

La revista de la Farmacia



Orbaneja
ABOGADOS

Oferta de farmacias

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



ZONA BARRIO SALAMANCA
FACTURACIÓN: 550.000 EUROS



ZONA CUZCO
FACT. 380.000 EUROS



ZONA SUR DE MADRID
FACTURACIÓN: 1.100.000 EUROS



ZONA ALCORCÓN
FACT. 1.100.000 EUROS



ZONA A-6 MADRID
FACT. 1.700.000 EUROS


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**



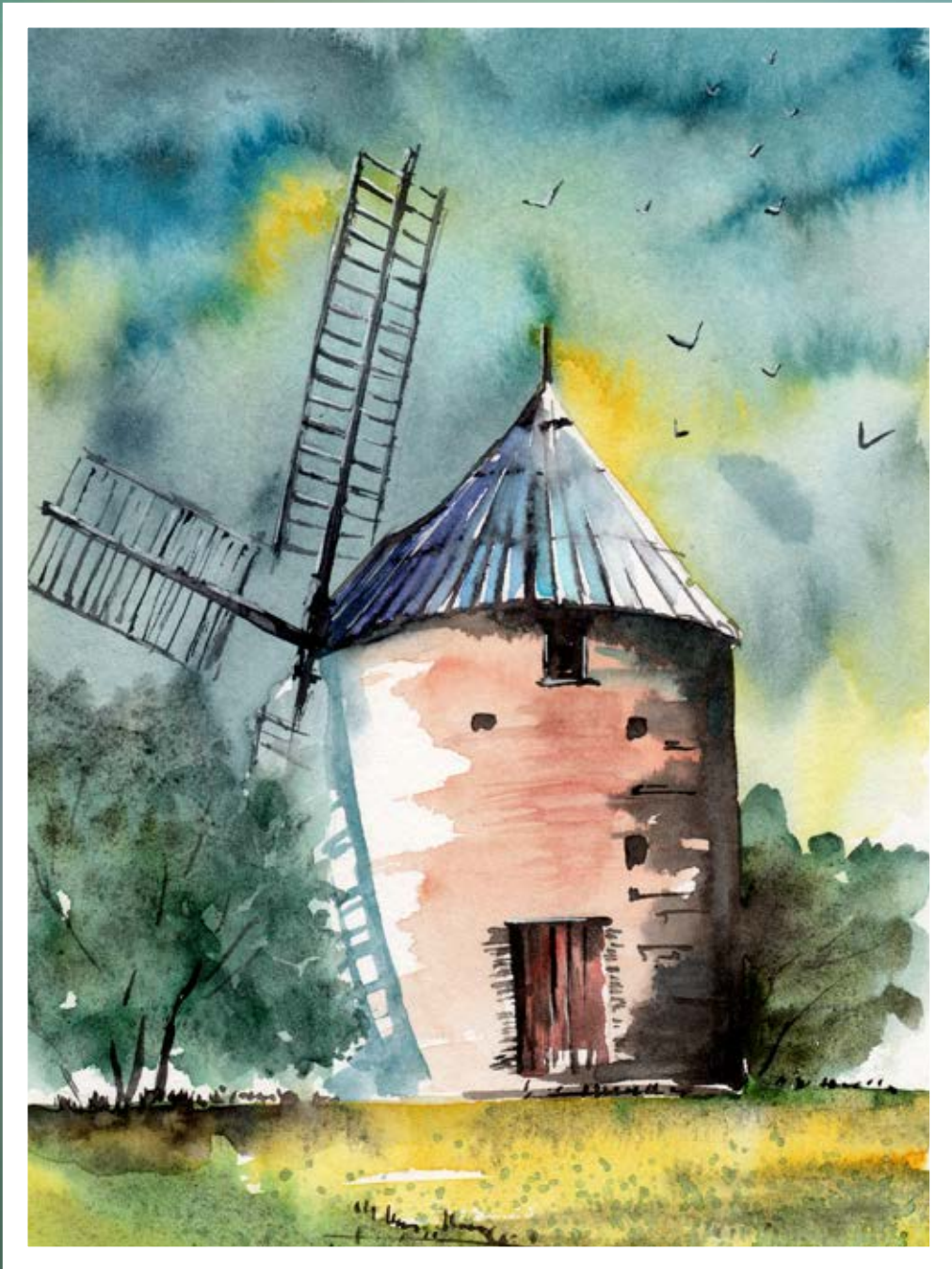
 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 91.445-48-54

 www.orbaneja.com

#FarmaciasConFuturo

**“Cuando soplan vientos de cambio,
algunos construyen muros,
otros molinos.”**

Proverbio chino

¿Buscas comprador para tu farmacia?

¿Estás buscando una farmacia?

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

En **Orbaneja Abogados**
podemos ayudarte.

Más de 70 años asesorando
en compraventa de farmacias.



Llámanos al **91 445 48 54**

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

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

Índice

| | |
|---|-------|
| OFERTA DE FARMACIAS | 2-3 |
| Nuestras Farmacias a la venta | |
| EDITORIAL | 7 |
| ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS | 8-13 |
| La fiscalidad de la transmisión de una Oficina de Farmacia | |
| ÁREA LEGAL | 14-16 |
| Oficinas de Farmacia: Tipología y su Financiación | |
| ÁREA FISCAL-CONTABLE | 17-29 |
| IRPF 2021: Novedades y Aspectos Principales para la Oficina de Farmacia | |
| ÁREA LABORAL | 30-33 |
| Todo lo que tiene que saber un titular de Oficina de Farmacia acerca de las vacaciones de su equipo | |
| ÁREA ECONÓMICA | 34-36 |
| Renta fija | |
| ENTREVISTA A UNA FARMACÉUTICA | 37-38 |
| Mara Buitrón Patuel | |

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

Cerramos una etapa en la que podemos decir que la pandemia está técnicamente acabada aunque todavía continúa.

Entre tanto ha surgido un acontecimiento que ha trastocado todo, sobre todo a nivel europeo y es, una guerra.

De todas las consecuencias de esta indeseable guerra quizás la peor y que más estamos sufriendo en la farmacia es la inflación. Si a eso añadimos que el déficit público está disparado podríamos concluir que vienen malos tiempos para la farmacia, pero no es así.



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director

Soplan vientos de cambio.

En Madrid tenemos una nueva Ley de farmacia a punto de aprobarse. **Acabamos de cambiar de Presidente en el Colegio de Farmacéuticos**, y además parece que la vida normal ha vuelto: testigo de ello es el pasado Infarma celebrado en Madrid los días 22, 23 y 24 de marzo de este año.

Han sido dos años muy duros y la farmacia tiene que analizar qué ha pasado en su entorno pero sobre todo en su negocio para poder seguir avanzando. Es importante mirar a la economía en general pero también a nuestra farmacia en particular.



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora

Es un buen momento para hacerlo ahora que todos los titulares están haciendo sus declaraciones de la renta.

En materia de compraventa parece que los **bancos siguen dando mucha financiación para la compra de oficinas de farmacia** porque creen en ellas como negocio.



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Lo que sí ha cambiado recientemente es que ante una compra hay que mirar muy bien las opciones: tipo fijo, tipo variable.. no todo es tan bueno ni tan malo como parece. Habrá que analizar caso por caso para ver qué es lo que más conviene.

