

## Resumen de contenidos

- Campaña de Renta 2021
- ¿Qué gastos se pueden deducir en una farmacia?
- Cambios clave en las prestaciones por jubilación 2022
- Impacto económico del Covid en farmacias y lecciones aprendidas

## Campaña de Renta 2021

Ya inmersos en plena Campaña de Renta 2021 no podíamos dejar pasar la oportunidad de hacer un repaso a todas aquellas acciones que el farmacéutico tiene a su alcance a la hora de rebajar la factura fiscal en la medida de lo posible.

Por ello, desde AMAF insistimos que tenga en cuenta algunos aspectos como:

### 1. Donación de un negocio familiar

Si como farmacéutico ha pensado en transmitir en vida de manera lucrativa su farmacia a sus descendientes, la ganancia patrimonial generada no tributará siempre que se cumplan los requisitos para aplicar la reducción en la transmisión de la empresa familiar en los términos regulados en la normativa del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.

Debería aprovechar estos beneficios fiscales antes de que se unifique la tributación autonómica y, sobre todo, si reside en Comunidades



Autónomas con bonificaciones altas como es el caso de la Comunidad de Madrid.

### 2. Reducción por inicio de actividad económica

Si ha iniciado su actividad económica, puede reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado en el primer periodo impositivo en que el rendimiento sea positivo y en el periodo impositivo siguiente.

- Se considera que se produce el inicio de una actividad económica cuando no se ha ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.

### 3. Deducción por reinversión de beneficios

La reinversión del beneficio de su oficina de farmacia en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a la actividad económica es objeto de deducción de un 5% en la cuota íntegra correspondiente al periodo impositivo en que se efectúe la inversión (la deducción será del 2,5% cuando el contribuyente haya practicado la reducción por inicio del ejercicio de una actividad económica).

La inversión debe realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en que se obtienen los rendimientos objeto de inversión y el periodo impositivo siguiente.

#### 4. La aportación a planes de pensiones (PPA)

Otra opción a tener en cuenta son los planes de pensiones. Hay que recordar que reducen la base imponible por lo que supone una disminución en la cifra a pagar en Hacienda por el IRPF.

Además, hacemos especial hincapié en que actualmente no realiza ninguna diferencia en función de la edad y está sujeta a un límite cuantitativo a la menor de las siguientes cantidades:

- 2.000€ anuales.
- El 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas.

#### 5. La aportación a un Plan de Previsión Social Empresarial (PPSE)

Tanto para usted como farmacéutico como para sus trabajadores.

¿Qué son los PPSE? Se trata de un producto de previsión social que permite a las empresas o negocios gestionados por trabajadores autónomos con empleados a su cargo, instrumentar planes de pensiones con sus empleados.

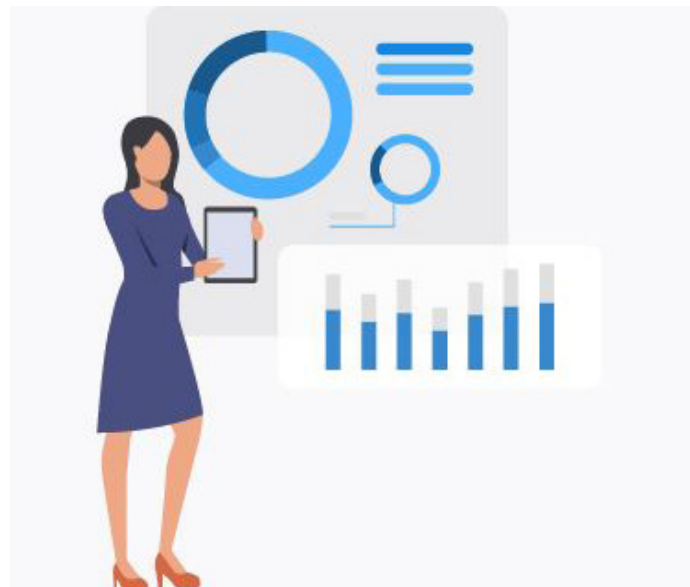
En este producto el tomador es la empresa, que tiene acuerdos con sus empleados, los cuales son los asegurados. En este caso, el propio autónomo puede incorporarse al PPSE, de manera que aumente su aportación a un plan de pensiones que será deducible en su base imponible de IRPF ya que el PPSE es compatible con un Plan de Previsión Asegurado (PPA) individual, por lo que de esta manera sería posible aumentar el límite de la aportación hasta 10.000€:

- 8.000€ al PPSE
- Y 2.000€ al PPA

Por su parte, las aportaciones realizadas por el autónomo a sus trabajadores serán un gasto deducible en la actividad.

