

El Boletín de ASEFARMA



Estamos contigo
de principio a fin

FISCAL- COMPRAVENTA - JURÍDICO
CONSULTORÍA - LABORAL - FINANCIERO



ASEFARMA
Compraventa - Asesoría - Consultoría

asefarma.com | 914 488 422

Editorial

Hola a todas/os,

No hay duda de que **la oficina de farmacia en España atraviesa un periodo de transformación significativo**, marcado por desafíos y, al mismo tiempo, por un abanico de posibilidades para innovar y consolidarse como pilar esencial del sistema de salud. En el contexto de una sociedad que demanda cada vez más servicios **personalizados y accesibles, el papel del farmacéutico se extiende más allá de la dispensación de medicamentos**, convirtiéndose en un agente de salud pública clave.

Y ahí es donde tenemos que incidir desde nuestras farmacias: por un lado, **convirtiéndolas en espacios generadores de salud y, por otro, aportando valor añadido al cliente-paciente con servicios profesionales**, como el servicio de nutrición, el de formulación magistral, el de atención farmacéutica o el de sistemas personalizados de dosificación.

Pero también debe hacerse todo desde la sostenibilidad económica, que es uno de los principales retos al que se enfrentan las oficinas de farmacia.

Las políticas de precios y los márgenes limitados en la venta de medicamentos financiados por el sistema público, en combinación con el **aumento de costes operativos**, en especial los laborales, obligan a muchas farmacias a **buscar nuevas estrategias para diversificar sus fuentes de ingresos**.

En este sentido, se observa un auge en: la oferta de servicios **adicionales, la implantación de marcapropia, la reforma de la farmacia para hacerla más atractiva, la ampliación de horario**, etc.

No hay que olvidar tampoco el tema de la inteligencia artificial y, en general, el de la digitalización, que están jugando un **papel disruptivo en nuestras farmacias**.

La implementación de recetas electrónicas y la posibilidad de **adquirir medicamentos sin receta** online han facilitado el acceso, pero también **han añadido presión sobre los modelos tradicionales de negocio**.

Las farmacias deben encontrar el equilibrio entre la innovación **tecnológica y el trato cercano y personalizado** que caracteriza a este servicio esencial.

Porque esa cercanía y esa facilidad de acceso a un profesional sanitario por parte de la población es uno de los puntos fuertes de las oficinas de farmacia de este país.

La pandemia de COVID-19 dejó clara la relevancia de las **farmacias como puntos de acceso rápido a productos sanitarios y como centros de información fiable**.

Esto ha generado una **oportunidad para fortalecer la relación con los pacientes y consolidar la imagen del farmacéutico como un profesional de confianza**.

En definitiva, **la oficina de farmacia en España enfrenta un cruce de caminos**.

Si bien los desafíos son numerosos, también existe un **potencial inmenso para adaptarse y evolucionar**, reafirmando su papel como un **componente esencial y dinámico del sistema sanitario**.

La clave estará en combinar tradición e innovación, manteniendo siempre al paciente en el centro de su labor.

Y ya sin más preámbulos, os dejo con la lectura de este boletín, con especial interés por la **sección fiscal, dada la cercanía al periodo de final de presentación del IRPF**.

Un fuerte abrazo para todas/os.

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



SUMARIO

SECCIÓN FISCAL:

El Impuesto de Grandes Fortunas: ¿Tengo que preocuparme si soy farmacéutico titular de una farmacia?

(Pág 4 a pag 5)

SECCIÓN COMPRAVENTA:

Cómo identificar farmacias con alto potencial de crecimiento antes de comprarlas

(Pág 6 a pag 7)

SECCIÓN JURÍDICO:

Acceso irregular al sistema de dispensación a través de receta electrónica

(Pág 10 a pag 11)

SECCIÓN CONSULTORÍA:

Estrategias a seguir para el posicionamiento de la farmacia

(Pág 8 a pag 9)

SECCIÓN LABORAL:

La pensión de jubilación en el año 2025

(Pág 12 a pag 13)

SECCIÓN FINANCIERO:

Errores comunes en el asesoramiento patrimonial del farmacéutico

(Pág 14 a pag 15)



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 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 Impuesto de Grandes Fortunas: ¿Tengo que preocuparme si soy farmacéutico titular de una farmacia?



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

fiscal@asefarma.com

Desde que apareció el famoso **Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas (ISGF)**, muchos contribuyentes de alto patrimonio se han echado a temblar. Y entre ellos, algunos farmacéuticos. ¿Pero realmente están afectados? ¿O es sólo ruido mediático?

Lo cierto es que este impuesto **no es para todo el mundo**, pero si tiene una farmacia consolidada, un buen patrimonio inmobiliario, algún fondo de inversión y algunos depósitos, quizá deba seguir leyendo antes del 31 de julio...

¿Qué es el ISGF y cuándo salta la alarma?

El **Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas** fue creado en 2022 como una medida excepcional y temporal (aunque ya sabemos cómo suelen ser de “temporales” los impuestos). Se dirige a aquellas personas físicas cuyo **patrimonio neto supere los 3 millones de euros**, después de aplicar las exenciones correspondientes.

Este impuesto tiene tres tramos:

- De 3 a 5,34 millones de euros: **1,7%**
- De 5,34 a 10,69 millones: **2,1%**
- A partir de 10,69 millones: **3,5%**

El ISGF es complementario al Impuesto sobre el Patrimonio. Si ya pagas Patrimonio autonómico, se deduce del ISGF. Pero en comunidades como Madrid, donde Patrimonio estaba bonificado al 100%, suspendió temporalmente la bonificación del 100% en el Impuesto sobre el Patrimonio. En su lugar, implementó una bonificación variable que permite a los contribuyentes madrileños abonar una cuota en el Impuesto sobre el Patrimonio equivalente a la que les correspondería en el ISGF. De esta manera, los ingresos se quedan en la administración autonómica en lugar de ir a la del Estado.

Pero... ¿la farmacia cuenta como patrimonio computable?

Aquí viene la buena noticia para los farmacéuticos en activo: **NO siempre**. Si es titular de la farmacia, está dado de alta como autónomo (RETA) y vive de la actividad (es decir, más del 50% de tus ingresos provienen de ella), entonces **Hacienda considera que está desarrollando una actividad económica**.

Y, ¡voilà! Todo lo afecto a esa actividad (valor del fondo de comercio, el local si es de su propiedad y está afecto, el stock, etc.) **queda exento del ISGF**.

Ahora bien, si ha transmitido la farmacia y no ha reinvertido en otra, entonces ese escudo desaparece y el capital conseguido por la farmacia pasa a formar parte de su patrimonio computable. Y ahí tiene que empezar a hacer números.

