

DICIEMBRE 2019
Número 8

La revista de

 **Orbaneja**
A B O G A D O S

Asesoría y compraventa para tu farmacia
70 AÑOS VENDIENDO FARMACIAS

*ESPECIAL
FIN DE AÑO
monográfico
compraventa
FARMACIA*





Orbaneja
ABOGADOS





**“Donde una puerta se cierra,
otra se abre”**

Miguel de Cervantes Saavedra

Escritor español, autor de
Don Quijote de la Mancha

Índice

EDITORIAL	6
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS Check list para la venta de tu farmacia	7-10
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras farmacias a la venta	11-13
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA La transmisión de la farmacia a favor de un hijo farmacéutico y la compensación al resto de los hijos	14-16
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE ¿Qué impuestos tengo que pagar al vender mi oficina de farmacia?	17-22
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL ¿Qué debo saber en relación con los empleados de la farmacia a la hora de plantearme su compra?	23-25
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN ¿Qué hago con el personal de la farmacia que acabo de comprar o heredar?	26-29
MIRANDO CON LUPA LA LETRA DE LOS BANCOS ¿Qué hacer con el dinero obtenido?	30-32
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Aurora Martín Pedraza	33-35
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	36
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	37
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	38
COLABORADORES	39
PREGUNTAS Y RESPUESTAS Leasing para la cruz de mi farmacia, ¿Cómo funciona y qué ventajas fiscales tiene esta opción? Acabo de adquirir una farmacia, ¿Puedo modificar el horario de sus trabajadores?	40-42



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

A **punto de finalizar 2019**, volvemos a decir que ha sido un **año políticamente agitado** con la ausencia de un verdadero Gobierno. Las recientes elecciones del 10 de noviembre no parecen haber arreglado mucho el panorama y en lo que a la sanidad respecta, seguimos pendientes de pactos entre las distintas fuerzas políticas, al no haber obtenido mayoría absoluta ningún partido ni alcanzar una mayoría clara ninguno de los dos bloques de izquierda y derecha: 5 ministros en 5 años han ocasionado ya demasiado daño a la sanidad y, en concreto, a las farmacias. No sabemos si el futuro irá por la eliminación del copago, la aprobación de una no concretada pero inquietante, ley antiprivatización de la sanidad o más bien, como propone el Partido Popular, hacia un plan **renove** de tecnología sanitaria o incluso la propia devolución de competencias de las autonomías al Gobierno.



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director

Veremos qué nos depara a nivel fiscal y laboral el nuevo año tras los acuerdos de gobierno. Por último, habrá que ver si en este año se aprueba la esperada **Ley de Ordenación de Farmacias de la Comunidad de Madrid**.

Les recordamos además de nuevo que desde hace un año contamos en nuestra revista con una **nueva sección de economía** con el objetivo de hacer más sencillos todos los temas de actualidad del mundo del ahorro y la inversión. No sólo nos preocupa cómo gestiona su patrimonio el farmacéutico mientras tiene la farmacia, sino antes de llegar a tenerla y después de transmitirla.



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director

Por otro lado, con el afán de satisfacer mejor día a día las necesidades de nuestros clientes, hemos incorporado a nuestro equipo a una persona que viene de la casa que será nuestro **Responsable Comercial**, y que trabajará en estrecha colaboración con el equipo responsable de las transmisiones de farmacia, pues el traspaso es uno de los momentos en los que sabemos que tenemos que estar junto a nuestros clientes y apoyarles.

En este primer semestre del año tenemos dos importantes citas por delante. La primera es **Infarma 2020**, que tendrá lugar en Madrid los días 10, 11 y 12 de marzo. La segunda es que **Orbaneja Abogados acabamos de cumplir 70 años de existencia**. Estamos extraordinariamente orgullosos de ello y por eso durante el año 2020 tendrán lugar una serie de celebraciones y eventos que nos encantará compartir con todos ustedes y de los que les iremos informando.



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Felices Fiestas y próspero año 2020

Check list para la venta de tu farmacia



Rosa Blanco

Abogado departamento jurídico y de transmisiones
Orbaneja Abogados

¿Qué documentación necesito aportar a la hora de vender mi farmacia?

La segunda decisión profesional más importante en la vida de un farmacéutico es la de vender su oficina de farmacia (la primera decisión fue comprarla) y, al igual que cuando se compra se tienen en cuenta distintos aspectos (cuánto dinero tengo, apoyo familiar, experiencia profesional para embarcar la nueva aventura) a la hora de vender hay que tener unas consideraciones previas, y "poner la casa en orden".

Si la farmacia se adquirió mediante compraventa, donación o herencia, hay que tener localizada la Escritura de esa adquisición. Si fue de nueva apertura, el acta de la Consejería de Sanidad sería su título.

Lo mismo ocurre con el local: si es en propiedad, necesitamos la **escritura de compraventa, donación o herencia**; en el supuesto de que sea en **alquiler**, lo importante es el **contrato de arrendamiento**. En este supuesto, la operación se complica un poco más, ya que es necesario estudiar el plazo del arrendamiento durante el que aún tiene vigencia el contrato, si es viable la cesión del mismo o, si por el contrario es necesario negociar un nuevo contrato con la propiedad del local que en la mayoría de los supuestos es lo que va a ocurrir ya que aun cuando el arrendamiento esté vigente y sea viable la cesión a favor de un tercero, lo normal es que ya no quede mucho plazo y sea insuficiente para las necesidades del comprador.



¿Qué debo comprobar en mis títulos de propiedad tanto de adquisición de farmacia como del local?



¿y en las cuentas de mi farmacia?



El nuevo titular de la farmacia, para poder adquirirla, va a necesitar la financiación de una entidad bancaria, quién va a exigir que el contrato de arrendamiento tenga una vigencia mínima de entre 15 y 20 años y derecho de cesión expresamente concedido.

Una vez localizados ambos títulos de propiedad, habrá que realizar también una serie de comprobaciones: que no esté gravado ninguno de los bienes con una hipoteca ni con ninguna otra garantía (prenda, condición resolutoria, etc.) y que en el supuesto de haber sido un bien ganancial, se haya tenido en cuenta en el momento de practicar las operaciones particionales de la herencia de su cónyuge o en caso de divorcio, cuando se liquidó la sociedad de gananciales.

Las cuentas de la farmacia deben estar saneadas: llevar la contabilidad al día y correctamente, tener todos los impuestos presentados, los libros contables debidamente cumplimentados y, si se tiene obligación, depositados en el registro mercantil.

Por otro lado, el **volumen de existencias de la farmacia o stock debe ser acorde con la facturación:** lo usual es que sea el 10% de la misma, y hay que procurar que no haya productos con caducidades inferiores a 6 meses, ni productos descatalogados o en mal estado.

En previsión del futuro **expediente de autorización de transmisión de la oficina de farmacia ante la Consejería de Sanidad**, donde habrá que aportar un plano del local donde se ubica la misma, es recomendable comprobar que no se hayan realizado obras sin la preceptiva autorización administrativa, ya que **el plano que hay que aportar debe coincidir con la realidad física del local y, a su vez, con el plano que obre en el archivo de la administración.**



¿Cuál es el orden de preferencia de adquisición que establece la Ley de Ordenación Farmacéutica?

PREFERENTE

Si no coinciden, requerirán al titular de la farmacia que regularice la situación mediante un expediente de modificación, **que alargará el proceso de transmisión**, por lo que es aconsejable que en este caso este expediente se inicie lo antes posible y de forma previa a poner la farmacia a la venta.

El personal de la farmacia también es otro factor que hay que tener en consideración: número empleados, horario que realizan, antigüedad, sueldos, reducciones de jornada por cuidado de menores o mayores, edad, etc. El Estatuto de los trabajadores establece que el cambio de empresario (titular de la farmacia) no puede afectar a los mismos, pero la realidad es que **el adquirente de una farmacia no va a querer asumir las antigüedades ni el posible exceso de personal con el que cuente la farmacia**. Es habitual que un farmacéutico en su última etapa profesional tenga más personal del que correspondería en consonancia con la facturación al primar la calidad de vida sobre el rendimiento económico, siendo inverso el interés en el adquirente: primará lo económico al haber invertido mucho dinero para comprar la farmacia y, en gran medida, con financiación ajena.

Relacionado con el personal de la farmacia, no nos podemos olvidar del **derecho de adquisición preferente que la Ley de Ordenación Farmacéutica de Madrid, y en casi todas las comunidades autónomas, concede por este orden al cónyuge, al hijo, al farmacéutico regente, sustituto y adjunto**. Este derecho les otorga la posibilidad de comprar con preferencia y en las mismas condiciones que lo haría un tercero, por lo que, para evitar problemas posteriores, es importante conocer las intenciones de estas personas con derecho preferente de adquisición, ya que si deciden ejercer ese derecho cuando ya hay un comprador, la operación se puede complicar notablemente.

