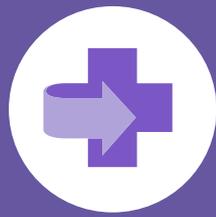


La circular de



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

Asesoría y compraventa para tu farmacia



## ASESORAMIENTO Y COMPRAVENTA PARA TU FARMACIA

Expertos en gestión global, asesoramiento y compraventa de oficinas de farmacia

Te acompañamos durante toda la vida de tu farmacia

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

ASESORAMIENTO FISCAL - CONTABLE

ASESORAMIENTO LABORAL

ASESORAMIENTO JURÍDICO



Traslado



Compra



Venta



Gestión



Digitalización



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

70 años  
asesorando  
a la farmacia



**"Una colección de pensamientos debe ser una farmacia donde se encuentra remedio a todos los males."**

Voltaire

**Escritor, Historiador, Filósofo y Abogado**

## Índice

---

EDITORIAL	Pág. 6-7
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS La tributación de la transmisión de una oficina de farmacia	Pág. 8-9
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA Las bolsas de plástico y la farmacia	Pág. 10-11
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE ¿Es rentable tener una sociedad de parafarmacia?	Pág. 12-14
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL Novedades laborales en los Presupuestos del Estado 2018	Pág. 15-16
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN La gestión de compras en las oficinas de farmacia	Pág. 17-18
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Entrevista a Lorenzo Loste López de Alda	Pág. 19-21
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	Pág. 22
ORBANEJA 4.0 Anecdotario, Infografías, Vídeos y RRSS	Pág. 23
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	Pág. 24
COLABORADORES	Pág. 25
PREGUNTAS Y RESPUESTAS ¿Qué ocurre si me retraso con algún plazo en alguna de las múltiples declaraciones que presentamos a lo largo del año? ¿En qué afecta el nuevo permiso de paternidad?	Pág. 26-27
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras farmacias a la venta	Pág. 28-30

# Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja  
**Fundador**

Alcanzado el ecuador del año, es momento de hacer balance. Pocas son las novedades que se han producido en estos seis primeros meses. Las más reseñables han sido la publicación del Anteproyecto de Ley de Ordenación de Farmacias de la Comunidad de Madrid, la publicación de la nueva Ley de Trabajadores Autónomos así como la nueva normativa de Protección de Datos.

Se espera que la segunda mitad de año no sea tan pacífica en lo que a los cambios regulatorios se refiere, sobre todo tras el reciente cambio de gobierno. Son muchas las incógnitas sobre lo que va a suceder.



Eugenio de Eugenio Fernández  
**Socio Director**

El pasado día 4 de julio, se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018. Dicha Ley ha sido más un "golpe de efecto" que otra cosa porque no son muchas las novedades de calado adoptadas, pero sí de efecto porque sobre todo han tocado aspectos sociales (ampliación del permiso de paternidad a 5 semanas, el incremento de las bases mínimas y máximas de cotización, la implantación de Incentivos para altas nuevas en RETA, que residan y ejerzan su actividad en municipio de menos de 50.000 habitantes y el aplazamiento de la aplicación del Factor de Sostenibilidad).

Sin embargo, la tan esperada regulación de una actividad a tiempo parcial del trabajador autónomo, y que anunció la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social ha sido aplazada sin poner intención ni fecha concreta para el futuro.



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



Blanca de Eugenio Fernández  
**Gerente**

Lo que más debería preocupar a los farmacéuticos en los próximos meses, es todas las reformas a nivel fiscal y laboral que apruebe el Gobierno, porque podrían exigir aumentar y mucho las partidas destinadas por la farmacia a la Agencia Tributaria y a la Seguridad Social. En materia fiscal se espera un aumento del tipo de gravamen del IRPF en rentas relativamente bajas, así como una eliminación general de deducciones.

Se espera además un aumento de los tipos aplicables en Sucesiones y Donaciones para unificarlos en toda España. Por último, se está hablando de un incremento considerable en la tributación de las ganancias patrimoniales que afectarían sin duda a la hora de transmitir la oficina de farmacia. De media actualmente, cuando se venden las farmacias, tributan al 23% del beneficio. El proyecto es aumentar este porcentaje incluso hasta el 33%.

En materia laboral, se ha hablado del "destope" de las cotizaciones, que afectaría a los sueldos por encima de 45.000 €, es decir los sueldos más altos de los empleados de las farmacias en este momento. En suma, vienen tiempos de cambio, pero confiemos en que no se pierda la esencia del modelo de farmacia español y que las reformas que implante sirvan realmente para favorecer la prestación del servicio al ciudadano.

# La tributación de la transmisión de una oficina de farmacia.

Blanca de Eugenio Fernández  
**Abogado**  
**Gerente de Orbaneja Abogados**



La transmisión de una oficina de farmacia genera una ganancia patrimonial para el transmitente por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición, siempre que el resultado entre ambos valores sea positivo.

Ahora bien, ¿cómo se efectúa el cálculo de esos valores?

El valor de transmisión será el importe real por el que se efectúe la venta del que se deducirán los gastos y tributos inherentes a la transmisión que hayan sido satisfechos por el transmitente. Por ejemplo, si la Oficina de Farmacia se transmite con el local donde se ejerce la actividad, será gasto deducible el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana ("plusvalía municipal"). Por valor de enajenación se tomará el efectivamente satisfecho siempre que no resulte inferior al normal del mercado, en cuyo caso prevalecerá este. Es decir, de existir una tasación superior sobre la farmacia, se tendrá en cuenta dicha tasación.

El valor de adquisición será el valor contable, esto es, el valor por el que fue adquirida la farmacia menos las amortizaciones fiscalmente deducibles (computándose en todo caso la amortización mínima). A este importe habrá que sumarle los gastos (notaría, registro) que hubieran sido satisfechos en la adquisición y adicionar el valor residual de las posibles inversiones y mejoras realizadas.

La ganancia patrimonial que se genere como consecuencia de la transmisión, se debe integrar en la declaración del Impuesto sobre la renta del titular que transmite en el ejercicio en el que se realiza la transmisión (esto es, si la venta se realiza en el ejercicio 2018, la ganancia se declarará en la declaración de ese ejercicio a presentar hasta el 30 de junio de 2019).

