

La revista de la Farmacia



Orbaneja
A B O G A D O S

Oferta de farmacias

Aquí les dejamos una muestra de nuestra cartera de Farmacias a la venta, entre ellas, hay alguna bastante interesante si lo que se está planteando es cambiar el stress de la ciudad por la tranquilidad de una **zona rural**, para desarrollar su profesión rodeado de naturaleza y **a un paso de Madrid**.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
171.000€

Zona
Toledo

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Toledo'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '171.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
415.000€

Zona
Tetuán

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Tetuán'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '415.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
475.000€

Zona
Plenilunio

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Plenilunio'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '475.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
600.000€

Zona
Argüelles

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Argüelles'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '600.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
648.000€

Zona
Alcobendas

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Alcobendas'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '648.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
700.000€

Zona
Puerta de Hierro

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Puerta de Hierro'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '700.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
800.000€

Zona
Ríos Rosas

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Ríos Rosas'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '800.000€'.

FARMACIA EN VENTA

Facturación
1.015.000€

Zona
Moncloa

Detailed description: This graphic features a hand holding a white box of medicine. A green circular icon with a white cross is positioned below the hand. A dashed line connects the icon to a dark grey teardrop-shaped area containing the text 'Zona Moncloa'. To the right, the text 'FARMACIA EN VENTA' is displayed above 'Facturación' and the value '1.015.000€'.



No dude en contactar con nosotros para ampliar la información de las farmacias que en estos momentos tenemos a la venta, además nuestra cartera va renovándose constantemente. Llámenos pronto, quizá la oportunidad que está buscando la tenemos nosotros.



**“Dónde una puerta se cierra,
otra se abre.”**

Miguel de Cervantes

¿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:     

Índice

OFERTA DE FARMACIAS	2-3
Nuestras Farmacias a la venta	
EDITORIAL	7
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS	8-11
¿Compro solo, en comunidad de bienes o mediante un contrato de cuentas en participación?	
ÁREA LEGAL	12-13
Contrato de promesa o venta de Arras	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	14-18
Cómo rentabilizar la donación de una farmacia estando en régimen de gananciales	
ÁREA LABORAL	19-23
¿Puedo contratar a un solicitante de asilo en Oficina de Farmacia?	
ÁREA ECONÓMICA	24-25
La inversión en renta fija: elige el producto adecuado y mejorarás el resultado	
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO	26-30
Jose Vicente Bellver Jiménez	

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Parece que no, pero el tiempo pasa muy rápido y ya estamos cerrando el año 2023.

Este año tiene como telón de fondo una crisis global vinculada al incremento generalizado de la vida, una guerra que se prolonga en el corazón de Europa y una gran inestabilidad política en el caso de España. Pero no todo es negativo, porque el farmacéutico sigue siendo esencial en nuestra sociedad, no sólo para detectar problemas de salud sino también problemas sociales, especialmente a raíz del COVID.

El mercado de compraventa de farmacias sigue muy activo, los bancos siguen financiando, de hecho, cada vez son más las entidades bancarias que se están metiendo en este sector.

En líneas generales, este año las farmacias han seguido reinventándose, apostando por nuevas categorías como es la salud animal, mirando mucho el stock de la farmacia, y fidelizando al cliente de todas las formas posibles. La prescripción vuelve a recuperarse después de la época COVID. Los pacientes están volviendo a las oficinas de farmacia. La cosmética está recuperando terreno a nivel de margen y de beneficio, pero todavía hay una competencia muy fuerte que viene de otros sectores.

El nuevo entorno económico en definitiva está llevando a las farmacias a gestionar muy bien su stock y su personal.

En esta última edición del año destacamos temas de gran interés para el momento que vivimos. Comenzamos como en ediciones anteriores mostrando las farmacias más interesantes que tenemos a la venta.

En el área de compraventa hacemos un repaso de tres los tipos de compraventa de una farmacia, analizando minuciosamente cada uno de ellos, cuentas en participación, formando una CB o siendo único titular. Siguiendo con el tema de la compraventa explicamos en qué consiste un contrato de arras y la importancia que tiene en el proceso de la transmisión de una farmacia hasta llegar a la escritura pública. El director del departamento fiscal contable nos explica las ventajas de la donación de una farmacia estando en régimen de gananciales y nuestra experta en asuntos laborales nos aclara las dudas que puedan surgir en un tema de tanta actualidad como es la contratación de personas solicitantes de asilo. En el área de economía el asesor financiero nos habla de la inversión en renta fija y de cómo sacar más beneficio si elegimos el producto adecuado. Para acabar entrevistamos a Jose Vicente Bellver.

Dada la época en la que nos encontramos, les deseamos a todos una feliz Navidad y un próspero Año Nuevo, como también deseamos que finalice el conflicto de Gaza en el que tantos niños no podrán disfrutar de la paz que merecen.

¿Compro solo, en comunidad de bienes o mediante un contrato de cuentas en participación?

Blanca de Eugenio

Abogada

Gerente de Orbaneja Abogados



La forma más común de adquirir una oficina de farmacia es mediante un solo titular. Esta fórmula tiene la gran ventaja de que todos los rendimientos no hay que repartirlos, pero también el enorme riesgo de hacerlo solo. **La mayoría de las oficinas de farmacia que se adquieren en España lo hace un único titular**, aunque dependiendo de las Comunidades Autónomas, donde la compra es más cara, se adquiere en forma de Comunidad de Bienes.

“Aunque en Madrid la mayoría de adquisiciones de O.F. son por parte de un solo titular, en otras Comunidades Autónomas se hace en forma de Comunidad de Bienes.”

La Comunidad de Bienes (CB) es la forma más sencilla de asociación entre varios farmacéuticos para poner en marcha un proyecto, por el cual acuerdan poner en común un elemento patrimonial o derechos.

- Es necesario firmar un contrato privado de comunidad de bienes entre los socios comuneros.
- Para crear una Comunidad de Bienes, se necesitan mínimo dos socios. No existe un máximo.
- No existe aportación mínima. Pueden aportar bienes o dinero y trabajo.
- Siempre deberá existir un capital mínimo de partida que podrá ser la aportación de la cosa común.
- La Comunidad de Bienes no tiene personalidad jurídica propia.
- Al carecer de personalidad jurídica propia, no tendrá que hacer frente al Impuesto de Sociedades.
- Los socios comuneros tributan mediante el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
- Los socios responden con sus bienes presentes y futuros y se respaldan el uno al otro.

**“Pros y Contras,
elige lo que más se
adapte a la necesidad de
tu momento.”**



Ventajas

- Los trámites de constitución son sencillos.
- No se necesita un capital mínimo para su constitución.
- El riesgo se divide.
- La tributación se reparte entre los comuneros.
- Es interesante para empezar un negocio porque cuenta con más capital.

Inconvenientes

- La responsabilidad de los comuneros es ilimitada y solidaria.
- La Comunidad de Bienes suele estar excluida a veces de determinadas ayudas y subvenciones.
- Las decisiones se tienen que tomar por todos los comuneros conjuntamente. Nuestra experiencia es que al principio las comunidades de bienes funcionan bien, pero a medida que pasan los años las relaciones se complican. Las Oficinas de Farmacia, muchas de ellas están en espacios pequeños y esto hace que sea todavía más difícil.

“Cuentas en Participación: acuerdo entre titular y partícipe.”

