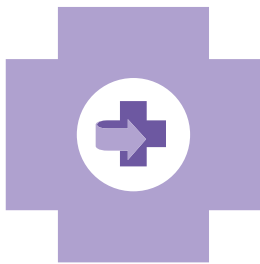


La revista de la Farmacia

ANTEPROYECTO DE LEY OF - PRESUPUESTOS GENERALES CAM - REFORMA LABORAL
TU FARMACIA EN MANOS DE PROFESIONALES DEL SECTOR
ACCELERACIÓN DE LAS VENTAS DE FARMACIA EN TIEMPOS DE CRISIS



Si te planteas cambiar el stress de la ciudad por la tranquilidad de una **zona rural**, no dejes escapar esta oportunidad y desarrolla tu profesión rodeado de naturaleza y a un paso de Madrid.



También te ofrecemos otra oportunidad de inversión: dirigir tu **PARAFARMACIA**



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



farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com



91.445-48-54



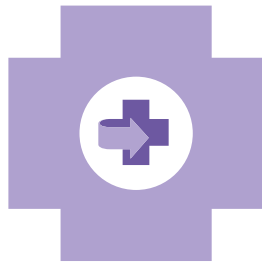
www.orbaneja.com

#FarmaciasConFuturo



Oferta de farmacias

Algunas de las Farmacias situadas en la Comunidad de Madrid que forman parte del dossier de Orbaneja Abogados son éstas:





“La mayor gloria no está en no caer nunca, sino en levantarnos cada vez que caemos.”

Confucio

Pensador chino.
(551 a. C- 479 a. C)

¿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.



Orbaneja
ABOGADOS

Llámanos al **91 445 48 54**

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

SIGUENOS EN:     

Índice

OFERTA DE FARMACIAS	2-3
Nuestras Farmacias a la venta	
EDITORIAL	7
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS	8-10
La aceleración de las ventas de farmacia en tiempos de crisis	
ÁREA LEGAL	11-15
Anteproyecto de la Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	16-19
Novedades en los Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid ejercicio 2022	
ÁREA LABORAL	20-26
Aspectos clave de la Reforma Laboral y otras novedades para el 2022	
ÁREA GESTIÓN	27-32
La Gestión de una Farmacia en manos de Profesionales del Sector	
ÁREA ECONÓMICA	33-35
¿Cómo gestionar el patrimonio tras la venta de la farmacia?	
ENTREVISTA A DOS DIRECTORES	36-38
Eugenio de Eugenio y María Teresa Fernández	

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

Un año más, y con cierto temor por culpa del coronavirus, esperamos encontrar a todos nuestros clientes en Infarma. Le invitamos a visitarnos en el **stand 5E50** de Infarma 2022 que se celebrará los próximos días **22, 23 y 24 de marzo en los pabellones nº 1, 3 y 5 del recinto ferial de IFEMA en Madrid**. En 2020 nos quedamos a las puertas de celebrarlo, pero este creemos que será posible.

Si usted está interesado en comprar una farmacia o vender la suya le podremos asesorar de todos los detalles.

En nuestro Stand el equipo de expertos de **Orbaneja Abogados** dispondrá de un amplio abanico de farmacias a la venta entre las que podrá escoger la que más se adapte a sus necesidades. También podrán orientarle sobre todos los trámites necesarios para que la operación sea lo más favorable, segura y sencilla posible, además de **garantizar su viabilidad futura**.

En esta revista hemos tratado de dar un repaso a las cuestiones más importantes del momento, empezando por la reforma laboral y las principales deducciones autonómicas de la Comunidad de Madrid.

Por otro lado profundizaremos en la norma que está a punto de salir en Madrid sobre farmacias, así como un repaso a cuáles son los **principales instrumentos de inversión en estos tiempos de tanta incertidumbre**.

Por último entrevistamos a nuestros socios directores, que son toda una institución en el sector y hablaremos sobre la gestión de la farmacia con algunas de las personas que forman nuestro equipo.

Os esperamos a todos en Infarma en nuestro stand para poder atenderos tranquilamente y compartir todas las novedades y tendencias del sector. Tenemos muchas novedades para aquellos que nos visiten en la feria de forma presencial.

¡Nos vemos en Infarma!



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

La aceleración de las ventas de farmacia en tiempos de crisis



Blanca de Eugenio
Abogada
Gerente de Orbaneja Abogados

“La venta de una farmacia se concibe como la recolección de los frutos del trabajo de toda una vida por parte del titular.”

Los caprichos son vistos como un premio por sobrevivir a un periodo complicado.

La industria del lujo sufrió un revés de 300 billones de euros en 2020, lo que representa una caída de las ventas que ronda el 22%, según el informe La industria del lujo 2020 y 2021: Durante y saliendo del Covid, elaborado por EAE Business School.

Sin embargo, **en 2021 se están restableciendo cifras similares a las de antes de la pandemia.**

¿Por qué se produce este fenómeno?

La necesaria evolución del relevo generacional así como las barreras que implica la digitalización son algunas de las causas pero no son las únicas.

Llevado esto al terreno de las farmacias, hemos visto como **en 2020 la compraventa de las mismas estaba bastante estancada, pero en 2021 y muy significativamente en 2022, estamos asistiendo a muchos movimientos de titulares de farmacias.**

La compraventa de farmacias está claro que no es algo barato, de hecho, la venta de una farmacia se concibe como la recolección de los frutos del trabajo de toda una vida por parte del titular. Si vemos esto desde el otro punto de vista, **el comprador**, observamos cómo muchos se están lanzando a **la compra de una farmacia porque realmente es un sueño para ellos.** Con la pandemia todo es posible, para bien o para mal, y son cada vez más los compradores que se acercan al Despacho con más o menos financiación, para preguntar por la compra de una farmacia.

Por otro lado, llevamos años muy duros y estamos asistiendo a un replanteamiento global de la sociedad acerca de qué es lo importante.

“Quizás compensa más vender hoy que esperar 10 años al frente de la farmacia.”

Cada vez son mas los titulares que sin llegar necesariamente a la edad de jubilación deciden poner su farmacia a la venta.

Empezar de nuevo: la pandemia puede ser un buen detonante para cambiar.

Y hay vida más allá de la farmacia, por supuesto y más allá de la pandemia.



Si repasamos algunos de los números claves de cualquier farmacia, sabemos que aproximadamente, y como media, **la farmacia deja unos rendimientos antes de impuestos de entre un 10% y un 15% de la facturación.** Es decir, que si la farmacia factura un millón de euros en todo un año, aproximadamente el titular obtiene unos 120.000 euros antes de impuestos.

Evidentemente la **idiosincrasia de cada farmacia es distinta**, dependerá si la farmacia está pagada o no, si el local es en propiedad o en alquiler... todo ello contribuirá a la subida o bajada del beneficio. Muchas veces si los titulares analizan lo que obtienen hoy por la venta de una farmacia, y con el futuro tan incierto que vivimos bajo los efectos de la inflación y subida de tipos de interés, quizás compensa más vender hoy que esperar 10 años al frente de la farmacia.

“Nosotros analizamos detenidamente cada caso antes de aconsejar si conviene vender ahora o esperar.”

No estamos diciendo que todos los titulares tengan que poner su farmacia a la venta sino que hay que analizar muy bien cada caso, y todo ello bajo el enorme desafío que tienen **las farmacias como negocios con presencia física** para seguir manteniéndose o incluso crezcan.

Las farmacias estos dos años, aún así, han sido mucho más reactivas y resilientes que la mayor parte de los negocios, quizás porque las circunstancias eran las que eran y tenían que ir tomando decisiones prácticamente día a día.

“Los bancos están muy abiertos a financiar con muy buenas condiciones la compraventa de farmacias.”



