente desiste o no retira el encargo.

El depósito previo, como mecanismo de garantía para cubrir el coste de materias primas y/o servicios externos necesarios para cumplir con la prescripción,

resultaría válido y coherente con este esquema: no altera la habilitación para encargar fases a terceros, ni sustituye los requisitos de autorización, ni desplaza la responsabilidad profesional del farmacéutico en la elaboración/dispensación, pero reduce el riesgo económico de iniciar encargos externos condicionados por un paciente individualizado.

Compatibilidad con la legalidad vigente

Desde la perspectiva de legalidad farmacéutica estatal, la práctica resulta compatible con el marco vigente, en tanto no se vulneren las obligaciones sanitarias y documentales del proceso de elaboración y dispensación.

Así pues, la oficina de farmacia puede solicitar la entrega de un depósito, siempre que ello no se traduzca en una dispensación sin receta cuando sea exigible, ni en la omisión de los deberes de trazabilidad y registro, ni en una alteración del contenido prescrito. El depósito, correctamente configurado, no sustituye a la receta ni la suplanta: se limita a ordenar el riesgo económico del encargo sin afectar a las garantías sanitarias del medicamento individualizado.

CAUTELAS QUE DEBE OBSERVAR LA OFICINA DE FARMACIA

- No imponer depósitos desproporcionados o no vinculados a costes reales y verificables de materias primas/elaboración.
- No aplicar el depósito de forma discriminatoria.
- No condicionar la dispensación de medicamentos industrialmente disponibles (no individualizados) a depósitos no previstos.
- No demorar injustificadamente la dispensación una vez cumplidos los requisitos sanitarios y contractuales razonables del encargo.
- Es recomendable articular la gestión del depósito o reserva mediante un documento de encargo y resguardo firmado y aceptado por el paciente.

No existe una prohibición expresa de dicha práctica en la regulación estatal ni autonómica (por lo que respecta a la Comunidad de Madrid) siempre que el depósito no implique vulneración de requisitos sanitarios de prescripción, elaboración, control, dispensación y documentación. En consecuencia, la mera exigencia de un depósito, correctamente documentado y aplicado de forma proporcionada y transparente, no constituye por sí misma una infracción de la normativa farmacéutica.



Para más información, escribe a:

juridico@asefarma.com

Club de Fidelidad

ASEFARMA

¿Cómo formar parte de este Club?

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

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



CONSECUENCIAS DEL INCUMPLIMIENTO DEL REGISTRO DIARIO

De la jornada laboral

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



El registro de la jornada que deben llevar las empresas se encuentra regulado en el artículo 34.9 del Estatuto de los Trabajadores (ET). Este precepto establece la obligación de garantizar el registro diario de jornada, incluyendo el horario concreto de inicio y finalización de la jornada de cada persona trabajadora, sin perjuicio de la flexibilidad horaria establecida.

Su organización y documentación se puede acordar mediante negociación colectiva, acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario previa consulta con los representantes legales.

Requisitos del fichaje

Este registro horario ha de dejar constancia de las horas trabajadas por cada empleado, y, aunque no se hayan establecido sus requisitos en cuanto a la forma de efectuar el fichaje, su validez exige que reúna tres criterios: ser objetivo, fiable y accesible.

Por tanto, el artículo 34.9 del ET impone al empresario la obligación de garantizar el registro diario de jornada, correspondiendo a éste y no al trabajador la disponibilidad del medio de prueba que permite acreditar la jornada efectuada.

Ahora bien, deben diferenciarse supuestos en los que quede acreditada la existencia real y efectiva de un horario de trabajo regular prefijado, de aquellos otros supuestos en los que no exista tal horario regular y el trabajador esté sujeto a un patrón de trabajo total o parcialmente imprevisible

Lo que ha de probarse en cada caso, es diferente:

ART. 4 ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES

“La empresa garantizará el registro diario de jornada, que deberá incluir el horario concreto de inicio y finalización de la jornada de trabajo de cada persona trabajadora... La empresa conservará los registros a que se refiere este precepto durante cuatro años y permanecerán a disposición de las personas trabajadoras, de sus representantes legales y de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.”