Todo negocio debe contar con la licencia municipal de actividad concedida por el ayuntamiento donde se ubique y las oficinas de farmacia también deben cumplir con este requisito.

¿Qué puedo hacer si no encuentro la licencia municipal de actividad de mi farmacia?



**¡MUY
IMPORTANTE!**

Una vez que se transmita la farmacia, habrá que comunicar el cambio de titularidad del negocio y, por ende, de la licencia municipal de actividad; para ello es imprescindible aportar el documento que acredita que el transmitente cuenta con esa licencia. En el supuesto de que este documento no se localice, siempre se puede pedir un duplicado a la administración competente.

Una vez analizados todos estos factores, ya se está en disposición de poner la farmacia a la venta, y lo primero es valorar la misma. Para ello se tendrá en cuenta **la facturación, el porcentaje de venta libre y de seguro, la ubicación, el horario, el personal, y si se realizan servicios complementarios y, como no, el local: cuántos metros tiene, y sobre todo si es en propiedad y será objeto de transmisión o de alquiler.** Porque ésta es otra decisión que debe tomar el transmitente cuando también es el propietario del local: si lo quiere vender conjuntamente con la farmacia, o si por el contrario prefiere conservar la propiedad y alquilarlo al comprador, asegurándose de esta manera una renta mensual. Otra opción es acordar un arrendamiento con opción a compra: al comprador le interesa mucho porque así no tiene que desembolsar el precio del local en un primer momento, pero se asegura que sí puede optar a esa compra en el plazo que se determine; y al vendedor también le interesa porque **si transcurren tres años desde que se vendió la farmacia el local se desafectará de la actividad con lo que la ganancia patrimonial se verá reducida.**

Son muchos factores los que se deben de tener en cuenta y analizar de forma previa a la venta de la farmacia para asegurarnos que la operación se va a poder realizar correctamente y de la forma más rápida posible, ya que, como he comentado al inicio, **la venta de la farmacia es una de las decisiones más importante en la vida profesional de un farmacéutico,** y una de las que más cuesta tomar, pero una vez tomada se quiere ejecutar lo antes posible, por lo que tener todo previsto es fundamental.

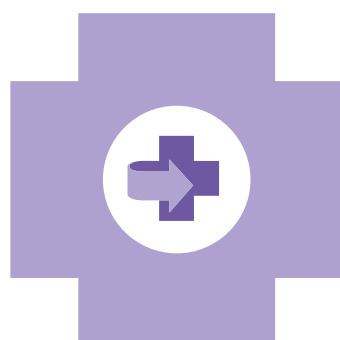
Oferta de farmacias

Éstas son algunas de nuestras Farmacias en la Comunidad de Madrid a la venta:

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



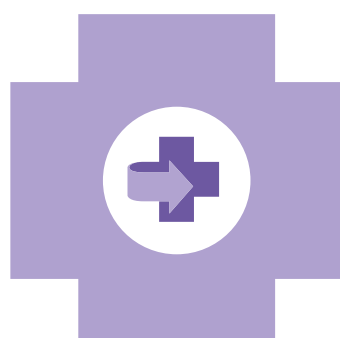
CÓD. 911.106
ZONA MIRASIERRA
(MADRID)
FACT. 110.000,00 €



CÓD. 910.702
ZONA RETIRO
(MADRID)
FACT. 425.000,00 €

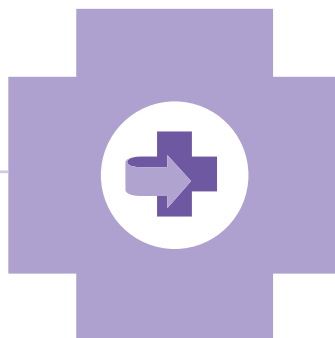


CÓD. 910.425
ZONA CUZCO
(MADRID)
FACT. 275.000,00 €

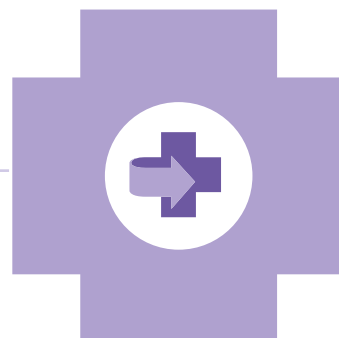


CÓD. 710.306
ZONA PEÑAGRANDE
(MADRID)
FACT. 500.000,00 €

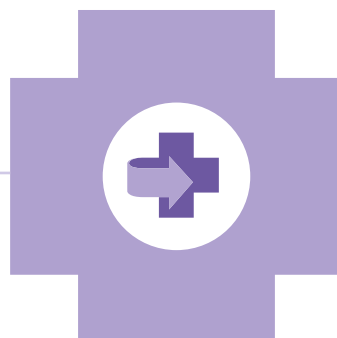
CÓD. 710.730
ZONA CANILLEJAS
(MADRID)
FACT. 650.000,00 €



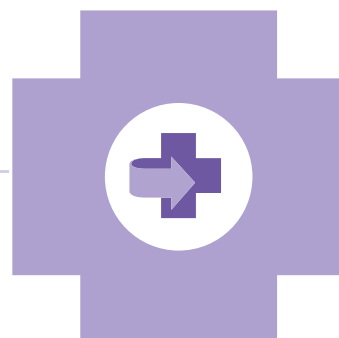
CÓD. 910.910
ZONA VICÁLVARO
(MADRID)
FACT. 550.000,00 €



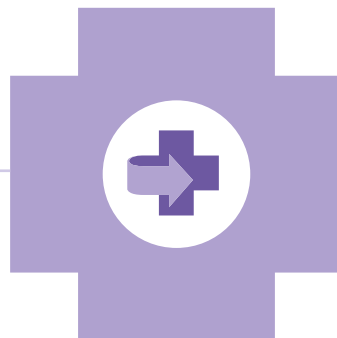
CÓD. 911.105
ZONA COSLADA
(MADRID)
FACT. 700.000,00 €