El gran desafío ahora es qué deben hacer en 2022 y en los próximos años para aprovechar esta **ventaja competitiva**. En un entorno con una competencia creciente quizás el éxito radica en **diferenciarse** y ver una oportunidad en servir a muchos mediante la especialización, ofreciendo productos únicos que no tiene ninguna otra farmacia alrededor y conectar con un grupo nuevo de consumidores a los cuales deberemos llegar además a través de la experiencia con una conexión emocional clara. Muchos titulares están ya cansados para seguir en esta lucha intensa y por eso prefieren vender.

Estamos por otro lado en un momento en el que los bancos están muy abiertos a financiar con muy buenas condiciones la compraventa de farmacias, y esperamos que se mantenga y mejore todavía aún más con la llegada de los Fondos Europeos.

“Quizás compensa más vender hoy que esperar 10 años al frente de la farmacia.”

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

Anteproyecto de la Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid



Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados

Nuevamente se ha publicado un anteproyecto de **Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid**, y a diferencia del anterior del 2018, que no superó la fase de proyecto, todo augura a que el actual finalmente sí que se convertirá en Ley.



“El Anteproyecto regula circunstancias, funciones, derechos y obligaciones de los profesionales que ya venían siendo práctica habitual.”

El anteproyecto de Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, de la que tuvimos noticias a través de la publicación del borrador a mediados de septiembre, **es uno de los acontecimientos con mayor trascendencia para los farmacéuticos en esta Comunidad en el año 2021**, y esperemos que también lo sea, con su publicación, en el actual, la cual se prevé que pueda acontecer después del verano.

Como es obvio, la actual *Ley 19/1998, de 25 de noviembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid* **ha quedado obsoleta en muchos aspectos** como consecuencia del transcurso de los más de 20 años desde su publicación, mientras que el Anteproyecto regula circunstancias, funciones, derechos y obligaciones de los profesionales que ya venían siendo práctica habitual, bien **por venir así regulado en otras normas complementarias, o por haberse introducido paulatinamente en las funciones de las mismas**. El citado anteproyecto pretende, en virtud del principio de eficiencia y eficacia, evitar cargas administrativas innecesarias o accesorias.

El Anteproyecto ha sufrido modificaciones respecto al borrador que inicialmente se publicó, y que pasamos a analizar. Refuerza los derechos de los usuarios y sus obligaciones, incorporando el término **uso consciente del medicamento**; así como los derechos y obligaciones de los profesionales, pudiendo mencionar la obligación de poner a disposición de los usuarios hojas de reclamación. Como novedades **se incluye el derecho del usuario a ser atendido por un farmacéutico si así lo solicita**, o la obligación de los profesionales de **comunicar y poner a disposición de la administración sanitaria** los medios de los que dispone la oficina de farmacia para afrontar situaciones de emergencia sanitaria, como la tan recientemente padecida. Un derecho del farmacéutico que se incluye es el de **solicitar la identificación del inspector** en el ejercicio de sus funciones, que con anterioridad no estaba recogido como tal.

“El Anteproyecto refuerza los derechos de los usuarios y sus obligaciones.”



Se dedica un artículo a la posibilidad de que la **Consejería adopte los protocolos de actuación** que fueran necesarios para asegurar el abastecimiento de productos farmacéuticos y sanitarios, abriendo así la posibilidad de que ante otra crisis las farmacias puedan prestar servicios no recogidos en el actual anteproyecto, pero que ya tendrían cabida legal por estar aquí expresamente previsto.

“Se regula el sistema personalizado de dosificación.”

La figura del farmacéutico adopta una gran importancia: se refuerza su presencia y actuación al ser inexcusable que esté presente en el acto de dispensación, **incluyéndose la atención farmacéutica domiciliaria y dispensación de medicamentos y productos sanitarios con entrega informada en el domicilio de los usuarios**, siempre que concurren circunstancias que dificulten o impidan su desplazamiento a la oficina de farmacia. También se regula **el sistema personalizado de dosificación**, debiéndose presentar, con carácter previo al inicio de la actividad, una declaración responsable en la que se manifestará disponer de instalaciones adecuadas para tal actividad y de protocolos específicos de actuación que garanticen la correcta información al paciente, la seguridad del tratamiento y la trazabilidad de la ejecución del servicio efectuado. Los pacientes también deberán firmar el correspondiente consentimiento.



Se crea el **registro de establecimientos sanitarios farmacéuticos**, aunque su funcionamiento queda supeditado al desarrollo reglamentario y **las secciones con las que puede contar una oficina de farmacia** se amplían con la sección de nutrición y dietética, sin que su desarrollo esté vinculado al titular de la farmacia. Sigue siendo obligatoria la autorización previa para el desarrollo de estas secciones.

Por el contrario, no será necesaria la autorización previa, siendo suficiente la comunicación, para los procedimientos de nombramiento de farmacéuticos cualificados, ni para las modificaciones del local que no sean sustanciales, así como para la continuación de la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales.

“Nutrición y dietética podrán ser secciones de la farmacia”

Los recursos humanos de la oficina de farmacia son los farmacéuticos titulares, regentes, sustitutos y adjuntos, siendo obligatoria su colegiación como ejercientes en el Colegio Oficial de Farmacéuticos. **El titular** solo podrá ser propietario de una única oficina de farmacia, reforzando nuestro sistema actual de farmacia. **El farmacéutico regente** se designará en los casos de fallecimiento, jubilación, incapacitación o declaración judicial de ausencia, sin que sea necesario en los supuestos de cotitularidades en la oficina de farmacia. Se acortan los plazos tanto para su nombramiento, así como los años en que podrá desempeñar ese cargo: dos años en los casos de jubilación o fallecimiento y cinco años para los demás supuestos. El **farmacéutico sustituto** podrá ser nombrando por cualquier causa y el plazo para poder desempeñarla, cuando no sea por supuestos de incapacidad temporal, ejercicio de cargo público, político o representativo colegial, empresario, sindical o análogo, será como máximo de 6 meses, prorrogables hasta un máximo de un año. Si la ausencia del titular es por un periodo inferior a 15 días no será necesario el nombramiento de un farmacéutico sustituto, siempre y cuando se cuente con al menos un farmacéutico adjunto en la plantilla. Se mantiene la obligación de contar con un **farmacéutico adjunto** cuando el titular, regente o sustituto cumpla la edad de 70 años, si la farmacia dispone de un botiquín y/o depósito de medicamentos, y cuando el horario de apertura al público sea superior a 40 horas semanales.

Se igualan los **plazos para comunicar los ceses** de los farmacéuticos regentes, sustitos y adjuntos a 7 días, sin que se indique ya que los mismos son naturales, por lo que se entenderán hábiles.

“Las farmacias podrán contar con una cruz por cada fachada del local.”



Los locales deberán contar con **acceso libre, directo y permanente desde la vía pública y/o desde zonas de uso colectivo a la zona de dispensación y atención al usuario**, con lo que están facilitando la apertura de farmacias en centros comerciales, estaciones de trenes o autobuses, así como aeropuertos. La superficie mínima se mantiene en **75 metros cuadrados sin que la zona de dispensación al público deba contar con una superficie mínima**. Las zonas con las que deberá contar las farmacias son exactamente las mismas que en la actualidad y para **las secciones adicionales el módulo deberá contar 12 metros adicionales** a los 75 por cada una de ellas. Novedoso también es la **señalización de las farmacias**, que podrán contar con una cruz por cada fachada del local, manteniéndose la obligación de autorización para instalaciones de cruces adicionales fuera de la propia fachada.

“Las zonas con las que deberá contar las farmacias son exactamente las mismas que en la actualidad.”

Otra novedad, y que la realidad social estaba demandando, es la regulación de **publicidad y promoción de las oficinas de farmacia**. Se permite la publicidad de las funciones y servicios reconocidos por el Anteproyecto como propios de la farmacia, pudiéndose utilizar páginas web, así como otras herramientas tecnológicas, incluso para la venta de parafarmacia y productos sanitarios no sujetos a prescripción.