Horarios no identificados claramente: En el caso de horarios que no sean fijos el objeto de la prueba es la jornada realizada. En tal caso debe imputarse al empleador la carga de probar cuál sea la jornada realmente realizada por la persona trabajadora, que es la función que ordinariamente debiera cumplir el registro de jornada. En este caso, si la empresa no presenta prueba suficiente que acredite la jornada realizada y tampoco lleva el preceptivo registro de jornada habrá de darse por cierta la que haya sido alegada por la persona trabajadora,

Horarios identificados: En el caso de horarios claramente predeterminados, fijados y conocidos por ambas partes, lo que debe ser objeto de prueba ya no es toda la jornada realizada, sino solamente el trabajo realizado fuera de ese horario. En este caso, es al trabajador al que le corresponderá acreditar que dicho horario prefijado no corresponde a la realidad porque se han producido excesos de jornada, pero sin que se le pueda reclamar otra cosa que la aportación de indicios suficientes de que se producen incumplimientos del mismo, que es lo que confiere de nuevo al registro de jornada la relevancia de su función de garantía.

La carga de la prueba del cumplimiento del horario, sin excesos de jornada, solamente corresponderá al empleador cuando existan indicios suficientes de que se han producido incumplimientos de dicho horario prefijado, supuesto en el cual precisamente el inexistente registro de jornada debiera cumplir su

Efecto del incumplimiento

El incumplimiento no puede convertirse en un beneficio procesal para el infractor, impidiendo por ejemplo que el trabajador acredite la realización de horas extras.

Distribución de la carga de la prueba según el tipo de horario

Horarios no identificados patrón imprevisible o sin fijar	Horarios identificados Horario predeterminado y conocido
OBJETO DE PRUEBA La jornada realizada en su totalidad	OBJETO DE PRUEBA Solo el trabajo realizado fuera del horario fijado
QUIÉN PRUEBA El empleador debe acreditar cuál sea la jornada realmente realizada, función que debiera cumplir el registro.	QUIÉN PRUEBA El trabajador debe aportar indicios suficientes de que se producen excesos de jornada respecto al horario prefijado.
CONSECUENCIA Si la empresa no presenta prueba suficiente y tampoco lleva el registro preceptivo, se dará por cierta la jornada alegada por el trabajador	CONSECUENCIA Con indicios suficientes, la carga del cumplimiento sin excesos pasa al empleador. El registro inexistente no puede operar en perjuicio del empleado.

CONCLUSIÓN

Esta forma de articular la distribución de la carga de la prueba, exigiendo a la parte protegida de un panorama indiciario para que opere la inversión, es la propia de la materia de derechos fundamentales. La ausencia del registro, imputable al empresario, no puede operar en perjuicio del empleado, alcanzando así el mismo nivel de protección en este ámbito.



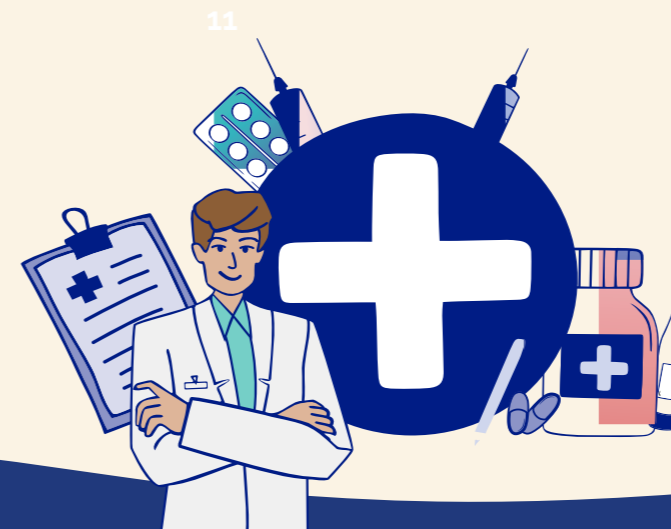
Para más información, escribe a:

laboral@asefarma.com

TU FARMACIA ES ÚNICA

Te mereces un servicio integral y a medida

Estamos contigo de principio a fin



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

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

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

EXPOSICIÓN DE PRODUCTO EN LA FARMACIA: *La clave silenciosa que multiplica las ventas*



