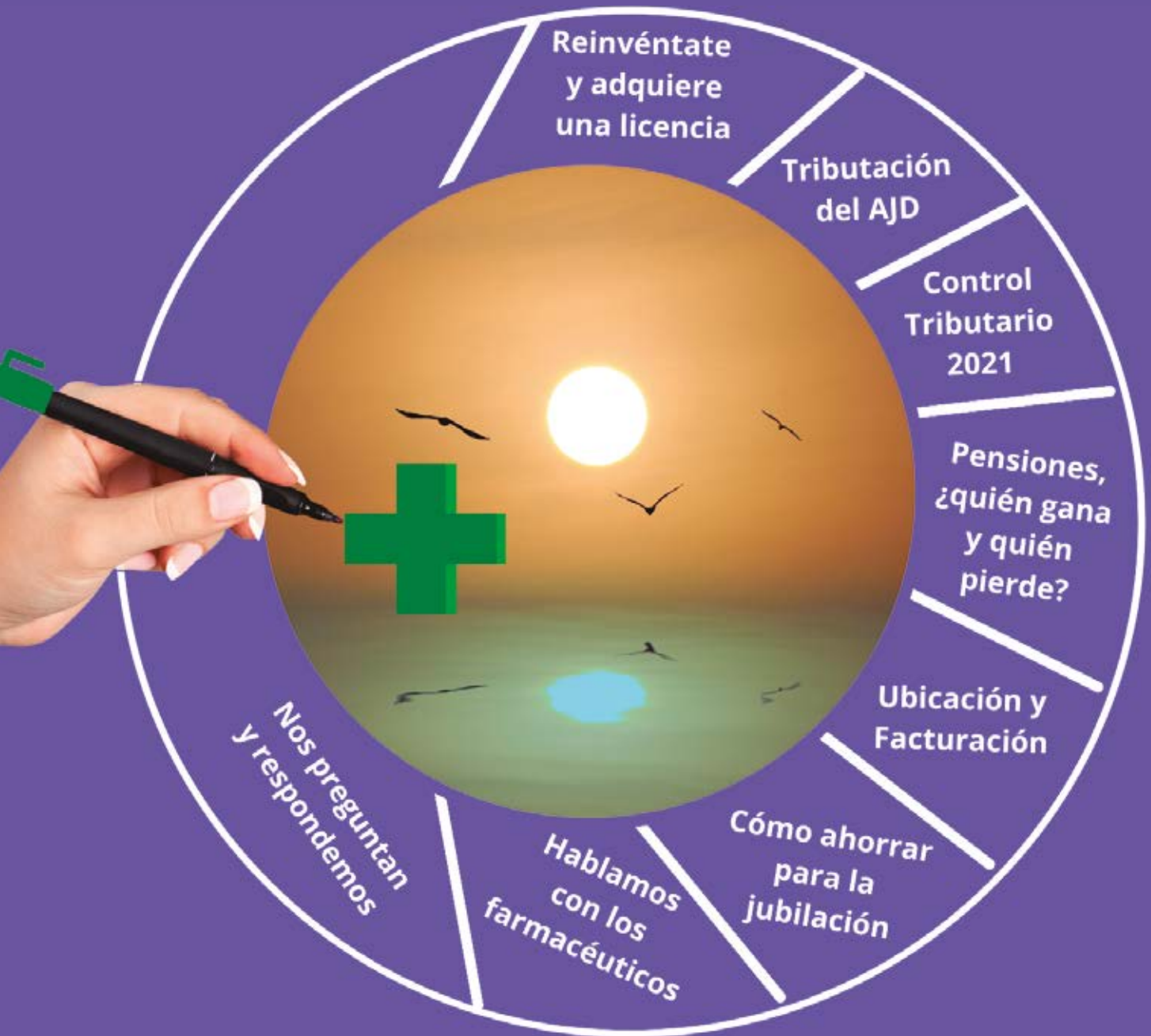


# La revista de la Farmacia



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



# ¿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](mailto:farmaciasconfuturo@orbaneja.com)  
[www.orbaneja.com](http://www.orbaneja.com)

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



**“Yo soy más fuerte que tú, porque  
me apoyo en ti.”**

**Carmen Conde**

Escritora y primera académica de número  
de la Real Academia Española.

---

# Índice

---

EDITORIAL	6
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS Reinvéntate, apuesta por la adquisición de una licencia	7-10
ÁREA JURÍDICA ¿Cómo tributa el AJD al comprar una farmacia?	11-13
ÁREA FISCAL-CONTABLE Las implicaciones para las farmacias del Plan de Control Tributario 2021	14-24
ÁREA LABORAL Nuevo complemento en pensiones, ¿QUIÉN GANA CON EL CAMBIO?	25-29
ÁREA GESTIÓN Dime dónde está tu local y te diré lo que puedes facturar	30-33
ÁREA ECONÓMICA Actualicemos el ahorro para la jubilación	34-36
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO ¿Qué ha sido 2020 para ti?	37-39
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	40
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	41
PREGUNTAS Y RESPUESTAS Vendo mi farmacia y alquilo el local ¿cuáles son mis obligaciones fiscales? Mi empleado no pudo venir a trabajar por la nevada ¿cómo se refleja en su nómina?	42-43
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	44-50

# Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja  
**Fundador**

Por fin hemos cerrado un año difícil, aunque mejor de lo que se esperaba, al menos en lo que a las farmacias se refiere. Parece que todos los expertos vaticinan que 2021 será mejor que 2020, porque somos más sabios, y de los errores se aprende.

De acuerdo con algunos **modelos informáticos**, no estamos fuera de peligro, todavía no tenemos vacunas suficientes, se sigue incrementando el número de contagios y de fallecidos, y además siguen cerrando negocios cada día; algunos estudios prevén el cierre del 40% de las empresas. Pero, a pesar de este escenario, **2021 será un año de esperanza**, porque lo peor claramente ya ha pasado. Cada día estamos un paso más cerca de la normalidad.



Eugenio de Eugenio Fernández  
**Socio Director**

La pandemia está impactando con fuerza en muchos sectores, pero la Sanidad está recibiendo los golpes más fuertes. A pesar de que las farmacias no han sido consideradas como un eslabón más del sistema de salud, **las farmacias han demostrado ser solidarias, han abierto incluso en condiciones muy difíciles, y la ciudadanía sí que las ha sentido muy cerca**. Parece que últimamente se está tratando de rectificar esta idea dejando a algunas farmacias en algunas comunidades hacer tests, aunque no sea de forma libre.

Como consecuencia de esta realidad, el sistema farmacéutico está demostrando más que nunca su papel clave en la primera línea de la atención sanitaria. Una de las razones para haber podido llegar ha sido la tecnología, pero todavía queda muchísimo camino por recorrer, y si las farmacias quieren ser consideradas parte de la red sanitaria, tienen que dar un paso de gigante en el campo de la tecnología.



María Teresa Fernández López  
**Co-Socio Director**

En esta edición hemos querido dar un repaso a los temas más importantes. Creemos que la farmacia es una apuesta segura, pero hoy más que nunca hay que hacerla rentable. Esto pasa por adquirir una farmacia por lo que vale y no pagar por futuribles. Evidentemente es importante dónde esté localizada la farmacia, porque aunque es verdad que en esta pandemia se han comportado muy bien las farmacias de barrio, no lo han hecho todas por igual; aquellas mejor situadas son las que más han crecido. En la gestión del día a día hay que mirar muy bien la fiscalidad, porque una mala decisión puede costar miles de euros a la farmacia. **Por último, y dado que nunca se sabe cuándo vienen las curvas, hoy mas que nunca hay que pensar en el ahorro**, y para ahorrar hay que empezar desde el primer día. Ahora que prácticamente no se puede aportar a planes de pensiones hay que pensar en otras fórmulas que nos permitan llegar de forma holgada a la jubilación.



Blanca de Eugenio Fernández  
**Gerente**

Desde **Orbaneja Abogados** seguiremos estando muy cerca de los farmacéuticos para escuchar lo que necesitan y hacer de sus farmacias cada día un espacio más rentable. Como farmacia, ya no puedes elegir como acabas el año 2020, pero sí cómo empiezas el 2021. Esto, se traduce en no dejarla en manos de la inercia y el talento natural, sino en dedicar recursos y esfuerzos para fortalecerla, salir del espacio de confort y empezar a **"sumar"**.

**Empezamos el año mirando al horizonte con luz**. Al final 2020 no ha sido tan malo como se pensaba y **queremos juntos dibujar un futuro mejor**.

# Reinvéntate y apuesta por la adquisición de una licencia



**Blanca de Eugenio**  
Abogada  
Gerente de Orbaneja Abogados

Si hay algo que hemos aprendido este año es que a pesar de que las farmacias no son consideradas al 100% un **eslabón clave del sistema de salud** sí se han comportado como tales, y los números al final de año de muchas de ellas así lo reflejan. Está claro que **el camino no ha sido fácil**, ni desde el punto de vista físico ni mental, pero la realidad es que **muchas han cerrado el 2020 mejor que lo hicieron en 2019**.

## “¿Invierto?”

### Si el negocio y la idea son buenos, hazlo”



Por eso muchas personas, que a lo mejor no tenían farmacia, se preguntan si es una buena opción adquirir una oficina de farmacia. El dilema que se produce para estas personas es si adquirir una farmacia que ya esté en funcionamiento o por el contrario crear su **“propia historia”** empezando de cero.

En tiempos de crisis, **¿es bueno o malo invertir en un negocio que empiezo de cero?** La respuesta como todo es, depende. Si el negocio y la idea son buenos, hazlo. Tu inversión será menor y cuando la crisis finalice estarás en una muy buena posición competitiva.

Las licencias son competencias que transfiere cada cierto tiempo el Departamento de Sanidad establecidas por un **Concurso de Méritos**. Cada cierto tiempo, no fijo, las Consejerías de Sanidad de cada Comunidad Autónoma sacan un número de licencias, cuyo titular puede acceder a través de un concurso de méritos.

“La clave de adquirir una licencia que sea rentable está en el LOCAL elegido”



Esta no es la única forma de adquirir una licencia, porque **muchas farmacias que ya están abiertas pueden venderse también en forma de licencia**. Como muchos saben el comprador adquiere entonces un fondo de comercio en una localización donde la farmacia no es rentable pero sí lo puede ser en otro lugar.

