

La revista de la Farmacia



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

• LICENCIA EN MADRID

Muchas posibilidades

• ZONA TETUÁN:

Facturación 336.000,00€

• ZONA PLENILUNIO:

Facturación 380.000,00€

• ZONA LA PEINETA:

Facturación 441.000,00€

• ZONA CONCHA ESPINA:

Facturación 500.000,00€

• ZONA BARRIO DE LA CONCEPCIÓN:

Facturación 530.000,00€

• ZONA TETUÁN:

Facturación 550.000,00€

• ZONA CASTELLANA:

Facturación 560.000,00€

• ZONA ARGÜELLES:

Facturación 600.000,00€

• ZONA PUERTA DE HIERRO:

Facturación 700.000,00€

• ZONA HERRERA ORIA:

Facturación 725.000,00€

• ZONA ALCOBENDAS:

Facturación 750.000,00€

• ZONA RÍOS ROSAS:

Facturación 800.000,00€

• ZONA ARGÜELLES:

Facturación 1.100.000,00€

• ZONA RETIRO:

Facturación 1.250.000,00€

• ZONA RETIRO:

Facturación 1.410.000,00€

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 municipios de Madrid

- | | |
|---|--|
| • ZONA COSLADA:
Facturación 660.000,00€ | • ZONA SIERRA DE MADRID:
Facturación 1.460.000,00€ |
| • ZONA ALCORCÓN:
Facturación 1.100.000,00€ | • ZONA VALDEBERNARDO:
Facturación 1.800.000,00€ |
| • ZONA VALDEMORO:
Facturación 1.150.000,00€ | • ZONA SUROESTE DE MADRID:
Facturación 2.400.000,00€ |
| • ZONA ALCORCÓN:
Facturación 1.430.000,00€ | • ZONA PARLA:
Facturación 3.140.000,00€ |

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.

- **ZONA TOLEDO:**
Facturación 171.000,00€
- **ZONA SEGOVIA:**
Facturación 175.000,00€
- **ZONA SEGOVIA:**
Facturación 195.000,00€



Σωκράτης

“El secreto del cambio es enfocar toda tu energía no en luchar contra lo viejo, sino en construir lo nuevo.”

Sócrates

¿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	8-10
Oferta vinculante en la compraventa de una Oficina de Farmacia.	
ÁREA LEGAL	12-15
Aspectos Fiscales cruciales en la Transmisión de una Oficina de Farmacia.	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	16-21
Medidas del PLAN DE CONTROL TRIBUTARIO 2024.	
ÁREA LABORAL	22-27
Desaparece la extinción automática del contrato de trabajo por la declaración de incapacidad permanente del trabajador.	
ÁREA DE ECONOMÍA	28-29
A vueltas con los tipos de interés. Mejora para las hipotecas y oportunidad para el ahorrador.	
ÁREA DE GESTIÓN	31-34
Las obras son para el verano.	
ENTREVISTA	36-37
Álvaro Visairas Giménez. Director de la oficina principal de CAJA RURAL DE ASTURIAS en Madrid.	
ENCUENTROS ORBANEJA	38

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador

Estando ya con el verano a las puertas hacemos un punto de inflexión en lo que hasta ahora nos ha deparado 2024 y lo que creemos que nos puede esperar en esta segunda mitad. El mercado de la farmacia sigue creciendo, y eso sigue siendo una buena noticia. Prueba de ello es que la transmisión de oficinas de farmacia está más activa que nunca. Los bancos siguen dando financiación en este sentido, y recomendamos en este momento que se haga a tipo variable más que a tipo fijo de forma indefinida.

En nuestra sección de entrevistas vamos a conocer a Álvaro Visairas, director de Caja Rural de Asturias, un nuevo banco que llega con fuerza al sector de la farmacia.



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director

Son cada vez más los farmacéuticos que, cansados de tanta regulación y tanto control por parte de Hacienda deciden vender su farmacia para pasar a una vida más tranquila. Dedicamos en este número dos artículos a las transmisiones a terceros o a familiares, dado el incremento de consultas que se han recibido en este sentido.

En este número compartimos con todos vosotros además, el reciente Plan Tributario publicado por Hacienda, así como otras novedades en materia laboral y fiscal.



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora

Además, contamos con nuevos actores del sector farmacia que apoyan la gestión y la rentabilidad a través de sus productos. Tenemos un artículo que trata el tema de las obras en las farmacias en verano, el momento estrella para cerrar y poner la farmacia a punto.

Os dejamos con este número y nos vemos a la vuelta del verano con muchas sorpresas para celebrar nuestro 75 aniversario.

Blanca de Eugenio Fernández



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente



Oferta vinculante en la compraventa de una oficina de farmacia.

Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados



La oferta vinculante en una compraventa en general, y en concreto en una compraventa de Oficina de Farmacia, es la oferta que realiza por escrito la parte compradora, una vez ha sido informado del precio, condiciones, circunstancias, plazos, etc., de la transmisión de la misma, y en el que ofrece un importe por el negocio de farmacia y demás elementos objeto de transmisión, concediendo un plazo a la parte vendedora para su aceptación.

Son elementos esenciales de las ofertas vinculantes:



- 1.- Identificar correctamente al comprador y vendedor,** indicando direcciones de ambas partes, nombres completos y DNI o NIF.
- 2.- Objeto de la compraventa:** el número identificativo de la Oficina de Farmacia, así como su dirección, y si es objeto o no de compra del local comercial.
- 3.- Precio de compra de la Oficina de Farmacia:** precio máximo que el comprador está dispuesto a pagar por adquirir la propiedad titularidad del negocio objeto de venta.
- 4.- Precio de compra del Local comercial:** si el local es objeto de compraventa también se deberá fijar su precio, o referenciarlo a una futura tasación realizada por una Empresa Tasadora de reconocido prestigio en el sector.



“Cumplir los plazos reflejados en la Oferta Vinculante es muy importante.”



“Firmar una Oferta Vinculante conlleva cumplir con los términos fijados en ella.”

Es decir, la oferta vinculante ya va a establecer los puntos más relevantes de la futura operación de compraventa, y la firma de la misma conlleva para las partes un compromiso de compra y de venta, que deberá ser cumplido en los términos fijados.

5.- Renta mensual del arrendamiento del local comercial:

cuando el local no es objeto de transmisión, se deberá suscribir un contrato de arrendamiento con la propiedad del mismo, que puede ser el propio farmacéutico transmitente, o un tercero. La oferta vinculante deberá recoger, por tanto, también el importe máximo que el comprador esté dispuesto a satisfacer en concepto de renta mensual del alquiler, así como los elementos esenciales que el mismo deberá contemplar: plazo mínimo, derecho de cesión, derecho de obras, imputación de gasto, etc.

6.- Si la farmacia tiene adscritos empleados a la misma,

el futuro comprador deberá indicar si desea subrogarse en los contratos laborales, asumiendo las antigüedades, salarios y demás condiciones que el trabajador haya pactado con su actual empleador.

7.- El importe máximo de existencias

que será objeto de compraventa, indicando el método de valoración de las mismas, como que se realice inventario por terceros expertos, coste que también habrá que indicar quién asume, y si se deben excluir aquellos productos descatalogados, en mal estado, o que tenga una fecha de caducidad inferior a un plazo determinado.

8.- Plazo que se concede al transmitente para que acepte,

o no, la oferta presentada.

9.- Si la oferta es aceptada, también habrá que indicar

el plazo para otorgar contrato de promesa de venta, así como la señal que será objeto de transmisión, y la posterior Escritura de Compraventa, los efectos económicos de la operación, y que parte asume cada uno de los gastos originados o derivado de la operación.

De conformidad con el Código Civil para la existencia de un contrato se deben cumplir tres requisitos: **consentimiento de los contratantes, objeto cierto que sea materia del contrato y causa de la obligación que se establece.** Y el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación de la misma. Y concurriendo estos requisitos, los contratos son de obligado cumplimiento para las partes contratantes.

No obstante, aunque no es habitual, ocurre que en ocasiones una de las partes no desea continuar con la operación ofrecida y aceptada, incurriendo en un incumplimiento contractual, pudiéndose reclamar a esa parte tanto el cumplimiento del contrato, esto es, que se formalice la transmisión, como una posible indemnización de daños y perjuicios, que deberá cuantificar un juez, en el correspondiente procedimiento judicial.

Para evitar esta indeterminación en el supuesto de incumplimiento de alguna de las partes con lo ofrecido y aceptado, cada vez es práctica más común **incluir en la propia oferta una penalización pecuniaria**, que deberá asumir la parte incumplidora. Otra practica habitual es que la oferta, una vez aceptada por la parte vendedora, se convierta automáticamente en un contrato de compraventa, lo que desaconsejamos desde **Orbaneja Abogados**, al no haberse abonado cantidad alguna hasta esa fecha, y la compraventa en sí, como el propio documento establece, es firma.

“La oferta vinculante, puede parecer un documento muy simple, pero conlleva muchas consecuencias, obligaciones y responsabilidades implícitas.”



Se podría resumir que la oferta vinculante, que inicialmente puede parecer un documento muy simple, conlleva muchas consecuencias, obligaciones y responsabilidades implícitas, por lo que a la hora de ofertar o aceptar una oferta recibida, el asesoramiento previo es fundamental para no incurrir en futuros, e indeseados, problemas, que en más de una ocasión pueden conllevar procedimiento judicial con los perjuicios inherentes para ambas partes.

