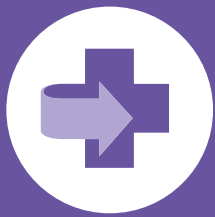


MARZO 2020
Número 10

La revista de



Orbaneja
A B O G A D O S

Asesoría y compraventa para tu farmacia
+ DE 70 AÑOS VENDIENDO FARMACIAS





Orbaneja
ABOGADOS



*Compre o venda su
farmacia con nosotros*



“He decidido hacer lo que me gusta porque es bueno para la salud”

Voltaire

Escritor, historiador, filósofo y abogado francés

Índice

EDITORIAL	6
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS Transmite tu farmacia en 12 pasos	7-12
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	13-15
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA Puntos clave de la negociación del contrato de arrendamiento cuando compro una farmacia	16-17
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE ¿Qué tipo de farmacia es más rentable comprar?	18-20
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL El personal como piedra angular del éxito de la gestión de tu farmacia	21-22
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN ¿Escuchas al público de tu nueva farmacia?	23-25
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA ECONOMÍA Cómo gestionar el patrimonio tras la venta de la farmacia	26-29
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Isabel Carcedo Bolívar	30-32
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	33
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	34
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	35
COLABORADORES	36
PREGUNTAS Y RESPUESTAS Distintos tipos de estimación La normativa en materia de prevención de riesgos laborales	37-38



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Comenzamos el **año 2020** con buenas noticias para España y en concreto, para las farmacias. España está creciendo por encima de los países de nuestro entorno y el paro se ha reducido considerablemente. Según los últimos datos de IQVIA, **las farmacias** están creciendo ligeramente tanto en volumen como en valor. La facturación promedio de las farmacias ha crecido un 11% en los últimos 4 años, sin embargo todavía no se han recuperado al 100% a los números de antes de la crisis.

Venimos de un **año 2019**, en lo que a la farmacia se refiere, estable tanto a nivel normativo como económico, pero a la vez esta estabilidad ha dotado al sector de un cierto inmovilismo, sobre todo en lo que a las transmisiones de farmacia se refiere. La segunda parte del año ha estado muy teñida de incertidumbre, y esto no ha favorecido las transmisiones. A pesar de ello, **los bancos han seguido ofreciendo condiciones financieras muy favorables** con ánimo de incentivar el consumo y la inversión empresarial.

2020 es un año de desafíos para nuestro país y para las farmacias también. A nivel interno, estamos pendientes de la aprobación de los nuevos presupuestos, el control de la deuda, las pensiones y las altas tasas de paro. En la farmacia, tenemos pendiente la aprobación de un nuevo **Convenio de oficinas de farmacias** a nivel nacional, y la nueva **Ley de Ordenación Farmacéutica** para el caso de la Comunidad de Madrid.

En otro orden de cosas, siguen los temores ante nuevas bajadas de precios de medicamentos, subastas, desabastecimientos, fin de los descuentos de los laboratorios o fin del copago. Nos preguntamos además si el futuro de la farmacia va a ser realmente asistencial como se pretende, o esto quedará más bien en papel mojado. Lo que está claro es que si se implantan nuevos servicios en las farmacias, éstos han de ser rentables, porque si no llegará un momento en que no sean viables como negocio las oficinas de farmacia.

En nuestro sector tendrá lugar un año más la reunión de las farmacias por excelencia con motivo de la celebración de **Infarma 2020**, en Madrid, los días 10, 11 y 12 de marzo. **Estamos presentes con un stand (5E42).**

Por último, en lo que se refiere a nosotros, **cumplimos 70 años de existencia**. Esperamos poder compartir con ustedes este momento, al igual que les hemos acompañado durante todos estos años para construir juntos el hoy y el mañana de las farmacias.

Les invitamos a seguirnos en **#FarmaciasConFuturo**.

Transmite tu farmacia en 12 pasos



Rosa Blanco

Abogado departamento jurídico y de transmisiones
Orbaneja Abogados

¿Es común que se alargue mucho el procedimiento de una venta de farmacia?

Desde **Orbaneja Abogados** insistimos mucho en la importancia de tener **"la casa en orden"** cuando se toma la decisión de vender la oficina de farmacia, que es una de las decisiones profesionales, y casi particulares, que ha de tomar un farmacéutico en su trayectoria laboral. **El procedimiento de venta, sobre todo en la Comunidad de Madrid, se alarga bastante** por la burocracia administrativa que conlleva, por lo que, si surgen imprevistos durante el procedimiento, la demora en la operación que puedan conllevar va a hacer que el tiempo parezca eterno, pudiendo llegar a correr el riesgo de que la parte compradora desista de la compraventa ante los problemas surgidos.

Por ello vamos a analizar de manera sencilla y en 12 simples pasos todos aquellos aspectos que tenemos que tener en cuenta para que la venta de la farmacia sea un éxito total, sin que surjan esos imprevistos innecesarios por el camino.



1-

Tener la Primera copia de la Escritura Pública de compraventa, donación o herencia de la farmacia.

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.



¡OJO con el carácter de bien ganancial!



2- En cuanto al **local** exactamente igual: tener la **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**.

3- 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.

4- 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) es el momento de hacerlo sin más dilación.

Si las cancelaciones de las cargas que pueden gravar la oficina de farmacia y/o el local comercial se pueden hacer de forma simultánea a la compraventa de la misma, en este supuesto se aconseja que se haga de forma previa, ya que es necesario contar con el **consentimiento del cónyuge** (o ex cónyuge) o de sus herederos, en caso de fallecimiento.



¡OJO:
La contabilidad de la farmacia a transmitir debe estar al día y sus impuestos presentados en tiempo y forma!



5- Si la disponibilidad jurídica del local es en virtud de **contrato de arrendamiento**, que ya hemos localizado, tenemos que estudiar el mismo:

- Tiempo de **duración** del actual contrato.
- Posibilidad de la **cesión del contrato de arrendamiento a favor de un tercero**.
- **Condiciones de la cesión:** ¿hay que pagar derecho de traspaso? ¿duración que le restaría al nuevo arrendatario? ¿subida de la renta para el nuevo arrendatario?
- **Negociación de un nuevo contrato:** para que la operación sea viable será necesario que al menos se contemplen estos derechos a favor del nuevo arrendatario:

Plazo de duración mínimo de 20 años.
Derecho de cesión durante toda la vigencia del contrato de arrendamiento.
Derecho de obras, al menos las de primera instalación.