Esto nos lleva a la clave de todo este proceso: el local. El local donde se implante esta nueva farmacia es esencial para asegurar la viabilidad del negocio. Para ello primero se ha de adquirir la farmacia en el lugar donde está, y una vez adquirida, se puede solicitar el traslado ante la **Consejería de Sanidad**. Este proceso puede llegar a veces a hacerse muy largo (hasta 6 meses), pero cuando sucede es fuente de muchas alegrías.

Hemos hablado de la **ubicación, pero ¿y el tamaño?, ¿es importante?** La respuesta es que, evidentemente todo importa, y dado que los locales que se buscan han de respetar ciertas distancias, al final muchos de los que se encuentran suelen ser más grandes que la media del tamaño de las farmacias, y suelen estar a las afueras de las principales ciudades.

“El tamaño y la ubicación del local elegido es importante”

En este momento hay que decir que con la crisis de la Covid se están quedando muchos espacios vacíos, pero ojo que no todos valen porque, o bien no dan las distancias, o bien no son un proyecto de negocio factible para una oficina de farmacia (aunque igual sí para otro tipo de negocio). Queremos señalar que las **farmacias que sean objeto de traslado** deberán instalarse en un **local de al menos 75 metros cuadrados**. También es importante vigilar los costes y no cegarnos por un local de 500 metros por ejemplo pero que pide un precio desorbitado. Sobre todo al principio, donde cada día hay que construir la clientela, **si se paga un precio muy alto por el alquiler, puede ser la causa del principio del fin del negocio**.

Siempre que se solicita el **cambio de ubicación de una oficina de farmacia se informará en su caso a las farmacias colindantes** para que realicen alegaciones en caso de que lo consideren oportuno. Por eso recomendamos ponerse en manos de expertos para realizar muy bien las mediciones, porque un error aunque sea de centímetros puede hacer que se venga abajo toda la operación.



“Parte de cero  
y crea tu propia  
historia, todo está  
por crear”



¿Qué ventajas tiene en este momento adquirir una farmacia en forma de licencia?

- **EL PRECIO:** Evidentemente el precio de una licencia es mucho más bajo que el de una farmacia con un fondo de comercio ya consolidado. **No hay un precio objetivo**, sino que va variando en función de la economía, la política y las circunstancias. Muchos piensan que este precio, como consecuencia de la pandemia ha bajado o está por los suelos, y por el contrario, ha dejado de bajar hace tiempo, o mejor dicho apenas ha bajado. Hay cosas que valen lo que valen, otra cosa es que con la crisis haya menos demanda pero cuando ésta pase se venderán.
- **LA FINANCIACIÓN:** Hace unos años era difícil acceder a este tipo de operaciones porque los bancos no daban financiación, pero esto ha cambiado, y los bancos, sobre todo los más especialistas en farmacia **otorgan financiación si ven claro el plan de negocio**. La ventaja para el banco es que son operaciones que tienen un riesgo controlado.
- **CREARÁS TU PROPIA HISTORIA:** Para muchos es importante sentir que han creado desde cero ellos mismos su negocio, su clientela, sus empleados... en definitiva **hacer de este negocio un verdadero proyecto**. Con esto es posible porque está todo por crear.

## “Adquisición de licencia: operación mirando al futuro”

¿Qué inconvenientes tiene en este momento adquirir una farmacia en forma de licencia?

- **CAPACIDAD ECONÓMICA:** Este tipo de operaciones son operaciones a futuro, con lo que sobre todo al principio hay que tener paciencia, ahorros y mucho muchísimo trabajo.
- **OBRAS:** En este tipo de locales siempre hay que hacer una obra porque se instala una farmacia donde antes no existía, con lo cual ya no sólo es necesaria una inversión económica, sino también saber cómo plantear un proyecto, o al menos saber rodearse de las personas adecuadas para ejecutarlo. **Es muy importante mirar con lupa lo que se gasta**, porque quizás ya nunca más se vuelva a tocar la farmacia, y nos tenemos que asegurar de que empieza a ser atractiva y rentable cuanto antes.

Las licencias de farmacia no son para todos y no son ni mejor ni peor que otra forma de adquirir una farmacia. Aquí dejamos algunos tips sobre quién sería **el comprador ideal de una licencia de oficina de farmacia**:

- ✚ Ser atrevido.
- ✚ Conocer el sector y querer reinventarse: por ejemplo, porque se viene de una farmacia con muy poca facturación y se aprecia que con la Covid ha bajado todavía más. O por el contrario, por tener ya más que amortizada la farmacia y desear venderla para adquirir un negocio de cero con toda la experiencia acumulada de años.
- ✚ Tener algún familiar farmacéutico hace conocer el sector mejor.
- ✚ Si se ha sido titular de una oficina de farmacia, ayuda a la buena gestión de la nueva.
- ✚ Tener capacidad de financiación.
- ✚ Mirar con detalle la inversión.

**“La adquisición de una licencia de oficina de farmacia es una buena apuesta si se elige el local adecuado”**



**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [beugenio@orbaneja.com](mailto:beugenio@orbaneja.com)**

# ¿Cómo tributa el AJD al comprar una farmacia?



**Maria Teresa Fernández**  
Abogada  
Socia Directora de Orbaneja Abogados

Tal y como sucedió hace ahora casi dos años, la Dirección General de Tributos de la Comunidad Autónoma de Madrid está emitiendo liquidaciones provisionales del **Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados** (en concepto de **AJD**) en supuestos de compra de farmacias, si bien, con la diferencia de que en su motivación aluden a la reciente **Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de Noviembre de 2020**, recurso de casación 3873/2019, que establece que la primera copia de una escritura notarial en la que se documenta la cesión o transmisión de una oficina de farmacia es un acto sujeto a **AJD** al ser inscribible tal título en el Registro de Bienes Muebles.

## La postura de Orbaneja Abogados



**Sentencia del Tribunal Supremo de 26 de Noviembre de 2020, recurso de casación 3873/2019**

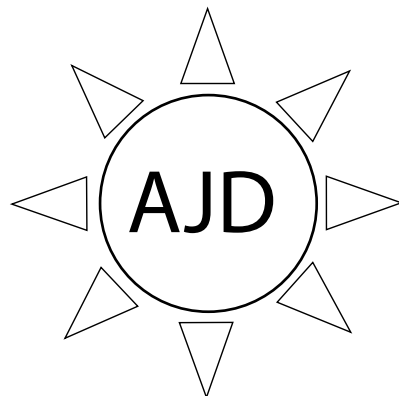
Hasta el momento, desde **Orbaneja Abogados** hemos defendido la postura de la no sujeción al **AJD** de la escritura de compraventa de una Oficina de Farmacia al no ser un acto inscribible en el Registro de Bienes Muebles, ya que hasta hace poco tiempo se denegaba la inscripción en dicho Registro, pero ahora se inscriben todas las escrituras que se presenten, debido a un cambio de criterio. Además, hay que advertir que como todo bien registrado, una vez inscrita la Oficina de Farmacia existe el principio del tracto sucesivo.

Por ello, contra las primeras liquidaciones que llegaron interpusimos **Reclamaciones Económico Administrativas** alegando la no sujeción de los traspasos de Farmacia a dicho tributo autonómico en su modalidad de **AJD**.

## Lo que dice el Tribunal Económico Administrativo Regional de Madrid sobre el AJD



El Tribunal Económico Administrativo Regional de Madrid confirmó las liquidaciones provisionales de AJD al entender el Tribunal que el argumento expuesto por el obligado tributario no permite rebatir los fundamentos jurídicos empleados por la Administración actuante para motivar la liquidación impugnada. En concreto, el **TEAR de Madrid** sostenía que la liquidación provisional practicada por la Dirección General de Tributos y Gestión del Juego era correcta al entender que en la compraventa de una oficina de farmacia se cumplían los requisitos establecidos en el citado artículo 31.2 TRLIPAJD, para su sujeción a este impuesto, en su modalidad de AJD.



## Lo que dicen los Tribunales Superiores de Justicia sobre el AJD

Por el contrario, los **Tribunales Superiores de Justicia daban la razón al contribuyente confirmando la no sujeción a este tributo**, entendiendo que el tercero de los requisitos exigidos no se cumplía (la transmisión de la oficina de farmacia sea un acto inscribible en el Registro de Bienes Muebles) dado que el Registro de Bienes Muebles es un Registro de gravámenes y no de titularidades entendiendo que los establecimientos mercantiles en general y las oficinas de farmacia en particular, no son actos inscribibles en dicho Registro.

No obstante, como hemos señalado al principio de este artículo la postura del Tribunal Supremo es clara, conforme a lo dispuesto en el artículo 31.2 TRLITPAJD, al Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, al ser inscribible tal título en el **Registro de Bienes Muebles** creado en la disposición adicional única del Real Decreto 1828/1999, de 3 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Condiciones Generales de la Contratación. En particular, la Sentencia establece que la cesión o transmisión de la oficina de farmacia puede encajar en la disposición adicional única del Real Decreto 1828/1999, concretamente, en su núm. 1, Sección 5ª ("Sección de otros bienes muebles registrables"); y no hay ninguna otra norma que impida la inscripción de dicha operación en el **Registro de Bienes Muebles**, con independencia de cuál sea la eficacia o efectos que se otorgue a la misma.

## Lo que dice la sentencia del Tribunal Supremo

En esta reciente Sentencia el Tribunal Supremo aplica la doctrina recogida en sentencias anteriores, concretamente, las de 13 de septiembre de 2013 y de 25 de abril de 2013.

