

La revista de la Farmacia



Orbaneja

ABOGADOS

Oferta de farmacias

Aquí les mostramos algunas de nuestras Farmacias a la venta. Podrá elegir la opción que se adapte a su necesidad, facturación alta, baja, media, en Madrid, alrededor de Madrid, zonas rurales... Nosotros tenemos la FARMACIA que usted busca.



FARMACIAS EN LA CIUDAD



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.



FARMACIAS EN MUNICIPIO DE MADRID

NUEVA FARMACIA EN VENTA

Facturación **660.000€**

Zona **Costlada**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **780.000€**

Zona **Alcobendas**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **1.050.000€**

Zona **Valdemoro**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **1.100.000€**

Zona **Alcorcón**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **1.400.000€**

Zona **Alcorcón**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **1.460.000€**

Zona **Sierra de Madrid**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **1.800.000€**

Zona **Valdebernardo**

NUEVA FARMACIA EN VENTA

Facturación **2.400.000€**

Zona **Zona Suroeste**

NUEVA FARMACIA EN VENTA

Facturación **3.140.000€**

Zona **Parla**

FARMACIA EN VENTA

Facturación **175.000€**

Zona **Segovia**

FARMACIAS RURALES

Si se está planteando cambiar el stress de la ciudad por la tranquilidad de una zona rural, pídanos información, a un paso de Madrid, tenemos la respuesta para usted.

FARMACIA EN VENTA

Facturación **180.000€**

Zona **Toledo**



“Siempre hay flores para el que desea verlas.”

Henri Matisse

¿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:     

TRANSMISIÓN DE FARMACIAS | LEGAL | LABORAL | FISCAL | ECOMMERCE | ASESORAMIENTO FINANCIERO Y PATRIMONIAL

Índice

OFERTA DE FARMACIAS	2-3
Nuestras Farmacias a la venta	
EDITORIAL	7
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS	8-12
Cómo hacer una buena due diligence de la adquisición de una Oficina de Farmacia	
ÁREA LEGAL	13-15
¿Cómo está cambiando la valoración de una Oficina de Farmacia?	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	16-18
La AEAT al acecho de las operaciones realizadas en plataformas digitales.	
ÁREA LABORAL	19-22
Esperada Sentencia del Tribunal Supremo para las empresas: <i>La reducción de jornada por Guarda Legal no permite alterar la jornada ordinaria</i>	
ÁREA ECONÓMICA	23-25
Perspectivas de los tipos de interés. Sus repercusiones para el ahorro y la deuda hipotecaria.	
ÁREA DE ENTREVISTAS	26-33
Jorge García Terrón. Asesor comercial de AMJ Carlos Sánchez. DIRECTOR DE ARQUIA	
ENCUENTROS ORBANEJA	34

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

Las farmacias en 2024 van a seguir siendo un sector de vital importancia para la salud pública y la economía global, sin embargo, el día a día es cada vez más difícil para los titulares. Las farmacias sabemos que están sujetas a regulaciones estrictas por parte de las autoridades sanitarias, y de facto está implicando una carga administrativa y regulatoria considerable. Todos sabemos que cada día hay más farmacias compitiendo por clientes en un mercado saturado, y la única forma de sobrevivir es diferenciarse. Con el aumento de la competencia y la presión sobre los márgenes, muchas farmacias están buscando diversificar sus servicios y ofrecer valor agregado a los clientes. Esto puede incluir servicios de salud adicionales, como pruebas de salud, asesoramiento nutricional o servicios de atención farmacéutica personalizada.



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director

La presión sobre los márgenes de beneficio de las farmacias en 2024 seguirá siendo un desafío constante y está haciendo que sea cada vez más difícil mantener la rentabilidad.

La digitalización está transformando el sector farmacéutico, y las farmacias deben adaptarse a estos cambios para mantenerse competitivas. Esto puede implicar la implementación de sistemas de gestión de farmacias, servicios de venta en línea y herramientas de comunicación digital con los clientes.



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora

Os dejamos con este número que trata temas de gran interés tales como buenos consejos para hacer una buena *due diligence* de la adquisición de una Oficina de Farmacia, o explicarles cómo está cambiando la valoración de una Oficina de Farmacia. En el área Fiscal-Contable nos tendremos a comentar sobre el seguimiento que está llevando a cabo la AEAT en las operaciones realizadas en plataformas digitales. En nuestro espacio Laboral hablaremos de la tan esperada Sentencia del Tribunal Supremo para las empresas: La reducción de jornada por Guarda Legal no permite alterar la jornada ordinaria. Y no podemos dejar de mencionar en lo referente a la economía las perspectivas de los tipos de interés y sus repercusiones para el ahorro y la deuda hipotecaria.



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

En 2024 **Orbaneja** cumple su 75 aniversario, seguimos creciendo cada año y haciéndonos más grandes, una pequeña muestra de ello son nuestros encuentros formativos, talleres, ponencias y webinars tratando temas de actualidad e interés. Hemos iniciado el año precisamente con un webinar el 8 de febrero titulado ¿Logras atraer a los buenos candidatos a tu farmacia? en la que Elena Roperó nos hablaba de estrategia legal y realidad social para contratar el mejor equipo en nuestra farmacia. Con esta reunión abrimos el paso a otras que ya tenemos programadas y que precederán a la más importante que será con la que cerraremos el año celebrando nuestro 75 cumpleaños. Por supuesto, como siempre les informaremos previamente en nuestra página web www.orbaneja.com

Nos vemos en Infarma los próximos días 19, 20 y 21 de marzo en Madrid.

Cómo hacer una buena *due diligence* de la adquisición de una Oficina de Farmacia.

Blanca de Eugenio

Abogada

Gerente de Orbaneja Abogados



En los últimos tiempos hemos asistido a un incremento de ventas de oficinas de farmacia en las que de alguna manera hay "gato encerrado". Esto se soluciona en gran parte haciendo una buena "Due Diligence" de la farmacia, o lo que es lo mismo, un estudio profundo desde todos los puntos de vista del negocio que se va a comprar.