Ejemplo 1: El farmacéutico titular (que NO paga ISGF)

Pedro tiene 56 años y lleva 20 con su farmacia en Zaragoza. Es titular, autónomo, dirige el día a día del negocio y no tiene otras fuentes importantes de ingresos.

Su patrimonio es:

- Valor estimado de la farmacia (clientela, stock, etc.): 2.200.000€
- Local donde está la farmacia (propiedad): 600.000€
- Vivienda habitual: 900.000€
- Fondos de inversión: 400.000€
- Cuenta bancaria: 150.000€
- Hipoteca pendiente: -200.000€

Cálculo del patrimonio tributable:

- La farmacia y el local están afectos - **exentos**.
- Vivienda habitual: 900.000€ - 300.000€ (exentos) = 600.000€
- Fondos + cuenta: 550.000€
- Hipoteca: -200.000€
- Total: 950.000€

Resultado: ni de lejos llega a los 3 millones. Pedro puede seguir durmiendo con la bata blanca puesta.

Ejemplo 2: La farmacéutica que vendió su farmacia y no compró otra (que SÍ paga ISGF)

María tenía una farmacia en Madrid, pero la vendió hace 3 años y quiso vivir la vida. Traspasó el negocio, pero se quedó con el local, que ahora alquila a otro boticario.

Además, ha acumulado un patrimonio que haría sonrojar a más de un notario:

- Local arrendado: 1.200.000€
- Vivienda habitual: 1.200.000€
- Segunda residencia en la playa: 800.000€
- Fondos de inversión: 2.000.000€
- Depósitos y cuenta: 300.000€

Cálculo:

- Vivienda habitual: 1.200.000€ - 300.000€ (exentos) = 900.000€
- Resto del patrimonio: 4.300.000€
- Total: 5.200.000 €
- Menos mínimo exento (700.000€) = 4.500.000€ de base liquidable

Cuota ISGF:

- De 3 a 5,34 M: 1.500.000 € x 1,7% = **25.500€**

Total a pagar: 25.500€, salvo que haya abonado Patrimonio autonómico.

En Madrid, desde 2023, se paga una cuota mínima de Patrimonio para neutralizar el ISGF, bajo la teoría de, mejor pagar “a casa” que al Estado.

También habría que tener en cuenta otras reglas que no vamos a tratar en este artículo para su cálculo final.

Situaciones especiales a tener en cuenta

- Si tiene inmuebles no afectos a la actividad, como una casa en la playa o un local alquilado, esos sí cuentan.
- Si su pareja y usted tienen bienes comunes, el patrimonio se atribuye al 50% (salvo prueba en contrario).
- Si tiene seguros de vida con valor de rescate, también se incluyen.
- Las deudas se restan, pero deben estar justificadas y ser exigibles.

Planificación fiscal para no llevarse sorpresas

1. **Revise anualmente su inventario de bienes y deudas.**
2. **Verifique si cumple los requisitos para la exención por actividad económica.**
3. **Si vende la farmacia**, tenga en cuenta que ese escudo desaparece.
4. **Valore donar parte del patrimonio en vida**, aprovechando reducciones en Sucesiones y Donaciones.
5. **Hable con su asesor fiscal** antes de hacer movimientos patrimoniales importantes.

¿COMPRAR O VENDER MI FARMACIA?

En Asefarma podemos ayudarte a tomar una decisión adecuada

Estamos contigo de principio  a fin

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



Cómo identificar farmacias con alto potencial de crecimiento antes de comprarlas



Sandra Rivas, Consultora en el área de Compra de Asefarma

Comprar una farmacia que sea rentable es el sueño de muchos farmacéuticos. Pero ¿cómo identificar que la farmacia que estamos interesados en comprar tiene un alto potencial de crecimiento y realmente nos proporcionará la rentabilidad que buscamos?

Aunque no es tarea sencilla, sí se pueden tener en cuenta algunos aspectos clave antes de escoger la farmacia y decidirse a comprarla. Se trata de **características no sólo del local, sino de la ubicación de la farmacia, el perfil de cliente o la necesidad de reforma o cambios que pueda necesitar ésta.**

Señalémoslos uno a uno:

Ubicación de la farmacia

El lugar en el que está **ubicada la farmacia es uno de los aspectos más importantes que el comprador debe considerar.** A bote pronto, las farmacias que están situadas en zonas que tienen una alta densidad de población, que se encuentran cerca de centros de salud, de clínicas o de hospitales, tienen una mayor posibilidad de contar con más clientela y, asimismo, de atraer a nuevos clientes.

Por ello, es esencial que, a la hora de buscar farmacia, se analice el entorno y la accesibilidad que tiene el establecimiento. Sin olvidar, obviamente, el flujo de personas que suele tener y la competencia cercana a la farmacia que tenemos a la vista.

La ubicación es uno de los factores más importantes a considerar. Las farmacias situadas en áreas con alta densidad de población, cerca de centros médicos, hospitales y clínicas, tienen mayor probabilidad de atraer clientes. Analiza el entorno y la accesibilidad del establecimiento, así como el flujo de personas y la competencia cercana.

Análisis demográfico

El comprador no debe dejar a un lado la **investigación de la demografía de la zona en la que se encuentra ubicada la farmacia.** Por ejemplo: en zonas donde existe una población muy envejecida podrá existir una mayor demanda de productos y servicios farmacéuticos orientados a tercera edad, ortopedia y recetas. En otras, sin embargo, que se encuentren ubicadas en barrios de nueva creación, con población joven, la demanda irá orientada a productos de categoría infantil, maternidad, etc.

También es importante considerar el poder adquisitivo de la población que reside en la zona a analizar, ya que esto

transmisiones@asefarma.com

influirá en el tipo de productos que se van a ofrecer desde la farmacia y que el potencial cliente puede permitirse comprar.

Cartera de clientes y reputación de la farmacia con potencial de crecimiento

La fidelidad de los **clientes de la farmacia y la reputación** que a lo largo del tiempo ha ido trabajando la farmacia son también importantes indicadores del potencial de crecimiento de ésta.

En este sentido es muy recomendable consultar reseñas y opiniones de los clientes, evaluar el nivel de satisfacción de satisfacción que tienen estos y la lealtad del consumidor. En resumen: una farmacia que tiene una buena reputación y una base sólida de clientes tendrá una mayor probabilidad de crecer.

Es importante también **analizar la trayectoria que ha tenido la farmacia**, incluyendo en este punto la antigüedad de la misma, los cambios que haya habido en la titularidad... Porque de existir crecimiento constante y un buen desempeño financiero, tendremos ante nosotros buenos indicadores de futuro éxito.

Condiciones del local, equipamiento, reformas...

