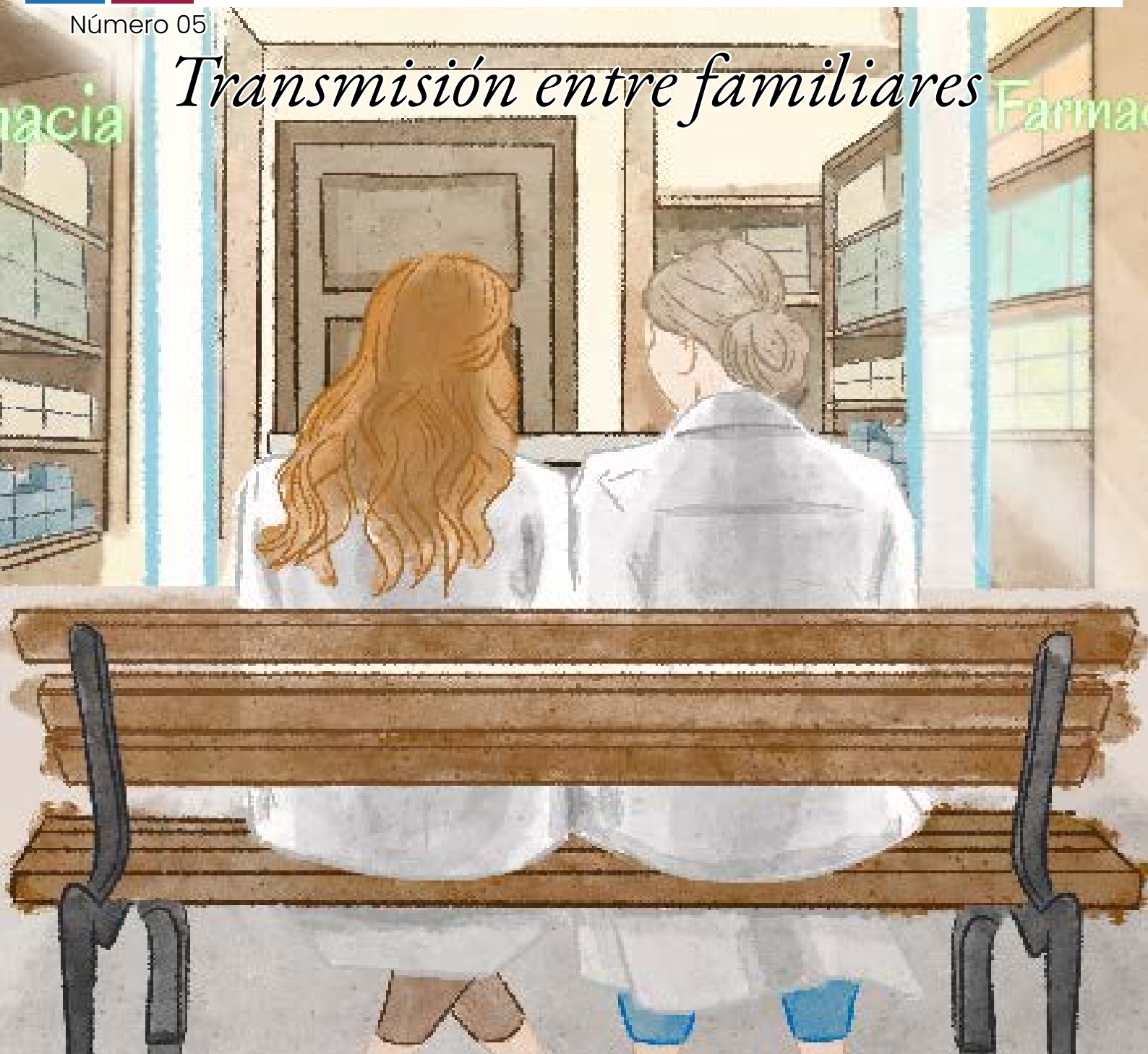


Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Número 05

Transmisión entre familiares



En esta edición abordamos...



Formas de transmisión de farmacias entre familiares: ventajas y mejor opción



Trasmisión de farmacia a un hijo: La venta a plazos de la farmacia



Donación de farmacias: Beneficios fiscales



Cómo repartir una herencia de farmacia con deducciones fiscales

Las distintas formas de transmisión entre familiares

La transmisión de una farmacia dentro del núcleo familiar implica no solo un legado emocional, sino también decisiones estratégicas que aseguren su continuidad, éxitos a largo plazo, así como beneficios fiscales. En este número, abordamos las distintas modalidades para que los titulares puedan mantener su negocio en la familia y elegir la opción que mejor se ajuste a sus necesidades.