Expresamente dispone *"En la de 25 de abril de 2013 dijimos que la inscribibilidad debe entenderse como acceso a los Registros, en el sentido de que basta con que el documento sea susceptible de inscripción, siendo indiferente el que la inscripción efectiva no llegue a producirse, o que la inscripción sea obligatoria o voluntaria, incluso que la inscripción haya sido denegada por el registrador por defectos formales (FJ 5º).*

*Y en la de 13 de septiembre de 2013 profundizamos algo más al afirmar:*

*"Sentada la existencia de la contradicción, no podemos compartir el criterio que sienta la sentencia impugnada, ya que a efectos del hecho imponible del Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados, cuota variable, documentos notariales, no es necesario que el acto o negocio se inscriba, bastando que sea inscribible, al devengarse el día en que se formaliza el acto, siendo la instrumentalización el objeto del impuesto y no el negocio jurídico.*

*Así lo hemos declarado en la reciente sentencia de 25 de Abril de 2013, reconociendo que la inscribibilidad debe entenderse como acceso a los Registros, en el sentido de que basta con que el documento sea susceptible de inscripción, siendo indiferente el que la inscripción efectiva no llegue a producirse, o que la inscripción sea obligatoria o voluntaria, incluso que la inscripción haya sido denegada por el registrador por defectos formales (FJ 4º).*

*Y la aplicación de la doctrina reproducida debe conducirnos directamente a la estimación del recurso de casación".*



En esta reciente Sentencia el Tribunal Supremo aplica la doctrina recogida en sentencias anteriores, concretamente las de 13 de septiembre de 2013 y de 25 de abril de 2013.

Teniendo en cuenta este pronunciamiento judicial y previendo que el Tribunal Supremo dictará más sentencias en el mismo sentido, **desde Orbaneja Abogados, muy a nuestro pesar, vemos con pocas posibilidades de éxito las resoluciones a los recursos que se interpongan a partir de ahora, tanto en vía administrativa como en vía judicial, por lo que con independencia de su inscripción o no, el impuesto hay que presentarlo y pagarlo.**

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [juridico@rbaneja.com](mailto:juridico@rbaneja.com)**

# Las implicaciones para las farmacias del Plan de Control Tributario 2021

**Estíbaliz Sánchez Marcén**  
Abogada y Asesora fiscal



**Rocío Martínez Montón**  
Abogada y Asesora fiscal



“La pandemia podría tener también impacto en 2021 sobre las actuaciones de la Agencia Tributaria”



El 1 de febrero de 2021 salió publicada en el BOE, la Resolución de 19 de enero de 2021, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2021.

La Agencia Estatal de Administración Tributaria tiene encomendada la aplicación efectiva del sistema tributario estatal y del aduanero, desempeñando una importante labor para **contribuir a la consolidación de las cuentas públicas, y conseguir los recursos necesarios con los que financiar los servicios públicos**. Para ello, la Agencia Tributaria tiene establecidos como objetivos estratégicos fundamentales y permanentes desde su creación tanto la prevención como la lucha contra el fraude fiscal.

“Principales objetivos: prevención y lucha contra el fraude fiscal”

Durante 2020, la actividad de la Agencia Tributaria se ha visto afectada por la **pandemia** provocada por el COVID-19 y declarada por la Organización Mundial de la Salud el pasado 11 de marzo. Esta situación **ha afectado a la planificación de las actuaciones que la Agencia Tributaria tenía previsto realizar en el año 2020**, al igual que podría tener su impacto en 2021 en función de la evolución de la situación epidemiológica.

Por ello, el Plan Anual de Control Tributario y Aduanero desglosa las actuaciones a llevar a cabo por la organización en el ejercicio 2021 en línea con lo establecido en el Plan Estratégico, y tiene la pretensión de impulsar nuevas líneas de actuación, así como consolidar aquellas que pudieron resultar afectadas en 2020 por la situación sanitaria.

En este sentido, la **Agencia Tributaria pretende continuar reforzando todas las actuaciones dirigidas a mejorar el cumplimiento tributario**, mediante la transparencia de la información, las actuaciones dirigidas a la depuración y asistencia censal al contribuyente, la mejora en las medidas de prevención y gestión recaudatoria con la implantación de nuevos mecanismos de asistencia electrónica y telefónica en el área de Recaudación con el objeto de promover un adecuado cumplimiento voluntario, o el desarrollo de Códigos de Buenas Prácticas Tributarias, buscando, de esta manera, orientar su actuación mediante la utilización de **actuaciones preventivas previas o simultáneas a la presentación de las autoliquidaciones**.

## “Se implantarán nuevos mecanismos de asistencia electrónica y telefónica en el área de Recaudación ”



“La Agencia Tributaria consolidará durante 2021 el nuevo modelo de asistencia integral”

Igualmente, se desarrollarán actuaciones de comprobación e investigación sobre los obligados tributarios en los que concurren perfiles de riesgo, lo que requiere la definición previa de los criterios básicos y de las áreas de riesgo fiscal que se consideren de atención prioritaria para el ejercicio.

Asimismo, la Agencia Tributaria consolidará durante 2021 el nuevo modelo de asistencia integral, implantando medidas que favorezcan el cumplimiento voluntario y llevando a cabo una intensificación de las actuaciones de lucha contra el fraude más complejo. En el ámbito operativo, como se subraya en el componente estructural de apoyo al **Plan Nacional de Recuperación, Transformación y Resiliencia** y en consonancia con el Plan Estratégico, se considera prioritaria la cesión de datos fiscales a los contribuyentes, también a las personas jurídicas, la progresiva extensión de los borradores de declaración a otros impuestos distintos del IRPF, la normalización y digitalización de los libros fiscales y su incorporación a los servicios de asistencia, la mejora de la información y asistencia en el ámbito recaudatorio y el desarrollo del modelo cooperativo de relación.

Aunque el Plan no señala expresamente ninguna línea de actuación respecto a las oficinas de farmacia si se puede analizar alguna medida que puede afectar de lleno al titular farmacéutico.

**“Los comerciantes minoristas deben identificarse ante sus proveedores como sujetos incluidos en el régimen de recargo de equivalencia”**



## 1. RÉGIMEN ESPECIAL DE RECARGO DE EQUIVALENCIA

En primer lugar, y teniendo en cuenta que los farmacéuticos están sometidos al régimen especial del recargo de equivalencia, cabe destacar que el Plan de control Tributario para 2021 dispone que el contraste entre los datos declarados por los contribuyentes y la información periódica derivada del SII permitirá que se puedan fortalecer los mecanismos orientados a detectar irregularidades tributarias a partir de las conclusiones derivadas de la información disponible respecto del censo de contribuyentes que presentan mediante este sistema su información tributaria. **La detección en el sector del comercio minorista de supuestos de elusión del recargo de equivalencia, es un buen ejemplo de la potencialidad de estos contrastes.**

Ya desde el año 2020 se comenzaron las actuaciones tendentes a la revisión de los comerciantes minoristas cuyos clientes son principalmente consumidores finales y que cuentan con unos regímenes fiscales especiales, a partir de los que pretenden reducir sus costes de cumplimiento tributario. **En el caso del IVA, además de soportar las cuotas de IVA que les han de repercutir sus proveedores, están obligados a soportar el recargo de equivalencia** como compensación por quedar exonerados de presentar posteriormente autoliquidaciones trimestrales del impuesto.

**“Alguna de las medidas pueden afectar de lleno a la oficina de farmacia”**

Para que el régimen funcione, los comerciantes minoristas deben identificarse ante sus proveedores como sujetos incluidos en este régimen de recargo de equivalencia. No hacerlo supone no sólo una falta de pago del impuesto sino una posible competencia desleal en la medida en que sus costes de aprovisionamiento se reducen frente a los que sí cumplen con esta obligación.



Los órganos de control de la Agencia Tributaria desarrollarán de nuevo en el año 2021, **actuaciones tendentes a comprobar la correcta aplicación del régimen de recargo de equivalencia del Impuesto sobre el Valor Añadido.**

Estas actuaciones afectarán por una parte a los proveedores de estos comerciantes minoristas para verificar que han repercutido el recargo y, en caso contrario, exigirles el ingreso de los recargos no repercutidos. Y, por otra parte, **se realizarán actuaciones directamente sobre los propios comerciantes minoristas para verificar que figuran correctamente censados en el régimen de recargo de equivalencia**, y que comunican su condición de comerciante minorista a efectos de la inclusión en las facturas emitidas por sus proveedores del recargo correspondiente.

La indudable mejora de los sistemas de análisis de la información, permite la ejecución de procesos de contraste de datos, que facilitan la **detección temprana de conductas graves de defraudación**, tales como las presuntas cantidades dejadas de ingresar y la presencia de economía sumergida, en la que el IVA tiene una especial relevancia.

## “La mejora de los sistemas de análisis de la información, permite la ejecución de procesos de contraste de datos”



“La Agencia Tributaria comprobará la correcta aplicación del régimen de recargo de equivalencia”

## 2. LIBROS REGISTRO

Para llevar a cabo la potenciación del control de las actividades económicas y los tributos empresariales mediante la consolidación de herramientas de análisis de libros registro de IVA no SII y actividades económicas en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas basados en los **nuevos formatos de libros registro**, se procederá a la implantación de sistemas de trabajo digitales que permitan la interacción con los obligados tributarios en un formato único. Para ello, se trabajará en **la implantación de Libros Registro estructurados de forma predefinida** que, al menos para las personas físicas y microempresas, permitirán una gestión más sencilla de las obligaciones tributarias, tanto formales como materiales, a la vez **que simplifican la gestión de la información en la Agencia Tributaria**. Este tipo de libros contribuirá a completar la información cruzada obtenida a través del Sistema de Suministro Inmediato de Información, que tradicionalmente ha venido siendo la columna vertebral del control tributario del mundo empresarial.

Por otro lado, y como consecuencia de la **Orden HAC/773/2019 de 28 de julio**, que permite que los **libros registro del IRPF puedan ser compatibles con los requeridos en el IVA**, a través de un formato informático único plenamente consistente con la normativa y con el modelo de declaración de IRPF, reduciendo las obligaciones formales a casi un millón y medio de contribuyentes que podrán llevar unos únicos libros registro válidos tanto en el ámbito del IRPF como en el de IVA, **podrá efectuar el traslado automático del contenido de los libros de IRPF a las casillas correspondientes del modelo de renta del ejercicio 2020**.

De acuerdo con esta nueva pauta de la AEAT, no podemos obviar la novedad más importante que ya surgió para el ejercicio 2020 y que desde **Orbaneja Abogados hemos sido pioneros** en el cumplimiento de la misma. Nos referimos a la obligatoriedad de la llevanza de libros de ingresos, compras y gastos con IVA desglosado, que también debe ser informado en la declaración de la renta en el apartado de la actividad económica del farmacéutico. Esta postura ha sido respaldada recientemente por la Administración en consultas realizadas a la misma. **Todas las ventas que realiza la Farmacia deben hacerse con IVA y si alguna operación aparece en el resumen de ventas de cada cliente como exenta de IVA, es un error que deben corregir todas las FARMACIAS** en esa línea de productos pues no está bien informado el programa informático.