El procedimiento sobre **autorización de nuevas oficinas de farmacia** constará de **dos fases: la primera dará lugar a la apertura de un concurso de traslados** de aquellas farmacias interesadas, cualquiera que sea el municipio de la Comunidad de Madrid en el que se ubiquen. Las farmacias que queden desiertas en esta primera fase serán objeto de la **segunda fase, donde se procederá a autorizar las nuevas aperturas**.

Se adopta una flexibilidad en los horarios de apertura de las oficinas de farmacia, estableciendo unos mínimos, así como franjas fijas y variables: la oficina de farmacia deberá estar abierta al público **obligatoriamente 40 horas semanales**, teniendo como franja fija de lunes a sábado de 10 a 13 horas y por las tardes de lunes a viernes de 17 a 20 horas. El resto, hasta cumplir las 40 horas semanales, es lo que se denomina franja variable y cada titular podrá cumplirlo como considere.

“Franja fija, de lunes a sábado de 10 a 13 horas y por las tardes de lunes a viernes de 17 a 20 horas.”



Se establecerán **servicios básicos de guardias fuera del horario ordinario y oficial de apertura**, pudiendo realizarse entre municipios limítrofes cuando las características sociodemográficas y de densidad de población lo justifiquen, siendo de carácter obligatorio. Asimismo, las farmacias podrán **cerrar por vacaciones** un máximo de 30 días naturales al año, pudiéndose hacer de forma continua o por periodos, siendo suficiente la comunicación previa a la autoridad competente.

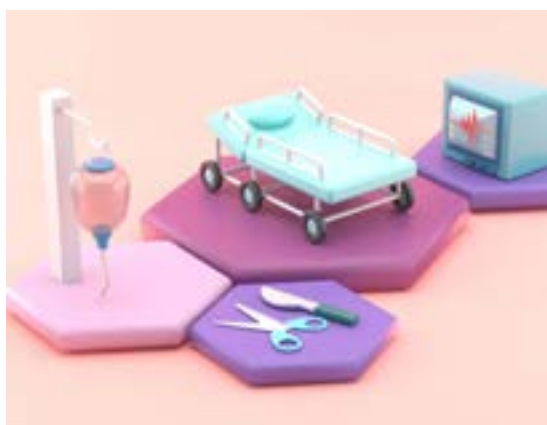
El **cierre provisional de una oficina de farmacia requerirá autorización previa y la solicitud deberá ser motivada**, sin que se pueda superar el plazo de dos años, manteniéndose, no obstante, la mera comunicación cuando el plazo previsto para el cierre sea inferior a 15 días.

“Cada titular podrá cumplir la franja variable como considere hasta completar las 40 horas semanales de apertura.”

El procedimiento de **traslado voluntario de oficina de farmacia** tiene como novedoso la obligación de constituir fianza y se recoge explícitamente que no se podrá solicitar un traslado a las zonas en la que haya abierto un procedimiento de autorización de nuevas oficinas de farmacia hasta que se haya autorizado la instalación de todas las ofertadas en la citada zona.

Las oficinas de farmacias de nueva instalación sólo **se podrán transmitir** cuando hayan estado **abiertas al público bajo la misma titularidad durante 4 años**, sin que se mantenga **el derecho de adquisición preferente** reconocido a favor del cónyuge, hijos, farmacéutico regente, sustituto y adjunto.

“Los centros residenciales de asistencia social con 100 camas o más en régimen de asistidos deberán disponer de servicio de farmacia propio.”



Cuestión controvertida es la inclusión de que los centros residenciales de asistencia social con 100 camas o más en régimen de asistidos que deberán disponer de servicio de farmacia propio. En cambio, los centros con menos de 100 camas dispondrán de un depósito de medicamentos vinculado a un servicio de farmacia del área sanitaria a una oficina de farmacia de la comunidad de Madrid. Ya no se regula, como en el borrador, centros privados de carácter residencial, que podrán seguir contando con el servicio de las oficinas de farmacia, sin limitación por área sanitaria.

El Anteproyecto ha introducido novedades respecto al borrador que se publicó en septiembre, por lo que el sector farmacéutico está expectante a la que se puedan introducir en el proyecto, una vez cursado el trámite de audiencia, deseosos de que se mejoren aquellos aspectos que han sido objeto de controversia durante estos meses.

“Los centros con menos de 100 camas dispondrán de un depósito de medicamentos vinculado a un servicio de farmacia del área sanitaria a una oficina de farmacia de la Comunidad de Madrid.”

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

Novedades en los Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid ejercicio 2022

Jose María Cobo
Abogado y Asesor fiscal



Con fecha de **26 de enero de 2022** se publicó en el BOE la **Ley 4/2021**, de 23 de diciembre, los Presupuestos Generales de la Comunidad de Madrid para 2022. Dichos presupuestos aprobados se enfrentan al reto de cimentar una sólida recuperación económica basada en reformas e inversiones que marquen el camino de la recuperación en los próximos años, marcada por la situación económica actual derivada de la crisis provocada por la pandemia.

“Los Presupuestos se enfrentan al reto de cimentar una sólida recuperación económica.”

A continuación, destacamos los aspectos más relevantes de la misma:

Plan de Natalidad



Estos presupuestos contienen el **mayor gasto** social aprobado hasta la fecha en la Comunidad de Madrid con unos **19.194 millones de euros**, concentrándose el mayor esfuerzo de gasto en el ámbito sanitario, y siendo el apoyo a las familias y la protección de la maternidad el eje fundamental de los presupuestos para este año 2022. España tiene una de las tasas de natalidad más bajas del planeta y se quiere apoyar a todas aquellas personas que quieran tener un hijo.

“La protección de la maternidad será uno de los ejes más importantes de esta legislatura.”



La protección de la maternidad será uno de los ejes más importantes de esta legislatura con el reto de que ninguna mujer renuncie a tener un hijo por falta de posibilidades económicas. Por ello se habilita una partida presupuestaria para cumplir con el compromiso de ayudar económicamente a las futuras madres que más lo necesitan, junto con otras medidas de apoyo a la conciliación laboral, familiar y personal. Esta medida económica, que será compatible con el trabajo, irá dirigida a las **mujeres embarazadas menores de 30 años, con rentas inferiores a 30.000 euros** anuales, a las cuales se les ayudará **con 500 euros al mes**, desde el **quinto mes de embarazo y hasta que el bebé cumpla dos años**.

La puesta en marcha de este novedoso Plan de Natalidad, supondrá ayudas de hasta 14.500 euros por hijo, inversión que se irá incrementando a medida que se vaya desplegando esta iniciativa. La cantidad se incrementará por cada hijo, ya sea en nacimientos o adopciones múltiples y el pago se recibirá el último día de mes en el que el menor cumpla los dos años, excepto en el caso de las adopciones, en las que el cheque comenzará con la inscripción en el Registro Civil, sin tener en cuenta la edad del menor.

“Ayudas de hasta 14.500 euros por hijo.”

Impuestos:

Se mantiene la **práctica supresión del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, con una bonificación del 99%** entre familiares directos, la **bonificación del 15%** para las adquisiciones entre hermanos y la **bonificación del 10%** para adquisiciones entre tíos y sobrinos.

También se seguirá aplicando la **bonificación del 100% en el Impuesto sobre el Patrimonio** y se mantendrán los tipos autonómicos más bajos en el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.



En cuanto al **IRPF**, con fecha **26 de enero de 2022** se publica en el BOE la **Ley 2/2021, de 15 de diciembre**, de Reducción de la Escala de la Comunidad de Madrid en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, por la que se modifica el Texto Refundido de las Disposiciones Legales de la Comunidad de Madrid en materia de tributos cedidos por el Estado, aprobado por Decreto Legislativo 1/2010, de 21 de octubre.

La Comunidad de Madrid ha demostrado de forma fehaciente en los últimos años que una política fiscal sustentada en **impuestos bajos** no solo es compatible con el estricto cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria, sino que **resulta esencial para su consecución**, ya que se acaba traduciendo en mayores cotas de desarrollo, de prosperidad y de riqueza, ampliando así las bases imponibles y, por tanto, propiciando mayor recaudación a medio y largo plazo.