6- **Las obligaciones fiscales y contables deben estar al día:** 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. Asimismo, es importante que **las declaraciones fiscales sean coherentes con la realidad de la farmacia**, que sean un fiel espejo de la misma.

7- **El stock de la farmacia tiene que estar saneado:** que no haya caducidades inferiores a 6 meses, ni productos descatalogados o en mal estado, y que el volumen del mismo no sea excesivo en proporción a la facturación de la farmacia: tiene que ser en torno a un 10% de la misma. Es muy importante tener localizados aquellos productos con más rotación y lo que apenas tienes, para ver si el volumen de cada tipo es conforme con esa rotación, y que los pedidos que se realicen vayan en esa línea.

Es aconsejable que el stock esté debidamente reflejado en el programa informático de la farmacia, por lo que de no ser así, es un buen momento para empezar a hacerlo.



¿Obras en la farmacia antes o después de la entrada en vigor de la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid?



8-

Para poder transmitir la farmacia es necesaria una 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 (farmacias abiertas al público con el mismo titular durante más de 40 años, que no tienen la seguridad de si han comunicado todas las grandes o pequeñas obras realizadas a lo largo de tantos años) nuestro consejo es solicitar 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, habrá que regularizar la situación mediante la incoación un expediente de modificación de local de oficina de farmacia, que nos demorará un poco el expediente de transmisión, si se hiciera conjuntamente, por lo que es otra de las cosas que podemos hacer de forma previa, incluso antes de tener un comprador.



¿Quién tiene derecho preferente de adquisición de mi farmacia si decido transmitirla?



9- 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 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.

10- **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 hay un comprador, la operación se puede complicar notablemente.**

Lo más práctico es que firmen lo antes posible una renuncia al ejercicio del derecho. Si por el contrario estuviera interesado alguno de ellos en ejercerlo, habría que comunicar de forma fehaciente (lo mejor es un burofax) la intención de transmitir la farmacia y las condiciones de la venta. El plazo que se les suele otorgar para que ejerzan su derecho es el de un mes, por similitud al derecho que tiene el arrendatario para comprar la vivienda o el local arrendado, ya que la Ley de Ordenación Farmacéutica no establece plazo y en la legislación no hay otro derecho similar, aparte del citado derecho del arrendatario.



11-

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. En el supuesto de que este documento no se localice, siempre **se puede pedir un duplicado a la administración competente**. Como ya hemos aconsejado en otros puntos anteriores, este duplicado habría que solicitarlo lo antes posible y comprobar que efectivamente el ayuntamiento tiene constancia de esa actividad y que está autorizada para el 100% del local comercial.



12-

El último paso sería la valoración de la farmacia y del local comercial, si también fuera objeto de transmisión. 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.

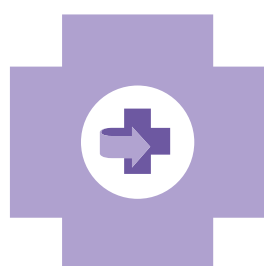
Una vez analizados todos estos puntos, ya se estaría en plena disposición de poner a la venta su oficina de farmacia, y aunque es un proceso relativamente largo, y con un coste emocional importante en muchos casos, **el haber resuelto todos los puntos anteriores le va a resultar mucho más sencillo**.

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

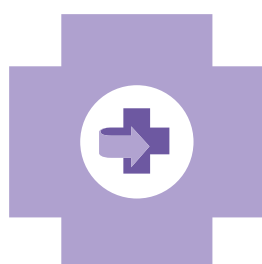
Oferta de farmacias

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

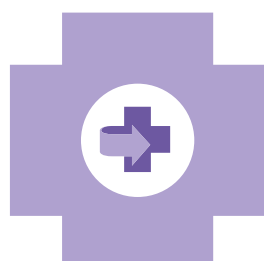
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



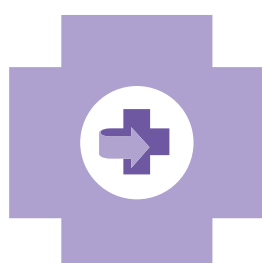
CÓD. 911.106
ZONA MIRASIERRA
 (MADRID)
 FACT. 110.000,00 €



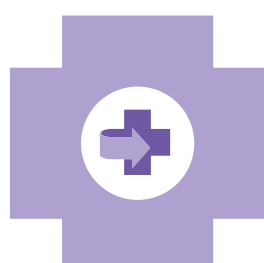
CÓD. 910.425
ZONA CUZCO
 (MADRID)
 FACT. 280.000,00 €



CÓD. 020.121
ZONA CENTRO
 (MADRID)
 FACT. 280.000,00 €



CÓD. 020.129
ZONA VICÁLVARO
 (MADRID)
 FACT. 380.000,00 €

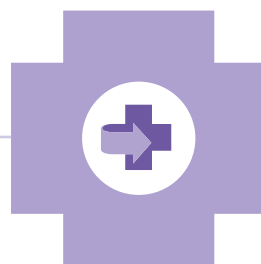


CÓD. 910.702
ZONA RETIRO
 (MADRID)
 FACT. 430.000,00 €

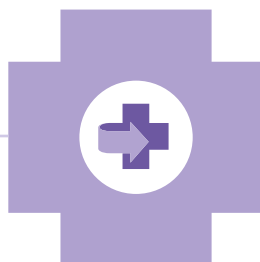




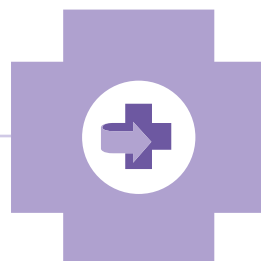
CÓD. 020.210
ZONA ACACIAS
(MADRID)
FACT. 445.000,00 €



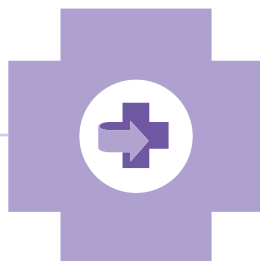
CÓD. 020.103
ZONA BARAJAS
(MADRID)
FACT. 480.000,00 €