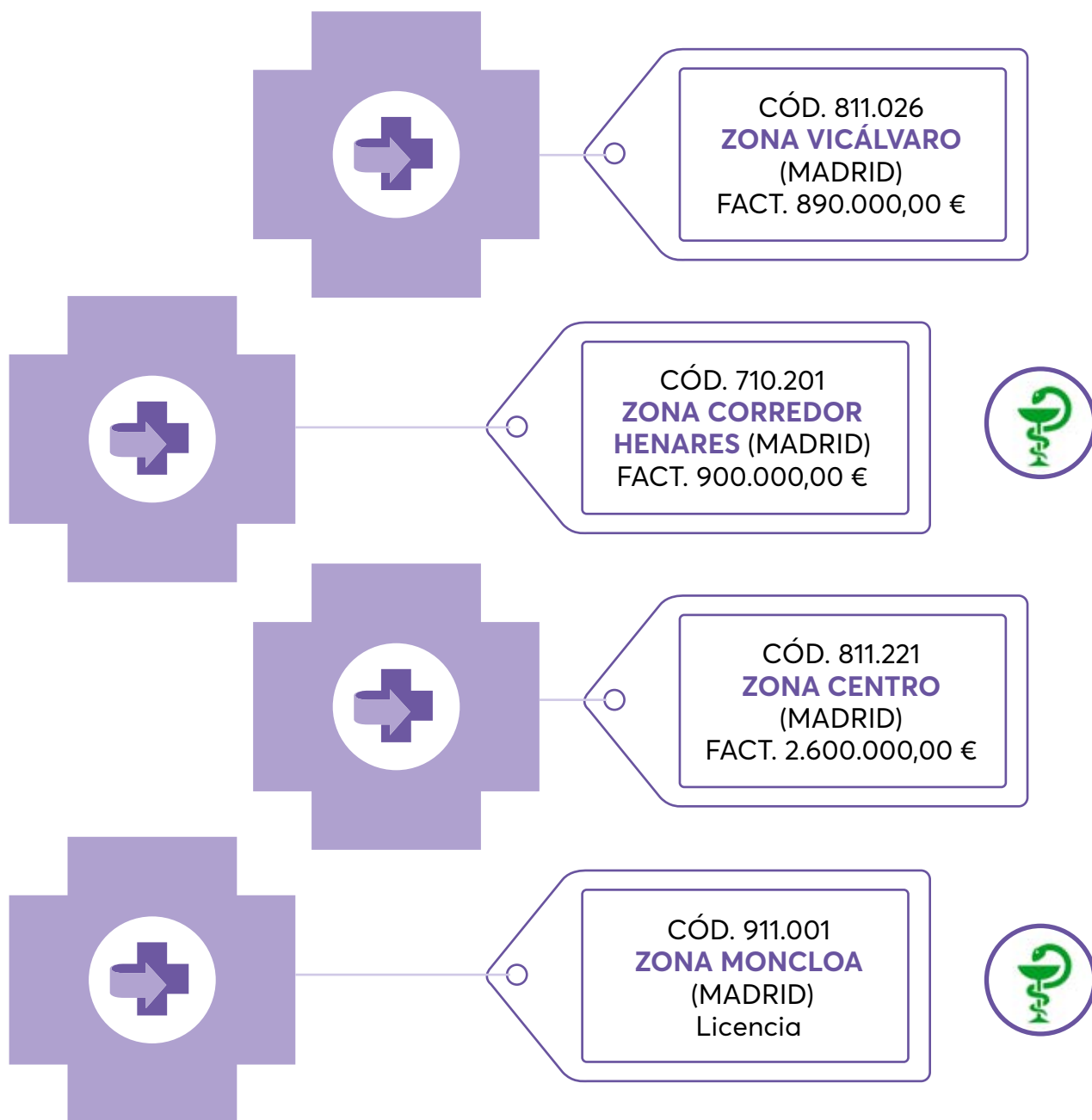


CÓD. 910.725
ZONA TETUÁN
(MADRID)
FACT. 700.000,00 €



CÓD. 910.204
ZONA B° DEL PILAR
(MADRID)
FACT. 800.000,00 €





¡Pregúntenos y le ayudaremos!

C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
Tl: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
28010 Madrid

La transmisión de la farmacia a favor de un hijo farmacéutico y la compensación al resto de los hijos



Maria Teresa Fernández
Abogado
Co-Socio Director Orbaneja Abogados

¿Cuál es la diferencia entre la transmisión de una farmacia inter vivos o mortis causa?

El titular propietario de una farmacia, padre o madre de varios hijos, que proyecta la transmisión a favor de uno (o varios, en su caso) debe estudiar la operación muy exhaustivamente ya que, de acuerdo con la legislación farmacéutica, **sólo el farmacéutico titular de la oficina de farmacia puede ser el propietario de la misma, no admitiéndose la copropiedad entre los que no poseen el citado título.** Por lo que si el actual titular no tiene bienes suficientes para compensar el valor, que en muchos casos es considerable, de la citada actividad empresarial con el resto de los hijos, se pueden originar desigualdades entre los mismos. La transmisión se podría efectuar o bien en vida (**transmisión inter vivos**) o bien posponerla al fallecimiento del titular (**transmisión mortis causa**). La transmisión Inter vivos podría formalizarse mediante una **compraventa** (transmisión onerosa) o bien a través de una **donación** (transmisión lucrativa). Si se efectuase a través de una compraventa, el hijo adquirente pagaría el precio acordado al contado o a plazos. En este caso la transmisión no originaría problemas de compensaciones económicas, toda vez que, como es obvio, no se generarían desigualdades algunas entre el resto de los hijos. Por el contrario si la transmisión se formalizase a través de la donación, sí que puede dar lugar a diferencias entre los citados hijos.





¿Donación colacionable o no colacionable?

La donación de la farmacia, que no lleva contraprestación alguna, la puede efectuar el donante con carácter colacionable o no colacionable.

Donación no colacionable significa que el donante realiza esta transmisión sin que se tenga que tener en cuenta a los efectos del cómputo de los derechos hereditarios futuros. No obstante, sí es importante que esta donación no perjudique la legítima estricta, cuyo significado se indica más adelante.

Donación colacionable significa que el donante realiza esta transmisión como "anticipo de los futuros derechos hereditarios de su hijo", por lo que cuando ocurra el fallecimiento del titular se incluirá el valor del bien donado al inventario del causante a los efectos del cálculo de las respectivas cuotas hereditarias de todos los coherederos.

Es importante señalar que el valor que se le asignaría a la misma (la oficina de farmacia) sería el de la **fecha del fallecimiento** del causante y no el de la fecha de la donación. Lo que obviamente acarrearía para el donatario una inseguridad ya que no sabría "a priori" la valoración que se le asignaría a la repetida actividad empresarial.

Por el contrario, si el titular actual optara por posponer la transmisión a su fallecimiento deberá hacer **testamento** donde disponga el destino de la farmacia y la manera de su adjudicación y las posibles compensaciones si hubiera lugar, de acuerdo siempre con las normas legales a efectos de los derechos sucesorios.

A efectos legales la herencia del causante que fallece con hijos, se fracciona en tres tercios:

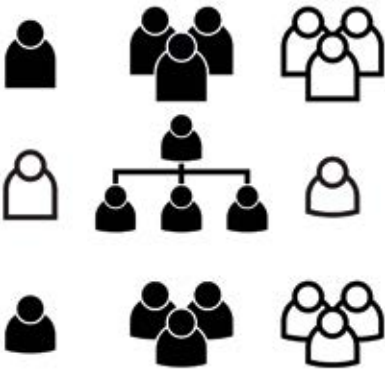
Tercio de legítima: Necesariamente se debe repartir en partes iguales y en propiedad entre todos los hijos.

Tercio de mejora: El usufructo correspondería al cónyuge, y la nuda propiedad a los descendientes, pero no es necesario que sea por iguales partes, sino que se puede favorecer a algunos de ellos.

Tercio de libre disposición: Que como su nombre indica, se puede disponer de él libremente.



¿Cuándo se origina un exceso de adjudicación?



Si optase por nombrar herederos por partes iguales a todos sus hijos y la farmacia tuviera un valor superior a la cuota hereditaria correspondiente a cada uno de los hijos, ello originaría un **exceso de adjudicación** al hijo farmacéutico y consecuentemente un defecto de la misma en el resto de los coherederos a los cuales deberá resarcir o compensar económicamente. En este supuesto el hijo adjudicatario reconocerá con el resto de los coherederos una deuda y acordará con los mismos una forma de pago, que podrá ser al contado o a plazos.

Así mismo, hay que diferenciar ente la farmacia (actividad empresarial) y el local en que se ubica la misma, que si bien el titular de la actividad debe de ostentar una **disponibilidad jurídica** sobre el mismo (contrato de arrendamiento, usufructo,...) no necesariamente debe ser propietario.

Ello es importante ya que **si el actual titular es propietario del inmueble no tiene necesariamente que transmitirlo al hijo farmacéutico**, aunque evidentemente sea muy conveniente. Por lo que podría celebrar contrato de arrendamiento con el mismo y el consiguiente cobro de una renta. Si bien, consideramos que dicho contrato debería tener una duración relevante (no menos de 20 años) pues así aseguramos al farmacéutico la ubicación actual de la actividad que evitará la obligatoriedad de un traslado tan dificultoso de acuerdo con la normativa específica farmacéutica.

Concluyendo, al proyectar la transmisión de la farmacia a favor de un descendiente del titular, ya sea inter vivos o mortis causa, se debe tener presente los derechos de los demás descendientes para evitar desigualdades entre ellos, cuando no existen bienes suficientes para compensar al resto, ya que en este supuesto habría que establecer fórmulas de pago por parte del adjudicatario al resto de sus coherederos. Sin olvidar, evidentemente, las **implicaciones** fiscales que la operación conllevaría, que pueden variar sensiblemente dependiendo de cómo se formalice la operación.



¿Qué impuestos tengo que pagar al vender mi Oficina de Farmacia?



Jose María Cobo

Abogado y Asesor fiscal

Coordinador del Área Fiscal-contable Orbaneja Abogados

¿Conocemos las consecuencias fiscales que origina la transmisión de una oficina de farmacia?

Cuando pensamos en **transmitir nuestra oficina de farmacia**, iniciamos un camino que no siempre ha sido fácil de tomar, pues intervienen factores tanto personales como empresariales que culminarán con la declaración de dicha venta en **nuestro Impuesto de la Renta de las Personas Físicas**.

Es por ello que se hace necesario tener muy claro y conocer de antemano las consecuencias fiscales que se originan para poder **realizar una adecuada planificación fiscal**, pues el impacto de la tributación por la **ganancia patrimonial** obtenida podría ser inferior por la aplicación de incentivos fiscales que pueden minorar nuestra tributación fiscal.

Pues bien, en este artículo nos vamos a centrar en **las consecuencias fiscales para el transmitente de una oficina de farmacia a título oneroso**, es decir, por compra-venta, siendo el principal impuesto que debe soportar el vendedor el del IRPF como ganancia patrimonial.

La transmisión de una **oficina de farmacia genera una ganancia patrimonial** (art.33.1 Ley 35/2006 IRPF) en la base imponible del ahorro para el transmitente, por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición, siempre que el resultado entre ambos valores sea positivo.