En 2018, los tipos a aplicar a las ganancias patrimoniales son de un 19% hasta 6.000 euros, un 21% desde esa cantidad hasta los 50.000 euros y un 23% por encima de ese umbral. Estos tipos siguen en vigor por el momento, pero habrá que ver si se tocan al alza en el último tercio del año.

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

Asimismo, habrá que realizar una adecuada planificación fiscal cuando se transmita la farmacia pues el impacto de la tributación por la ganancia patrimonial obtenida podría ser minorada por la aplicación de incentivos fiscales (compensación con pérdidas, reinversión de la ganancia en rentas vitalicias etc.).

Respecto al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP AJD), la transmisión total del patrimonio empresarial no está sujeta al IVA ni al Impuesto de Transmisiones. Por tanto, la transmisión de una Oficina de Farmacia al completo (fondo de comercio, local, mobiliario, medicamentos, mercancías etc.) a un adquirente que continúe con la actividad anterior no está sujeta al IVA ni tampoco al ITP, excepto el local que lo estaría al ITP.

Por tanto, la transmisión de una oficina de farmacia sin incluir el local, también se considera una operación no sujeta al IVA. Por el contrario, sí está sujeta al IVA una transmisión que no sea de la totalidad del activo empresarial, por ejemplo si se transmite un porcentaje de la farmacia.

En este caso, aunque se pague el IVA, las farmacias están sujetas al Régimen del Recargo de Equivalencia, por lo que se integrará este impuesto en el valor de transmisión pero el transmitente no tendrá que ingresarlo en Hacienda. También habrá que abonar IVA e Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) si se transmiten meramente bienes (por ejemplos, existencias o el local).



## QUE ES MÁS VENTAJOSO VENDER, DONAR O HEREDAR UNA OFICINA DE FARMACIA

### VENDER

Se Puede deducir el **Fondo de Comercio hasta un máximo de 7,5% anual.**

Si se adquiere local: **pago de ITPAJD.** Si no:

- **contrato de arrendamiento**
- **contrato de cesión de uso y disfrute.**

No devenga IVA

Puede ser **aplazada**

### HEREDAR

No hay **Ganancia Patrimonial.**

No se puede deducir el **Fondo de Comercio.**

**Bonificación del 99% del Impuesto Sucesiones** en Comunidad de Madrid.

**Reducción del 95% del Impuesto Sucesiones** en Comunidad de Madrid si se cumplen los siguientes **requisitos:**

- Mantener el bien adquirido durante **10 años** y tener derecho a exención en el IP, salvo fallecimiento.
- El bien adquirido debe ser su principal fuente de renta.

### DONAR

#### DONATORIO

No se puede deducir el **Fondo de Comercio**

#### DONANTE

Tiene **└**

#### Ganancia Patrimonial

**Bonificación del 99% del Impuesto Donaciones** en Comunidad de Madrid

**Reducción del 95% del Impuesto Donaciones** en Comunidad de Madrid **para el Donatario y no genera Ganancia patrimonial para el Donante**

si se cumplen los siguientes requisitos:

**Donatario:** Mantener el bien adquirido durante 10 años y tener derecho a excepción en el IP, salvo fallecimiento.

**Donante:** El bien donado debe ser la principal fuente de Renta.

**Donante:** Deje de ejercer funciones de dirección y percibir remuneraciones por ello.

**Donante:** Tener mínimo 65 años



+ INFO: 91 445 48 54  
 WWW.ORBANEJA.COM



# Las bolsas de plástico y la farmacia

Rosa Blanco Cuevas

Abogado  
Departamento de Transmisiones de farmacia  
Área jurídica



Las farmacias, siempre han entregado los medicamentos a sus clientes en bolsas de plástico personalizadas con su logotipo, haciendo de éstas una seña de identidad propia. Hasta hace poco tiempo, no las cobraban, concretamente hasta el 1 de julio de 2018, fecha en que entró en vigor el decreto 293/2018, prohibiendo su entrega gratuita.

El consumo del plástico, produce un nefasto impacto en el medio ambiente y esta norma pretende reducirlo poco a poco. Una de las medidas para conseguirlo es la imposición a los comercios de cobrar las bolsas de determinados plásticos, para que de esta manera, se sustituyan por otras de materiales compostables que se degradan en menor tiempo y no dañan el medio ambiente. Este proceso finalizará en 2021 con la prohibición total de la entrega en los comercios de las bolsas de plástico.

Los usuarios de la farmacia han reaccionado de maneras distintas, pero la mayoría comprende que tenemos que cuidar el medio ambiente y evitar el consumo de bolsas de plástico es una forma de contaminar menos. Pero hay otros a los que no les ha parecido bien y han expresado su malestar reprochando al farmacéutico tener que pagar por una bolsa que lleva publicidad de la farmacia. Otros han ido más lejos y han reprendido al boticario manifestándole que la farmacia pudiera estar lucrándose con esta iniciativa. Esta última reacción del cliente se debe a la mala información, ya que hay farmacias que no han anunciado esta modificación normativa a sus clientes a pesar de las recomendaciones de los colegios de farmacéuticos de colgar con antelación carteles.

No hay una regulación de los precios en la normativa, pero sí aconseja cobrar entre 5 y 15 céntimos por unidad, con lo que muchas farmacias han acordado por zonas un precio único para todas, con el fin de no perder clientes por la diferencia en los importes. Otra de las reacciones del consumidor es sugerir el cambio del plástico al papel.

Las boticas tienen un compromiso medioambiental, y ya llevan tiempo preparándose para cumplirlo. Algunas han buscado otras alternativas, como las bolsas compostables, que son muy parecidas a las biodegradables (hechas de maíz, fécula o restos vegetales), pero que necesitan menos de 18 meses para convertirse en abono orgánico. Es el caso de la Farmacia de Ana. Su titular, Ana Sánchez Crespo, lleva más de 10 meses entregando a sus clientes bolsas hechas de este material. Nos dice "Es parte de nuestro compromiso con el medio ambiente, aunque ahora tenemos que afinar bien el pedido y recomendar a los clientes que no las guarden transcurrido un año, ya que se compostan. Muchos clientes, tanto de esta farmacia, como de otras, traen sus bolsas de casa, reduciendo de este modo el consumo de bolsas de plástico.