Las Cuentas en Participación es una figura legal que se aplica de forma menor en la adquisición de oficinas de farmacia pero que en los últimos años ha ganado interés. Se trata de un acuerdo celebrado por el titular de un negocio o «gestor», que recibe aportaciones de terceros ajenos a él, denominados partícipes. Estos aportan un dinero a una actividad y no reciben como contraprestación su devolución ni intereses, *sino el derecho sobre unos beneficios o pérdidas*. Esta figura se diferencia de la aportación de capital en una sociedad, ya que no otorga la calidad de socio, ni propietario ni derechos ni obligaciones de socio. Es una figura que se usa básicamente cuando no se reúnen los fondos suficientes y alguien nos deja el dinero de una forma peculiar.



Así, el artículo 239 del Código de Comercio establece:
«Podrán los comerciantes interesarse los unos en las operaciones de los otros, contribuyendo para ellas con la parte del capital que convinieren, y haciéndose partícipes de sus resultados prósperos o adversos en la proporción que determinen».

En cualquier caso, debemos señalar que, tal y como dispone **la consulta vinculante de la Dirección General de Tributos (V3861-16), de 13 de septiembre de 2016**, «el contrato de cuentas en participación no implica la constitución de una entidad con personalidad jurídica propia ni la formación de un fondo o patrimonio común independiente del privativo del titular (gestor) y de los interesados (cuenta-partícipes). Por lo tanto, la cuenta en participación no es considerada una sociedad civil».

Es la forma indirecta de adquirir una oficina de farmacia para aquellos que no son farmacéuticos o que, incluso siéndolo no desean utilizar su título para ello.

- El contrato de cuentas en participación lo pueden hacer tanto personas físicas como personas jurídicas.
- Firmar un contrato de cuentas de participación no conlleva que tengas que constituir una sociedad civil o una SL o ningún otro tipo de entidad jurídica.
- Los contratos por los que se rigen las cuentas en participación pueden ser verbales o escritos, públicos o privados. Lo normal es que se hagan por escrito.
- La constitución, las aportaciones de los partícipes y la disolución de las cuentas en participación estarán sujetas al ITP y AJD, pero exentas de conformidad con el artículo 45.I.B.11 de la LITP y AJD.
- Los partícipes solo tendrán acción contra el titular del negocio, pero no contra los otros partícipes ni contra los terceros con quien haya contratado dicho comerciante.
- Las aportaciones realizadas por el partícipe en un contrato de cuentas en participación pasan a integrarse en el patrimonio del gestor, adquiriendo este su titularidad.
- Las cantidades percibidas por el partícipe tributarán como rendimientos de capital mobiliario.
- La liquidación final del resultado del contrato de cuentas en participación dará lugar a un rendimiento de capital mobiliario positivo o negativo para el partícipe.
- En cuanto al empresario gestor, los rendimientos derivados del contrato tendrán la naturaleza de gastos deducibles de los rendimientos de la actividad económica.
- **Ojo sobre la naturaleza verdadera de estos contratos:** Consulta vinculante de la Dirección General de Tributos (V1781-19), de 11 de julio de 2019: hay que demostrar que el objeto de las cuentas es ese y no otro.



Así, debe tenerse en cuenta que el interés económico de éste parece trascender al de una mera participación en los resultados prósperos o adversos del negocio, **ya que le corresponde un importante porcentaje de participación en los resultados del negocio** (45 por ciento), lo que podría implicar que el riesgo y ventura del negocio corresponde tanto al partícipe como al gestor. En el mismo sentido, debe destacarse que el partícipe abona su aportación directamente al transmitente de la oficina de farmacia que adquiere el gestor en el día en que se efectúa dicha adquisición, y que el contrato se pacta por tiempo indefinido.

“Es muy importante contar con la ayuda de un experto antes de decidir si formar una CB, adquirir como único titular o firmar un contrato de cuentas en participación.”

Dadas las enormes implicaciones fiscales de esta figura te recomendamos que siempre acudas a un especialista en este tema.

En conclusión, a la hora de adquirir una oficina de farmacia hay que estudiar bien las posibilidades que se tienen para hacer de una de las decisiones más importantes de la vida de un farmacéutico un éxito.

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

Contrato de promesa de venta o arras.

Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados



La transmisión de una Oficina de Farmacia conlleva un proceso con distintas etapas, comenzado con la valoración inicial de los bienes que serán transmitidos (farmacia, local, mobiliario, etc.) hasta que se otorga la Escritura Pública de Compraventa.

Una de las etapas intermedias es **la firma del contrato de promesa de venta o arras**, que se firmaría inmediatamente después a la aceptación, por parte del vendedor, de la oferta de compra realizada por el comprador.



Este documento es de suma importancia, ya que se estarán fijando todos los pactos por lo que va a regirse la compraventa, sin que los mismos puedan ser modificados con posterioridad, a no ser que medie común acuerdo entre las partes contratantes.

Los elementos esenciales de estos contratos son:

- Definir claramente las partes (comprador y vendedor)
- El objeto de la futura transmisión (farmacia, local, mobiliario, enseres y existencias)
- El precio y la forma de pago.

“Contrato de Arras, antes de Escritura Pública de Compraventa.”

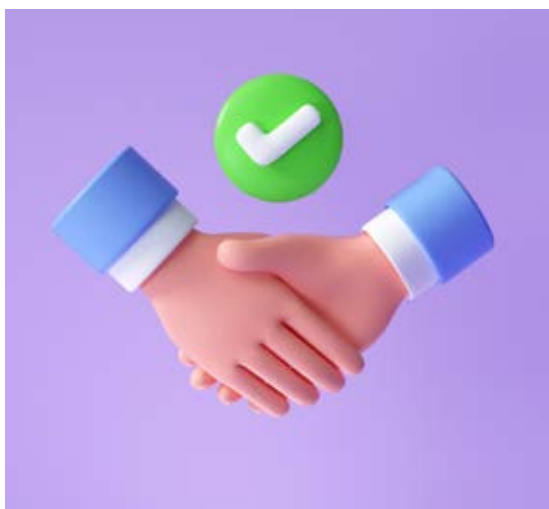
En relación con la forma de pago, en este contrato se estipula una cantidad que se entrega a cuenta del precio futuro, denominada arras o señal, y que da nombre a estos contratos: CONTRATOS DE ARRAS.

Las arras pueden ser de tres tipos: confirmatorias, penales y penitenciarías. Las arras confirmatorias consisten única y exclusivamente en la entrega de una señal a cuenta del precio de la compraventa, sin que se establezca contractualmente penalización para ninguna de las partes en el supuesto de incumplimiento, debiéndose acudir en este supuesto al artículo 1.124 del Código Civil, que establece que el perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación con el resarcimiento de los daños causados, debiéndose interponer una demanda judicial para determinar esos daños.

En el contrato de arras penales la cantidad entregada como señal será la penalización en caso de incumplimiento por parte del comprador en sus obligaciones, pero también se podrá exigir vía judicial, siempre que sea posible, el cumplimiento del contrato.

Finalmente, **las arras penitenciales, que son las más utilizadas, la cantidad que se entrega como señal es también fijada como indemnización en caso de incumplimiento de cualquiera de las partes contratantes**, al establecer el artículo 1454 del Código Civil que "Si hubiesen mediado arras o señal en el contrato de compraventa, podrá rescindirse el contrato allanándose el comprador a perderlas, o el vendedor a devolverlas duplicadas" En este supuesto, a diferencia de las arras penales, no se podrá exigir el cumplimiento de la otra parte en ningún caso, aplicándose directamente la penalización pactada.