“La Comunidad de Madrid se erige en la comunidad autónoma con menor carga fiscal.”



Además, la actual situación económica derivada de la situación de emergencia sanitaria exige la adopción de medidas que contribuyan a **dinamizar la actividad económica, así como a incentivar la inversión, el ahorro y el consumo**. En este sentido, uno de los principales instrumentos adecuados a estos fines con los que cuenta la Comunidad de Madrid en el margen de sus competencias es el de **llevar a cabo una reducción de la escala autonómica del impuesto sobre la renta de las personas físicas en todos sus tramos**, dando continuidad y siendo plenamente coherente con la política tributaria desarrollada en los últimos años, gracias a la cual la Comunidad de Madrid se erige en la comunidad autónoma con menor carga fiscal, mayor recaudación y uno de los más bajos niveles de deuda en relación a su PIB, con excelentes resultados económicos en términos de crecimiento, empleo e inversión.

Esta minoración de impuestos se dirige a todos los madrileños, ya que se concreta en **la rebaja de 0,5 puntos** porcentuales en cada escala autonómica aplicable a la base liquidable general del impuesto sobre la renta de las personas físicas, quedando la escala autonómica de la siguiente manera:

Base liquidable hasta euros	Cuota integra euros	Resto Base Liquidable hasta euros	Tipo aplicable porcentaje
0	0	12.450,00	8,50 %
12.450,00	1.058,25	5.257,20	10,70 %
17.707,20	1.620,77	15.300,00	12,80 %
33.007,20	3.579,17	20.400,00	17,40 %
53.407,20	7.128,77	en adelante	20,50 %

Dicha rebaja entrará en vigor el **1 de enero de 2022** y será de aplicación a todos los períodos impositivos que se inicien a partir de esa fecha.

Por último, y en uso de su autonomía fiscal, la Comunidad de Madrid ha decidido **suprimir todos sus impuestos propios**, así como el recargo sobre el Impuesto de Actividades Económicas, lo que convertirá a la Comunidad de Madrid en la única Comunidad Autónoma de régimen común sin impuestos propios.

A destacar:

Otras de las iniciativas puestas en marcha es el **descuento** en la **tarjeta de transporte público** de **mayores de 65 años**, cuyo objetivo es alcanzar la gratuidad en el ejercicio 2023 y la unificación tarifaria de las zonas C1 y C2 con la B3.

Así mismo y a lo largo de 2022, se pondrá en marcha la Ley de Farmacia, que mejorará la eficiencia del gasto farmacéutico, velando por la equidad en la introducción de nuevos medicamentos. La Consejería de Sanidad publicó el pasado **6 de septiembre de 2021** la orden para su tramitación urgente el anteproyecto de la nueva Ley de Farmacia de la Comunidad de Madrid y que tiene por objetivo y finalidad la creación de un nuevo marco regulador de la ordenación y de la atención farmacéutica.

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

Aspectos clave de la Reforma Laboral y otras novedades para el 2022



Elena Ropero
Abogada Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

“La Reforma plantea medidas para evitar la alta temporalidad en el mercado laboral.”



Este año ha venido cargado de novedades en materia laboral; **subida del SMI, modificaciones en el procedimiento sancionador en el Orden Social, reforma de pensiones, nuevas cuotas de autónomos, y la Reforma Laboral**, entre otras.

En este artículo, trataremos de explicar las principales claves de esta última, publicada por el Real Decreto-Ley 32/2021 y que entró en vigor el pasado 31 de diciembre de 2021.

De manera muy resumida, se plantean medidas para evitar la alta temporalidad en el mercado laboral, concediendo mecanismos a la administración y a la inspección de trabajo para luchar contra ello.

En relación a los **despidos y a las consecuencias de los mismos, nada se ha modificado respecto a la anterior regulación ya que, las indemnizaciones extintivas, la opción de optar por reincorporación en caso de improcedencia a favor de la empresa y los salarios de tramitación son idénticos.**

Dicho esto, vamos a intentar resumir las principales medidas laborales incluidas en la reforma.

1. EL CONTRATO ORDINARIO ES EL CONTRATO INDEFINIDO. (ART. 15.1 ET)

La relación laboral se presume indefinida y tiene naturaleza primordial.

2. CONTRATOS DE DURACIÓN DETERMINADA: SE SUPRIME EL CONTRATO POR OBRA Y SERVICIO Y SE MANTIENE EL CONTRATO POR CIRCUNSTANCIAS DE LA PRODUCCIÓN Y EL CONTRATO DE INTERINIDAD, AHORA LLAMADO SUSTITUCIÓN. (Art. 15.1 ET)

2.1 CONTRATO POR CIRCUNSTANCIAS DE LA PRODUCCIÓN

Este tipo de contratación se podrá utilizar en las siguientes circunstancias:



“El contrato por circunstancias de la producción solo se podrá utilizar 90 días al año.”

- En caso de existir un desajuste temporal por **INCREMENTO OCASIONAL E IMPREVISIBLE** u oscilaciones que, aun tratándose de la actividad normal de una empresa, generan un desequilibrio entre el empleo estable disponible, y siempre que no sea una necesidad indefinida que justifique un contrato fijo-discontinuo. De manera paradójica, en nuestra opinión, se podrá celebrar este contrato para cubrir vacaciones. En todo caso, el **contrato no podrá superar los 6 meses o 12 meses**, si lo permite el Convenio Colectivo con una única prórroga.
- Atención de **SITUACIONES OCASIONALES, PREVISIBLES** y que tengan una duración reducida y delimitada. Este contrato solo se podrá utilizar durante **90 días al año pero NO de manera continuada**, independientemente de las personas que sean necesarias para atender la necesidad concreta.

No se podrá realizar este contrato como causa para contratados o subcontratados que constituyan la actividad habitual u ordinaria de la empresa.

2.2 CONTRATO DE SUSTITUCIÓN, (ANTES INTERINIDAD)



“El contrato de sustitución se podrá iniciar 15 días antes de la ausencia.”

El contrato de interinidad se denomina ahora contrato de sustitución y se podrá utilizar en las mismas circunstancias que antes de la reforma, a saber:

- Para cubrir un puesto de trabajo de un trabajador que se ausenta con **reserva del puesto de trabajo**.
- **Para cubrir la reducción de jornada por cuidado de un hijo o familiar o cualquier otra situación recogida en el convenio.**
- Para la cobertura temporal de un puesto de trabajo durante el **proceso de selección durante un máximo de 3 meses.**

Además, el contrato de sustitución se podrá iniciar **15 días antes** de que se produzca la ausencia de la persona trabajadora que se va a cubrir.

3. LÍMITES A LA CONCATENACIÓN DE LOS CONTRATOS TEMPORALES.

Hasta ahora, un trabajador con dos o más contratos temporales durante 24 meses en un periodo de 30 meses pasaría a ser indefinido.

Ahora, se baja el umbral hasta los **18 meses en un periodo de 24**. Además, será indiferente que el trabajador, en este periodo haya ocupado diferentes puestos de trabajo, lo que prima es la relación laboral.

Por otro lado, y lo más importante a tener en cuenta, es que **tendrá derecho a la condición de indefinido el trabajador que ocupe un puesto que haya estado ocupado previamente por un periodo de 18 meses en un periodo de 24**. En este caso, lo relevante es que sea el mismo puesto de trabajo.