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

Con Topfarma tu **farmacia** en la era digital

FIDELIZA y COMUNICA

Tus promociones y servicios, felicita los cumpleaños de tus clientes... Topfarma te ayuda a mantener a tus clientes informados y comprometidos.

VISIBILIDAD sin límites

Más de 100 millones de visitas al año en la plataforma Topfarma, ¡Potencia las visitas online a tu farmacia!



Tu WEB de farmacia, el mejor escaparate

Es el escaparate digital de la farmacia donde los clientes pueden consultar promociones, encargos, servicios, eventos, blogs y horarios. ¡Haz que vuelvan!

SALUD a tu alcance

Ofrece un servicio diferencial. Con Healthium, tus clientes pueden acceder a un médico privado por videoconsulta o chat en cuestión de minutos.



VENTA ONLINE: un servicio extra

Diseñamos tu ecommerce de farmacia. Expande tu alcance y vende tus productos en línea, ¡las 24 horas, los 7 días de la semana!

Descubre todas las ventajas de ser parte de Topfarma. ¡Únete hoy mismo!

Impulsa tus ventas aumentando la frecuencia de compra y el ticket medio: Con Topfarma, optimiza tus estrategias de marketing para aumentar la frecuencia de compra de tus clientes.

Incrementa el 18% de las ventas con mensajes personalizados de acuerdo a las características de tus clientes: Aprovecha nuestras herramientas para fidelizar clientes

Alcanza tus metas con los mejores expertos: Proporcionamos visibilidad a tu farmacia y ampliamos tu alcance ayudándote a resaltar la especialización de tu farmacia.

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

Blanca de Eugenio

Abogada

Gerente de Orbaneja Abogados



La transmisión de una farmacia comunitaria, ya sea por venta, donación o herencia, implica consideraciones fiscales específicas que deben tenerse en cuenta. Sabemos que "...Una de las 3 decisiones más importantes en la vida de un farmacéutico es la Compraventa de su Oficina de Farmacia". Sin embargo, preparar tu farmacia para la transmisión y venta es un proceso importante que requiere tiempo y planificación. Asegúrate antes de hacerlo que tienes "todos los papeles" en orden.

La decisión de **vender una farmacia a un tercero** puede ser el resultado de varios factores y situaciones. Aquí hay algunas razones comunes por las cuales un propietario de farmacia podría considerar recurrir a la venta a un tercero:



**“Regla número 1:
Tener los papeles
en orden.”**

- 1. Retiro o jubilación:** El propietario puede estar buscando jubilarse o retirarse de la gestión activa del negocio.
- 2. Falta de sucesión familiar.**
- 3. Necesidad de liquidez:** En algunos casos, el propietario puede necesitar acceso a liquidez rápidamente, y la venta de la farmacia a un tercero puede proporcionar fondos necesarios para otros proyectos o necesidades financieras.
- 4. Deseo de diversificar inversiones:** Al vender la farmacia, el propietario puede desear diversificar sus inversiones y redistribuir sus activos en otras áreas.
- 5. Maximización del valor:** Si el propietario cree que el valor de la farmacia está en su punto máximo y que no se espera un crecimiento adicional significativo en el futuro cercano, puede optar por venderla a un tercero para maximizar el retorno de su inversión.
- 6. Cambio en la situación personal:** Cambios en la salud, la ubicación o las circunstancias personales del propietario.

En el caso de optar por una transmisión a un tercero, hay que tener en cuenta siempre los aspectos fiscales que esta operación conlleva.



Para el **COMPRADOR**:

- ✓ Tiene que pagar el AJD (Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados) por la compra de la farmacia desde final de 2020.
- ✓ Si además compra el local, tiene que pagar el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales.
- ✓ Beneficio fiscal: Amortización del fondo de comercio hasta el 7,5%.

Para el **VENDEDOR**:

- ✓ Se produce una Ganancia Patrimonial en su declaración del **IRPF**.
- ✓ Tendrá que pagar la **"Plusvalía Municipal"** por la venta del local: recordar que si no se ha producido ganancia no se devenga este Impuesto.
- ✓ Está **Exento de IVA** si se transmite toda la farmacia.

“Tanto el comprador como el vendedor tienen que hacer frente a los aspectos fiscales.”

La venta **de una farmacia a un familiar** puede ser una opción preferida en ciertas circunstancias, ya que puede facilitar una transición más suave y mantener el negocio dentro de la familia. Aquí hay algunas situaciones en las que podría ser apropiado recurrir a la venta de una farmacia a un familiar:

1. Continuidad familiar.

2. Mantener el legado familiar.

3. Confianza y colaboración: Existe una base de confianza entre el propietario y el familiar, lo que puede facilitar la colaboración y la comunicación durante el proceso de venta y la transición posterior.