El estado del local en el que se encuentra la farmacia es crucial. De hecho, un local que ha tenido durante mucho tiempo un **buen mantenimiento y está equipado con mobiliario adecuado y tecnología actualizada, puede ayudar a que la eficiencia** de la farmacia que vamos a comprar siga siendo buena y no tengamos que invertir demasiado en renovarlo.

Será interesante también que analicemos si ha habido renovaciones recientes, reformas y conocer qué tipo de actualizaciones se han realizado en el local.

Relación con los proveedores

Que una farmacia tenga **relaciones de calidad y que éstas sean relativamente estables** son claves para que haya éxito. El comprador deberá asegurarse de que existen acuerdos sólidos con proveedores y que estos sean confiables.

En cualquier caso, empresas como Asefarma, a través de servicios añadidos como el Club de Fidelidad, pueden proporcionar al farmacéutico proveedores sólidos y de calidad, adecuados al proyecto de farmacia que se quiere desarrollar.

Otros puntos a tener en cuenta

Evaluar si las **estrategias de marketing empleadas han sido eficaces e idear otras nuevas que puedan hacer crecer la farmacia**, diseñar un plan de marketing, de precios, de producto y un plan estratégico en general o planificar también un plan para atraer nuevos clientes y fidelizar los que ya se tienen, serán también puntos clave para aumentar el potencial de la farmacia que vamos a comprar. **Considerar la presencia en redes sociales, aparecer en publicaciones, realizar acciones de publicidad local** (teniendo en cuenta la normativa que regula el sector de la farmacia) o realizar determinadas promociones que estén permitidas, facilitará también el crecimiento de la farmacia. Conocer qué se ha estado haciendo hasta el momento, facilitará el trabajo posterior.

Analizar lo que hacen otras farmacias de alrededor, si existen programas de fidelización activos... hará que nos demos cuenta de si hay compromiso por parte del cliente hacia la farmacia y si la farmacia que queremos comprar se diferencia en algo de lo que hace su competencia. Identificar fortalezas, especialización e incluso las debilidades, puede mostrarnos lo que se deberá trabajar y nos permitirá saber si es interesante o es preferible buscar una farmacia diferente que se adecúe más a lo que estamos buscando.

Servicios de valor añadido y de valor agregado para incrementar el potencial de crecimiento de la farmacia

Tampoco hay que olvidar la **importancia de implementar Servicios de Valor Añadido vinculados a la Farmacia Asistencial**. Estos servicios, como el Control de Parámetros Sanguíneos, SPD, Diagnóstico Facial y Capilar, así como Nutrición y Dietética, son ya conocidos y pueden aportar un gran valor.

Además, el farmacéutico puede considerar también la **incorporación de otros Servicios de Valor Agregado que mejoren la experiencia del cliente**, como la opción de "autoservicio", el envío de sms "take & go" o una tarjeta de citas. Estos servicios no sólo mejoran la comodidad y satisfacción del cliente, sino que también pueden contribuir a la rentabilidad de la farmacia.

Sería útil valorar qué servicios ya se han implementado y están funcionando bien, así como explorar posibles oportunidades de incorporar nuevos servicios que respondan a las necesidades de los clientes actuales y potenciales.

En definitiva: **saber identificar farmacias que tengan un alto potencial de crecimiento antes de comprarlas implica que se realice un análisis exhaustivo de múltiples factores** que van desde conocer la ubicación y la demografía que la rodea hasta otros aspectos más superficiales como la reputación de la farmacia, la estrategia empleada hasta el momento o las farmacias que tiene alrededor. En todos estos pasos, Asefarma puede ayudar al farmacéutico.

EXPERTOS EN COMPRA Y VENTA DE FARMACIAS DESDE HACE 30 AÑOS

En Asefarma llevamos más de tres décadas asesorando operaciones de compra y venta de farmacias en toda España.

Te acompañamos en cada paso, con la garantía de un equipo experto, especializado y de total confianza.

Estamos contigo de principio a fin



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



Acceso irregular al sistema de dispensación a través de receta electrónica



En esta edición del boletín, vamos a tratar un tema que está tomando cierta importancia sobre todo porque la Inspección está poniendo el foco en él y es el **acceso irregular al sistema de dispensación a través de receta electrónica**.

El hecho constitutivo de la infracción administrativa es el **acceso al sistema de receta electrónica en la dispensación de medicamentos al usuario a través de la introducción manual de los datos del paciente y no mediante la preceptiva tarjeta sanitaria individual**.

En nuestra dilatada experiencia, hemos podido comprobar cómo son muchas las ocasiones en las que es el propio titular de la farmacia el que con motivo de la inspección explica al Inspector:

*“Preguntado el DTP sobre las dispensaciones a la usuaria con CIPA xxxxxxxx, manifestó que es clienta habitual. Explica que ella o su hijo acuden a la OF y encargan los medicamentos que necesitan, desde la OF los piden al almacén y cuando tienen todos, **por comodidad, teclean sus datos para acceder al sistema de receta electrónica**, los marcan como dispensados, pegan los cupones en las hojas de cupón precinto y almacenan en la OF los envases, hasta que la usuaria o su hijo (normalmente unos días después) acuden a la OF a por las bolsas preparadas”.*

Si han leído con detenimiento este párrafo, se está reconociendo por el propio titular de la farmacia no sólo que se ha producido un acceso irregular al sistema de dispensación a través de receta electrónica, sino que, además, se descarga la medicación del paciente con carácter previo a que el propio paciente acuda a la farmacia y solicite la medicación que realmente necesita.

Y vamos un poco más allá ¿qué ocurriría si el paciente nunca pasa a recoger esa medicación que con tanto esmero se le ha preparado en sus bolsas?

Por otro lado, como titular de oficina de farmacia debe conocer que para la Inspección es fácil comprobar según los datos obrantes en el Área de Inspección farmacéutica, que en la Oficina de Farmacia inspeccionada, a la hora de dispensar, **en múltiples ocasiones, acceden al Sistema de Receta Electrónica de forma manual, tecleando los datos de los usuarios**, en lugar de utilizar la perceptiva lectura de la banda magnética de la Tarjeta Sanitaria Individual o la lectura del QR de la Tarjeta Sanitaria Virtual.

Adela Bueno: Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma

juridico@asefarma.com

En este contexto, se hace necesario resaltar las infracciones cometidas y recordar la normativa vigente de aplicación a estos supuestos:

1º.- Acceso al sistema de receta electrónica en la dispensación de medicamentos a una usuaria a través de la introducción manual de sus datos y no mediante la preceptiva tarjeta sanitaria individual.