## “Es obligatoria la llevanza de libros de ingresos, compras y gastos con IVA desglosado”

### 3. LUCHA CONTRA LA ACTIVIDAD NO DECLARADA Y ECONOMÍA SUMERGIDA

El indudable impacto que la crisis económica puede tener sobre las actividades empresariales y profesionales debe obligar a la Administración tributaria a valorar dicha circunstancia en el marco de sus procedimientos de comprobación.

Se van a potenciar las operaciones coordinadas de lucha contra la actividad no declarada y la economía sumergida, evaluando con un mayor nivel de prioridad, en general, los riesgos fiscales de aquellos contribuyentes que pertenezcan a aquellos sectores o actividades que hayan sido menos afectados por el entorno económico desfavorable que se deriva del COVID-19 y los efectos de la pandemia o incluso sobre aquellos otros que han visto crecer su negocio precisamente como consecuencia de esta excepcional situación (como ha ocurrido en gran parte de las farmacias).

La mejora constante en las aplicaciones informáticas disponibles y la formación continua de los empleados de la Administración tributaria, permiten garantizar una mayor eficacia a estas actividades de control empresarial.



“La Agencia Tributaria es muy eficaz en sus actividades de control”



Es indudable que, **cuando se reconoce la existencia de signos externos de riqueza o de determinados niveles de rentabilidad financiera** inconsistentes con los indicadores de actividad que resultan poco acordes a los niveles de rentas declaradas, es preciso abordar con todas las técnicas recogidas en párrafos anteriores la tradicional tarea de investigación y, en su caso, **regularización de las divergencias y contingencias fiscales** de los contribuyentes afectados por estas, aún si cabe con una mayor intensidad.

**“Se intentará evitar el uso abusivo de la personalidad jurídica”**

Por todo ello, la **Agencia Tributaria** mantendrá, a lo largo de 2021, la ejecución de las siguientes líneas prioritarias de comprobación:

- **Presencia de la Administración** en aquellos sectores y modelos de negocio en los que los niveles de economía sumergida puedan generar una especial percepción social, con especial observancia del uso de efectivo en cantidades superiores a las legalmente establecidas.
- **Continuación de la lucha contra el uso de sistemas de procesamiento** de la información empresarial que, instalados especialmente en las cajas registradoras, **permitan la omisión**, interpolación o alteración de operaciones ocultando las ventas verdaderas de una actividad.
- **Ejecutar**, en el entorno de aquellas actividades económicas en las que se detecte una presencia intensiva de consumidores finales, las actuaciones de control que resulten precisas **para evitar que se produzca una falta de repercusión efectiva en la última fase de la cadena del IVA**.
- **La existencia de sociedades carentes de una estructura productiva real** sigue siendo un modo de facilitar la ocultación de rentas efectivamente obtenidas por personas físicas. Por ello se programarán actuaciones dirigidas a **evitar el uso abusivo de la personalidad jurídica** con la principal finalidad de canalizar rentas o realizar gastos personales de personas físicas, de manera que se reduzcan impropiedadmente los tipos impositivos aplicables.
- **Análisis de supuestos de sociedades vinculadas con una persona** o grupo familiar con el fin de evaluar de modo conjunto las operaciones económicas desarrolladas y los efectos que, entre ellas, se puedan derivar en una minoración en las rentas o bases declaradas.
- **Análisis globales del conjunto patrimonial**, tanto personal como del entorno familiar, de aquellos contribuyentes cuyo perfil de riesgo se pueda asociar a supuestos de división artificial de la actividad que buscan minorar indebidamente su nivel de tributación directa.



Asimismo, las actuaciones de comprobación **se completarán con otras actuaciones de información** y asistencia a sectores económicos donde existe un mayor riesgo de ocultación de ingresos, incluyendo la celebración de reuniones con las asociaciones más representativas de dichos sectores.

Con toda la información disponible, es de justicia social que en aquellos supuestos en los que se detecte que **no existe una mejora en el comportamiento tributario del contribuyente regularizado**, se produzca de modo inmediato **una nueva actuación administrativa**, sin olvidar que la evolución reciente se vea mediatizada por un entorno socioeconómico desfavorable en determinados sectores de actividad.

**“Se intensificarán las comprobaciones donde existe mayor riesgo de ocultación de ingresos”**

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

#### **4. ASISTENCIA AL CONTRIBUYENTE**

En 2021 se pretende continuar potenciando tanto la diversidad como la calidad de los servicios de información y asistencia prestados a los contribuyentes, priorizando el uso de las nuevas tecnologías frente a los medios tradicionales de asistencia presencial, para conseguir una mayor eficacia y permitir una asignación más eficiente de los recursos materiales y humanos disponibles. De este modo, **se garantizará a los contribuyentes la realización de trámites de forma más ágil y eficaz, gracias a los sistemas telemáticos de asistencia y a la disponibilidad de medios de identificación y de comunicación electrónicos.**

Así, la Agencia Tributaria pretende continuar e intensificar un nuevo modelo de asistencia al contribuyente, que se materializará en una serie de actuaciones, entre otras:

- En la campaña del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas del ejercicio 2020, **se continuará avanzando en el servicio de Renta WEB con la mejora de la versión del programa de cartera de valores.** Se continúa con la mejora de las modificaciones introducidas en el apartado correspondiente a rendimientos de capital inmobiliario, con desglose de la partida de gastos y con incorporación procedente de la declaración del ejercicio anterior de cada uno de los datos necesarios para el cálculo de las amortizaciones, con la finalidad de facilitar el cumplimiento voluntario e intensificar las actuaciones de asistencia.

“Se implantarán sistemas de asistencia para reducir los posibles errores en la presentación”

- Se potenciarán los avisos en el documento de datos fiscales del IRPF de todas aquellas fuentes de renta tanto internas como internacionales de las que se tenga conocimiento con el fin de impulsar el cumplimiento voluntario.
- Implantación de análisis de «BigData» en el ámbito del IRPF, para la puesta en marcha de un proyecto que trata de reducir, utilizando la experiencia obtenida, los errores del contribuyente al presentar su declaración, en línea con las estrategias internacionales y técnicas «nudge» (dirigidas a alentar y fomentar un comportamiento fiscal correcto) basadas en el enfoque «behavioural insights» (enfoque hacia una mejor comprensión del comportamiento del contribuyente). Mediante técnicas de análisis «BigData», se obtienen las características descriptivas que definen al contribuyente tipo que, en ejercicios anteriores, al presentar su declaración de IRPF no utilizó los datos fiscales que le fueron suministrados y se equivocó al hacerlo, definiéndose un perfil tipo. Se centra en casillas del rendimiento del trabajo y se pretende implantar sistemas de asistencia para alertar a los contribuyentes afectados de manera que se reduzcan los posibles errores en la presentación.



## 5. COMPENSACION BASES IMPONIBLES NEGATIVAS

Esta medida no afectaría a **los titulares de farmacias** dado que no **tributan** bajo la figura de sociedad mercantil (salvo para aquellas sociedades constituidas para la venta de productos de parafarmacia), sino **como personas físicas o comunidades de bienes**.

Para este ejercicio 2021, y continuando con el plan ya impulsado en 2020, **la Agencia Tributaria va a continuar la tarea de comprobación respecto de contribuyentes que han consignado reiteradamente en sus declaraciones bases imponibles negativas a compensar y deducciones pendientes de aplicar en el Impuesto sobre Sociedades**. El incremento de dichos saldos y el riesgo que ello implica de minoración indebida de tributación en ejercicios futuros hace necesario verificar, con mayor intensidad si cabe en 2021, la procedencia de los mismos.

## 6. ANÁLISIS PATRIMONIAL DE GRANDES PATRIMONIOS

La concurrencia de riesgos fiscales asociados a la titularidad y la capacidad de gestión de grandes patrimonios, especialmente cuando una parte de los mismos pueda estar ubicada en el exterior, o está amparada por **el uso de figuras societarias interpuestas que favorecen la opacidad de rentas y patrimonios**, ha constituido una referencia básica en el marco de los planes de control que viene desarrollando la Agencia Tributaria desde su creación. Ello no impide que sea preciso continuar revisando los mecanismos de organización y planificación interna encaminados a mejorar el conjunto de actuaciones de comprobación que se puedan desarrollar sobre los obligados tributarios que se puedan encontrar bajo ese perfil de riesgo.

Las especiales características de estos contribuyentes requieren el uso de mecanismos de análisis sofisticado para investigar y comprender complejos entramados financieros y societarios controlados por los mismos, lo que ha supuesto un importante esfuerzo en el desarrollo de herramientas informáticas específicas.

### “La Agencia Tributaria ha impulsado la captación de nuevas fuentes de información”



En los últimos años, la Agencia Tributaria ha impulsado la captación de nuevas fuentes de información, las cuales, unidas a herramientas masivas de tratamiento de datos han permitido determinar el patrimonio neto de los ciudadanos, sus flujos globales de renta y sus relaciones familiares, económicas y societarias.



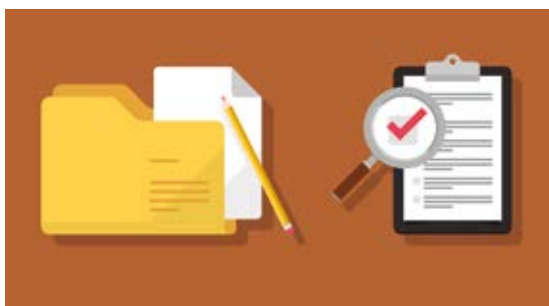
Estas herramientas, basadas en el procesamiento de **«Big-Data»**, han hecho posible efectuar de manera sistemática el **análisis de residencia, sobre contribuyentes que figuran como no residentes en las bases de datos tributarias**. Este análisis ha permitido obtener, en su caso, los indicios necesarios para poder determinar la presencia durante más de 183 días en territorio español, la existencia en nuestro país de un centro de intereses económicos relevante y operativo, así como la existencia de relaciones familiares que permitan inferir la residencia en España.

