

Curso financiero para titulares:
**Dirige tu Farmacia con
Números**

El curso que te ayudará a entender cuánto gana realmente tu farmacia, mejorar tu rentabilidad y tomar decisiones con más seguridad.

Para farmacéuticos titulares que quieren entender sus números — sin ser contables.

4 módulos online · En directo y grabados



No necesitas ser financiero.

- **Necesitas saber dirigir.**

Pero sí necesitas saber qué mirar, qué preguntar y qué exigir.



Interpretar

Lee tus números y detecta alertas antes de que sea tarde.



Preguntar

Exige información útil a tu asesor y entiende lo que te dice.



Decidir

Toma decisiones con datos, no con intuición.

Beneficios de este curso

- ✓ Reducir stock inmovilizado.
- ✓ Detectar una caída de margen.
- ✓ Evitar problemas de liquidez.
- ✓ Planificar correctamente el cierre fiscal.
- ✓ Mejorar la rentabilidad de la farmacia.

¿Qué consigues?

- Más beneficio.
- Más control.
- Menos estrés.
- Menos dependencia del asesor.
- Menos sorpresas fiscales.
- Más capacidad para tomar decisiones.

Resumen del programa

Cuatro sesiones para mejorar el control, la rentabilidad y la tranquilidad de tu farmacia.

4 sesiones online de 1,5 horas •

Miércoles 1 JUL

MÓDULO 01

Rentabilidad real

EBITDA y punto de equilibrio.

Miércoles 15 JUL

MÓDULO 02

Cuenta de explotación

Cómo leerla y qué decidir.

Miércoles 2 SEP

MÓDULO 03

KPI clave

Margen, rotación, stock y caja.

Miércoles 16 SEP

MÓDULO 04

Cierre fiscal

Fiscalidad práctica sin sorpresas.

Miércoles 15:00h • Online 1h 30m • Julio y septiembre de 2026

¡Quiero el incibirme!

¿Tu farmacia gana lo que crees que gana?

Vender más no siempre significa ganar más.

1. Facturación vs. beneficio

Qué significa vender más y cuándo no se traduce en ganar más.

2. EBITDA y cash flow

Diferencia capacidad operativa, beneficio neto y dinero disponible.

3. Punto de equilibrio

Cuánto necesitas vender para cubrir todos tus costes.

Al terminar este módulo sabrás:

- ✓ Leer tu cuenta de explotación
- ✓ Separar rentabilidad y liquidez
- ✓ Calcular tu punto de equilibrio



PROGRAMA MÓDULO 1

1. **La farmacia como empresa:** el titular dirige un negocio.
2. **Facturación no es beneficio**
3. **Margen bruto:** qué mide y por qué no basta con compras y ventas.
4. **Cuenta de explotación básica:** qué debes saber y para qué.
5. **EBITDA explicado fácil:** capacidad operativa para generar resultado.
6. **EBITDA vs. beneficio neto:** por qué ambos son necesarios.
7. **EBITDA vs. cash flow:** motor y gasolina.
8. **Punto de equilibrio:** cuánto vender para no perder dinero.
9. **Errores habituales**
 - Pensar que vender más siempre significa ganar más.
 - Mirar solo el margen.
 - No separar rentabilidad de liquidez.
 - Revisar la cuenta solo al final del año.

La cuenta de explotación que te permite dirigir de verdad

«Lo que no miras cada mes, te explota al final del año».

1. Qué pedir

Cuenta mensual, comparativa anual y previsión de cierre.

2. Cómo leerla

Ventas, margen, personal, EBITDA y beneficio neto.

3. Qué preguntar

Desviaciones, impuestos y señales de alerta.

Al terminar este módulo sabrás:

- ✓ Pedir el informe correcto y leerlo en 10 minutos
- ✓ Identificar si el problema está en margen, gastos o caja
- ✓ Anticipar el cierre del año sin sorpresas



PROGRAMA MÓDULO 2

1. **Qué es una cuenta de explotación:** y para qué sirve.
2. **Por qué no bastan:** impuestos, modelos o informes anuales.
3. **Qué debe incluir:** una cuenta útil para farmacia.
4. **Compras vs. compras consumidas:** el papel del inventario.
5. **Gastos de personal:** eficiencia, no solo porcentaje.
6. **Gastos generales:** cómo controlarlos.
7. **Amortizaciones:** impacto fiscal y de caja.
8. **Qué pedir al asesor:** para controlar mejor la farmacia.
9. **Cómo usar la información:** para contratar, invertir, revisar gastos o asumir deuda.

Los números que te dicen qué hacer mañana

Los KPI que ayudan a dirigir: margen, rotación, stock, caja y equipo.