“Contrato de Arras: paso importante en la Compraventa.”



“Contar con asesoramiento profesional es el secreto del éxito final.”

Por lo tanto, el contrato de arras deberá recoger no solo los elementos esenciales del contrato que hemos indicado, sino toda aquella información y/o acuerdos que son importantes en la compraventa de una Oficina de Farmacia, resaltando los siguientes, sin que sean los únicos a tener en cuenta:

- Titularidad / propiedad de los bienes objeto de compraventa.
- Estado de deudas y cargas tanto de la farmacia como del local, si también es objeto de compraventa.
- Personal adscrito a la oficina de farmacia, indicando su categoría y antigüedad, y si serán objeto de subrogación por parte del adquirente.
- Fecha de formalización de la escritura, Notario ante el que otorgará la misma y quién tiene la opción de elegir, así como quién se hará cargo de este gasto.
- Determinar la forma de valoración de las existencias y su importe máximo, si procede.
- Efectos económicos de la transmisión.

En definitiva, es el paso más importante en el proceso de venta de una Oficina de Farmacia, siendo el asesoramiento de profesionales expertos en la materia fundamental para que la transmisión sea todo un éxito.

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

Cómo rentabilizar la donación de una farmacia estando en régimen de gananciales.

Jose María Cobo

Director Departamento Fiscal Contable



En una reciente sentencia del Tribunal Supremo de 19 de septiembre de 2023 (STS 3676/2023), se considera que el **farmacéutico titular y su cónyuge deben tener 65 años para aplicar el 95% de reducción en el Impuesto de Donaciones.**

“Donación de una farmacia en gananciales: el farmacéutico titular y su cónyuge deben tener 65 años para aplicar la reducción del 95% en la base imponible del impuesto de donaciones.”

El Alto Tribunal llega a esta conclusión tras el estudio y análisis de los casos de transmisión de participaciones “inter vivos”, en favor del cónyuge, descendientes o adoptados, de una empresa individual, un negocio profesional o de participaciones en entidades del donante, en cómo debe entenderse cumplido el requisito de la edad (65 años) contemplado en el artículo 20.6.a) de la Ley de Sucesiones y Donaciones para la aplicación de la reducción en la base imponible y así poder determinar la liquidable del 95 % del valor de adquisición:

- Tomando como referencia el grupo familiar.
- O exigiendo que cada uno, y de forma separada (cada cónyuge), cumpla los requisitos de edad o incapacidad que exige el citado artículo 20.6.a) de la Ley 29/1987.



“Si uno de los cónyuges donantes no reúne el requisito de edad exigido, no resultará aplicable al donatario el beneficio fiscal indicado que afecta a esa parte.”

Recordemos que ya en una anterior sentencia del Tribunal Supremo de 18 de febrero de 2009, **quedó anulado el artículo 38** del Real Decreto 1629/1991, de 8 de noviembre, por el que se aprueba el reglamento del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, que **impide desde entonces**, que pueda entenderse que en la **donación por ambos cónyuges** de bienes o derechos de la **sociedad conyugal** existe una sola donación, sino que, por el contrario, **cada cónyuge dona su parte sin consideración al otro**.

El Supremo considera que el requisito de edad o incapacidad contemplado en el **artículo 20.6.a) de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre, del Impuesto de Sucesiones y Donaciones**, **debe exigirse a cada uno de los cónyuges de forma separada**. En tanto que cada cónyuge dona su parte sin consideración al otro y siempre que sea **ganancial la Oficina de Farmacia** que se transmite mediante donación. Por ello, si uno de los cónyuges donantes no reúne el requisito de edad exigido, no resultará aplicable al donatario el beneficio fiscal indicado que afecta a esa parte.



En concreto, esta sentencia versa sobre el caso concreto de un farmacéutico titular que donó a su hija la Oficina de Farmacia, habiendo sido ésta adquirida en gananciales. El donante se aplicó la reducción del 95% en el Impuesto de Donaciones, y la administración tributaria inició un procedimiento inspector bajo la premisa de que la farmacia donada era un bien ganancial, por lo que en **realidad existieron dos donaciones**, una por cada cónyuge, y por lo tanto **se discute la aplicación por la donataria recurrente de la reducción del 95% en el Impuesto de Donaciones**, dado que al tiempo en que se formalizó la donación, la esposa del farmacéutico transmitente no tenía todavía 65 años de edad ni se encontraba en situación de incapacidad permanente.

La resolución de este litigio radica única y exclusivamente en la **“calificación de los bienes”**, consistentes en una Oficina de Farmacia y sus existencias, que fueron donados a la ahora recurrente por su padre, sin tener en cuenta la eventual naturaleza ganancial del bien respecto de la esposa del donante y madre de la donataria.

El debate suscitado en la instancia, se concreta en el **carácter ganancial o no de la Oficina de Farmacia donada**, a los efectos de entender que hubo una sola donación por parte del padre titular de la misma, o de ambos progenitores por ser aquella de carácter ganancial.

Pues bien, como indica la sentencia, **la Oficina de Farmacia al ser adquirida constante el matrimonio y vigente la sociedad de gananciales, existen dos donaciones, una por cada cónyuge.**

“Hay una normativa que establece los requisitos administrativos para el ejercicio de la actividad, y que la titularidad que se atribuye a quien figura al frente del establecimiento es meramente administrativa.”



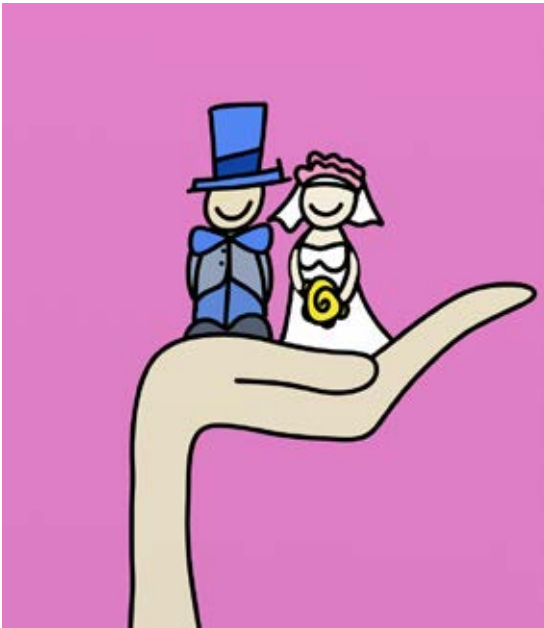
“Base económica del negocio: clientela y derecho de traspaso.”