Aun así, sólo son aconsejables (PPA Y PPSE) para aquellos contribuyentes que tengan rentas

netas a integrar en la base imponible general (beneficios de la farmacia, alquileres, imputación de rentas inmobiliarias) superiores a 60.000€ y en la cantidad que exceda esta cifra. Para evitar tributar a un tipo impositivo superior a la hora del rescate.



#### 6. Exención en las plusvalías para mayores de 65 años

También es necesario subrayar que existe un beneficio fiscal establecido desde el 1 de enero de 2015 con respecto a la exclusión de tributación de las ganancias patrimoniales por la transmisión de elementos patrimoniales (como la venta de su farmacia) realizada por contribuyentes mayores de 65 años, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor con condiciones concretas y con el límite máximo de 240.000€.

#### NOVEDADES EJERCICIO 2021

El tipo de gravamen de la escala general se incrementa al añadirse un tramo con respecto al ejercicio 2020 (beneficios de la farmacia, alquileres, pensiones, etc.), quedando establecido de este modo:

Tramos IRPF 2021 Base General	Tipo estatal	Tipo autonómico*	Tipo total
Hasta 12.450 euros	9,50%	9,50%	19,00%
De 12.450 euros a 20.200 euros	12,00%	12,00%	24,00%
De 20.200 euros a 35.200 euros	15,00%	15,00%	30,00%
De 35.200 euros a 60.000 euros	18,50%	18,50%	37,00%
De 60.000 euros a 300.000 euros	22,50%	22,50%	45,00%
A partir de 300.000 euros	24,50%	22,50%	47,00%

\*

*Hay que tener en cuenta que los tipos que figuran en la columna de "tipo autonómico" deberán sustituirlos por la escala que haya aprobado la comunidad autónoma en que tenga que declarar.*

Como novedad también, en el ejercicio 2021 el tipo de gravamen del ahorro se incrementa al añadirse un tramo con respecto al ejercicio 2020 (venta de acciones, fondos de inversión, inmuebles, farmacia...), quedando establecido de este modo:

Base Liquidable	2021
Hasta 6.000 euros	19%
Desde 6.000,01 hasta 50.000 euros	21%
Desde 50.000,01 hasta 200.000 euros	23%
Desde 200.000,01 euros en adelante	26%



# ¿Qué gastos se pueden deducir en una farmacia?

Vamos a realizar un pequeño desglose por apartados de los posibles gastos deducibles en la oficina de Farmacia de cara a la Campaña de la Renta 2021.



## Compras / Variación de existencias

Las existencias vendidas constituyen gasto del ejercicio. Para conocer el importe es necesario realizar un inventario trimestralmente o anualmente. La valoración del inventario se realiza con la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} &\text{Existencias Vendidas} \\ &= \\ &\text{Existencias Iniciales} \\ &+ \\ &\text{Compras} \\ &- \\ &\text{Existencias Finales} \end{aligned}$$

Si Existencias Iniciales > Existencias Finales:  
Gasto: Menor margen

Si Existencias Iniciales < Existencias Finales:  
Ingreso: Mayor margen

## Gastos de Personal

- Las retribuciones brutas al personal, cuotas de autónomos del farmacéutico y Seguridad Social de la empresa son consideradas gasto deducible.
- Las indemnizaciones por despido que el farmacéutico está obligado a satisfacer a sus empleados se consideran gasto deducible.
- Formación de reciclaje profesional. Son deducibles los gastos por asistencia a cursos de reciclaje o formación profesional, cuando sean exigidos para el desarrollo profesional de la actividad.

## Suministros

Los suministros de luz, calefacción, agua, teléfono, conexión a Internet, etc. serán deducibles cuando los mismos se destinen exclusivamente al ejercicio de la actividad.

Se puede dar el caso de que una farmacia esté instalada en una vivienda unifamiliar y solo se disponga de un contador para cada suministro. El Tribunal Superior de Justicia admite la deducción de tales gastos en la parte

correspondiente al porcentaje de afectación de la actividad económica.

## Amortizaciones

La amortización de un bien de inversión supone considerar como gasto deducible de la actividad el importe de su adquisición en proporción a los años de su vida útil. Un bien de inversión adquirido, por ejemplo, un robot dispensador, comprado por 60.000 euros y con una vida útil de 4 años se amortizará dotando cada uno de esos 4 años 15.000 euros como gasto deducible.