Fórmula comercial

Facturación, operaciones, PVP medio y unidades por ticket.

Margen vs. rotación

El margen que no rota no paga facturas.

Stock y liquidez

Stock no vendido = caja atrapada.

Cuadro de mando

Pocos indicadores, revisión mensual y plan de acción.

Al terminar este módulo sabrás:

- ✓ Calcular margen, rotación y liquidez
- ✓ Detectar caja atrapada en stock
- ✓ Construir un cuadro de mando mensual



PROGRAMA MÓDULO 3

1. **Ningún indicador explica todo:** cómo combinarlos.
2. **Qué debe controlar un titular:** elige tus KPI esenciales.
3. **Fórmula comercial básica:** facturación, operaciones, unidades y PVP medio.
4. **Margen vs. rotación:** el margen que no gira no alimenta la caja.
5. **Compra directa vs. mayorista:** cuándo el stock se come el beneficio.
6. **Stock y liquidez:** grupos C y D, caducidades y dinero dormido.
7. **Nivel de servicio:** la satisfacción del cliente en números.
8. **Cuadro de mando práctico:** útil, funcional y accionable.
9. **Datos en decisiones:** prioridades y plan de acción.

Cierre fiscal sin sustos

«El cierre fiscal no empieza con la renta. Empieza antes de cerrar el año».

Previsión de beneficio

Pagos a cuenta, amortizaciones e inventario final.

Documentación

Facturas, nóminas, préstamos e inversiones.

SL en farmacia

Una decisión fiscal y patrimonial, no de facturación.

Qué preguntar

Margen de maniobra y planificación del próximo año.

Al terminar este módulo sabrás:

- ✓ Anticipar tu factura fiscal
- ✓ Entender cuándo puede tener sentido una SL
- ✓ Preparar el cierre anual sin improvisaciones



PROGRAMA MÓDULO 4

1. **La farmacia no tributa por ventas, tributa por resultado.**
2. **Diferencia entre beneficio** fiscal, contable, real y caja disponible.
3. **IRPF:** tipo medio, marginal e impacto personal.
4. **SL en farmacia:** cuándo puede tener sentido.
5. **Qué revisar antes del cierre fiscal:** planificar para que la factura de Hacienda sea lo más leve posible.
6. **Documentación preparada** para un posible requerimiento.
7. **Qué preguntar al asesor** antes de cerrar.
8. **Inspecciones:** orden, criterio y tranquilidad.
9. **Checklist final:** revisión mensual, previsión y planificación.

4 módulos online

Formación en directo, práctica y aplicable desde el primer día.

- | | | |
|----|-----------------|--------------------------------------|
| 01 | Módulo 1 | Miércoles 1 de julio · 15:00 h |
| 02 | Módulo 2 | Miércoles 15 de julio · 15:00 h |
| 03 | Módulo 3 | Miércoles 2 de septiembre · 15:00 h |
| 04 | Módulo 4 | Miércoles 16 de septiembre · 15:00 h |



▶ ¿No puedes asistir en directo? Todas las sesiones quedan grabadas en la academia MDF para verlas a tu ritmo.

¿Para quién está pensado este curso?

- ✓ Titulares que quieren entender mejor su negocio.
- ✓ Farmacias que quieren mejorar rentabilidad.
- ✓ Titulares que quieren depender menos de terceros.
- ✓ Farmacias que están creciendo.
- ✓ Farmacias que reducen sus beneficios.
- ✓ Farmacias con picos de tesorería.
- ✓ Titulares que quieren tomar decisiones con más seguridad.

Una decisión rentable

Elige cómo quieres avanzar.

POR MÓDULO

300€*

Acceso independiente a una sesión.

***Precio clientes MDF. No clientes +30%**

CURSO COMPLETO

1.000€*

Los 4 módulos in line de 1,5 horas

La opción más inteligente para aplicar todo el sistema, de principio a fin.

***Precio clientes MDF. No clientes +30%**

Una sola buena decisión financiera puede amortizar toda la formación.

Consultor disponible para resolver dudas in situ con tus datos reales

Tu farmacia ya genera datos todos los días

*Las finanzas no son difíciles.
Normalmente se explican mal.*

INSCRÍBETE AHORA

Online · Julio y septiembre de 2026

¡Quiero el incribirme!

4 módulos · 1.000€*

Una inversión que se amortiza con una sola buena decisión.

***Precio clientes MDF. No clientes +30%**



CALLE MAHÓN 6 BAJO CD | 28290 LAS ROZAS DE MADRID | MADRID

T. 916 364 818 | mediform@mediformplus.com | mediformplus.com | [@mediformplus](https://www.instagram.com/mediformplus)