Para llegar a dicha conclusión no solo se tiene en cuenta **la regulación específica de las Oficinas de Farmacias** en la que se afirma que: “las Oficinas de Farmacia son **establecimientos sanitarios privados de interés público**, sujetos a la planificación sanitaria que establezcan las Comunidades Autónomas, en las que el farmacéutico titular-propietario de las mismas, asistido, en su caso, de ayudantes o auxiliares, deberán prestar servicios básicos a la población”, art.1 de la Ley 16/1997 y en consonancia con la Ley 14/1986, General de Sanidad, de 25 de Abril, y la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del medicamento o que: **“Solo los farmacéuticos podrán ser propietarios y titulares de las Oficinas de Farmacia abiertas al público”**; sino que analiza a través de diversas ST del Tribunal Supremo (STS: 2007/2230; STS:2017/4217 entre otras) **la naturaleza del negocio de explotación distinguiendo dos facetas:**

- Una primera, y con arreglo a la doctrina, vendría determinada en la normativa que establece los requisitos administrativos para el ejercicio de la actividad, y que la titularidad que se atribuye a quien figura **al frente del establecimiento es meramente administrativa**. En este sentido la STS de fecha de 17 de octubre de 1987, en referencia a la normativa administrativa que establece los requisitos para ser titular administrativo, dice: “es una norma puramente administrativa **sin posible incidencia en el derecho patrimonial** y limitada a regular la titularidad de aquella índole de las licencias para farmacia”.
- La segunda faceta, sería la denominada **base económica del negocio**, que comprendería los medios en los que se basa físicamente, clientela, derecho de traspaso y demás elementos físicos-económicos que configuran los elementos accesorios de la actividad comercial de explotación.

“No hay duda de que la titularidad de la licencia administrativa corresponde al farmacéutico titular.”

GANANCIALES



Esta segunda faceta, es la que perfectamente puede ser **constituida como bien ganancial**, siempre que concurren los requisitos para la subsunción en alguno de los supuestos especificados en el artículo 1347 del Código Civil, en concreto al apartado 5º) por el que **son bienes gananciales**: “Las Empresas y establecimientos fundados durante la vigencia de la Sociedad por uno cualquiera de los cónyuges a expensas de los bienes comunes...”

La titularidad de la licencia administrativa no hay duda de que **corresponde al farmacéutico titular**, sin embargo, en lo relativo a la **base económica del negocio de Oficina de Farmacia**, se trata de una empresa o establecimiento que se adquirió y estuvo funcionando constante el matrimonio por lo que puede considerarse que **tal empresa, establecimiento o negocio mercantil es un bien ganancial cuya donación corresponde por mitad a ambos cónyuges**.

“Si la farmacia se adquirió estando vigente la sociedad de gananciales debe tener la consideración de bien ganancial.”

Por último, la sentencia analizada, razona correcta y suficientemente los motivos por los que la Oficina de Farmacia que nos ocupa debe tener la **consideración de bien ganancial**, partiendo del hecho que la farmacia **se adquirió estando vigente la sociedad de gananciales**, lo que no se discute (STS 469/2003 de 14 de Mayo), y calificando en estos casos la farmacia como ganancial pues **constituye una empresa o establecimiento fundado durante la vigencia de la sociedad que regía el aspecto patrimonial del matrimonio**.

CONSECUENCIAS DE LA SENTENCIA

1- De los hechos analizados en dicha sentencia, no sólo de la calificación de los bienes, sino de la base económica del negocio, se desprende las siguientes reflexiones y consecuencias:

Al calificarse la Oficina de Farmacia como ganancial, y por consiguiente existir dos donaciones: la del farmacéutico titular y su cónyuge, en la parte correspondiente a la donación del cónyuge que no cumple con el requisito de tener 65 años (art. 20.6 a), no **podrá aplicarse la reducción del 95% en la base imponible del Impuesto de Donaciones**. Esto afectará en mayor o menor medida en función de la bonificación que exista en la cuota íntegra del impuesto de cada Comunidad Autónoma. Recordemos que en Madrid está bonificado dicha cuota en un 99%.

2- La incidencia en el IRPF, es que **existirá una ganancia o pérdida patrimonial**, pues no se cumple con el art.33.3c) Ley 35/2006 de IRPF, en el que se establece que no existe ganancia o pérdida patrimonial cuando, "Con ocasión de transmisiones lucrativas de empresas o participaciones a las que se refiere el apartado 6 del artículo 20 de la Ley 29/1987, de 18 de diciembre del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones".

Es decir, al no darse todos y cada uno de los requisitos contemplados en el art. 20.6 ley 29/1987, supondrá que **dicha donación no estará exenta de ganancia o pérdida patrimonial, debiendo tributar en IRPF.**

3- Por último, al analizarse la calificación de los bienes y diferenciar por un lado **la titularidad administrativa**, que corresponde siempre al titular de la farmacia, y por otro, **de la base económica del negocio como empresa, establecimiento o negocio mercantil** (clientela, derecho de traspaso y demás elementos físicos-económicos que configuran los elementos accesorios de la actividad comercial de explotación), habiendo sido este adquirido en el régimen económico de gananciales, sería comprensible imputar dicha cuantificación económica de la Oficina de Farmacia **a cada uno al 50% a efectos del IRPF**, por lo que el importe a declarar en el IRPF como ganancia patrimonial en la Compra-Venta del Negocio de Oficina de Farmacia **sería muy inferior** que si lo declarase **"todo"** el importe de la venta el Titular de la Oficina de Farmacia.

Esto, a día de hoy, **se contradice** con la tesis planteada por la **Dirección General de Tributos**, que en diversas consultas vinculantes (V2851-20) establece: "la ganancia o pérdida patrimonial derivada de la venta de los elementos del inmovilizado de naturaleza ganancial se imputará a ambos cónyuges por mitad. **No obstante, en lo que respecta al fondo de comercio, al quedar ligado a la titularidad de la Oficina de Farmacia y corresponder tal titularidad a la consultante, la ganancia o pérdida patrimonial obtenida en su venta le corresponde únicamente a ella"**

Es muy probable que este aspecto sea motivo de controversia, por lo que serán los tribunales en última instancia los que tendrán que sentar jurisprudencia al respecto.

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

¿Puedo contratar a un solicitante de asilo en Oficina de Farmacia?

Elena Ropero

Abogado Departamento Laboral
Orbaneja Abogados



“En las Oficinas de Farmacia cada vez es mayor la demanda de personal cualificado para prestar servicios.”

Es muy habitual que en los procesos de selección encontremos candidatos extranjeros solicitantes de protección internacional, y es que, ¡ojo al dato!, hasta noviembre de 2023, en España se acumulan casi 60.000 solicitudes de protección internacional, las cuales engloban el asilo y refugio y la protección subsidiaria.

Hasta aquí, podríamos decir que es la combinación perfecta en este sector; existe oferta de empleo y demanda de éste por personas extranjeras con protección internacional.

“Hay dificultad para homologar los títulos académicos del país de origen con los del país de destino.”



Sin embargo, hoy en día, existen obstáculos para que los solicitantes consigan empleo en nuestro país. En primer lugar, por la dificultad de homologar los títulos académicos del país de origen con los del país de destino, y, en segundo lugar, por **la falta de información de las empresas en cuanto a las posibilidades de contratación de los solicitantes de protección internacional.**

Por ello, es fundamental que las empresas conozcan todas las posibilidades de contratación contando con un buen asesoramiento laboral y en materia de extranjería. El objetivo del presente es tratar de solventar las principales dudas que se pueden plantear en estos casos.

Tengo un candidato solicitante de asilo, ¿Puedo contratarle?

Claro que sí, las personas solicitantes de asilo están autorizadas a trabajar de forma automática sin necesidad de realizar ningún trámite adicional, eso sí, a partir de los 6 meses desde la fecha que se presentó la solicitud y ésta sea admitida a trámite.

¿Cómo sé si el futuro empleado tiene admitida a trámite su solicitud de asilo?

Es muy sencillo de identificar ya que, tras la solicitud y admisión a trámite del asilo o protección internacional, se va a otorgar el llamado **"folio blanco"**.