En cuanto a los datos económicos de las farmacias que vemos , en general percibimos que hay una recuperación generalizada.

En lo que a la nueva **Ley de Farmacia de Madrid** se refiere necesitamos ya ver el texto definitivo.

En esta edición trataremos una vez más temas que hemos considerado de interés para las oficinas de farmacia.

La Fiscalidad de la transmisión de una Oficina de Farmacia



Blanca de Eugenio
Abogada
Gerente de Orbaneja Abogados

“Un error al marcar una casilla en la declaración de la renta puede desencadenar una inspección inmediata.”



“Hacienda se juega mucho dinero.”

En este momento son muchos los farmacéuticos que están haciendo su declaración de la renta y han transmitido su farmacia a lo largo de 2021. Se trata de un momento que en general es importante, pero además en el caso concreto de la transmisión de un negocio de esta envergadura lo es aún más. Un error en la declaración en la casilla correcta puede desencadenar una inspección de forma muy rápida.

En los últimos años hemos detectado un incremento importante en los requerimientos e inspecciones de las oficinas de farmacias transmitidas tanto a terceros como entre familiares. Hacienda se juega mucho dinero y quiere estar seguro de que los contribuyentes declaran correctamente este tipo de operaciones.

¿Cómo se calcula la ganancia patrimonial por la venta de una farmacia?

La transmisión de una oficina de farmacia genera una ganancia patrimonial ([art.33.1 Ley 35/2006 IRPF](#)) en la base imponible del ahorro para el transmitente, por la diferencia entre el valor de transmisión y el valor de adquisición, siempre que el resultado entre ambos valores sea positivo.

Ganancia patrimonial = valor de transmisión - valor de adquisición

¿Qué entendemos por valor de transmisión?

Por **valor de transmisión** se entenderá el importe real por el que la enajenación se hubiese efectuado ([art. 35.2 Ley 35/2006 IRPF](#)), del que se deducirán los gastos y tributos inherentes a la transmisión que hayan sido satisfechos por el transmitente.

Este importe real de enajenación vendrá determinado por el efectivamente satisfecho, siempre que no resulte inferior al normal de mercado, en cuyo caso prevalecerá éste, es decir, si existiese una tasación superior sobre la oficina de farmacia, se tendrá en cuenta dicha tasación.

Valor de transmisión = Importe real - gastos - tributos

¿Qué entendemos por valor de adquisición?

En cuanto al **valor de adquisición** estará formado por el valor real que dicha adquisición de la oficina de farmacia se hubiera efectuado ([art. 35.1 Ley 35/2006 IRPF](#)) menos las **amortizaciones fiscalmente deducibles** (computándose en todo caso las amortizaciones mínimas) más el valor residual de los bienes de inversión y mejoras realizadas pendientes de amortizar a la fecha de la venta y más los gastos y tributos inherentes a la adquisición.

Valor de adquisición = Importe real - amortizaciones + valor residual B.I. + mejoras pendientes amortización + gastos + tributos

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

Dicha **ganancia patrimonial se tributará en la declaración del IRPF del año siguiente al que se realice la transmisión**, es decir, si transmito la oficina de farmacia en el año 2021, yo lo declararé en mi IRPF ejercicio 2021 que se presenta entre abril y junio 2022.

La **exención por reinversión en renta vitalicia** es uno de los principales mecanismos que a día de hoy tenemos al alcance de la mano para poder **minorar la tributación del IRPF por la transmisión de nuestra oficina de farmacia**.

Esta **exención** regulada en el artículo **38.3 Ley 35/2006 IRPF**, **tiene como objetivo la de fomentar el ahorro a largo plazo, y puede suponer un ahorro fiscal considerable para, entre otros, aquellos farmacéuticos que transmitan la oficina de farmacia**. Así, estarán exentas las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión por contribuyentes mayores de 65 años de elementos patrimoniales (entre los que se incluyen los afectos a actividades económicas) siempre que el importe total obtenido en la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor hasta un máximo de aportación de 240.000 euros.

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



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

- 1- El contrato de renta vitalicia** debe suscribirse entre el contribuyente (beneficiario) y una entidad aseguradora, pudiendo establecerse mecanismos de reversión o períodos ciertos de prestación o fórmulas de contraseguro en caso de fallecimiento una vez constituida la misma.
- 2- La renta vitalicia debe constituirse en el plazo de seis meses desde la fecha de transmisión del elemento patrimonial**, debe tener una periodicidad inferior o igual al año, comenzar a percibirse en el plazo de un año desde su constitución, y el importe anual de las rentas no puede variar en más de un 5% respecto del año anterior.
- 3- El contribuyente** debe comunicar a la entidad aseguradora que la renta vitalicia que se contrata constituye la reinversión del importe obtenido por la transmisión de elementos patrimoniales.
- 4- La cantidad a reinvertir** que podrá acogerse a la exención tendrá el límite de 240.000,00 euros. Cuando el importe reinvertido sea inferior al total de lo percibido en la transmisión, únicamente se excluirá de tributación la parte proporcional de la ganancia patrimonial obtenida que corresponda a la cantidad reinvertida.

IIVTNU O Plusvalía Municipal



El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU) es otro de los principales impuestos (a nivel local) que debe hacer frente el titular de una oficina de farmacia cuando transmite el local donde se desarrolla dicha actividad. Es un impuesto directo y objetivo que grava el incremento del valor de los bienes inmuebles de naturaleza urbana que se genera durante el período en el que pertenece al transmitente y que se pone de manifiesto en el momento de su transmisión. Basta con que sea titular de un terreno de naturaleza urbana para asociar un incremento de valor del terreno sometido a tributación.

Constituye el hecho imponible de este impuesto la **obtención de un incremento de valor o plusvalía** experimentado por los terrenos de naturaleza urbana o por los terrenos integrados en los bienes inmuebles de características especiales a efectos, en ambos casos, del IBI, que se ponga de manifiesto como consecuencia de:

- **La transmisión de su propiedad por cualquier título.**
- **La constitución o transmisión de cualquier derecho real de goce, limitativo del dominio, sobre dichos terrenos.**

¿Qué entendemos por valor de adquisición?



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

Especial mención al IVA: Como comprador, no tendrás que abonar ningún importe en concepto de IVA (Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido) porque estás adquiriendo una unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sí misma. **La transmisión de una oficina de farmacia al completo** (fondo de comercio, local, mobiliario, medicamentos, mercancías etc.) **a un adquirente que continúe con la actividad anterior no está sujeta al IVA** ni tampoco al ITP, excepto el local que lo estaría al ITP.

Hay que tener en cuenta que el **artículo 7 de la ley de IVA** (referido a la no sujeción cuando se transmite un patrimonio empresarial) **ha sido modificado para sustituir el concepto de "totalidad del patrimonio empresarial" por el concepto de "unidad económica autónoma capaz de desarrollar una actividad empresarial o profesional por sus propios medios"**. La Dirección General de Tributos se ha pronunciado sobre este nuevo concepto de "unidad económica" estableciendo, entre otras, en [Consulta Vinculante V1843/11, de 21 de julio de 2011](#).

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

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

“Si no se transmite el 100 % de la farmacia SI se devenga IVA. ”

¿Cuáles son los aspectos más conflictivos para Hacienda en las transmisiones de las oficinas de farmacia?

