

La revista de la Farmacia



Orbaneja
ABOGADOS

¿Buscas comprador para tu farmacia?

¿Estás buscando una farmacia?

**NO TE COMPLIQUES,
TENEMOS LO QUE BUSCAS.**

En **Orbaneja Abogados**
podemos ayudarte.

Más de 70 años asesorando
en compraventa de farmacias.



Llámanos al **91 445 48 54**

ESCRÍBENOS A:
farmaciasconfuturo@orbaneja.com
www.orbaneja.com

SIGUENOS EN: [f](#) [t](#) [in](#) [v](#) [i](#)



“Aprendí que no se puede dar marcha atrás, que la esencia de la vida es ir hacia adelante”

Agatha Christie
Escritora y dramaturga británica
(1890-1976)

Índice

EDITORIAL	6
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS Compra tu farmacia en 12 pasos	7-12
ÁREA JURÍDICA La Fiscalidad de la Transmisión de una Oficina de Farmacia	13-18
ÁREA FISCAL-CONTABLE IRPF 2020: Novedades y Aspectos Principales para la Oficina de Farmacia	19-30
ÁREA LABORAL Nueva obligación para las empresas: Desde el 14 de abril deberán contar con un REGISTRO SALARIAL	31-34
ÁREA GESTIÓN Tengo una nueva farmacia comprada o heredada, ¿QUÉ HAGO CON EL PERSONAL?	35-37
ÁREA ECONÓMICA ¡Ponemos al día el ahorro!	38-40
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Hablamos con la Juventud, la Madurez y la Experiencia	41-46
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	47
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	48
PREGUNTAS Y RESPUESTAS ¿Cuánto tiempo y cómo hay que guardar una factura de un bien de inversión?	49-50
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	51-54

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

Nos encontramos ya en plena mitad de año y esperamos que para final de 2021, se haya recuperado una cierta normalidad en las farmacias.

En la Comunidad de Madrid, tenemos una oportunidad única como consecuencia de las elecciones para dotar a este sector de normas que vengán a regular la realidad que ya está en las farmacias: la retribución de los servicios que prestan, la incorporación de la farmacia en el sistema sanitario de una vez por todas y la distribución de las vacunas y la administración de las mismas. Esperemos que por fin este año se apruebe la **nueva Ley de Farmacia de la Comunidad de Madrid**. Esta norma deberá contemplar aspectos que han demostrado ser necesarios como son la flexibilidad en los horarios de apertura de las oficinas de farmacia, la existencia de secciones de dietética y nutrición y el tratamiento integral del paciente.



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director

Ya hace más de un año dijimos que las farmacias podían hacer mucho más por la sociedad, y no sabíamos la pandemia que venía. La Sanidad debería permanecer unida independientemente del color político porque estamos hablando por encima de todo, de vidas.

En esta edición de nuestra revista hemos querido dar un repaso a los temas que más preocupan en este momento a las farmacias. Lo primero y por razones obvias la **Declaración de la Renta del ejercicio 2020**. Junio es el mes en el que hay que rendir cuentas con Hacienda, un socio más en nuestras farmacias. En materia laboral es importante comentar la obligación de llevar un **control de un registro retributivo** en las farmacias desde el 14 de abril de este año, que creemos no va a revestir mayores problemas.



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director

Por último, en la sección de traspasos haremos un repaso de **las claves para vender una farmacia**. El sector de la farmacia sigue siendo un sector muy rentable, y prueba de ello es la cantidad de farmacias nuevas que han abierto o se han traspasado en plena pandemia así como el incremento de la demanda de compradores en busca de una farmacia. La crisis ha reforzado el papel de las farmacias y ha aumentado el número de farmacéuticos interesados por la compra de una farmacia.



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Estamos seguros de que la farmacia, que ha demostrado ser uno de los sectores más sólidos desde el punto de vista económico, no sólo sobrevivirá sino que saldrá victoriosa.

A POR EL 2021

Compra tu farmacia en 12 pasos



Rosa Blanco Cuevas
Abogado Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados

“Decisión importante: La elección de mi Farmacia”

La compra de una oficina de farmacia es una de las decisiones más importantes en la vida profesional de un farmacéutico, e incluso de su vida personal, por la implicación que conlleva en todos los aspectos de la misma. Y es una **decisión muy importante** con independencia de que se trate de la compra de la **primera farmacia**, de una **farmacia “de paso” o “temporal”** o de la farmacia con la que se planea finalizar la vida profesional. Por lo tanto, a la hora de comprar una farmacia hay que analizar muchas cuestiones para que la operación sea un éxito, que se detallan a continuación.

1. LA FINANCIACIÓN

Lo primero es saber con qué capital se cuenta para la adquisición de una oficina de farmacia, y así encaminar la búsqueda delimitando el tipo de farmacia por su facturación: cuanto mayor sea esta, el precio de venta también será mayor, y será necesario, por tanto, contar con más dinero para su adquisición.



3. EL ESTUDIO DE CAMPO



Una vez que tenemos claro la farmacia que nos gustaría adquirir, así como la capacidad de compra desde un punto de vista económica, es el momento de empezar a buscar, y lo mejor es apoyarse en profesionales que ayuden en esa búsqueda, ya que la compraventa de una farmacia es una operación compleja que necesita de profesionales cualificados para asegurar el buen fin de la operación. En este punto es cuando el interesado en comprar tiene que ser más activo: visitar las farmacias, las zonas, el barrio... para que en el momento en que vea su farmacia sepa reconocerla de forma inmediata.

“Un buen análisis de la documentación puede ser clave para la decisión”

4. LA DOCUMENTACIÓN

Una vez encontrada La Farmacia (y lo indicamos en mayúsculas porque es la elegida) se debe analizar la documentación que avale la facturación de la misma, como mínimo, de los tres últimos años:

- 1) Modelos 130.
- 2) Hoja de actividades económicas de la declaración del IRPF.
- 3) Modelo 347.
- 4) Certificados de la facturación anual de recetas al Sistema Nacional de Salud.
- 5) Certificados de los medicamentos con margen especial.
- 6) Cuenta de Pérdidas y Ganancias (si la farmacia lleva la contabilidad según el PGC).
- 7) Últimas nóminas de los empleados.

5. EL PRECIO

Analizada toda esta documentación ya se puede negociar el precio de compraventa: el vendedor habrá fijado un precio que el comprador querrá rebajar, y aquí es otro momento esencial para la actuación de los profesionales de la intermediación, ya que son los que van a luchar por que se obtenga un precio justo para ambas partes.

“El vendedor querrá más y el comprador menos”



6. EL LOCAL



En el supuesto de que el local no sea objeto de transmisión, habría que negociar igualmente un contrato de arrendamiento (ya sea el propietario el propio farmacéutico que transmite solo la farmacia o un tercero independiente). Los puntos más importantes son los siguientes:

- **La renta y sus actualizaciones.**
- **Plazo de duración del contrato, que como mínimo tendrá que ser 15 o 20 años** (coincidiendo con el plazo de devolución del préstamo bancario).
- **Derecho de cesión del contrato a favor de un tercer farmacéutico**, para el supuesto de que se quiera transmitir la farmacia.
- **Derecho de obras**, al menos de primera instalación.

7. LAS ESCRITURAS

Alcanzados todos los acuerdos se firmará el contrato privado de promesa de venta o bien directamente la Escritura de Compraventa de Oficina de Farmacia, debiéndose analizar previamente los siguientes documentos, que acrediten la propiedad de la parte vendedora:

- Escritura Pública de compraventa, donación o herencia de la farmacia a favor de la actual parte vendedora. En el supuesto de que la Oficina de Farmacia fuera de nueva apertura, el acta de apertura de la Consejería de Sanidad que se otorgó en su momento será su título de propiedad.
- Escritura Pública de compraventa, donación o herencia del local comercial. En el supuesto de que el local comercial sea arrendado el documento que vamos a necesitar es el contrato de arrendamiento.
- Comprobar que los bienes que van a ser objeto de transmisión (Oficina de Farmacia y local comercial, en su caso) no estén gravados por ninguna carga, como pueda ser una hipoteca mobiliaria o inmobiliaria, prenda sin desplazamiento, condición resolutoria, etc. Si así fuera, habría que tenerlo en cuenta para las cancelaciones tanto económica como registral. Esto se puede hacer de forma simultánea a la compraventa.
- Si la Oficina de farmacia y/o el local comercial tienen carácter de bien ganancial (por haberse adquirido estando casado el titular de la farmacia, y bajo el régimen económico de gananciales) se tiene que contar con el consentimiento del otro cónyuge para poder perfeccionar la venta. Si ambos están divorciados o ha fallecido el cónyuge no titular sin que se haya realizado la liquidación de la sociedad de gananciales (bien sea en el proceso de divorcio o bien sea en la herencia del causante) deberá hacerlo sin más dilatación.

8. EL STOCK



Acuerdo sobre la valoración del stock de la farmacia:

- No se admitirán caducidades inferiores a 6 meses, ni productos descatalogados o en mal estado.
- El volumen del mismo no debe exceder del 10% de la facturación de la farmacia.

Es aconsejable que el stock lo realicen terceras personas ajenas a la operación, y que el resultado del mismo quede volcado en el programa informático, así el comprador tiene la certeza de poder contar con un inventario debidamente realizado.