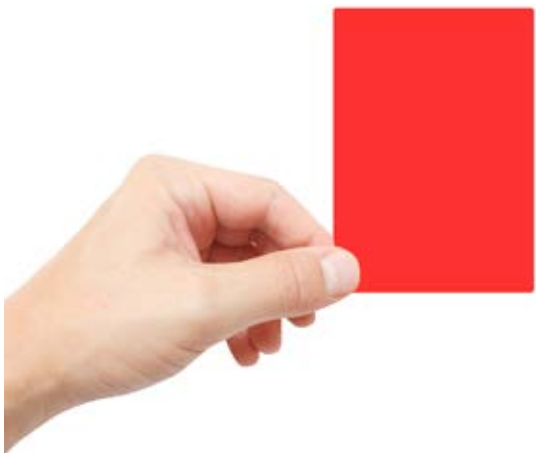
Este documento tiene una validez de 9 meses y, como se ha indicado, autoriza a trabajar a partir del 6º mes.

“Para saber si la persona puede trabajar y tiene admitida su solicitud de asilo tan solo deberá solicitarle el “folio blanco” y comprobar las fechas. ”



Si una vez finalizados los 9 meses de validez del **"folio blanco"**, el solicitante no ha recibido resolución de su **solicitud de asilo**, deberá renovarlo y obtendrá un **segundo documento comúnmente denominado "tarjeta roja"**. Por tanto, para saber si la persona puede trabajar y tiene admitida su solicitud de asilo tan solo deberá solicitarle el **"folio blanco"** y comprobar las fechas.

Ya podemos adelantar, que en dicho **"folio blanco"**, próximamente, se incorporará un código QR para evitar falsificaciones de este documento. Esto le otorgará a la empresa mayor seguridad a la hora de contratar y poder cerciorarse de que el contrato se está realizando con un candidato que se encuentra en nuestro país de manera regular.



¿Se puede trabajar con la “tarjeta roja”?

Por supuesto. La tarjeta roja es el documento de renovación del “folio blanco”.

La tarjeta roja tiene una validez de seis meses, los cuales se irán prorrogando hasta que se resuelva la solicitud de asilo.

¿Puede el empleado seguir trabajando si recibe resolución con la denegación de protección internacional?, ¿qué debe hacer la empresa?

“En la mayoría de los casos se deniega la solicitud de asilo.”



“Hay muchas sentencias contradictorias.”

La denegación de la solicitud de asilo o protección internacional ocurre en la gran mayoría de los casos. Hay que decir de antemano, que los contratos que se realicen con personas solicitantes de asilo deben incluir cláusulas donde se estipule qué ocurre si el empleado recibe la resolución denegatoria.

Lo habitual es incluir que el empleado está en la obligación de comunicar a la empresa tal circunstancia de manera automática desde que tenga conocimiento de este extremo y, también es habitual incluir ese hecho como motivo de resolución del contrato sin indemnización.

No obstante, pese a que dichas cláusulas estén claramente pactadas por ambas partes, nos encontramos con numerosas Sentencias contradictorias y en algunas de ellas se determina que “la resolución del contrato debe realizarse mediante un despido objetivo por ineptitud sobrevenida puesto que el trabajador no decide sobre su autorización”; lo cual conlleva una indemnización, (Sentencia del Tribunal Supremo número 642/2021, de 23 de junio). Veremos qué se determina finalmente respecto a este asunto.

Dicho esto, en el momento en que el empleado recibe esta resolución pierde su permiso de trabajo y la empresa debe tramitar su baja en Seguridad Social, puesto que, de lo contrario, la empresa podrá recibir la oportuna sanción económica por tener en alta a una persona sin autorización de trabajo vigente y que permanece en el país de manera irregular. **No obstante, siempre hay alternativas:**



“En el momento en que el empleado pierde su permiso de trabajo la empresa debe tramitar su baja en Seguridad Social.”

- 1| **El empleado puede interponer recurso de reposición potestativo frente a la denegación de asilo.** Este recurso se interpone en el plazo máximo de 1 mes desde la denegación y el Ministerio deberá resolver también en un plazo máximo de 1 mes. En dicho recurso se debe solicitar como medida cautelar la prórroga de derechos mientras no exista resolución expresa. **Desde la interposición hasta la denegación se estará autorizado a trabajar.** Si finalmente se deniega el asilo se podrá interponer recurso Contencioso Administrativo ante la Audiencia Nacional. En estos casos, es muy habitual que la administración no resuelva, y explicaremos más adelante qué supondría para el empleado y para la empresa.
- 2| **Otra opción es interponer directamente Recurso Contencioso Administrativo ante la Audiencia Nacional.** Mientras se resuelva este recurso, el empleado estará autorizado a trabajar siempre que se haya pronunciado el Tribunal admitiendo la medida cautelar. Lo que sucede en la práctica es que la Tesorería General de la Seguridad Social no reconoce este derecho pese a que el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones ha aceptado el criterio del Defensor del Pueblo, expresado en un informe del 16 de noviembre de 2022, y ha dictado instrucciones para que la Seguridad Social no dé de baja en el sistema a los solicitantes de protección internacional a los que se les haya denegado el asilo de manera provisional y no con una resolución definitiva.
- 3| **Solicitar el arraigo laboral** si el solicitante puede acreditar haber permanecido en España durante al menos 2 años y haber trabajado al menos 6 meses.
- 4| **Solicitar otro tipo de arraigo**, siempre que se acredite cumplir con cada uno de los requisitos correspondientes a cada tipo.

¿Qué ocurre si no resuelven el recurso de reposición?

En la teoría el silencio administrativo es positivo y el empleado podría seguir trabajando mientras no exista resolución expresa. En la práctica tiene sus complicaciones y es que a pesar de que el silencio es positivo y, como hemos dicho, debería conservar el recurrente su permiso de trabajo (al haberlo solicitado como medida cautelar), también lo es que para que este último pueda acreditar a la empresa que conserva su permiso de trabajo debe solicitar un certificado de actos presuntos y con este certificado acudir a comisaría para que le otorguen el oportuno resguardo de prórroga de derechos como solicitante de asilo.

“En la teoría el silencio administrativo es positivo y el empleado podría seguir trabajando mientras no exista resolución expresa.”



Este último resguardo, en algunas CCAA es imposible de conseguir. Por ejemplo, en la Comunidad de Madrid, a día de hoy, en las Comisarías o Dependencias Policiales no cuentan con los medios para otorgarlo.

En conclusión, en estos casos la empresa debe actuar con cautela y consultar con un experto en la materia para evitar sustos.

“En la práctica el silencio administrativo tiene sus complicaciones .”

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

La inversión en renta fija: elige el producto adecuado y mejorarás el resultado.

Experto financiero



Estamos cercanos al final del año 2023 y nos encontramos también en un momento cercano al **proceso de subidas de tipos de interés**. Esto está siendo un punto doloroso para aquellas personas con préstamos pendientes. De pagar unas mensualidades limitadas prácticamente al principal se encuentran ahora con unos importes más significativos.



“La inversión en renta fija ya es interesante. Pero hay que seleccionar el producto adecuado.”

Pero en la otra cara de la moneda están los ahorradores. En los últimos 10 años no existía inversión en renta fija atractiva. Llegó incluso a ser negativa y los depósitos bancarios ofrecían nula rentabilidad al inversor particular.