El primer artículo ofrece una visión general de las formas de transmisión: herencia, donación en vida y venta a plazos. Cada una de estas opciones tiene particularidades que es importante conocer. Desde la transmisión lucrativa (herencia o donación) o, para no perjudicar a otros herederos, la venta a plazos (transmisión onerosa), que puede ser útil cuando el titular necesita ingresos complementarios para su jubilación.

También profundizamos en la transmisión por herencia. A pesar de su carga emocional, este proceso puede optimizarse. Un heredero farmacéutico, por ejemplo, puede adquirir parte de la farmacia de otro heredero, compensando su porción y beneficiándose de deducciones fiscales sobre el fondo de comercio. Este enfoque no solo facilita la sucesión, sino que también otorga al adquirente ventajas fiscales que no serían posibles si la farmacia se adquiere completamente por herencia.

En el tercer artículo, exploramos la donación en vida, una alternativa que permite al titular ceder su negocio estando presente y aprovechar deducciones fiscales tanto para el donante como para el donatario.

Finalmente, en el cuarto artículo tratamos la venta a plazos a un familiar. Este método ofrece ventajas fiscales al vendedor al permitir un pago escalonado de impuestos, tributando en una base menor. Además, el comprador se beneficia con un fondo de comercio desde el primer año, sin haber completado el pago total de la farmacia, y facilita su financiamiento sin necesidad de recurrir al banco.

Esperamos que estos artículos orienten a los titulares en la toma de decisiones para que su farmacia permanezca en el núcleo familiar, cuidando así un legado que merece continuar.



ROSA GÓMEZ

SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA



Formas de transmisión de farmacias entre familiares: ventajas y mejor opción



MANUELA HORCAS

Abogada
especialista en
Farmacias

Existen diferentes formas de transmisión de farmacias entre familiares como son, la donación, la venta al contado o diferida, la venta de un porcentaje (CB) y como no, dejarla en testamento; esto siempre simplifica las cosas. Veamos la mejor opción según sea su caso y dependerá siempre de su necesidad particular. En este artículo desglosaremos en qué consiste cada una de ellas para que valore su mejor opción.

Donar una farmacia

La donación de una farmacia es una opción **SOLO interesante cuando llega el momento de jubilación y tanto donante como donatario/s cumplen con los requisitos de transmisión de empresa familiar**, caso contrario podrá encontrarse con que la excesiva fiscalidad de esta fórmula haga que no

le compense haber hecho la transmisión por medio de donación

Caso de cumplir con los requisitos de donación de empresa familiar, Sí obtendrá importantes ventajas fiscales el donante, y el donatario, habrá adquirido la farmacia de forma gratuita, en vida, aunque luego habrá de compensar al resto de los herederos, si es que esta donación ha producido una descompensación en el reparto, afectando a los derechos legítimos de los otros.

Ventajas de donar una farmacia

Dos son las **ventajas de donar una farmacia**. Por un lado, si hablamos del **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**, este tipo de donaciones están

bonificadas en un 95% de la Base y en algunas comunidades, hasta el 99% de la cuota. Otra ventaja importante es que deja previsto en vida, quien será el titular de su farmacia, así como el valor que se le da a la misma, evitando problemas posteriores entre el resto de herederos.

Heredar una farmacia

Dejar la farmacia en testamento, es otra de las fórmulas utilizadas para transmitir la farmacia entre familiares, está se produce tras el fallecimiento del titular. En este caso, el titular ha dejado testamento escrito especificando quien o quienes de sus herederos farmacéuticos les será adjudicada la farmacia. También habrá especificado la forma de compensar al resto de herederos, si esto es posible. De no ser posible, por no contar con



la venta a plazos es recomendable entre familiares

suficiente patrimonio el testador, especificará como los herederos farmacéuticos que hereden la farmacia compensarán económicamente al resto de sus familiares.

El testamento asignado, no siempre reparte de forma equitativa los bienes y esto es ajustado a derecho, siempre que se respeten la legítima de otros herederos no farmacéuticos.

Ventajas de heredar una farmacia

Cuando hablamos de heredar una farmacia, **sí es conveniente hacer testamento en vida**, pues quedará reflejada la última voluntad de testador y evitará desacuerdos entre herederos sobre si se vende la farmacia a un tercero o se le adjudica al heredero farmacéutico. Otra de las ventajas es que evitará

desacuerdos sobre cuál es el valor que se le ha de dar a la farmacia heredada.

Montar una Comunidad de Bienes (CB)

La constitución de una Comunidad de Bienes es una opción interesante para titulares, que aún no están en edad de jubilación y ya tienen uno o más hijos farmacéuticos. **La Constitución de una CB, consiste el dar una participación de la farmacia a uno o más titulares farmacéuticos**, en este caso hablamos de familiares.

Ventajas de montar una Comunidad de Bienes en la farmacia

En estos casos, la constitución de una CB sirve como planificación

de relevo generacional, ayudará a dar experiencia a sus hijos antes de tomar el mando definitivo, teniendo además importantes ventajas fiscales para el grupo familiar.