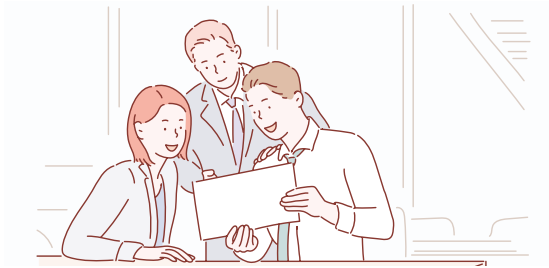
"Definir el alcance, recopilar información y analizar la información financiera: clave para una buena operación"

Realizar una buena *due diligence* implica llevar a cabo una **investigación exhaustiva y sistemática** de una empresa, proyecto o situación antes de realizar una inversión, adquisición u otro tipo de transacción comercial. Los aspectos esenciales a controlar en una *due diligence* son:

1. **Definir el alcance:** Antes de comenzar, es crucial definir qué aspectos específicos de la empresa o proyecto vas a investigar. Esto puede incluir aspectos financieros, legales, operativos, comerciales, ambientales, entre otros., además de saber que la compra de una oficina de farmacia es algo todavía más complicado que cualquier otro negocio porque está altamente regulado.
2. **Recopilar información:** Reúne toda la información relevante disponible sobre la farmacia que vas a comprar. Esto puede incluir balances y cuentas de pérdidas y ganancias, contratos, registros legales, listas de clientes y proveedores, entre otros. Este es uno de los momentos cruciales de la *due diligence*. Muchos intermediarios de farmacia que no tienen la farmacia que están ofreciendo a la venta dilatan eternamente facilitar la documentación de una farmacia, o la sueltan a cuenta gotas y de forma sesgada para ganar tiempo con el titular y así convencerle de que ponga su farmacia a la venta. En otras ocasiones obligan a firmar contratos de venta sin haber siquiera visto documentación bajo una aparente prisa por comprar la farmacia que tiene miles de titulares detrás dispuestos a comprar.

3. Analizar la información financiera: Examina detenidamente los estados financieros para comprender la situación financiera de la empresa, incluyendo ingresos, gastos, activos, pasivos y flujo de efectivo. Identifica posibles riesgos financieros y áreas de oportunidad. Este es otro de los momentos cruciales que como comprador puedes llegar a sentir cierta presión y acceder a una oferta que bien no estás convencido, o todavía peor, que ni siquiera puedes pagar. Los intermediarios tienden a meter mucha prisa, a no explicar bien la documentación y a confundir al comprador para que compre a toda costa. Procure que le faciliten la documentación en papel (o digitalizada) a fin de que usted pueda estudiarla con tranquilidad e, incluso, pueda ser asesorado por un experto en el tema. No admita ver esta documentación en la pantalla del ordenador, sin tiempo para estudiarla.

Solicite la documentación fiscal-contable de los 3 últimos años de:



“La documentación fiscal-contable: pistas fiables para conocer en profundidad una farmacia.”



1.- IRPF: es la foto de la farmacia en los últimos tres años. Es esencial verla porque refleja la realidad de lo que se ha declarado. En la misma hay que fijarse mucho en las ventas declaradas, en las compras consumidas, para ver el margen de la farmacia y en los gastos que tiene. En especial aquellas farmacias que tienen locales alquilados o mucho personal, hay que ver lo que declaran. Muchas dicen que no tienen mucho gasto de personal y que pagan a sus empleados como el mercado y aquí aparecen sorpresas. Ojo también con los sueldos pagados por fuera y que no se reflejan en esta cuenta.

2.- Modelo 347: El Modelo 347 es una declaración informativa que deben presentar los empresarios y profesionales en España para informar a la Agencia Tributaria sobre operaciones con terceros que superen ciertos umbrales durante el año fiscal. Esta declaración proporciona información sobre las operaciones realizadas con clientes y proveedores. En ella vemos de dónde vienen los principales ingresos de la farmacia más allá de la Seguridad Social, así como los principales gastos y compras. Por ejemplo, se ve el mayorista principal, los laboratorios más importantes, y los gastos que superan los 3000 euros.



3.- Confidenciales (declaración de las recetas vendidas). Es un resumen anual de las recetas vendidas por una farmacia.

4.- Ventas de la aplicación informática de la farmacia directamente. Esto es algo esencial y que debería coincidir con lo que se declara, pero nos da una visión más completa de las verdaderas ventas de la farmacia.

**Si el local es en alquiler, el contrato suscrito;
si es propiedad del titular, la escritura de compra.**

“Es muy importante conocer todo a cerca del equipo que trabaja en la farmacia que nos interesa.”



5.- Evaluar el cumplimiento legal y regulatorio: Revisa los contratos, en especial de los trabajadores con mucha antigüedad, licencias, permisos y registros legales para asegurarte de que la empresa cumple con todas las leyes y regulaciones aplicables en su industria y ubicación geográfica.

6.- Evaluar los activos y pasivos: Analiza los activos tangibles e intangibles de la empresa, así como sus pasivos. Esto puede incluir propiedades, inventario, propiedad intelectual, deudas, obligaciones laborales, litigios pendientes, etc.

7.- Evaluar la gestión y el equipo: Examina la experiencia y la competencia del equipo directivo y del personal clave. Evalúa su historial, capacidades y alineación con los objetivos de la empresa. Algunos intermediarios buscan vender por encima de todo y a este punto apenas le dan importancia: no se sabe lo que cobra cada empleado, qué jornada hace, si su sueldo está o no por encima de mercado, qué antigüedad tiene ... y cuando se compra un negocio se compra con los empleados también salvo que se pacte lo contrario.



“Utiliza la información recopilada durante la due diligence para tomar decisiones informadas y consulta a tu intermediario de confianza.”



8.- Evaluar el mercado y la competencia: Analiza el entorno competitivo de la farmacia. Un aspecto esencial es saber si tiene traslados ya comunicados de farmacias próximamente. También hay que ver las farmacias que están cerca, qué horario hacen, hace cuánto tiempo han abierto, qué tipo de productos y ofertas hacen... Hay que evaluar la ubicación de la farmacia en términos de tráfico peatonal y vehicular, competencia cercana, acceso a servicios médicos y demográficos de la zona.

9.- Tecnología y sistemas de información: Evaluar los sistemas informáticos y de información utilizados en la farmacia, incluyendo software de gestión de farmacia, registros de pacientes y seguridad de datos.

10.- Historial y reputación: Investigar el historial y la reputación de la farmacia, incluyendo posibles litigios pasados, quejas de clientes, problemas de cumplimiento o sanciones regulatorias.

11.- Identificar riesgos y oportunidades: Identifica los principales riesgos que podrían afectar el éxito futuro de la farmacia, así como las oportunidades para mejorar su desempeño y rentabilidad. Por ejemplo, puede que vayan a abrir un centro de salud próximamente, pero a la vez va a estar en obras la calle durante “x” tiempo. Todo esto va a afectar a la viabilidad del negocio y hay que valorarlo. En definitiva, se trata de identificar oportunidades de crecimiento y mejoras para la farmacia, como ampliación de servicios, marketing, optimización de procesos o desarrollo de nuevos mercados.

12.- Tomar decisiones informadas: Utiliza la información recopilada durante la due diligence para tomar decisiones informadas sobre la inversión, adquisición u otra transacción comercial pero no lo hagas solo: por supuesto consulta a tu intermediario de confianza. Es muy beneficioso contar con el apoyo de asesores legales, financieros y técnicos especializados.