EL FONDO DE COMERCIO: es el activo de mayor valor de la farmacia. Hacienda vigila mucho que la cantidad que se declare como ganancia patrimonial sea la correcta. Sobre todo mira mucho que se haya descontado bien lo que ya está amortizado. Si es una farmacia que se ha adquirido hace mucho tiempo, es fácil porque se considera ya amortizada pero si se ha comprado la farmacia hace cuatro o cinco años, los errores son múltiples.

También se está vigilando mucho que quien declare la venta de la farmacia sea el titular y no se divida entre los dos cónyuges si uno de ellos no es farmacéutico. Este aspecto ha sido objeto de mucha controversia, pero por el momento Hacienda considera que es el titular de la oficina de farmacia quien tiene que declarar la ganancia o pérdida por la venta de la misma.

“Ganancia o pérdida patrimonial a cargo del titular de OF. ”

LAS EXISTENCIAS: La venta de las existencias se considera la "última venta" de la oficina de farmacia. Hacienda trata de considerar la venta de las existencias como una ganancia patrimonial de la farmacia, pero esto no es correcto. Es esencial declararlo de forma correcta en la Declaración de la Renta porque si no llaman seguro. Y lo peor no es eso, sino además la sanción que suele llevar aparejada por no declarar los ingresos correspondientes. Estas sanciones son muy elevadas porque parten de una base de más o menos la mitad de lo que se ha dejado de declarar según Hacienda.



EL LOCAL: El local tributa como un elemento diferente y separado de la propia farmacia o el fondo de comercio. Hay quien piensa que por transmitirse la **"totalidad del patrimonio empresarial"** no tributa pero no es cierto.

Especial mención a las operaciones familiares

La transmisión de una oficina de farmacia se podría efectuar o bien en vida (**transmisión inter vivos**) o bien posponerla al fallecimiento del titular (**transmisión mortis causa**). El titular propietario de una farmacia, padre o madre de varios hijos, que proyecta la transmisión a favor de uno (o varios, en su caso) debe estudiar la operación muy exhaustivamente ya que, de acuerdo con la legislación farmacéutica, **sólo el farmacéutico titular de la oficina de farmacia puede ser el propietario de la misma, no admitiéndose la copropiedad entre los que no poseen el citado título**. Por lo que, si el actual titular no tiene bienes suficientes para compensar el valor, que en muchos casos es considerable, de la citada actividad empresarial con el resto de los hijos, se pueden originar desigualdades entre los mismos.

La transmisión Inter vivos podría formalizarse mediante una **compraventa** (transmisión onerosa) o bien a través de una **donación** (transmisión lucrativa). Si se efectuase a través de una compraventa, el hijo adquirente pagaría el precio acordado al contado o a plazos. En este caso la transmisión no originaría problemas de compensaciones económicas, toda vez que, como es obvio, no se generarían desigualdades algunas entre el resto de los hijos. Por el contrario, si la transmisión se formalizase a través de la donación, sí que puede dar lugar a diferencias entre los citados hijos.

Al proyectar la transmisión de la farmacia a favor de un descendiente del titular, ya sea inter vivos o mortis causa, se debe tener presente los derechos de los demás descendientes para evitar desigualdades entre ellos, cuando no existen bienes suficientes para compensar al resto, ya que en este supuesto habría que establecer fórmulas de pago por parte del adjudicatario al resto de sus coherederos. Sin olvidar, evidentemente, las **implicaciones** fiscales que la operación conllevaría, que pueden variar sensiblemente dependiendo de cómo se formalice la operación.

“Es un buen momento para transmitir vía donación entre padres e hijos.”

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

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

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

Oficinas de Farmacia: Tipología y su Financiación



Rosa Blanco Cuevas
Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados

A la hora de comprar una farmacia lo primero que hay que plantearse es que tipo de farmacia queremos, ya que dependiendo del perfil del comprador así será su farmacia ideal: **aquella en la que podrá desempeñar su profesión de una manera más eficaz y, sobre todo, más feliz.**

Podemos hablar de 4 tipos de farmacia: farmacia de barrio, farmacia de paso, farmacia de centro comercial y farmacia rural. En las provincias de costa habría que añadir las farmacias de zonas vacacionales.

“Cuatro tipos de farmacia: de barrio, de paso, de centro comercial y rural.”



La farmacia de barrio es aquella que tiene una **cliente-la fija**, que son los vecinos de los bloques aledaños a la farmacia. Suele predominar la **venta de seguro frente a la venta libre**, ya que es donde acudirán los pacientes con sus recetas de la seguridad social (o recetas privadas, en su defecto). **El consejo farmacéutico es fundamental**, ya que el paciente elegirá una farmacia u otra de su entorno teniendo este elemento en consideración, sin que el precio sea lo determinante, ya que lo importante es el asesoramiento. Estas farmacias tienen que tener **stock**, pero el hecho de que den una falta, como se conoce coloquialmente, **no es un problema a priori**, ya que los pacientes son muy fieles y esperarán a que el medicamento o producto sea recepcionado por la farmacia. **El horario que la mayoría de estas farmacias cumplen es el mínimo oficial**, aunque en determinadas zonas, sobre todo en aquellas en las que la población es más joven y llegan a última hora de la tarde a sus domicilios, puede que hagan horarios ampliados de 12 horas de lunes a sábado, para que los vecinos que llegan de sus trabajos puedan comprar su medicamento, y así evitar que lo hagan en las farmacias cercanas a sus puestos de trabajo.

Las farmacias de paso, por el contrario, suelen tener un horario ampliado de 12 de horas, incluidos, en muchas ocasiones los domingos y festivos, ya que el tránsito de público es continuo a lo largo de toda la semana. **El stock aquí es fundamental:** debe tener mucho producto para no dar faltas, ya que el paciente si no encuentra el medicamento o producto no esperará a que lo reciba la farmacia, adquiriéndolo o bien en otra farmacia de la zona, o bien, en su farmacia de barrio.

“Es fundamental también que la farmacia cuente con suficiente personal para que el público no tenga que esperar a ser atendido.”



El precio en la parafarmacia es importante, aunque en muchas ocasiones se compran productos que se necesitan en ese preciso momento, como puede ser un solar un día de mucho calor, y no van a comparar precios con otras farmacias de la zona. Es fundamental también que la farmacia cuente con suficiente personal para que el público no tenga que esperar a ser atendido, ya que es **un público impaciente porque su objetivo no es ir a la farmacia, sino que ha llegado a ella por una necesidad concreta e inminente.**

“En las farmacias de centro comercial hay público fijo y público de paso.”



“Las farmacias de centro comercial son un híbrido entre la farmacia de barrio y la farmacia de paso.”

Las farmacias de centro comercial son un híbrido entre la farmacia de barrio y la farmacia de paso, ya que mucho público es fijo de ese centro comercial, pero también habrá mucha gente de paso. Es fundamental que tengan un horario ampliado (normalmente coincide al máximo con el horario de apertura del centro), necesita tener también mucho stock, pero aquí sí que prima el precio: como hemos indicado, no es gente únicamente de paso, hay consumidores habituales del centro que tendrán en cuenta si el precio es mejor en esta farmacia o en la que tenga más cerca de su domicilio (farmacia de barrio). Debe tener suficiente personal, pero los usuarios son menos impacientes que en las farmacias de paso, ya que van al centro comercial con la finalidad de comprar.