La Comunidad de Bienes tiene ventajas evidentes, sobre todo en los inicios de la misma, y lo normal es que transcurrido un tiempo este tipo de asociaciones tienda a morir, cosa que siempre es posible, si es la voluntad de cualquiera de los comuneros.

Venta de la farmacia: a plazos o al contado

Por último, no debemos dejar de referirnos a la venta de la farmacia entre familiares, que será igual a una venta a un tercero, pero con determinadas ventajas para vendedor y comprador si esta se hace a plazos.

Ventajas de la venta de la farmacia a plazos

La ventaja del aplazamiento es clara, tanto para el vendedor, que pagará sus impuestos de la Ganancia Patrimonial que le supone la venta de forma fraccionada y en varios años.

Como es ventaja para el comprador, que podrá ir pagando esos plazos con los propios beneficios de la farmacia y sin necesidad de financiarse a través de bancos.

Esta fórmula de venta a plazos solo es recomendable entre familiares, pues el diferimiento en el tiempo puede traer mala fortuna e impago del comprador, y esto, si es un hijo, siempre se puede aceptar o flexibilizar, no así siendo un comprador ajeno a la familia.

Formas de transmisión de farmacias entre familiares, ¿cuál es la mejor opción?

Ahora que ya les hemos contado cuáles son las características y ventajas de cada una de las formas de transmisión de farmacias entre familiares, usted mismo podrá decidir cuál es la fórmula que más se adapta a sus necesidades.

La elección de la mejor opción dependerá de las circunstancias particulares de cada caso.

Conclusión sobre las formas de transmisión de farmacias entre familiares

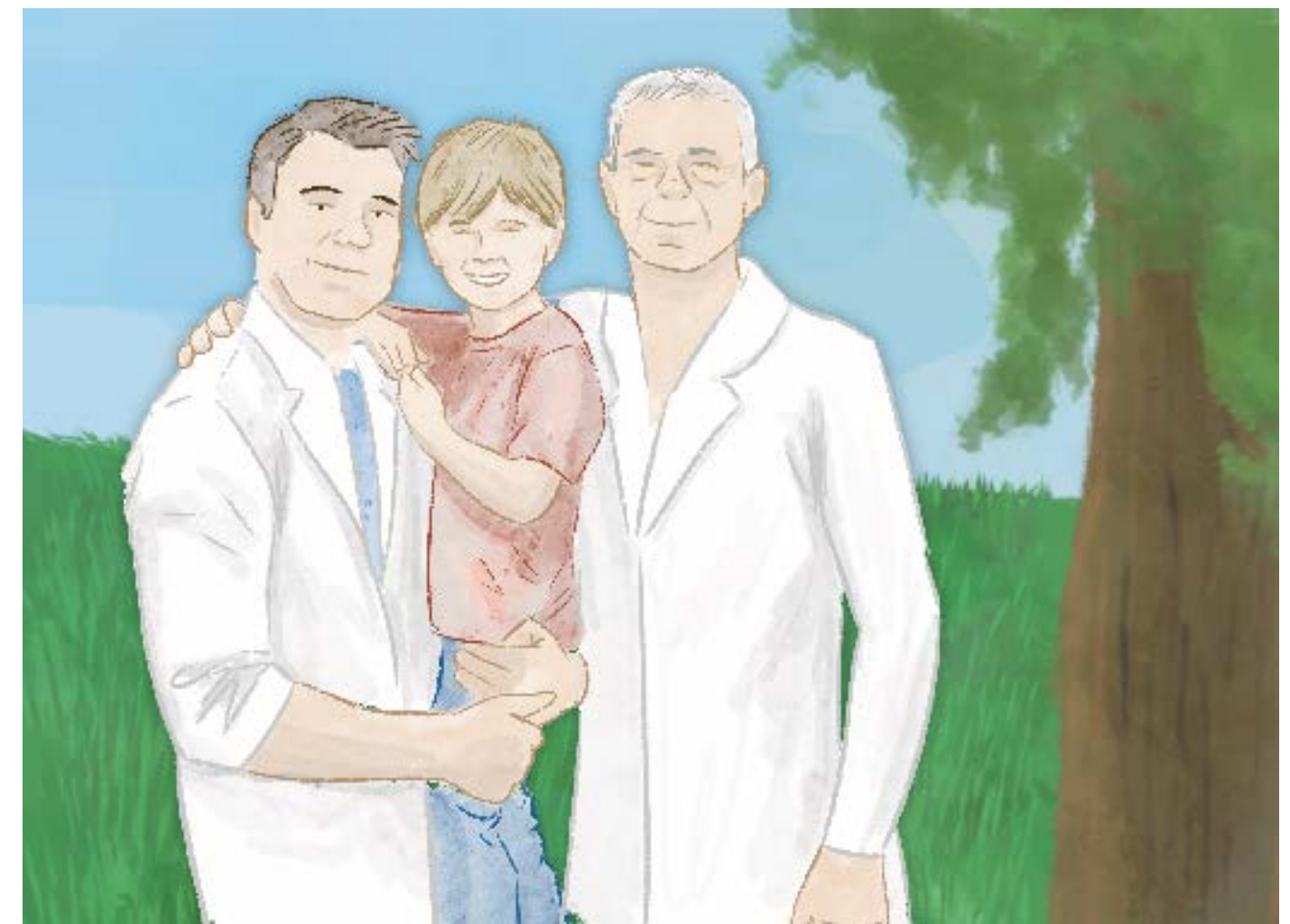
Como usted ha podido leer en este artículo, **existen diferentes formas de transmisión de farmacias entre familiares como son la donación, dejar la farmacia en herencia, la constitución de una Comunidad de Bienes, o la venta a plazos un familiar**. Todas ellas, opciones habituales utilizadas para transmitir la farmacia. Existe también la