Realizar una *due diligence* puede ser una tarea compleja y requiere atención meticulosa a los detalles. Aquí hay **algunos errores comunes** que se deben evitar durante el proceso de *due diligence*:

- ✓ **Falta de planificación:** No tener un plan claro y detallado para la *due diligence* puede llevar a una investigación incompleta o desorganizada.
- ✓ **No asignar recursos suficientes:** La *due diligence* puede requerir una cantidad significativa de tiempo, esfuerzo y recursos. No dedicarle el tiempo suficiente puede resultar en una investigación superficial o incompleta.
- ✓ **No involucrar a expertos adecuados:** No consultar con expertos en áreas específicas, como contabilidad, legal, etc., puede llevar a pasarse por alto riesgos importantes o áreas problemáticas.
- ✓ **Depender únicamente de la información proporcionada por la contraparte:** No verificar de manera independiente la información proporcionada por la contraparte puede llevar a confiar en datos inexactos o incompletos.
- ✓ **No investigar adecuadamente los riesgos:** No identificar y evaluar adecuadamente los riesgos asociados con la transacción puede llevar a sorpresas desagradables en el futuro.
- ✓ **No tener en cuenta la normativa específica de las oficinas de farmacia:** No considerar las implicaciones legales y regulatorias de la transacción puede resultar en problemas legales o incumplimiento de regulaciones.

“Evita los errores comunes consultando a un experto.”

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

¿Cómo está cambiando la valoración de una Oficina de Farmacia?

Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados



La valoración de una farmacia siempre es un proceso bastante complejo en el que intervienen muchos factores, la mayor parte de las veces subjetivos, pero hay también una gran dosis de objetividad que puede pasar desapercibida.

Como es bien sabido, la transmisión de las oficinas de farmacia únicamente se puede realizar en favor de otro u otros farmacéuticos y quienes regulan las formas, condiciones, plazos y demás requisitos de las transmisiones son las Comunidades Autónomas.



“Hay una gran dosis de objetividad que al valorar una farmacia puede pasar desapercibida.”

Por otra parte, a la hora de evaluar la rentabilidad potencial de una farmacia es necesario tener en cuenta en relación con la zona de influencia los siguientes aspectos:

- La situación económica en general
- La evolución del mercado inmobiliario
- La fiscalidad
- El nivel adquisitivo y el número de habitantes
- El nivel de desempleo
- Venta online
- La ubicación del local
- La competencia
- El horario
- Robot
- Local propio o alquilado.
- La legislación específica de cada autonomía

Finalmente es importante tener en cuenta que, al tratarse de establecimientos sanitarios privados, las oficinas de farmacia están sometidas a una normativa especial y es importante comprobar que no existen reclamaciones ni ante los organismos sanitarios ni ante los de consumo.



“Las oficinas de farmacia están sometidas a una normativa especial y es importante comprobar que no existen reclamaciones ni ante los organismos sanitarios ni ante los de consumo.”



Vamos a desarrollar cada uno de ellos por separado:

1. En primer lugar, **la estabilidad del mercado y la situación económica en general**. Este factor, no tan subjetivo, afecta de forma esencial a las farmacias y a cualquier otro negocio. Todavía nos acordamos de lo que pasó en el año 2011 cuando el país además de estar sumido en una profunda crisis, los bancos no daban ningún tipo de financiación, con lo cual eso ocasionó que se vendieran muy pocas farmacias y las que lo hacían eran a precios muy altos justo antes de la crisis y excepcionalmente bajos en el momento de la misma. Pero no sólo es importante los datos a nivel macroeconómico, sino también viendo lo que pasa en el propio sector.
2. **La evolución del mercado inmobiliario** es una consecuencia directa de lo anterior. En el caso de las farmacias es importante el mercado inmobiliario para aquellas transmisiones en las que además de vender la farmacia en sí misma, se vende el local. También es un dato importante si la disponibilidad jurídica del local a favor del farmacéutico es el alquiler, ya que el importe mensual de renta también se ve afectado por la evolución de mercado.
3. **La fiscalidad**: Los impuestos a que debe enfrentarse tanto el adquirente como el transmitente, aunque no debería, siempre afectan de manera indirecta al precio final de la transmisión.
4. **Nivel adquisitivo de la zona**: Cada barrio tiene una idiosincrasia diferente. ¿qué es mejor comprar en un barrio con poder adquisitivo alto o bajo? Depende. Como farmacia tendrás que adaptarte a la demanda de tu barrio y tan buena es una farmacia en un barrio populoso como en uno de gran poder adquisitivo, sólo hay que gestionarla de la forma adecuada.



5.- Venta online: La venta online es un factor que va a aumentar la valoración de tu farmacia. La tendencia actual es que cada vez compramos más online, aunque en el caso de la oficina de farmacia, esa tendencia se limita a la parafarmacia.

6.- La ubicación: Es un factor esencial. A veces no sólo importa en qué calle esté sino en qué esquina o en qué número de la calle. Dos farmacias en una misma calle pueden tener ventas completamente dispares. Independientemente de dónde esté ubicada la farmacia, si en una ciudad o una población de menor tamaño, otros factores relacionados con la ubicación son: la cercanía a centros de salud ya sean públicos o privados, residencias de mayores, si es de paso o no, si se puede aparcar bien...

7.- La competencia: Es esencial conocer a la competencia para ver en qué te quieres diferenciar y por qué vale tu farmacia. A lo mejor te interesa tener productos de una marca que no tiene el de al lado, hacerte líder de una determinada categoría etc. Si hay mucha competencia cercana el valor de la farmacia es claramente menor.

8.- El horario: La mayor parte de las farmacias tienen ampliado el horario, ya son contadas las que quedan con el horario que cierra al medio día. En la Comunidad de Madrid, con la nueva Ley de Ordenación Farmacéutica, cada farmacia puede elegir su horario "a la carta".

9.- Robot: Los robots tienen un coste medio elevado, aunque es verdad que en los últimos tiempos han bajado sus precios. Un robot te permite ahorrar en espacio y tener menos personal con lo cual a la larga suele compensar. Por otro lado, te permite siempre estar en contacto con el cliente en el momento de la venta ya que no hay que ausentarse del mostrador.

10.- Local propio o alquilado: Las farmacias con local propio son más solicitadas y tienen más valor que las que lo tienen alquilado porque es una garantía de seguridad tanto de ubicación del local como del coste de dicho alquiler. Dicho esto, a veces es mejor alquilar el local que comprarlo porque la operación así es más económica y te puedes ir financiando a medida que transcurre la vida de la farmacia.