Por **valor de transmisión** se entenderá al importe real por el que la enajenación se hubiese efectuado (art. 35.2 Ley 35/2006 IRPF), del que se deducirán los gastos y tributos inherentes a la transmisión que hayan sido satisfechos por el transmitente.



¿Qué entendemos por valor de transmisión?

$$\begin{aligned}
 & \text{Valor real de adquisición de O.F.} \\
 & - \\
 & \text{Amortizaciones fiscalmente deducibles} \\
 & + \\
 & \text{valor residual de los bienes de inversión y mejoras realizadas pendientes de amortizar a la fecha de la venta} \\
 & + \\
 & \text{los gastos y tributos inherentes a la adquisición.} \\
 & = \\
 & \text{VALOR DE ADQUISICIÓN O.F.}
 \end{aligned}$$

¿Cuál sería el importe de la ganancia patrimonial?

Este importe real de enajenación vendrá determinado por el efectivamente satisfecho, siempre que no resulte inferior al normal de mercado, en cuyo caso prevalecerá éste, es decir, si existiese una tasación superior sobre la oficina de farmacia, se tendrá en cuenta dicha tasación.

En cuanto al **valor de adquisición** estará formado por el valor real que dicha adquisición de la oficina de farmacia se hubiera efectuado (art. 35.1 Ley 35/2006 IRPF) **menos las amortizaciones fiscalmente deducibles** (computándose en todo caso las amortizaciones mínimas) **más el valor residual de los bienes de inversión y mejoras realizadas pendientes de amortizar a la fecha de la venta y más los gastos y tributos inherentes a la adquisición.**

Ejemplo: Titular de oficina de farmacia que transmite la oficina de farmacia (Fondo de Comercio, mobiliario y enseres) en el ejercicio 2019 por un importe de 1.200.000 euros y teniendo unos gastos inherentes a la transmisión de 10.000,00 euros. La farmacia se adquirió por compra-venta por un importe de 650.000 euros (Fondo de comercio mobiliario y enseres) en el ejercicio 2002. De dicho importe de adquisición me he amortizado fiscalmente los 650.000,00 euros, y a lo largo de estos años he invertido en inmovilizados materiales (mobiliario, ordenadores, aire acondicionado e instalaciones luminosas) en la Oficina de Farmacia por un importe de 45.000,00 euros de los cuales a la fecha de la venta me quedaba por amortizar fiscalmente 12.500,00 euros.

Valor de adquisición	650.000 €
Amortización valor de adquisición	-650.000 €
Bienes de inversión	45.000 €
Amortización bienes de inversión	-32.000 €
TOTAL valor de adquisición	12.500 €
Valor de transmisión	1.200.000 €
Gastos intereses a la transmisión	-10.000 €
TOTAL valor de transmisión	1.190.000 €
Total valor de transmisión	1.190.000 €
Total valor de adquisición	-12.500 €
TOTAL ganancia patrimonial	1.177.500 €

Una vez que hemos obtenido el importe de la ganancia patrimonial generada en esta operación de 1.177.500,00 euros, ésta debe tributar en el IRPF como ganancia patrimonial en la Base liquidable del Ahorro siendo sus tipos de gravamen para el ejercicio 2019 de:



Base liquidable	Tipo
Hasta 6.000 €	19%
De 6.000 hasta 50.000 €	21%
A partir de 50.000 €	23%

En función de estos tipos de gravamen, la cuota íntegra a ingresar por dicha operación sería de 269.705,00 euros. Si analizamos la operación, el líquido que nos queda después de pagar gastos e impuestos sería de 920.295,00 euros.

Por otra parte, es muy importante tener en cuenta que **la tributación de la transmisión de la oficina de farmacia requiere distinguir entre existencias y elementos del inmovilizado**. Por lo que respecta a las existencias, éstas no forman parte del cálculo de la ganancia patrimonial, si no que su transmisión supondrá la obtención de un rendimiento íntegro de la actividad económica.

Dicha **ganancia patrimonial se tributará en la declaración del IRPF del año siguiente al que se realice la transmisión**, es decir, si transmito la oficina de farmacia en el año 2019, yo lo declararé en mi IRPF ejercicio 2019 que se presenta entre abril y junio 2020.

La **exención por reinversión en renta vitalicia** es uno de los principales mecanismos que a día de hoy tenemos al alcance de la mano para poder **minorar la tributación del IRPF por la transmisión de nuestra oficina de farmacia**.

¿Cuándo tributará la ganancia patrimonial de la venta de mi farmacia?



¿Qué requisitos deben cumplirse para la aplicación de la exención por reinversión en renta vitalicia ?



Esta exención regulada en el artículo 38.3 Ley 35/2006 IRPF, **tiene como objetivo la de fomentar el ahorro a largo plazo, y puede suponer un ahorro fiscal considerable para, entre otros, aquellos farmacéuticos que transmitan la oficina de farmacia.** Así, estarán exentas las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión por contribuyentes mayores de 65 años de elementos patrimoniales (entre los que se incluyen los afectos a actividades económicas) siempre que el importe total obtenido en la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor hasta un máximo de aportación de 240.000 euros.

Los requisitos que deben cumplirse para la aplicación de esta exención son los siguientes:

- a) **El contrato de renta vitalicia** debe suscribirse entre el contribuyente (beneficiario) y una entidad aseguradora, pudiendo establecerse mecanismos de reversión o períodos ciertos de prestación o fórmulas de contraseguro en caso de fallecimiento una vez constituida la misma.
- b) **La renta vitalicia debe constituirse en el plazo de seis meses desde la fecha de transmisión del elemento patrimonial**, debe tener una periodicidad inferior o igual al año, comenzar a percibirse en el plazo de un año desde su constitución, y el importe anual de las rentas no puede variar en más de un 5% respecto del año anterior.
- c) **El contribuyente** debe comunicar a la entidad aseguradora que la renta vitalicia que se contrata constituye la reinversión del importe obtenido por la transmisión de elementos patrimoniales.
- d) **La cantidad a reinvertir** que podrá acogerse a la exención tendrá el límite de 240.000,00 euros.

Cuando el importe reinvertido sea inferior al total de lo percibido en la transmisión, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida que corresponda a la cantidad reinvertida.



¿Quién fija los coeficientes cuya aplicación determina el valor catastral del suelo en el momento de la transmisión?



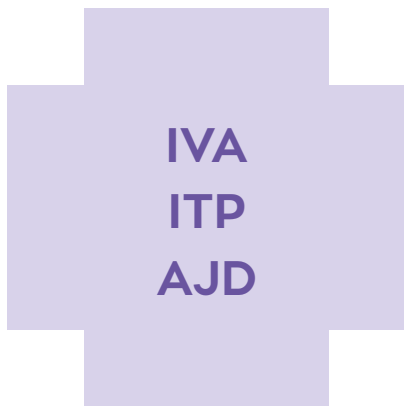
El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU) es otro de los principales impuestos (a nivel local) que debe hacer frente el titular de una oficina de farmacia cuando transmite el local donde se desarrolla dicha actividad. Es un impuesto directo y objetivo que grava el incremento del valor de los bienes inmuebles de naturaleza urbana que se genera durante el período en el que pertenece al transmitente y que se pone de manifiesto en el momento de su transmisión. Basta con que sea titular de un terreno de naturaleza urbana para asociar un incremento de valor del terreno sometido a tributación.

Constituye el hecho imponible de este impuesto la **obtención de un incremento de valor o plusvalía** experimentado por los terrenos de naturaleza urbana o por los terrenos integrados en los bienes inmuebles de características especiales a efectos, en ambos casos, del IBI, que se ponga de manifiesto como consecuencia de:

- **La transmisión de su propiedad por cualquier título.**
- **La constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre dichos terrenos.**

Hasta el momento, la **base imponible del impuesto se determina aplicando al valor catastral del suelo en el momento de la transmisión**, unos coeficientes fijados por el Ayuntamiento en función del periodo de tenencia del inmueble.

Desde el año 2017 se han venido sucediendo distintos pronunciamientos del Tribunal Constitucional declarando inconstitucional tanto la realización de este hecho imponible como el sistema de cálculo de la base imponible, pues grava el aumento del valor del inmueble que tiene lugar con el transcurso del tiempo y que en tiempo de crisis ha supuesto un verdadero incremento de valor presunto sin tener en cuenta la posibilidad real de que el inmueble no se revaloriza sino que se devalúa, manteniéndose una forma de cuantificación de la base imponible que integra una auténtica ficción legal en la que el incremento se produce siempre y en todo caso, y en cualquier transmisión sujeta.



Por lo tanto, los contribuyentes no tendrán que pagar el impuesto de plusvalía municipal cuando hayan registrado pérdidas en la venta de un inmueble.