Normativa infringida:

- **Artículo 9.3 del Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación:**

“Sólo se permitirá el acceso de los farmacéuticos al sistema electrónico mediante la tarjeta sanitaria del paciente debidamente reconocida por el sistema de receta electrónica, debiendo ser devuelta de forma inmediata a su titular y sin que pueda ser retenida en la oficina de farmacia. El acceso del farmacéutico siempre quedará registrado en el mencionado sistema”.

- **Punto 7.2 del Convenio de 3 de abril de 2023, entre la Comunidad de Madrid, a través de la Consejería de Sanidad, el Servicio Madrileño de Salud y el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid**, por el que se fijan las condiciones para la colaboración de las oficinas de farmacia con el Sistema Sanitario de la Comunidad de Madrid:

“Las oficinas de farmacia procederán, como acto previo a la dispensación de la receta a la identificación de los pacientes mediante la presentación por parte de estos, de la tarjeta sanitaria individual o virtual. En el caso de pacientes que no pertenezcan al Sistema Nacional de Salud, la identificación se realizará con documento válido legal que acredite su identidad.

En casos excepcionales, y conforme al anexo 1, se podrán introducir los datos de forma manual. Estos casos excepcionales se identifican con situaciones de pérdida de la tarjeta sanitaria, el error persistente de la lectura de la banda magnética y en el caso de pacientes en proceso justificable de obtención de tarjeta sanitaria”.

¿Cuáles son los casos excepcionales justificados a los que se refiere el citado Anexo I del Convenio?

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

Es decir, que para poder defender frente a una inspección el acceso irregular al sistema de dispensación por receta electrónico el titular de la farmacia debe poder justificar este acceso y motivarlo, acreditando las circunstancias concurrentes.

***Sanción: GRAVE**, en virtud del artículo 51.2.w) de la Ley 13/2022, de 21 de diciembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid. **5.001€**.

2º.- Facturación a la Consejería de Sanidad de envases de medicamentos y productos sanitarios, quedando demostrado que no han sido dispensados a los pacientes a quienes estaban atribuidas las recetas.

Normativa infringida:

- **Artículos 9.2 y 16.2 del Real Decreto 1718/2010, de 17 de diciembre, sobre receta médica y órdenes de dispensación:**

*“Tras la identificación inequívoca del paciente, y en su caso de la persona en quien delegue, el farmacéutico sólo podrá acceder desde los equipos instalados en la oficina de farmacia, con los requisitos y condiciones que se establecen en el apartado siguiente, a los datos necesarios para una correcta dispensación informada y seguimiento del tratamiento y **dispensará exclusivamente, de entre las prescripciones pendientes de dispensar, las que el paciente solicite**”.*

“Una vez efectuada la dispensación, y para su facturación, el farmacéutico consignará en la receta el número o código de identificación fiscal y el número de identificación de la oficina de farmacia otorgado por la Administración sanitaria competente, y adherirá los cupones precinto o comprobantes de la dispensación. En su caso, cumplimentará el procedimiento asimilado que se establezca por medios telemáticos, informando cuando ello sea posible del número de identificación de cada envase facturado”.

***Sanción: GRAVE**, en virtud del artículo 111.2.b) 22ª del Real Decreto Legislativo 1/2015, de 24 de julio, Ley del Medicamento. **30.001€**

Por tanto es muy importante proceder a la dispensación de los medicamentos y productos sanitarios de conformidad con la normativa y siendo conscientes de que el farmacéutico como profesional del medicamento debe velar por un uso racional del mismo.



¡Escúchanos!

YouTube, Spotify,
Apple Podcast
y Google Podcast



PODCAST
Conociendo a...



Podcast
ASEFARMA

Estrategias a seguir para el posicionamiento de la farmacia



Belinda Jiménez: Farmacéutica y consultora del departamento de Consultoría de Asefarma.

consultoria@asefarma.com

En un mercado tan altamente competitivo como en el que se encuentran las oficinas de farmacia, la clave fundamental para destacar sobre las demás y fidelizar al cliente, es **tener un buen posicionamiento**.

El posicionamiento consiste en la percepción que tienen los clientes de una farmacia en relación a las farmacias de alrededor. Aporta a la farmacia importantes beneficios como diferenciación, rentabilidad y la creación y logro de objetivos.

Para posicionar una farmacia de forma exitosa, es fundamental **definir una estrategia que aborde tanto el entorno físico como el digital y que se adapte a las necesidades y expectativas de los clientes**.

Las estrategias clave para el posicionamiento de la farmacia son:

1. Definir el público objetivo

Identificar las necesidades, preferencias y el comportamiento de los clientes potenciales para adaptar la oferta y los servicios de la farmacia, a sus necesidades específicas.

2. Elección de la oferta de surtido

Disponer de una amplia variedad de productos, especializarse en algún área o categoría u ofrecer productos de marcas más exclusivas o innovadores.

3. Precio, promociones y descuentos

Determinar la estrategia de precios teniendo en cuenta factores como la competencia, el valor percibido por el cliente y el tipo de farmacia.

Implementar promociones temáticas, ofertas especiales y programas de fidelización para atraer a los clientes y conseguir fidelizarlos.

4. Especialización y diferenciación

Elegir un área de especialización y ofrecer servicios adicionales que hagan destacar a la farmacia.

5. Ofrecer un servicio excelente

Ofrecer una atención personalizada, rápida y eficiente y creando una experiencia positiva al cliente.

6. Experiencia de compra: cuidado de la imagen y ambientación

Mantener un espacio luminoso, limpio y atractivo, con especial cuidado de la experiencia sensorial mediante hilo musical y aroma propio de la farmacia.

7. Presencia digital

Desarrollo de un sitio web atractivo, de perfiles de redes sociales activas y una buena estrategia de SEO que ayude a aumentar la visibilidad en línea.

8. Branding e imagen

Crear una identidad de marca única, que transmita confianza, profesionalidad y cercanía a los clientes.

9. Marketing de contenidos

Crear contenido informativo y útil sobre temas de salud y bienestar, a través de un blog o de redes sociales, para atraer a clientes potenciales.

10. Fidelización

Implementar programas de fidelización que premien a los clientes habituales con descuentos especiales, puntos o beneficios.

11. Alianzas y colaboración

Establecer alianzas con otros profesionales de la salud (médicos, fisioterapeutas, etc.), clínicas o centros de salud para ofrecer servicios integrados y ampliar la red de contactos y la visibilidad

12. Apoyo tecnológico

Implementación de sistemas de gestión de inventario, software de atención al cliente y diferentes aplicaciones móviles para optimizar la eficiencia y la experiencia de compra.

13. Visual merchandising

Optimización de la disposición de los productos expuestos en el espacio de venta, utilizando las técnicas adecuadas de visual merchandising para crear un ambiente atractivo y funcional.