De todas formas, **el valor de una farmacia no es algo objetivo que esté escrito en ningún sitio, sino que es lo que a priori uno piensa que le deberían dar por su negocio. La realidad de lo que se paga es el PRECIO.**

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

La AEAT al acecho de las operaciones realizadas en plataformas digitales.

Jose María Cobo
Director Departamento Fiscal Contable



Con la aprobación del **Real Decreto 117/2024**, el pasado **30 de enero de 2024**, se desarrollan las normas y los procedimientos de diligencia debida en el ámbito del intercambio automático obligatorio de información comunicada por los **operadores de plataformas**, es decir, se habilita legalmente a que la Agencia Tributaria obtenga **información detallada** sobre las operaciones que se realizan a través de **las plataformas digitales como Wallapop, Vinted o Airbnb**.



“Tanto los operadores de plataformas como los vendedores deberán cumplir las obligaciones derivadas de la aplicación por el operador de las normas procedimientos de diligencia debida.”

Este real decreto tiene por objeto establecer unas normas y procedimientos de diligencia debida, así como regular las nuevas obligaciones de registro e información que, junto a la normativa legal sobre dichas materias contenida en la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, **completan la transposición de la citada Directiva (UE) 2021/514** así como la implantación del Acuerdo multilateral u otros acuerdos internacionales.

Se establece una **nueva obligación de información**, en virtud de la cual los **«operadores de plataformas obligados a comunicar información»** deberán declarar a la Administración Tributaria determinada información relativa a la actividad desarrollada a través de la plataforma que operan. Puesto que dichas plataformas permiten a los «vendedores» ponerse en contacto con otros usuarios para llevar a cabo una **«actividad pertinente»**, de forma directa o indirecta, para esos usuarios, estos deberán aplicar las normas y procedimiento regulados en este Real Decreto, así como los “vendedores” deberán cumplir las obligaciones derivadas de la aplicación por el operador de las normas y procedimientos de diligencia debida.

Dentro de esa «**actividad pertinente**» se incluyen el arrendamiento o cesión temporal de uso de bienes inmuebles; los servicios personales; las ventas de bienes y los arrendamientos de cualquier medio de transporte.

“Se establecen ciertas normas y procedimientos de diligencia debida que los operadores de plataformas digitales deberán aplicar respecto de los considerados vendedores.”



A efectos de que los citados operadores puedan cumplir con la mencionada obligación se establecen ciertas **normas y procedimientos de diligencia debida** que los operadores de plataformas digitales deberán aplicar respecto de los considerados «**vendedores**», a fin de que estos últimos **faciliten determinados datos** a los operadores para que estos, a su vez, puedan cumplir con la obligación de información respecto de la Administración tributaria.

En este sentido, se aprueba un tipo de comunicación de información por los operadores de plataformas respecto de los vendedores en el ámbito de la economía colaborativa y la economía de trabajo esporádico y por encargo, **dirigidas a la obtención, verificación y determinación de información relativa a los “vendedores”**.

“Los operadores deben comunicar información ante la Administración Tributaria española relativa a los vendedores que utilizan plataformas.”



En primer lugar, deberán desplegar una actividad de **re-copilación de datos identificativos de los “vendedores”** que utilicen las plataformas que ellos operan. En segundo lugar, se deberán verificar los citados datos, alcanzando especial importancia el esclarecimiento de la residencia del vendedor, por cuanto dicha identificación determina los Estados miembros de la Unión Europea u otras jurisdicciones a los cuales se les transmitirá la información.

Están obligados a comunicar determinada información ante la Administración Tributaria española los **operadores de plataforma registrados en España**, en concreto, información relativa a los vendedores que utilizan plataformas, en la medida que dicha plataforma permite a los vendedores ponerse en contacto con otros usuarios para llevar a cabo una actividad pertinente.

Se suministrará información relativa a **la contraprestación e identificación de las cuentas financieras utilizadas para el cobro de la misma, tributos, comisiones, tarifas y otras cuantías retenidas o cobradas por el operador, entre otros datos.**



Este suministro de información afectará a **aquellos vendedores** que, utilizando servicios transaccionales en plataforma digitales realicen:

- **Más de 30 operaciones al año.**
- Ingresado **más de 2.000 euros anuales por esas operaciones.**

“Hay obligación de comunicar información ante la Administración Tributaria española relativa a los vendedores que utilizan plataformas.”

Por último, se determina el plazo de cumplimiento de la obligación de información que será durante el **mes de enero del año natural posterior a aquel en el que el «vendedor»** haya sido identificado como «vendedor sujeto a comunicación de información».

No obstante, la declaración a presentar durante el año 2024 respecto del año natural 2023 tendrá **un plazo específico de dos meses** desde que entre en vigor la Orden reguladora del modelo de declaración.

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

Esperada Sentencia del Tribunal Supremo para las empresas: La reducción de jornada por Guarda Legal no permite alterar la jornada ordinaria.

Elena Ropero

Abogado Departamento Laboral
Orbaneja Abogados



La reducción de jornada y concreción horaria por guarda legal es un derecho, regulado en el artículo 37 del Estatuto de los Trabajadores, que posee cualquier trabajador que sea responsable de la guarda legal o cuidado directo de menores de 12 años, personas con discapacidad, familiares de hasta el segundo grado de consanguinidad o afinidad que no puedan valerse por sí mismos o menores de 18 años hospitalizados o en tratamiento de cáncer o enfermedad grave, entre otros.

“La empresa podrá denegar la reducción de jornada por razones fundamentadas basándose en causas organizativas y de producción, entre otras.”



Si un trabajador, que acredita tales circunstancias, solicita la **reducción de jornada y concreción horaria**, la empresa estará obligada a conceder la primera, siempre que esta se solicite entre un mínimo de un octavo y un máximo de la mitad de la jornada diaria habitual, conlleve una disminución proporcional del salario y la persona al cuidado no desempeñe una actividad retribuida.

Sin embargo, la **concreción de horario no es un derecho absoluto**. La empresa podrá denegarlo por razones fundamentadas basándose en causas organizativas y de producción, entre otras. **En todo caso, la concreción horaria, según el propio Estatuto de los Trabajadores, no permitirá al trabajador alterar su jornada ordinaria.**



Apoyando lo anterior, el pasado mes de noviembre de 2023, el **Tribunal Supremo dictaminó Sentencia de Unificación de Doctrina**, (STS 21/11/2023), en la que razona que el derecho a la reducción de jornada por guarda legal no lleva aparejada poder exigir un único turno al realizarse sobre la jornada ordinaria de la persona trabajadora.

“La concreción horaria, según el propio Estatuto de los Trabajadores, no permitirá al trabajador alterar su jornada ordinaria.”