Yanira de Gisbert,
Interiorista retail de
Concep



¿Por qué algunas farmacias venden más sin tener más clientes?

Muchos farmacéuticos invierten tiempo y recursos en promociones, campañas digitales o formación del equipo para aumentar las ventas. Sin embargo, existe un factor que influye directamente en la decisión de compra y que, a menudo, pasa desapercibido: la exposición del producto en la farmacia.

La forma en que se presentan los productos dentro del espacio comercial puede marcar la diferencia entre una venta realizada y una oportunidad perdida. De hecho, diversos estudios de retail demuestran que una gran parte de las decisiones de compra se toman frente al lineal.

En un entorno tan competitivo como el farmacéutico, donde el consumidor dispone de menos tiempo y más opciones que nunca, optimizar la exposición del producto se convierte en una herramienta estratégica para aumentar la rentabilidad.

La farmacia ya no es sólo un espacio sanitario

El consumidor actual espera encontrar en la farmacia una experiencia de compra cómoda, intuitiva y profesional. Aunque la confianza en el farmacéutico sigue siendo fundamental, el entorno físico influye cada vez más en el comportamiento del cliente.

Una farmacia bien diseñada permite:

- Facilitar la localización de productos.
- Impulsar la venta cruzada.
- Destacar categorías estratégicas.
- Incrementar el ticket medio.
- Mejorar la percepción de marca.

La exposición comercial actúa como un “vendedor silencioso” que guía al cliente y complementa el trabajo del equipo.

Cómo influye la exposición del producto en la decisión de compra

Cuando un cliente entra en una farmacia, realiza un recorrido visual muy concreto. Durante los primeros segundos decide qué zonas explorar y qué productos llaman su atención.

Una exposición eficaz consigue:

1. Captar la atención

Los productos más visibles tienen más probabilidades de ser comprados.

Las categorías ubicadas en zonas calientes de la farmacia generan mayores índices de conversión que aquellas colocadas en áreas de menor tránsito.

2. Generar compra por impulso

La exposición estratégica de productos complementarios puede aumentar significativamente las ventas.

Por ejemplo:

- Protector solar junto a tratamientos faciales.
- Complementos vitamínicos cerca de la zona de atención.
- Productos infantiles en espacios específicos para familias.

3. Facilitar la decisión

Un exceso de referencias puede saturar al cliente.

Una presentación ordenada y clara ayuda a que el consumidor identifique rápidamente la solución que busca, reduciendo las dudas y acelerando la compra.

El diseño de la farmacia como herramienta de venta. La exposición del producto no puede entenderse de forma aislada. Forma parte de una estrategia global de diseño retail.

La distribución del espacio, la circulación del cliente, la iluminación, el mobiliario y la identidad visual trabajan conjuntamente para potenciar las ventas y mejorar la experiencia de compra.

Las farmacias que integran criterios de retail en su diseño consiguen:

- Mayor permanencia del cliente.
- Incremento del ticket medio.
- Mejor percepción de profesionalidad.
- Mayor fidelización.

La exposición de producto es mucho más que una cuestión estética. Se trata de una herramienta estratégica capaz de influir directamente en el comportamiento del consumidor y en la rentabilidad de la farmacia.