Optar por el papel frente al plástico, es una decisión que han tomado muchas farmacias para prevenir y reducir los impactos adversos que los residuos generados producen en el medio ambiente, de hecho, muchos farmacéuticos están esperando a consumir las de plástico que les quedan para empezar a comprarlas de papel. Las ventajas medioambientales de estos materiales son innegables, pero no lo son tanto para el bolsillo de los titulares, ya que el gasto anual en un pedido de bolsas de plástico es aproximadamente un 30 por ciento menor que el de las bolsas compostables, aunque farmacéuticos como Ana Sánchez Crespo, asumen esta inversión con mucho gusto. Cobrar por las bolsas puede llegar a ser rentable, ya que su precio aproximado en grandes cantidades oscila entre 0,001 y 0,018 euros, mientras que el precio orientativo para cobrar la bolsa está entre los 5 y los 15 céntimos de euro.

Hay que tener en cuenta que las oficinas que no apliquen la normativa, si tienen una inspección se les aplicará el régimen sancionador de la Ley 22/2011, de 28 de julio, de residuos y suelos contaminados.

Aún no está claro qué sanciones se aplicarán, ya que la ministra de Medio Ambiente, Isabel García Tejerina, ha explicado que la norma no contempla multas: "Hay un registro de productores y podrán operar los que estén incluidos". También ha destacado que "se harán controles".

Hay quien opina que cobrar puede ser un negocio bastante rentable, a pesar de que el gremio de farmacéuticos ha expresado que no quiere lucrarse con la venta de las bolsas.

Como conclusión, para las oficinas de farmacia que no quieran cobrar las bolsas, adaptarse a esta norma les va a suponer un esfuerzo económico grande, ya que cualquier otro material distinto al plástico es más caro. Por este motivo, los farmacéuticos van a jugar un papel importante en la concienciación de los consumidores para que vaya desapareciendo el uso del plástico. Será un reto conseguirlo. En este contexto, Sigre recuerda que, según los objetivos fijados en Europa, el consumo de bolsas de plástico por habitante y año debería situarse en unas 90 unidades en 2019. Se trata de una cantidad que debe reducirse a 40 en 2025, ya que a partir del 2021 sólo se permitirán las bolsas compostables.

## LAS BOLSAS DE PLÁSTICO EN MI FARMACIA A PARTIR DEL PRÓXIMO 1 DE JULIO



Obligatoriamente se **cobrarán** todas las Bolsas Ligeras (espesor entre 15 y 50 micras).



Podrán ser **Gratis**



REAL DECRETO 293/2018

- Las bolsas muy **ligeras** (espesor inferior a 15 micras).
- Las bolsas de espesor igual o superior a 50 micras, pero con un porcentaje igual o mayor al 70% de **plástico reciclado**.

Se deberá exponer en un lugar visible al público los precios establecidos, e incluir una referencia a la normativa.



**Orbaneja**  
ABOGADOS

+ INFO: 91 445 48 54  
WWWORBANEJA.COM



# ¿Es rentable tener una sociedad de parafarmacia?

José María Cobo Lozano  
Abogado y Asesor fiscal  
Coordinador del Área Fiscal-contable



Antes de constituir una sociedad mercantil para vender productos de parafarmacia hay que estudiar muy bien la operación para ver si fiscalmente es rentable o no. También tenemos que tener en cuenta las situaciones personales y familiares de cada farmacéutico a la hora de realizar los cálculos del IRPF.

En todo caso debemos ser conscientes de que a la larga no existe esta diferencia tan grande de tributación entre digamos el 49% de IRPF y el 25-30% de sociedades, ya que el beneficio generado por la sociedad, sólo puede utilizarse para gastos o inversiones de la propia sociedad y en modo alguno para gastos o inversiones privadas del dueño persona física, de la sociedad. Si este beneficio de la sociedad, se desea transferir al patrimonio privado para así poder atender con el mismo gastos ó inversiones privadas, se debe proceder al reparto de dividendos de la sociedad a sus socios (levantando la correspondiente acta del acuerdo del reparto que es recomendable sea ante Notario) y en el año en que se haga tributar el socio en su IRPF por los dividendos percibidos como un ingreso del capital mobiliario que actualmente tiene una tributación media de un 22-25% (depende de la cuantía del dividendo repartido).

Por tanto vemos que a los efectos de farmacéutico persona física, con la sociedad lo que se hace es diferir en el tiempo la tributación. El que al final se pague más por tener la sociedad y luego repartir dividendos o por tributar únicamente en IRPF sin constituir sociedad, dependerá de los tipos de la escala general de IRPF y de los de la de la tributación específica de los dividendos (hubo años en los que solo tributaron el 18%), por lo que no puede darse un consejo que valga para más allá de un año. No obstante se observa la tendencia de que se pague más por la vía societaria con reparto de dividendos que por la tributación directa en IRPF, aunque eso sí, habremos conseguido diferir en el tiempo esta tributación.

Si la farmacia vende muchos productos de parafarmacia, y ve que está pagando mucho en cada declaración de la renta se puede plantear si esta es la mejor forma de seguir cumpliendo sus obligaciones fiscales sin dejar de pagar impuestos, pero a veces no es esta la solución sino otras como: plantear una sucesión con un hijo que antes o después se va a quedar la farmacia constituyendo una comunidad de bienes, invertir en un bien de inversión para la farmacia, por ejemplo un robot; Invertir en personal...

Lo que hay que ver por tanto es al final después de haber pagado todos los impuestos por una u otra vía qué sale mejor. Ojo con los gastos asociados también a la propia constitución de la sociedad, llevanza de obligaciones fiscales etc. Al dividir estas dos actividades, los costes muchas veces se duplican y no interesa.

Lo que sí es obvio es que, como consecuencia de la tributación de dicho beneficio a través del Impuesto de Sociedades, pasamos en renta a tributar en los tramos más bajos de IRPF por el resto del beneficio de la farmacia, ahorrándonos así una cantidad importante en impuestos.

Para que empiece a compensar esta forma de tributación las ventas como mínimo deben alcanzar la cifra de facturación en torno a los 350.000,00 euros-400.000,00 euros. A partir de ahí, hablar de un beneficio a partir del cual sale rentable no es recomendable por lo que acabamos de explicar: depende de si la sociedad se está usando como vehículo de ahorro o por el contrario el farmacéutico vive de ella.

El factor clave por tanto para ver si es conveniente o no constituir este tipo de sociedades reside en un diferimiento de la tributación.