El hecho concreto enjuiciado:

Trabajadora solicita reducción de jornada de 4 horas, en turno fijo de mañana, siendo su jornada habitual: turnos alternos de mañana y tarde.



“El derecho a la reducción de jornada y concreción horaria tiene un único límite; el que la reducción se comprenda dentro de los límites de su jornada ordinaria.”

1).La sentencia de instancia, del Juzgado de lo Social N.º2 de Cartagena, da la razón a la trabajadora demandante, otorgando su derecho a la reducción y concreción en turno fijo de mañana y condenando a la empresa al pago de 3.500 euros por los daños y perjuicios ocasionados a la misma por la negativa de la empresa a la solicitud.

2).Tras el fallo en instancia, la empresa interpone recurso de Suplicación, el cual también es desestimado para la empresa y confirma el fallo de la sentencia de instancia, volviendo a otorgar la razón a la trabajadora. (R.1350/2018 de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de la Región de Murcia de 27 de enero de 2020).

3).Finalmente, recurre la empresa ante el Tribunal Supremo y este falla a favor de la empresa, basándose en la interpretación errónea del artículo 37 del Estatuto de los Trabajadores.

Sentencia del Supremo: La reducción de jornada por guarda legal no ampara exigir un turno único de trabajo.

A juicio de la Sala, el artículo 37 del Estatuto de los Trabajadores no ofrece duda interpretativa:

El derecho a la reducción de jornada y concreción horaria tiene un único límite; el que la reducción se comprenda dentro de los límites de su jornada ordinaria.

Y es que, en el caso examinado, **la reducción debería producirse sin alterar el régimen de trabajo a turnos que venía realizando la trabajadora.** *"El cambio de sistema de trabajo a turnos y su sustitución por un turno único de mañana no implica una simple reducción de jornada, sino que implica una alteración de la jornada ordinaria de trabajo".*



Además, razona la Sentencia, que, en el caso concreto, la empresa ha argumentado las razones de su negativa, ya que consta que la aceptación de la pretensión de la trabajadora implicaría una descompensación de personal y también se constata mayor trabajo por la tarde por el cierre de caja; es decir, no ha existido un rechazo arbitrario de la petición por parte de la empresa.

Por último, el Tribunal Supremo apela a la jurisprudencia del TJUE y a la Directiva 2010/18/UE del Consejo, de 8 de marzo de 2010.

Nota aclaratoria:



El propio Tribunal Supremo deja claro en esta Sentencia que la **trabajadora no ejercitó el derecho a la adaptación de la jornada por medio del artículo 34.8 del Estatuto de los Trabajadores**, lo cual sí podría haber tenido cabida, ya que en este caso la Sala sí ha admitido modificaciones del horario de trabajo, (STS de 13 de junio de 2008, Rcd.1625/2007).

“La reducción de jornada y concreción horaria por guarda legal es un derecho, regulado en el artículo 37 del Estatuto de los Trabajadores”

De hecho, el artículo 34.8 del Estatuto establece lo siguiente:

"Las personas trabajadoras tienen derecho a solicitar las adaptaciones de la duración y distribución de la jornada de trabajo, en la ordenación del tiempo de trabajo y en la forma de prestación, incluida la prestación de su trabajo a distancia, para hacer efectivo su derecho a la conciliación de la vida familiar y laboral. Dichas adaptaciones deberán ser razonables y proporcionadas en relación con las necesidades de la persona trabajadora y con las necesidades organizativas o productivas de la empresa. En el caso de que tengan hijos o hijas, las personas trabajadoras tienen derecho a efectuar dicha solicitud hasta que los hijos o hijas cumplan doce años".

Podría haber ocurrido que se hubiese concedido al trabajador la concreción horaria de haberlo solicitado articulándolo de otro modo.

“Son casi casi más importante las actuaciones previas que el propio proceso judicial en sí mismo.”



De ahí la importancia del buen asesoramiento previo antes de realizar cualquier solicitud y también a la hora de responder como empresa a una petición. Recordemos que en los juzgados no se va más que a evaluar, revisar y juzgar los actos previos a la interposición de una demanda. Es fundamental actuar conforme a derecho durante cualquier tramitación y dejarse orientar por un profesional, puesto que, en mi opinión, es casi más importante las actuaciones previas que el propio proceso judicial en sí mismo.

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

Perspectivas de los tipos de interés. Sus repercusiones para el ahorro y la deuda hipotecaria.

Experto financiero



La renta fija a través de fondos de inversión: Opción segura y flexible.

Debido a lo mucho que ha mejorado la actividad económica a nivel mundial y el inicio de una situación de mayor estabilidad en los niveles de precios esto da lugar antes o después a una relajación en el curso de tipos de interés elevados por parte de los Bancos Centrales tanto de Europa como Estados Unidos.

Podríamos estar ante una oportunidad atractiva para incrementar la asignación a la renta fija.

“Estamos ante una relajación en el curso de tipos de interés elevados por parte de los Bancos Centrales tanto de Europa como Estados Unidos.”

En estos momentos, el riesgo de que se produzca una recesión en Estados Unidos parece haber disminuido. Esto viene reflejado en el consumo en el país norteamericano y la solidez de los fundamentales de su sector empresarial. La economía estadounidense se encuentra en fase de ralentización, pero **las repercusiones de este fenómeno sobre el crecimiento no parecen tener la magnitud suficiente como para hacer sonar las alarmas de recesión.** Asimismo, observamos una mejora en el plano de la inflación.

Más importante aún es el hecho de que la **Reserva Federal está emitiendo señales de que su ciclo de endurecimiento de la política monetaria ha terminado.** Ello implica que al fin estamos preparados para dejar atrás el temido régimen macroeconómico marcado por el miedo a las decisiones de la Fed, lo que allana el camino para que la coyuntura resulte mucho más favorable para la renta fija.

El escenario más probable sería de una desaceleración moderada en el que las economías mundiales (como Estados Unidos) eviten una recesión, pero el crecimiento se mantenga por debajo del potencial y la inflación siga cayendo en dirección a alcanzar la meta del 2% en 2025. Bajo este escenario los bancos centrales comienzan a reducir sus tipos en el segundo trimestre de este año.