Con el nuevo ciclo económico, la renta fija ha recuperado su atractivo con rentabilidades en todos los segmentos (algunos acercándose a los dos dígitos), mientras que las entidades bancarias se han resistido hasta hace poco a remunerar los depósitos. Pese a ello, el ahorro de las familias españolas en este producto y en cuentas corrientes no ha parado de crecer y ya está por encima del billón de euros, según **Inverco**, frente a los algo más de 23.000 millones invertidos en renta fija en el primer trimestre de 2023, una cifra, si bien, un 73,8% mayor que a cierre de 2022.

Pero antes de lanzarse a coger una cuenta remunerada hay que hacer alguna reflexión. Los ahorradores de Depósitos y/o Letras del Tesoro aceptan lo que le ofrece el producto en cada momento. Pero también sería interesante considerar la inversión en otros activos de renta fija pero con mayor diversificación, flexibilidad y rentabilidad superior en la mayor parte de los casos.

Evolución Letras del Tesoro 2022 y 2023



Fuente: Tesoro Público

Este es el caso de los fondos de renta fija. Aquí la inversión se prolonga el plazo de tiempo que se desee y la rentabilidad puede ser considerablemente superior, sobre todo si las perspectivas son de bajadas de tipos.

El atractivo "fundamental de un fondo de inversión es la diversificación, la posibilidad de que el inversor invierta donde se encuentre más a gusto, pudiendo elegir entre distintos activos, diferentes zonas geográficas y diversidad de sectores".

Las ventajas del fondo son, además de la ya mencionada diversificación, acceso a instrumentos que permiten acceder a una gestión profesional y ventaja en fiscalidad. "Gracias a no tener peajes fiscales puede traspasar de un fondo a otro sin tributar, lo que da más flexibilidad de gestión y ofrece mejor rentabilidad financiero-fiscal".

Fondos a vencimiento, fondos con rentabilidad objetivo o fondos de gestión activa. Son todos ellos, productos que han proliferado en los últimos meses compitiendo de lleno con los depósitos bancarios. No son garantizados", pero "ofrecen transparencia y rentabilidad cierta, que es lo que quizá demandaba el ahorrador tras un año pasado muy negativo", cuando la renta fija registró pérdidas históricas. En los momentos actuales los fondos de renta fija ofrecen una interesante rentabilidad interna que se acumula día a día. Pero, además, si en el futuro se produce una bajada de tipos esto supondrá una subida de cotización y rendimiento adicional.

En Orbaneja Abogados somos conscientes de la importancia de analizar cada producto antes de colocar el ahorro. Por ello, revisamos periódicamente todas las posibilidades de fondos de renta fija y estamos en condiciones de asesorarle y explicar con detalle en qué consisten cada uno de ellos.

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

Hoy Orbaneja habla con José Vicente Bellver

Farmacéutico inquieto y con mucha experiencia, tanto en el mundo de la farmacia como en el ámbito administrativo, el mismo se define como un optimista empedernido. A través de esta entrevista vamos a descubrir su personalidad, algo tan importante y tan vinculado con lograr el éxito profesional y personal. Espero que les guste.



Ser farmacéutico es algo vocacional, pero cada uno reconoce esta vocación en un momento distinto de su vida y por motivos diferentes. ¿Cuál fue tu momento y tu motivo?

Yo creo que soy un caso un poco particular. Digamos que soy un farmacéutico "de segundas nupcias". Me explicaré.

Inicialmente yo hice ingeniero agrónomo, porque desde pequeño siempre quise ser ingeniero y como me gustaba el campo, pues me decidí por esta carrera. Cuando acabé, no encontraba trabajo y estuve varios meses jugando al fútbol y al tenis, deportes que siempre me han encantado, y tomando cervezas con mis compañeros de carrera que estaban en parecidas condiciones. Un día, que estaba tumbado en mi cuarto, supongo que, tras jugar algún partido, mi hermana mayor me espetó: "Para estar así, podrías hacer farmacia y ayudar a tu padre que tiene una." Aquello me impactó, me quedé pensando un rato y decidí hacerlo. Esa fue la verdadera razón y momento por el que hice farmacia. Luego la vida da muchas vueltas, y antes de acabar farmacia, aprobé una oposición del Ministerio de Comercio que me destinó a Tenerife durante dos años. A la vuelta, y mientras trabajaba de funcionario terminé la carrera de farmacia, aunque no la ejercí hasta veinte años después, porque me dediqué totalmente a la administración pública. Fueron años muy intensos, trabajé en Sanidad, Consumo, Comercio, el ICEX, Economía, fui asesor de varios ministros sobre todo en temas relacionados con la Comunidad Europea y el comercio exterior, etc. En fin, una etapa muy interesante y gratificante, que finalizó en el 2003, cuando decidí empezar a ejercer como farmacéutico de Oficina de Farmacia.

Has seguido los pasos de tu padre, ¿Te gustaría que tus hijos siguieran los tuyos? ¿Por qué?

Yo prefiero que mis hijos hagan lo que ellos realmente quieran hacer, lo que pasa es que, muchas veces, como a mí mismo me ocurrió, no tienes realmente una vocación definida sobre lo que realmente quieres hacer. Por ello, yo siempre les he dicho a mis hijos que hagan lo que quieran, pero que, si deciden hacer farmacia, les podemos ayudar más, al ser un sector que conocemos.

La realidad es que tengo cuatro hijos y tres ya son farmacéuticos. El cuarto, que inicialmente hizo económicas, está actualmente estudiando farmacia.

Como ya dije, yo seguí los pasos de mi padre un poco "de carambola", pero la verdad es que estoy encantado de que mis hijos hayan decidido seguir lo que ya empieza a ser la tradición farmacéutica de la familia. Por otra parte, farmacia es una carrera sanitaria muy completa que tiene muchas salidas, además de la atención en Oficinas de Farmacia, por lo que me parece una estupenda opción para elegir.

Ahora eres titular de la farmacia que fue de tu padre, pero antes lo fuiste de otra, ¿Cómo es la "vuelta a casa"?

La vuelta a casa es siempre muy fácil y agradable, porque, aunque hayas estado, como ha sido mi caso, llevando una vida laboral durante muchos años completamente ajena a la farmacia, siempre mantienes vínculos estrechos con todo lo relacionado con la familia, y aquí incluimos también a la oficina de farmacia que fue de mi padre, donde conoces las instalaciones, los empleados, etc. Además, en la farmacia trabajaban varios familiares míos, entre ellos mi hija. Es decir, entras supuestamente en un sitio nuevo, pero en realidad lo conoces todo.

Por otra parte, antes de acceder a la farmacia de mi padre fui cotitular durante 16 años en la farmacia que tenía a medias con mi cuñada y por ello también tenía más relación con la farmacia de mi padre, pues era frecuente que nos comentáramos dudas, nos ayudáramos a buscar medicamentos en falta, etc.; es decir, que ya existía una colaboración previa que hizo todavía más fácil mi "vuelta a casa".

Nos has dicho que en tu anterior farmacia compartías titularidad con tu cuñada, y me consta que vuestra relación fue, tal y como sigue siendo ahora, buenísima. ¿Qué diferencia encuentras a la hora de gestionar la farmacia siendo único titular y compartiendo la misma en una comunidad de bienes?