En resumen, **las empresas no deberían poder concatenar contratos temporales con diferentes trabajadores para ocupar el mismo puesto, ya que al trabajador que esté desempeñando funciones mediante un contrato temporal le afecta el tiempo que hayan estado desarrollando esa misma actividad los anteriores trabajadores en dicho puesto.**

4. CONTRATO PARA LA FORMACIÓN PASA A DENOMINARSE “FORMACIÓN EN ALTERNANCIA”. (Art. 11.2 ET)

- Podrá celebrarse con **mayores de 16 y menores de 30 años**, sin existir límite de edad cuando el contrato se concierte con personas con discapacidad y colectivos en situación de exclusión social.
- Debe existir **acuerdo de cooperación centro-empresa, doble tutoría y plan formativo** individual elaborado por el centro de formación.
- La **duración** mínima de este contrato pasa a ser de **3 meses y la máxima a 2 años**, en lugar de 6 meses y 3 años.
- **No se podrá establecer periodo de prueba** y el tiempo de trabajo efectivo no podrá ser superior al 65%, (antes 75%), de la jornada durante el primer año y al 85% en el segundo.
- No se podrá realizar por el trabajador **horas extra, complementarias ni nocturnas**.
- Imprescindible que exista **formación teórica y práctica**.
- Prohibido si el puesto en cuestión ha sido ocupado por el trabajador con anterioridad durante más de 6 meses.



5. CONTRATO EN PRÁCTICAS PASA A DENOMINARSE “CONTRATO FORMATIVO PARA LA OBTENCIÓN DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL”

La **duración** mínima es de **6 meses y la máxima de 1 año**, en lugar de los 2 años que se permitía antes de la Reforma.

Solo se podrá celebrar con personas con titulación siempre que no haya transcurrido más de 3 años desde que se finalizaron los estudios, (antes 5 años). No obstante, los 5 años se mantienen para las personas con discapacidad.

El periodo de prueba en ningún caso puede exceder de 1 mes, salvo que el Convenio Colectivo establezca lo contrario y prohibición de realizar horas extra.

Retribución convencional a la prevista en el Convenio Colectivo.

No es posible la realización de horas extra.

6. DESINCENTIVO A LOS CONTRATOS DE MUY CORTA DURACIÓN.

“Aunque la reforma laboral entra en vigor a partir del 31 de diciembre de 2021, en lo que se refiere a los contratos de duración determinada se establece un periodo de transición.”



Para **penalizar los contratos de muy corta duración**, se introduce una penalización que consiste en un importe fijo por cada baja de un contrato temporal. **Los contratos temporales inferiores a 30 días tendrán una cotización a la Seguridad Social adicional de 26 euros aproximadamente cuando se realice una baja.** Esta cotización no se aplicará, entre otros, a los regímenes especiales de trabajadores por cuenta ajena agrarios, o empleados de hogar o a los contratos por sustitución.

7. PERIODO DE TRANSICIÓN. (D.A. 8ª)

La reforma laboral entra en vigor a partir del 31 de diciembre de 2021, pero en lo que se refiere a los contratos de duración determinada, la D.A 8ª establece un periodo de transición.

De este modo se establece un calendario en función de la firma de los contratos.

- **Contratos firmados antes del 31/12/2021**, estos estarán vigentes hasta su duración máxima prevista según la normativa anterior.
- **Contratos firmados desde el 31/12/2021 hasta el 30/03/2022**, estos se registrarán por la normativa legal vigente en la fecha en que se han concertado y su duración no podrá ser superior a 6 meses.

8. REFORMA LISOS E INDIVIDUALIZACIÓN DE SANCIONES. (ART. 40.1 c bis LISOS)

Se considerará una infracción cuando las empresas transgredan la nueva normativa sobre contratos temporales, tanto si incumplen la ley, como si se utilizan para otros fines distintos a los que recoge la misma. Además se impondrán **multas individualizadas por cada contrato fraudulento y no por empresa, como hasta ahora.**

La cuantía de estas sanciones asciende a **1.000 euros, en grado mínimo, hasta los 10.000 euros, en su grado máximo.**

9. ULTRAACTIVIDAD INDEFINIDA DEL CONVENIO COLECTIVO. (ART 86 ET).

Se modifica el artículo 86 del Estatuto de los Trabajadores en el cual se viene a establecer que una vez finalizada la vigencia y denunciado un Convenio Colectivo, aunque transcurra más de un año sin alcanzarse un acuerdo, este no perderá su validez; es decir se **prorroga indefinidamente**. Esto es algo que se venía realizando habitualmente y que la jurisprudencia venía aceptando.

“Una vez finalizada la vigencia y denunciado un Convenio Colectivo, aunque transcurra más de un año sin alcanzarse un acuerdo, este no perderá su validez.”



10. PRIORIDAD DE APLICACIÓN DEL CONVENIO DE EMPRESA. (ART 84.2 ET).

Se mantiene la aplicación preferente del convenio de empresa, pero no en lo referente a la jornada de trabajo ni en materia salarial; es decir, los convenios de empresa no podrán establecer condiciones salariales o de jornada laboral inferiores a las previstas en la norma del sector.

En el caso en que un convenio de empresa haya sido publicado con anterioridad a este RDL, la prioridad aplicativa comenzará cuando el convenio de empresa pierda su vigencia expresa y, en todo caso, en el plazo máximo de un año desde la entrada en vigor del RDL, (hasta el 30 de diciembre de 2022).

“Los convenios de empresa no podrán establecer condiciones salariales o de jornada laboral inferiores a las previstas en la norma del sector.”

11. MEDIDAS DE FLEXIBILIDAD INTERNA EMPRESARIAL. (Art. 47 bis ET).

Los ERTE quedan reforzados para evitar despidos y se utilizarán los mismos mecanismos usados durante la pandemia, pero con más facilidades de tramitación. Los aplicados por causas económicas, técnicas, organizativas y de producción, tendrán exoneraciones en la Seguridad Social del 20%, condicionada a la realización de acciones formativas. En lo que respecta a los ERTE de fuerza mayor, se añade las causas para su aplicación el impedimento o limitación a la actividad por decisión de la autoridad gubernativa; en este caso las exoneraciones serán del 90%.

También se establece una nueva herramienta, el Mecanismo RED de Flexibilidad y Estabilización del empleo, para hacer frente a crisis cíclicas o sectoriales.

“Se establece una nueva herramienta para hacer frente a crisis cíclicas o sectoriales.”

12. AUTOMATIZACIÓN DE SANCIONES



A partir del 1 de enero de 2022, la Seguridad Social comenzará a usar un **software que automatizará las inspecciones de trabajo mediante inteligencia artificial y análisis masivo de datos**. Esta medida pertenece al plan estratégico de la Inspección de trabajo 2021-2023, publicado ya en el BOE. **Dicha herramienta abrirá actas sancionadoras a las empresas sin tener que recurrir a ningún inspector**. Las actuaciones que serán automatizadas serán los incumplimientos de los límites de horas de trabajo, comprobación de las correctas altas y bajas de los empleados y persecución de fraudes en las contrataciones, entre otras.

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

La Gestión de una Farmacia en manos de Profesionales del Sector



Área de gestión, así llamamos a este espacio y como su nombre indica, desde el número 1 de nuestra revista han podido leer en él ideas muy interesantes relacionadas con la gestión de la farmacia. Contamos con profesionales de gran experiencia en distintos ámbitos del sector que desde nuestras páginas transmiten diversa información y consejos de gran utilidad para los farmacéuticos. **Desde expertos en controlar las compras para aumentar la rentabilidad de la farmacia**, diseñadores asesorando en cómo dar un nuevo aire a la botica convirtiéndola en única, profesionales de la tecnología hablando del presente y el futuro del mercado farmacéutico hasta especialistas en protección de datos y asociaciones dedicadas a ayudar a las farmacias a realizar labores sociales.

Nos quedan por delante muchas ediciones en las que más entendidos en la materia se pondrán a disposición del farmacéutico y mostrarán sus pautas a seguir para facilitar el día a día del mismo.

Después de este repaso haciendo referencia a los profesionales que han escrito en nuestra revista, nos ha apetecido hacer un paréntesis entre ellos y los que quedan por venir y tener una mención especial de nuestro equipo de expertos de **Orbaneja Abogados**, ya que si hablamos de gestión de una farmacia quien mejor que ellos conoce sus particularidades.