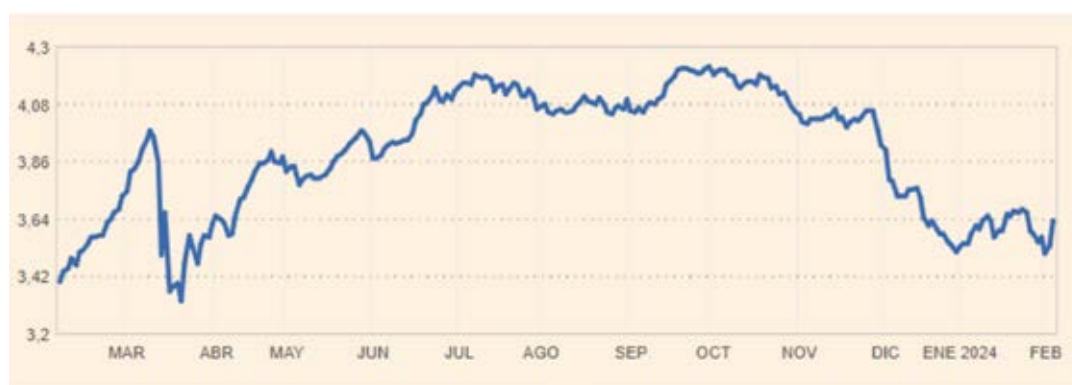
Con este entorno, la inversión en fondos de renta fija supone una orientación del ahorro muy interesante, bajo un riesgo muy moderado y atractivo rendimiento.

¿Qué diferencia hay en la inversión en fondos? En el caso de optar por Depósitos y/o Letras del Tesoro los ahorradores aceptan lo que le ofrece el producto en cada momento y por un plazo determinado. Por el contrario, en el caso de los fondos de renta fija 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. Además, en el caso de los fondos de inversión se difiere el pago de impuestos lo que supone una reinversión constante del rendimiento percibido.

Actualmente existen en el mercado fondos procedentes de Entidades Internacionales que ofrecen una alta calidad demostrada en su evolución a lo largo del tiempo y su estabilidad en el volumen gestionado. Pero no todos son iguales y requieren de un análisis en cada categoría y de su cartera acorde con cada perfil de ahorrador.

El nuevo escenario de tipos y su repercusión en las hipotecas.

Tras la evolución alcista de la renta fija el sufrimiento ha sido significativo para los ahorradores.



Evolución Euríbor 12 meses. Fuente: Diario Expansión

“Los tipos de interés han tocado máximos y entramos en un escenario de estabilización.”



En el caso de contratar ahora un préstamo hipotecario también se debe hacer un análisis sobre la evolución de los tipos de interés en este año 2024 y siguientes. Tal y como estamos comentando todavía no está claro el momento de inicio en el recorte de tipos de interés y la velocidad de este cambio de tendencia. No obstante, sí que podemos manifestar con bastante seguridad que los tipos han tocado máximos y entramos en un escenario de estabilización.

Una hipoteca fija (también conocida como 'de tipo fijo'), es aquella que mantiene el mismo tipo de interés durante toda la vida del préstamo. Esto hace que las cuotas mensuales a pagar, para devolverla, sean siempre las mismas (sin subidas ni bajadas, propiciadas por las fluctuaciones del mercado financiero).

Una hipoteca variable (también conocida como 'de tipo variable') es aquella en la que el importe de las cuotas mensuales varía según lo haga un índice de referencia (lo más habitual es que este índice sea el euríbor). El tipo de interés que se aplica a la hipoteca está compuesto por el valor del euríbor más un diferencial fijo.

Pensamos que en este escenario próximo la hipoteca variable es la opción más recomendable. También es cierto que cuando se elige esta modalidad se está asumiendo el riesgo de variaciones en las cuotas periódicas, pero a cambio es bastante seguro que el importe total pagado será sustancialmente inferior en el largo plazo.

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 Jorge García Terrón

Asesor comercial de AMJ SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS Y GESTIÓN DE PROYECTOS, S.L. Con esta entrevista pretendemos mostrar cómo hacer una reforma en su farmacia sin tener que cerrarla.

En Madrid y su comunidad hay muchas oficinas de farmacia, todas dispensando medicamentos y vendiendo a veces las mismas marcas. Por eso es un reto, cuando se pretende diferenciar de los demás, elegir a la empresa que se encargue de llevar a cabo la transformación. Es importante no equivocarse y hacer un proyecto redondo y singular.

"Ofrecemos una visión 360 de su nueva farmacia"
Jorge García Terrón



Hola Jorge, para comenzar cuéntanos cómo ha sido la evolución en los últimos años de vuestro sector. En nuestro caso, a lo largo de los últimos años, hemos detectado cierto crecimiento de la competencia en este sector, sustancial en cuanto a número, pero no tanto en cuanto a propuesta de servicio y calidad.



Fachada de Las Palmas Móstoles



Robot



Proyecto
Las Ciudades



Proyecto
Las Ciudades

AMJ ofrece al farmacéutico una "solución 360 a su oficina de farmacia", háganos de ella, ¿en qué consiste?

En el afán por consolidar nuestra posición, hemos seguido apostando por la visión global de integrar todos los servicios asociados al campo de la especialización en oficinas de farmacia, sin descuidar ninguna de nuestras funciones primitivas.

El equipo de arquitectura y diseño sigue tratando de explotar todas las posibilidades de funcionalidad y estética de cada local y el equipo de construcción sigue desafiando en cada obra la optimización de presupuestos y calendario de plazos de ejecución. Hemos incorporado a nuestra oferta interesantes colaboradores top en el mercado, expertos en diseño y mobiliario de oficina de farmacia, así como la automatización que tan necesaria es en algunos casos. Además de contar con los mejores colaboradores nacionales de equipamiento de farmacia, cruces, básculas, etiquetas electrónicas, cash-guard, etc...

Cuando pensamos en hacer una reforma hay algo que nos atormenta, el dichoso papeleo y la falta de tiempo, ¿qué tienes que decirnos sobre esto?

Sabemos que es muy importante para el titular sentirse seguro y tranquilo al abordar un cambio parcial o integral en su farmacia. Desde hace más de 12 años va creciendo nuestra familia de clientes satisfechos que saben que con AMJ, si vamos juntos, estamos más cerca.

También ponemos a su disposición el departamento de proyectos, trámites y gestiones para que desde el principio no tengan que preocuparse por la burocracia. Nosotros nos encargamos de dar apoyo a **Orbaneja Abogados** con los trámites a realizar con la Consejería de Sanidad y con Ayuntamientos para que nuestros clientes puedan seguir desarrollando su actividad con normalidad sin tener que estar preocupados.



Corner Dermo Fuente el Saz

¿Hay una época del año mejor que otra para hacer una obra sin cerrar?

Somos conscientes que es vital para el farmacéutico cuando es necesario, no dejar de ejercer la actividad y no cerrar la oficina de farmacia, se organizan los trabajos por fases, para que se puedan compaginar los trabajos de la reforma a realizar con el desarrollo de la actividad de la oficina de farmacia.