Como conclusión, podemos decir que **un buen posicionamiento de la farmacia conlleva una ventaja competitiva que redundará en notoriedad y fomentar la atracción y fidelización de clientes**, atendiendo de forma directa a sus necesidades.



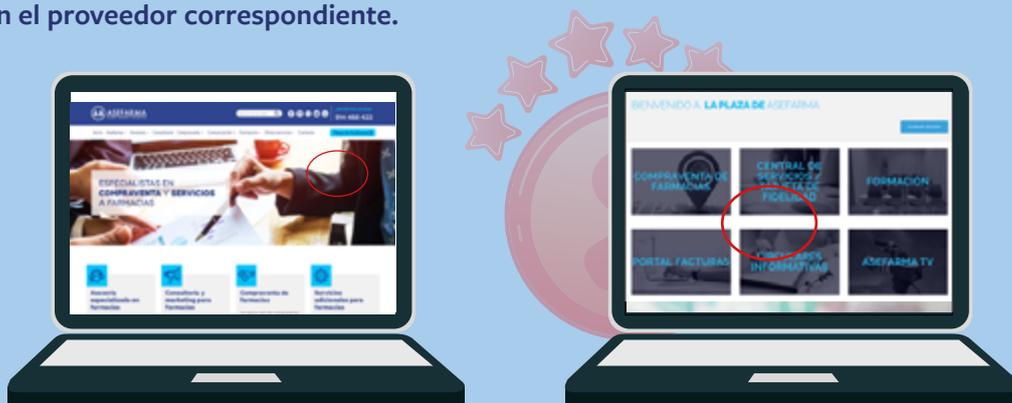
SERVICIOS EXCLUSIVOS PARA CLIENTES DE ASESORÍA

Desde Asefarma sabemos lo importante que es para el cliente la gestión de su farmacia. Por ello queremos premiar tu fidelidad y confianza ofreciéndote, sin ningún coste adicional para ti, nuestra Tarjeta Cliente con la que disfrutarás de unas condiciones y ventajas especiales, acuerdos preferentes con empresas del sector y una gran variedad de servicios.

¿Cómo formar parte de este Club?

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

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



ÁREAS CON BENEFICIOS PARA EL CLIENTE

FORMACIÓN

TECNOLOGÍA DIGITAL

ROBOTIZACIÓN

MOBILIARIO Y REFORMAS

ROTULACIÓN EXTERIOR

CRM Y COMUNICACIÓN

SERVICIOS ASISTENCIALES

MARKETING

PRODUCTO

Si ya eres cliente entra en **La Plaza de Asefarma** y descubre todas las ventajas de nuestra tarjeta de fidelidad.

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

La pensión de jubilación en el año 2025



Eva Mª Illera: Abogada y responsable del departamento Laboral de Asefarma.

laboral@asefarma.com

El Real Decreto Ley 1/2025, de 28 de enero, por el que se aprueban medidas urgentes en materia económica, de transporte, de Seguridad Social, y para hacer frente a situaciones de vulnerabilidad, ha supuesto un **incremento de las pensiones**.

Así, con efectos del 1 de enero de 2025, **las pensiones abonadas por el sistema de la Seguridad Social, en su modalidad contributiva se revalorizaron en 2025 con carácter general un 2,8%** respecto del importe que tuvieran a 31 de diciembre de 2024.

Límite máximo de la pensión: En relación al límite máximo establecido para la percepción de las pensiones públicas del sistema de Seguridad Social en 2025, se estableció en 3.267,60€ mensuales o 45.746,40€ anuales.

Complemento brecha de género: El complemento de pensiones contributivas del sistema y de las pensiones de clases pasivas para la reducción de la brecha de género tiene en el año 2025 un importe de 35,90€ mensuales.

Requisitos para jubilarse en el año 2025: En 2025 la edad legal de jubilación ordinaria se ha incrementado en dos meses respecto al 2024, siendo 66 años y 8 meses cuando se cuente con menos de 38 años y 3 meses de cotizados y 65 años si se tienen 38 años y 3 meses o más cotizados, puesto que nos encontramos en un periodo transitorio, de forma que, la edad exigida, se incrementará de manera progresiva hasta el año 2027, cuando será necesario haber cumplido 67 años para poder jubilarse de manera ordinaria o 65 años si se acreditan 38 años y 6 meses de cotización.

Además, es necesario tener cubierto un periodo mínimo de cotización de 15 años, de los cuales al menos dos deberán estar comprendidos dentro de los quince años inmediatamente anteriores al momento de causar el derecho.

***Nota: Desde el 1 de octubre de 2023 a efectos de acreditar los periodos de cotización necesarios para causar derecho a las prestaciones de jubilación, se tienen en cuenta los distintos periodos durante los cuales el trabajador haya permanecido en alta con un contrato a tiempo parcial, cualquiera que sea la duración de la jornada realizada en cada uno de ellos, como si se hubiese tratado a tiempo completo, suprimiéndose el llamado coeficiente de parcialidad.**

Para calcular la prestación de jubilación, se tendrá en

cuenta la base reguladora que será el cociente que resulte de dividir por 350 las bases de cotización del interesado durante los 300 meses inmediatamente anteriores al mes previo a disfrutar de la jubilación, actualizándose conforme el IPC excepto los 24 meses inmediatamente anteriores a la fecha de la jubilación, que se tienen en cuenta a su valor real.

Puede ocurrir que existan periodos dentro de una vida laboral en los que no existan cotizaciones. Son las denominadas lagunas de cotización, que, como regla general, se integran como periodos cotizados con un importe que por lo general son bases de cotización mínima.

Para establecer el cálculo exacto de la pensión a esa base reguladora se le aplicará un determinado porcentaje que depende del número de años cotizados. Para tener derecho a una pensión del 100%, este año habrá que tener cotizados 36 años y 6 meses. A partir de 2027 serán precisos 37 años cotizados para alcanzarla (puesto que tal y como hemos indicado, estamos en un periodo transitorio). En la actualidad, la Seguridad Social, pone a disposición de los ciudadanos una herramienta para el cálculo de la pensión de jubilación, en la que se pueden hacer simulacros con fechas diferentes de acceso a la jubilación para conocer el importe de esta pensión (<https://sede.seg-social.gob.es/wps/portal/sede/sede/Ciudadanos>)-

Novedades introducidas por el Real Decreto Ley 11/2024 de 23 de diciembre.

Hay que tener en cuenta que, con fecha 1 de abril de 2025, se han introducido modificaciones significativas en materia de jubilación que afectan sobremanera a la jubilación activa, parcial y demorada y que ya le adelantábamos desde Asefarma a través de una nota informativa.