Cuando empecé a ejercer de cotitular en la primera farmacia que tuve, venía de la administración sin ninguna experiencia previa en gestión de farmacias. Mi cuñada, que era la otra cotitular sí tenía amplia experiencia en ello, por lo que me resultó muy fácil el aterrizaje en el mundo de la farmacia. Nuestra relación fue buenísima hasta que finalmente decidimos vender la farmacia y siempre le agradeceré lo bien que se portó, lo que me enseñó y lo bien que colaboramos, consiguiendo hacer una magnífica farmacia a base de tiempo y dedicación, a pesar de que no era una farmacia sencilla de gestionar, porque el arrendamiento del local era muy caro y el centro comercial donde estaba ubicada no atraía demasiada gente.

Entre las ventajas que tenía mi cuñada, y comunera, era que dejaba hacer sin problemas, del mismo modo que yo a ella, es decir existía una total confianza mutua, con lo cual en el trabajo diario nunca tenías la sensación de no poder tomar una decisión sin consultarla previamente. Es cierto que para los temas más importantes nos teníamos que poner de acuerdo antes y eso, a veces, retrasaba las decisiones que, en ocasiones, no eran las que yo quería; pero claro, en esto consiste la cotitularidad.

A este respecto, me parece importante resaltar que para que una comunidad de bienes funcione sin roces ni problemas, es esencial que los distintos comuneros tengan una total confianza entre ellos y que cada uno se dedique a su trabajo sin fijarse en el de los demás, porque en el momento que te pones a comparar resulta que "tu trabajo cuesta más" y el "trabajo de los demás es siempre más cómodo", y así empiezan los problemas. Nosotros que seguimos estas reglas, tuvimos una cotitularidad estupenda hasta el final.

En cuanto a mi nueva situación de titular único, es cierto que tienes toda la autonomía para decidir, pero la realidad es que la gestión diaria está delegada en mis dos hijos que son quienes realmente toman las decisiones. Al final ellos deciden mucho más que yo, y honestamente creo que lo hacen mucho mejor que si lo decidiera yo. Una vez al mes nos reunimos los tres, damos un repaso a la situación de la farmacia y tomamos las decisiones generales que nos parecen más necesarias para el mejor desarrollo de la farmacia.

A mí, en realidad lo que me gusta es el público, poder hablar con los clientes, preguntarles por sus dolencias o circunstancias, asesorarles si me preguntan algo, etc. Por eso yo, en cuanto puedo, salgo al mostrador a atender, y eso lo puedo hacer ahora mucho más que antes, gracias a que parte de la gestión la tengo delegada en mis hijos.

Por tanto, y en resumen, muy contento en la primera etapa de cotitularidad y encantado con la segunda de teórica titularidad única.

Estamos en época de Navidad, cuéntanos cómo se vive la Navidad en la farmacia.

Nuestra farmacia abre 24 horas todos los días del año, por lo que necesitamos mucha gente para poder dar bien este servicio.

Uno de los aspectos que más me preocupa es que todo el personal de la farmacia se sienta integrado y contento, porque no hay nada peor que estar toda la jornada laboral trabajando a disgusto, con rencillas y problemas entre compañeros, y nada mejor que la gente se sienta cómoda, colaborando y ayudándose unos a otros. Es mucho mejor para todos y esto repercute, y mucho, en el rendimiento general de la farmacia.

Afortunadamente, creo que lo hemos conseguido y la farmacia es un equipo en el que todo el mundo se lleva bien y todos colaboramos para el mejor funcionamiento de la farmacia y dar un servicio impecable y profesional.

En este sentido, son frecuentes las celebraciones comunes de santos, cumpleaños, eventos, etc.; y todo esto se amplía lógicamente en época navideña, no sólo porque entre nosotros nos ocupamos de organizar las celebraciones de las fiestas de estos días (Noche Buena, Navidad, Noche Vieja, Reyes) sino porque también nuestros clientes, que nos conocen desde hace 70 años, aportan sus felicitaciones, regalos, dulces, etc. para que los que tienen que estar atendiendo la farmacia en estos días tan señalados, se sientan de algún modo recompensados.

Es un ambiente cálido, estupendo y muy agradable.

Tu padre tuvo farmacia desde hace muchos años, ¿Recuerdas cómo era al principio y las principales diferencias con la situación actual?

Mi padre inauguró su farmacia en la calle Vallehermoso en 1954, y luego se trasladó dentro de la misma zona a su ubicación actual en Cea Bermúdez en 1957.

Yo nací en 1953, con lo que mi vida ha transcurrido paralela a la de la farmacia. Cuando iba de pequeño allí, siempre la recuerdo como muy animada y alegre. Todo estaba presidido por sonrisas y buen humor. En eso, la verdad es que no hemos cambiado nada.

Entre las cosas que me impactaron era la perfecta organización que tenían, con los medios de la época, para asegurarse que el pedido diario trajera las medicinas necesarias. Recuerdo que cada medicina estaba colocada en baldas por orden alfabético, y según el producto que fuera tenían uno o varios envases, todos colocados uno detrás de otro y, en uno de ellos, había un cartoncito unido con un clip donde ponía la descripción, el código nacional y un número.

Se iban dispensando los medicamentos y cuando se llegaba al que tenía el cartoncito, se echaba éste en una caja. Al final de la mañana, se cogía la caja y se hacía el pedido por teléfono a base de cantar los códigos nacionales y el número que aparecía en cada cartón, que correspondía con el número de envases que pedías de ese producto.

Ahora todo esto lo hace el ordenador, pero hace años ya tenían un sistema imaginativo y muy eficaz para asegurarse la adecuada reposición de los productos vendidos.

Otra diferencia que me parece destacable son las guardias. Yo recuerdo que cuando a la farmacia de mi padre le iba a tocar "el turno de guardia", la farmacia se alborotaba; se hacían pedidos especiales para poder atender la mayor demanda que se preveía, se reorganizaban los turnos para que un farmacéutico pasara la (o las) noches que tenían que cubrir. Yo era joven entonces, pero recuerdo los días previos como una revolución para tratar de organizarlo todo. Una vez pasada la guardia, la mayor satisfacción era "no haber fallado en nada", lo cual evidentemente no era siempre posible, pero cuando lo conseguían, el equipo presumía de ello con satisfacción y orgullo.

Ahora, la situación ha cambiado, porque con las farmacias de horario ampliado y las que hacemos 24 horas, ya no existe esa necesidad de hacer guardias, y las farmacias que abrimos estamos preparadas, tanto en stock como en los turnos de personal, para cubrir estos servicios, con lo cual ya no hay "revolución" alguna, sino que es parte de nuestro día a día.

¿Alguna anécdota que resaltar de tu vida en la farmacia?

La verdad es que hay muchas, voy a destacar dos que me ocurrieron en mi primera farmacia, y que creo son curiosas y divertidas.

La primera ocurre en una tarde ya avanzada. Estaba la farmacéutica adjunta, una chica estupenda, divertida y muy resuelta y en esto aparece un cliente conocido. Un chico de 35 o 40 años, simpático y bien parecido, que le da varias recetas y le pide, además, un Fungusol (producto que se usaba para el cuidado de los pies). La farmacéutica lee las recetas y dice para sí, pero en voz alta: "Pues vaya joyita". El cliente, que lo oye, la dice: "¿Perdón, que ha dicho?" y ella le contesta: "Pues he dicho, que vaya joyita, porque se le está cayendo el pelo y está medio calvo, no se le empina, está deprimido y, además, le huelen los pies". El cliente, al oír aquello se empieza a reír sin parar y al cabo de un rato viene con una botella de champán de regalo para la farmacéutica. La pidió el teléfono porque quería salir con ella, cosa que no ocurrió pues tenía novio, que actualmente es su marido. La anécdota me la contó al día siguiente el cliente muerto de risa, cuando coincidimos en la farmacia.