Una correcta organización de los lineales, una distribución pensada para el recorrido del cliente y una estrategia de visual merchandising alineada con los objetivos comerciales pueden transformar el punto de venta en un auténtico motor de crecimiento. En un sector donde cada detalle cuenta, la exposición del producto puede convertirse en la diferencia entre una farmacia que simplemente vende y una farmacia que maximiza cada oportunidad de venta.



Para más información, entra en la web o escribe a:
www.concepexpress.com hola@concep.es

ENTRE LA RESILIENCIA Y EL DESEQUILIBRIO:

Invertir en un ciclo que no termina de normalizarse



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



El inicio de 2026 ha vuelto a poner de manifiesto una idea que, poco a poco, se consolida como telón de fondo de los mercados: la economía global no está en crisis, pero tampoco está en equilibrio.

Nos encontramos en un escenario intermedio, complejo de interpretar, donde conviven señales aparentemente contradictorias. Por un lado, el crecimiento resiste mejor de lo esperado, apoyado en la solidez de los beneficios empresariales y en el respaldo de políticas fiscales aún expansivas. Por otro, persisten factores de incertidumbre estructural —inflación, endeudamiento público, tensiones geopolíticas— que impiden hablar de una verdadera normalización del ciclo.

La reciente escalada de tensiones en el ámbito energético no ha hecho sino reforzar esta percepción. El encarecimiento de materias primas introduce presión inflacionaria y volatilidad, pero el mercado, al menos por ahora, interpreta estos episodios como perturbaciones transitorias, no como un cambio estructural de tendencia.

Un crecimiento que aguanta, pero no convence

La clave del momento actual reside precisamente ahí: en la capacidad de la economía para sostener el crecimiento, aunque cada vez con más dependencias.

El impulso no proviene tanto de una mejora estructural de la productividad o la inversión privada, sino de un entorno de liquidez abundante, déficit público elevado y políticas económicas orientadas a evitar cualquier tipo de ajuste brusco. Este equilibrio inestable genera una sensación de aparente solidez que, sin embargo, descansa sobre fundamentos menos consistentes de lo habitual.

En este contexto, el riesgo principal no es tanto una recesión inmediata —escenario que hoy parece contenido—, sino la prolongación de un ciclo de crecimiento moderado, inflación persistente y progresivo deterioro del poder adquisitivo.

El nuevo papel de los bancos centrales

Uno de los cambios más significativos del entorno actual es la evolución del papel de los bancos centrales.

Lejos de mantener un enfoque tradicional centrado exclusivamente en el control de la inflación, las autoridades monetarias parecen haber asumido que su prioridad es, en estos momentos, garantizar la estabilidad financiera y, especialmente, la sostenibilidad de la deuda pública.

Esta realidad introduce un elemento clave para el inversor: los tipos de interés pueden mantenerse en niveles relativamente controlados en términos reales, incluso en un entorno de inflación no completamente resuelta.

El resultado es un escenario de represión financiera gradual, donde los activos financieros encuentran apoyo en la liquidez, pero el inversor debe gestionar el riesgo de pérdida de valor real de su patrimonio a medio plazo.

EN CONCLUSIÓN

El crecimiento actual se sostiene artificialmente —vía liquidez, gasto público y políticas de evitación— sin mejoras reales de productividad ni inversión privada. El riesgo no es una recesión inminente, sino un estancamiento prolongado con inflación persistente y pérdida gradual de poder adquisitivo.

Los mercados miran a los beneficios... y aguantan

Pese a este entorno complejo, los mercados financieros han mostrado una capacidad de recuperación notable en los últimos meses.

Lejos de dejarse arrastrar por el ruido geopolítico, han encontrado soporte en un factor fundamental: la resistencia de los beneficios empresariales. Las compañías, especialmente en sectores ligados a la

tecnología y la digitalización, siguen mostrando una capacidad relevante para generar crecimiento, incluso en un entorno macro más exigente.

Esta fortaleza explica que los principales índices hayan recuperado impulso y que el mercado continúe descontando un escenario de continuidad más que de ruptura.