A continuación, de forma sintetizada, le relacionamos las novedades más relevantes y que afectan de forma directa a los titulares de farmacia.

Jubilación activa: Esta modalidad de jubilación permite **compatibilizar durante un tiempo determinado la pensión y el trabajo una vez se accede a la situación de jubilación**. Con las nuevas medidas aprobadas por el Gobierno, en esta modalidad se elimina el requisito de tener una carrera profesional de cotización completa, lo que facilita su acceso y tiene una especial incidencia desde la perspectiva de género, al favorecer a colectivos con carreras de cotización más cortas e intermitentes, como ha ocurrido históricamente en el caso de las mujeres por el cuidado de hijos u otros familiares.

La jubilación activa hace que cada año que se compatibilice trabajo y pensión, se incremente el porcentaje a aplicar en el percibo de la prestación, según una escala. Por tanto, si la demora es de un año, el porcentaje correspondiente de la pensión será del 45%, si es de dos será del 55%, de tres será del 65%, si es de cuatro, será del 80% y si la demora es de cinco o más años, se podrá percibir el 100% de la prestación.

Por cada 12 meses de actividad profesional ininterrumpida, el porcentaje de jubilación se incrementará 5%, sin que se supere el 100% de la

pensión. Además, este tipo de jubilación será compatible con los incentivos de demora.

Jubilación demorada: La nueva regulación mejora también la jubilación demorada, al dar la **posibilidad de recibir un incentivo adicional del 2% por cada seis meses de demora a partir del segundo año** y no sólo por cada doce meses.

Cabe recordar aquí que, desde 2022, **los incentivos para demorar la jubilación se han venido mejorando** con tres opciones:

- Un aumento del 4% de la pensión por cada año de demora.
- Un “cheque” por año de demora, cuya cuantía depende de la base reguladora de la pensión.
- Y una combinación de la dos anteriores

Jubilación parcial: Se establece la **ampliación de 2 a 3 años de la posibilidad de anticipo de acceso a la edad de jubilación parcial**. Se podrá realizar con adaptaciones en la reducción de la jornada.

Estamos contigo  a fin de principio

TU FARMACIA, NUESTRA PRIORIDAD

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

En Asefarma llevamos más de 30 años ayudando al farmacéutico a centrarse en el cuidado de sus pacientes. Nosotros nos encargamos del resto.

Con un equipo de más de 80 profesionales, ofrecemos asesoramiento integral en:

**LABORAL | CONTABLE | JURÍDICO | FISCAL
| FINANCIERO | SEGUROS |
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y MARKETING
COMPRAVENTA DE FARMACIAS**

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



Errores comunes en el asesoramiento patrimonial: lo que no debes pasar por alto



En un entorno económico cada vez más cambiante, el asesoramiento patrimonial se ha convertido en una herramienta esencial para quienes desean proteger y hacer crecer su patrimonio.

Sin embargo, incluso con la ayuda de profesionales, existen errores frecuentes que pueden comprometer seriamente los objetivos financieros a largo plazo.

1. No diversificar adecuadamente

Uno de los errores más comunes y peligrosos en la gestión patrimonial es la **falta de diversificación**. Muchos inversores, por comodidad o desconocimiento, concentran sus recursos en un único tipo de activo -como acciones de una sola empresa, inmuebles o depósitos bancarios-, sin tener en cuenta que esta estrategia **aumenta considerablemente el riesgo**.

La **diversificación consiste en distribuir el capital entre diferentes tipos de activos y sectores económicos, así como en distintas zonas geográficas**. Esta estrategia no solo reduce la exposición a eventos negativos en un área concreta, sino que también permite aprovechar oportunidades de crecimiento en otros mercados.

Una cartera diversificada puede **adaptarse mejor a los distintos ciclos económicos**. Por ejemplo, mientras que la renta variable puede ofrecer buenos rendimientos en épocas de expansión, los bonos o activos refugio pueden **proteger el capital en momentos de incertidumbre**.

No diversificar es, en esencia, poner todos los huevos en la misma cesta, lo cual puede resultar desastroso si esa cesta se rompe.

2. Ignorar el impacto fiscal

Otro error frecuente es **no considerar el efecto de los impuestos en la rentabilidad de las inversiones**. Muchos inversores se centran únicamente en el rendimiento bruto, sin tener en cuenta que **una mala planificación fiscal puede reducir significativamente los beneficios netos**.

El asesoramiento patrimonial debe **incluir una estrategia fiscal eficiente**, que contemple aspectos como la fiscalidad de los productos financieros, las plusvalías, las deducciones disponibles y la planificación de herencias o donaciones.

Una correcta optimización fiscal mejora el rendimiento de la cartera.

3. Falta de planificación a largo plazo

La gestión patrimonial no puede limitarse a decisiones puntuales o reacciones ante el mercado. Es fundamental **tener una visión a largo plazo** que contemple los objetivos

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

financiero@asefarma.com

vitales del cliente: la jubilación, la educación de los hijos, la compra de una vivienda, la protección familiar o la transmisión del patrimonio.

Una buena planificación establece metas claras, plazos realistas y estrategias adaptadas al perfil de riesgo. Además, **permite anticiparse a contingencias** y actuar con previsión, no con improvisación.

4. No revisar la estrategia periódicamente

Una estrategia patrimonial no es un documento estático. **Las circunstancias personales cambian** —nuevos ingresos, nacimientos, divorcios, herencias— **y también lo hacen los mercados, la legislación y el entorno económico**. Por eso, **es imprescindible revisar la estrategia con regularidad**.

No hacerlo puede llevar a mantener inversiones desactualizadas, asumir riesgos innecesarios o perder oportunidades de mejora.

Una revisión anual, o incluso semestral en algunos casos, permite **ajustar la cartera, actualizar los objetivos y mantener la coherencia** entre la estrategia y la realidad del cliente.

5. Subestimar el valor del asesoramiento profesional

En la era digital, donde la información financiera está al alcance de todos, es tentador pensar que uno puede gestionar su patrimonio sin ayuda. Sin embargo, **la experiencia demuestra que el asesoramiento profesional aporta un valor añadido difícil de igualar**.

Un asesor patrimonial no solo ofrece **conocimientos técnicos**, sino también **una visión objetiva, una planificación integral y un acompañamiento continuo**.

Además, **ayuda a evitar errores emocionales** -como vender en pánico o invertir por modas- **y a tomar decisiones informadas y alineadas con los intereses del cliente**.

El asesoramiento patrimonial no es un lujo reservado a grandes fortunas, **sino una herramienta útil para cualquier persona** que quiera **tomar decisiones financieras con criterio y visión de futuro**.