9. AUTORIZACIÓN SANIDAD

Requisito imprescindible para poder transmitir la farmacia es la obtención de la autorización administrativa que se ha de solicitar ante la Consejería de Sanidad, y uno de los documentos que vamos a tener que aportar es el plano de la farmacia, donde deberán constar las distintas zonas obligatorias: zona de atención al público, zona de almacén, zona del despacho del farmacéutico para poder realizar una atención personalizada si fuera necesario, la zona de laboratorio, donde conste al menos una pila de agua, con independencia de que se realicen formulas, y por último, el aseo.

Este plano que se aporta en el expediente debe coincidir plenamente con el plano que obre en poder de la Consejería, por lo que ante las dudas que pueda plantearse, nuestro consejo es que la parte vendedora solicite de forma previa una copia del plano de archivo. Si es idéntica la situación de la farmacia a la actual no habrá ningún problema. En caso contrario tendremos dos opciones:

- Si las obras que se han realizado sin previa autorización administrativa fueron anteriores a la entrada en vigor de la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid y se puede acreditar documentalmente, se hará así saber a la administración, ya que con anterioridad no era necesaria autorización previa, siendo suficiente la comunicación al Colegio Oficial de Farmacéuticos.
- Si las obras fueron posteriores, o no se puede acreditar documentalmente que fueron anteriores, que habrá que regularizar la situación mediante la incoación un expediente de modificación de local de Oficina de Farmacia. Si una vez perfeccionada la compraventa se van a realizar obras en la farmacia que también requieran una autorización administrativa, lo mejor es hacer un único expediente.

10. EL PERSONAL DE LA FARMACIA

El personal de la farmacia también es otro factor que hay que tener en consideración: número de 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 es uno de los factores a negociar: si se va a adquirir la farmacia con la subrogación en los contratos laborales, y en ese caso, si las "antigüedades" serán objeto de descuento en el precio de venta final.

11. DERECHO DE ADQUISICIÓN PREFERENTE

Derecho de adquisición preferente: en la Comunidad de Madrid la actual 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, que les otorga la posibilidad de comprar con preferencia y en las mismas condiciones que lo haría un tercero (precio, plazos, local, valoración de existencias, gastos de la operación, etc.) por lo que, para evitar problemas posteriores, es importante conocer las intenciones de estas personas con derecho preferente de adquisición, ya que si deciden ejercitar ese derecho cuando ya se ha firmado algún compromiso de compra o la propia Escritura Pública de Compraventa, la operación se puede complicar notablemente.

12. LA LICENCIA MUNICIPAL

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. 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, y para ello es imprescindible aportar el documento que acredita que el transmitente cuenta con esa licencia.



Analizados todos estos puntos y con un buen asesoramiento profesional, la compraventa de tu farmacia va a ser un éxito total, y estamos en un momento en que las Oficinas de Farmacias han demostrado, una vez más, que siempre están ahí.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: rblanco@orbaneja.com

La Fiscalidad de la Transmisión de una Oficina de Farmacia



Blanca de Eugenio
Abogada
Gerente de Orbaneja Abogados

Impuestos por vender una farmacia

¿Cuáles tenemos que pagar?

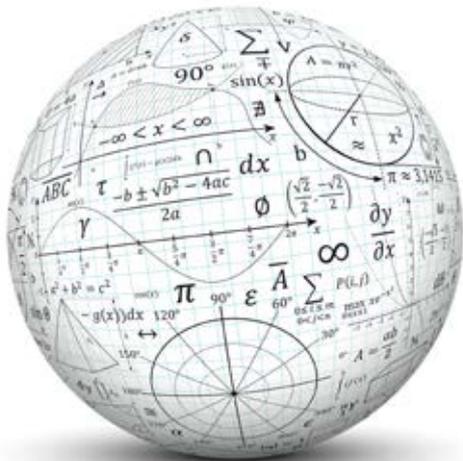


Cuando pensamos en **vender nuestra oficina de farmacia**, iniciamos un camino que no siempre ha sido fácil de **tomar**, pues intervienen factores tanto personales como empresariales que culminarán con la declaración de dicha venta en **nuestro Impuesto de la Renta de las Personas Físicas**.

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 compraventa, 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.



“Valor Real – Amortizaciones + Valor Residual de B.I. + mejoras + Gastos Inherentes a la Adquisición”

¿Qué entendemos por valor de transmisión?

Por **valor de transmisión** se entenderá el 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.

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.

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

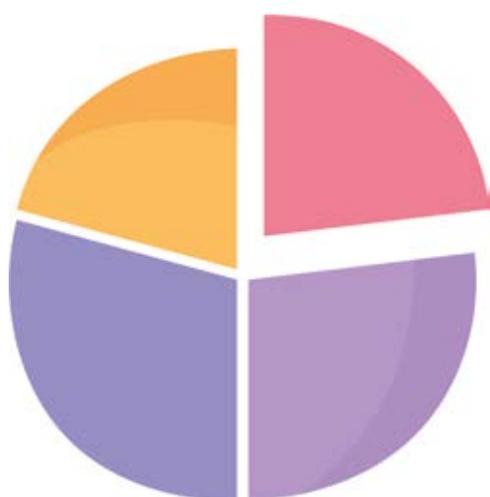
Dicha **ganancia patrimonial** se tributará en la declaración del IRPF del año siguiente al que se realice la **transmisión**, es decir, si transmito la oficina de farmacia en el año 2020, yo lo declararé en mi IRPF ejercicio 2020 que se presenta entre abril y junio 2021.

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**.

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.

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

**“Importante:
Contrato de Renta
Vitalicia y exención
por reinversión”**



**“ ...tendrá un límite de
240.000 euros”**

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

1. **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.
2. **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.
3. **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.
4. **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.

**“Importante:
6 meses desde la fecha de transmisión”**

“IIVTNU: un impuesto directo y objetivo”



IIVTNU o Plusvalía Municipal

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.



“IIVTNU: Plusvalía Municipal”

Impuestos para comprar una farmacia ¿Cuáles tenemos que pagar?

Si se adquiere la oficina de farmacia hay que pagar un nuevo impuesto que es el de Actos Jurídicos Documentados. Decimos que es nuevo porque antes nunca se pagaba este impuesto en la adquisición de una oficina de farmacia puesto que se consideraba que no se cumplía uno de los requisitos para que se devengara el impuesto y era el hecho de que de las farmacias fueran inscribibles. Desde finales del año pasado hubo un cambio de criterio tras una reciente sentencia del Tribunal Supremo, y a partir de ahora las Consejerías de las distintas CCAA están liquidando este impuesto. Su tipo de gravamen varía según la CCAA.

**“Comprador:
no abonarás importe
alguno como
concepto de IVA”**

**“Nuevo impuesto:
Actos Jurídicos
Documentados”**



Especial mención al IVA: Como comprador, no tendrás que abonar ningún importe en concepto de IVA (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido) porque estás adquiriendo una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sí misma. **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](#).

Si no se transmite el 100% de la oficina de farmacia, entonces sí que se devenga IVA. Esto es muy común en las operaciones familiares entre padres e hijos en las que no se transmite el 100% de la oficina de farmacia.

Con los numerosos cambios fiscales que se avecinan, recomendamos estudiar muy bien la fiscalidad de las transmisiones de farmacia para no arrepentirse en el futuro.

Especial mención a las operaciones familiares

La transmisión de una oficina de farmacia se podría efectuar o bien en vida (transmisión inter vivos) o bien posponerla al fallecimiento del titular (**transmisión 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.

“No sabemos hasta cuando podremos aplicarnos las bonificaciones a nivel estatal en las transmisiones vía donación entre padres e hijos”



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.

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.

En general sobre qué compensa más o menos no se puede responder sino que hay que ver la operación en su contexto, sabiendo por encima de todo y antes de empezar qué es lo que quiere la familia y después se le da la forma jurídica que corresponda.

En este momento están muy bonificadas a nivel estatal las transmisiones vía donación entre padres e hijos pero nunca se sabe lo que puede durar por lo que si se está pensando en donar habría que hacerlo cuanto antes.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: juridico@orbaneja.com

En **Orbaneja Abogados** llevamos más de 70 años confeccionando declaraciones de renta, lo que nos consolida como expertos en este campo.

Nuestros clientes nos eligen porque no solo nos ocupamos de la presentación de su declaración de IRPF, sino que además **nuestros honorarios incluyen el asesoramiento integral ante una posible inspección de Renta.**

Todo esto nos parece un buen motivo para que confíes en nosotros. Contamos con un equipo formado por profesionales expertos en el ámbito fiscal muy cercanos en el trato con sus clientes.

Si aun no lo has hecho, elígenos. Ahora es el momento, elige **ORBANEJA ABOGADOS.**



IRPF 2020: Novedades y Aspectos Principales para la Oficina de Farmacia

Jose María Cobo
Abogado y Asesor fiscal



Un año más procedemos a informar y actualizar las principales novedades que pueden afectar al Farmacéutico empresario en su declaración de la **Renta ejercicio 2020**. Si bien aquí destacamos lo más relevante, pueden profundizar en el tema, consultando nuestra **"Guía para el IRPF 2020"**.