Sin embargo, el comportamiento agregado oculta una realidad cada vez más evidente: la dispersión. No todos los sectores ni todas las geografías evolucionan al mismo ritmo, lo que refuerza la idea de que la gestión pasiva pierde eficacia en favor de una selección más exigente.

CLAVE PARA EL INVERSOR

La fortaleza de los beneficios empresariales sostiene los índices, pero la dispersión sectorial y geográfica exige abandonar la gestión pasiva en favor de una selección activa y más rigurosa.

Renta fija: menos refugio, más análisis

Si hay un activo que refleja bien el cambio de régimen, es la renta fija. Tradicionalmente considerada un elemento estabilizador de cartera, hoy presenta un perfil más complejo.

La combinación de inflación, elevada emisión de deuda y estrechamiento de diferenciales reduce su atractivo relativo, especialmente en crédito, donde la compensación por riesgo continúa siendo limitada. Al mismo tiempo, las tensiones observadas en segmentos como la deuda privada introducen nuevos focos de vulnerabilidad.

ESTRATEGIA DE INVERSIÓN EN ESTE ENTORNO

- **Balances sólidos** — Compañías con modelos de negocio resilientes capaces de defender márgenes en contextos de inflación persistente.
- **IA y digitalización** — Exposición a tendencias estructurales que trascienden el ciclo y siguen generando crecimiento en entornos exigentes.
- **Activos reales** — Diversificación hacia geografías con mejores dinámicas fiscales o vinculadas a materias primas, con mejor comportamiento en la incertidumbre.

REFLEXIÓN FINAL

El mercado actual exige un cambio de mentalidad. Durante años, la normalización era la referencia. Hoy, en cambio, debemos acostumbrarnos a gestionar un entorno donde la excepción —volatilidad, inflación, intervención pública— se ha convertido en norma. Esto no implica necesariamente un escenario negativo para la inversión, pero sí uno más exigente: un entorno en el que la diferencia no la marcará tanto la exposición al mercado como la calidad de esa exposición y en el que, más que nunca, invertir significa elegir.

CAMBIO DE ENFOQUE

La renta fija ya no es refugio automático. Inflación, elevada emisión de deuda y estrechamiento de diferenciales exigen mayor análisis y selectividad que nunca.

En este entorno, la aproximación a la renta fija ya no puede ser automática: exige mayor selectividad, gestión de plazos y una clara diferenciación entre calidad crediticia y sensibilidad a tipos.

Invertir en un mundo menos predecible

Todo lo anterior apunta a una conclusión clara: el ciclo actual no es de crisis, pero tampoco es de estabilidad. El inversor debe asumir que la volatilidad no es un fenómeno puntual, sino una característica estructural del entorno y, en consecuencia, la estrategia debe adaptarse.

Esto implica priorizar activos capaces de defender márgenes en contextos de inflación, compañías con balances sólidos y modelos de negocio resilientes, así como una exposición a tendencias estructurales — como la digitalización o la inteligencia artificial— que trascienden el ciclo económico.

Del mismo modo, cobra importancia la diversificación hacia activos reales o geografías con mejores dinámicas fiscales o vinculadas a materias primas, que ofrecen un mejor comportamiento en escenarios de incertidumbre.



Para más información, escribe a:
financiero@asefarma.com

CAMBIAN LOS TRAMOS DEL COPAGO EN LA FARMACIA

RD-11/2026



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



El pasado día 12 de mayo fue aprobado por el Consejo de Ministros el Real Decreto-ley 11/2026, que reforma el sistema de copago farmacéutico ambulatorio en España, modificando el artículo 102 del RDL 1/2015. Su objetivo es corregir las desigualdades del modelo vigente desde 2012, adaptando la aportación ciudadana a la capacidad económica real de cada colectivo.