TRANSMISIÓN ENTRE FAMILIARES

posibilidad de la venta al contado o fórmulas mixtas (parte donación y parte venta), donde se puede disfrutar de las ventajas de ambas.

En cualquier caso, es importante planificar adecuadamente la transmisión de la farmacia para minimizar los costes fiscales y evitar posibles conflictos familiares. Por ello, le recomendamos contar con nuestros abogados expertos especializados en transmisión de farmacias entre familiares.

Le aseguramos una transmisión donde ahorrará impuestos y podrá dar continuidad al negocio familiar sin conflictos con los otros hijos no farmacéuticos. Si usted está pensando transmitir la farmacia a un familiar/es y tiene dudas, sobre cuál es la mejor opción entre las diversas formas de transmisión de farmacias entre familiares, contacte con nosotros.





La venta a plazos de la farmacia a un hijo



ROSA GÓMEZ

SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA

Existen varias opciones, si queremos transmitir en vida, tenemos la donación de empresa familiar con las correspondientes bonificaciones fiscales, de las que hablamos en otro artículo.

Otra opción sería la venta a plazos: el titular desea o necesita complementar su pensión de jubilación que, en muchas ocasiones en mínima, y además no quiere favorecer frente a otros hijos no farmacéuticos al que si tiene título de farmacia.

En estos casos, recomendamos la venta a plazos, veamos qué ventajas fiscales y de financiación tiene.

La venta a plazos a un hijo

Si opta por la **venta a plazos al**

hijo farmacéutico, verá que es una forma óptima fiscalmente, para ambas partes.

El comprador podrá comprar sin necesidad de recurrir a financiación ajena, pagando con los beneficios de la propia farmacia y beneficiándose de la inversión en Fondo de Comercio del 100% desde el principio aun no habiendo pagado el total precio.

El vendedor podrá pagar sus impuestos por Incremento Patrimonial, de manera fraccionada, por lo que también resulta un beneficio fiscal para él, que pagará a tipos más bajos que si vendiera de una sola vez.

El precio y los plazos

Para saber el excedente del nuevo titular, tendremos que

coger el BAI (beneficios Antes de Impuestos) actual y sumarle el coste empresarial del hijo adjunto que ahora adquiere, si es el caso.

Vamos a poner un ejemplo:

En este ejemplo tendríamos un BAI del hijo que adquiere o excedente antes de impuestos de 120.000 €, con este excedente, valoramos la cantidad anual a pagar al padre titular como precio de farmacia.

Está farmacia tiene una facturación de 600.000 €/año, vamos a valorarla por un factor multiplicador 1, por tanto el precio a pagar por el hijo sería de 600.000 €.

Basándonos en esta premisa vamos a poner un ejemplo,

comprando el hijo la farmacia en 20 años.

2.1.- Ejemplo de transmisión de la farmacia a plazos

Precio de la farmacia

600.000 €

Aplazamiento

20 años

Pago del precio anual al vendedor

30.000 €

2.1.1. ¿Cuál sería el impuesto que paga el vendedor cada año por el precio recibido?

En este ejemplo sabiendo que el precio de adquisición del vendedor este ya amortizado, el Incremento Patrimonial por la venta de la farmacia, sería de 30.000 €/y el impuesto a pagar 5.126€ cada año hasta un

total de 20 años (Hay que tener en cuenta que esta cantidad variará a lo largo del tiempo, dependiendo de que los tipos de IRPF cambien en estos 20 años).

2.1.2. -Beneficio fiscal del comprador

El comprador va a hacer una inversión en la farmacia de 600.000 €, esto le permitirá un ahorro importante gracias a la amortización del Fondo de Comercio. En el caso del ejemplo, podrá amortizar entre el 5%-7,5% anual de la inversión.

Vamos a considerar la amortización del 5% anual durante 20 años.