El resultado de ello se plasmará progresivamente en el desarrollo de expedientes de comprobación que se iniciarán en **2021** y se desarrollarían a partir de los datos anteriores, en la medida que permitan efectuar una regularización de las diferentes contingencias fiscales detectadas.

Los análisis desarrollados a través de esta nueva herramienta, facilitan a la inspección tributaria la **ejecución de las tareas necesarias para conocer de una forma ágil y eficiente los indicios de residencia**, lo que permitirá intensificar durante este ejercicio las actuaciones de control de ciudadanos deslocalizados que dispongan de un nivel relevante de patrimonio o de renta.

## “En 2021 se iniciarán expedientes de comprobación y se desarrollarán a partir de los anteriores”

### 7. SUMINISTRO INFORMACIÓN COMUNIDADES AUTÓNOMAS



En 2021, continuará el suministro por las Comunidades Autónomas a la Agencia Tributaria de la información de las familias numerosas y de los grados de discapacidad. Esta información resulta necesaria para la tramitación de los pagos anticipados de las deducciones por familias numerosas y grados de discapacidad previstas en el **artículo 81 bis de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**.

#### Artículo 81 bis de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre

También, en el 2021, **se procederá al suministro por parte de las CC.AA. a la Agencia Tributaria, de información sobre las fianzas y contrato de arrendamiento asociadas**. Esta información permitirá tanto asistir en el cumplimiento de las obligaciones tributarias (tanto del arrendador como del arrendatario), como también la mejora del control de los rendimientos de capital inmobiliario y, en su caso, de las deducciones que puedan aplicarse por estos alquileres.

Por su parte, la Agencia Tributaria continuará proporcionando a las administraciones tributarias autonómicas acceso a la información sobre los impuestos cedidos que sea necesaria para su adecuada gestión tributaria.

Además de estos intercambios de información generales, se potenciarán los intercambios de información específicos sobre determinados hechos, operaciones, valores, bienes o rentas con trascendencia tributaria que resulten relevantes para la gestión tributaria de cualquiera de las administraciones, especialmente para la lucha contra el fraude. En particular, durante 2021, **se intensificará el intercambio de información para la mejora de la gestión recaudatoria de los importes adeudados a las administraciones tributarias.**

Se fomentará la transmisión por parte de las Comunidades Autónomas de información sobre los **valores reales de transmisión de bienes y derechos en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones** que hayan sido comprobados por las administraciones tributarias autonómicas en el curso de procedimientos de control, dada la repercusión de este valor comprobado en los Impuestos sobre la Renta de las Personas Físicas y Sociedades gestionados por la Agencia Tributaria.

## “Las Comunidades Autónomas intercambiarán información”



Del mismo modo, se potenciará la remisión de información por parte de las Comunidades Autónomas sobre la **constitución de rentas vitalicias, operaciones de disolución de sociedades y de reducción del capital social con atribución de bienes o derechos de la sociedad a sus socios, préstamos entre particulares y pagos presupuestarios antes de su realización**, a efectos de proceder al embargo del correspondiente derecho de crédito en caso de que el acreedor mantenga deudas pendientes de pago con la Agencia Tributaria.

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [contabilidad@orbaneja.com](mailto:contabilidad@orbaneja.com)**



# Nuevo complemento en pensiones, ¿QUIÉN GANA CON EL CAMBIO?



**Elena Ropero**  
Abogada Departamento Laboral  
Orbaneja Abogados

Recientemente ha sido publicado el nuevo RDL 3/2021, con entrada en vigor a partir del 4 de febrero de 2021, el cual, entre otros aspectos, recoge la **sustitución del complemento por maternidad en las pensiones por el denominado complemento de reducción de brecha de género, para las futuras pensiones contributivas.**

**2 = 5%**

**3 = 10%**

**4 = 15%**

El **complemento por maternidad** aplicable con anterioridad al RDL 3/2021 venía recogido en el artículo 60 de la Ley General de la Seguridad Social, y **consistía en un porcentaje sobre la base reguladora**, adicional a la pensión de jubilación, viudedad o incapacidad permanente, para aquellas mujeres que hubiesen tenido dos o más hijos.

A tenor de lo dispuesto en el mencionado precepto, los porcentajes quedaban de la siguiente manera:

- En el caso de mujeres con 2 hijos, se añadía un 5%.
- En mujeres con 3 hijos, se añadía un 10%.
- En mujeres con 4 o más hijos, se añadía un 15%.

**“Este complemento de maternidad puede cobrarse aunque se supere el importe máximo estipulado”**



Con la entrada en vigor del RDL 3/2021, este criterio ha cambiado, **reemplazándose el anterior complemento** por el presente, mediante el cual se **pueden beneficiar las mujeres con uno o más hijos, (ya no se exige un mínimo de 2 hijos)**, y siempre y cuando se cumplan los requisitos para tener derecho a una pensión de jubilación, viudedad o incapacidad permanente.

Además, al contrario de lo que sucedía con el complemento de maternidad anterior, este nuevo complemento **no está sujeto a la pensión máxima** estipulada para cada año, y aunque se supere dicho importe, **SÍ SE PUEDE COBRAR** el mismo.

Por otro lado, establece la ley que dicho complemento **se tendrá en cuenta para la jubilación anticipada aunque no para la jubilación parcial**; si bien se reconocerá el complemento que proceda cuando se acceda desde la jubilación parcial a la jubilación plena, una vez cumplida la edad que corresponda.

**“Ya no se exige un mínimo de dos hijos”**

**“...el límite asciende a 1.512 euros anuales y se cobrará repartido en 14 pagas”**

**¿CÓMO SE CALCULA ESTE COMPLEMENTO EN LA PENSIÓN?**

Establece la Ley que el complemento será fijado en la correspondiente Ley de Presupuestos Generales del Estado. Para este año 2021, **la cuantía por cada hijo asciende a la cantidad de 27 euros mensuales o 378 euros anuales, ya que el complemento se abona en 14 pagas.**

Dicho lo cual, debemos añadir que existe un **límite máximo** con respecto a este complemento el cual asciende a 1512 euros anuales, o lo que es lo mismo **108 euros al mes.**

**“Un complemento tanto para hombres como para mujeres, aunque a ellas se les otorgará por defecto”**



### **¿PUEDEN PERCIBIR ESTE COMPLEMENTO LOS HOMBRES?**

La respuesta es **Sí**. El complemento para la reducción de la brecha de género es accesible tanto para mujeres como para hombres, sin embargo, **a las mujeres este complemento se les otorgará por defecto, y en el caso de los hombres, estos deberán solicitarlo expresamente y se les otorgará siempre y cuando cumplan los requisitos que a continuación enumeramos:**

- En caso de que se solicite el complemento para la **pensión de jubilación**, la pensión de jubilación del **padre debe ser inferior a la que cobra la madre**.
- Los padres de hijos nacidos o adoptados antes del 31 de diciembre de 1994 deben presentar **lagunas de cotización de al menos cuatro meses entre los nueve anteriores al nacimiento o adopción y los tres años siguientes**.
- Para los padres de hijos nacidos o adoptados desde el 1 de enero de 1995, **la suma de las bases de cotización de los dos años siguientes al nacimiento o adopción han de ser inferiores en más del 15% a la suma de las de los dos años anteriores**.

**“Para que el complemento se le conceda al hombre, deberá cumplir tres requisitos”**

No obstante, en **ningún caso podrán obtener el complemento ambos progenitores** y si los dos tuvieran derecho, sólo sería adjudicado a la madre. En caso de tratarse de **personas del mismo sexo, dicho complemento será adjudicado a la persona que reciba la pensión más baja**.



### ¿QUIÉN SE VE MÁS BENEFICIADO O PERJUDICADO CON LA NUEVA LEY?

Dependerá del caso concreto pero, a grandes rasgos, **los más beneficiados son los varones que encajen en las exigencias anteriormente enunciadas, las madres con un hijo y las que tengan pensiones bajas**, (al tratarse el complemento de un importe fijo y no de un porcentaje).

**“Hay colectivos que se ven más beneficiados que otros dependiendo de los requisitos que cumplen”**



## **Veamos algunos ejemplos de colectivos beneficiados:**

**Madres con un único hijo y hombres que reúnan los requisitos para solicitar el complemento;** con la anterior normativa no percibirían nada y sin embargo ahora recibirán un total de 378 euros anuales adicionales.

**Madres con dos hijos con pensión inferior a 1080 euros;** antes ingresarían un 5% de su pensión, con lo cual el complemento no llegaba a los 54 euros mensuales, (27 por cada hijo) que ahora sí recibirán.

**Madres de tres hijos con una pensión inferior a los 810 euros;** antes recibían el 10% de su pensión, con lo que el plus no llegaba los 81 euros en cada paga (1.134 al año) que ahora se les reconoce.

**Madres de cuatro o más hijos con pensiones inferiores a los 720 euros mensuales;** antes recibirían un 15% de su pensión, por lo que no llegaban a los 108 euros en cada paga (1.512 al año) que ahora sí van a percibir.

Veamos ahora otros ejemplos de colectivos que con respecto a la normativa anterior se ven “perjudicados”:

- **Madres de dos hijos con pensiones superiores a los 1.080 euros;** con el antiguo complemento se aplicaría un 5% a su base reguladora, sin embargo con el nuevo complemento se les abonará 54 euros mensuales sin posibilidad de aumento. Por ejemplo, una madre con dos hijos que tenga una pensión de 1.500 euros pasa de cobrar 150 a ingresar 81 euros.
- **Lo mismo sucederá con el resto de los supuestos;** las madres de tres hijos con pensiones de más de 810 euros mensuales y las de cuatro que superen los 720. Por ejemplo, una madre con tres hijos que tenga una pensión de 1500 euros pasaría a cobrar 108 euros mensuales en lugar de los 225 euros que cobraría con el anterior complemento.

#### ¿SE MANTIENE EL COMPLEMENTO POR MATERNIDAD PARA QUIEN LO VINIESE PERCIBIENDO?



Quienes en la fecha de entrada en vigor del nuevo complemento (4 de febrero de 2021), estuvieran percibiendo el complemento por maternidad al que sustituye el nuevo, lo seguirán percibiendo. No obstante, el complemento de maternidad es incompatible con el nuevo complemento que pudiera corresponder por el reconocimiento de una nueva pensión pública, en este caso, se establece en el RDL que las personas interesadas podrán optar entre uno.