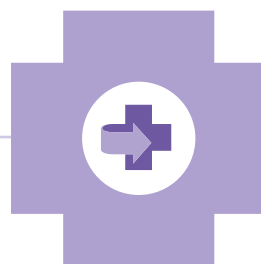
CÓD. 710.306
ZONA PEÑA GRANDE
(MADRID)
FACT. 500.000,00 €



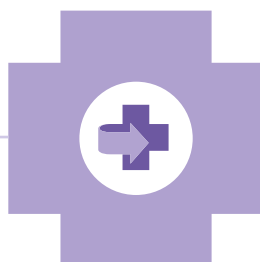
CÓD. 910.730
ZONA CANILLEJAS
(MADRID)
FACT. 650.000,00 €



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



CÓD. 910.725
ZONA TETUÁN
(MADRID)
FACT. 765.000,00 €

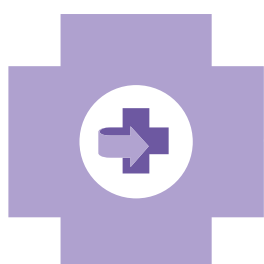




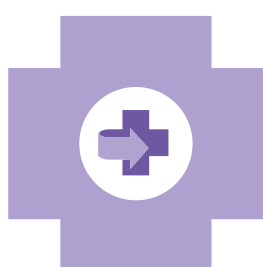
CÓD. 910.204
ZONA BARRIO DEL PILAR
(MADRID)
FACT. 800.000,00 €



CÓD. 811.026
ZONA VICÁLVARO
(MADRID)
FACT. 890.000,00 €



CÓD. 710.201
ZONA NORESTE
(MADRID)
FACT. 900.000,00 €



CÓD. 911.217
ZONA GETAFE
(MADRID)
FACT. 970.000,00 €



CÓD. 911.001
ZONA MONCLOA
(MADRID) Licencia



¡Pregúntenos y le ayudaremos!

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

Puntos clave de la negociación del contrato de arrendamiento cuando compro una farmacia



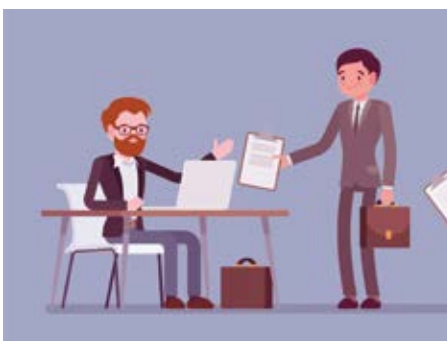
María Teresa Fernández
Abogado
Co-Socio Director Orbaneja Abogados

iOjo con las condiciones que debe reunir un contrato de arrendamiento de local en el momento de la adquisición de una farmacia!

Cuando se va adquirir una farmacia, es primordial estudiar la disponibilidad jurídica del local donde se ubica la misma. Esto es, si se va adquirir en propiedad o por el contrario se va a celebrar un contrato de arrendamiento sobre el mismo.

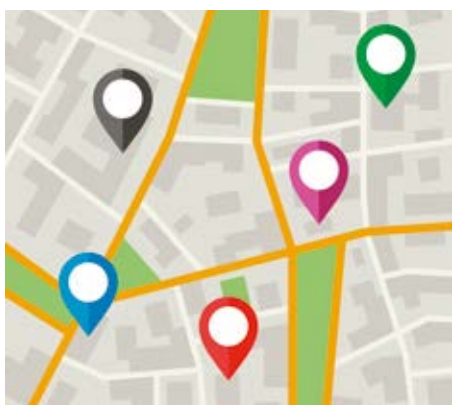
En el supuesto que se opte por el **arrendamiento del local**, es importante que éste deba reunir una serie de condiciones que a continuación señalamos:

- El plazo mínimo debe oscilar **entre 15-20 años**.
 - Su destino debe ser para **oficina de farmacia y actividades complementarias** de la misma.
 - **La Autorización de realización de obras** en el periodo al menos de 2 años.
 - **El Derecho de Cesión a favor de terceros**.
 - **Renta y actualizaciones** de la misma.
- Asimismo, se debe acordar todos aquellos **gastos** a pagar por el arrendatario independientemente de la misma.
- Es obligatorio el ingreso de la **fianza correspondiente a 2 meses de renta**.





“Si decidimos comprar una farmacia con local arrendado es importante que haya opción a compra en el futuro”



No obstante, cuando para adquirir una farmacia se acude a la financiación externa, **las entidades bancarias exigen para la concesión del préstamo correspondiente una serie de requisitos que debe reunir el contrato de arrendamiento**. Esto es:

- Debe contener la **autorización expresa de poder hipotecar el fondo de comercio**.
- La **duración** de éste tiene al menos que coincidir con el plazo de la amortización del préstamo concedido.
- Debe incluir la posibilidad de **cesión a un tercero** del mismo.
- En cuanto a la **obligatoriedad de su inscripción registral**, algunas entidades bancarias, exigen su inscripción. Si bien, a este respecto, consideramos que la “no inscripción” no debería de ser un obstáculo para la obtención del citado préstamo que lógicamente, aminoraría los costes de la operación, ya que dicha inscripción conllevaría el pago de **I.A.J.D. - 0,75%** en la actualidad - calculado de acuerdo con la renta total, es decir, durante la vigencia del mismo.

Por otra parte, indicamos la **conveniencia para el adquirente** de la celebración de los **contratos de arrendamiento con opción a compra**. Ya que, nos daría la posibilidad de aplazar la adquisición del local en el futuro.

Por último, recordar que de acuerdo con la legislación farmacéutica de la Comunidad de Madrid (Ley 19/1998 de 25 de noviembre) **el local donde se ubique la farmacia, debe distar al menos 250 metros con la oficina de farmacia más cercana y 150 metros con los centros de atención primaria**. Su **superficie útil** debe ser de 75 metros cuadrados y constar de acceso libre, directo y permanente a la vía pública. Conllevando todo ello, que el hipotético traslado por resolución del contrato de arrendamiento, en su caso, a un local que reúna las condiciones antes indicadas resulte complejo y dificultoso.

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

¿Qué tipo de farmacia es más rentable comprar?