Por último, **las farmacias rurales**, muy similares a las de barrio por la fidelidad de los pacientes, son las que **pueden contar con un horario más limitado** (muchas de ellas solo abren por las mañanas, de lunes a viernes, etc.) Si bien es cierto que tendrán que hacer guardias, lo que prácticamente es inexistente en las farmacias referidas anteriormente. **El stock aquí es más limitado aún que en las de barrio**, ya que los pacientes también lo son, y el conocimiento sobre los consumos de los mismos (tanto de medicamentos como parafarmacia) es mayor por parte del farmacéutico. La confianza y el conocimiento es la clave de estas farmacias. También requieren de mucho menos personal, siendo la clientela más paciente ante la espera por llevar un ritmo de vida mucho más relajado que en la urbe.

“Las farmacias rurales son muy similares a las de barrio por la fidelidad de los pacientes.”

Y **a la hora de comprar una farmacia**, independientemente de la tipología, **va a ser fundamental la financiación por parte de las entidades bancarias**, quién exigirá en un primer lugar la tasación de la farmacia, y como es obvio, no se tasarán de la misma manera un tipo u otro, dependiendo no solo de que la facturación sea mayor o no, sino también por la seguridad que ofrece, la rentabilidad, la previsión de crecimiento, y los gastos inherentes a la propia actividad.

Desde **Orbaneja Abogados** recomendamos que a la hora de estudiar la financiación se consulte en dos o tres entidades para comparar las condiciones que ofrecen, y así poder obtener las mejores para la compra, lo que ayudará a que la rentabilidad de la farmacia también sea mejor. Los elementos a tener en cuenta serían los siguientes:

- Tipo fijo o variable. Dependiente del perfil del comprador, la situación económica y el Euribor, será interesante obtener uno u otro.
- Porcentaje que financian (80% de la tasación, del precio estimado por la propia entidad...)
- Plazo del préstamo (lo usual es que sea de 20 años).
- Garantías adicionales (bienes inmuebles para hipotecar, avalistas personales, etc.)
- Comisiones de apertura, cancelación total o parcial.
- Gastos de la operación (AJD, registro, notaria, gestoría, tasación)
- Vinculaciones (seguro de vida, multiriesgo, etc.)
- Comisiones de TPV.
- Líneas de crédito y productos análogos.

**“Tasación
dependiendo del
tipo de farmacia.”**

Son tantos los elementos a tener en cuenta que, como siempre indicamos, el asesoramiento de los profesionales adecuados es fundamental para que la operación de compra sea un éxito sin paliativos.

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

IRPF 2021: Novedades y Aspectos Principales para la Oficina de Farmacia

Jose María Cobo
Abogado y Asesor fiscal



“Se consolida el uso de medios electrónicos para cualquier trámite.”



Otro año más, inmersos en plena campaña de Renta, procedemos a informar y actualizar las principales novedades que pueden afectar al Farmacéutico empresario en su declaración de la Renta ejercicio 2021. Si bien aquí destacamos lo más relevante, pueden profundizar en el tema, consultando nuestra “Guía para el IRPF 2021”.

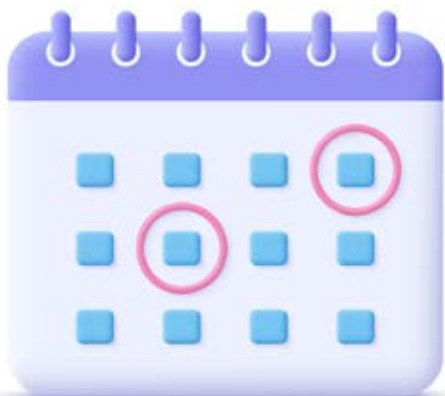
La AEAT sigue **consolidando la utilización de medios electrónicos** para las relaciones con el contribuyente, con el **INFORMADOR RENTA** donde se podrá obtener respuestas de forma interactiva a las preguntas de carácter básico del impuesto así como aquellas cuestiones específicas sobre actividades económicas.

“Debemos tener en cuenta varias fechas que son clave en la campaña RENTA 2021 para cumplir con los plazos señalados por AEAT”

Conviene tener presente las siguientes **fechas vigentes** a día de hoy, a la hora de confeccionar o presentar nuestro IRPF 2021 y así poder evitar malentendidos o inconvenientes de última hora:



“Del 6 de abril al 30 de junio, pasando por el 5 y 26 de mayo sin olvidarnos del 27 de junio”



- Desde el 6 de abril y hasta el 30 de junio de 2022, **ambos inclusive**: se podrá presentar la declaración del Impuesto de la Renta 2021.
- Desde el 5 de mayo y hasta el 29 de junio de 2022: La Agencia Tributaria le puede realizar su declaración de Renta 2021 por teléfono (solicitud de **cita desde el 3 de mayo hasta el 29 de junio**).
- Desde el 26 de Mayo inicio de solicitud de cita previa para atención presencial y desde el **2 de Junio** hasta el **30 de Junio** inicio presencial de la confección de declaraciones renta 2021 en oficinas de la AEAT.
- La fecha final será el 27 de junio, y no el 30 de junio de 2022, cuando el borrador o la declaración del Impuesto resulte a ingresar y se opte por domiciliar el pago, salvo que únicamente se domicilie el segundo plazo (el cual se abonará el **5 de noviembre de 2022**), en cuyo caso se podrá confirmar el borrador o presentar la declaración del impuesto hasta el **30 de junio de 2022**.
- Desde el 6 de abril hasta el 30 de junio de 2022, **ambos inclusive**: presentación electrónica de las declaraciones del **Impuesto sobre Patrimonio 2021 (Modelo 714)**, salvo en el supuesto de domiciliación del pago, en cuyo caso será hasta el **25 de junio de 2022**.

PRINCIPALES NOVEDADES:

Como principal novedad que afecta directamente a todos los contribuyentes es la **subida de tipos de gravamen** para la determinación de la cuota estatal a las rentas más altas: creándose un tramo nuevo en la base general a partir de 300.000 euros (del 22,50% al **24,50%**) y en la base del ahorro a partir de 200.000 euros (del 11,50% al **13,00%**). Variación de la escala autonómica para no residentes con base del ahorro superior a 200.000 euros (se fija en el **26%**).

Cuota Estatal Base Liquidable General:

| Base Liquidable Hasta euros | Cuota integra euros | Resto Base Liquidable Hasta euros | Tipo aplicable Porcentaje |
|--------------------------------|------------------------|--------------------------------------|------------------------------|
| 0,00 | 0,00 | 12.450,00 | 9,50 |
| 12.450,00 | 1.185,75 | 7.750,00 | 12,00 |
| 20.200,00 | 2.112,75 | 15.000,00 | 15,00 |
| 35.200,00 | 4.362,75 | 24.800,00 | 18,50 |
| 60.000,00 | 8.950,75 | 240.000,00 | 22,50 |
| 300.000,00 | 62.950,75 | En adelante | 24,50 |

Cuota Estatal Base Liquidable Ahorro:

| Base Liquidable del ahorro Hasta euros | Cuota integra euros | Resto Base Liquidable del ahorro Hasta euros | Tipo aplicable Porcentaje |
|---|------------------------|---|------------------------------|
| 0,00 | 0,00 | 6.000 | 19 |
| 6.000,00 | 1.140 | 44.000 | 21 |
| 50.000,00 | 10.380 | 150.000 | 23 |
| 200.000,00 | 44.880 | En adelante | 26 |

“Las aportaciones a planes de pensiones se pueden incrementar hasta 8.000 € siempre que su origen sea en las contribuciones empresariales.”