Por último y respecto al **Impuesto sobre el valor Añadido (IVA)** y el **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP AJD)**, la transmisión total del patrimonio empresarial no está sujeta al IVA ni al Impuesto de Transmisiones.

La transmisión de una oficina de farmacia al completo (fondo de comercio, local, mobiliario, medicamentos, mercancías etc.) **a un adquirente que continúe con la actividad anterior no está sujeta al IVA** ni tampoco al ITP, excepto el local que lo estaría al ITP.

Hay que tener en cuenta que el **artículo 7 de la ley de IVA** (referido a la no sujeción cuando se transmite un patrimonio empresarial) **ha sido modificado para sustituir el concepto de "totalidad del patrimonio empresarial" por el concepto de "unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios"**. La Dirección General de Tributos se ha pronunciado sobre este nuevo concepto de "unidad económica" estableciendo, entre otras, en Consulta Vinculante V1843/11, de 21 de julio de 2011, lo siguiente: **"En el caso descrito en la consulta, se transmite la totalidad de los activos y pasivos que forman parte de la actividad empresarial, a excepción del inmueble en que se desarrolla la misma. Según la información que se desprende del escrito de consulta, el hecho de que no se transmita el local no desvirtúa necesariamente la consideración del conjunto de bienes transmitidos como una unidad económica autónoma, ya que la actividad puede seguir desarrollándose en su antigua ubicación, en régimen de alquiler, o mediante el traslado de la misma a un nuevo local"**

Por tanto, **la transmisión de una oficina de farmacia sin incluir el local, también se considera una operación no sujeta al IVA.**

Por el contrario, **sí está sujeta al IVA una transmisión que no sea de la totalidad del activo empresarial, por ejemplo, si se transmite un porcentaje de la farmacia.** En este caso, aunque se pague el IVA, las farmacias están sujetas al Régimen del Recargo de Equivalencia, por lo que se integrará este impuesto en el valor de transmisión, pero el transmitente no tendrá que ingresarlo en Hacienda.

También habrá que abonar IVA e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) si se transmiten meramente bienes (por ejemplo las existencias o el local).

¿Qué operaciones relacionadas con la farmacia están sujetas al IVA y cuáles no?

¿Qué debo saber en relación con los empleados de la farmacia a la hora de plantearme su compra?



M. Lino Tena
Graduado Social Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

¿Deberíamos considerar a los trabajadores como un activo más de la farmacia?



Es lo más común que las farmacias tengan personal por cuenta ajena prestando servicios, ya sean Farmacéuticos, Técnicos etc. **Uno de los aspectos a tener en cuenta a la hora de comprar una oficina de farmacia es el personal que trabaja en la misma.** Los trabajadores deberían ser considerados como un activo más que le añade valor al negocio ya que saben las particularidades de los pacientes y éstos les reconocen y confían en ellos. Cuando en la farmacia existe un buen equipo humano con buenos profesionales es un elemento más que debemos valorar para saber si estaremos realizando una buena compra.

Dicho lo anterior ,sería absurdo ignorar que también adquirimos unas obligaciones y cargas económicas que tendremos que asumir. Debemos preguntarnos ¿cuál es la situación jurídica del adquirente de una farmacia respecto al personal existente en la misma?



¿Debo responder de las deudas que tenga el anterior propietario con sus empleados?

Cuando una farmacia es traspasada, el cambio de propietario no extingue por sí mismo los contratos de los trabajadores de la misma, debiendo **el nuevo propietario subrogarse en los derechos y obligaciones laborales contraídas por el anterior propietario.**

¿Qué quiere decir subrogarse? El diccionario de la Real Academia de la Lengua define Subrogar como **sustituir o poner a alguien o algo en lugar de otra persona o cosa.** Es decir que el comprador de la farmacia se pone en lugar del vendedor en las obligaciones y derechos para con los trabajadores de la farmacia, debiendo respetar y asumir unas y otros.

¿Cuáles son esas obligaciones y derechos? Pues todos los derivados de las condiciones convencionales, contractuales o particulares más beneficiosas que los trabajadores de la farmacia tengan reconocidas. Cabría destacar **el horario, la jornada, antigüedad, salarios etc.**

Especial importancia podría tener la asunción de la antigüedad ya que si en un futuro el nuevo propietario decidiera el despido de algún miembro de la plantilla y, como consecuencia de eso, esté obligado a abonar **cantidades en concepto de indemnización, se deberán calcular desde la fecha de antigüedad del trabajador, no desde el tiempo que ha prestado servicios para el nuevo titular.**



¿Cuándo prescribirá la deuda que tuviese el anterior propietario con la Seguridad Social?

En cuanto a la responsabilidad sobre las deudas que el anterior propietario pudiera tener con los empleados de la farmacia el nuevo titular responderá de ellas de forma solidaria durante 3 años y, si la deuda fuera con la Seguridad Social, también responderá solidariamente pero esta vez sin límite de tiempo (excepto, claro está, el límite general de prescripción que es de 4 años)

Recomendamos exigir un certificado de estar al corriente de pago de cuotas en la Seguridad Social.



En consecuencia de todo lo anterior, es recomendable tener una información lo más precisa posible de la situación laboral de la farmacia en estos aspectos, por ejemplo solicitando al vendedor un **certificado de estar al corriente de pago de cuotas en la Seguridad Social y exigiendo a la fecha de la compra una declaración firmada por cada uno de los integrantes de la plantilla de la farmacia**, donde hagan constar que se encuentran al corriente en el percibo de sus retribuciones, que no tienen que reclamar cantidad alguna que pudiera adeudarles el farmacéutico vendedor.



¿Qué hago con el personal de la farmacia que acabo de comprar o heredar?



Paloma Carpintero
Directora de Selección FARMATALENT

¿Es fácil decidir si mantenemos o no a los empleados del anterior titular al que adquiero mi farmacia?

A menudo ésta es una pregunta que un nuevo titular nos formula a **FARMATALENT**; surge al pensar si seleccionar gente nueva o quedarse con la que ya tiene esa farmacia. Esto levanta miedos y, la verdad, no es para menos. Decidir si asumir el personal que nos viene de una farmacia que compramos/heredamos es algo muy serio que afecta directamente a **cómo nuestra nueva farmacia se verá en el sitio de siempre**. Si bien es cierto que la tendencia humana natural es a tener el menor cambio posible como nuevos titulares, lo primero sobre lo que debemos reflexionar es: **¿quiero seguir dando la misma imagen que la farmacia ha dado hasta ahora?** Esa respuesta se obtendrá tras haber analizado la farmacia en cuestión y ver si se quiere mantener como está o cambiar porque creamos que haya cosas mejorables.



¿A qué conclusión es importante llegar para decidir mantener el equipo de trabajo del anterior titular?



¿Es fácil que el equipo que heredo del anterior titular entienda mi forma de trabajar?

La respuesta a esta pregunta tiene dos opciones posibles:

1- **SÍ, QUIERO** seguir dando la misma imagen de esta farmacia.

Si llegamos a esa conclusión será porque entendemos que el personal que la atiende lo hace bien y con mimo, que cuida a sus pacientes (tanto de diario como de paso) y que la continuidad será buena para el público; pero, no es todo tan fácil.

Una vez llegados a este punto, debemos hacernos una segunda pregunta, ya enfocada al funcionamiento interno de la farmacia y la gestión del equipo:

1B- **¿Este equipo que heredo/me quedo entenderá mi forma de trabajar, mis modos y usos?**

Si los trabajadores que queremos quedarnos tienen capacidad de adaptación y sobre todo **ACTITUD** frente a las nuevas circunstancias, el resultado final será sin duda bueno tanto a nivel interno (gestión de equipo) como externo (de cara a nuestro público).

Pero **CUIDADO** con esta segunda pregunta (1B) porque si la respuesta es negativa, por muy bien que nuestro público vea ese equipo de siempre, nuestra nueva farmacia y su gestión se convertirán en un infierno para el nuevo titular y, por ende, de convivencia para el equipo al completo.

No sirve de nada alguien que atiende excelentemente al público pero no quiere atender a las nuevas directrices de un nuevo cabeza de grupo.

Si el trabajador se encuentra a disgusto con su jefe ¿transmitirá al público esta sensación?



¿Y si no quiero seguir ofreciendo la misma imagen que tenía la farmacia con el anterior titular, qué hago?

Si no hay concordancia entre los asuntos de rebotica (la gestión, el ambiente...) y lo que el público ve desde fuera, el resultado será malo seguro. Un trabajador que está a disgusto con un jefe que no está a gusto (tanto monta, monta tanto) **SIEMPRE TRANSMITIRÁ a nuestro público ese malestar** que se acabará contagiando y, muy probablemente, haciendo que el paciente deje de venir a nuestra farmacia porque no se siente todo lo bien atendido que debiera.