Es muy importante tener en cuenta la amortización del Fondo de Comercio. El fondo de comercio se define como el conjunto de elementos intangibles o inmateriales de la empresa que implican valor para esta. Lo forman, entre otros, la clientela, la razón social, la ubicación de la empresa, etc.

Fiscalmente es deducible el precio de adquisición del fondo de comercio con el límite anual máximo de la veintava parte (5%) de su importe, llegando al 7,5% en el caso de cumplir los requisitos de las empresas de reducida dimensión. La mayoría de las farmacias tienen esta consideración.

## Gastos Financieros

Los gastos financieros son deducibles si los mismos tienen una correlación con la obtención de los ingresos en la farmacia. Además, esta correlación deberá poder ser probada por los servicios de comprobación e inspección tributaria.

Por ejemplo, un préstamo personal avalado por la actividad de farmacia, pero utilizado para otros fines, no será un gasto financiero deducible.

## Otros gastos deducibles en la oficina de Farmacia

- **El seguro de amortización de un préstamo** es deducible sólo en los casos en los que la entidad financiera obligue a formalizarlo como consecuencia de una operación de financiación de la actividad económica.

- **Los gastos de desplazamiento** que se ocasionan cuando el farmacéutico se desplaza

a reuniones del Colegio o de cualquier otro organismo o entidad y cuya finalidad tiene correlación con los ingresos de la actividad, son deducibles, pero éstos tienen que estar suficientemente justificados.

- **Vehículos.** Para el caso de la adquisición mediante contratos de renting, la administración tributaria es bastante estricta en la interpretación de la norma, es decir, la diferenciación entre el uso profesional o privado en la utilización de un vehículo es muy difícil.

- **Viajes Profesionales.** Son gastos deducibles, pero al igual que ocurre con los gastos de desplazamiento deben estar debidamente documentados y justificados para poder aportar la documentación probatoria, anexa a las facturas de los gastos de viajes profesionales.

- **Gastos de Colegios Profesionales.** Todas aquellas partidas de gasto, las cuales sean obligatorias para la realización de la actividad, son fiscalmente deducibles.

- **La entrega de objetos a clientes** puede considerarse deducibles si se prueba que van destinados a publicidad, es decir, promoción de ventas.

- **El local de la farmacia puede ser alquilado o en propiedad.** Lo normal es que sea propio, en este caso, mientras haya hipoteca, habrá gasto de financiación. En caso contrario, habrá gasto de alquiler, generalmente con retención.

- **Las primas de seguro de asistencia sanitaria** por el titular de la actividad en la parte correspondiente a su propia cobertura, a la de su cónyuge e hijos menores de 25 años que convivan con él, con el límite máximo anual de 500 euros por cada una de las personas indicadas se consideran gastos deducibles.

- Las multas, sanciones penales y administrativas, recargos de la AEAT y S.S. **en ningún caso serán gasto deducible.**

- **Los intereses de demora** serán fiscalmente deducibles, ya que nada se regula al respecto.

- **Las pérdidas por medicamentos caducados, robados, etc.** también se consideran deducibles.

# Cambios clave en las prestaciones por jubilación 2022

La primera parte de la reforma en materia de pensiones, Ley 21/2021, de 28 de diciembre, entró en vigor el 1 de enero de 2022, pero todavía hoy se suscitan dudas sobre la misma.

Vamos a tratar de explicar, de manera muy resumida, los principales aspectos a tener en cuenta para todos aquellos que quieran acceder a la misma a partir de ahora:

## 1. Revalorización de las pensiones

Lo cual supone una actualización de las pensiones en función de la inflación del ejercicio anterior, con la garantía de que, en el caso, poco probable, de inflación negativa, la pensión no se verá mermada.