“Sigue existiendo la posibilidad de no domiciliar el pago en aquellas rentas cuyo resultado sea a ingresar”



La AEAT viene a **consolidar la utilización de medios electrónicos** en este ámbito, que se tradujo en campañas anteriores en la desaparición de la posibilidad de obtener la declaración y sus correspondientes documentos de ingreso o devolución en papel impreso generado a través del **Servicio de tramitación del borrador/ declaración de la Agencia Estatal de Administración Tributaria**. No obstante, continúa para las declaraciones con resultado a ingresar en las que no se desee domiciliar el pago y se ofrece al contribuyente la posibilidad de obtener una carta de pago en el momento de su presentación que puede imprimir y que le permitirá acudir de forma presencial a la entidad financiera para realizar el ingreso de la misma. Además, se mantiene la aplicación para dispositivos móviles.

Arrancamos esta campaña de Renta 2020 hace ya más de **2 meses**, exactamente desde el pasado **3 de Marzo**, con la solicitud del número de referencia, y el **24 de Marzo** con la suscripción a la app "Agencia Tributaria" y la información de los servicios de asistencia.



“Un calendario repleto de fechas importantes empezando con el 7 de abril para terminar con el 30 de junio y sin olvidarnos del 5 de noviembre para aquellos contribuyentes que decidan aplazar el pago resultante”

No obstante, conviene tener presente las siguientes **fechas vigentes** a día de hoy, a la hora de confeccionar o presentar nuestro IRPF 2020 y así poder evitar malentendidos o inconvenientes de última hora:

- **Desde el 7 de abril y hasta el 30 de junio de 2021, ambos inclusive:** se podrá presentar la declaración del Impuesto de la Renta 2020.
- **Desde el 4 de mayo y hasta el 29 de junio de 2021:** se podrá pedir cita previa: Plan **“LE LLAMAMOS”** para la confección de la declaración de la renta 2020 mediante la vía de la atención presencial. El inicio de la atención telefónica será a partir del **6 de mayo de 2021**.
- **Desde el 27 de Mayo inicio** de solicitud de cita previa para atención presencial y desde el **2 de Junio hasta el 30 de Junio** inicio presencial de la confección de declaraciones renta 2020 en oficinas de la AEAT.
- **La fecha final será el 25 de junio, y no el 30 de junio de 2021,** cuando el borrador o la declaración del Impuesto resulte a ingresar y se opte por domiciliar el pago, salvo que únicamente se domicilie el segundo plazo (el cual se abonará el **5 de noviembre de 2021**), en cuyo caso se podrá confirmar el borrador o presentar la declaración del impuesto hasta el **30 de junio de 2021**.
- **Desde el 1 de abril hasta el 30 de junio de 2021, ambos inclusive:** presentación electrónica de las declaraciones del **Impuesto sobre Patrimonio 2020 (Modelo 714)**, salvo en el supuesto de domiciliación del pago, en cuyo caso será hasta el **25 de junio de 2021**.

Legislativamente hablando, este año **no ha habido grandes novedades fiscales manteniéndose los tipos impositivos en escala tanto de la base liquidable general como la del ahorro**, por lo que la campaña de renta está en la misma línea que las anteriores. Donde radican las principales diferencias es en los **aspectos tecnológicos de la confección y presentación** de la declaración sobre todo porque este año Hacienda ha aumentado el **nivel de detalle** de la declaración de IRPF, principalmente en los Rendimientos de Actividades Económicas y en los Rendimientos de Capital Inmobiliario.

“Las principales novedades las encontramos en los aspectos tecnológicos”



El **umbral inferior** de la obligación a declarar por rendimientos de trabajo asciende a la cantidad de **14.000,00 euros anuales** en los siguientes supuestos:

- Cuando procedan de más de un pagador salvo las excepciones señaladas en el citado artículo 96.3 de la Ley de IRPF.
- Cuando se perciban pensiones compensatorias del cónyuge o anualidades por alimento no exentas.
- Cuando el pagador de los rendimientos de trabajo no esté obligado a retener.
- Cuando se perciban rendimientos íntegros del trabajo sujetos a tipo fijo de retención.

“El umbral inferior para la obligación a declarar está en **14.000 euros** si se ha tenido dos pagadores en el ejercicio y en **22.000 euros** si solo ha sido uno”

Para los restantes contribuyentes que obtengan rendimientos de trabajo de un solo pagador el límite para declarar por la percepción de estos rendimientos se mantiene en **22.000,00 euros anuales**.

Las reducciones por rendimiento de trabajo, aumenta tanto el importe de la reducción: **5.565,00 euros** como el umbral de los rendimientos netos de trabajo que permiten aplicar esta reducción: menor o igual a **13.115,00** y entre esta cifra y **16.825,00 euros**.

“Los premios igual o menores a 40.000 euros quedan exentos”



Asimismo, estarán **exentos** para este ejercicio 2020 los **premios** cuyo importe íntegro sea igual o inferior a **40.000,00 euros**.

Por último, y como novedad también este año, es el relativo a los **Rendimientos de Capital Inmobiliario**, pues aquellos contribuyentes que declaren este tipo de rendimientos por tener algún inmueble alquilado ya sea vivienda o local, también deben desglosar con más detalle sus gastos, informando de los seguros o los gastos de comunidad, por ejemplo. Y en el caso de las amortizaciones, además, deben detallar cómo las han calculado (incluyendo información sobre valores catastrales, valor y fecha de adquisición, título de adquisición, mejoras realizadas, etc.). En este tipo de rendimientos, se crea un nuevo anexo “D” para consignar el NIF de los proveedores de algunos gastos (de formalización del contrato, obras, conservación, reparación, mejoras, servicios de defensa jurídica, etc.), así como su importe ya que, según Hacienda, al facilitar esta información, los arrendadores agilizarán la tramitación de las devoluciones de IRPF a las que tengan derecho y reducirán el número de requerimientos.

“Se crea un nuevo anexo D para informar del NIF de los proveedores de algunos gastos”



“El anexo D ayudará a agilizar la tramitación de las devoluciones y a disminuir el número de requerimientos”

Rendimiento de Actividad Económica 2020

Centrándonos en los principales aspectos fiscales, que pueden afectar a los farmacéuticos en lo que a su actividad económica se refiere, este año, dentro del apartado de **Rendimiento de Actividades Económicas** y para el caso de los empresarios en régimen de estimación directa, tanto simplificada como normal, como es el caso de los titulares de oficina de farmacia, se debe desglosar con más detalle tanto los ingresos, gastos e IVA de los mismos:

“Reflejar separadas Base e IVA en el detalle de los ingresos”



Ingresos. Habrá que sumar y separar los ingresos netos de la explotación, las subvenciones, el autoconsumo y la variación de existencias cuando hay un aumento de la misma al final del ejercicio. La gran novedad este año radica en que los empresarios que tributan en el **régimen especial de recargo de equivalencia**, como son las Oficinas de Farmacia, se debe reflejar en una casilla específica el **IVA devengado**, es decir los importes de la base de las ventas y su IVA correspondiente deben **estar separados y reflejados de forma independiente**.

Gastos en general. Para los contribuyentes sujetos al régimen especial de recargo de equivalencia, hay que deducirse el IVA soportado en todos aquellos gastos en los que se repercute el mismo. La novedad este año consiste en que dicho IVA soportado (tanto del IVA como recargo de equivalencia) deducible en el IRPF, hay que sumarlo y reflejarlo en su casilla correspondiente, por lo que aquellos gastos con IVA (Compras de mercaderías, teléfono, luz, gas, servicios profesionales, mantenimiento informático, cuota facturación...etc) deberán sólo ponerse la base ya que el IVA de los mismos se reflejará en otra casilla independiente.

“Una casilla para la base y otra para el IVA”

“Desglose de ingresos y gastos detalladamente: IVA”

“Seguridad social a cargo de la empresa y autónomos del titular, cada uno en una casilla”



“Gastos relacionados con la actividad más especificados”

Gastos de personal. Tienen que desglosar los gastos de personal en diferentes casillas y especificando por separado la seguridad social a cargo de la empresa y la cuota de autónomos del propio titular. (Incluyendo también dietas, asignaciones de viajes, premios, aportaciones a sistemas de previsión social e indemnizaciones, por ejemplo).

Gastos de manutención del autónomo incurridos en el desarrollo de la actividad económica, siempre que se produzcan en establecimientos de restauración y hostelería y se abonen utilizando cualquier medio electrónico de pago.

Suministros: electricidad, agua, gas, telefonía e internet.

Otros gastos. Asimismo, deben indicar de forma separada otros gastos, como el IVA soportado no deducido junto con el recargo de equivalencia (en los casos de las oficinas de farmacia), pérdidas por insolvencia de deudores o las primas de seguro.

Existencias. Hay que diferenciar las compras realizadas en ese año de la variación de existencias (antes sólo se declaraban los consumos de explotación); es decir, este año se solicita el desglose de la variación de existencias, ya sea como ingreso si hablamos de incremento de existencias finales, o como gasto si estamos ante disminución de existencias finales.

Amortizaciones. La amortización es la forma en la que el farmacéutico traslada a su cuenta de gastos la inversión realizada y hay que diferenciar aquellas amortizaciones fiscales del Inmovilizado Material con las del Inmovilizado Inmaterial.