Finalmente, añadir que este **nuevo complemento se mantendrá vigente mientras la brecha de género en las pensiones**, (diferencia entre el importe medio de las causadas en un año por los hombres y por las mujeres), sea **superior al 5 %**. En principio, hasta no estar por debajo de ese porcentaje seguirá vigente esta medida; y actualmente se está en torno al 30%, por lo que todavía queda mucho recorrido y, consecuentemente, este nuevo complemento en pensiones viene para quedarse.

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [laboral@orbaneja.com](mailto:laboral@orbaneja.com)**

# Dime dónde está tu local y te diré lo que puedes facturar

**Javier Ordóñez**  
Arquitecto

Director de Comunicación de AMJ proyectos



La actividad económica que se genera en torno al negocio de una farmacia se ha caracterizado a lo largo de muchos años por su estabilidad y su singular fortaleza. El compromiso ético con la función social que desempeñan, así como su vínculo con el sector sanitario, juegan un papel esencial en este tipo de locales. Y esto implica un grado de transparencia y una exigencia en el servicio y en la atención al cliente que desgraciadamente no se presentan con tanta frecuencia como quisiéramos en la mayoría de los sectores.

## La importancia de la ubicación del local a la hora de comprar una farmacia



Sin embargo, es precisamente esta circunstancia la que también les concede un equilibrio y estabilidad que resultan ciertamente atípicos, manteniéndose por lo general firmes frente a los constantes cambios que vivimos en el contexto político y socioeconómico y a los que se exponen con más vulnerabilidad la mayoría del resto de comercios.

La **pandemia de coronavirus** que vivimos actualmente no solo ha venido a confirmar todas estas cuestiones, sino que **ha puesto más aún de relieve el papel que desempeñan las farmacias en nuestra vida cotidiana como negocio de proximidad**. Y todos los requisitos que nos hemos visto obligados a incorporar a nuestro día a día, en esta "nueva normalidad", han ido construyendo de manera fortuita **un singular tablero sobre el que hoy podemos medir con mayor nitidez que nunca el parámetro más decisivo** en la compraventa de farmacias: la ubicación del local y su valor potencial para este tipo de negocio. Un parámetro a menudo mal ponderado y que en determinadas situaciones puede resultar ruinoso.

**“Hoy podemos medir con mayor nitidez que nunca el parámetro más decisivo: el valor de la ubicación”**



**“La localización de la farmacia es decisiva para aumentar su rendimiento”**



En definitiva, si usted tiene un local de farmacia (y obviamente, conoce bien el oficio y sabe cómo atender correctamente todas sus funciones y necesidades), tiene muchas posibilidades de sacar adelante un negocio seguro y sostenible. Si además de esto, disfruta de un local con unas condiciones de ubicación realmente propicias para su negocio, resultará relativamente sencillo experimentar mayor rendimiento económico en relación con otros negocios de similares características. Pero precisamente ahora, solo con detenerse a observar la actividad de las diferentes farmacias de su entorno, podrá identificar a cualquier hora lo decisiva que resulta su localización. Como si se lo estuvieran mostrando en un libro abierto, pero solo ahora, que podemos verla funcionar a pleno rendimiento. Y es que no siempre este contraste se presenta de un modo tan evidente como en esta época, ni mucho menos es tan sencillo como pudiera parecer anticipar su éxito. **Y solo hay dos instantes, en realidad, en los que resulta clave conocer el valor de la ubicación: el momento de comprar el local y el momento de venderlo.**

**Pero ¿es éste un factor adicional a tener en cuenta, o debemos considerarlo un factor decisivo en la viabilidad de nuestro negocio?**

**¿Puede reducirse a un único parámetro la tasa del éxito de facturación de una farmacia?**

Obviamente, no. Será un amplio abanico de factores lo que decidirá finalmente la sostenibilidad de un proyecto de estas características. Pero tras más de una década ofreciendo servicios integrales para la apertura de locales de farmacia en la modalidad popularmente conocida como **“llave en mano”**, hemos podido constatar a través del seguimiento de nuestros clientes y de su competencia que **no hay ningún otro aspecto tan determinante e inalterable en el tiempo para la facturación de sus negocios.**



Equipo AMJ

**“No hay ningún otro aspecto tan determinante e inalterable en el tiempo para la facturación”**

Lo cierto es que a lo largo de los últimos años hemos detectado cierto crecimiento de la competencia en este nicho, sustancial en cuanto a número, pero no tanto en cuanto a propuesta de servicio y calidad. Y en el afán por consolidar y mantener intacta nuestra posición, hemos seguido apostando por la visión global de integrar todos los servicios asociados al campo de la especialización en locales de farmacia, sin descuidar ninguna de nuestras funciones primitivas. El equipo de arquitectura y diseño sigue tratando de explotar todas las posibilidades de funcionalidad y estética de cada local, el equipo de construcción sigue desafiando en cada obra la optimización de presupuestos y el calendario de plazos de ejecución, hemos incorporado a nuestra oferta interesantes servicios complementarios, como el branding especializado en desarrollo de marca para farmacia... Pero la realidad es que, **en términos de facturación económica**, todo ese esfuerzo global y coordinado para el emprendimiento en este tipo de locales estaría muy limitado sin el **efecto multiplicador que ofrece el servicio de búsqueda especializada de locales para farmacia**, sobre el que vimos la oportunidad de seguir creciendo gracias al respaldo de un despacho profesional con la garantía y experiencia de **Orbaneja Abogados**.

Hacer un estudio riguroso y pormenorizado sobre la viabilidad de un local potencialmente destinado a farmacia, antes de la operación de compraventa, se puede convertir en una labor verdaderamente hercúlea para quien desconozca la evolución de un mercado tan singular y los condicionantes a los que está sometido. **En el caso de AMJ proyectos, este proceso abarca desde la definición del programa de necesidades adaptado al plan de negocio, hasta la renegociación y firma de las condiciones de venta o alquiler del local con inmobiliarias o particulares.**





**“Serán los profesionales cualificados quien le asegurarán un buen servicio previo de localización”**



Todo ello pasando por el estudio de la actividad del entorno urbano, el análisis de las condiciones y dimensiones del local, el estudio de la regulación y normativas de aplicación de acuerdo con la **Ley de Ordenación Farmacéutica**, la geolocalización y medición de distancias con respecto los locales de farmacia preexistentes en el entorno, el análisis del tránsito de personas y vehículos en la zona, la definición del perfil del cliente objetivo, la gestión de consultas sobre el estado de las licencias... Un sinfín de cuestiones que, de no resolverse adecuadamente, podrían conducir, en el mejor de los casos, a sucesivas demoras en la puesta en marcha del proyecto, con la consecuente frustración y posterior abandono por parte del empresario.

En tiempos de Google y con unas capacidades de acceso a la información que no tienen precedentes, es tentador pensar en la posibilidad de abordar personalmente todas estas tareas. Incluso aunque sea de forma parcial, para mejorar notablemente un proyecto de emprendimiento más o menos definido. Pero si de verdad tiene previsto abrir un negocio de farmacia, **a la larga no va a encontrar mayor rentabilidad en su inversión** que la de asegurarse un buen servicio previo de localización por parte de profesionales cualificados.

**Tenga en cuenta que, al igual que ocurre con su vivienda particular, será probablemente el único parámetro que no podrá corregir más tarde. Y la experiencia nos dice que, sin lugar a dudas, será también el más determinante.**

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [farmaciasconfuturo@orbaneja.com](mailto:farmaciasconfuturo@orbaneja.com)**

# Actualicemos el ahorro para la jubilación

Experto financiero



Los Planes de pensiones están en horas bajas. Pero **no hay que alarmarse, hay otras posibilidades de inversión interesantes siempre que sean bien gestionadas.**

Hasta ahora hemos elegido los Planes tanto pensando en la jubilación como un dinero que nos desgrava en la renta. Era un aliciente interesante, por supuesto.

Sin embargo, seamos conscientes: en la mayor parte de los casos este dinero apenas se ha cambiado de fondo. **La versatilidad de los Planes de pensiones es limitada.** Pero tras este cambio de normativa "es el momento de ponernos al día en la gestión del ahorro".

En **Orbaneja Abogados** hemos hecho esta reflexión y, por ello, estamos trabajando junto con profesionales del sector financiero para tratar de configurar unas reglas útiles en la gestión del ahorro.

Desde el 1 de Enero 2021 el límite máximo para aportaciones a los Planes de Pensiones ha pasado de 8.000 € a 2.000 €. Esta cantidad es simbólica y no representativa para la configuración de un verdadero ahorro de cara a la jubilación.

Bajo este panorama, ¿qué podemos hacer?

**Le damos unas pautas.**

Después de analizar los diversos productos financieros que hay actualmente hemos llegado a la conclusión que uno de los mejores caminos en la gestión es la constitución de una cartera a largo plazo a través de un **plan sistemático de ahorro.**

## “El límite para aportaciones a Planes de Pensiones baja a 2.000 euros”



Este sería el proceso:

**1.- Marcamos una periodicidad de aportaciones:** puede ser mensual, trimestral,... Es importante marcar una cantidad y ser rigurosos en su cumplimiento.

Cantidades aportadas: desde cualquier cantidad, pero una aportación anual a partir de 10.000€ podemos decir que es la adecuada.



**“Podemos encontrar los mejores productos dentro del gran universo de las Gestoras Internacionales”**

**2.- Este dinero debería ir a una cuenta corriente que tenga como única finalidad la función de ahorro.** Desde allí se canaliza hacia una cartera diversificada de fondos de inversión.

Pero sin prisas. No tiene por qué invertirse de forma inmediata. Aquí necesitamos el asesoramiento cualificado para ir eligiendo los momentos más adecuados para completar la inversión. Indudablemente la realización de aportaciones periódicas a una cartera supone escoger diferentes momentos del mercado a lo largo del año y no apostar todo a un único entorno económico.