## 2. Revisión de coeficientes reductores en jubilaciones anticipadas

Se desincentivan unos pocos supuestos de jubilación anticipada voluntaria e involuntaria. Si bien es cierto que los coeficientes reductores, con la nueva legislación, en la mayoría de los casos son más beneficiosos que en la anterior. Además, se incentiva la jubilación demorada. A continuación, lo veremos con más detalle:

### a) Jubilación anticipada voluntaria:

Esta modalidad de jubilación supone poder adelantar la prestación hasta 2 años a la edad ordinaria, siempre que se acredite tener 35 años de cotización. Los coeficientes reductores aplicables quedarán del siguiente modo:

Meses de anticipo de la jubilación ordinaria	Carrera de cotización			
	menos 38 años + 6 meses	menos 41 años + 6 meses	menos 44 años + 6 meses	44 años + 6 meses o más
24	21,00	19,00	17,00	13,00
23	17,60	16,50	15,00	12,00
22	14,67	14,00	13,33	11,00
21	12,57	12,00	11,43	10,00
20	11,00	10,50	10,00	9,20
19	9,78	9,33	8,89	8,40
18	8,80	8,40	8,00	7,60
17	8,00	7,64	7,27	6,91
16	7,33	7,00	6,67	6,33
15	6,77	6,46	6,15	5,85
14	6,29	6,00	5,71	5,43
13	5,87	5,60	5,33	5,07
12	5,50	5,25	5,00	4,75
11	5,18	4,94	4,71	4,47
10	4,89	4,67	4,44	4,22
9	4,63	4,42	4,21	4,00
8	4,40	4,20	4,00	3,80
7	4,19	4,00	3,81	3,62
6	4,00	3,82	3,64	3,45
5	3,83	3,65	3,48	3,30
4	3,67	3,50	3,33	3,17
3	3,52	3,36	3,20	3,04
2	3,38	3,23	3,08	2,92
1	3,26	3,11	2,96	2,81

Las celdas en color verde son los coeficientes que mejoran respecto a la anterior legislación.

Las celdas en color rojo son los coeficientes que se endurecen.

Las celdas en color blanco son los coeficientes que quedan igual.

## b) Jubilación anticipada involuntaria:

Supone poder adelantar la edad de jubilación hasta 4 años a la edad ordinaria, siempre que se acrediten 33 años de cotización.

Las causas de extinción contractual que dan derecho al acceso a esta modalidad de jubilación son; el despido colectivo, el despido objetivo, la extinción del contrato por resolución judicial, la muerte, jubilación o incapacidad del empleador y la extinción del contrato por fuerza mayor.

Ahora se añaden otras causas como la resolución voluntaria del contrato por parte del trabajador en supuestos de movilidad geográfica, modificaciones sustanciales de condiciones de trabajo, ser víctima de violencia de género y resolución del contrato por cualquier incumplimiento empresarial (falta de pago o retrasos continuados en el abono del salario o incumplimiento grave). Es decir, los supuestos recogidos en los artículos 40.1, 41.3, 49.1.m) y 50 del Estatuto de los Trabajadores.

En estos supuestos, los nuevos coeficientes reductores quedarán del siguiente modo:

Meses de anticipo de la jubilación ordinaria	Carrera de cotización			
	menos 38 años + 6 meses	menos 41 años + 6 meses	menos 44 años + 6 meses	44 años + 6 meses o más
48	30,00	28,00	26,00	24,00
47	29,38	27,42	25,46	23,50
46	28,75	26,83	24,92	23,00
45	28,13	26,25	24,38	22,50
44	27,50	25,67	23,83	22,00
43	26,88	25,08	23,29	21,50
42	26,25	24,50	22,75	21,00
41	25,63	23,92	22,21	20,50
40	25,00	23,33	21,67	20,00
39	24,38	22,75	21,13	19,50
38	23,75	22,17	20,58	19,00
37	23,13	21,58	20,04	18,50
36	22,50	21,00	19,50	18,00
35	21,88	20,42	18,96	17,50
34	21,25	19,83	18,42	17,00
33	20,63	19,25	17,88	16,50
32	20,00	18,67	17,33	16,00
31	19,38	18,08	16,79	15,50
30	18,75	17,50	16,25	15,00
29	18,13	16,92	15,71	14,50
28	17,50	16,33	15,17	14,00
27	16,88	15,75	14,63	13,50
26	16,25	15,17	14,08	13,00
25	15,63	14,58	13,54	12,50
24	15,00	14,00	13,00	12,00
23	14,38	13,42	12,46	11,50
22	13,75	12,83	11,92	11,00
21	12,57	12,00	11,38	10,00
20	11,00	10,50	10,00	9,20
19	9,78	9,33	8,89	8,40
18	8,80	8,40	8,00	7,60
17	8,00	7,64	7,27	6,91
16	7,33	7,00	6,67	6,33
15	6,77	6,46	6,15	5,85
14	6,29	6,00	5,71	5,43
13	5,87	5,60	5,33	5,07
12	5,50	5,25	5,00	4,75
11	5,18	4,94	4,71	4,47
10	4,89	4,67	4,44	4,22
9	4,63	4,42	4,21	4,00
8	4,40	4,20	4,00	3,80
7	4,19	4,00	3,81	3,62
6	3,75	3,50	3,25	3,00
5	3,13	2,92	2,71	2,50
4	2,50	2,33	2,17	2,00
3	1,88	1,75	1,63	1,50
2	1,25	1,17	1,08	1,00
1	0,63	0,58	0,54	0,50

Las celdas en color verde son los coeficientes que mejoran respecto a la anterior legislación.