Jose Luis y Lino llevan 36 años en **Orbaneja** asesorando sobre las relaciones laborales de los titulares con sus empleados.

“Aún con el paso del tiempo, lo que más le preocupa a los farmacéuticos en el momento de contratar personal es lo mismo que les preocupaba antes: que encajen y se adapten al equipo de la farmacia.”

Jose Luis, ¿cuál es la consulta que más te han repetido a lo largo de estos años y por tanto lo que más preocupa a los farmacéuticos?

No es fácil concretar una consulta que se repita más que otras, aunque evidentemente tienen un peso predominante las relacionadas con el coste que conlleva **la contratación de personal**, no debemos olvidar que es uno de los gastos más cuantiosos que debe afrontar una oficina de farmacia en su día a día.

También son muy habituales las relacionadas con **permisos del personal, vacaciones, prestaciones de jubilación, maternidad, paternidad, prestaciones incapacidad temporal del autónomo...** y un sin fin de dudas diarias que se le plantean al titular de la farmacia en su día a día.

En los últimos meses vividos es inevitable no destacar de una forma notable el aluvión de consultas sobre el tratamiento de la Incapacidad Temporal a causa de la inoportuna aparición del virus COVID-19, que ha dado lugar a la pandemia sufrida muy especialmente por las oficinas de farmacia, tanto para los trabajadores empleados, así como para los propios titulares afectados por la misma.

Lino, cuando comenzaste a ejercer, la farmacia realizaba guardias y tenía un horario fijo. Con el tiempo esto ha cambiado mucho y apenas quedan farmacias así, ahora las hay incluso que no cierran ningún día del año, ¿siguen teniendo las mismas preocupaciones los farmacéuticos en el momento de contratar sus empleados o ahora son distintas?

En principio las preocupaciones son las mismas, antes que ahora: Que encajen y se adapten al equipo de la farmacia, que sean honrados etc. Lo que ha variado con el paso de los años, si nos centramos exclusivamente en el aspecto del horario, es que antes al ser un horario único era el que se podía ofrecer. Desde que se reguló la posibilidad de aperturas ampliadas, **en muchos casos es necesario hacer un estudio previo de las necesidades de la farmacia en cuanto horas picos y valle de actividad antes de buscar candidatos**. También he constatado que el horario es una de los aspectos que más se valora por parte de los candidatos a un puesto de trabajo, incluso más que el salario en muchos casos. Otro detalle que he observado es el mayor índice de rotación de personal que se produce en las farmacias de 24 horas sobre todo por el horario nocturno.

Elena es la responsable del área laboral, tomó el relevo hace más de un año a **Eugenio Fernández** después de que éste se jubilara.

Elena, has llegado a Orbaneja para hacerte cargo de un departamento con mucha trayectoria a sus espaldas, Lino y Jose Luis podríamos decir que llevan toda una vida aquí y Miguel Ángel y Aitor también tienen muchos años de experiencia con nosotros, ¿qué tienes que decirnos de tu equipo?

Todo cambio es costoso y no se puede hacer de un día para otro y más cuando la intención es que el asesoramiento diario que se ofrece a las empresas y la solución a sus planteamientos no debe depender solo de quien dirige y es responsable del departamento.

Por tanto, a la hora de coger las riendas del mismo, es evidente que al contar en el departamento con un equipo de amplia experiencia y eficacia en el desarrollo diario del mismo y conocimiento de la problemática habitual, hace que mi labor final, sea realizada de la manera más óptima posible y conseguir que el cambio en la dirección de este departamento sea lo menos inquietante, tanto para los clientes del despacho, así como para el funcionamiento habitual del mismo.

“Nuestra intención es que el asesoramiento diario que ofrecemos a nuestros clientes no dependa solo de quien dirige y es responsable del departamento.”

“Un asesor especializado en farmacia aporta gran valor a la misma.”

Estíbaliz y Rocío se incorporaron a nuestro equipo hace 5 y 4 años respectivamente, son dos abogadas con amplia experiencia en derecho fiscal que nuestros clientes saben apreciar, ya que un asesor especializado en farmacia aporta gran valor a la misma.

Estíbaliz, para ayudar a mejorar la gestión de la farmacia y que su titular obtenga mejores resultados ¿crees que es importante conocer el día a día de la farmacia y adaptarse a la forma de trabajar del cliente?

Un asesor especializado en farmacias requiere de un gran conocimiento del día a día de la farmacia, y por supuesto adaptarnos a la forma de trabajar del cliente; el problema viene porque nosotros **estamos muy condicionados a los plazos que nos marca la Administración para cumplir con las obligaciones fiscales a tiempo**; de ahí la importancia que tiene que nos faciliten la documentación pertinente con tiempo suficiente para procesarla y comprobar que todo está en regla y no falta nada para confeccionar sus impuestos y poderlos presentar en tiempo y forma. Cuando finaliza el proceso es muy gratificante comprobar que mi trabajo, combinado con la colaboración por parte del cliente, termina con un resultado óptimo; somos un tándem y creo que eso va en beneficio sobre todo del cliente.

“Es muy importante que el cliente nos facilite la documentación pertinente con tiempo suficiente para procesarla y comprobar que todo está en regla y no falta nada para confeccionar sus impuestos y poderlos presentar en tiempo y forma.”

Rocío, la normativa fiscal y sanitaria muchas veces no son compatibles, y ello es un motivo que añade una dificultad a la gestión de la farmacia, ¿puedes ponernos algún ejemplo?

Efectivamente, la normativa fiscal y sanitaria chocan en multitud de ocasiones. Como ejemplo a tener en cuenta es el hecho que **las farmacias no se pueden explotar a través de una sociedad**, lo cual hace que el titular farmacéutico tribute obligatoriamente como persona física en IRPF lo que supone un gravamen superior. Por poner más ejemplos, **un hijo no farmacéutico no puede heredar la farmacia de sus padres** lo que dificulta muchas veces la planificación sucesoria.

Todo esto conlleva que un asesor, en este caso, especializado en farmacias, debe tener conocimiento de toda la normativa especializada para poder tener un conocimiento mucho más profundo del sector. Además es fundamental, que el asesor y el cliente farmacéutico hablen el mismo lenguaje (rotación, margen, existencias, deducción del Real Decreto, genéricos, almacenes, laboratorios, venta libre, etc). **La consecuencia de este tándem es que el cliente quede satisfecho con un trabajo bien hecho.**

“El asesor debe tener un conocimiento profundo del sector para hacer bien su trabajo.”



Ángel, se unió al equipo de **Orbaneja** en 2021 y pasó a formar parte del actual departamento de contabilidad. Su experiencia en el sector arrancó en Sevilla, donde se especializó en contabilidad farmacéutica, dedicándose a esta gestión en toda la provincia andaluza.

Ángel, me consta que conoces bien las farmacias tanto de Sevilla y resto de Andalucía como de Madrid. Contablemente hablando ¿Qué diferencia encuentras en la gestión de las farmacias andaluzas y madrileñas?

A grandes rasgos no encuentro ninguna diferencia significativa, ya que las oficinas de farmacias suelen trabajar a nivel nacional con los mismos almacenes y laboratorios. El gestionar de una forma u otra las farmacias depende de otros factores, ya que la ubicación de una farmacia sí es algo muy a tener en cuenta en su gestión, pero desde luego en la contable no lo es.

Esmeralda es secretaria en el área jurídica y comercial, pasó a formar parte de nuestra plantilla hace 17 años, y ha visto en primera línea la evolución de la farmacia, cómo ha cambiado el valor de la misma en el mercado y los momentos críticos u óptimos para su adquisición o traspaso.

“A lo largo de los años el valor de mercado de la farmacia ha ido cambiando según los momentos que se han vivido.”



Esmeralda, basándote en tu experiencia ¿en qué momento crees que nos encontramos ahora para la compra-venta de una farmacia?

Después de tantos años de experiencia en este sector considero que el momento actual vuelve a ser **IDÓNEO** para ello, ya que los bancos vuelven a tener esa predisposición para conceder préstamos para la adquisición de farmacias y han mejorado las condiciones que ofrecen respecto a años atrás.