Después de tantos años dedicándonos a las reformas de oficinas de farmacia podemos decir que en nuestro caso nos daría igual la fecha a realizar la obra, aunque yo honestamente pienso que la menos favorable es la época estival, en la cual muchos proveedores, de materias primas sobre todo, cierran por vacaciones y son momentos que debemos de hacer acopio con tiempo de ciertos materiales para tener el control a pesar de ello.

¿Se puede seguir dispensando mientras se hace una obra?

Por supuesto que sí, adaptamos el mobiliario, los mostradores y las cajoneras de alta rotación en cada fase de obra necesaria para que en ningún momento se deje de dispensar a los pacientes/clientes.

Establecemos un planning semanal de trabajo que compartimos para que sepamos en todo momento las actuaciones que se van a llevar a cabo.

Si no se cierra la farmacia y se sigue dispensando, ¿qué se hace con los medicamentos y demás productos?

En la medida de lo posible lo ideal sería bajar el stock progresivamente, sabemos que en muchos casos esto no es viable, por ese motivo ayudamos a mover las cajas que previamente el farmacéutico ha categorizado donde menos repercute, o buscamos soluciones alternativas.



Interior Las Palmas Móstoles

¿Qué pasa con los puestos de trabajo, los ordenadores?

Tenemos el personal cualificado y acostumbrado a realizar el cambio de los puestos de trabajo con sus desconexiones y conexiones en cada cambio de fase, trabajos que realizamos fuera del horario laboral de la farmacia para que no suponga un problema para el funcionamiento habitual y tranquilidad del farmacéutico y sus empleados.

¿Cuánto tiempo dura una obra integral de oficina de farmacia?

Depende del tamaño del local y de las necesidades, pero por experiencia la horquilla de tiempo está entre 1 y 3 meses aproximadamente, hay que estudiar bien cada proyecto y antes de empezar, ajustar los plazos con los equipos de obra y el cliente.

Nuestro sistema de trabajo permite controlar en todo momento los tiempos de obra para no entregar más allá de la fecha prevista. Para cada obra se asigna un jefe de obra, arquitecto o arquitecto técnico para el control de los trabajos a realizar, que realiza seguimiento exhaustivo de cada oficio para que la coordinación de los oficios sea perfecta con las tareas a ejecutar cada día. Consideramos este aspecto fundamental para conseguir que los tiempos de ejecución estén sincronizados de tal manera que, no hemos tenido ningún caso en el cual hayamos entregado una obra fuera de fecha.



Las Rozas Beauty

¿Trabajáis cualquier tipo de actuación en farmacia?

Estamos acostumbrados a gestionar cualquier escenario, nuevas aperturas, traslados, modificaciones, ampliaciones, fachadas, adecuación de espacios para automatizar, etc.,

Jorge, para terminar describe la esencia de AMJ Soluciones Constructivas y por qué elegiros a vosotros para hacer la reforma de Mi Farmacia.

Lo que intentamos que nos caracterice y nos haga diferentes a los demás, no es que trabajemos mejor, nos organicemos mejor o que nuestra calidad de ejecución de obra sea ejemplar, sino que el equipo de personas que compone AMJ es muy humano, cercano, leal, con ilusión, con ganas de trabajar y de hacer un buen trabajo. Nos gusta lo que hacemos y tratamos de contagiar a nuestros clientes la confianza que nos profesamos todos.

La actitud con la que afrontamos cada proyecto es como si fuera para nosotros mismos. Nos situamos en el lugar del cliente y vemos las cosas desde ambas perspectivas, con transparencia y cercanía.

Lo que decimos a los lectores es: *Si estáis pensando en hacer cualquier cambio en vuestra farmacia, no dudéis en contactar con nuestro equipo de asesores comerciales que os ayudarán en cada caso a realizar lo que mejor os convenga y a ejecutar lo que sea necesario exclusivamente.*

REFORMAMOS TU OFICINA DE FARMACIA

**En AMJ conseguimos los mejores resultados.
Porque si vamos juntos estamos más cerca.**



¡Contacta!

916449954 | 659491314

j.terron@amjproyectos.es

amjproyectos.es



Entrevista a Carlos Sánchez Director de Arquia

Carlos gracias por tomarte el tiempo para esta entrevista. ¿Podrías presentarte brevemente y explicar qué ofrece Arquia y cuál es tu papel en este nuevo proyecto?

Soy Carlos Sánchez, he estudiado Derecho en la Universidad Autónoma de Madrid y tengo varios masters en el ámbito financiero. Desde hace más de quince años trabajo ofreciendo servicios financieros para el colectivo farmacéutico y desde el pasado mes de junio he iniciado un nuevo proyecto profesional de la mano de Arquia Banca, junto con varios compañeros que trabajaban conmigo en mi anterior etapa. La intención que tenemos es mejorar la oferta de servicios financieros que tiene el farmacéutico a su disposición.

Respecto a la pregunta de que ofrece Arquia Banca al farmacéutico, lo primero sería decir que ofrece un modelo de banco similar al de la farmacia, de hecho, podríamos decir que el modelo de Arquia replica el modelo de la farmacia, me explico:

La gran amenaza del farmacéutico es la posibilidad de abrir la dispensación del medicamento a través de plataformas digitales de distribución. Lo mismo ocurre con los productos financieros y con la evolución de la banca en los últimos 20 años. En Arquia hemos apostado por una banca eminentemente presencial, en oficina física, basada en el contacto humano y el asesoramiento por parte de profesionales, al igual que ocurre con el farmacéutico y la distribución del medicamento en la oficina de farmacia. Trabajar con nosotros, supone defender ese modelo de negocio.

Por otro lado, a nivel de producto, la oferta global de Arquia ahora mismo, es la más completa del mercado para el colectivo. Tenemos un TPV que es de lo mejor que hay en el mercado, una cuenta corriente remunerada con tipos muy buenos, depósitos a plazo con una remuneración muy atractiva y una gama completísima de productos de financiación que cubren todas las necesidades del farmacéutico. Alguna entidad puede tener un producto concreto que sea algo mejor que el nuestro, pero en la oferta global, hoy somos líderes con diferencia.

Por último, también es importante trasladar que la apuesta de Arquia por el colectivo es estratégica. No se trata de una campaña temporal con la idea de captar negocio y luego desaparecer como ocurre con otras entidades. Arquia tiene la vocación de servir a tres colectivos profesionales exclusivamente, el Arquitecto por supuesto, que es el origen de todo, el abogado, y ahora al farmacéutico. Esto nos permite poder decir a nuestros colectivos que tenemos tres valores que nos diferencian del resto de entidades: dedicación, especialización y exclusividad.



Respecto a mi papel en este proyecto podríamos decir que como Director de la Unidad de Farmacia en Arquia, soy el responsable de que estos mensajes lleguen de verdad al colectivo farmacéutico.