Rocío Martínez Montón
Abogado y Asesor fiscal



Para comenzar a contestar esta pregunta es fundamental partir de la premisa de que **la adquisición de una oficina de farmacia está sometida al cumplimiento de una serie de requisitos**. Requisitos tanto subjetivos, que debe cumplir el futuro titular de la farmacia (tener titulación de Farmacia) como objetivos, obtención de la correspondiente Resolución de Sanidad por parte de la Comunidad Autónoma en la que esté ubicada la oficina de farmacia.

Hay dos formas de adquirir una oficina de farmacia, por un lado, **la de nueva expedición o apertura**, que son concedidas por las Comunidades Autónomas a través de concursos públicos, en base a los méritos del farmacéutico, y por otro lado, las más habituales, que **son las que se obtienen a través del traspaso**. Es decir, se compra una licencia de una farmacia que ya funciona, de manera onerosa intervivos (traspasos o compraventas), o bien se transmite de manera lucrativa de padres a hijos (es un tipo de negocio en el que es muy habitual este tipo de transmisiones, tanto por donación como por herencia).



¿Cómo adquirir una farmacia de nueva apertura?

Es en las **compraventas o traspasos** cuando los **compradores más se suelen plantear si será rentable el negocio que quieren adquirir**.

¿Cómo se llega al precio definitivo de la venta de una farmacia?



¿Cómo debe ser el rendimiento neto de una farmacia para considerarla rentable?

A este respecto y para comenzar este análisis de rentabilidad es preciso que las partes, vendedor y comprador, lleguen a un acuerdo en el precio de la oficina de farmacia. **El precio es lo que pagará por la licencia de farmacia quien la compre.** Al precio se llega a través de la negociación de dos valores, el que le da a su negocio el vendedor y el que le da a la farmacia que pretende adquirir el comprador.

Durante estos últimos meses hemos asistido a un incremento un tanto ficticio del precio de venta de la farmacia. **¿Estamos ante un aumento real o más bien es sólo un intento por parte de los vendedores de recuperar lo que han invertido durante años?** Para responder a esta pregunta, debemos reflexionar primero sobre la valoración económica de una oficina de farmacia. Ésta se realiza teniendo en cuenta múltiples factores que ayudan a estimar si la farmacia está o no bien gestionada (facturación media del establecimiento, la ubicación, el horario que pretende ofrecer o la contratación de personal). El rendimiento de la farmacia es un excelente indicador de su valor. Cuanto mayor sea el rendimiento que se obtiene, mayor será el coeficiente de venta o factor multiplicador.

Y es el aumento de esta rentabilidad en la que debe centrarse el comprador. Para todo ello, el titular debe tener claro que además de ser un profesional de la sanidad es empresario y como tal, tiene que llevar a cabo todas las gestiones necesarias para que su empresa le sea rentable, es decir, que el rendimiento neto de la misma, después de impuestos, sea suficiente para poder vivir de ella, ya que puede ser sospechoso, de cara a Hacienda, que un empresario persona física tuviera rendimientos negativos varios años consecutivos sin poner medidas para evitarlo.



¿Qué aspectos fundamentalmente debemos tener en cuenta para valorar la operación de compra de una farmacia?

Una farmacia es rentable o se puede aumentar la rentabilidad de la misma cuando se lleva a cabo una buena gestión, tanto de las compras como del stock, además de conseguir un aumento de la facturación de la misma, a través de las ventas.

La rentabilidad bruta de las oficinas de farmacia oscila entre un 30% y un 33%, si bien, y como hemos indicado anteriormente, puede variar en función de la localización del establecimiento, por lo que queda claro que este es uno de los puntos más importantes a la hora de escoger una oficina de farmacia, tanto la Comunidad Autónoma, como el enclave, rural o urbano.

Otro aspecto a tener en cuenta para valorar una operación de compra de una farmacia es el local y su estado del mismo. Es decir, si una reforma en el mismo podría aumentar la facturación. La experiencia indica que así es. Las farmacias que hacen reforma en el local, aumentan su facturación de un 15% a un 20% anual.

Lo que debe quedar claro es que desde el año 2015 la farmacia española está recuperándose poco a poco. Por lo tanto, **no se puede dar una respuesta tajante a qué tipo de farmacia es más rentable**, dado que como hemos expuesto son varios los factores que influyen en la constancia y/o aumento de esa rentabilidad.

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

El personal como piedra angular del éxito de la gestión de tu farmacia



Eugenio Fernández
Responsable Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

¡Revisa una vez al año los contratos y salarios de tus empleados!



Si hay algún aspecto que es esencial a la hora de gestionar bien una farmacia, uno es sin duda el **PERSONAL** de la misma. Todas las empresas se conforman de personas, pero en el caso de la farmacia es especialmente importante, dado el espacio (a veces muy pequeño) en el que conviven tanto titular como trabajadores de la misma.

Los trabajadores de una farmacia no sólo están en ella por el salario, sino que siempre existen una serie de beneficios adicionales, a veces intangibles que hacen que éste quiera estar en una farmacia y no en otra. Hay que decir, que salario es también los periodos de descanso y las vacaciones.

No hay que olvidar además, que lo que percibe un trabajador no es lo que le cuesta al titular. Los costes de seguridad social se han ido incrementando sensiblemente en los últimos tiempos además, por lo que es esencial hacer **una gestión óptima del personal en relación a la facturación y las necesidades de la farmacia.**

Nosotros somos partidarios de revisar los salarios y sus contratos una vez al año, para de esta forma hacer un punto de inflexión y revisar las retribuciones de todos ellos, tanto desde el punto de vista económico como de carga de trabajo, beneficios etc.



¡Es muy importante contar con un buen asesor para una correcta gestión de tu farmacia!



Si estás justo en el momento en el que vas a adquirir una farmacia y no sabes si quedarte con todo o parte del personal, reflexiona sobre todas estas cuestiones antes de abordar esa inversión. Analiza el personal que verdaderamente necesita la farmacia que vas a adquirir y constrúyela poco a poco. **El sector de la farmacia es verdad que goza de muy buena salud y tiene muy poco paro, pero hay un trabajador para cada farmacia.** Quizás ese que has visto y tanto te gusta no encaja en la tuya pero sí en otras. No desesperes, sigue buscando y cuando encuentres el que encaja te darás cuenta enseguida.