Por tanto, si finalmente se decide separar ambas actividades, farmacia y parafarmacia, lo que sí tiene que estar claro es que ambas sean unidades autónomas diferenciadas. Es decir tendrán que tener:

**1) Fiscalidad separada.** Al considerarse dos actividades las obligaciones fiscales son distintas y por tanto hay que ser muy ordenado con los papeles.

Las sociedades de parafarmacia declaran de forma separada a tipos máximos del 30%. En la farmacia, en cambio, la actividad solo está permitida a personas físicas y, por tanto, tributa a través del IRPF, por lo que los tipos pueden llegar al 49%.

Las sociedades deben presentar declaraciones también trimestrales, el modelo 303, para soportar el IVA soportado y devengado.

Las farmacias que declaran todo por el IRPF hacen declaraciones trimestrales (modelo 130 o pago fraccionado). Dichos pagos son el 20% del rendimiento de cada trimestre. Si se tributa sólo como farmacia, los gastos y los ingresos se computan en su totalidad: es decir, base imponible más IVA más recargo de equivalencia. En el caso de las sociedades se computaría sólo la base y el IVA se declarará por otro lado en las liquidaciones trimestrales de IVA a través de los modelos 303 (la sociedad comprará sin el recargo de equivalencia).



Reparto de beneficios entre los socios: un tema importante que pasa desapercibido para los farmacéuticos es que si bien los beneficios de las sociedades tributan a un tipo sensiblemente inferior al de las personas físicas, hay una segunda tributación que se produce cuando se trata de sacar esos rendimientos a través de dividendos de la sociedad. A veces si sumas lo que se paga por ambos lados no compensa constituir una sociedad de parafarmacia.

**2) Cajas separadas.**

**3) Stock separado.**

**4) Ordenadores separados.**

**5) Personal diferenciado y con roles distintos.**

**6) Locales distintos.**

**7) Imputación de gastos diferenciados.**

**8) Problemas con Sanidad.** Por último añadir la posible problemática con Sanidad por el hecho de que, dentro de la propia farmacia opere una sociedad de parafarmacia. No se conocen sanciones administrativas por esta cuestión pero con la ley en la mano podría suceder.

## 10 FÓRMULAS DE ÉXITO PARA TU FARMACIA



- 1. TRADICIÓN**  
Conserva valores tradicionales en tu farmacia. Los negocios "vintage" están de moda.
- 2. ESPECIALÍZATE**  
Mira las farmacias de tu alrededor y especialízate en aquello que no tenga ninguna.
- 3. MAXIMIZA TU CALIDAD**  
A través de un servicio impecable.
- 4. CLIENTE-PACIENTE**  
Es el centro de tu estrategia. Esto te garantiza la fidelidad a tu farmacia y su prescripción a nuevos clientes.
- 5. ANTICIPACIÓN**  
Llega antes a las cosas que tu competencia. Los que llegan primero siempre sacan más provecho a todo.
- 6. CRECIMIENTO:**  
Además de fidelizar a los clientes piensa en estrategias para conseguir nuevos. Es el denominado "efecto llamada".
- 7. PROFESIONALIZACIÓN**  
Es la clave del crecimiento de tu farmacia y de cualquier negocio.
- 8. TECNOLOGIZACIÓN:**  
Piensa en cualquier proceso de tu farmacia, cómo mejorarlo y hacerlo más eficiente.
- 9. CREACIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS, SERVICIOS**  
Esto es síntoma de innovación.
- 10. EL PERSONAL**  
Mímalo cada día; sin ellos no podrás alcanzar tus objetivos.



**Orbaneja**  
ABOGADOS

+ INFO: 91 445 48 54  
WWW.ORBANEJA.COM  
C/ SANTA ENGRACIA, 19 1º MADRID



# Novedades laborales Presupuestos del Estado 2018

Eugenio Fernández López

**Abogado**  
Coordinador del Área Laboral



El pasado día 4 de julio, se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Ley 6/2018, de 3 de julio, de La Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2018. Son varias las novedades que introduce esta norma en materia laboral, pero en concreto nos vamos centrar aquí en una medida que va a ser gravosa sin duda para las empresas.

Tanto en Régimen General como en el Régimen de Trabajadores Autónomos (RETA) se incrementan las bases mínimas y máximas de cotización. Las máximas se incrementan de 3.751,20 € a 3.803,70 €, e igualmente se incrementan las bases de cotización máximas del RETA topadas en función de la edad. Las mínimas del RETA supondrán un incremento en cuotas de 4 € mes aproximadamente.

Lamentablemente los importes de las pensiones máximas no se han variado respecto a lo previsto en el RD 1079/2017, de 29 de diciembre, sobre revalorización de pensiones para el año 2018, es decir que a las empresas se les traslada un incremento significativo de sus costes sociales sin que tenga una contrapartida de mejora de prestaciones, pues siguen estando topadas las pensiones máximas en los mismos importes ya previstos desde el 1 de enero de 2018.

En cuanto al sistema de cálculo de pensiones cada año va siendo peor, pues se va abriendo paulatinamente el tiempo de referencia para el cálculo de la base reguladora, y así en el 2023 se alcanzará el máximo previsto de 25 años, estando este año 2018 en 252 meses anteriores al hecho causante, es decir 21 años anteriores.

Es cierto que la Ley de Presupuestos deja en suspenso la aplicación del llamado factor de Sostenibilidad, que según previsiones supondría una disminución en los cálculos iniciales de pensiones del 5% cada 10 años, y por tanto de momento para los que se jubilen en el próximo año 2019 no les será de aplicación, lo que no quiere decir que se elimine definitivamente, pues su aplicación queda condicionada al acuerdo de la Comisión de Seguimiento y Evaluación de los Acuerdos del Pacto de Toledo.

Los trabajadores pertenecientes al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), es decir, las farmacias, que tienen opción de elegir su base de cotización desde una mínima a una máxima, tradicionalmente parten en sus inicios de una base mínima y ello por razones obvias de economía, con el trascurso del tiempo y cuando ya se van haciendo previsiones de futuro, es cuando se decide incrementar su cotización.