"personal branding" / "imagen personal"

2- En la otra mano, tenemos la respuesta negativa a la pregunta madre de este artículo: **NO, NO QUIERO SEGUIR DANDO LA MISMA IMAGEN de esta farmacia.**

Si nuestra conclusión inicial es ésta, el dilema es más pequeño porque tiene menos variables que observar, o al menos más sencillas. La rápida primera respuesta es deshacerse de todo el personal anterior y renovarlo por completo en base a las necesidades que tengo para crear mi nueva **"personal branding"** (en tiempos modernos todo suena mejor en inglés) o lo que es lo mismo **"imagen personal"**, entendiendo "personal" como imagen de la farmacia. Se empieza de cero, con nuevas caras, y a comenzar la escalada, tal cual.

¿Qué es necesario y además fundamental para mantener la plantilla del anterior titular y obtener un buen resultado?

Felices nuevos comienzos

La segunda solución es menos habitual y sin embargo, creemos en FARMATALENT, más efectiva cuando resulta bien hecha: quedarse con los antiguos empleados y sus ventajas -conocen al público, las costumbres, el día a día de la farmacia...- pero se hace con ellos un **ejercicio de reseteo mental y de reenfoque** de la farmacia en la nueva gestión que el nuevo titular le quiera dar: horarios, gestión del paciente/cliente, enfoque de la atención al público, hincapié en el desarrollo de una rama de la farmacia u otra (ortopedia, dermo, nutrición...). **TODO CABE en nuestra nueva farmacia, mientras quepa en el ánimo y el interés de nuestros nuevos-antiguos trabajadores.** Como decíamos arriba, de verdad esta solución suele ser muy buena para la continuidad en mejor (permítase la expresión) de la farmacia, pero para aplicar esta medida es **FUNDAMENTAL que los trabajadores en los que queremos sembrar la nueva semilla tengan ganas de que se les riegue.**

En cuestión de números y costes, que eso es harina de otro costal, pregunten a nuestros amigos de **Orbaneja**, que de eso saben un rato.



¿Qué hacer con tus ahorros?



¿Qué opciones nos encontramos cuando queremos invertir en activos líquidos?



Ya sea con el dinero ahorrado a lo largo del tiempo o por la venta de una farmacia, nos planteamos cómo rentabilizarlo de una forma segura y lo más estable posible.

Empecemos por la **opción inmobiliaria**. En los dos últimos años el aumento de precio acumulado supera el 12%. Sobre todo en el caso de las grandes ciudades, ya que tras la subida de los alquileres han sido muchos arrendatarios los que han optado por la compra de vivienda, contribuyendo a la subida de precios. Estos importes disparatados hacen cada vez más complicado obtener rendimientos superiores al 4% (importe antes de impuestos) con las mensualidades de alquiler. Pero, aunque parezcan bajas es lo más aconsejable ya que **es preferible la compra de inmuebles algo caros, pero de primera calidad, que garantizan ingresos más elevados y seguros**.

La otra opción es la inversión en activos líquidos al momento, como son las acciones y fondos de inversión. Aquí hay opciones muy interesantes pero hay que estar bien asesorado. **El entorno de bajos tipos de interés sigue favoreciendo las subidas de cotización**. Por ejemplo, la inversión en fondos con carteras de valores de alto dividendo, pueden ofrecer rentabilidades anuales superiores al 5%. Existen fondos muy interesantes, pero es precisa una rigurosa selección.

Estados Unidos continúa fuerte en su economía, pero las cotizaciones de las empresas empiezan a ser un tanto elevadas. El mercado laboral está cercano al pleno empleo, el consumo mantiene su impulso. **Las negociaciones con China parecen ir mejorando**. Se puede cerrar el año con un crecimiento superior al 2,2% y para el año 2020 estaría en torno al 1,8%.



¿Qué panorama nos encontramos en Europa a la hora de invertir?



En **Europa**, el panorama es algo peor pero ciertamente **esperanzador**. Si bien la actividad industrial y el sector exterior pierden fuerza, las menores incertidumbres con respecto al Reino Unido (Brexit) dan un golpe de esperanza.

Por el lado de los emergentes destacamos India, Brasil y China. India ha tenido un crecimiento en torno al 7% durante el año 2019. Pero todavía persisten los problemas de que su Gobierno puede perder apoyo, aunque antes o después las reformas se aplicarán y ello se reflejará inexorablemente en los mercados. En el caso de Brasil, el PIB del segundo trimestre pasó a terreno positivo (+0,4%) y aquí la clave está en la tan deseada reforma de las **Pensiones**. En China las tensiones comerciales con USA han complicado su economía en 2019 pero, tan pronto como se vea el conflicto más mitigado junto con los estímulos continuos del Banco Central, el crecimiento podría continuar el curso alcista.

Bajo este entorno y teniendo en cuenta el buen comportamiento de los mercados durante el año 2019, nos preguntamos si siguen existiendo oportunidades. Por supuesto que sí las hay pero **cada vez más hay que trabajar de la mano de profesionales del sector. Los fondos gestionados por grandes firmas internacionales son indudablemente la mejor opción.**

Empecemos con la renta fija. Con los tipos en niveles históricamente bajos, resulta complicado encontrar opciones interesantes, pero sí las hay. Podemos hablar de la inversión en fondos ligados a la subida de inflación, ya que antes o después subirá y estos fondos se benefician de ello. En segundo lugar, **sigue habiendo rendimientos interesantes en fondos que invierten en renta fija emergente emitida en dólares.**

¿Es buen momento para invertir en fondos de renta variable?



El presente documento es una publicación con carácter general y fines exclusivamente informativos.

Su naturaleza es divulgativa y no ha sido diseñado para servir como asesoramiento o recomendación sobre ningún producto o estrategia de inversión específico.

Por el lado de la renta variable para el año 2020, podrían tener mejor comportamiento la inversión en sectores estables y con alto nivel de dividendos. En este sentido, se puede optar por fondos de renta variable global o entrar en sectores concretos como telecomunicaciones, farmacéuticas e infraestructuras en general. Para este último, es posible que en los próximos años se intensifique la inversión de países emergentes en nuevas infraestructuras y las de los países desarrollados para reformar las ya existentes.

Configurando su cartera.

Todas las ideas de inversión que hemos comentado deben adaptarse a cada caso en particular. Tal y como comentamos en anteriores números, ni **todos los inversores tienen el mismo perfil de riesgo ni el mismo punto de partida** (resto de inversiones patrimoniales, necesidades de liquidez en el corto y medio plazo,...)

- ¿Tiene dudas acerca de sus inversiones actuales?
- ¿Quiere invertir por primera vez?
- ¿Cómo elegir una buena inversión?

En **Orbaneja Abogados** estamos a su disposición para ayudarle a configurar su cartera y conocer con más claridad las características que ofrecen día a día las Entidades Financieras.

Le daremos nuestro punto de vista con total profesionalidad e independencia. Si lo desea, póngase en **contacto** con nosotros en el teléfono 91 445 48 54 o bien remitirnos un correo electrónico a la siguiente dirección: abogados@orbaneja.com.

Entrevista a un farmacéutico



Ésta es la última entrevista que Orbaneja Abogados realiza en 2019 y, para ello, hemos escogido entre los héroes y heroínas del sector de la salud a Aurora Martín Pedraza. A través de nuestras preguntas y sus respuestas, descubriremos su heroicidad y aprenderemos como los farmacéuti@s actuales combinan la botica y su vida personal.

Hola Aurora, vamos a comenzar la entrevista preguntándote ¿Por qué elegiste ser farmacéutica?

Siempre me gustó ayudar a la gente desde un punto de vista sanitario y según fueron pasando los años fui teniendo más claro que desde una farmacia podía llevar a cabo esto al final, la gente va a la farmacia porque buscan una respuesta de confianza y rápida para dolencias menores así que aquí estoy, dirigiendo mi propia farmacia.

¿Qué es lo que más te costó al arrancar tu propio proyecto?

Actualizar todos mis conocimientos. Yo terminé la carrera, trabajé 1 año en una farmacia, y surgió la oportunidad de probar otras cosas y empecé a trabajar en L'Oréal y allí estuve 12 años rodeada de cremas y tratando temas cosméticos pero no medicamentosos así que al verme al frente de la farmacia tuve que actualizarme y reciclarme (y sigo haciéndolo) para estar a la altura de las necesidades de mis clientes/pacientes.

Eres madre de 3 niños pequeños, ¿Es fácil combinar la maternidad con tu profesión?