Algunas recomendaciones sobre **la GESTIÓN DEL PERSONAL DE TU FARMACIA:**

- 1- Revisar en diciembre de cada año los salarios** para ver si están acordes a mercado, al Convenio colectivo de oficinas de farmacia etc. De esta forma empezarás el año con las cuentas claras.
- 2- Revisar los objetivos individuales y por grupo** de cada uno de los miembros de tu equipo para establecer una dirección estratégica clara de tu farmacia. Por ejemplo, el primer trimestre apostaremos por los antigripales y por las cremas antiarrugas. El segundo por los solares... y así sucesivamente. No olvides transmitir estos objetivos a tu gestor para poder confeccionar bien la nómina de cada uno.
- 3- Reúnete con tu asesor** para asegurarte de que legalmente está todo en orden.
- 4- Establece reuniones de comunicación individuales y por grupos** con todos ellos para que les quede claro a cada uno sus objetivos. Si no lo haces dará lugar a rumores y malentendidos y un mal clima. Una buena comunicación es la clave de éxito de tu farmacia.
- 5- Por último, **haz protagonista de tu farmacia a tus empleados:** si no mimas a tu personal cada día, no podrás alcanzar tus objetivos.

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

¿Escuchas al público de tu nueva farmacia?



Paloma Carpintero
Directora de Selección FARMATALENT

¿Quiénes hacen de nexo entre los clientes del nuevo barrio al que hemos llegado y nuestra botica?

Si en la publicación del pasado mes de diciembre 2019 hacíamos una reflexión sobre qué hacer con los empleados de una farmacia al comprar o heredar la misma, lo que nos queremos preguntar ahora es qué nos pide el público de nuestra nueva adquisición, **cómo llegar a ese público y qué tenemos a nuestro favor y en nuestra contra.**

Dos preguntas fáciles para comenzar la reflexión:

- 1- **¿Cuál es el canal para llegar al público de mi nueva farmacia?**
- 2- **Una vez averiguado el canal, ¿cómo llego a obtener la información que quiero de mi público?**

A la pregunta UNO me parece fácil responder: **NUESTROS EMPLEADOS en la farmacia. Nuestros adjuntos, técnicos y auxiliares** son quienes hacen de nexo entre la nueva calle/barrio al que hemos llegado y nuestra rebotica. Son quienes dicen "hola buenos días" al público y quienes **conectan ese público con los resultados del ordenador de nuestra rebotica antes de decirles "adiós buenas tardes".**



¿ Tenemos claro que VENDER en una farmacia NO es malo y que se vende COMUNICANDO?



¿ Cómo se pregunta a la gente que viene a que le ayude, si no sabe muchas veces ella misma lo que necesita?

A la pregunta DOS, que quizá tiene más complicación que la primera, cabe hacerse una reflexión que a veces en la farmacia levanta ampollas. **¿Tenemos claro que VENDER en una farmacia NO es malo y que se vende COMUNICANDO?** A menudo algunos compañeros de bata blanca se llevan las manos a la cabeza cuando se utiliza este término en el encuadre de una botica, pero si se encaja a través de la profesionalidad **y el hecho de abordar la salud en su perspectiva integral** esto encuentra, y eso defendemos siempre en FARMATALENT, todo su sentido.

Una vez aceptado el hecho de que VENDER es COMUNICAR y que hacerlo en una farmacia no es malo, se aborda la pregunta DOS: ¿Cómo sé que necesita mi nuevo público que le comunique o venda para llegar a él? Voy a ver si soy clara con esta respuesta: PRE-GUN-TAD. Así de sencillo y de complicado a la vez. PRE-GUN-TAD a la gente que entra en vuestra farmacia. **Es vuestro público y os ha elegido a vosotros** para que acometáis con ellos la loable labor de AYUDARLE.

¿Cómo se pregunta a la gente que viene a que le ayude, si no sabe muchas veces ella misma lo que necesita? Una vez escuché, y se me quedó grabado porque me encantó, explicar a un profesor especialista en comunicación que la técnica del "pregunting-escuching" tiene una sólida base científica que es la siguiente: tenemos dos orejas y una boca, por lo que estamos biológicamente preparados para oír el doble de lo que hablamos, y para hacerlo primero antes que hablar... Bueno teoría ¿eh? A mí me cautivó y me parece de las cosas que más alto ratio tiene en la relación inversión- rentabilidad.



¿Cómo debemos formular las preguntas a nuestros pacientes desde detrás del mostrador?

Si bien una servidora -la que estas líneas escribe-, no es experta en ventas ni comunicación; sí **soy experta en la vida** (en la mía concretamente, que me la sé de PE a PA) **y sé que me gusta, como a todo el mundo, que se me dedique tiempo y que alguien demuestre interés en mí**. No creo que haya nada más humano y que a todos nos llegue bien al fondo que el hecho de que alguien nos dedique tiempo, interés y esfuerzo a nosotros y nuestra necesidad y ese "nosotros" engloba, por supuesto, nuestra versión **"nosotros como paciente"**.

Por descontado, cuando se habla de "preguntar" en una farmacia debe hacerse desde el más estricto estilo profesional; con cuidado, amabilidad, y delicadeza... Con EDUCACIÓN en definitiva y con la intención de averiguar solo aquello que de verdad necesitamos saber para poder facilitar y lograr esa atención integral de nuestro paciente, pero no SOLO aquello si no TODO aquello.

Aunque por motivos obvios esta labor es más fácil cuando alguien es nuestro público diario que viene a nuestra nueva comprada o heredada farmacia; no debe perderse de vista que **cuando alguien de paso acude a una farmacia lo hace también esperando lo mismo: ser ayudado**.

A lo mejor **si dedicamos 4-5 minutos más de lo esperado** inicialmente en una dispensación estricta (pim-pam-pum y hasta otra) logramos que esa persona que se ha sentido querida, escuchada y ayudada quiera después **dejar de ser "un" paciente para ser "nuestro" paciente**.

iFelices Preguntas!

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

Cómo gestionar el patrimonio tras la venta de la farmacia

¿Existe una única opción para invertir o podemos combinar varias fórmulas?