A partir de los 48 años ya la normativa no permite unos incrementos a bases máximas absolutas sino a unas bases máximas fijadas en función de la edad. Recomendamos en este caso que en la medida de lo posible se incrementen las bases de cotización en el RETA, pues al contrario de lo que ocurre con los que coticen todos los periodos computables para el cálculo de su pensión a bases máximas, los importes no sobrepasarán en ningún caso los fijados para pensiones máximas, por lo que a este colectivo si le será rentable un incremento

de su base de cotización, y ello acrecentado con la circunstancia de que los importes irán directamente como gasto de la actividad. El cambio de bases se puede hacer hasta cuatro veces al año coincidentes con la finalización de cada uno los trimestres del año.

A modo de ejemplo un trabajador tanto del Régimen general como del RETA que en el periodo de referencia para el cálculo de su pensión hubiera cotizado a bases máxima – como referencia actual a 3.751,20 € y tuviera los periodos máximos cotizados para alcanzar el 100% de su base reguladora (actualmente 36,5 años) percibiría la pensión máxima actual de 2.580,13 € por 14 pagas, no rentabilizando por tanto, ese exceso de cotización por haber una descoordinación entre bases máximas de cotización y pensiones máximas.

Pero, en el caso de un trabajador que tenga periodos en bases mínimas y otras en bases máximas topadas el resultado no alcanzará nunca el importe máximo fijado por la ley de presupuestos, y, de ahí nuestra recomendación a incrementar las bases de cotización al reta y cada uno en función de su disponibilidad económica.

Además esta nueva ley ha adoptado otras medidas en materia laboral importantes:

**1) Permiso de paternidad:** Se amplía a 5 semanas. Este permiso se disfrutará al finalizar el establecido por nacimiento de hijo en el Convenio Colectivo o, en su defecto, según lo regulado en el Estatuto de los Trabajadores.

Destacar que el permiso se disfrutará de forma continuada, el beneficiario elegirá el momento de su disfrute coincidente con el descanso maternal o al finalizar el mismo, salvo la última semana que podrá disfrutarse posteriormente dentro de los nueve meses siguientes. Es factible disfrutarlo a jornada completa o a tiempo parcial, pero para ello se requiere acuerdo de ambas partes.

En caso de parto múltiple el permiso se amplía en dos días por cada hijo a partir del segundo. Para poder acceder a esta nueva regulación el hecho causante (es decir el nacimiento del hijo) tiene que haber acontecido a partir del 5 de julio de 2018.

**2) Incentivos en RETA para las altas nuevas:** Se trata de incentivos para altas nuevas en RETA, que residan y ejerzan su actividad en municipio de menos de 50.000 habitantes. Se amplía a otros 12 meses adicionales las bonificaciones que por inicio de actividad se establecen para las altas nuevas. Como hecho causante se fija el día primero del mes siguiente a la entrada en vigor de esta ley de presupuestos, es decir al 1 de agosto de 2018. Se exigirá estar empadronado en municipio de menos de 5.000 habitantes, estar en alta en el censo de Agencia Tributaria o haciendas Forales y mantener el Alta en la actividad autónoma en los dos años siguientes al alta en el RETA, así como permanecer empadronado en el mismo municipio en los 4 años siguientes al alta.

Finalmente, la tan esperada regulación de una actividad a tiempo parcial del trabajador autónomo, y que anunció la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de Seguridad Social, nuevamente esta ley de presupuestos al igual que sus predecesoras ha aplazado sin poner intención ni fecha concreta para el futuro.

# La gestión de compras en las oficinas de farmacia

Olga Molina  
CEO Farmaverita



## EL CONTROL DE COMPRAS: CLAVE PARA EL AUMENTO DE LA RENTABILIDAD

La gestión de compras actual en una oficina de farmacia es un complejo sistema de acciones que lleva de cabeza a cualquier farmacéutico. No solamente debe preocuparse porque su stock se encuentre dentro de los parámetros de alta rentabilidad, sino que tiene que controlar que los proveedores con los que trabaja estén en sintonía con las necesidades del cliente que compra en la farmacia.

Hasta ahora, la gestión de compras iba encaminada a tener estudiados estos parámetros, pero ¿de qué nos sirve tener un stock adecuado, tener los proveedores que necesitamos, si desconocemos realmente las condiciones con las que trabajamos?

Según la estadística<sup>1</sup> el 89% de las farmacias no están seguras si las condiciones con las que trabaja son las adecuadas a su volumen de compra, el 93% se ve incapaz de descifrar una factura de su proveedor y el 98% se pierde a la hora de cotejar los abonos que el laboratorio ha realizado por las compras hechas a través de mayorista.

No es fácil, en una farmacia manejamos gran cantidad de facturas y albaranes, y nuestra formación al respecto es insuficiente.

Las claves para poder desarrollar un control de compras eficiente, parte de una base: el conocimiento.

Para paliar los efectos negativos de este desconocimiento, os proponemos una serie de puntos para que podáis ponerlos en marcha inmediatamente en la farmacia y comenzar una fase de alto rendimiento en vuestras compras.

**1) ¿Qué COMPRAS?** Necesitas saber exactamente qué compras, y generalmente esto es muy fácil, basta saber qué vendes. Utiliza tu programa informático para saberlo, y esto te dará la desagradable sorpresa de encontrarte con el stock inmovilizado y las consecuentes caducidades. Tenemos que saber que las caducidades generan pérdidas por valor de hasta 9.000€ en una farmacia media, los gastos por devolución de producto no deseado puede generarnos un déficit de hasta 4.000€ (si, las devoluciones nos cuestan dinero en muchas ocasiones), y el valor de mantener un stock muerto es muy variable, pero considerablemente alto.

**2) ¿Cómo lo COMPRAS?** En la actualidad tenemos un sinfín de propuestas por parte de nuestro distribuidor para comprar: plataformas, transfer, grupos de compra etc. Por otro lado tenemos las compras directas a laboratorio. Lo que nos pasa normalmente es

<sup>1</sup> Fuente FARMAVERITA. Estadística realizada desde en-18/ ag-18. Para años anteriores consulte [www.farmaverita.es](http://www.farmaverita.es)

que si compramos directo a laboratorio, siempre nos "falta" algo y recurrimos al goteo del distribuidor. Este movimiento es el que genera más dificultades de seguimiento. Debemos negociar pactos que incluyan en nuestro descuento este goteo. Debemos trasladar al margen de nuestras compras los cargos que conllevan la utilización de plataformas o transfer, ya bien sea un cargo comercial o financiero. Debemos conseguir descuentos lineales y no por molécula. Debemos estudiar los precios de salida de las moléculas. Debemos planificar posibles ofertas de nuestro segundo distribuidor para poder beneficiarnos de cargos 0 o de mayores vencimientos. Cuando los abonos sean bimensuales, o bien nos adelanten un descuento en albarán, debemos guardarnos la factura o albarán de pedido y apuntarnos el "abono" que aproximadamente nos falta.