Las celdas en color rojo son los coeficientes que se endurecen.

Las celdas en color blanco son los coeficientes que quedan igual.



edad de jubilación y la del hecho causante de la pensión; o una combinación de las dos opciones anteriores.

Además, se aplica una exención de la obligación de cotizar por contingencias comunes, salvo en el caso de incapacidad temporal, a partir del cumplimiento de la edad de jubilación ordinaria que corresponda en cada caso.

#### **4. Jubilación activa**

La principal novedad es que exige como condición para acceder a esta modalidad de jubilación el transcurso de al menos un año desde el cumplimiento de la edad ordinaria de jubilación.

#### **3. Jubilación demorada**

Se favorece la utilización de dicha fórmula mediante la sustitución del incentivo único hasta ahora establecido por la posibilidad de que el interesado pueda optar entre la obtención de un porcentaje adicional del 4 por ciento por cada año completo de trabajo efectivo que acredite con posterioridad al cumplimiento de la edad de jubilación, (porcentaje adicional que se sumará al que corresponda de acuerdo con el número de años cotizados y se aplicará a la respectiva base reguladora, a efectos de determinar la cuantía de la pensión), o una cantidad a tanto alzado por cada año completo de trabajo efectivo acreditado y cotizado entre la fecha de cumplimiento de la

#### **5. Prohibición de cláusulas convencionales que prevean la jubilación forzosa del trabajador**

Se contempla la prohibición de cláusulas convencionales que prevean la jubilación forzosa del trabajador a una edad inferior a los sesenta y ocho años, con algunas excepciones.

#### **6. Cálculo de la prestación**

Para conformar el cálculo de la prestación se tendrán en cuenta los últimos 25 años.





# Impacto económico del Covid en farmacias y lecciones aprendidas

Después de dos años inmersos en la pandemia del Covid-19 toca hacer balance y poner sobre la mesa lo que ha aprendido el farmacéutico con ella.



Se trata de una etapa en la que las farmacias se han tenido que reinventar buscando una mayor cercanía con el ciudadano en la que su mejor apuesta se ha centrado en ser más asistenciales, en la inclusión de nuevos servicios dirigidos al paciente y en la apuesta por la digitalización.

El Covid-19 ha afectado a millones de personas a nivel mundial, de las cuales ha provocado la muerte, según cifras oficiales, a más de 1,2 millones. Y, mientras tanto, el farmacéutico, que ha estado en primera línea, ha tratado en todo momento de aportar la mejor atención a su paciente en una situación tan complicada como la que ha ocurrido y, con ello, el equipo de la farmacia ha salido reforzado. De hecho, ahora están siendo mucho más valorados por la sociedad en general y por las autoridades sanitarias dado que se reconocido el importantísimo papel que tiene la farmacia dentro de la cadena de salud.

El farmacéutico es un eslabón fundamental a la hora de velar por la salud del ciudadano dado que favorece la prevención de enfermedades y procura traer el bienestar del paciente.

## Facturación y rentabilidad

Al principio, durante el confinamiento las farmacias de barrio crecieron mucho. Mientras que las de paso o las situadas cerca de centros comerciales o estaciones de tren... bajaron mucho sus ventas. Especialmente el caso de los

los centros de salud que no funcionaban como siempre y a día de hoy, la mayoría, aun no ha podido recuperar las cifras a las que estaba habituado previamente a la pandemia ya que aun no funcionan con normalidad.

Ahora, las farmacias de paso han ido recuperando la venta según se ha ido volviendo a la normalidad y las de barrio han vuelto a sufrir descensos.

Como decimos, son muchas las farmacias que han visto afectadas sus ventas y tratando de dar solución a las necesidades del paciente se han embarcado en compras de mascarillas y geles primero y de test de antígenos después, sin saber qué les depararía esta situación que para ellos era desconocida poniéndose en manos de proveedores en los que tenían que confiar sin tener ninguna referencia de ellos, por dar el servicio a su paciente.