La segunda ocurre una noche, ya tarde a punto de cerrar, cuando aparece un cliente habitual, muy agradable y dicharachero, pero muy hipocondríaco, con un apósito en la nariz. Yo estaba en el despacho haciendo números y al verle salí a saludarle y a preguntarle qué le pasaba. Me cuenta que él tenía una heridita muy pequeña en uno de los lóbulos de la nariz que hacía costra, luego sangraba un poco y no terminaba de cerrar, pero que como era tan pequeña no la había dado ninguna importancia, a pesar de que era muy hipocondríaco. Pues bien, fue al dermatólogo a otra cosa (él siempre estaba de médicos) y al verle la heridita comprobó que se trataba de un tumor maligno y peligroso, que allí mismo le extirpó, y de ahí el apósito que llevaba. Cuando yo oí aquello me quedé aterrado, porque desde hacía varios meses a mí me pasaba lo mismo, que tenía una heridita en el lóbulo derecho de la nariz, que no terminaba de cerrar. Al día siguiente, pedí cita urgente a mi dermatóloga y cuando lo vio confirmó que era un Carcinoma Basocelular Expansivo, es decir una célula cancerígena maligna, me mandó a la cirujana, que a los pocos días me la quitó.

José Vicente, llevas recorrido un largo camino en el mundo de la farmacia, ¿Cambiarías algo de lo que has hecho en esta trayectoria?

Creo que soy una persona que cuando decide hacer algo lo hago con total intensidad y poniendo todo mi interés, conocimiento y trabajo en ello. Mi mujer me critica por esto, porque dice "que me centro demasiado en un tema y no me fijo en lo de alrededor", y es posible que tenga razón en que me concentro en una cosa y no veo más allá.

Así lo hice en la primera farmacia que tuvimos mi cuñada y yo, esmerándonos en conseguir que dicha farmacia fuera referente en la zona, lo que creo que conseguimos, a pesar de que como ya he comentado era una farmacia que tenía varios inconvenientes a priori, como era muy baja densidad de población en la zona, un arrendamiento muy caro, etc.

En mi farmacia actual, y gracias al mérito de mi padre, esto ya está conseguido y es la farmacia referente de su zona desde hace muchos años. Ahora estamos en intentar mejorar el servicio día a día, pulir los errores que siempre suceden, mejorar la atención aprovechando las posibilidades de las nuevas tecnologías, etc. Es decir, no paramos ni nos conformamos con lo que tenemos. Siempre queremos mejorar.

Hasta hoy, ¿Cuál consideras que ha sido tu mayor logro profesional?

La verdad es que durante mis más de veinte años de funcionario he hecho muchas cosas de las que me siento muy orgulloso; como por ejemplo la elaboración del borrador de Real Decreto actualmente vigente sobre los talleres de reparación de automóviles, cuando trabajaba en el entonces Ministerio de Sanidad y Consumo; o la liberalización del mercado húngaro a los cítricos españoles, cuando Hungría ingresó en la Unión Europea; o la apertura de los mercados de EEUU y Japón a los jamones y mandari-

nas españoles; cuando trabajaba en la Secretaría de Estado de Comercio; etc.

Pero de todo lo que he hecho, creo que mi mayor logro fue tomar la decisión de abandonar la administración, que hasta entonces había sido toda mi vida, para entrar en el sector farmacéutico aprovechando la oportunidad que me ofreció mi cuñada. Mirándolo "a posteriori" creo que fue una decisión muy acertada tanto desde el punto de vista de conciliación de la vida familiar y profesional como económico. Además, ha permitido que mis hijos que quieren, puedan trabajar conmigo en el negocio farmacéutico, lo cual me resulta muy agradable y me llena de satisfacción.

Hay frases que nos definen uniendo el "yo profesional" con el "yo personal", ¿Cuál sería la tuya?

Me ha costado mucho responder esta pregunta y tratar de sintetizar una respuesta sincera.

Creo que soy una persona alegre, activa, dialogante y, sobre todo, que me gusta la gente; en la parte profesional añadiría que soy muy serio y con gran capacidad de trabajo. Me aburre estar ocioso y siempre estoy inventando algo para hacer o mejorar, tanto en la vida diaria como profesional.

Como veis, es muy bonito y fácil hablar bien de uno mismo. Esto deberíamos completarlo con las opiniones de los demás, que seguro no serían tan positivas. De todos modos, en la siguiente pregunta, y para compensar, hablaremos también de mis defectos.

Todos tenemos alguna manía o excentricidad, ¿Te atreverías a confesarnos la tuya?

Entre mis aficiones se encuentra la caza. Soy un tirador bastante malo, pero me encanta ir de caza, estar en el campo, disfrutar con el paisaje, el trabajo de los perros, el ambiente entre compañeros, etc.

Pues como muchos sabrán, para poder cazar hay que renovar periódicamente la licencia de armas. La última vez que lo hice, tuve que pasar el correspondiente examen psicotécnico y la doctora, al finalizar las preguntas me dijo: "Es usted un desconfiado, un maniático y un obsesivo, afortunadamente en un grado no peligroso", por lo que gracias a Dios me renovó la licencia.

La doctora, que supongo sería una magnífica psicóloga, supondría que aceptaría deportivamente su dictamen, como así hice, aunque la dije: "Como usted diga esto a sus clientes, se va a quedar sin ellos".

Yo nunca me hubiera imaginado que tuviera estos defectos. Desde entonces, asumo que los tengo.

Y, para terminar, si tuvieras que completar esta entrevista, dinos cuál sería la pregunta y su respuesta.

La pregunta sería ¿Hacia dónde vamos? Y la respuesta, en síntesis: "A mejor".

Yo, que soy un optimista empedernido, creo que la sociedad evoluciona positivamente de manera lenta y progresiva, aunque a veces consideremos que la situación es mucho peor que en el pasado. En algún sitio leí hace unos meses que ya los griegos y los romanos se quejaban de sus jóvenes, con una frase parecida a nuestro "adónde vamos a llegar".

Por tanto, creo que el futuro será mejor, lo cual no quita que tengamos que trabajar duro para aprovechar las oportunidades que las nuevas tecnologías y circunstancias nos ofrecerán. El camino en algunos momentos será duro y complicado, pero el final será mejor. Los mayores nos iremos retirando paulatinamente, por eso la parte más difícil de esta tarea se la dejo a la juventud, entre la que se encuentran mis hijos, de los que me siento muy orgulloso.

En este sentido, estoy contento con lo conseguido, no obstante, me queda la espina de no haber salido de la mejora de la gestión de las farmacias que he tenido, para haber tratado de mejorar la situación de las oficinas de farmacias en general, es decir haber dedicado algún esfuerzo a tratar de mejorar el marco normativo, la percepción pública de las farmacias españolas, los servicios ofrecidos, etc. No me ha dado tiempo y lo siento. Me hubiera gustado y creo que, con mi experiencia en la función pública, algo hubiera podido conseguir.

**Ha sido un placer hablar contigo
¡Gracias por dedicarnos parte de tu tiempo!**


2024



Orbaneja
ABOGADOS

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