Por lo tanto, lo principal para que el farmacéutico optimice su declaración es que tenga en cuenta los gastos relacionados con su actividad que puede deducirse para calcular el rendimiento neto, que como ya hemos comentado este año se piden más especificados.

Además de estos gastos corrientes hay que tener muy en cuenta una serie de **incidencias fiscales** que les puede afectar a la hora de calcular el rendimiento de su actividad económica como son:



“La libertad de amortización con creación de empleo otorga la posibilidad al farmacéutico de amortizar libremente las inversiones nuevas del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias”

20%

Las **amortizaciones de las inversiones** realizadas con el tipo máximo que nos podemos aplicar según las tablas de amortización, así como si tenemos derecho a la amortización acelerada.

Libertad de amortización con creación de empleo. En 2020 se mantiene este método de diferimiento impositivo. Indispensable para la planificación fiscal 2020 y la de años sucesivos de la oficina de farmacia, supone la aplicación de la libertad de amortización con “creación de empleo”. Este régimen originado hace más de una década, otorga la posibilidad al farmacéutico de amortizar libremente las inversiones nuevas del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, afectos a la actividad económica si va acompañada de un incremento de la plantilla media de la oficina de farmacia referida a los 24 meses siguientes a la fecha de inicio del año en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, en relación a la plantilla media de los doce meses anteriores, y dicho incremento ha de mantenerse durante un período adicional de otros 24 meses. La libertad de amortización en este caso se cuantifica en un máximo de 120.000 euros por cada persona/año de incremento de plantilla.

Reducción del 20% del rendimiento neto positivo declarado por inicio de la actividad para oficinas de farmacia que inicien el ejercicio de su actividad económica a partir de **1/1/2013**. Podrán reducir un 20% su rendimiento neto positivo, en el primer periodo impositivo que sea positivo y el siguiente. La cuantía de los rendimientos netos a que se refiere este apartado sobre la que se aplicará la citada reducción no podrá superar el importe de 100.000,00 euros anuales.

Aquellas actividades económicas que tributan en la modalidad de **estimación directa simplificada** pueden deducirse, como gasto de difícil justificación, el 5% del rendimiento neto con el límite de **2.000,00 euros anuales**.

“Se prioriza el uso de las nuevas tecnologías frente a la asistencia presencial”

Deducciones fiscales en la Oficina de Farmacia 2020

Otros de los aspectos importantes es el que hace referencia al apartado de las deducciones fiscales que se pueden aplicar en el IRPF 2020, entendiendo como tales aquellas que minoran la cuota del IRPF:



“Deducciones fiscales en la farmacia que minoran la cuota del IRPF del titular”

- **Deducción por inversión en elementos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas.** El primer requisito para poder aplicar esta deducción es que la oficina de farmacia sea una Entidad de Reducida Dimensión, es decir, que facture menos de 10 millones de euros al año. Lo que en la práctica supone su aplicabilidad a la gran mayoría de farmacias españolas.

Podrán ser deducibles los **rendimientos netos de actividades económicas de los ejercicios 2019 o 2020 que se inviertan en 2020 en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas.** En el caso de una farmacia que obtenga pérdidas, no tendrá acceso a esta deducción, siendo su aplicación para aquellas Oficinas de Farmacias que obtengan “beneficios”. La inversión debe realizarse en el ejercicio en el que se obtengan los rendimientos objeto de reinversión o en el siguiente.

Por poner un ejemplo, si una Oficina de Farmacia obtiene en el ejercicio 2020 un rendimiento neto positivo de 20.000,00 euros y realiza en ese mismo año inversiones por valor de 20.000,00 euros, podrá aplicarse dicha deducción en el ejercicio 2020. Si no hemos realizado ninguna inversión en el 2020, también nos permitirá realizar dicha inversión en 2021 y deducirlo en el ejercicio 2021.

Solo se podrá aplicar la deducción, si se invierte y no simplemente por el hecho de obtener rendimientos positivos o beneficios. Además, los elementos patrimoniales en los que se invierta deben permanecer en funcionamiento y en el patrimonio del farmacéutico (salvo pérdida justificada) durante Un plazo de 5 años, o durante su vida útil si esta fuera inferior.

Con carácter general, la deducción es del 5% y será del 2,5% para los farmacéuticos que hayan aplicado la reducción del 20%, prevista en el artículo 32.3 de la Ley de IRPF, del rendimiento neto positivo declarado como consecuencia del inicio de su actividad económica.

Es importante tener en cuenta que **esta deducción es incompatible con la libertad de amortización**, de modo que, siendo aplicables ambos beneficios fiscales, **deberemos valorar con cuál se obtiene un mayor ahorro fiscal.**



“Deducciones por creación de empleo para trabajadores discapacitados y por inversión de empresas de nueva o reciente creación”



Los requisitos que las empresas donde se invierte deben cumplir son:

1. Ser Sociedad Anónima, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Laboral o Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral y no estar admitida a negociación en ningún mercado organizado durante todos los años de tenencia de la acción o participación.
2. Ejercer actividad económica contando con los medios personales y materiales necesarios para el desarrollo de la misma. No podrán ser empresas que gestionen un patrimonio mobiliario o inmobiliario.
3. Los fondos propios de la empresa no podrán ser superiores a 400.000 euros en el inicio del periodo impositivo en el que el farmacéutico adquiriera las acciones o participaciones.

- **Deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.** Esta deducción se ha mantenido para el ejercicio 2020 con un importe de 9.000 euros.

La deducción de 9.000 euros es por cada persona/año de incremento del promedio de plantilla de trabajadores con discapacidad en un grado igual o superior al 33% e inferior al 65%, contratado por el farmacéutico, experimentado durante el periodo impositivo, respecto a la plantilla media de trabajadores de la misma naturaleza del periodo inmediato anterior. La deducción será de 12.000 euros, si el grado de discapacidad fuera igual o superior al 65%.

Es importante tener en cuenta que los trabajadores contratados que den derecho a esta deducción, no se computan a efectos de la libertad de amortización con creación de empleo.

- **Deducción por inversión de empresas de nueva o reciente creación.** El contribuyente farmacéutico podrá aplicar una deducción del 30% por las cantidades satisfechas en el ejercicio por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación que cumplan unos requisitos. La base máxima de deducción será de 60.000 euros anuales y estará formada por el valor de adquisición de las acciones y participaciones suscritas.

- **Deducción por maternidad 2020.** Con efectos desde 1 de enero de 2018, se incrementó en 1.000 euros adicionales la deducción por maternidad cuando el contribuyente que tenga derecho a esta satisfaga gastos de custodia en guardería o centros de educación infantil autorizados por hijo menor de tres años. Se consideran gastos de custodia las cantidades que cumplan los siguientes requisitos: —Sean satisfechas a guarderías y centros de educación infantil autorizados. —Se abonen por la inscripción y matrícula, la asistencia, en horario general y ampliado, y la alimentación, siempre que se hayan producido por meses completos. —No tengan la consideración de rendimientos del trabajo exentos (artículo 42.3.c) y d) de la LIRPF).

“Maternidad: continúan los mil euros adicionales”

- **Deducción por familia numerosa o personas con discapacidad a cargo 2020.** Con efectos desde el 5 de julio de 2018, se incrementó el importe de la deducción prevista por ser un ascendiente, un hermano huérfano de padre y madre que forme parte de una familia numerosa, o por ser un ascendiente separado legalmente o sin vínculo matrimonial, con dos hijos, sin derecho a percibir anualidades por alimentos, y por los que tenga derecho a la totalidad del mínimo por descendientes, hasta 1.200 euros anuales incrementándose este importe en un 100% en caso de familias numerosas de categoría especial, y hasta en 600 euros anuales por cada uno de los hijos que formen parte de la familia numerosa que exceda del número mínimo de hijos exigido para que dicha familia haya adquirido la condición de familia numerosa de categoría general o especial, según corresponda. Con efectos desde el pasado 5 de julio de 2018 y vigente en IRPF 2019, se incluyó un nuevo supuesto al que será aplicable la deducción: por el cónyuge no separado legalmente con discapacidad, siempre que no tenga rentas anuales, excluidas las exentas, superiores a 8.000 euros ni genere el derecho a las deducciones previstas por descendiente con discapacidad o ascendiente con discapacidad con derecho a la aplicación del mínimo, hasta 1.200 euros anuales.

“Familia numerosa: se mantienen las mismas deducciones”

- **Deducción por donativos 2020.** Desde el 1 de Enero 2020 y según el Real decreto-Ley 17/2020, de 5 de Mayo, con efecto desde el 1 de Enero de 2020, se modifican las deducciones en el IRPF quedando de la siguiente manera: en caso de **donar 150,00 euros se aumenta la desgravación desde el 75% al 80%, y a partir de los 150,00 euros, la deducción pasa del 30% al 35% el primer año.**

En caso de hacer donaciones periódicas, **a partir del tercer año** el IRPF deducible **subirá al 40%**, solo en el caso que las cantidades sean **iguales o superiores a los dos ejercicios anteriores**. El límite a estas deducciones en el IRPF es que **no supere el 10%** de la base liquidable del Impuesto.