Evitar estos errores comunes es el primer paso hacia **una gestión patrimonial sólida, eficiente y sostenible**.

Conoce o visita...

LA PLAZA DE ASEFARMA

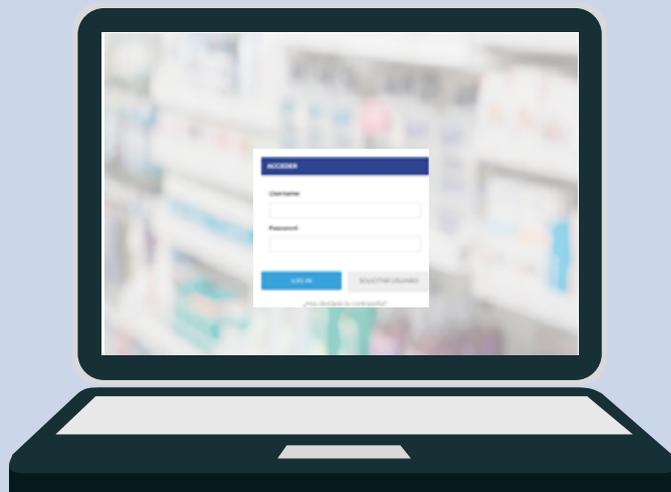
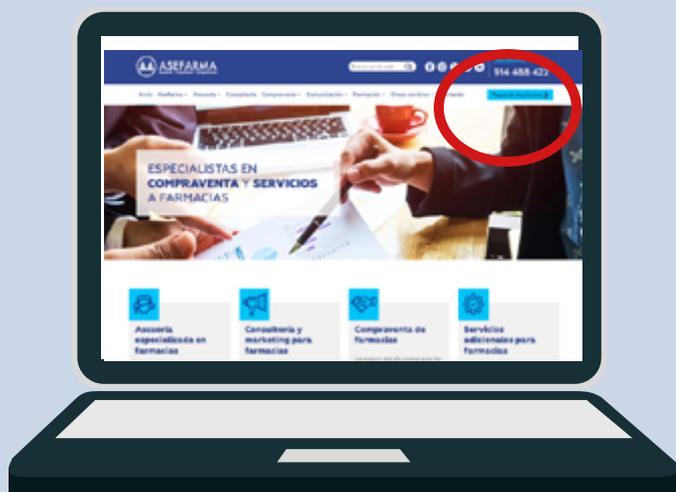
www.asefarma.com

Sólo por ser cliente de Asefarma podrás disfrutar de innumerables ventajas y servicios adicionales a través de **La Plaza de Asefarma**, el área privada exclusiva para clientes.

Entra a través de nuestra web.

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

Más información en:
info@asefarma.com



Haz que tu farmacia respire primavera y verano



Rebeca Sánchez Caro,
Digital Manager de Concep.

info@concep.es

Con la llegada del buen tiempo, los hábitos cambian, la luz inunda los espacios y las personas buscan sentirse mejor tanto por dentro como por fuera. **La primavera y el verano son dos estaciones cargadas de energía, color y movimiento... y tu farmacia puede ser un reflejo de todo eso.**

Más allá de los productos estacionales, **preparar tu farmacia para esta temporada significa crear un entorno que transmita frescura, vitalidad y cercanía.**

Un espacio que invite a entrar, que inspire confianza y que conecte con las necesidades reales de tus clientes en esta época del año.



¿QUÉ PUEDES TENER EN CUENTA PARA SACARLE PARTIDO A ESTA TEMPORADA?

- **Orden visual y ligereza en el espacio:**
Una farmacia visualmente despejada y bien iluminada genera sensación de bienestar. Aprovecha la luz natural, potencia los espacios abiertos y utiliza elementos decorativos que evoquen naturaleza, salud y frescura.
- **Productos de temporada bien posicionados:**
Solares, hidratación, complementos nutricionales, cuidado de la piel o salud ocular. Todo lo que tu cliente busca en primavera y verano debe tener un lugar destacado, bien señalizado y con un mensaje claro.
- **Escaparatismo con intención:**
Tu escaparate puede ser tu mejor herramienta de comunicación. Juega con colores suaves, materiales

naturales y mensajes positivos. Aprovecha las campañas estacionales para atraer con propuestas concretas y visuales.

- **Experiencia sensorial:**
Pequeños detalles como la música, el aroma o la temperatura del local pueden marcar una gran diferencia. Haz que estar en tu farmacia sea una experiencia agradable y relajante, especialmente cuando fuera hace calor.
- **Comunicación cercana y consejos útiles:**
Esta es una temporada ideal para reforzar el vínculo con tus clientes. Campañas de protección solar, recomendaciones para alergias, hidratación o kits de viaje... todo suma a la percepción de una farmacia activa, cercana y orientada a cuidar.

La primavera y el verano son una **oportunidad para mostrar una versión más dinámica y conectada de tu farmacia.** Aprovecha esta temporada para **inspirar, diferenciarte y acompañar a tu comunidad** con calidez y profesionalidad.

¿Y tú? ¿Ya estás preparado para que tu farmacia respire este verano?





Farmacia Almaig en Valencia,
diseñada por Silvia Escribá.



FARMACIAS EN VENTA

MADRID

- Farmacia de barrio, 8 horas, alto porcentaje de SOE, facturación media, en **Madrid capital**. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia con elevada rentabilidad y financiación entorno al millón de € en **zona norte de la Comunidad de Madrid**, alta densidad de población y **local en propiedad**.
- **Zona sur de Madrid**, venta por cambio de residencia, gran afluencia de gente, facturación 1.700.000€, magnífica oportunidad de inversión.
- Farmacia en la **zona sur de Madrid** en constante crecimiento. 65% de SOE, **Local en alquiler**.
- Farmacia con proyección de facturación de aprox. 700.000€. Ubicación **Madrid capital vía principal**.
- Farmacia ubicada en **zona de alto poder adquisitivo**, facturación de 650.000€, 60% de venta libre, con amplia posibilidad de crecimiento.
- Venta por jubilación, en cruce principal con mucho paso de la **zona Oeste de Madrid**, alta densidad de población, sábados tarde cerrado. Local superior a 100 m².
- Farmacia en **Madrid capital** a precio de licencia con posibilidad de quedarse en la ubicación actual o trasladarse.
- Farmacia de barrio, venta por jubilación, 12 horas de lunes a viernes, **sábados solo mañanas**. Facturación media. Local en propiedad.