A parte, es evidente y lo estamos observando, el número de farmacias a la venta ha aumentado significativamente con respecto a otros momentos.

Y desde el punto de vista del titular de la farmacia, vender ahora, resulta más favorable, en lo que ha impuestos se refiere.

“Hoy nos encontramos en un momento IDÓNEO tanto para vender como para comprar.”

Mari Carmen es nuestra recepcionista, lleva en **Orbaneja** 11 años, siendo principalmente el primer contacto que tienen los clientes con nuestro despacho, ya sea de forma presencial o telefónica. También realiza labores administrativas colaborando con el resto del equipo.



Mari Carmen, eres el punto de conexión de todos los departamentos, y tu labor conlleva mucha responsabilidad, ¿qué puedes decirnos al respecto?

Soy consciente de que soy el primer contacto que tiene el cliente con el despacho, por ello pongo especial cuidado en las necesidades del cliente tanto de forma presencial como telefónicamente.

Al igual que la **FARMACIA** ha evolucionado adaptándose a los tiempos, nuestro despacho también lo ha hecho, es más, siempre hemos intentado ir por delante para sortear de antemano los tropiezos que los cambios implican y de este modo estar perfectamente preparados para facilitar al farmacéutico su adaptación.

Todas las personas que formamos parte de **Orbaneja Abogados**, estamos encantados de ayudar a solucionar los problemas de nuestros clientes, y de acompañarles en la gestión integral de su patrimonio.

NUESTROS VALORES



EXCELENCIA

Ponemos nuestro afán de superación y aprendizaje a su servicio.



DISCRECIÓN

Somos sus mejores confidentes y consejeros.



COMPROMISO

Trabajamos con objetivos concretos que hacemos realidad.



DISPONIBILIDAD

Estamos dónde y cuándo nos necesita.



HONRADEZ

La lealtad y la honestidad inspiran nuestro trabajo.



TRADICIÓN

Más de 70 años de experiencia y conocimiento especializado a su servicio.

Somos profesionales que partimos de la experiencia y del conocimiento del cliente, todo avalado por un largo recorrido en el sector. Cuando les asesoramos siempre tenemos en cuenta sus preferencias, intereses y por supuesto sus necesidades, por lo que nuestro asesoramiento podemos llamarlo “a medida”.

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?

Experto financiero



Una vez que se vende una farmacia viene el dilema de qué hacer con ese dinero. El entorno es siempre cambiante y saltan un montón de dudas ante un entorno cambiante en los ámbitos políticos, económico, social,...

Puede ser que nuestro perfil sea conservador y no hayamos dedicado mucho tiempo a la gestión 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 las dos pueden ser válidas y no se puede generalizar en cuál es la más apropiada.



¿Ladrillos ○ Activos Financieros?

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.

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.** 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 del inquilino así como gastos corrientes; seguros, comunidad de propietarios, mantenimientos y reparaciones.



“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.”

La otra alternativa es el mundo financiero. Muchos profesionales han colocado su ahorro a lo largo del tiempo en depósitos o en fondos súper conservadores aconsejados por su Banco de confianza.

“Nuestro consejo es que busque siempre una cartera diversificada constituida por productos muy sencillos pero de calidad demostrada en, al menos, los últimos 3 años.”

Sin embargo, también existen muchas posibilidades de hacer carteras con fondos de inversión internacionales de reconocido prestigio y riesgo muy definido, que pueden facilitar el logro de 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.** 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.

¿Cuál sería la cartera para el momento actual?

Hemos iniciado 2022 con oscilaciones en los mercados financieros. Tras un período de bajos tipos de interés los Bancos Centrales empiezan anunciar una vuelta a la normalidad con tipos más cercanos a la realidad. Sin embargo aquí también surgen oportunidades de inversión. Los mayores beneficiados están siendo los Bancos, ahora favoritos por las perspectivas de mejora de sus márgenes. Pero también las compañías de valor con alto nivel de dividendo serían inversiones interesantes.

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 o biotecnología pueden ser un complemento muy interesante en la cartera. Estas empresas, si bien también se ven afectadas por el cambio de tipos de interés, son claros ganadores en un entorno de medio plazo.

En **Orbaneja Abogados** desde hace años tratamos de ayudar al profesional de Farmacia en la gestión de su ahorro. Si está interesado en conocer con más detalle las estrategias de inversión que nos parecen más adecuadas para este momento consulte con su Asesor de **Orbaneja Abogados**. Estaremos encantados de atenderle.

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.

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

Orbaneja Abogados es toda una institución en el sector farmacéutico, fue pionero en el asesoramiento a titulares de farmacia tanto en cuestiones laborales, como fiscales contables y sobre todo en el ámbito tan particular y específico como es de las transmisiones. Es éste el motivo por el que nos ha parecido interesante entrevistar a dos pilares del despacho, **D. Eugenio de Eugenio y Dña. María Teresa Fernández** para a través de ellos mostrar a nuestros lectores la evolución que ha tenido la farmacia en el transcurso de los años.



Hola Eugenio y María Teresa, en primer lugar nuestros lectores querrán saber el motivo por el que os especializasteis en farmacias y no en otro sector.

Fue un tanto casual. El Colegio de Farmacéuticos de Madrid en 1948 buscaba un asesor legal fundamentalmente para asuntos laborales y de Seguridad Social, y contrató a mi padre, abogado, gratuitamente el primer año, y comprometiéndose a dotar un servicio a partir del segundo. Llegada la fecha el Colegio decidió no dotar este servicio, alcanzando un acuerdo con mi padre de abonarle una pequeña cantidad por un asesoramiento diario de 1 hora por las tardes a farmacéuticos y dándole libertad al mismo para que por su cuenta prestase asesoramiento y confeccionase los asuntos laborales a los farmacéuticos que se lo encargaran voluntariamente. En ese momento, año 1949, mi padre fundó el despacho **Orbaneja** que todavía hoy, más de 70 años después continúa, lógicamente con una gran ampliación de funciones atendiendo asuntos jurídicos en general además de los laborales, especialmente en materia fiscal y contable, derecho farmacéutico, derecho civil, transmisiones de farmacias etc. Mi padre siguió prestando su asesoramiento diario al Colegio hasta su jubilación y este servicio fue luego continuado por mí hasta mediados de los años 80, en que el Colegio decidió organizar el mismo con sus propios empleados.

María Teresa, a lo largo de tu carrera me consta que has llevado a cabo los trámites de adquisición de muchas farmacias y que después esos mismos titulares han depositado la gestión laboral y fiscal contable en manos de vuestro equipo, ¿cuál crees que ha sido el motivo de tanta confianza?

Sin duda se produce una interacción entre los servicios de asesoramiento laboral y fiscal y las transmisiones de farmacias. Quién confió en su asesoramiento diario en aquellas materias, cuando decide transmitir acude al despacho dada la confianza que tiene en nuestros conocimientos y honradez y viceversa.

Con el paso de los años estos farmacéuticos han vuelto a confiar en Orbaneja Abogados para transmitir su farmacia a sus hijos o sobrinos, ¿qué sensación te produce?

Una enorme alegría y agradecimiento por el hecho de que generación tras generación familias de farmacéuticos nos honren con su confianza. Tenemos casos de familias de clientes a las que hemos asesorado durante tres generaciones.

Esta pregunta me da pie a otra, Eugenio después de tantos años de experiencia has visto la evolución tanto de la farmacia en sí como de sus profesionales, ¿qué cambio te parece más significativo entre los titulares con los que empezaste a tratar y con los que tratas hoy?