El comprador estaría amortizando una cantidad de 30.000 €/año por la farmacia. En este ejemplo el Beneficio real antes de impuestos del 100% de la farmacia es de 120.000 €, como dijimos, si a esta cantidad aplicamos el gasto fiscal de Fondo de comercio pagaría impuestos por 29.176 €, y le quedaría un excedente después de impuestos y del pago a su padre de 60.000 €.

2.2.- Que ocurre si fallece el padre vendedor antes de que el hijo comprador haya pagado el total de la deuda

Siguiendo con el ejemplo anterior supongamos que el padre fallece antes del cobro total de la deuda, y que es viudo, esto es no hay cónyuge en gananciales.

¿A quién debería el hijo comprador ese derecho de crédito?

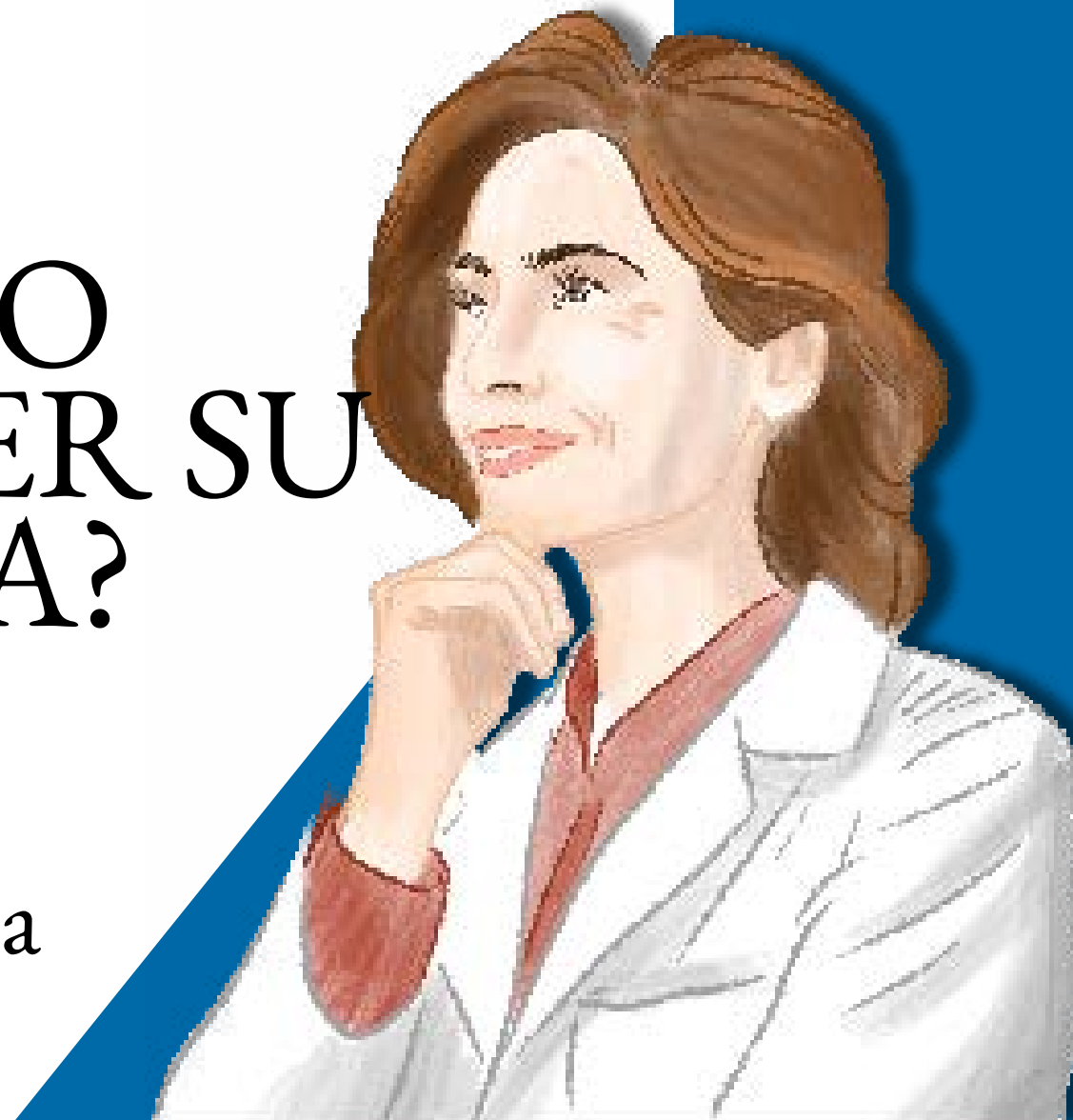
El derecho de crédito recaería sobre los herederos incluido el farmacéutico que debe el dinero, por lo que tendrá que compensar si los hubiera, a sus hermanos, en la porción correspondiente.