Exenciones para mayores 65 años



“Cantidad
máxima:
240.000 euros”

1. Está exento de tributación aquellas ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión, tanto onerosa o lucrativa, generadas por la venta de la Vivienda habitual de los contribuyentes **mayores de 65 años o personas en situación de dependencia severa o gran dependencia**, tanto si la vivienda habitual se transmite a cambio de un capital como si lo es a cambio de una renta temporal o vitalicia (art.33.4.b y disposición adicional decimoquinta del Ley del IRPF).
2. Por otro lado, y desde el 1 de Enero de 2015, tenemos una novedosa exención (Ley 26/2014 de 27 de Noviembre y real decreto 633/2015 de 10 de Julio) y por la cual, podrán gozar de exención, las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la **transmisión de elementos patrimoniales** por contribuyentes **mayores de 65 años**, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el **plazo de 6 meses** a constituir una **renta vitalicia asegurada** a su favor, en las condiciones que reglamentariamente se determinen.

La cantidad máxima total cuya reinversión en la constitución de rentas vitalicias dará derecho a aplicar la exención será de 240.000,00 euros.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: contabilidad@orbaneja.com

Nueva obligación para las empresas: Desde el 14 de abril deberán contar con un REGISTRO SALARIAL



Elena Ropero

Abogada Departamento Laboral
Orbaneja Abogados



Desde el **14 de abril de 2021** entra en vigor la obligación de la elaboración de un registro retributivo, por parte de todas las empresas, independientemente de su tamaño o número de trabajadores. A decir verdad, ello ya se venía exigiendo desde el año 2019, sin embargo, el desarrollo reglamentario de igualdad retributiva ha sido aprobado recientemente, y es por ello por lo que a partir del mes de abril será de **obligado cumplimiento**.

“Ha entrado en vigor algo que se venía exigiendo desde 2019”

El registro salarial o retributivo es una de las herramientas por las que se pretende combatir la brecha salarial entre hombres y mujeres, detectando, a través de la misma, **discriminaciones entre las remuneraciones percibidas entre ambos**, tanto de manera directa como indirecta.

“En el Registro Salarial debemos encontrar complementos salariales y percepciones extrasalariales además de los valores medios de los salarios”



“El Registro Salarial nace para combatir discriminaciones entre hombres y mujeres”

¿QUÉ DATOS DEBE RECOGER EL REGISTRO SALARIAL?

El registro salarial deberá incluir, “los valores medios de los salarios, los complementos salariales y las percepciones extrasalariales de toda la plantilla”, **desagregados por sexo y distribuidos por grupos profesionales, categorías profesionales, nivel, puesto o cualquier otro sistema de clasificación aplicable.**

Se debe diferenciar el salario base, cada uno de los complementos y cada una de las percepciones extrasalariales, “especificando de modo diferenciado cada percepción”. Además, la empresa tiene que plasmar “la media aritmética y la mediana” de lo realmente percibido por cada uno de estos conceptos en cada categoría o grupo profesional.

¿DEBEN REALIZARLO TODAS LAS EMPRESAS?

La respuesta es afirmativa, **independientemente del número de trabajadores, todas las empresas deberán contar con un registro salarial, incluido el personal directivo y altos cargos.**

Ahora bien, la duda que se nos plantea a continuación; ¿es exigible este registro salarial en el caso en que en una misma empresa todos los empleados sean hombres, o por ejemplo, solo cuenten con un trabajador?. Debemos decir que, si bien el objetivo por el que se realiza el registro salarial es precisamente para combatir discriminaciones entre hombres y mujeres, que estos casos, obviamente, no se van a producir, pero, al exigir la Ley su obligatoriedad para todas las empresas, independientemente del tamaño y sin ninguna exención, recomendamos contar con ello, con el fin de evitar cualquier sanción.

Recordemos además que el registro salarial tiene un **carácter anual** y se pueden producir variaciones en el mismo.

LOS TRABAJADORES, ¿PODRÁN TENER ACCESO A SU CONTENIDO?



Debemos considerar en este caso varios supuestos:

- **Empresas con menos de 50 trabajadores sin representante legal.** La información que se facilitará al trabajador que solicite el acceso al registro salarial se limitará a las **diferencias porcentuales** de las retribuciones entre hombres y mujeres.
- **Empresas que tengan menos de 50 trabajadores y sí tengan representante legal.** El acceso al registro se facilitará a los trabajadores a través de la citada representación teniendo derecho aquellas a conocer el **contenido íntegro del mismo**.
- **Empresas con más de 50 trabajadores.** El registro retributivo de estas empresas deberá incluir una **auditoría retributiva**, en la que el registro retributivo deberá incluir valoración de los puestos de trabajo así como **una justificación cuando la media aritmética o la mediana de las retribuciones totales en la empresa de las personas trabajadoras de un sexo sea superior a las del opuesto en, al menos un 25%**; en el caso de que esta diferencia no esté justificada, en base a criterios objetivos, la misma deberá **ser corregida, a través precisamente de la implantación del Plan de Igualdad, obligatorio para las empresas de más de 50 trabajadores a partir del mes de marzo de 2022.**



“En función del tamaño de la empresa sus trabajadores tendrán acceso al contenido de dicho registro”

“El Ministerio de Trabajo ha puesto en marcha una herramienta para facilitar cumplir con la igualdad retributiva entre hombres y mujeres”

¿QUIÉN DEBE ELABORAR EL REGISTRO SALARIAL?

Es el **empresario** quien debe elaborar el registro retributivo, y, en caso de existir representación legal de los trabajadores, debe consultar a esta última, con una antelación de al menos diez días, antes de su elaboración.

Actualmente, se ha puesto en marcha, en la web del Ministerio de Trabajo, una **herramienta para la Igualdad Retributiva denominada "IR!"**, mediante la cual se puede elaborar un registro salarial, y de esta manera cumplir con la obligación de elaborar el registro retributivo de acuerdo con las exigencias previstas en el RD 902/2020 de igualdad retributiva entre hombres y mu-

“No cumplir con la obligación en materia de igualdad supone una infracción grave”

¿Y SI LA EMPRESA NO CUENTA CON UN REGISTRO SALARIAL?



No cumplir con la obligación en materia de igualdad supone una infracción grave de las relaciones laborales, según se recoge en la LISOS (Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social). Estas se pueden sancionar con **multas de 626 a 6.250 euros**.

En el caso en que la empresa no solo no dispone del registro salarial, sino que **además** incurre en una **discriminación por razón de sexo, la infracción sería muy grave** y podría sancionarse con multas de hasta **187.515 euros**.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: laboral@orbaneja.com

Tengo una nueva farmacia comprada o heredada, ¿QUÉ HAGO CON EL PERSONAL?

Paloma Carpintero
Directora de FARMATALENT



“¿Quiero seguir dando la misma imagen que la farmacia ha dado hasta ahora?”



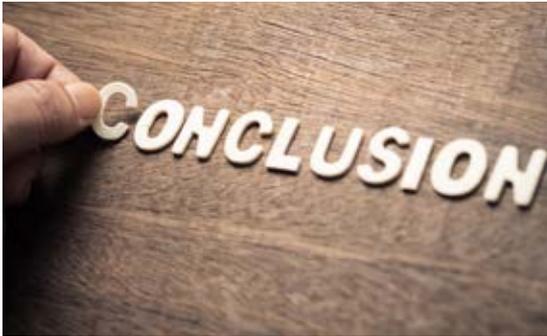
“La tendencia humana natural es a tener el menor cambio posible”

A menudo esta es una pregunta que un nuevo titular nos formula a **FARMATALENT** 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.

La respuesta a esta pregunta tiene dos opciones posibles:

1. SÍ, QUIERO SEGUIR DANDO LA MISMA IMAGEN de esta farmacia



“Si no hay concordancia entre los asuntos de rebotica y lo que el público ve desde fuera, el resultado será malo seguro”

Si llegamos a esa conclusión será porque entendemos que el personal que la atiende ahora 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: **¿Este equipo que heredo/me quedo entenderá mi nueva-forma de trabajar, mis nuevos-modos y nuevos-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 porque si la respuesta es negativa, por muy bien que nuestro público vea ese equipo de siempre nuestra nueva farmacia y su gestión se convertirá 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 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.



En la otra mano, tenemos la respuesta negativa a la pregunta madre de este artículo:

2. NO, NO QUIERO SEGUIR DANDO LA MISMA IMAGEN de esta farmacia

“La ventaja de mantener a los antiguos empleados es que conocen al público, sus costumbres y el día a día de la farmacia”



Si nuestra conclusión inicial es esta, 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 de subida.

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.

¡Felices nuevos comienzos!

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: farmaciasconfuturo@orbaneja.com

¡Ponemos al día el ahorro!

Experto financiero



Han transcurrido tres meses del año 2021 y el mundo del ahorro ha sufrido cambios significativos:

- El saldo de cuentas bancarias: se empieza a **cobrar comisión**. Pero no todos los bancos lo hacen.
- Los Planes de Pensiones se han quedado limitados a **2.000€ anuales**.
- Los tipos de interés comienzan a **subir tímidamente**, pero no para beneficiar al ahorrador de forma significativa.
- Las principales **bolsas siguen en un curso interesante** y aconsejable no sólo para los más arriesgados. El inversor conservador también tiene cabida.