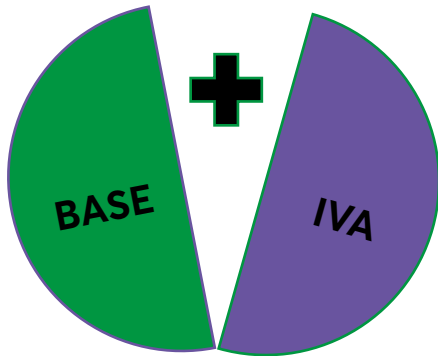
“Bono social térmico para familias numerosas.”

- Respecto a las **aportaciones a planes de pensiones**, en ejercicios anteriores a 2021 se permitía un límite de aportaciones individuales de 8.000 euros; pero a partir de este año ha pasado a ser de **2.000 euros** anuales. No obstante, se permite que dicho límite se incremente hasta el importe de 8.000 euros si esas cantidades tienen su origen en las contribuciones empresariales.
- En el apartado de **criptomonedas**, es decir la venta de monedas virtuales a cambio de euros u otras monedas de curso legal, realizada al margen de una actividad económica, dará lugar a una ganancia o pérdida patrimonial, calculada por la diferencia entre el valor de venta y el valor de compra, que deberá incluirse en la declaración de IRPF. Igualmente será necesario informar del saldo y número de criptomonedas que se tengan a final del año.
- En cuanto al **bono social térmico** es una ayuda que concede el Estado, a los consumidores considerados vulnerables como las familias numerosas. La gestión y el pago de las ayudas lo realizan las Comunidades Autónomas y las Ciudades con Estatuto de Autonomía. La cantidad percibida como bono social térmico está sometida al IRPF en concepto de ganancia patrimonial no derivada de transmisiones y se integrará, por tanto, **dentro de la base imponible general**. No obstante, si un contribuyente obtiene exclusivamente rendimientos del trabajo de un pagador por una cuantía inferior a 22.000 euros anuales y recibe esta ayuda del bono social térmico, por un importe inferior a 1.000 euros anuales, no está obligado a presentar declaración.

Por último y como consecuencia de la aprobación de medidas urgentes para impulsar la actividad de rehabilitación edificatoria (RDL 19/2021), se han introducido nuevas deducciones por obras de mejora de la eficiencia energética en viviendas que analizaremos en profundidad más adelante.

Rendimiento de Actividad Económica 2021

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



“Es necesario desglosar con más detalle los ingresos, los gastos e IVA.”



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

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

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



“Otra novedad es que ahora se solicita el desglose de la variación de existencias.”



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

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

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

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

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

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

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

“Se mantiene el método de libertad de amortización con creación de empleo.”



- Las **amortizaciones de las inversiones** realizadas con el tipo máximo que nos podemos aplicar según las tablas de amortización, así como si tenemos derecho a la amortización acelerada.
- **Libertad de amortización con creación de empleo.** En 2021 se mantiene este método de diferimiento impositivo. Indispensable para la planificación fiscal 2021 y la de años sucesivos de la oficina de farmacia, supone la aplicación de la libertad de amortización con "creación de empleo". Este régimen originado hace más de una década, otorga la posibilidad al farmacéutico de amortizar libremente las inversiones nuevas del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, afectos a la actividad económica si va acompañada de un incremento de la plantilla media de la oficina de farmacia referida a los 24 meses siguientes a la fecha de inicio del año en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, en relación a la plantilla media de los doce meses anteriores, y dicho incremento ha de mantenerse durante un período adicional de otros 24 meses. La libertad de amortización en este caso se cuantifica en un máximo de 120.000 euros por cada persona/año de incremento de plantilla.

- **Reducción del 20% del rendimiento neto positivo declarado por inicio de la actividad** para oficinas de farmacia que inicien el ejercicio de su actividad económica a partir de 1/1/2013. Podrán reducir un 20% su rendimiento neto positivo, en el primer periodo impositivo que sea positivo y el siguiente. La cuantía de los rendimientos netos a que se refiere este apartado sobre la que se aplicará la citada reducción no podrá superar el importe de 100.000,00 euros anuales.
- Aquellas actividades económicas que tributan en la modalidad de **estimación directa simplificada** pueden deducirse, como gasto de difícil justificación, el 5% del rendimiento neto con el límite de **2.000,00 euros anuales**.

Deducciones fiscales en la Oficina de Farmacia 2021

Otros de los aspectos importantes es el que hace referencia al apartado de las deducciones fiscales que se pueden aplicar en el IRPF 2021, entendiendo como tales aquellas que minoran la cuota del IRPF:



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

Podrán ser deducibles los **rendimientos netos de actividades económicas de los ejercicios 2020 o 2021 que se inviertan en 2021 en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas**. En el caso de una farmacia que obtenga pérdidas, no tendrá acceso a esta deducción, siendo su aplicación para aquellas oficinas de farmacias que obtengan "beneficios".

La inversión debe realizarse en el ejercicio en el que se obtengan los rendimientos objeto de reinversión o en el siguiente.



Por poner un ejemplo, si una oficina de farmacia obtiene en el ejercicio 2021 un rendimiento neto positivo de 10.000,00 euros y realiza en ese mismo año inversiones por valor de 10.000,00 euros, podrá aplicarse dicha deducción en el ejercicio 2021. Si no hemos realizado ninguna inversión en el 2021, también nos permitirá realizar dicha inversión en 2022 y deducirlo en el ejercicio 2022.

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

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

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

- **Deducción por creación de empleo para trabajadores con discapacidad.** Esta deducción se ha mantenido para el ejercicio 2021 con un importe de **9.000 euros**.

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

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

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

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

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



- **Deducción por maternidad 2021.** Con efectos desde 1 de enero de 2018, se incrementó en 1.000 euros adicionales la deducción por maternidad cuando el contribuyente que tenga derecho a esta satisfaga gastos de custodia en guardería o centros de educación infantil autorizados por hijo menor de tres años. Se consideran gastos de custodia las cantidades que cumplan los siguientes requisitos: —Sean satisfechas a guarderías y centros de educación infantil autorizados. —Se abonen por la inscripción y matrícula, la asistencia, en horario general y ampliado, y la alimentación, siempre que se hayan producido por meses completos. —No tengan la consideración de rendimientos del trabajo exentos (artículo 42.3.c) y d) de la LIRPF).