Existe también el pago del Incremento Patrimonial a la Hacienda por las cantidades que recibirán los herederos. A la Hacienda Pública deberán pagar el Incremento Patrimonial de una sola vez y no a plazos, como se venía haciendo en vida de la titular.

	VENDEDOR	COMPRADOR
Pago de impuestos (plazos)	-5.126	-29.176
BAI REAL		120.000
Precio anual	30.000,00	-30.000,00
Excedente	24.874,00	60.824,00

¿ESTÁ PENSANDO EN VENDER SU FARMACIA?

Le acompañamos
en el proceso para
lograr la mejor venta



MÁS DE 50 AÑOS
AYUDANDO A
VENDER
FARMACIAS
COMO LA SUYA

Convertimos su
decisión en un
proceso sencillo

Venda su farmacia con seguridad y máxima rentabilidad.
Nuestro equipo le ofrece:

- Tasación precisa y basada en los valores de mercado.
- Asesoramiento legal y financiero.
- Acceso a compradores seleccionados que valoran su negocio

Gracias a nuestra experiencia, le ofrecemos:

- Resultados rápidos y efectivos.
- Confidencialidad garantizada durante todo el proceso
- Acompañamiento personalizado, desde la valoración hasta el cierre de la operación.

Llámanos al 913 533 886 para una consulta gratuita.
Más información en www.gomezcordoba.com

Escanéame para obtener más información
sobre la venta de su farmacia





MARTA GARCÍA-URGELÉS

ABOGADA
ESPECIALISTA EN
FARMACIAS

Donación de farmacias: beneficios fiscales

Los titulares farmacéuticos que estén pensando en la donación de farmacias a sus descendientes, deberían aprovechar las ventajas que la actual coyuntura legal y fiscal puede ofrecerle, acogiéndose a los beneficios de la transmisión de farmacias a familiares:

¿Cuáles son los beneficios fiscales para la donación de farmacias?

El pago de impuestos en la donación de farmacias. Según la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, **el donante está**

exento de IRPF y el Donatario goza de una reducción en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones del 95% de la base.

Los requisitos que deben cumplir para gozar de la reducción de este impuesto son:

Requisitos del donante:

- Tener 65 años o más y dejar de ejercer funciones y obtener remuneraciones.
- Que en el año anterior, al menos el 50% de sus ingresos en el IRPF provengan de la actividad donada, en este caso la farmacia

Requisitos del donatario:

- Cónyuge, descendientes, ascendentes o colaterales hasta tercer grado, ya sea por consanguinidad como por afinidad.
- Conservar el bien adquirido, durante al menos 10 años (o 5 años según la comunidad autónoma que se trate) la farmacia. Aunque ya existe jurisprudencia al respecto que permite la venta de la farmacia si el destino dado a la ganancia es para invertir en la compra de otra farmacia o negocio de similar o mayor valor.

PRIMER EJEMPLO

Una madre farmacéutica instalada en Madrid, mayor de 65 años que se jubila y dona la farmacia a su hijo farmacéutico.

Valor de la farmacia: 3.000.000€

Tributación del donatario en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones:

Base Imponible:

3.000.000 €

Reducción 95%:

-2.850.000 €

Base Liquidable:

150.000 €

Cuota Tributaria:

21.248,36 €

Bonificación 99%:

-21.035,88 €

Cuota a Ingresar:

212,48 €

Tributación del Donante en IRPF:

Exento



SEGUNDO EJEMPLO

Madre farmacéutica instalada en Madrid, menor de 65 años que dona la farmacia a su hijo farmacéutico.

Valor de la farmacia: 3.000.000€.

Tributación del donatario en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Base Imponible:

3.000.000€

Base Liquidable:

3.000.000€

Cuota Tributaria:

948.006,38€

Bonificación 99%:

-938.526,32€

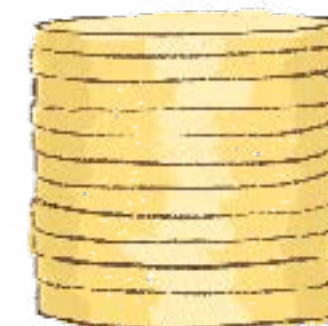
Cuota a Ingresar:

9.480,06€

Tributación del donante en IRPF :

La donante no está exenta de tributar el IRPF

En este ejemplo pagaría 827.880 € por el incremento patrimonial.



¿Y el valor de adquisición del donatario, cuando venda el bien donado?

El valor de adquisición que hay que tener en cuenta para el cálculo de la ganancia patrimonial en la renta, de aquel que vende la farmacia que adquirió por donación, no es el valor declarado en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones.

Como excepción, la Ley del IRPF establece que no se generará alteración patrimonial en las donaciones de empresas individuales que disfruten de la exención de empresa familiar en el Impuesto sobre el Patrimonio (IP), siempre que, se cumplan los requisitos resellados en la norma del ISD.