El despacho fue fundado en 1949 como ya he dicho. Yo personalmente me incorporé al mismo en el año 1979 y todavía sigo al pie del cañón. A mediados de los 80 se incorporó también María Teresa. Los cambios producidos entre nuestros clientes titulares de una farmacia han sido significativos, aunque sigue manteniéndose a lo largo del tiempo una línea continuada de profesionalidad en los mismos. En los años anteriores era frecuente que muchas farmacias realizasen fórmulas magistrales, además de dispensar los medicamentos fabricados por los laboratorios. Hoy día tales fórmulas son muy excepcionales y el farmacéutico ha ido adquiriendo mejor formación empresarial, así como conciencia

de que sin perder su carácter sanitario, son también una pequeña empresa con todos los problemas que ello comporta. También se ha producido la informatización de la farmacia a niveles muy altos, así como una mayor atención a los aspectos relativos al local de la Oficina de Farmacia, su decoración, situación de los productos OTC dentro de la misma etc.

La mayoría de los farmacéuticos coinciden en que es una profesión plenamente vocacional y que se transmite de generación en generación, de hecho en Orbaneja, como planteo en una pregunta anterior, habéis tramitado muchos cambios de titularidad de este tipo, pero ¿hoy sigue siendo así o apreciáis el interés por la adquisición de una Oficina de Farmacia en titulados de nuevas generaciones?

Sin duda la actividad de farmacéutico con Oficina de Farmacia tiene un carácter muy vocacional, y es frecuente que se transmita de generación en generación en muchas familias.

En cuanto al interés por la adquisición de una Oficina de Farmacia siempre ha sido alto, y podemos afirmar que hoy día sigue siéndolo, incluso en mayor medida que hace años. Sin duda en ello influye la legislación farmacéutica desde que desapareció la posibilidad de instalar una Oficina de Farmacia "por núcleo aislado".

Con la pandemia hemos vivido tiempos muy confusos tanto sanitaria como económicamente y titulares que estaban pensando en transmitir su farmacia dejaron aparcada esta intención, ahora estamos volviendo a la normalidad ¿qué les aconsejáis? ¿es buen momento para vender?

La pandemia ciertamente produjo un parón en las transmisiones de Oficinas de Farmacia, al igual que ocurrió en toda la vida social y económica de España. Recuperada la normalidad, con las dificultades de todos conocidas hemos vuelto en el año 2021 a los mismos niveles o superiores de transmisiones que se producían antes de la pandemia.

Respecto a si es buen momento para transmitir debo decir que sin duda lo es, aunque el nivel de precios haya bajado ligeramente respecto a los precios que se pagaban a mediados de la década anterior.

Y ¿para comprar?

Indudablemente estamos en uno de los mejores momentos para comprar una farmacia. Tras la pandemia muchos titulares han decidido poner su farmacia a la venta y en este momento hay más oferta que nunca. Por otro lado, el sector de la farmacia como tal, **goza de una estabilidad difícilmente igualable en otros campos**, con una alta seguridad respecto a la predictibilidad de sus resultados. Es claramente un activo refugio en este momento, y los bancos lo saben, por lo que están dando condiciones muy buenas de financiación de este tipo de negocios.

Uno de los lemas de Orbaneja Abogados siempre ha sido que acompaña al farmacéutico de la mano desde incluso antes de la adquisición de su farmacia hasta el momento de dejarla en manos de otro titular, quizá esto sea uno de los motivos por el que sois líderes en compraventa y gestión de oficinas de farmacia, ¿queréis explicar a nuestros lectores en qué consiste?

La transmisión de una Oficina de Farmacia es una operación compleja que supone la coordinación de muchos factores tanto económicos como legales, dado que afecta a cuestiones de derecho farmacéutico, fiscal, laboral (por los empleados de la farmacia) y económicos.

Nosotros procuramos además armonizar los intereses en principio contrapuestos de quien transmite y de quien adquiere la farmacia, realizando los oportunos estudios económicos sobre el presente y el posible futuro de la misma.

Podemos decir que prácticamente en todos los casos hemos conseguido este objetivo, siendo muy frecuente que el adquirente de la farmacia quede como cliente del despacho para asesorarle en las materias fiscales, laborales y económicas de la farmacia que acaba de adquirir.

Sois la segunda generación que toma las riendas de Orbaneja Abogados y hace años que vuestra hija Blanca vela por los intereses de los farmacéuticos junto a vosotros, ¿cómo le habéis inculcado la vocación?

Supongo que nuestro ejemplo le ha servido de modelo, aunque esta pregunta habría que hacérsela a

mi hija Blanca.

En sus primeros años de actividad profesional tras culminar brillantemente sus estudios en ICADE E3 (Licenciaturas de Derecho y Administración y Dirección de Empresas) estuvo en el departamento de Marketing de L'OREAL varios años que sin duda le dieron una experiencia muy valiosa, hasta que decidió incorporarse al despacho hace unos diez años.

Blanca ha traído aire fresco al despacho y con su llegada, Orbaneja Abogados abrió una puerta a la innovación, sin perder los valores que le caracterizan. ¿Queréis hablarnos de esta innovación?

Sin duda Blanca podría hablaros con más detalle de este tema, pero puedo decir que su llegada ha supuesto la incorporación del despacho a todo el mundo de las redes sociales, presencia en los medios de comunicación y celebración de todo tipo de actos tanto para clientes como para farmacéuticos en general, facetas que estaban un poco descuidadas en el despacho.

La farmacia se ha transformado adaptándose a los nuevos tiempos, ¿qué ha hecho Orbaneja al respecto?

No nos corresponde a nosotros decirlo. Confiamos en que algo hemos aportado con nuestro asesoramiento, no sólo a clientes, sino también en los años anteriores, al Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos en las épocas de Ernesto Marco y Pedro Capilla, en materias especialmente fiscales, así como a la FEFE, dado que durante casi 30 años fuimos asesores de la misma, en especial en materia de negociación de los convenios colectivos de empleados.

También creo modestamente que tuvimos una intervención decisiva en materia de arrendamientos urbanos, asesorando a la FEFE y consiguiendo junto con su secretario general Carlos González Bosch, que la nueva ley, hoy vigente, introdujera una disposición específicamente dedicada a la Oficina de Farmacia, que permitió la prórroga de los contratos entonces vigentes nada menos que durante 20 años.

Igualmente tuvimos intervenciones muy importantes, siempre junto con la FEFE, en la redacción de diversas leyes de Ordenación Farmacéutica, como sobre todo las de Valencia y Extremadura, fracasando en nuestros objetivos en cuanto a la consecución de una ley armonizadora de todas las legislaciones autonómicas de Ordenación Farmacéutica. Aunque el trabajo realizado fue magnífico, topamos con la postura política contraria de Cataluña. Una Ley de armonización fue aprobada pero prácticamente vaciada de contenido.

También tuvimos una importante participación en materia fiscal cuando el Ministerio de Hacienda pretendió introducir a la farmacia en el sistema de módulos del IRPF (igual que los restaurantes y los bares), consiguiendo que al final no fuese aprobada la Orden Ministerial, que ya estaba redactada, ya que podría haber supuesto la desaparición de muchas farmacias con bajos niveles de ingresos, que son muy abundantes en número muy especialmente en la Comunidad de Madrid.

¿Podrías citarnos alguna frase de un personaje famoso o lema que haya marcado vuestro camino?


Citaría, y lo siento, las palabras de un gran militar, enemigo de España, como es el almirante Horacio Nelson que antes de la batalla de Trafalgar dijo "Inglaterra espera que cada hombre cumpla con su deber" frase que yo suelo repetir a los miembros del despacho, para significar que todo trabajo es importante desde quien atiende el teléfono o lleva las cartas hasta el director del despacho.

Para terminar, si tuvierais que completar la entrevista con una pregunta que no os haya hecho, ¿cuál sería?

La pregunta podría ser, ¿cuándo pensáis jubilaros ya que vais teniendo unos pocos años? Así yo, Eugenio, nací en 1950. La respuesta sería que mientras tengamos fuerzas seguiremos. Como los grandes soldados moriremos al pie del cañón.

**Ha sido un placer hablar con vosotros.
Gracias Eugenio y María Teresa**

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

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