CATALUÑA

- Farmacia en **Barcelona capital**. Zona premium alta rentabilidad y poder adquisitivo, ventas 710.000€.
- Farmacia en **Barcelona capital** en pleno centro de la ciudad, con mayor porcentaje de SOE y local en propiedad. Ventas 950.000€.
- Farmacia en **Barcelona capital zona de mucho paso**, local grande con posibilidades, para quien busca trabajar en una farmacia dinámica. Facturación 1.050.000€.
- **Garraf**, varias farmacias en la zona, facturaciones 777.000€ y 1.750.000€.
- **Baix Llobregat**, varias farmacias en la zona, facturaciones 550.000 € y 1.230.000€.
- **Maresme**. Farmacias en venta en zonas costeras de alta demanda. Facturación de 1.200.000€ - 1.350.000€. Local propiedad.
- **Vallès oriental**. Ideal inversores: personal consolidado. 1.500.000€ de facturación anual.

- Farmacia en **Girona**. Nueva apertura con gran potencial, ideal para empezar proyecto con poca inversión.
- Farmacia en **Girona**. Farmacia con clientela fiel y creciendo, zona alto nivel adquisitivo, sobre 2.000.000€ de facturación.
- **Tarragonès**. Farmacia de facturación 600.000€.
- **Baix Ebre**. Venta por jubilación facturación 860.000€.



ISLAS CANARIAS

- Si buscas farmacia con excepcional ubicación y amplia proyección de negocio en la **Isla de Gran Canaria**. Llámamos. Venta por jubilación.
- Farmacia a la venta en zona muy turística de la isla de **Gran Canaria**. Facturación 700.000€
- Farmacia en municipio de la **Isla de Fuerteventura**, con facturación en constante crecimiento actualmente en torno al 1.5 millones €. 66% de S.S.

ISLAS BALEARES

- En la mejor zona de la isla, 60% SOE, jubilación y local en propiedad. Ventas 1.300.000€.

EXTREMADURA

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

¿TE IMAGINAS ENCONTRAR
LA FARMACIA QUE ESTÁS
BUSCANDO?



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





COMUNIDAD VALENCIANA

- Farmacia en importante población provincia de Valencia. Facturación 330.000€ aproximadamente. Ideal para primera farmacia. Local incluido totalmente reformado.
- Farmacia en la provincia de Alicante. En zona con mucho recorrido. Facturación 450.000€. Local venta, alquiler, opción a compra.

ANDALUCÍA

- Farmacia a la venta de facturación aproximadamente 1.000.000€ en Jaén capital. Local en propiedad.
- Farmacia en venta en población cercana a Málaga con facturación superior a 2.000.000€ y con proyección de mejora, con un 75% SOE, local en propiedad.
- Farmacia Cádiz bahía. Facturación 1.000.000€. Localización inmejorable.

CASTILLA LA MANCHA

- Farmacia en la Provincia de Toledo con facturación en torno al 1.000.000€, estable y con muy buen margen. Zona bien comunicada.
- Farmacia rural en la Provincia de Ciudad Real en torno a 200.000€, buen rendimiento y margen alto.



CASTILLA -LEÓN

- Farmacia en zona muy demandada de la provincia de León, Facturación 1.100.000€. Local en propiedad.
- Farmacia en Ávila provincia, zona sur, con facturación de 910.000€, estable con alta rentabilidad.
- Farmacia en Ávila Provincia, cercana a la capital, escasos gastos, cómoda, facturación de 430.000€.
- Farmacia en Segovia provincia facturación de 300.000€, muy bien comunicada con Valladolid y Segovia, venta por jubilación.
- Farmacia en Burgos provincia, gastos muy reducidos e inversión muy contenida facturación 200.000€.



MURCIA

- Farmacia muy próxima a Murcia. Facturación 430.000€. Venta por jubilación. Local en alquiler y en venta.

Muchas más en...

<https://www.asefarma.com/compra-venta-farmacias/comprar-farmacia>

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

SERVICIOS ASEFARMA



-Asesoría farmacéutica-

Asesoramiento y gestión integral
en todas las áreas de su Oficina de Farmacia.



LABORAL

- Confección de nóminas y seguros sociales.
- Asesoramiento personalizado sobre **tipologías de contratos y posibles bonificaciones.**
- Gestión profesional en caso de conflictividad laboral
- **Asistencia al SMAC.**
- Asistencia a inspecciones de trabajo.



FISCAL

- Aplicación de la normativa fiscal, tratando de conseguir el **máximo ahorro fiscal en el pago de sus impuestos.**
- Asistencia a inspecciones de la Agencia Tributaria.
- Contestación de requerimientos y elaboración de recursos.
- **Estudios Pre-Renta.**
- **Elaboración de la Declaración de la renta**



CONTABILIDAD

- Tanto si el cliente se encuentra en Estimación Directa Normal como Simplificada: elaboramos los Libros obligatorios que la normativa exige
- Elaboración de informes periódicos para que el cliente conozca la situación económica de su farmacia.
- **Gestión digital de toda la documentación contable.**



FINANCIERO

- Gestión patrimonial.
- Búsqueda de financiación para la farmacia.
- Elaboración de planes de viabilidad y estudios económicos.
- **Asefarma Grupo de Trabajo:** Dar respuestas y soluciones a farmacias con dificultad para afrontar sus pagos.



SEGUROS

- **Gestión integral de las necesidades aseguradoras,** tanto a nivel profesional como.
- Auditorías de los seguros actuales.
- Mediación en la suscripción de pólizas.
- Gestión de la tramitación y seguimiento de siniestros.



JURÍDICO

- Atención telefónica:**
- Información sobre el alcance de los **derechos que asistan al farmacéutico en el ámbito de su actividad comercial,** así como la mejor forma en que pueden defenderse, incluidos asuntos relacionados con Sanidad.

Compraventa de farmacias



Somos líderes en España en la compraventa de farmacias ya que contamos con una amplia cartera de clientes con la que podemos satisfacer las necesidades que nos demandan.

Entre nuestros servicios destacamos:

- El **acompañamiento al cliente a lo largo de todo el proceso de la operación de compra o venta.**
- La **revisión y la realización de todos los contratos necesarios para que se lleve a cabo la transmisión.**
- Realización de **informes de valoración de oficinas de farmacia.**
- Realización de **todas las gestiones ante las distintas Administraciones** (Tributaria, Laboral, Sanidad).
- **Formación en la Escuela de Gerencia Asefarma.**
- Estudio de potencialidad con el fin de **mejorar la rentabilidad de la farmacia.**

Otros...

Procedimientos de nueva apertura, herencias, constitución de sociedades, elaboración de estudios de viabilidad, tasaciones, gestión de la protección de datos y la prevención de riesgos laborales, planes de fidelidad, diseño de logotipos e imagen corporativa, grupo de compras, cursos de gestión y otros muchos.

LLÁMANOS AL 91 448 84 22 O VISITA WWW.ASEFARMA.COM