**3) ¿A quién COMPRAS?** Según la última estadística\* el 35% de las farmacias tienen 3 o más distribuidores. A partir del segundo distribuidor sólo obtenemos servicio, siendo muy difícil obtener más allá del margen oficial de la farmacia. Además los cargos realizados a las oficinas de farmacia en los últimos 8 meses del año han aumentado un 39%, casi todos ellos debido a cambios en política comercial que penalizan las bajadas de compra. Para optimizar nuestras compras necesitamos no sólo tener conocimiento de nuestro descuento/cargo pactado, sino saber dónde nos lo aplican (en qué categorías y en cuales no), cuáles son las excepciones (artículos de margen fijo, vacunas etc.), cuánto nos cuesta atrasar las facturas (cargo financiero), y en general todos los cargos que hace que merme nuestro margen. Sólo de esta manera tenemos un control y conocimiento absoluto de nuestro **beneficio REAL**.

En conclusión, la gestión de la compra va mucho más allá de tener nuestro stock perfectamente controlado, es necesario que sepamos qué ganamos realmente con lo que compramos.

## Entrevistamos a uno de los muchos héroes que ejercen dentro y fuera de nuestras farmacias, Lorenzo Loste López de Alda



### ¿Por qué elegiste ser farmacéutico?

He de decir que fue una decisión un poco por descarte, me gustaba la biología, la medicina, la farmacia... y al final opte por una carrera que pudiera darme una gran variedad de salidas. Pasado menos de un año de empezar fui a visitar a mi familia por parte de padre, la cual nunca vi mucho porque falleció cuando yo era niño y me enteré que mi bisabuelo y tatarabuelo habían sido farmacéuticos con farmacia en Huesca, así que igual hay un factor genético...

### ¿Qué o quién te inspiró?

Siempre quise tener mi propio negocio y después de hacer las prácticas en la farmacia de Javier Lora y trabajar por primera vez en la oficina de farmacia de Rafael Puerto me quedó claro que quería tener mi propia farmacia, les estaré eternamente agradecido.

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

Lo que más me costó fue encontrar la farmacia adecuada a mi forma de ser, a mis medios económicos y a la fiabilidad de la operación en general.

### ¿Cuál crees que es la principal diferencia entre el joven farmacéutico y el tradicional farmacéutico?

La principal diferencia sería la gestión, antes las farmacias no tenían tanta competencia externa, presente y futura... ahora tenemos que estar muy atentos a competidores como por ejemplo Amazon.

Los tiempos están cambiando y tenemos que estar más unidos, para saber adaptarnos a los nuevos retos que vienen.

**¿Cómo es la relación que tienes con los pacientes?**

La relación con la mayoría es muy cercana, tengo una farmacia de barrio y por desgracia algunas personas tienen problemas serios de salud o de otro tipo. En la farmacia encuentran la solución, o por lo menos les dedicamos el tiempo que otros profesionales no pueden dedicarle a escucharles o a darles ánimo.

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

Las principales dudas que suelen tener son cómo tomar la medicación y cómo funciona la Receta Electrónica, cuándo pueden sacar las medicinas, cuánto tienen que pagar...

**¿Cómo reaccionas ante una emergencia en la farmacia?**

Depende de qué tipo de emergencia, por suerte no he tenido ningún problema serio, imagino que llamando al 112...

**¿Cuánto tiempo tratas con un paciente?**

Depende del paciente, algunos necesitan menos, otros más, no lo he cuantificado todavía, en un curso que hice de gestión nos recomendaron que lo hiciéramos, aunque creo que hay que dedicarle simplemente el que sea necesario.

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

A más de uno, la primera vez resulta muy violento, después con el tiempo te das cuenta que hay personas que no tienen mucha educación y que se creen con derecho a todo, no le doy mucha importancia, trato de tener la mayor educación y respeto posible y dejar claras las cosas.

**¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo?**

Cuando atiendes a una persona y luego vuelve simplemente para darte las gracias de lo bien que le ha ido tu recomendación.

**¿Y lo menos?**

Cómo dije ya antes, cuando algún paciente viene a la farmacia faltando el respeto a alguien.

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

Lo más difícil es gestionar la parte de recursos humanos, al final es una empresa pequeña, familiar y hay que intentar que todo el mundo esté a gusto, un buen trabajo en equipo, vacaciones, problemas personales, etc.

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

Me parece muy interesante, siempre y cuando no se olvide que lo que realmente nos diferencia de los miles de competidores que hay en el mundo digital es la atención farmacéutica, tenemos que diferenciarnos con una buena formación y una atención de calidad, para, ya sea en el mundo digital o en nuestras farmacias seamos el canal de elección a la hora cualquier consulta sanitaria.

**¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?**

Tengo la sensación que cambiará bastante, ya no será un centro donde se dispensan productos de farmacia y parafarmacia, creo que será como mini centros de salud donde aparte de hacer lo de ahora, habrá consulta y otros servicios sanitarios, que la esperanza de vida sea mayor y la pirámide muy envejecida, el sistema sanitario de la seguridad social se verá saturado y la farmacia ocupará un papel más importante en el sistema.

**¿Cuáles son tus aspiraciones como profesional?**

Simplemente que mi farmacia, cada día sea mejor y ofrezca un servicio de la mayor calidad posible.

**¿Cuál crees que es tu mayor logro en tu carrera de la salud?**

Mi mayor logro creo que ha sido levantar la farmacia que adquirí, gracias también a mis empleados y que ahora es una farmacia de referencia en la zona.

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

Soy una persona con bastante empatía que me hace comprender y actuar en una gran diversidad de situaciones.

**¿Alguna vez te has sentido decepcionado de ser farmacéutico?**

No decepcionado, quizá infravalorado, es una profesión que tenemos un gran conocimiento de muchas materias y no solemos tener oportunidad de demostrarlo.

**Si volvieras a empezar ¿cambiarías algo?**

Trataría de organizarme mejor el tiempo, para ser más eficiente y conseguir las cosas más fácilmente y rápido.