La contrapartida de dicha ausencia de tributación en IRPF ligada a la donación es que los valores y fechas de adquisición, a efectos del cálculo de la ganancia o pérdida patrimonial del donatario en caso de futuras transmisiones, no se actualizan, es decir, serán los que corresponderían al donante.





 **INMACULADA GÓMEZ**
SOCIA
FUNDADORA DE
GÓMEZ CÓRDOBA

Cuando un titular farmacéutico fallece y deja una farmacia, el reparto de la herencia puede ser un proceso complejo.

Imaginemos que la persona fallecida dejó una esposa también farmacéutica y un hijo, también farmacéutico. En este caso, queremos que la herencia se divida de manera que el hijo farmacéutico pueda heredar una parte de la farmacia, y la otra parte sea heredada por la viuda, con el objetivo de formar una Comunidad de Bienes.

¿Cuál es el proceso y por qué es interesante hacer una Comunidad de Bienes civil entre viuda e hijo farmacéutico?

Paso 1: Herencia farmacia del titular para el hijo y disolución de gananciales para la viuda

Primero, es importante determinar cómo se distribuirá el patrimonio del matrimonio en su conjunto, y lo primero de todo es adjudicar la mitad de gananciales a la viuda y la otra mitad al hijo como heredero.

De esta manera el hijo farmacéutico hereda administrativamente el 100% de la farmacia, y el 50% civil de la farmacia del fallecido. La otra parte de civil de la farmacia del fallecido se le adjudicaría a la viuda al hacer la disolución de gananciales.

Paso 2: Constitución de una Comunidad de Bienes

Una vez que se ha determinado que así se dividirá el patrimonio de los conyugues, la viuda y el hijo farmacéutico formarán una Comunidad de Bienes, desde el punto de vista civil, ya hemos dicho que administrativamente el titular será solo el hijo farmacéutico, puesto que la viuda tiene su propia farmacia y no podría ser titular administrativa de más farmacias. Esto significa que ambos serán propietarios civiles de la farmacia de manera conjunta.

Paso 3: Compra de la Parte de la Viuda por el Hijo

Posteriormente, el hijo farmacéutico puede comprar la parte de la farmacia que pertenece a la viuda. Esta compra no solo permitirá consolidar la propiedad bajo el hijo, sino que también generará fondo de comercio, que es importante para la amortización fiscal.

Ejemplo numérico de adjudicación de la farmacia del titular fallecido al 50% entre viuda e hijo farmacéutico

Paso 1: Disolución de gananciales y Herencia entre la Viuda e hijo

Supongamos que la farmacia tiene un valor total de 1.000.000 €. En este caso, se puede repartir de la siguiente manera:

Valor de la farmacia: 1.000.000 €
Parte de la viuda: 500.000 €
Parte del hijo farmacéutico: 500.000 €

Paso 2: Constitución de una Comunidad de Bienes

Una vez que se ha determinado cómo se dividirá el patrimonio y la herencia, la viuda y el hijo farmacéutico formarán una Comunidad de Bienes. Esto significa que ambos serán propietarios de la farmacia de manera conjunta.

Paso 3: Compra de la Parte de la Viuda por el Hijo

Posteriormente, el hijo farmacéutico puede comprar la parte de la farmacia que pertenece a la viuda. La operación se realiza de la siguiente manera:

Valor de la parte aportada por la viuda: 500.000 € (mismo valor de disolución de sus gananciales).

Al disolverse la Comunidad de

Bienes, al no existir ganancia patrimonial por parte de la viuda que cede su parte al hijo, se produce una tributación del 1% sobre la parte cedida. Por lo tanto, el impuesto a pagar sería: Impuesto por la disolución de la CB: 500.000 € × 1% = 5.000 €.

El hijo, al adquirir la parte de su madre, también obtiene un Fondo de Comercio valorado en 500.000 €.

Impacto Fiscal de la Adquisición del Fondo de Comercio

Supongamos que el hijo farmacéutico, ya titular del 100% de la farmacia, tiene un Beneficio Antes de Impuestos (BAI) de 200.000 €. La amortización del Fondo de Comercio se realiza a lo largo de 20 años, lo que equivale a una deducción anual de:

Amortización anual del Fondo de Comercio: 500.000 € / 20 años = 25.000 €.

Esto impactará en el cálculo de los impuestos que debe

pagar el hijo farmacéutico. A continuación, mostramos un cuadro comparativo de los tributos con y sin la amortización del Fondo de Comercio.

Consideraciones Finales

Es fundamental que este proceso se realice con el asesoramiento adecuado de un abogado especializado en herencias y fiscalidad, ya que implica aspectos legales y fiscales complejos.

En resumen, repartir una herencia de farmacia de manera que el hijo farmacéutico pueda adquirir la propiedad completa después de formar una Comunidad de Bienes con la viuda es una estrategia válida para optimizar la gestión y la fiscalidad de la farmacia familiar.