“En el primer trimestre el mundo del ahorro ya ha sufrido sus primeros cambios”



“Hay que dedicarle tiempo al ahorro al menos una vez al mes”

Hay que ponerse al día con el ahorro. Son muchos los ahorradores que sólo prestaban atención hasta finales de año cuando realizaban aportaciones a Planes de Pensiones. Pero **ahora todo ha cambiado**. Hay que dedicarle tiempo al ahorro al menos una vez al mes. De esta manera se consiguen dos objetivos:

- 1.- Realizar aportaciones periódicas a la cartera de ahorro hace posible diluir el riesgo, ya que se realizan entradas en momentos de mercado con circunstancias diferentes.
- 2.- Actualizar las inversiones y hacer cambios si fuera oportuno. Una cartera de ahorro a largo plazo no es para hacer modificaciones diarias pero sí que requiere actualizaciones porque lo que hoy es una buena inversión mañana puede estar agotada. Aquí el apoyo de buenos profesionales juega un papel importante.

“¿Qué hacer frente la decisión de los bancos de cobrarnos comisiones por mantener nuestro saldo?”



¡Si tu banco te cobra comisiones, infórmate que hacen los demás en las mismas condiciones, no todos son igual!

Desde inicios de año algunos bancos se han plantado en firme y han decidido cobrar a sus clientes por mantener saldo en cuenta. ¿Qué hacer? En primer lugar revisar qué están haciendo otros bancos frente al nuestro. No todos lo han establecido de igual manera, **la competencia es grande y hay que sacarle partido**. Por otra parte, se debe reflexionar sobre la conveniencia de mantener dinero en cuenta. Buscar otras opciones no tiene porqué ser arriesgado. Hay una amplia variedad de fondos de inversión de bajo riesgo que, además de posibilitarnos tener el dinero fuera del balance del banco, nos reportan un rendimiento muy interesante.

“Cuando compramos un fondo de inversión a una Gestora Internacional el dinero sale del banco y va al fondo de inversión que tiene una depositaría externa”

Aquí, una vez más el asesoramiento profesional juega un papel importante. Cuando compramos un fondo de inversión de una Gestora internacional (marcas de prestigio como JP Morgan, Fidelity, Schroders,... por citar algunas) el Banco que nos hace la operación es un mero comercializador. El dinero sale del banco y va al fondo de inversión que tiene una depositaría externa. Desde ese momento nuestro dinero no está incluido en el balance del banco y no estamos asumiendo el riesgo de la Entidad. Además es **gestionado por profesionales externos**. Este fondo de inversión, al estar fuera del banco, lo podemos rescatar en el futuro desde cualquier Entidad Financiera diferente. En el caso de que el fondo elegido invierta en **activos de renta fija de corto plazo** de alta calificación crediticia como Deuda de países nórdicos o alemana **el riesgo asumido es significativamente bajo y la liquidez inmediata**.

Pongamos al día la situación de los mercados.

Hemos cerrado un primer trimestre del año con subidas en los mercados tanto de Europa como Estados Unidos. Las perspectivas económicas parecen ser positivas, aunque para nada debemos olvidar todavía el Covid19. Por ello, estamos conviviendo con **oscilaciones**. Pero lo que se va haciendo cada vez más evidente es la fortaleza de las empresas llamadas "de valor" como eléctricas, industriales y las dedicadas a servicios públicos. Tanto en Europa como Estados Unidos estas empresas están llamadas a jugar un papel importante en los próximos años. Para aprovechar este impulso se pueden seleccionar **fondos de inversión muy especializados en estos sectores**.



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 fija, hemos asistido a una subida de tipos de interés liderada en gran parte por el mercado norteamericano. Este cambio de tendencia está dentro de la normalidad. Pero indudablemente estamos en momentos de oscilación de la renta fija que hace precisa esta inversión sólo de la mano de gestores especializados. **Rastreando dentro de las Entidades Gestoras especializadas se encuentran fondos de calidad en este tipo de inversión.**

Como conclusión, una vez más no podemos dejar de aconsejar la importancia de "poner el ahorro a trabajar" pero siempre con un conocimiento del nivel de riesgo y de la mano de verdaderos profesionales y no simples colocadores de producto. En **Orbaneja Abogados** llevamos mucho tiempo analizando el mundo del ahorro y buscando los gestores y productos con verdadera transparencia y consistencia en su evolución. Pero, indudablemente no se puede generalizar. Cada caso personal tiene un nivel de riesgo dispuesto a asumir, necesidades de liquidez periódicas, plazo de inversión, traspaso hereditario,..... En fin, múltiples variables que se deben tener presentes para configurar una estrategia de ahorro adecuada. Pregunte a su asesor de **Orbaneja Abogados** y le ayudaremos a la configuración más adecuada de su cartera.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: farmaciasconfuturo@orbaneja.com

Entrevista a un farmacéutico

En Orbaneja Abogados cuando pensamos en un farmacéutico o una farmacéutica rápidamente lo identificamos con un héroe o heroína, pero cada uno por sí mismo tiene su propia identidad. Esta sección nació para conocerles mejor, a través de nuestras entrevistas vamos sabiendo cada día un poquito más de cómo piensan, que les mueve a pensar en los demás y cómo ven el futuro de LA FARMACIA.



Hoy vamos a presentaros a tres profesionales que nos mostrarán sus puntos de vista desde distintas etapas de la vida. Hablamos con **Carmen Sánchez Morales**, desde la juventud, con **José Chacón Hernández**, desde la madurez y con **Carmen Sánchez Sordo**, desde la experiencia.

Le hemos planteado a la "juventud" y a la "madurez" las mismas cuestiones, divididas en cuatro bloques y esperamos que con estas pinceladas sigamos descubriendo el apasionante mundo de la farmacia.



Contamos en este número con la experiencia de Doña Carmen, que nos narra con entusiasmo cómo descubrió su vocación en un mundo tan distinto del que hoy tenemos, su trayectoria profesional y cómo finalmente vivió su jubilación.

Esperamos que estas tres historias les resulten tan interesantes como a nosotros nos han parecido.

Carmen Sánchez Morales



Háblanos de ti,

¿Cómo ha cambiado tu vida esta pandemia?

Mis prioridades han cambiado. Ahora le doy más importancia a cosas que antes consideraba como seguras, como la familia o la libertad en el día a día. A raíz del confinamiento la rutina se ha vuelto un privilegio. Profesionalmente me ha demostrado la enorme capacidad de adaptación al cambio que tenemos dentro de la profesión. En cuestión de días hemos adoptado formas de trabajar que parecían impensables antes e innumerables cambios de normativa, y todo esto manteniendo una sonrisa en momentos de gran incertidumbre.

¿Qué lecciones vitales te llevas de este periodo?

Principalmente la relatividad de las cosas y aprender a valorar lo que tengo y lo que realmente es importante para mí.

Háblanos de tu farmacia,

¿Qué es lo que más te atrae de tu profesión?

Lo que más me gusta de mi profesión es ayudar a la gente de una forma directa. El contacto con el cliente es muy cercano, y se palpa el día a día de la gente más allá de la teoría de los libros. Cada día se aprende algo nuevo.

¿Cuándo y cómo surgió tu vocación?

Como muchos de mis compañeros, vengo de una familia de varias generaciones de farmacéuticos, así que siempre he vivido la profesión desde casa. Trabajé en la industria durante unos años, así que tengo la suerte de haber visto distintos ámbitos de la profesión.

Háblanos de tus clientes,

¿Ha cambiado en algo la relación con tus clientes en el último año?

Durante los primeros meses de la pandemia, la farmacia fue una vía de escape para mucha gente. Los clientes acudían a la farmacia con mucha angustia ante la situación, y el cierre de los centros de salud hicieron que la farmacia fuera el referente para cualquier consulta sanitaria. La relación con los clientes ha sido más estrecha durante estos últimos meses. En algunos casos, la farmacia ha sido el único contacto de la gente con el mundo exterior. Los valores humanos en la relación tanto con los clientes como los empleados han tomado la importancia que antes no le dábamos.

¿Qué estrategias te funcionan mejor para fidelizar a tus clientes?

La cercanía y el trato personalizado. Al trabajar en una farmacia de barrio, el cliente valora mucho tener confianza con la farmacia, que conozcas sus necesidades y poder acudir a cualquier consulta, por lo que conocer personalmente a cada cliente es una prioridad para nosotras. Buscamos que nos identifiquen como SU farmacia. Evidentemente el ofrecer promociones es siempre un reclamo, más aún si se adaptan a cada cliente, así que la tarjeta de fidelidad es un concepto que suma ambos objetivos.

Danos tu visión del futuro de las farmacias,

¿Cómo imaginas la farmacia del futuro?

Para mí la farmacia del futuro está más enfocada a la atención farmacéutica y la personalización de la asistencia. Lo que nos diferencia de las grandes superficies y el comercio por internet es que somos sanitarios, y debemos integrarlo en todos los ámbitos de nuestro trabajo. Nosotros podemos brindar un servicio individualizado (como ya se viene haciendo con los SPDs) y la atención de primera línea debería de ser un pilar básico para el resto de los servicios sanitarios. Deberíamos reforzar nuestro papel de sanitarios de primer contacto con el paciente.

¿Cómo imaginas el rol del farmacéutico en 2050?