**¿Qué tres consejos darías a un joven farmacéutico que está empezando?**

No soy nadie para dar consejos, si tengo que dar alguno es que lo que hagan en cada momento sea siempre al cien por cien.

**¿Cómo te ves dentro de 5 años? ¿Cuáles son tus objetivos?**

Aún me queda mucho recorrido... ampliar el local, ampliar el horario, tener más empleados y dar el mejor servicio de calidad que se pueda dar.

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

¿Seremos los farmacéuticos capaces de juntarnos y ser un grupo unido y responsable para poder afrontar las nuevas amenazas y cambios en nuestro sector y en el mundo, o por el contrario seguiremos mirando hacia otro lado en un gremio que siempre ha sido muy conservador y que traga con todo lo que le echen...?

**¡ GRACIAS LORENZO!  
NOS HA ENCANTADO HABLAR CONTIGO.**

# Encuentros Orbaneja

El trimestre pasado ha sido muy intenso en cuanto a nuestras obligaciones fiscales con Hacienda, por lo que el Equipo de **Orbaneja Abogados**, se ha empleado a fondo en ello, cerrando una singular campaña de renta, que ha pasado en pocos días por un cambio de gobierno.

Una vez cerradas estas fechas, hemos comenzado a preparar nuestros siguientes encuentros.

## CONFERENCIAS:

- **Septiembre 2018:** Orbaneja Abogados participa en Congreso Online IMPULSA TU FARMACIA 2018.
- **Noviembre 2018:** Fecha a determinar. REUNIÓN ANUAL CON NUESTROS CLIENTES PARA PREPARAR LA CAMPAÑA DE RENTA 2018, Y EXPLICAR LAS NOVEDADES FISCALES Y LABORALES.

## TALLERES:

Octubre - Noviembre

- Gestión de compras en la farmacia.
- Cómo quitarnos las caducidades y los productos de lenta rotación.

**Y MUCHAS MÁS NOVEDADES QUE TODAVÍA NO OS PODEMOS CONTAR.**



# Orbaneja 4.0

En **Orbaneja Abogados** llevamos más de dos años trabajando en la digitalización del despacho. Ha sido un camino largo y duro hasta lograr conseguir el posicionamiento que hoy tenemos tanto en nuestra web, como en nuestras Redes Sociales.

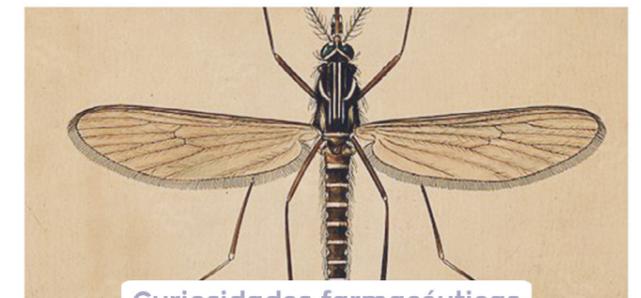
Esta sección pretende mostrar qué es lo que hemos hecho mejor y dar ideas a nuestros lectores para que mejoren la gestión de las suyas. Por supuesto, nuestros canales están abiertos a que nos sigan, a que comenten nuestros posts, a que nos den 'feedback' y a cualquier tipo de interacción con el resto de usuarios. Queremos que nuestras redes sean una comunidad donde se sientan cómodos, comenten sus opiniones y vean sus necesidades satisfechas por un canal rápido y accesible para todos.

Estos son algunos de nuestros posts e infografías en Facebook:



## Curiosidades farmacéuticas

Hay muchos compuestos que se pueden emplear como repelentes de insectos, y muchos de ellos son de origen natural. Muchos de los aceites esenciales de las plantas, tienen propiedades repelentes. Las plantas que contienen estos aceites son menos atacadas por los insectos. Los primates, utilizando su ingenio, frotándose con ellas también se benefician ahuyentando a estos molestos bichitos y protegiéndose de ellos.



## Curiosidades farmacéuticas

Durante las guerras mundiales, los ejércitos sufrían muchas bajas debidas al tifus y la malaria, dos enfermedades transmitidas por las picaduras de insectos. Por esta razón, surgió la necesidad de encontrar un compuesto químico capaz de mantenerlos alejados de las tropas. Muchos de los repelentes químicos, se patentaron en los años 20 y 30 del siglo pasado. En nuestros días es raro encontrar alguno de estos principios activos en los repelentes, aunque si podemos ver como forman parte de sus compuestos algunos aceites de plantas que se utilizaban para mantenerlos alejados en siglos pasados.



# Orbaneja te forma

## Oferta formativa Orbaneja Abogados

En Orbaneja Abogados somos conscientes de la necesidad de formación continua de los profesionales sanitarios. Nos complace comunicarles que disponemos de una serie de cursos muy interesantes para su sector que le ayudarán a mejorar los rendimientos de su negocio. Hemos introducido nuevos cursos este año en base a las peticiones de nuestros clientes.

- ✓ CURSO DE COMUNITY MANAGER
- ✓ CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
- ✓ CURSO DE POLÍTICAS DE PRECIOS
- ✓ CURSOS EN ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA CALIDAD EN EL SERVICIO
- ✓ CURSOS DE ATENCIÓN EFICAZ DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

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

A través de la formación bonificada sus trabajadores podrán acceder a estos cursos sin ningún coste para su empresa.

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



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

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

# Colaboradores



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



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



Evolufarma es una solución Integral de Marketing Multicanal, Marketing Digital y Business Intelligence para las Oficinas de Farmacia. De esta manera, llevan a la farmacia al Marketing web 2.0, consiguiendo que el farmacéutico sólo tenga que preocuparse por su negocio, incrementando las ventas mediante la fidelización de los clientes con las que conseguir dar nuevos servicios.



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



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



Consultoría para la Oficina de Farmacia -Análisis, Auditorías y Gestión de Compras. FARMAVERITA Analiza, Gestiona, Recomienda y Realiza formación al farmacéutico a través de Mentoring de compra.