Este enfoque no solo facilita la transferencia de activos, sino que también permite aprovechar la amortización del Fondo de Comercio para reducir la carga fiscal del hijo en su actividad.

CONCEPTO	Sin fondo de comercio	Con fondo de comercio
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	200.000 €	200.000 €
AMORTIZACIÓN DEL FONDO DE COMERCIO	-	- 25.000€
BAI AJUSTADO	200.000 €	175.000 €
IRPF IMPUESTO A PAGAR	76.475,43 €	65.475,43 €
TOTAL, A BENEFICIOS DESPUÉS DE IMPUESTOS	123.524,57 €	134.274,57 €



Entrevista con Rafael Pérez: La Psicología Integrativa como Apoyo para Titulares de Farmacias.

Rafael, muchas gracias por acompañarnos hoy. Para comenzar, ¿podrías explicarnos qué es la psicología integrativa?

Gracias a ustedes por invitarme. La psicología integrativa es un enfoque terapéutico que combina diversas corrientes psicológicas y técnicas para abordar las necesidades individuales de cada persona. En lugar de seguir un único modelo, la psicología integrativa permite personalizar el tratamiento, utilizando herramientas de distintas escuelas, como la cognitivo-conductual, la humanista o terapias de tercera generación, entre otras. Esto nos permite ofrecer un enfoque más completo y holístico.

¿Qué características de la psicología integrativa la hacen especialmente útil para los titulares de farmacias?

La actividad de un titular de farmacia es, sin duda, muy estresante. Están constantemente lidiando con la presión de gestionar un negocio, atender a clientes, cumplir con normativas y manejar problemas financieros. La psicología integrativa puede ayudarles a identificar y gestionar el estrés, proporcionando herramientas prácticas para mejorar su bienestar emocional. Además, les ofrece un espacio seguro donde pueden explorar sus emociones y preocupaciones, lo que les permite encontrar un equilibrio entre su vida profesional y personal.

¿Podrías compartir algunas técnicas o estrategias que la psicología integrativa puede ofrecer a estos profesionales?

Por supuesto. Algunas técnicas incluyen la terapia cognitivo-conductual para reestructurar pensamientos negativos, la práctica de mindfulness para aumentar la conciencia y reducir la ansiedad, la terapia de aceptación y compromiso para ayudarles a comprometerse con sus valores y objetivos a pesar de las dificultades, modelos como el EMDR y regulación emocional a través del cuerpo, para localizar momentos de su vida dolorosos que tienen relación con sus estresores presentes. También es fundamental fomentar la autocompasión y el autocuidado, recordándoles la importancia de cuidar de su salud mental.

Eso suena muy útil. En tu experiencia, ¿cómo han reaccionado los titulares de farmacia que han probado la psicología integrativa?

He visto resultados muy positivos. Muchos de ellos se sienten aliviados al encontrar un enfoque que se adapta a sus necesidades individuales. A menudo, informan que se sienten más capaces de manejar el estrés y las exigencias del día a día, mejorando no solo su rendimiento profesional, sino también su bienestar personal. La clave es brindarles un espacio donde puedan hablar abiertamente sobre sus desafíos y recibir el apoyo que necesitan.

Por último, ¿qué consejo le darías a los titulares de farmacias que están considerando la posibilidad de buscar apoyo psicológico?

Los animaría a que no subestimen la importancia de su salud mental, al ser profesionales sanitarios esto no suele ser un problema para ellos pues saben de la relevancia que tiene, aunque a veces lo demoran por falta de tiempo. Buscar ayuda es un signo de valentía y compromiso hacia uno mismo y hacia su negocio. Acudir a terapia puede ser una herramienta poderosa para mejorar su calidad de vida y, por ende, el éxito de su farmacia. Es un paso hacia un futuro más equilibrado y saludable.

Muchas gracias, Rafael, por compartir tus conocimientos y experiencias con nosotros. Sin duda, la psicología integrativa ofrece una valiosa oportunidad para quienes trabajan en entornos estresantes como el de una farmacia.

Gracias a ustedes por la oportunidad de hablar sobre este tema tan importante.



Psicología integrativa. Especialista en regulación emocional, apego y EMDR. Experiencia tanto en clínica individual como grupal, además de colaborador en la Universidad Complutense en la creación de protocolos de intervención.
Rafael Pérez Gómez. Nº de Colegiado M-40023.

**Primera
consulta
gratuita**

📍 Av. Alberto Alcocer 5, Madrid

📞 672 59 61 90

🌐 rafapsicologiaintegrativa@gmail.com



Gómez Córdoba Abogados

COMPRAVENTA DE FARMACIAS



913 533 886



gomezcordoba.com



Av. de Alberto de Alcocer 5, Madrid