La verdad es que en mi caso tengo que hacer mil encajes de bolillos para poder llegar a todo y que nadie note que algo falta, en mi caso llevo un poco más de 1 año como titular y los arranques siempre son más difíciles y te requieren más tiempo y dedicación, por eso para mí es un poco difícil combinar ambas.

Sabemos que acabas de ampliar el horario de apertura de tu farmacia, lo que implica mayor dedicación a ella, ¿Cómo lo consigues?

Pues dedicándole muchas horas además de haber tenido que ampliar la plantilla, al ser una farmacia pequeña para mí sería inviable hacerlo sin otra farmacéutica.

¿Cómo es la relación con tu equipo de trabajo?

Pues es muy buena, tenemos muy buen ambiente, todas sabemos cuáles son nuestras tareas, tenemos muchos protocolos de trabajo para que todas podamos hacer las cosas sin interferir a las demás y al final eso repercute en la atención al cliente, que es lo más importante.

¿Es importante para el funcionamiento de la farmacia esta relación?

Es fundamental, porque con tanta burocracia y tantos procesos como tenemos, si no vamos todos en la misma dirección sería un caos que al final repercutiría en el cliente.

Y con los pacientes, ¿cómo es la relación con ellos?

Para mí es la mejor parte de mi trabajo, el hablar con ellos, responder a sus dudas o preguntas, ayudarles a mejorar y que se vayan satisfechos, para mí eso no tiene precio y marca la diferencia con otros sectores.

¿Cuáles son las principales dudas que plantean en la farmacia?

Pues según el tipo de cliente, los más mayores preguntan mucho cómo y cuándo tomar el medicamento nuevo que les han prescrito, los más jóvenes vienen con patologías menores y con pereza para ir al médico y quieren un consejo bueno y eficaz.

¿Cómo reaccionas ante una emergencia en la farmacia?

Buff, pues de la mejor manera que se me ocurra en ese momento, te pones a pensar los pocos segundos que tienes y...

¿Cuánto tiempo tratas con un paciente?

El que necesite, los hay que te requieren 15 minutos, porque están asustados, porque no saben cómo utilizar algún dispositivo, los inhaladores, por ejemplo, porque sencillamente quieren desahogarse y los hay que van con prisas y dedicas 2 minutos rápidos a explicarles cómo deben tomar el medicamento.

¿Atendiste a un paciente difícil? ¿Cómo afrontaste la situación?

La verdad es que en este año y poco que llevo aún no me he visto en esa situación, el día que ocurra... ¡espero estar preparada!

¿Te gusta ayudar a los pacientes?

Me encanta, yo creo que esa es la parte vocacional que tengo, cuando tratas de ayudar no piensas ni en vender sino en solucionarle esa situación que le agobia.

Tu eres joven, y adquiriste la farmacia a una titular que se jubiló, ¿Cuál crees que es la principal diferencia entre el joven farmacéutico y el tradicional farmacéutico?

Yo creo que somos 2 generaciones diferentes, yo entré con muchas ganas de probar mis ideas, de implementar todo lo aprendido en mi etapa laboral anterior, de arriesgarme y un farmacéutico tradicional ya ha probado todo lo que le inquietó y está mantenido.

¿Qué es lo más difícil de gestionar en la vida de una farmacia?

A mí, lo que más me cuesta es mantener el papeleo al día, son tantas las facturas, albaranes, gastos, pedidos, visitas comerciales que podría pasarme días enteros sin hacer otra cosa.

¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo?

Que vuelva un cliente a decirme "qué bien me sentó lo que me recomendaste".

¿Y lo menos?

Cuando dedicas y dedicas tiempo y al final me dicen "¿puedo sacarle una foto?" ahí sé perfectamente que se van a comprarlo on-line.

¿Cómo valoras el salto de la farmacia al mundo digital?

Yo creo que ahí está el futuro, yo aún no estoy 100% inmersa pero no pasa un día que no diga que me tengo que poner ya a tope.

¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?

Físicamente muy orientadas al cliente, como va siendo la tendencia, espacios muy abiertos, con pruebas de productos, experiencia 360°...pero siempre con un farmacéutico al frente para orientar, guiar, dirigir, aconsejar, creo que lo que nosotros hacemos no lo puede sustituir ni internet ni las máquinas, nosotros somos cercanía.

¿Cuál son tus aspiraciones como profesional de la salud?

Aún estoy buscando mi hueco, acabo de empezar, estoy conociendo, tengo claras algunas cosas que me encantan y otras áreas que no tanto, me falta afinar, pero me gustaría ser la farmacia referente en ese área con la que encaje a la perfección.

A día de hoy ¿cuál crees que es tu mayor logro en tu carrera?

Haber llegado donde estoy, de pequeña soñaba con tener una farmacia, al terminar la carrera me sumergí en un mundo cercano pero lejano y por fin, pasó el tren y lo cogí, dirigir mi propia farmacia.

¿Cuál consideras que es la habilidad más valiosa que tienes?

La cercanía y la manera que tengo de explicar las cosas, según me dicen.

¿Alguna vez te has sentido decepcionada de ser farmacéutica@?

De momento no.

Si volvieras a empezar, ¿cambiarías algo?

No, creo que todo ha llegado en su momento y que las etapas que he pasado han sido necesarias y provechosas para poder emprender esta aventura.

¿Cómo te ves dentro de 20 años? ¿Cuáles son tus objetivos?

Pues me veo aún detrás del mostrador y siendo la farmacia de referencia de mi barrio.

¡GRACIAS AURORA!

HA SIDO UN PLACER HABLAR CONTIGO, COMO TAMBIÉN ESPERO QUE LO SEA PARA AQUELLOS QUE LEAN ESTA ENTREVISTA .

Encuentros Orbaneja

Esta sección les muestra nuestros encuentros trimestrales y pretende animarles a participar y sugerirnos temas de interés para futuros talleres o conferencias.



El pasado 29 de octubre **Orbaneja Abogados** celebró su esperado encuentro anual con clientes y, al igual que en las anteriores ocasiones fue un éxito. Además de contar con nuestros expertos para analizar, tal y como señalaba el título del encuentro, **"Las tres i"**, inspección fiscal, laboral y de sanidad que pueden "sufrir" las **oficinas de farmacia**, contamos también con la colaboración de Bonet Consulting, que realizó un exhaustivo análisis del cumplimiento normativo interno/laboral por parte de las mismas.

Las encuestas realizadas posteriormente a los asistentes fueron muy satisfactorias para nuestro equipo, al obtener tanto los ponentes, como la organización del evento una alta puntuación. Desde aquí aprovechamos para reiterar las gracias a todos por su participación.

Con vosotros, nosotros somos más.

TALLERES

5 de noviembre
**Taller sobre vídeo online impartido por
Jaime Fernández de la Puente-Campano.**
"Máster class sobre vídeo online."

Orbaneja 4.0

Estamos en el mes de diciembre, en época de **Navidad, tiempo de compartir momentos con familia y amigos**. En estos días las redes sociales se inundan precisamente de estos momentos y no son pocas las farmacias que suben fotos mostrando su decoración navideña.

Si echamos un vistazo a **facebook** o a **Instagram** comprobaremos que cada vez son más las farmacias que comprenden la **importancia de la digitalización del mundo empresarial**. También están presentes en **twitter** con sus tweets.

Orbaneja Abogados sabe bien lo importante que es el progreso en el mundo digital y por eso cada vez está más presente en dichos medios.

En esta sección mostramos algunos de nuestros últimos post.

¡Esperamos que ya los hayan visto en las redes, e incluso los hayan compartido!

OPORTUNIDAD DE VENTA DE OFICINA DE FARMACIA

**ZONA:
MADRID CAPITAL**

- Facturación 935.000 euros
- Local en propiedad
- Farmacia de barrio en calle con numerosos pequeños comercios
- Código web 910.725

Si está interesado, ¡contáctenos!



Orbaneja
ABOGADOS

+ INFO: 91 445 48 54
WWW.ORBANEJA.COM
C/ SANTA ENGRACIA, 18 1º MADRID



Hoy 11 de octubre celebramos el Día Internacional de la Niña

Esta fecha fue promulgada por la ONU para brindar apoyo a todas las niñas del mundo en defensa de sus derechos.



Orbaneja
ABOGADOS
abogados@orbaneja.com
www.orbaneja.es

Oferta formativa del equipo de Orbaneja Abogados

Quien nos conoce sabe que **Orbaneja Abogados** apuesta por la formación constante de los equipos de trabajo y de esta forma actúa con el suyo, pero **además aconseja a los titulares de las oficinas de farmacia que obren de la misma manera y es por ello que ofrece a sus clientes cursos de gran interés para los profesionales sanitarios.** A través de la formación bonificada sus trabajadores podrán acceder a estos cursos **sin ningún coste para su empresa.**



La duración media es de 6 semanas o 60 horas lectivas. Así mismo, a la finalización de dicha formación se expedirá un diploma acreditativo de participación para el alumno.