LAS CUATRO MEDIDAS CLAVE DE LA REFORMA

1. Amplía de 3 a 6 los tramos de renta para asegurados activos y sus beneficiarios
2. Amplía de 3 a 4 los tramos para pensionistas de la Seguridad Social.
3. Introduce por primera vez topes máximos mensuales para activos con rentas inferiores a 35.000 €.
4. Vincula dinámicamente la exención de pensionistas con complemento por mínimos a la evolución de las pensiones mínimas.

Impacto en la oficina de farmacia

Mayor complejidad en el punto de venta

Se requiere que los sistemas de gestión de recetas estén actualizados y los sistemas de verificación adaptados. Desde la farmacia se deberá prestar una mayor atención a incidencias relacionadas con los niveles de aportación, lo que aumentará el tiempo de atención en el mostrador, las incidencias con tarjetas sanitarias y las reclamaciones sobre renta y topes.

Cambios en la relación con el paciente

Surge la necesidad de informar a los usuarios sobre los nuevos porcentajes que les corresponden abonar. El farmacéutico tendrá un papel clave en la comunicación de estos cambios, contribuyendo a reducir la confusión y las incidencias en el mostrador.

Sin impacto en márgenes

La reforma no altera el PVP total que la farmacia cobra al sistema, solo redistribuye quién paga cada fracción: el usuario o la comunidad autónoma. Los márgenes de la oficina de farmacia permanecen inalterados.

Asegurados activos y sus beneficiarios

El cambio más relevante es la introducción de topes mensuales que hasta ahora no existían para las rentas más bajas:

Tramo de renta	Sistema anterior	Sistema nuevo (2026)
< 9.000€	40%-sin tope	40%-tope 8,23€/mes
9.000€-17.999€	40%-sin tope	40%-tope 18,52€/mes
18.000€-34.999€	50%-sin tope	45%-tope 61,75€/mes
35.000€-59.999€	50%-sin tope	45%-sin tope
60.000€-99.999€	50%	50%-sin tope
≤ 100.000€	60%	60%-sin tope

Pensionistas de la Seguridad Social

Se incorpora un nuevo tramo intermedio (18.000–60.000€) y se reduce el tope mensual aplicable como se puede ver a continuación:

Tramo de renta	Sistema anterior	Sistema nuevo (2026)
Con complemento por mínimos	Exento (0%)	Exento (0%)
< 18.000€	10%- tope 8,23€/mes	10%- tope 8,23€/mes
18.000€-59.999€	10%- tope 18,52€/mes	10%- tope 13,37€/mes*
60.000€-99.999€	10%- tope 18,52€/mes	10%- tope 18,52€/mes
≤ 100.000€	60%	60%- tope 61,75€/mes

Posible aumento del volumen de recetas

Una menor carga del copago puede mejorar la adherencia terapéutica en pacientes crónicos de rentas bajas, con el consiguiente aumento de recetas dispensadas.



Para más información, escribe a:
consultoria@asefarma.com

FARMACIAS EN VENTA

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



CATALUÑA



- Barcelona capital. 8 horas. Farmacia de barrio en buena zona. Local propio. Ventas 700.000€.
- Barcelona capital. Buena rentabilidad. Local con opción a compra. Ventas 800.000€.
- Barcelona capital. Buena zona. Ventas de más de 1.000.000€, en crecimiento. Muy buena ubicación.
- Barcelona capital. Jubilación. Excelente ubicación. Local propio. Ventas por más de 1.200.000€.
- Baix Llobregat. Varias farmacias con facturaciones de 600.000€, 1.000.000€ y 1.600.000€.
- Vallès occidental. Ubicación clave con oportunidad de recorrido y local en propiedad. Ventas de más de 1.800.000€.
- Vallès occidental. Buena ubicación. Local propio. Gestión fácil. Ventas más de 2.000.000€.
- Vallès oriental. Facturación de 1.000.000€, ubicada en municipio con alto poder adquisitivo.
- Badalona, oportunidad, 500.000€. Local en propiedad y con mucho recorrido.
- Maresme. Facturación 1.100.000€. Amplio local en propiedad y excelente ubicación.
- Girona provincia. Facturación más de 1.000.000€ con alta rentabilidad y recorrido.