Una vez que hemos vendido la farmacia nos planteamos qué hacer con este dinero. De momento, saltan un montón de dudas ante un entorno cambiante en los ámbitos político, económico, social,....

Quizás tengamos un perfil conservador y no hayamos dedicado tiempo a una gestión sofisticada del ahorro. Podemos pensar que lo mejor es "invertir en el ladrillo" bajo los argumentos de que "siempre ha sido inversión segura". Por el contrario, nos planteamos la inversión en **activos financieros** (fondos, acciones,...) como un camino difícil y sólo apto para gente arriesgada. Vamos a centrar ambas opciones, partiendo de la premisa que pueden ser opciones complementarias y que no se puede generalizar en cuál de las dos es mejor o peor.



¿Qué conseguiremos al confeccionar un cuadro de planificación financiera?

¿Debemos tener en cuenta los condicionamientos emocionales al invertir?



Antes de ver los pros y contras de cada inversión, se deberá confeccionar **un cuadro de planificación financiera**. Reflejará de la manera más aproximada posible los ingresos y gastos previstos para los próximos cinco años. Además se deberá introducir **la variable de "liquidez inmediata"**. Es decir, tener presente si vamos a necesitar deshacer toda o parte de la inversión de un día para otro sin sufrir pérdidas por ello.

Como en todo, aquí no hay verdades absolutas ni se puede generalizar. Veamos los pros y contras de las dos alternativas en el momento actual.

La inversión en activos inmobiliarios puede ser de muy diversos tipos y con rendimientos alternativos. Mucho cuidado con esta inversión porque pueden entrar condicionamientos emocionales que perjudiquen la calidad de la inversión. Debemos ser conscientes del objetivo de esta inversión. Si sólo nos ceñimos a la búsqueda de rentabilidad, sin más, debemos hacer un análisis frío del precio de alquiler y potencial de revalorización. **No se puede generalizar y decir que el mercado inmobiliario está caro o barato. Todo depende de cada caso en concreto.** En los dos últimos años el aumento del precio supera el 15%. Sobre todo para 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 hacen cada vez más complicado obtener rendimientos superiores al 4% (importe antes de impuestos) con las mensualidades de alquiler. No obstante, los importes pueden ser superiores pero **la búsqueda debe ser muy meditada y sin ningún condicionante emocional.**

¿Qué riesgos correremos en la inversión inmobiliaria?

La importancia del asesamiento de profesionales en el momento de la inversión es fundamental.

¿Qué alternativas de inversión hay en el mundo financiero?



Por otra parte, siempre debemos tener presente que la posible venta del activo no siempre es posible en las condiciones que queremos en cada momento ni podemos vender sólo una parte de la misma y luego volver a reponer la inversión. **Aquí la cláusula de "liquidez inmediata" es difícil de incluir.** Además de soportar gastos de compra venta, impuestos IVA-AJD-ITP, riesgos de impago por parte de inquilino así como gastos corrientes; seguros, comunidad de propietarios, mantenimientos y reparaciones.

La otra alternativa es el mundo financiero. Muchos profesionales del sector farmacéutico han colocado su ahorro a lo largo del tiempo en depósitos o en fondos súper conservadores aconsejados por Entidades Financieras.

Sin embargo, existen muchas posibilidades de confeccionar carteras con fondos de inversión internacionales de reconocido prestigio y riesgo muy definido que pueden facilitar lograr los objetivos planteados. Pero **para este camino pensamos que es fundamental ir de la mano de profesionales del sector capaces de dar un asesoramiento integral e independiente en fondos de inversión.** Busque siempre una cartera diversificada constituida por productos muy sencillos pero de calidad demostrada en, al menos, los últimos 3 años. Los fondos son totalmente líquidos de un día para otro, se pueden hacer cambios de cartera en todo momento sin coste fiscal e incrementar o reducir la inversión en función del cuadro de planificación de gastos que tengamos.



¿Conviene repartir la inversión en distintas carteras?

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.

¿Cuál sería la cartera en el momento actual?

Si bien **cada cartera debe ser personalizada**, podríamos hablar en este momento de esta configuración de base:

50% en renta variable: Fondos de inversión de compañías de alto nivel de dividendo de Europa y Estados Unidos. Aquí hay fondos de gestoras internacionales con alta calidad en su gestión.

30% en fondos de renta fija emitida por países emergentes. Los tipos de interés en las áreas emergentes son más elevados actualmente frente a los desarrollados. Su comportamiento debería seguir siendo favorable.

20% en fondos de activos de renta fija de corto plazo. Aquí la rentabilidad es muy limitada pero sería el apartado para liquidez inmediata y también para poder aprovechar oportunidades que pueden surgir en cualquier momento.

Sectores como salud, cambio climático, biotecnología o inteligencia artificial pueden ser un complemento muy interesante en la cartera.

Tras un año 2019 con alzas generalizadas en casi todos los mercados estamos en los inicios del actual donde siguen existiendo oportunidades pero las oscilaciones van a ser muy habituales. Por ello, una vez más, **guiarse de profesionales** capaces de buscar oportunidades y valorar las consecuencias, en todo momento, de las oscilaciones resulta fundamental para una buena configuración de la cartera de ahorro.

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

Entrevista a un farmacéutico

Esta es la primera entrevista que Orbaneja Abogados realiza en 2020 y para ello hemos escogido entre los héroes y heroínas del sector de la salud a Isabel Carcedo Bolívar. A través de nuestras preguntas y sus respuestas descubriremos cómo ha sido su comienzo en el increíble mundo de la farmacia, los problemas con los que se encontró y las soluciones que les dio.



Hola Isabel, para comenzar con la entrevista tengo una pregunta obligada para hacer, ¿Cuándo y por qué decidiste ser farmacéutica?

Hola. Al terminar el bachillerato, aunque tenía la opción de trabajar en la industria química, mi interés estaba centrado en el mundo sanitario y más concretamente, en el mundo farmacéutico. El porqué es fácil. La farmacia es una vocación y cuando se tiene, te dirige directamente a ella.

Hace muy poquito que has adquirido tu farmacia, ¿puede decirse que acabas de cumplir un sueño?

Por supuesto que sí.

Siendo así, ¿la experiencia ha sido como tu la imaginabas o ha sido más difícil de lo que pensabas?