Aconsejamos siempre utilizar principalmente **fondos de inversión procedentes de Gestoras Internacionales.** En los momentos actuales, las Entidades Financieras españolas tratan de ofrecer sus productos propios (les reportan mayores ingresos) pero, no siempre son los mejores. En cambio, dentro del gran universo de las Gestoras Internacionales sí que podemos encontrar los mejores productos. **Es muy importante que la cartera tenga fondos de alta calidad demostrada dentro de su categoría.**

**No se deje tentar por productos complejos** que, la mayor parte de las veces son más rentables para el banco por sus comisiones que por el rendimiento obtenido por el ahorrador. Además la liquidez diaria y demostrada debe ser un factor decisivo.

**“No conviene invertir con prisas”**



**3.- Nivel de riesgo de la cartera.** Como principio general siempre que al ahorrador le queden más años para la jubilación el porcentaje de renta variable podrá ser mayor. No obstante, **cada persona es un mundo** y también hay que combinarlo con el **perfil de cada inversor** que viene definido tanto por su ánimo a asumir mayor riesgo como por el resto de su patrimonio. No se puede establecer una regla fija y aquí es fundamental el buen consejo de un profesional.



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.

### La inversión en el ladrillo.

Indudablemente es otro activo a considerar. **Pero no debemos generalizar.** Es evidente que nos podemos encontrar con grandes oportunidades que no debemos dejar pasar. Pero no todo lo que entra por los ojos es económicamente rentable. Además, seamos conscientes de que una inversión inmobiliaria es un "todo o nada". Si necesitamos liquidez no podemos vender una parte y luego volverlo a reponer transcurrido un tiempo.

### La inversión en activos inmobiliarios tiene sus ventajas pero también inconvenientes, no nos engañemos.

En los tres últimos años el aumento de precio acumulado supera el 12%. Sobre todo en el caso de las grandes ciudades, ya que tras la subida de los alquileres han sido muchos arrendatarios los que han optado por la compra de vivienda, contribuyendo a la subida de precios.

Estos importes disparatados hacen cada vez más complicado obtener rendimientos superiores al 4% (importe antes de impuestos) con las mensualidades de alquiler. Pero aunque parezcan bajas es lo más aconsejable ya que es preferible la compra de inmuebles algo caros, pero de primera calidad que garantizan ingresos más elevados y seguros.

En muchos casos la combinación del ladrillo con la inversión financiera de fondos es la combinación perfecta.

### Estamos en los inicios de año y es el momento de establecer un plan de ahorro ordenado.

En cada circunstancia personal existen inversiones iniciadas en el pasado y dudas sobre la combinación con las nuevas a realizar. Ordenar el ahorro ya constituido es el punto de partida para poder establecer nuevas pautas. Esto reportará en un mayor conocimiento de dónde está el dinero invertido y, por consiguiente, una expectativa más clara de rentabilidad.

Si está interesado en conocer con más detalle estas herramientas con las que estamos trabajando consulte con su Asesor de Orbaneja Abogados. Estaremos encantados de atenderle.

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [farmaciasconfuturo@orbaneja.com](mailto:farmaciasconfuturo@orbaneja.com)**

# Entrevista a un farmacéutico

¿Querrías definir con una frase o dos cómo ha sido 2020 en tu farmacia?

En **Orbaneja Abogados** hemos hecho un recopilatorio con vuestras impresiones, cuyo resultado os exponemos en esta sección **“Entrevista a un farmacéutico”**.

Será muy interesante ver las distintas respuestas con las que nos encontramos al resumir el resultado de un año tan incierto como ha sido 2020.

**¡No os las perdáis!**

**“¿Cómo ha sido 2020 en tu farmacia?”**



**“Inmunes al desaliento”**  
**Jose María Méndez González**



**“El año del cambio, nos ha llevado al extremo y ha hecho que las palabras resiliencia, adaptación (rápida a los cambios) y conexión estén a la orden del día en el trabajo de la oficina de farmacia”**  
**Nacho Arcos**  
**Farmacia Villegas**



**“Para mi el 2020 ha sido una locura, caótico”**  
**Eva Fernández-Cavada**



"Ha sido un año muy complicado en el que, aun estando trabajando, no te sientes realizado con la tarea que haces, ya que ves a los que te rodean muy tristes y con muchas preocupaciones"

**Miguel Ángel González Fuster**



"Un año muy duro pero al mismo tiempo muy gratificante por haber sentido el cariño de nuestros clientes y el reconocimiento de nuestra labor ante esta grave situación sanitaria"

**Farmacia San Cayetano CB**

"Un año de cambios, detectando posibles positivos, dando información de la nueva enfermedad, después de cuarenta años en la farmacia, hemos dado un cambio importante. Consejo, información, mascarillas, pantallas para trabajar y sobre todo transmitiendo tranquilidad en situaciones complicadas"

**Farmacia Barba Labrador C.B**



**"Este 2020 me ha servido para saber la cantidad de gente que merece la pena"**

**Victoria Contreras**



"Un año complicado, duro y muy triste por la prematura pérdida de clientes que eran amigos, únicamente valorar que a nivel personal hemos crecido y superado muchas dificultades"

**Farmacia Mínguez de la Cruz, C.B.**



"Completito, tres cambios de trabajadores en la plantilla una baja laboral que aún perdura pero afortunadamente sin Covid"

**Amalia López Bermejo**



"Un año tan intenso como gratificante. Miedo, cambios, adaptaciones rápidas, mucho trabajo; pero también muchos pacientes agradecidos por escucharles, por darles consejo, por derivarles al hospital...por estar ahí. Pacientes e historias que jamás olvidaremos"

**Elena Labrador Barba**

**HA SIDO UN PLACER HABLAR CON VOSOTROS**

**Siempre encontráis la parte positiva que hay dentro de la negativa.**

# Orbaneja 4.0

**Frases constructivas de nuestros FARMACÉUTIC@S**

**“Si no formas parte de la solución formas parte del precipitado”**  
*Mónica Aracil*



**Orbaneja**  
ABOGADOS

www.orbaneja.com  
abogados@orbaneja.com  
farmacias@orbaneja.com

SIGUEMOS EN:  
f t in y i

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.

En esta 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**, siempre pendiente de cualquier cambio que afecte al mundo farmacéutico, ha creado un chat **exclusivo** de WhatsApp para titulares de **oficinas de farmacia**, con la finalidad de **mantenerle en todo momento informado**.

Si aún no se ha incorporado, póngase en contacto con nosotros enviándonos sus datos junto a su número de teléfono a [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com) y le añadiremos a nuestro grupo.

---

**Nuestra farmacia es cliente ORBANEJA, desde el año 1971, cumplimos las Bodas de Oro y queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento a ese Despacho, pionero en la atención del mundo farmacéutico.**

Farmacia Carmen Cociña Abella

---

Nunca dejamos de renovarnos y entre otras cosas, hemos actualizado nuestra web dándole un aspecto más moderno y actual. Aprovechamos este espacio para invitarles a que la conozcan y también a que se animen a enviarnos sus mensajes y opiniones para que sean publicados

**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.**

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

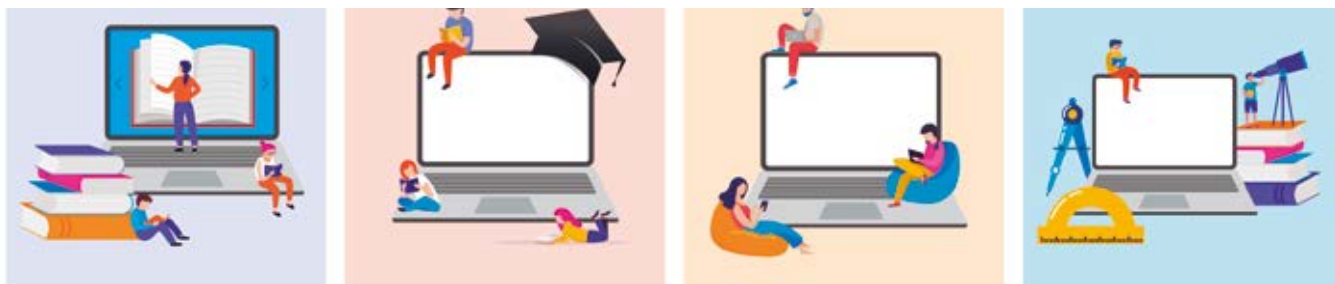


# Orbaneja te forma

## 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 :

- HIGIENIZACIÓN DE ESPACIOS EN LA LUCHA CONTRA EL SARS-COV-2
- ALTERACIONES PSÍQUICAS EN PERSONAS MAYORES
- ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA CALIDAD EN EL SERVICIO
- GUÍA BÁSICA DE AUXILIAR DE FARMACIA



**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 necesidades.**

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

# Preguntas y respuestas

Nuestros expertos siempre están dispuestos a resolver sus dudas. Envíenos sus preguntas a [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com) y le responderemos encantados.



## PREGUNTA:

Vendo mi farmacia y alquilo el local, ¿cuáles son mis obligaciones fiscales?

L.L.S. Madrid

## RESPUESTA:

Cuando alquilamos nuestro local al futuro farmacéutico nos debemos dar de alta como arrendadores en el IAE, en concreto en el epígrafe 861.2 **"Alquiler de locales industriales y otros alquileres n.c.o.p."**

Por otro lado, otra obligación que tendremos cada trimestre es la de liquidar el IVA que se repercute en las facturas (21%) con el modelo 303 deduciéndonos, en su caso, el IVA soportado por gastos relativos a ese alquiler.

Las facturas llevan además descontada la retención del 19% a cuenta del IRPF que deberá ingresar el inquilino en Hacienda en el modelo 115.

Así el modelo de factura a modo de ejemplo quedaría de la siguiente manera:

IMPORTE :	1000		TOTAL A INGRESAR: 1020
IVA (21%) :	+ 210		
RETENCIÓN IRPF (19%) :	- 190		

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [contabilidad@orbaneja.com](mailto:contabilidad@orbaneja.com)**



**PREGUNTA:**

**Mi emplead@ no pudo venir a trabajar por la nevada, ¿cómo se refleja en su nómina?**

**J.M.Z. Fuenlabrada.**

**RESPUESTA:**

En este caso la ausencia del trabajador a su puesto de trabajo estaría justificada, por tanto, la empresa no puede adoptar ninguna medida disciplinaria contra el trabajador que se ausenta por este motivo.