En estas situaciones ha habido una total ausencia de estrategia por parte del titular de la farmacia pero que, en vistas de conseguir sus objetivos, una vez experimentado esto ha de intentar de diseñar un plan de acción que además debe compartir con su equipo para alcanzar lo que pretende.

En estos meses la farmacia no sólo se ha visto resentida en su facturación y rentabilidad, sino también en su implicación y capacidad

de motivación al equipo. Por eso hay que estructurar la organización interna y buscar dinámicas que atraigan de nuevo al paciente “a nuestro establecimiento”.

Muchas han optado por hacer cambios estructurales y logísticos poniendo siempre en el centro al cliente a través de los servicios con los que posicionarse y diferenciarse de la competencia.

## La oportunidad para el farmacéutico

El cliente se ha encontrado con muchos impedimentos en estos meses para acceder fácilmente al centro de salud, donde ya no es posible tener cita con la misma asiduidad con el médico de atención primaria, por lo que el control de la medicación y de los parámetros de salud “queda en tierra de nadie”. Esto supone una oportunidad para establecer en la farmacia un servicio de atención farmacéutica mediante el cual fomentar la adherencia terapéutica y la “adherencia hacia nuestra marca” a través de un seguimiento de parámetros básicos de salud estableciéndolo como un servicio al que unir un consejo profesional y un seguimiento del paciente.

Esto también brinda la oportunidad al profesional farmacéutico del desarrollo de campañas sanitarias que dinamizarán el espacio y reforzarán el papel sanitario de la farmacia.

Entonces, el farmacéutico, debe acercar al paciente a la farmacia haciendo uso de herramientas como la base de datos de clientes-pacientes; con los que hay que retomar una relación más fluida a través una comunicación adaptada con la que informarles y hacerles partícipes de lo que acontezca en la farmacia.

Si la farmacia se adapta para promocionar su capacidad asistencial a base de la implantación de una serie de Servicios Profesionales Farmacéuticos se forjará desde la farmacia una relación más fluida con la atención primaria y un

fortalecimiento del sistema sanitario de salud.

No hay que conformarse con el paciente más cercano, hay que hacer uso de las nuevas tecnologías para atraer al potencial. Hay que tener la capacidad de significarse creando experiencias de compra para un cliente cada vez más informado, más tecnológico y más exigente, que busca sentirse único. Nos encontramos ante una excelente oportunidad.

Se debería aprovechar el modelo organizativo que ha generado la pandemia y tratar de implantar algo que se podría denominar como telefarmacia, tal y como ha hecho atención primaria, ofreciendo así el consejo farmacéutico y seguimiento al paciente, tanto de forma presencial como a distancia.

## La importancia de la tecnología

La transformación digital de la farmacia ayudará a ganar conocimiento y eficiencia en la atención al paciente, sobre todo, si se mejora la cooperación con el Sistema Nacional de Salud. Con la receta electrónica se podría crear un historial farmacoterapéutico único, a compartir entre farmacia y médico con el fin de establecer una atención personalizada con la que prevenir y promocionar la salud de la población.

Se ha observado durante la pandemia la proliferación del comercio digital y la creación de plataformas desde donde el ciudadano accedía sin la seguridad debida a terapias en las que se incluían medicamentos, lo que viene a plantear la necesidad de un mayor control por parte de la administración. Como experto del medicamento, el farmacéutico, debería ser en quien recayera el control de la seguridad del paciente en Internet evitando así la venta ilegal de medicamentos, las falsificaciones controlando la publicidad engañosa y la desinformación en Internet. Esta es también una excelente oportunidad para el farmacéutico que tras las fuertes inversiones que hicieron buscado cubrir la necesidad del ciudadano, debe seguir apostando por reforzar ese papel que se le dio entonces.

---

La Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia (AMAF) es una entidad sin ánimo de lucro, constituida por profesionales acreditados y de larga experiencia en el asesoramiento de Oficinas de Farmacia y que lo llevan a cabo sobre casi el 65% de las farmacias madrileñas. Sus fines, entre otros, la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de los asesores de Oficinas de Farmacia, así como la atención de las necesidades de información, formación, asesoramiento, investigación y perfeccionamiento de sus miembros, estudiando y divulgando cuantos temas pudieran afectar a este colectivo social y a sus afiliados. Además, lleva a cabo actividades de formación, investigación y desarrollo de programas que mejoren el asesoramiento profesional a las Oficinas de Farmacia.