Adquirir una farmacia es tan complicado que cuando se consigue, cuesta un tiempo hasta que se asimila la enorme responsabilidad que acabas de asumir.

¿Has contado con ayuda para llevar a cabo todos los trámites que requiere comenzar a ser titular de una farmacia?

Por supuesto. Sin la ayuda de mi familia, de algunos amigos y de una buena asistencia profesional, me habría sido imposible.

Tu farmacia es pequeña pero veo que después de la reforma que has hecho has conseguido que esté muy bien aprovechada, ¿contaste con ayuda para diseñar los cambios o se te ocurrieron a ti?

Con mucha ayuda. Tú estudias el sector, le das mil vueltas, coges ideas, pero luego acudes a distintas empresas especializadas en el sector. Son tantos oficios los que hay que coordinar, que si no estás pendiente de los trabajos, todo se dilata y se encarece.

¿Se necesita invertir mucho dinero para lograr un cambio de aires en la farmacia y convertirla en otra distinta a la que fue?

Se necesita apoyo financiero, pero sobre todo muchísimas ganas, ilusión y buen asesoramiento.

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@?

Es simplemente el tiempo entre generaciones. Todo evoluciona y los tiempos son diferentes. Hoy en día, la informática, la competencia dentro del sector y los propios clientes, han hecho modificar los hábitos y la forma de trabajar de la oficina de farmacia.

¿Comenzaste de cero con tu equipo de trabajo o continuaste con el que tenía la anterior titular?

El equipo es totalmente nuevo.

¿Ha sido difícil la adaptación del personal a la farmacia, tanto entre ellos como contigo?

Todos los inicios necesitan adaptación, pero en el poco tiempo que lleva abierta la farmacia, he tenido, por regla general, buena conexión con las personas que han colaborado o colaboran conmigo.

¿Has tenido que contar con ayuda de expertos en la materia para llegar a las soluciones?

Para cualquier movimiento que hago, pido consejo a todos los profesionales que puedo, y siempre me han ayudado de una manera sensacional.

Cerca de tu farmacia hay otras, ¿qué haces para diferenciarte de ellas?

Hay mucha competencia, eso es cierto, pero como en otros sectores. Lo que procuro hacer es dar la mejor atención al paciente con todo mi interés. Para mí es lo más importante.

¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo?

Atender y ayudar a los pacientes y ver que se van satisfechos y sin ninguna duda.

¿Y lo menos?

Todo lo contrario. Cuando hay algún caso en el que nosotros, desde la farmacia, no podemos ayudarles y solucionar el problema que tienen. Resulta frustrante muchas veces.

¿Cómo valoras el salto de la farmacia al mundo digital? ¿Crees que las redes sociales ayudan a vender en la farmacia?

El mundo digital es fundamental y hace años ya, dio un giro radical a la forma de trabajar en el mundo farmacéutico. Todo está interconectado, es muchísimo más ágil y los tratamientos se planifican con mucho tiempo, aunque la escasez de medicamentos que tenemos, ralentiza mucho los tratamientos y los intranquiliza.

Las redes sociales se han convertido en una parte importante sobre todo para la difusión de ciertos productos, pero la asistencia personal y trato cercano es primordial.

¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?

Creo que la digitalización en la farmacia va a ir a más, y habrá que seguir formándose día a día. Ojalá las competencias del farmacéutico en la oficina de farmacia aumenten, ya que todavía hay muchas dudas y necesidades que no están cubiertas, donde los farmacéuticos podemos marcar la diferencia.

¿Cuál son tus aspiraciones como profesional de la salud?

Desarrollar correctamente la farmacia, seguir formándome y aprendiendo ya que todos los días son diferentes y te enfrentas a retos nuevos.

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

La atención a los pacientes. El trato cercano, respetuoso y profesional puede marcar la diferencia. Los pacientes confían en ti, en tu criterio y eso es lo más gratificante.

Se que llevas poco tiempo en esta andadura, pero ¿Alguna vez te has sentido decepcionada de ser farmacéutica?

No no, nunca. Y espero que no me pase. Cada día es un reto y me siento muy afortunada. No sólo por haber conseguido este proyecto después de tanto esfuerzo, sino porque me apasiona mi trabajo.

Si volvieras a empezar, ¿cambiarías algo?

Pienso que no. Habré cometido errores, y los que me quedan por cometer, pero de todo se aprende y hay que ir poco a poco.

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

Por ahora no me ha dado tiempo para pensar en cómo estaré dentro de muchos años, aunque supongo que mucho más tranquila.

Mi objetivo principal es desarrollar la farmacia, crecer y conseguir que se cumpla el plan de negocio que me planteé al empezar este proyecto.

Para terminar, si tuvieras que completar la entrevista con una pregunta, ¿cuál te harías?

La que me hago todos los días a mi misma al cerrar la puerta de la farmacia; "¡Mañana más! Y mejor"

¡GRACIAS ISABEL!

HA SIDO UN PLACER HABLAR CONTIGO.

Encuentros Orbaneja

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



¡Con vosotros somos más!



El comienzo de 2020 ha llegado cargado de cambios políticos y sociales, por este motivo **Orbaneja Abogados** ha querido empezar el año 2020 pisando fuerte y ofreciendo al sector farmacéutico diversas reuniones en las que ponerles al día de sus dudas referentes a distintos ámbitos y contando con ponentes tanto **"de la casa"** como de fuera, muy prestigiosos en sus áreas.

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.**

14 de enero

"Aprende a potenciar tu ahorro"

Guilefer Asesores Patrimoniales

12 de febrero

"La farmacia, ¿un negocio rentable?"

Rosa Blanco, Blanca de Eugenio y Bancofar

19 de febrero

"Salario mínimo interprofesional y Convenio de Oficinas de farmacia"

Eugenio Fernández y Lino Tena

Indíquenos otros temas que le interesen para futuras reuniones o conferencias en abogados@orbaneja.com o en farmaciasconfuturo@orbaneja.com

Orbaneja 4.0



En esta sección de la revista pretendemos hacer dar a nuestro lector un paseo por las redes a través de imágenes o testimonios de quienes nos conocen.

Si echamos un vistazo a **facebook** o **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 twists.

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.