- **Deducción por familia numerosa o personas con discapacidad a cargo 2021.** Con efectos desde el 5 de julio de 2018, se incrementó el importe de la deducción prevista por ser un ascendiente, un hermano huérfano de padre y madre que forme parte de una familia numerosa, o por ser un ascendiente separado legalmente o sin vínculo matrimonial, con dos hijos, sin derecho a percibir anualidades por alimentos, y por los que tenga derecho a la totalidad del mínimo por descendientes, hasta 1.200 euros anuales incrementándose este importe en un 100% en caso de familias numerosas de categoría especial, y hasta en 600 euros anuales por cada uno de los hijos que formen parte de la familia numerosa que exceda del número mínimo de hijos exigido para que dicha familia haya adquirido la condición de familia numerosa de categoría general o especial, según corresponda. Con efectos desde el pasado 5 de julio de 2018 y vigente en IRPF 2019, se incluyó un nuevo supuesto al que será aplicable la deducción: por el cónyuge no separado legalmente con discapacidad, siempre que no tenga rentas anuales, excluidas las exentas, superiores a 8.000 euros ni genere el derecho a las deducciones previstas por descendiente con discapacidad o ascendiente con discapacidad con derecho a la aplicación del mínimo, hasta 1.200 euros anuales.

“Deducciones de hasta 1.200 euros con posibilidad de aumentar hasta 600 euros por hijo en los casos de familias numerosas.”

- **Deducción por donativos 2021.** Desde el 1 de Enero 2020 y según el Real decreto-Ley 17/2020, de 5 de Mayo, con efecto desde el 1 de Enero de 2020, se modifican las deducciones en el IRPF quedando de la siguiente manera: en caso de **donar 150,00 euros se aumenta** la desgravación desde **el 75% al 80%**, **y a partir de los 150,00 euros**, la deducción pasa **del 30% al 35% el primer año**.

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

“Aumentan las desgravaciones y las deducciones por donativos.”



- **Deducciones por obras de mejora de la eficiencia energética en viviendas.**

“Deducciones del 20%, 40% y 60% según qué mejora energética se realice en la vivienda.”



- **Deducción del 20%** (con un máximo de 5.000 euros) de las cantidades pagadas desde 06-10-2021 hasta 31-12-2022 por las obras realizadas para la reducción de la demanda de calefacción y refrigeración de su vivienda habitual o de cualquier otra de su titularidad que tuviera arrendada para su uso como vivienda en ese momento o en expectativa de alquiler (que no estén afectas a actividades económicas), siempre que en este último caso, la vivienda se alquile antes de 31 de diciembre de 2023. Se entenderá que se ha reducido la demanda de calefacción y refrigeración de la vivienda cuando se reduzca en al menos un 7% la suma de los indicadores de demanda en el certificado de eficiencia energética de la vivienda expedido después de la realización de las obras, respecto del expedido antes del inicio de las mismas. La deducción se practicará en el período impositivo en el que se expida el certificado de eficiencia energética emitido después de la realización de las obras pero siempre antes de 01-01-2023.

- **Deducción del 40%** (con un máximo de 7.500 euros) de las cantidades pagadas desde 06-10-2021 hasta el 31-12-2022 por las obras realizadas para la mejora en el consumo de energía primaria no renovable de su vivienda habitual o de cualquier otra de su titularidad que tuviera arrendada para su uso como vivienda en ese momento o en expectativa de alquiler (que no estén afectas a actividades económicas), siempre que en este último caso, la vivienda se alquile antes de 31 de diciembre de 2023. Se entenderá que se ha mejorado el consumo de energía primaria no renovable en la vivienda en la que se hubieran realizado tales obras cuando se reduzca en al menos un 30% el indicador de consumo de energía primaria no renovable, o bien, se consiga una mejora de la calificación energética de la vivienda para obtener una clase energética «A» o «B», en la misma escala de calificación, acreditado mediante certificado de eficiencia energética expedido después de la realización de aquéllas, respecto del expedido antes del inicio de las mismas. La deducción se practicará en el período impositivo en el que se expida el certificado de eficiencia energética emitido después de la realización de las obras pero siempre antes de 01-01-2023.

“El certificado de eficiencia energética debe haber sido expedido antes del 1 de enero de 2024 como fecha límite.”



- **Deducción del 60%** (con un máximo de 5.000 euros o 15.000 euros en cuatro ejercicios) para los propietarios de viviendas no afectas a actividades económicas, plazas de garaje o trasteros ubicados en edificios de uso predominante residencial de las cantidades pagadas desde 06-10-2021 hasta el 31-12-2022 por las obras de rehabilitación energética. Tendrán la consideración de obras de rehabilitación energética del edificio aquéllas en las que se obtenga una mejora de la eficiencia energética del edificio en el que se ubica la vivienda, debiendo acreditarse con el certificado de eficiencia energética del edificio expedido después de la realización de aquéllas una reducción del consumo de energía primaria no renovable, referida a la certificación energética, de un 30% como mínimo, o bien, la mejora de la calificación energética del edificio para obtener una clase energética «A» o «B», en la misma escala de calificación, respecto del expedido antes del inicio de las mismas. La deducción se practicará en los períodos impositivos 2021, 2022 y 2023 en relación con las cantidades satisfechas en cada uno de ellos, siempre que se hubiera expedido, antes de la finalización del período impositivo en el que se vaya a practicar la deducción, el citado certificado de eficiencia energética. En todo caso, dicho certificado deberá ser expedido antes de 1 de enero de 2024.

IMPORTANTE: Todos los pagos que se hagan en referencia a las obras para mejora energética deberán ser de forma electrónica, NUNCA en efectivo.

En todos los supuestos las cantidades deberán pagarse mediante tarjeta de crédito, transferencia bancaria, cheque nominativo o ingreso en cuentas en entidades de crédito (nunca en efectivo), a las personas o entidades que realicen tales obras, así como a las personas o entidades que expidan los citados certificados, descontando las subvenciones o ayudas públicas.

Exenciones para mayores 65 años

- Está exento de tributación aquellas ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión, tanto onerosa o lucrativa, generadas por la venta de la **Vivienda habitual** de los contribuyentes **mayores de 65 años o personas en situación de dependencia severa o gran dependencia**, tanto si la vivienda habitual se transmite a cambio de un capital como si lo es a cambio de una renta temporal o vitalicia (art.33.4.b y disposición adicional decimoquinta del Ley del IRPF).
- Por otro lado, y desde el 1 de Enero de 2015, tenemos una novedosa exención (Ley 26/2014 de 27 de Noviembre y real decreto 633/2015 de 10 de Julio) y por la cual, podrán gozar de exención, las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en **la transmisión de elementos patrimoniales** por contribuyentes **mayores de 65 años**, siempre que el importe total obtenido por la transmisión se destine en el **plazo de 6 meses** a constituir una **renta vitalicia asegurada** a su favor, en las condiciones que reglamentariamente se determinen. La cantidad máxima total cuya reinversión en la constitución de rentas vitalicias dará derecho a aplicar la exención será de **240.000,00 euros**.

“Algunas ganancias patrimoniales podrán gozar de exención.”

Alquileres de Inmuebles

Aquellos titulares de oficinas de farmacia, que además sean arrendadores de inmuebles deben tener en cuenta lo siguiente:

- **Con motivo de la pandemia se recoge como gasto deducible el importe de la cuantía rebajada de renta del periodo de enero a marzo de 2021 para los arrendadores de locales, distintos de los grandes tenedores de inmuebles cuando exista acuerdo de rebaja sin compensación futura, que no exista vinculación entre las partes y el objeto de local de negocio esté comprendido en la división 6 o grupos 755, 969, 972 y 973 del IAE.**
- Reducción del plazo para la consideración de **dudoso cobro de 6 a 3 meses** para los ejercicios 2020 y 2021.
- Se **elimina la reducción del 60% en arrendamiento de viviendas no declarados**, es decir, no será aplicable la reducción en relación a los ingresos no incluidos o gastos indebidamente deducidos en la autoliquidación del contribuyente que se regularice en procedimientos de verificación de datos, comprobación limitada o inspección.