Ahora bien, el trabajador percibe una retribución por la prestación de un servicio, si el trabajador no acude a su puesto de trabajo, aunque sea por un motivo justificado, y no se produce la prestación de servicios, la empresa **podrá descontar de la nómina** del trabajador el salario correspondiente a los días que se ausente de su puesto de trabajo.

La empresa puede ponerse en contacto con el trabajador y **acordar el modo de recuperar las horas** que haya dejado de prestar servicios por este motivo. Si por el contrario, el trabajador prefiere no recuperar las horas perdidas 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.

**Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: [laboral@orbaneja.com](mailto:laboral@orbaneja.com)**

# Oferta de farmacias

2020 ha sido un año duro y los que hemos tenido la suerte de no quedarnos en el camino nos hemos encontrado con un 2021 que comienza con mucha intensidad.

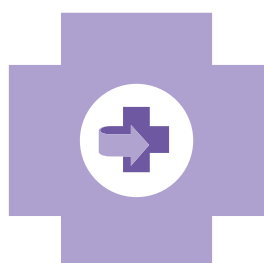
En **Orbaneja Abogados** pensamos que frente a la adversidad no hay que flaquear, y la mejor manera es reinventarse y avanzar.

Otra de las muestras de nuestra actitud es nuestro departamento de **Transmisiones**, que no deja de crecer, tanto los miembros de su equipo, como nuestro dossier de farmacias a la venta, y por supuesto el de futuros titulares interesados en adquirir la **farmacia de sus sueños**.

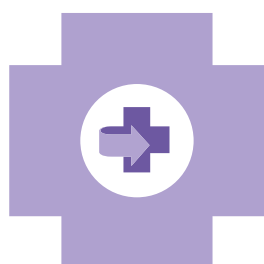




Éstas son algunas de las Farmacias que engrosan nuestro dossier situadas en la Comunidad de Madrid:



CÓD. 911.106  
**ZONA MIRASIERRA**  
(MADRID)  
FACT. 120.000,00 €

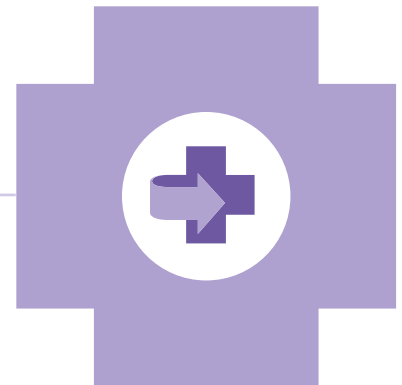


CÓD. 020.423  
**ZONA VALLECAS**  
(MADRID)  
FACT. 310.000,00 €

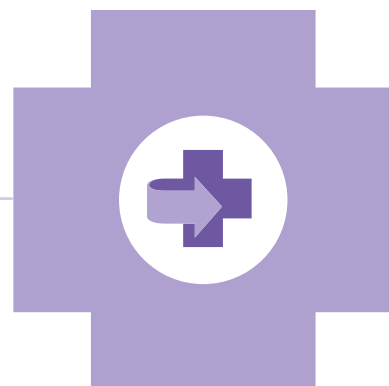
# Oferta de farmacias

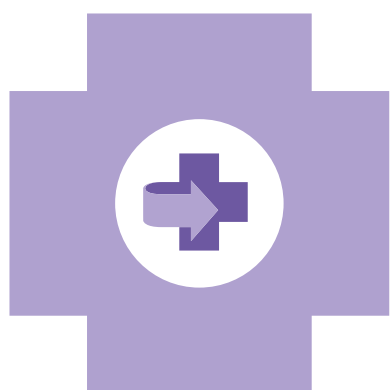
---

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

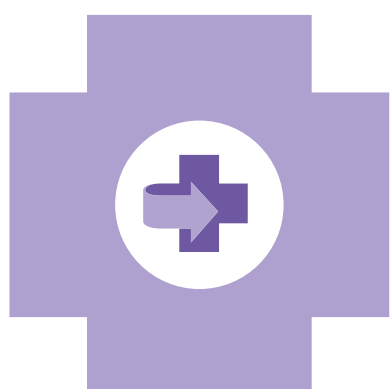


CÓD. 020.210  
**ZONA ACACIAS**  
(MADRID)  
FACT. 500.000,00 €





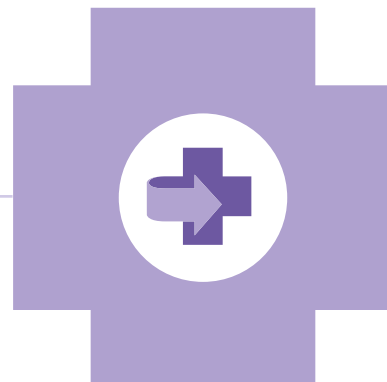
CÓD. 021.112  
**ZONA CANILLAS**  
(MADRID)  
FACT. 650.000,00 €



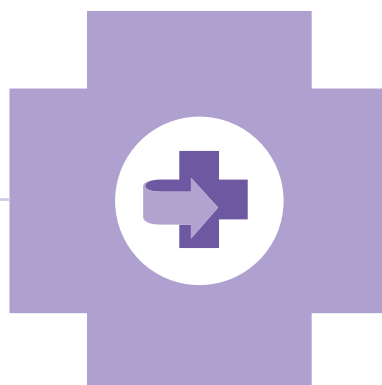
CÓD. 020.622  
**ZONA ARGANZUELA** (MADRID)  
FACT. 700.000,00 €

# Oferta de farmacias

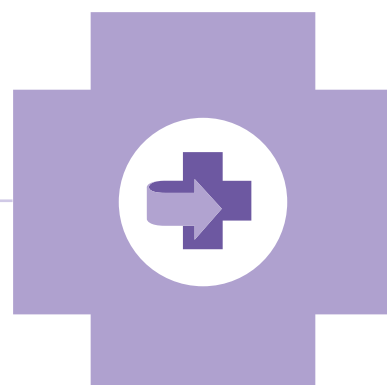
CÓD. 910.725  
**ZONA TETUÁN**  
(MADRID)  
FACT. 770.000,00 €



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



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







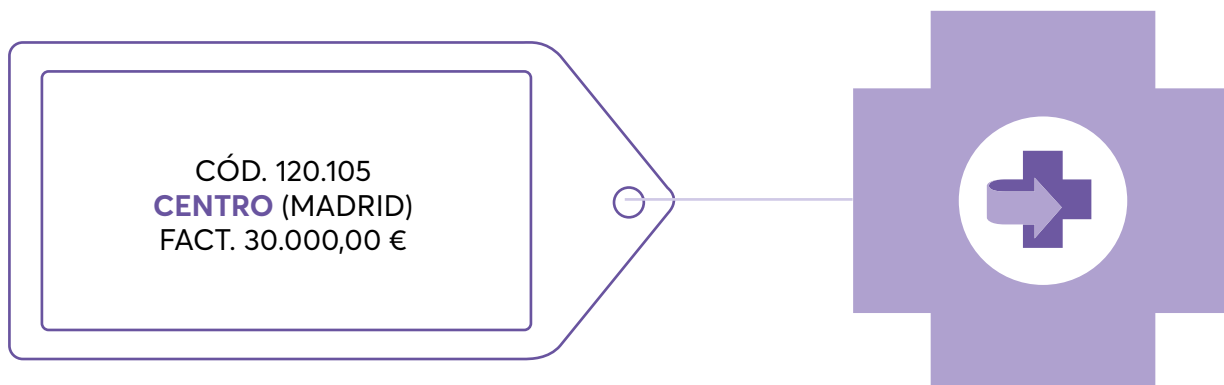
CÓD. 120.303  
**ZONA COSLADA**  
(MADRID)  
FACT. 800.000,00 €



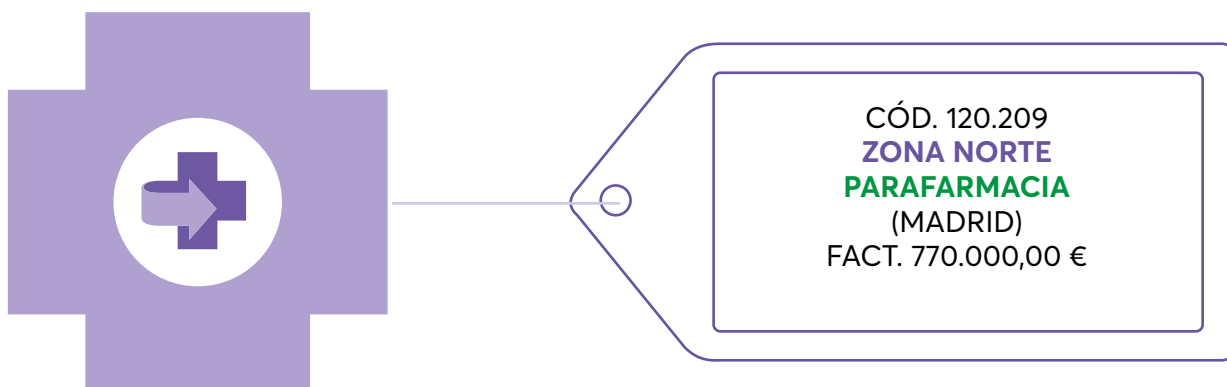
CÓD. 020.108  
**ZONA CENTRO**  
(MADRID / ANILLO M-30) FACT.  
2.800.000,00 €

Además de Farmacias consolidadas, Orbaneja Abogados cuenta con licencias con mucho potencial por desarrollar o Parafarmacias afianzadas en el sector.

Esta licencia es un claro ejemplo de los conceptos expuestos en el artículo del área de compraventa. Es una fantástica oportunidad para invertir y empezar de cero creando tu propia historia.



Otra gran oportunidad de inversión es dirigir tu PARAFARMACIA.



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

 [farmaciasconfuturo@orbaneja.com](mailto:farmaciasconfuturo@orbaneja.com)  
[abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)

 91.445-48-54

 [www.orbaneja.com](http://www.orbaneja.com)

#FarmaciasConFuturo  
    



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

 +34 91 445 48 54

 [farmaciasconfuturo@orbaneja.com](mailto:farmaciasconfuturo@orbaneja.com)  
[abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)

 [www.orbaneja.com](http://www.orbaneja.com)



#FarmaciasConFuturo