Destacaría la profesionalidad, la seriedad y la preocupación que mostráis en todo momento en vuestro quehacer diario. Estoy muy satisfecho con el servicio que prestáis".
Marcos Robledo
Farmacéutico

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

Según datos de la UNESCO, al menos 750 millones de jóvenes y adultos no saben aún leer ni escribir y 250 millones de niños no consiguen adquirir las capacidades básicas de cálculo y lectoescritura.



¡Hoy, Día Internacional de la Educación, 262 millones de niños y jóvenes NO están escolarizados!

Comparte en redes sociales con los hashtags
#EducationDay
#DíadelaEducación



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 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.

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

“NUTRICIÓN Y DIETÉTICA”

“LA IMPORTANCIA DE LA INOCUIDAD EN ALIMENTOS 30H”

“ELABORACIÓN DE MATERIALES DE MARKETING Y COMUNICACIÓN SENCILLOS”

“NUEVO REGLAMENTO GENERAL DE PROTECCIÓN DE DATOS”

“CURSO DE FITOCOSMÉTICOS”

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

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

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.

Preguntas y respuestas

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

PREGUNTA:

Estoy en trámites de comprar una oficina de farmacia y me han comentado que para calcular el rendimiento de mi actividad económica de cara al Impuesto sobre la Renta hay diferentes tipos de estimación, ¿en cuál tengo que darme de alta?, ¿cuál me conviene más?

R.S.S. Ciudad Real

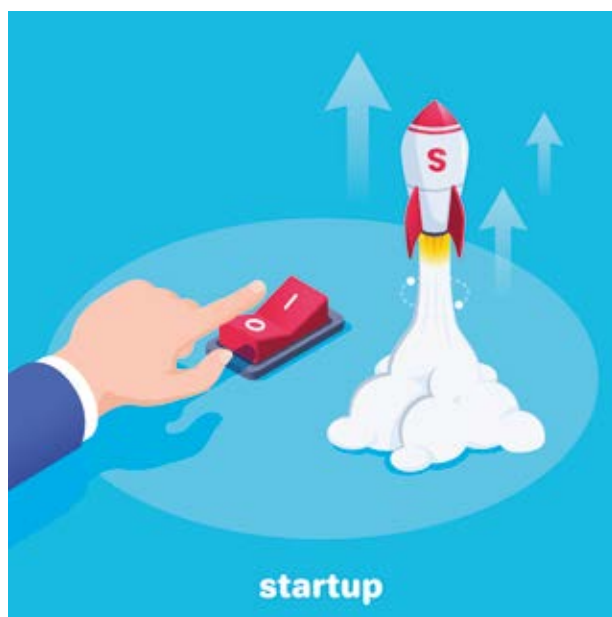
RESPUESTA:

La normativa del IRPF (artículo 28 del Reglamento) es clara al decir que **cuando en el año inmediato anterior no se hubiese ejercido actividad alguna, se determinará el rendimiento neto por la modalidad de estimación directa simplificada**, salvo que se renuncie a la misma.

En el ejercicio económico siguiente se mantendrán en esta modalidad si el importe neto de la cifra de negocios no supera los 600.000 euros anuales en el año inmediato anterior. En el caso de que se haya facturado una cantidad mayor será obligatorio que el contribuyente pase a tributar por estimación directa normal.

Cuando en el año inmediato anterior se hubiese iniciado una actividad, el importe neto de la cifra de negocios se elevará al año, es decir **se calculará como si se hubiera ejercido la actividad económica durante todo el año**.

Sobre la conveniencia de uno u otro sistema, **le recomendamos que en ese primer ejercicio se dé de alta en estimación directa simplificada** para poder aplicarse el 5% de deducción por gastos de difícil justificación que para la estimación directa normal no es aplicable. **Para los sucesivos ejercicios**, y dependiendo de la cifra de negocio alcanzada, ya **deberá tributar por el sistema que le corresponda de acuerdo con la normativa del impuesto**.



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

PREGUNTA:

¿Quiero comprar una oficina de farmacia y no sé qué tengo que hacer para cumplir con la normativa en materia de prevención de riesgos laborales?

A.L.C. Lugo.



RESPUESTA:

Las oficinas de farmacias como empresas que son, además de estar reguladas por su legislación específica, han de cumplir la normativa laboral. En este sentido, **es muy importante la prevención de riesgos laborales y la seguridad en el trabajo.**

La Ley 31/1995 de Prevención de riesgos laborales, en su capítulo 1 art 2 establece: **Tiene por objeto promover la seguridad y la salud de los trabajadores mediante aplicación de medidas y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo.** A tales efectos, esta Ley establece los principios generales relativos a la prevención de los riesgos profesionales para la protección de la seguridad y de la salud, la eliminación o disminución de los riesgos derivados del trabajo, la información, la consulta, la participación equilibrada y la formación de los trabajadores en materia preventiva.

Para el cumplimiento de dichos fines, la Ley 31/1995 regula las actuaciones a desarrollar por las Administraciones públicas, así como por los empresarios, los trabajadores y sus respectivas organizaciones representativas.

El art 14 de La ley 31/1995 establece la **obligación del empresario de garantizar la seguridad y la salud de sus trabajadores, así como la prevención de riesgos laborales, adoptando las medidas para la protección de la seguridad y salud de sus trabajadores, de acuerdo a las cuatro especialidades preventivas.**

Lo más habitual, cuando se produce la compra de la oficina de farmacia es **contratar con un servicio de prevención ajeno las 4 especialidades de prevención de riesgos laborales Higiene industrial, Seguridad en el trabajo y Ergonomía y Medicina en el trabajo.** De esta forma, se cumpliría con la normativa vigente en materia de Prevención de riesgos laborales. Se puede contratar con el mismo servicio de prevención que tenía el anterior titular de la farmacia o con otro servicio de prevención, si se hace con el mismo, pudiera ser más ventajoso y obtener algún tipo de beneficio económico. **Para cumplir con esta normativa, cada titular de oficina de farmacia tiene que tener su contrato de prevención de forma independiente y no sería válido el subrogarse a un contrato de prevención del anterior propietario.**

Cabe recordar, la función inspectora de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social para vigilar el cumplimiento de la normativa laboral y prevención de riesgos laborales.

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



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