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

Todo lo que tiene que saber un titular de Oficina de Farmacia acerca de las vacaciones de su equipo



Elena Ropero

Abogada Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

“De mayo a octubre,
30 días de
vacaciones.”



Empezamos el mes de mayo y comienza el periodo de disfrute de vacaciones para los empleados de las oficinas de farmacia, y esto es así porque el Convenio Colectivo Estatal, regula en su artículo 26.2 que **el periodo en el que se pueden disfrutar de las vacaciones comienza en el mes de mayo y finaliza en el mes de octubre, ambos inclusive.**

¿PUEDEN DISFRUTARSE LAS VACIONES FUERA DE LOS MESES ESTIPULADOS EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA?

Siempre que exista **acuerdo entre las partes**, las vacaciones podrán disfrutarse en fechas distintas a las recogidas por convenio y, en ningún caso, el periodo vacacional puede ser inferior a treinta días naturales.

No obstante, recordemos que en **oficinas de farmacia es obligatorio que en el primer trimestre del año se confeccione un calendario laboral en el que se establezca la distribución de la fecha de disfrute de las vacaciones del personal**, con lo cual, es en los tres primeros meses del año cuando todos los trabajadores van a poder conocer y llegar a acuerdos. De este modo, **la pretensión de la negociación colectiva ha sido anticiparse a cualquier posible conflicto que pudiera generarse y permitir que, tanto los empleadores y trabajadores, puedan organizar y gestionar mejor su negocio.**

¿ES POSIBLE LA CONTRATACION TEMPORAL PARA CUBRIR LOS PERIODOS DE VACACIONES CON NUEVOS EMPLEADOS?

Tras la última reforma laboral, esto sí es posible, a través de los contratos temporales por circunstancias de la producción en la modalidad de imprevisibles. Eso sí, recordemos que este tipo de contrataciones tienen una duración determinada y que debe especificarse muy concretamente en el propio contrato la **causa de la temporalidad**, en este caso es la de cubrir los períodos de vacaciones del personal fijo, así como **qué períodos se van a cubrir y cuáles van a ser los trabajadores sustituidos**.

“Penalización de 26,57 euros en cuotas a la Seguridad Social en contratos de menos de 30 días.”



Por tanto:

- No es válido indicar de forma genérica que el contrato sirve para “sustituir a empleados en vacaciones”.
- La duración del contrato deberá ser la misma que la duración de las vacaciones de los trabajadores ausentes.

Además, **cuando estos contratos temporales tengan una duración inferior a 30 días, se aplica un incremento o penalización de 26,57 euros en las cuotas por contingencias comunes a la Seguridad Social**. Esta cuantía es fija; es decir, no se calcula en proporción a los días trabajados. Dicha penalización de 26,57 euros deberá abonarse en su totalidad, tanto si el contrato tiene una duración de diez días como si se formaliza por 29 días.

Si no se cumplieren los requisitos mencionados, el contrato se presumirá indefinido y podría encontrarse con una reclamación por despido improcedente, al término del mismo. Por no mencionar la sanción individualizada por la ITSS por tratarse de un contrato en fraude de ley.

¿EL PERIODO DE VACACIONES PUEDE VERSE INCREMENTADO?

“Incremento de cinco días hábiles de vacaciones cuando no se cumplan los períodos vacacionales establecidos.”

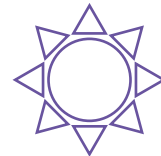
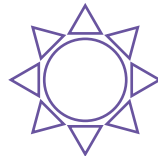
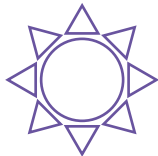
Así es, y el propio Convenio Colectivo lo recoge en el art.26.4:

*“Cuando el personal no pueda disponer de las vacaciones anuales durante los períodos establecidos por cada Oficina de Farmacia **por causa no imputable al mismo**, tendrá derecho a un **incremento de cinco días hábiles** sobre el período ordinario de vacaciones, (30 días), que serán **empleados en el tiempo y forma** que acuerden el titular del establecimiento y el personal afectado”.*

¿LAS VACACIONES NO DISFRUTADAS SE PUEDEN COBRAR?

El periodo de vacaciones anuales retribuidas **no es sustituible por compensación económica, salvo en los casos de extinción del contrato**, en los que sí se podrá abonar mediante compensación económica los días de vacaciones no disfrutados.

Es recomendable, que cuando un empleado inicie su periodo de vacaciones, el día en que se inicien deje por escrito y firmado los días que se van a disfrutar y los pendientes de disfrute, para un mayor control en la organización y a fin de evitar posibles reclamaciones.



¿SE PUEDEN DISFRUTAR LAS VACACIONES FUERA DEL AÑO NATURAL EN QUE SE HAN GENERADO?

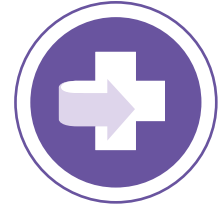
En un principio, **las vacaciones deberán disfrutarse antes de que finalice el año natural, salvo en los casos en que exista una incapacidad temporal, descanso por maternidad, o similar**, en el que el disfrute del permiso por vacaciones podría hacerse al finalizar el periodo de suspensión, aunque haya terminado el año en curso. En caso contrario, las vacaciones que no se disfruten dentro del año natural caducarán.

Ahora bien, tras la *Sentencia del TJUE de 6 de noviembre de 2018*, **las vacaciones caducarán a la finalización del año natural en que se han generado**, - salvo las excepciones de IT, maternidad, lactancia, o similar-, **cuando su NO DISFRUTE, sea por causas imputables al trabajador, y corresponde al empresario probar que ha actuado con toda la diligencia debida** para que el trabajador pudiera efectivamente tomar las vacaciones anuales retribuidas a las que tenía derecho.

Esto significa que para **evitar que estas vacaciones se consideren acumulables a periodos posteriores, el empresario debe asegurarse de cumplir, con la máxima diligencia, y de manera fehaciente (es decir, dejando prueba por escrito) que ha cumplido con todas sus obligaciones.**

Renta fija

Experto financiero



¿Qué está mermando las perspectivas económicas ?
¿Vemos pesimismo en los mercados?



“Antes o después
volverá a entrar el
dinero en las bolsas.”

Entorno de mercados y tipos de interés

Las bolsas no acaban de estabilizarse desde los inicios del año actual. Las consecuencias negativas que puede arrastrar el conflicto Rusia-Ucrania junto con la anunciada subida de tipos de interés **están mermando las perspectivas económicas y esto se refleja en pesimismo para los mercados.**

Los tres principales índices de Estados Unidos se encuentran en los primeros días de Mayo en zona de mínimos anuales y con pérdidas acumuladas en el año de entre el 10% del Dow Jones y el 22% del Nasdaq Composite. En Europa, el Ibex35 aguanta algo mejor al caer un 4,5%, sustentado por los Bancos y eléctricas. Sin embargo el índice Eurostoxx50 cae más del 15%. No obstante, antes o después volverá a entrar el dinero en las bolsas ya que los ahorradores son conscientes que se enfrentan con un nivel de inflación de más del 8% y **la inversión en renta fija todavía nos es capaz de ser un firme competidor.**

Tipos de interés al alza y efectos sobre las hipotecas

Los bancos centrales lo tienen claro. Es el momento de normalizar y subir los tipos, aunque la subida debería ser moderada para no entrar en una desaceleración económica con inflación, la temida estancamiento.