Excelente. Con tantos cambios en el sector financiero en los últimos años, ¿cómo crees que ha evolucionado el papel de los bancos en la sociedad y concretamente cómo ha afectado al sector de las farmacias?

Definitivamente, el papel de los bancos ha evolucionado significativamente. Antes solíamos ser vistos principalmente como entidades que proporcionaban servicios de depósito y préstamo. Sin embargo, ahora estamos más involucrados en ofrecer una amplia gama de servicios financieros, desde inversiones hasta seguros y asesoramiento financiero. Además, con el avance de la tecnología, hemos adoptado soluciones digitales que facilitan el acceso a nuestros servicios y mejoran la experiencia del cliente.

En el caso de las farmacias, la evolución a nivel de producto se ha centrado en tres aspectos:

- La digitalización de todos los procesos que afectan a la farmacia. Desde la relación con la distribución a la hora de hacer el pedido, hasta la relación con la asesoría a la hora de tramitar las obligaciones fiscales, pasando por la relación con el propio Colegio, que ahora es principalmente digital.
- Hemos evolucionado la forma en que las farmacias cobran a sus pacientes.
- El desarrollo de la hipoteca mobiliaria en los últimos 15 años como mecanismo para facilitar la transmisión de la oficina de farmacia.

¿Cómo ha impactado la digitalización en la industria bancaria y cómo ha respondido tu banco a estos cambios?

La digitalización ha sido un cambio transformador en nuestra industria. Nos ha permitido llegar a más clientes de manera más eficiente y brindarles un acceso conveniente a nuestros servicios las 24 horas del día, los 7 días de la semana. En ARQUIA hemos invertido en plataformas en línea seguras y aplicaciones móviles intuitivas para asegurarnos de que nuestros clientes puedan realizar transacciones de manera segura y sin problemas desde cualquier lugar. Ofrecemos servicios que permiten al farmacéutico desde ingresar en su cuenta bancaria el dinero en efectivo que recaudan en la farmacia sin necesidad de desplazarse a una sucursal bancaria hasta poder cobrar a través de nuevas plataformas como Bizum.

¿Es un buen momento para comprar farmacia?

Sin duda, **la farmacia sigue siendo un valor seguro**. No nos olvidemos que la farmacia ha resistido, como ningún otro sector, dos crisis económicas de las que hablarán los libros de historia, no solo los de economía.

Por un lado, el precio de la farmacia permanece estable desde hace 8 o 9 años y esto nos da mucha seguridad. El que no haya grandes oscilaciones en el coeficiente que utilizamos para fijar el precio de la

farmacia, nos permite abordar este tipo de financiaciones a nivel bancario con muchísima seguridad.

Es cierto que la subida de tipo de interés que hemos vivido durante el pasado año persigue precisamente que baje el precio de determinados bienes, pero la realidad es que de momento el precio de la farmacia no se ha visto afectado y de hacerlo en los próximos meses, no creemos que sea especialmente relevante.

Por otro lado, a nivel regulatorio tampoco prevemos que puedan abordarse grandes cambios en el corto-medio plazo que puedan comprometer la viabilidad económica de este tipo de operaciones. Al final hay que tener en cuenta que **el papel que presta la farmacia a la sociedad es esencial** y la experiencia reciente que hemos vivido con la pandemia ha servido para reforzar ese papel.

¿Cuáles crees que son los principales desafíos a los que se enfrenta Arquia Farmacias en los próximos años?

Uno de los principales desafíos es mantenernos al día con las cambiantes demandas y expectativas de los clientes, especialmente en un entorno cada vez más digital. También debemos estar atentos a las regulaciones gubernamentales y adaptarnos constantemente para cumplir con los requisitos normativos. Además, la competencia en el sector bancario es feroz, por lo que debemos encontrar formas de diferenciarnos y ofrecer un valor agregado a nuestros clientes. Al final, como decíamos antes, somos un banco focalizado exclusivamente con tres colectivos profesionales y por ello, **tenemos la obligación de liderar la oferta de servicios financieros para estos colectivos**. Debemos estar muy atentos y preguntar continuamente al sector qué demanda de una entidad financiera como la nuestra para dar respuesta a esas nuevas necesidades. **La capacidad de adaptación a estas necesidades es la principal fortaleza de Arquia.**

Por último, ¿cómo ves el futuro de la banca en los próximos años?

Creo que el futuro de la banca seguirá siendo impulsado por la tecnología. Veremos más avances en inteligencia artificial, aprendizaje automático y blockchain que transformarán aún más la forma en que operamos y brindamos servicios a nuestros clientes. Sin embargo, **creo que la importancia de las relaciones personales seguirá siendo fundamental en la industria bancaria**. A pesar de todas las innovaciones tecnológicas, los clientes aún valoran el asesoramiento personalizado y la confianza que pueden obtener de sus banqueros. Por lo tanto, creo que el futuro de la banca será una combinación de lo mejor de ambos mundos: la eficiencia y la conveniencia de la tecnología, junto con el enfoque personal y la experiencia humana.

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

¿La hipoteca de tu farmacia necesita un cambio? Tráela a Arquia



Promoción*
Asumimos
el coste de la
tasación



Solicita más información llamando al 900 400 017, en teinformamos@arquia.es y en nuestras oficinas. O escanea este QR para hacerte cliente.

Visítanos en nuestro stand en Infarma:
Stand Arquia Banca 5E06



arquia banca

* Oferta válida hasta el 30/04/2024. Arquia Bank S.A. Asumirá el coste necesario para la suscripción de dicha subrogación siempre que finalmente se formalice la operación con la propia entidad.

El banco de los profesionales

Encuentros Orbaneja

Como les decíamos en nuestra editorial, en 2024 **Orbaneja Abogados** cumple 75 años y para celebrarlo está preparando un evento conmemorativo del que les informaremos más adelante, ya que unas **Bodas de Platino** merecen celebración y nos gustaría contar con la asistencia de todos ustedes.

Orbaneja Abogados siempre ha participado en ponencias y organizado actos informativos y talleres, y este año, al ser tan especial intensificará su agenda en este sentido.

75 años en el sector demuestran lo afianzados que estamos, nuestra profesionalidad y experiencia es un reclamo para entidades bancarias que cuentan con nosotros para ofrecer a sus clientes el apoyo que necesitan para que sus operaciones salgan a la perfección.

Les mostramos en esta edición las próximas colaboraciones del mes de abril en las que **Blanca de Eugenio** participará como ponente:

4 de abril a las 16:00 horas con **CAJA RURAL DE ASTURIAS**.
Paseo de la Castellana, número 141.

11 de abril a las 18:00 horas con **BANCOFAR**.
C/ de Almagro número 42.

25 de abril a las 13:30 horas con **ARQUIA**.
C/ Tutor, número 16.





**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