Como se va viendo, el farmacéutico es un referente de la salud para el gran público. Estamos en un momento de sobreinformación, y el papel del farmacéutico es ser una fuente fiable de consejo y de información sanitaria. Un ejemplo son los influencers farmacéuticos que están apareciendo actualmente en todas las redes sociales. Ya no se busca solo vender, como en el principio de la introducción de la farmacia en internet, sino más bien informar. En un futuro primará el consejo y la atención farmacéutica, y para mí el farmacéutico pasará a tomar parte activa tanto en el tratamiento como en el seguimiento del cliente.

¿Qué consejos le darías a alguien que quiera ser farmacéutico?

No dejes de aprender ni de disfrutar con tu profesión, cultiva la paciencia y no te cierres detrás del mostrador. Mucho ánimo con los baches que van apareciendo, ¡se puede con todo y merece la pena!

José Chacón Hernández

Háblanos de ti,

¿Cómo ha cambiado tu vida esta pandemia?

Menos relaciones, menos salidas, ningún viaje.

¿Qué lecciones vitales te llevas de este periodo?

Que el ser humano se amolda a cualquier situación.

Háblanos de tu farmacia,

¿Qué es lo que más te atrae de tu profesión?

El conocimiento del medicamento y su aplicación.

¿Cuándo y cómo surgió tu vocación?

Mi madre era farmacéutica. La ayudaba a preparar fórmulas magistrales desde niño.

Háblanos de tus clientes,

¿Ha cambiado en algo la relación con tus clientes en el último año?

En la primera ola perdimos a clientes de muchos años de trato de relación. Doloroso.

¿Qué estrategias te funcionan mejor para fidelizar a tus clientes?

La honradez en la transmisión de conocimientos.

Danos tu visión del futuro de las farmacias,

¿Cómo imaginas la farmacia del futuro?

Como razón de ser el medicamento.

¿Cómo imaginas el rol del farmacéutico en 2050?

Seguiremos con la logística. Mayores competencias en el seguimiento de enfermos crónicos y mayores.

¿Qué consejos le darías a alguien que quiera ser farmacéutico?

El conocimiento del medicamento conecta con el paciente y sus sentimientos. Recibiendo una rica experiencia vital.

Carmen Sánchez Sordo



Cuéntenos en qué momento decidió ser farmacéutica y como surgió su vocación

Desde muy pequeña tuve claro que quería ser farmacéutica. Prácticamente nació en la farmacia. Mi padre era farmacéutico en un pueblo, vivienda y farmacia era la misma casa.

Desde pequeña me gustaba ver como mi padre preparaba las fórmulas magistrales, cosa habitual entonces todos los días.

Cuando terminé cuarto curso de Bachillerato y Reválida tuve que escoger entre la rama de **Ciencias o Letras** y con 14 años escogí **Ciencias** para después hacer **FARMACIA** y hasta hoy...

¿Quiere contarnos algo que haya marcado su trayectoria profesional?

Nunca podré olvidar lo que hizo el antecesor de la farmacia que tuve durante 40 años en Madrid.

Llegué jovencita y él estaba a punto de jubilarse, durante los dos primeros años siendo yo la titular, él y su mujer (que siempre había estado junto a él) venían todos los días a la farmacia, mañana y tarde, para enseñarme con buenos consejos y hacer que la clientela me conociera, pues era un, "**barrio barrio**" de los de antes.

¿Hay alguna persona que considere como su referente en su vida profesional?

El anterior titular de mi farmacia y su esposa, junto con mi padre. Ellos me enseñaron que la farmacia no es solo dispensar medicamentos, es el trato con cada paciente, escuchar sus problemas, explicarles como tienen que tomar la medicación (en aquella época muchos no sabían ni leer) y darles todo tipo de consejos. Y así seguí y enseñé a mi personal hasta que me jubilé.

¿Cómo definiría la labor de los farmacéuticos con la sociedad?

Es una gran labor la que hemos hecho los farmacéuticos y hoy la siguen haciendo desde la Oficina de Farmacia.

En la labor farmacéutica ¿qué predomina más, los inconvenientes o las satisfacciones?

Solo hay un inconveniente, si es que se puede llamar así, y es que a veces te involucras tanto en los problemas de tus pacientes, que sufres con ellos y por ellos, pero en el fondo es una satisfacción que te llena y te compensa.

Después de tantos años habrá vivido todo tipo de anécdotas, cuéntenos alguna curiosa y que recuerde con una sonrisa.

Voy a contar una historia que no puedo olvidar. El anterior titular de mi farmacia era una persona muy conocida dentro de nuestra profesión, estuvo en la junta de Cofares y en la del Colegio de Farmacéuticos de entonces.

Luchó y luchó hasta conseguir que las farmacias cerrasen los sábados por la tarde y que se implantaran turnos de vacaciones que todos respetábamos y cumplíamos.

Cuando todo empezó a cambiar, hasta llegar a donde estamos, me acordaba mucho de él y pensaba **menos mal que no lo ha visto porque le hubiera impactado.**

La tecnología se ha incorporado en poco tiempo plenamente al mundo de la farmacia, usted es una mujer actual, ¿qué le parece?

Al llegar las nuevas tecnologías a la farmacia, creí que sería difícil aprender a utilizarlas, pero no fue así, pronto me adapté, hasta llegar a la **receta electrónica**, que pensé jubilarme antes, pero al final ya me fui con ella instalada. Todo fue un gran avance para la Oficina de Farmacia.

Nos ha dejado ver a lo largo de esta entrevista el entusiasmo que siente por el mundo de la farmacia, por lo que intuyo que debió de ser una decisión difícil vender la suya, ¿fue duro? Y ¿qué le animó a hacerlo?

Después de tantos años en la farmacia, un día decidí que quería descansar.

Sé que mantiene una buena relación con el nuevo equipo de su farmacia. Cuéntenos cómo es esta relación y el motivo por el que no quiso pasar página cuando la traspasó.

Cuando ya se hizo cargo de ella la nueva titular, la ayudé en lo que pude, como 40 años antes lo habían hecho conmigo, hoy es una buena amiga.

Los empleados que yo tuve continúan con la nueva titular y yo voy por allí muchas veces a verles y charlar con todos. También me gusta ver y relacionarme con mis antiguos clientes, como a ellos conmigo y siguen contándome sus vidas, que a mí no se me han olvidado.

Carmen, de la época en que era titular de su farmacia ¿qué es lo que más echa de menos, si es que hay algo?

Estoy encantada de haberme jubilado, el día a día lo tengo muy ocupado con todo tipo de actividades. Pero echo de menos el acercamiento y trato que se tiene con tantas personas cuando ejerces esta maravillosa profesión. Se puede hacer mucho bien a los demás, yo espero haberlo hecho.

**HA SIDO UN PLACER HABLAR CON VOSOTROS
Nunca dejamos de aprender con vuestras
experiencias y por supuesto siempre nos ayudáis a
crecer un poquito más. ¡GRACIAS!**

Orbaneja 4.0



En época de crisis las redes sociales juegan un papel significativo y quienes las utilizan han podido comprobar la inmediatez con la que tienen conocimiento de la actualidad.

Orbaneja Abogados, tiene a disposición de los farmacéuticos chat exclusivo de WhatsApp para mantenerles en todo momento informados de las novedades que les puedan afectar en cualquier tipo de materia, ya sea fiscal o laboral.

Si aun no se ha incorporado, póngase en contacto con nosotros enviándonos sus datos junto a su número de teléfono a abogados@orbaneja.com y le añadiremos a nuestro grupo.

Aprovechamos este espacio para animarles a que nos envíen **sus mensajes y opiniones para que sean publicados**.

Otra forma de estar presente en el mundo digital es la participación en **congresos online y webinars**, algo a lo que cada vez está mas acostumbrado nuestro equipo.

Sin ir más lejos el 16 de abril, **Blanca de Eugenio** participó como ponente en la tercera edición del prestigioso Congreso online "Gestiona tu Farmacia".

VIERNES 16 DE ABRIL

El objetivo: un negocio rentable generador constructor de calidad de vida

Formación Inspiración Simposios

🕒 11:30 horas



Qué hacer si viene una inspección. El to-do-list que deberías tener siempre a mano

Blanca de Eugenio

Hoy en día poca gente
sonríe.

Y en la farmacia es
fundamental
sonreír a todo el mundo.

Nacho Arcos Villegas

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

Orbaneja te forma

Oferta formativa del equipo de Orbaneja Abogados

En **Orbaneja Abogados** apostamos por la formación constante de los equipos de trabajo y **ofrecemos a nuestros 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**. Les indicamos aquí una muestra de algunos de nuestros cursos :

- **CURSO DE LA IMPORTANCIA DE INOCUIDAD EN ALIMENTOS 30 H.**
- **ALTERACIONES PSÍQUICAS EN PERSONAS MAYORES.**
- **ELABORACIÓN DE MATERIALES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN SENCILLOS.**
- **CURSO DE COMPLIANCE.**

Formación online

JUEVES 22/04/21
15:00A 16:30H

www.orbaneja.com
abogados@orbaneja.com
farmaciasconfuturo@orbaneja.com

Orbaneja
ABOGADOS

MEDIFORMPLUS

El objetivo principal de estos cursos es que el alumno adquiera un conocimiento amplio sobre la materia en concreto y que adquiera la capacidad necesaria para el correcto uso de las distintas estrategias a seguir para **conseguir un excelente resultado**.