Evolución mensual del Euribor (%)



El Euribor a 12 meses continúa con el curso alcista y alcanza ya en mayo una media estimada del 0,231%. Con un Euribor medio de abril del 0,013% el coste medio de los préstamos variables ha subido un 7% respecto a los niveles de hace 12 meses. **La gran duda es hasta dónde puede subir el Euribor desde los niveles actuales.** Según el consenso de mercado podría cerrar el año en el 0,4% y alcanzar el 0,8% en 2023.

“Es importante un análisis preciso antes de elegir entre hipoteca fija o variable.”



Bajo este panorama a la hora de contratar una hipoteca se debe analizar con precisión antes de decidir si se opta por una hipoteca fija o variable.

Por el momento los precios de los préstamos fijos aún son muy atractivos, con niveles que en las mejores ofertas se sitúan por debajo del 2% en los plazos más cortos de 15 y 20 años. Pero, en media, **las mejores hipotecas variables se sitúan en 0,78 puntos básicos por debajo de la de los préstamos fijos al cierre del mes de abril.** Cuando empezó el año, los precios medios eran prácticamente idénticos. Todavía se encuentran ofertas muy competitivas a tipo fijo, pero todo parece indicar que esta situación cambiará. De media a principios de año las hipotecas a tipo fijo se podían conseguir en el entorno del 0,80% al 1% y ahora están entre el 1,5 y el 2%.

“De momento los precios fijos son muy atractivos.”



Se intensifica la demanda de hipotecas a tipo fijo

Es la pregunta clave. Lo importante para resolverla es la aversión al riesgo de cada persona: si se prefiere la tranquilidad o aprovecharse del tipo de interés actual que aún es bajo. En el primer caso, sería recomendable una fija y en el segundo la variable.

A corto plazo, para un periodo de 5, 10 ó 15 años, la hipoteca aconsejada podría ser la variable, ya que los bancos están ofertando en este momento tipos variables "muy asequibles". Para periodos superiores, en cambio, podríamos orientarnos por la fija, pues el tipo de interés aún "es bajo" y se sitúa por debajo del 2 %. Las ofertas de tipo fijo todavía son muy interesantes y aseguramos la cuota para toda la vida.

Letra pequeña que también hay que leer

No todo es el tipo de interés. En ocasiones, los bancos ofertan condiciones financieras muy asequibles, pero implementan una serie de obligaciones que hacen que las ofertas no sean tan favorables. Por ejemplo, un consumo mínimo en las tarjetas, comisiones de mantenimiento, seguros obligatorios... Es fundamental valorar todos estos costes y comprobar las diferencias de una entidad a otra. En ocasiones, la hipoteca es más barata, pero luego los complementos obligados hacen que no sea tan favorable.

Por último también es importante conocer cuál es la comisión de apertura y la comisión por amortización parcial o total.

Elección personalizada

Por todo ello, es evidente que estamos ante un entorno del mercado hipotecario en pleno cambio y con una variada oferta que debe ser analizada con el máximo detalle. En **Orbaneja Abogados** somos conscientes de lo importante que resulta esta elección para el profesional que se dispone a iniciar un proyecto empresarial y por ello estamos analizando todas las ofertas actuales y así poder orientar sobre las más apropiadas, fijas o variables, para cada caso en particular. **Contacte con nuestro equipo de profesionales y le ayudarán en esta importante decisión.**

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



En **Orbaneja Abogados** sabemos que tanto la decisión de adquirir una farmacia como de transmitirla son sin duda decisiones muy importantes en la vida de un farmacéutico. Son muchos factores los que debemos de tener en cuenta, nosotros los analizamos detenidamente de forma previa para asegurarnos que la operación se va a poder realizar correctamente y de la forma más rápida posible. Hoy vamos a hablar con Mara Buitrón Patuel, que acaba de adquirir su primera farmacia y nos va a hablar de sus ilusiones y proyectos.

Hola Mara, para comenzar con la entrevista cuéntanos ¿cuándo y por qué decidiste ser farmacéutica?

¡Hola! Siempre me llamó la atención el tema de los medicamentos, de pequeña en casa me interesaba por ellos, para qué se utilizaban. Cuando tuve que decidir qué carrera estudiar, teniendo claro que quería algo relacionado con las ciencias, valorando lo que se estudiaba en farmacia y lo que siempre me había llamado la atención me decidí. En mi familia no hay ningún otro farmacéutico así que fue todo cosa mía.

Acabas de adquirir tu farmacia, ¿puede decirse que acabas de cumplir un sueño?

Sí, llevo muchos años con ganas de gestionar todo lo que conlleva la oficina de farmacia y por fin lo estoy haciendo.

¿La experiencia ha sido como tú la imaginabas o ha sido más difícil de lo que pensabas?

El inicio y arranque está siendo complicado porque es un mundo nuevo donde cada día van surgiendo nuevos "problemas" o temas que no sabía que existían pero, según pasa el tiempo se me van ordenando las ideas y voy teniendo todo más claro.

Cuando se emprende un negocio nos encontramos con muchos inconvenientes que afrontar, ¿cómo los has superado tú y con quién has contado para lograrlo?

Muchos inconvenientes que he afrontado con ayuda del personal que estaba y está en la farmacia. Además, al estar lejos de mi casa y teniendo en cuenta estas circunstancias, me he sentido arropada.

A menudo la decisión de emprender un camino profesional viene acompañada de alguna que otra renuncia, ¿has tenido que renunciar a algo tú?

Mi vida ha cambiado, no solo en el aspecto profesional, también en el personal ya que, como he dicho antes, he tenido que trasladarme y adaptarme a un nuevo lugar.

Eres joven y tienes un camino muy largo por delante ¿tienes ya algún reto profesional marcado?

Mi ilusión sería dar un toque personal a la farmacia y ampliarla en ciertos aspectos.

Mi idea es seguir contenta con el trabajo que realizo, ya que en mi caso es vocacional.

¿Cuál son tus aspiraciones como profesional de la salud?

Me gustaría mediante la experiencia que voy adquiriendo día a día poder ayudar lo máximo posible, prevenir y resolver problemas que vayan surgiendo a mis clientes.

Es muy gratificante cuando la gente te confía sus problemas de salud y agradece tus recomendaciones.

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

Me encanta lo que he estudiado y aplicarlo en la oficina de farmacia.

Además, pienso que la paciencia y querer ayudar es fundamental en esta profesión.

Todos solemos tener un referente profesional y personal, ¿Quién son los tuyos?

Profesionalmente siempre he admirado a mi padre por su cultura, inteligencia e implicación en el trabajo.

¿Tienes alguna frase especial o lema que te guíe en tu día a día?

No tengo ningún lema concreto, simplemente me da satisfacción mi trabajo y me hace estar contenta continuamente.


**Ha sido un placer hablar contigo.
¡Gracias Mara!**



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

www.orbaneja.es

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

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