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



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



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



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



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

# Preguntas y respuestas

Estaremos encantados de responder tus dudas,  
envía tus preguntas [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)

**Soy farmacéutica y acabo de adquirir una oficina de farmacia y por lo tanto me acabo de dar de alta en Hacienda y estoy preocupada por mis obligaciones fiscales. ¿Qué ocurre si me retraso con algún plazo en alguna de las múltiples declaraciones que presentamos a lo largo del año?**

G.H.S. Toledo

Para presentar una declaración extemporánea debe seguir el mismo procedimiento que para presentarla en el plazo establecido, pero si sale a pagar no podrá hacer la presentación telemática directamente sino que deberá hacerlo mediante adeudo en cuenta, obteniendo el NRC (Número de Referencia Completo) y así presentar luego la declaración en la sede electrónica de la AEAT.

No obstante esto no acaba aquí sino que por presentar la declaración fuera de plazo, tendrá penalizaciones que dependerán de si declara voluntariamente o porque Hacienda lo requiera, así como del tiempo que tarde en regularizar la situación.

Si no presenta una declaración en el plazo establecido para hacerlo, puede recibir (normalmente en un plazo inferior a 6 meses) una notificación de Hacienda requiriendo su presentación o la justificación para no realizarla.

Asimismo se iniciará un procedimiento sancionador. Es decir, tendrá que pagar el importe de la declaración, los intereses de demora y la sanción correspondiente que puede oscilar entre el 50 y el 150% del total de la deuda; para evitar esta sanción conviene que sea el contribuyente el que dé el primer paso presentando voluntariamente la declaración, con lo que pagaría el importe de la deuda más el recargo por extemporaneidad.

Una vez presentada la declaración extemporánea, Hacienda notificará la liquidación del recargo por presentarla fuera de plazo. La cuantía de este recargo irá en función del tiempo transcurrido entre el último día del plazo establecido y la declaración voluntaria. Así, si presenta la declaración:

•**Dentro de los 3 meses siguientes a la finalización del plazo establecido:** el recargo será del 5% del importe de la declaración, sin intereses de demora ni sanción.

•**Entre los 3 y 6 meses siguientes a la finalización del plazo establecido:** el recargo será del 10% del importe de la declaración, sin intereses de demora ni sanción.

•**Entre los 6 y 12 meses siguientes a la finalización del plazo establecido:** el recargo será del 15% del importe de la declaración, sin intereses de demora ni sanción.

•**Una vez transcurridos 12 meses:** el recargo será del 20%. No habrá sanción, pero si intereses de demora desde el día siguiente al término de los 12 meses hasta la presentación de la declaración.

Además de esto existe una posibilidad de reducción del 25% siempre que se ingrese dicho recargo en periodo voluntario de pago, es decir en el plazo que nos propone Hacienda.

Por lo tanto, como puede comprobar el cumplimiento de las obligaciones fiscales en plazo es importante para evitar tener que pagar de más a Hacienda.

**¿En qué afecta el nuevo permiso de paternidad?**

C.M. Alicante

Con la entrada de los nuevos presupuestos generales del Estado para el ejercicio 2018, se modifica el art. 48.7 ET ampliando la duración del permiso de paternidad a cinco semanas con derecho a suspensión del contrato de trabajo y ampliables en dos días por cada hijo a partir del segundo.

El trabajador podrá iniciar su disfrute a partir de la finalización del permiso por nacimiento de hijo previsto legal o convencionalmente o desde la resolución judicial que constituya la adopción o a partir de la decisión administrativa de guarda con fines de adopción o acogimiento, y hasta la finalización de los períodos de suspensión de maternidad, adopción, acogimiento familiar y tutela o inmediatamente posterior a dicha finalización (art. 48.4 y art. 48.5 ET).

El período de suspensión se disfrutará de forma continuada, excepto la última semana que previo acuerdo entre trabajador y empresario se podrá disfrutar posteriormente hasta que se cumpla 9 meses del nacimiento del hijo, resolución judicial o decisión administrativa.

El permiso de paternidad, previo acuerdo de las partes, puede disfrutarse a jornada completa o parcial, en este caso con un mínimo del 50% de la jornada. Una vez acordado sólo podrá modificarse entre el trabajador y empresario a iniciativa del trabajador por razones de la salud del menor.

Con carácter general, se pueden producir las siguientes situaciones durante el cobro de la prestación de Paternidad:

- Si el trabajador está en Incapacidad Temporal (IT) y solicita el subsidio de paternidad, cobrará la prestación de paternidad, y si persiste la IT anterior al finalizar el subsidio de paternidad reanudará la prestación de IT.

-Si el trabajador está disfrutando del permiso de paternidad y se extingue su contrato, el trabajador seguirá percibiendo la prestación por paternidad y al finalizar podrá solicitar su prestación por desempleo.

-Si por el contrario el trabajador está percibiendo la prestación por desempleo y pasa a la situación de paternidad, se suspenderá la prestación por desempleo y pasará a percibir la prestación por paternidad gestionada directamente por su Entidad Gestora (INSS).

Para finalizar cabe comentar que la prestación de paternidad está regulada en el art. 179 del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social RD 8/2015 en el que se establece que al permiso de paternidad le corresponde una prestación del 100% de la base reguladora durante todo el período.

# Ofertas de farmacias

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

## ZONA NORTE DE MADRID

### Zona norte de Madrid

Código: 710.518  
Localidad: Alcobendas  
Facturación aproximada: 1.540.000 euros

### Zona noreste de Madrid

Código: 710.201  
Zona: Corredor del Henares  
Facturación aproximada: 900.000 euros

### Zona noroeste de Madrid

Código: 710.306  
Zona: Peñagrande  
Facturación aproximada: 480.000 euros



## ZONA SUR DE MADRID

### Zona sureste de Madrid

Código: 810.409  
Localidad: Vallecas  
Facturación aproximada: 1.000.000 euros

### Zona sur de Madrid

Código: 810.718  
Zona: Carabanchel  
Facturación aproximada: 800.000 euros

### Zona sureste de Madrid

Código: 810.208  
Zona: Moratalaz  
Facturación aproximada: 563.000 euros

### Zona suroeste de Madrid

Código: 810.125  
Localidad: Villaviciosa de Odón  
Facturación aproximada: 970.000 euros



## ZONA CENTRO DE MADRID & ONLINE

### Zona orense de Madrid

Código: 810.611  
Localidad: Madrid  
Facturación aproximada: 1.000.000 euros

### Online

Código: 810.520  
Facturación aproximada: 500.000 euros



***¡Pregúntenos y le ayudaremos!***

TI: 91.445-48-54  
Fax: 91.593-05-49  
E-mail: [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)



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