ISLAS BALEARES



- Facturación estable todo el año y alta rentabilidad. Ventas 2.880.000€.

ISLAS CANARIAS



- Farmacia ideal para desarrollo de nuevo proyecto. Venta por jubilación, 8 horas, en la isla de Gran Canaria.

CASTILLA Y LEÓN



- Se vende farmacia en León capital. Zona céntrica. 8 horas. Amplio local. Facturación media. SOE 70%.

CASTILLA-LA MANCHA



- Farmacia en municipio de la provincia de Cuenca. Una excelente oportunidad para farmacéuticos que quieren acceder a su primera farmacia, o desarrollar un proyecto profesional estable. 90% SOE. Facturación 390.000€.
- Farmacia en municipio de Guadalajara. Venta por jubilación, 8 horas. Libre de personal. Con alta rentabilidad. Facturación 740.000€ sin residencias.

MURCIA

- Farmacia zona de costa. Facturación 465.000€. Local propiedad y alquiler con opción de compra. SOE 80 %. En continuo crecimiento año a año.
- Provincia de Murcia. Facturación 1.000.000€. Local amplio, reformado y en venta.

EXTREMADURA



- Farmacia rural en Cáceres 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

FARMACIAS EN VENTA

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



COMUNIDAD DE MADRID



- Farmacia con amplio local en propiedad en la zona sur de Madrid capital. Facturación superior a 1,5 millones. 44% de venta libre.
- Farmacia reformada y robotizada de 12 horas en zona de alto poder adquisitivo, con posibilidad de crecer. Local en propiedad.
- Farmacia zona Castellana. Con mucho paso y crecimiento constante. Clientes fidelizados.
- Farmacia zona Centro. Facturación media, posibilidades de crecimiento.
- Farmacia en Barrio de Salamanca. Zona residencial con mucho paso. 73% de venta libre.
- Farmacia de 8 horas en Vallecas. Ideal para desarrollo de nuevo proyecto. Con local de aprox. 120m².
- Farmacia en la Sierra Norte de Madrid. Facturación 1.700.000€ en continuo crecimiento. Local en propiedad.
- Farmacia en zona Norte de Madrid capital. Ubicada en avenida principal con mucha visibilidad. Próxima a nuevo centro de salud. Facturación 900.000€. SOE 40%.

ASTURIAS Y CANTABRIA



- Se vende farmacia en Avilés. 8 horas. Mucho potencial. Factor 1,4. Facturación en torno a 600.000€. 80 % SOE.
- Fantástica farmacia a la venta por jubilación en pueblo turístico de Cantabria, con posibilidad de crecimiento. Facturación en torno a 700.000€. 8 horas. SOE 75%.

COMUNIDAD VALENCIANA



- Farmacia en la provincia de Valencia. Facturación 2.600.000€. Local venta. Farmacia consolidada con muy buena rentabilidad.
- Importante población en la provincia de Alicante. Facturación 1.850.000€ y local en venta, alquiler o alquiler con opción de compra.
- Farmacia rural en la provincia de Alicante. Facturación 365.000€. Local en venta, alquiler o alquiler con opción de compra.
- Farmacia rural en crecimiento. Provincia de Castellón. Facturación 400.000€. Muy asequible en precio. Ideal para primera farmacia.

ANDALUCÍA



- Málaga capital. Facturación 1.350.000€ y creciendo. SOE 65 %. Zona muy consolidada y en continua expansión. Local en venta, alquiler o alquiler con opción de compra.
- Provincia de Málaga. Facturación 3.500.000€. SOE 45 %. En continua expansión.



¿TE IMAGINAS
ENCONTRAR
LA FARMACIA QUE
ESTÁS BUSCANDO?

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