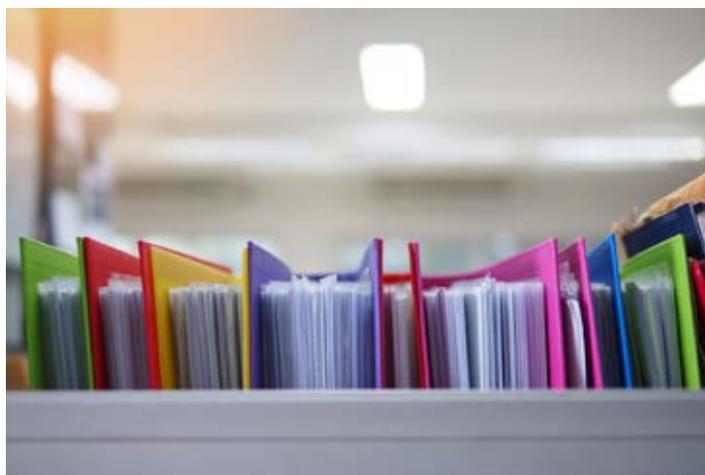
La duración media es de 6 semanas o 60 horas lectivas y todas nuestras formaciones constan de un tutor personalizado de seguimiento del curso para realizar consultas durante la realización del mismo. Así mismo, a la finalización de dicha formación se expedirá un diploma acreditativo de participación para el alumno.

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

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: laboral@orbaneja.com

Preguntas y respuestas

Nuestros expertos siempre están dispuestos a resolver sus dudas. Envíenos sus preguntas a abogados@orbaneja.com y le responderemos encantados.



PREGUNTA:

¿Cuánto tiempo y cómo hay que guardar una factura de un bien de inversión?

G.R.M. Madrid

RESPUESTA:

El tiempo recomendable que debe guardarse una factura de la compra de un bien de inversión es todo el periodo durante el que se amortice dicho bien y 5 años más.

El formato en el que debe guardarse puede ser, bien en papel, o bien en formato electrónico (pdf), siendo este último más recomendable, dado que no se deteriora con el tiempo y en dicho formato se aportará a la AEAT en caso de que lo requieran.

5 AÑOS

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: contabilidad@orbaneja.com

PREGUNTA:

Tengo una trabajadora embarazada que en breve causará baja por riesgo durante el embarazo, previa a su futura maternidad. ¿Cómo puedo sustituir a dicha trabajadora tanto en la situación de riesgo como en su posterior maternidad?, ¿quién paga a los trabajadores durante estas situaciones?, ¿puedo obtener algún tipo de bonificación en las cotizaciones a efectuar durante las mismas?

P.B.T. Lanzarote.



RESPUESTA:

Hoy en día cada vez es más habitual que las trabajadoras embarazadas antes del parto, dependiendo de la actividad que desarrollen y siempre y cuando en la empresa no exista la posibilidad de reubicación en otro puesto de trabajo, pasen a la situación de "Riesgo durante el Embarazo". La misma, que no es una baja médica emitida por su médico de cabecera, es una prestación reconocida por la Mutua con la que se tengan cubiertas las contingencias comunes y se mantiene hasta el parto.

Para la sustitución de dicha trabajadora la empresa podrá realizar contrato de interinidad, con la misma jornada y categoría que la trabajadora sustituida, siendo su duración hasta el día anterior al parto. Una vez producido este y si la empresa lo estima conveniente puede realizar un segundo contrato para la sustitución ya de la maternidad (normalmente por una duración de 112 días o lo que es lo mismo 16 semanas de duración, a no ser que tengamos parto múltiple que sería de 2 semanas más por cada hijo distinto del primero), con fecha de inicio la del parto y finalización la terminación del mismo, en la que causará baja por término de contrato. Resaltar que si la empresa al finalizar la primera sustitución, de riesgo durante el embarazo, no quiere, por las razones que sean, que este trabajador/a realice la sustitución de la maternidad, causaría baja por término de contrato y la empresa puede buscar a otro trabajador de las mismas características para la realización del segundo contrato de interinidad por sustitución de la maternidad y que se le descuente en la próxima nómina el importe correspondiente a los días que se haya ausentado, la empresa puede proceder a hacerlo.

Durante la situación de Riesgo durante el embarazo la trabajadora cobra directamente su prestación (salario) de la Mutua y durante la maternidad es el INSS quien la abona, por supuesto previa solicitud de cobro. La empresa mantiene la cotización a la seguridad social.

Si durante las situaciones de riesgo durante el embarazo y maternidad la empresa decide sustituir a dicha trabajadora con contrato de interinidad ya explicado en el párrafo segundo, **con un trabajador/a desempleado (inscrito en el SEPE)**, se obtienen unas bonificaciones del 100 % de las cuotas de seguridad social tanto de la trabajadora sustituta como de la sustituida, por lo que únicamente se tendrá como gasto el pago de la nómina del sustituto.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: laboral@orbaneja.com

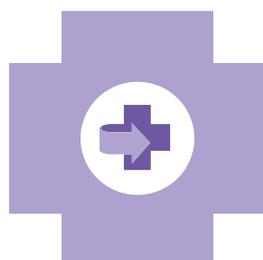
Oferta de farmacias



Éstas son algunas de las Farmacias que engrosan nuestro dossier situadas en la Comunidad de Madrid:



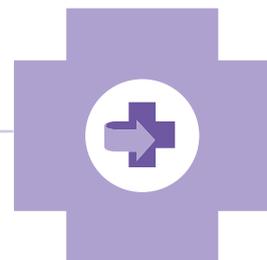
CÓD 123.071
ZONA PITIS
(MADRID)
FACT. 302.000,00 €



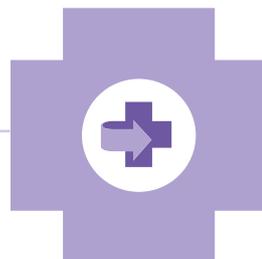
CÓD. 021.116
ZONA CENTRO
(MADRID)
FACT. 425.000,00 €

Oferta de farmacias

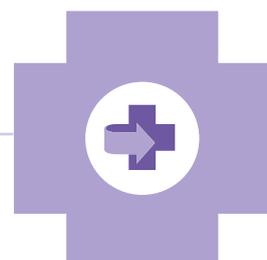
CÓD 120.310
ZONA IGLESIA
(MADRID)
FACT. 450.000,00 €



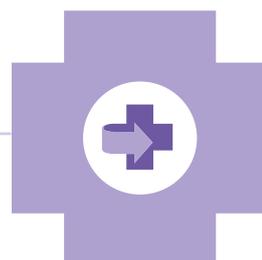
CÓD. 020.210
ZONA ACACIAS
(MADRID)
FACT. 500.000,00 €

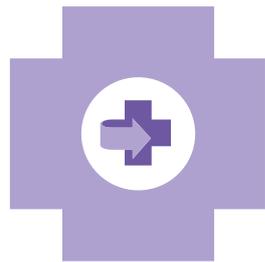


CÓD. 910.725
ZONA TETUÁN
(MADRID)
FACT. 770.000,00 €



CÓD. 120.303
ZONA COSLADA
(MADRID)
FACT. 800.000,00 €





CÓD. 120.208
ZONA NORTE
(MADRID)
FACT. 880.000,00 €



CÓD. 911.127
ZONA CHAMARTÍN
(MADRID)
FACT. 900.000,00 €



CÓD. 123.011
ZONA SAN BLAS
(MADRID)
FACT. 940.000,00 €

Otra gran oportunidad de inversión es dirigir tu **PARAFARMACIA**.



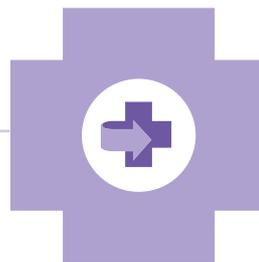
CÓD. 120.209
ZONA NORTE
PARAFARMACIA
(MADRID)
FACT. 390.000,00 €

Oferta de farmacias

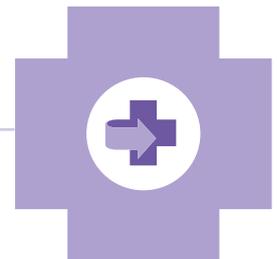
Además de las oficinas de farmacias y la parafarmacia que les hemos mostrado en la Comunidad de Madrid, **Orbaneja Abogados** cuenta con farmacias con mucho potencial por desarrollar en otras comunidades o Parafarmacias muy afianzadas en el sector.

Si estás pensando en huir de Madrid sin dejar de ejercer lo que más te gusta, dirigiendo tu propia farmacia no dejes escapar esta oportunidad. Te mostramos dos farmacias ideales, cualquiera de ellas puede ser para ti, las dos en un entorno incomparable que te permitirá crecer profesionalmente.

CÓD 020.129
ZONA SEGOVIA
(MADRID)
FACT. 230.000,00 €



CÓD 123.092
ZONA LLEIDA
(MADRID)
FACT. 164.000,00 €



C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid



farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com



91.445-48-54



www.orbaneja.com

#FarmaciasConFuturo





**Tu mundo, tu farmacia;
ORBANEJA ABOGADOS, tu apoyo.**

www.orbaneja.es

 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