Ésta es una muestra de algunos de los cursos que ofrecemos:

“NEGOCIACIÓN Y PROVEEDORES”

“MOTIVACION DEL PERSONAL”

“PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LA FARMACIA”

“PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA”

Accede a través de nuestra web en la pestaña Formación y busca el curso que más se adecúe a tus necesidades.

No dude en consultarnos para cualquier cuestión y acudir a nuestra página web para ampliar esta información.

Colaboradores



En **Orbaneja Abogados** constantemente nos proponemos mejorar el servicio de nuestros clientes, por lo que hemos creado y ponemos a su disposición una estratégica red de partners especializados para satisfacer sus necesidades



AXA es una multinacional francesa especializada en el negocio de protección financiera. Desde 1983 también realiza gestión de activos. Es uno de los grupos aseguradores más grandes del mundo.



Firma de Cumplimiento Normativo especializada en responsabilidad penal empresarial, Protección de datos personales, Ley de transparencia y buen gobierno y Compliance.



Consultoría especializada sobre todo en el sector de los servicios profesionales: abogados, arquitectos, ingenieros, médicos, coaches, etc. Centrada en el diseño y desarrollo de planes estratégicos de comunicación cuyo objetivo es hacer a su empresa más eficiente, innovadora, eficaz y exitosa.



Consultoría para la Oficina de Farmacia –Análisis, Auditorías y Gestión de Compras. FARMAVERITA analiza, Gestiona, Recomienda y Realiza formación al farmacéutico a través de Mentoring de compras.



Asociación Española de Asesores Fiscales. Su principal objetivo es dotar a sus miembros de las mejores herramientas para el óptimo ejercicio de su actividad profesional y su finalidad es fortalecer y defender la imagen del Asesor Fiscal y la difusión de su importancia en la economía española y en nuestro Estado de Derecho.



Empresa líder en el ámbito de la prevención de riesgos laborales. Su principal objetivo es dar respuesta a todas las empresas adaptándose a sus necesidades, ofertando siempre un servicio integral y de calidad.



Empresa establecida en el sector del Contact Center, dedicada a dar servicio a empresas que necesiten mejorar la comunicación con sus clientes y activar cualquier gestión comercial telefónica.



Consultora farmacéutica



Empresa que se dedica a facilitar un eficaz y eficiente servicio de selección a los gestores y/o titulares de las Oficinas de Farmacia, dotándoles del personal que su negocio necesita.



Agencia de videomarketing. Diseño de estrategias de contenido audiovisual que definen la identidad de la empresa.



MARKETING-JAZZ es una firma española especializada en Marketing Visual para el punto de venta creada por Carlos Aires en 2002. Se centra en el diseño creativo e integral de espacios comerciales así como en el asesoramiento experto en Retail y formación especializada en Visual Merchandising.

Preguntas y respuestas

Estaremos encantados de responder tus dudas, envía tus preguntas a abogados@orbaneja.com

PREGUNTA:

Soy farmacéutica y acabo de adquirir una oficina de farmacia, para una mayor visibilidad de la misma he pensado comprar una cruz de farmacia mediante leasing. ¿Cómo funciona y qué ventajas fiscales tiene esta opción?

G.M.R. Burgos

"...contrato de arrendamiento financiero a cambio de una cuota periódica con la posibilidad de posteriormente comprarlo."



Cuando hablamos de **leasing**, la traducción a nuestro idioma se asimila a un contrato de arrendamiento financiero, es decir, se trata de la posibilidad de arrendar de manera financiera un bien, en nuestro caso **la cruz de farmacia**, a cambio de una cuota periódica con la posibilidad de posteriormente comprarlo.

Por ello, tanto la **propiedad** del bien como los **gastos de mantenimiento recaen sobre la empresa de leasing**, pasando únicamente a la farmacia si al final se decide ejercer la **opción de compra**.

Ahora que ya conocemos el concepto, vamos a explicar las **ventajas fiscales** de este método.

En el leasing, existirán tres conceptos de la cuota mensual a deducir en la farmacia: la parte de capital, los intereses financieros y el IVA correspondiente. En cuanto a los dos últimos, su deducción es directa. El primero, se realizará vía amortización. La normativa específica para las pymes establece el límite del triple de la amortización que tendría dicho bien por **tablas oficiales de amortización**, en función del tipo de estimación en el que se encuentre.

Otra mención importante en el caso de las ventajas fiscales es la aplicación "**Deducción por inversión en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas**". Dicha deducción en cuota por inversiones en inmovilizados nuevos (5% con carácter general) sigue presente en nuestro IRPF 2019.

PREGUNTA:

Acabo de adquirir una oficina de farmacia en propiedad y me he quedado con los tres trabajadores que vienen desde hace años prestando servicios en la misma. Mi intención es cambiar el horario de apertura al público de esta farmacia, ¿puedo modificar el horario de los tres trabajadores?

P.L.T. Baeza.

“...Se puede modificar el horario de los empleados para adaptarlos a las nuevas necesidades.”

**RESPUESTA:**

Para comenzar, indicarle que **en la adquisición de su nueva oficina de farmacia ha cumplido perfectamente con lo establecido en el Art.44 del Estatuto de los Trabajadores** (R.D. Legislativo 2/2015 de 23 de octubre), en el cual se establece que *“en la sucesión de empresas, el cambio de titularidad de una empresa, de un centro de trabajo o de una unidad productiva autónoma, el mismo no extinguirá por sí misma la relación laboral, quedando el nuevo empresario subrogado en los derechos y obligaciones laborales y de seguridad social del anterior”*.

Por tanto, **el inicio de la relación laboral con los tres empleados se realizará con los mismos horarios y distribución de jornada que venía realizando con el anterior titular.**

No obstante, eso no significa que usted en su nuevo negocio no pueda establecer otros tipos de horarios de apertura de su farmacia (ya sea de 12 o 24 horas, o incluso volver al tradicional en su caso) y por tanto **modificar el horario de dichos empleados, para acoplarlos a las nuevas necesidades de apertura.**

El cambio de jornada y horario de un trabajador se encuentra dentro de lo regulado en el Art. 41 del Estatuto de los Trabajadores, concretamente dentro de “las modificaciones sustanciales de condiciones de trabajo” en el cual se establece : *“la empresa podrá acordar modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo cuando existan probadas razones económicas, técnicas, organizativas o de producción, considerando tales las que estén relacionadas con la competitividad, productividad u organización técnica o de trabajo de la empresa”*

Entendemos que dicha modificación en los horarios de los tres trabajadores atienden a las razones anteriormente descritas y para iniciar el proceso de cambio, deberá ampararse en el procedimiento concreto al efecto, también regulado en dicho Art.41 del E.T. y que sería el siguiente:

“Siempre es recomendable que ante un cambio de jornada y horario se procure lograr un consenso con el trabajador, satisfactorio para ambas partes. Por supuesto en caso de desacuerdo se iniciaría el procedimiento anteriormente descrito para tal fin.”



- La decisión de modificación sustancial debe ser **notificada por el empresario al trabajador por escrito**, razonado y fundamentado y con una antelación mínima de 15 días a la fecha de efectividad.

- **Si el trabajador al recibir dicha notificación se siente perjudicado en sus intereses por la modificación comunicada, podrá rescindir su contrato laboral** percibiendo una indemnización de 20 días por año con un máximo de 9 mensualidades, quedando en situación legal de desempleo.

- **Puede ser que el trabajador**, una vez recibida la comunicación de modificación, **NO esté de acuerdo con el nuevo horario y NO quiera extinguir su contrato de trabajo** con la indemnización al efecto descrita y por tanto podrá mostrar su disconformidad con la decisión empresarial impugnándola, presentando demanda ante el Juzgado de lo Social en un plazo de 20 días hábiles. La sentencia judicial, una vez escuchadas a las partes, nos dirá si la modificación sustancial es ajustada a derecho o no y en este último caso reconocerá al trabajador el derecho a ser repuesto en sus anteriores condiciones, es decir, el horario que venía realizando.

- **Si la sentencia declara justificada la modificación sustancial**, reconocerá el derecho del trabajador a extinguir su contrato con el percibo de la **indemnización de 20 días de salario por año de servicio con un máximo de 9 mensualidades**, para lo cual el trabajador tendrá 15 días para ejercer la opción. **Contra la Sentencia no cabe recurso alguno (Art. 138.6 L.R.J.S.).**



**ESTAMOS
SOLO
A UN**



www.orbaneja.com



C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
Tl: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
28010 Madrid