4. Beneficios fiscales: En comparación con las transmisiones a personas no relacionadas, las transmisiones de negocios a familiares pueden estar sujetas a tasas impositivas más bajas o a tarifas progresivas menos gravosas, lo que puede resultar en una carga fiscal reducida para ambas partes.

5. Facilidades de pago.

Es importante tener en cuenta que, aunque la venta a un familiar puede tener ventajas significativas, también puede presentar desafíos únicos, como conflictos familiares, expectativas poco realistas o problemas de gestión. Es crucial abordar estas consideraciones y establecer acuerdos claros y transparentes desde el principio para garantizar una transición exitosa y armoniosa. Además, se recomienda buscar asesoramiento legal y financiero profesional para guiar el proceso de venta y proteger los intereses de ambas partes.

La decisión de **donar una farmacia** puede ser una opción significativa que refleja una variedad de consideraciones y motivaciones.

“La venta a un familiar puede tener ventajas significativas, pero también puede presentar desafíos únicos, tales como conflictos familiares.”

Aquí hay algunas razones por las cuales alguien podría tomar esta decisión:

Si se dan una serie de requisitos, este tipo de donación puede ser muy beneficiosa para ambas partes.



“La donación puede ser muy beneficiosa tanto para el donante como para el donatario si se cumplen una serie de requisitos.”

Para el **DONANTE:**

1. **Edad:** 65 años o más o se encontrase en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez.
2. **Funciones de gerencia:** deje de ejercer funciones de dirección y percibir remuneraciones por ello desde el momento de la transmisión.
3. **Patrimonio/Renta:** que lo que se transmite sea su principal fuente de renta en el último p. impositivo anterior a la donación (es decir, que al menos un 50% de su BI del IRPF provenga del beneficio de la farmacia).

Para el **DONATARIO:**

1. **Permanencia:** mantener lo adquirido 10 años, y tener derecho a exención en el IP, salvo fallecimiento.
2. **Actos de disposición:** no puede realizar actos de disposición que directa o indirectamente den lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición.
3. **Fiscalidad:** No se puede deducir el Fondo de comercio. Si esto se incumple, la consecuencia es el ingreso de lo indebidamente deducido más los intereses de demora.

Es posible también opciones mixtas, sobre todo de cara a una transmisión familiar: por ejemplo, el mismo día y en el mismo acto se puede donar parte de la farmacia a un hijo y que compre otra parte, pero es importante que se haga en el mismo día para poder disfrutar de los beneficios fiscales asociados a la donación de oficina de farmacia.

Por último, en caso de **fallecimiento**, hay que tener en cuenta que hay que asignar la farmacia a los herederos. Los problemas que suelen surgir son:

- 1. Sucesión y testamento:** Si el propietario ha dejado un testamento, este documento guiará la distribución de sus activos, incluida la farmacia, entre los herederos designados. En ausencia de un testamento válido, se aplicarán las leyes de sucesión intestada que determinarán cómo se distribuirán los bienes del fallecido entre sus herederos legales.
- 2. Valoración de la farmacia:** Es fundamental determinar el valor justo de mercado de la farmacia al momento del fallecimiento del propietario. Esto puede requerir la contratación de un tasador profesional para evaluar adecuadamente el valor de los activos y el negocio en su conjunto.
- 3. Impuesto sobre sucesiones:** La transmisión de la farmacia como parte de la sucesión del propietario está sujeta a impuestos sobre sucesiones, que gravan la transferencia de la propiedad de un fallecido a sus herederos.
- 4. Continuidad del negocio:** En caso de fallecimiento del propietario, es importante garantizar la continuidad del negocio mientras se resuelven los asuntos legales y fiscales relacionados con la transmisión de la farmacia.
- 5. Planificación sucesoria:** Para evitar posibles complicaciones y conflictos en el futuro, es recomendable realizar una planificación sucesoria adecuada con anticipación. Esto puede incluir la redacción de un testamento claro y completo, la designación de herederos y beneficiarios específicos, y la consideración de estrategias fiscales para minimizar la carga fiscal sobre la transmisión de la farmacia.

Es fundamental consultar con un asesor fiscal o contador especializado en temas fiscales relacionados con la transmisión de farmacias para comprender completamente las implicaciones fiscales específicas en cada situación y jurisdicción. Además, es recomendable planificar cuidadosamente la transmisión con anticipación para optimizar los aspectos fiscales y legales involucrados.

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

Medidas del PLAN DE CONTROL TRIBUTARIO 2024.

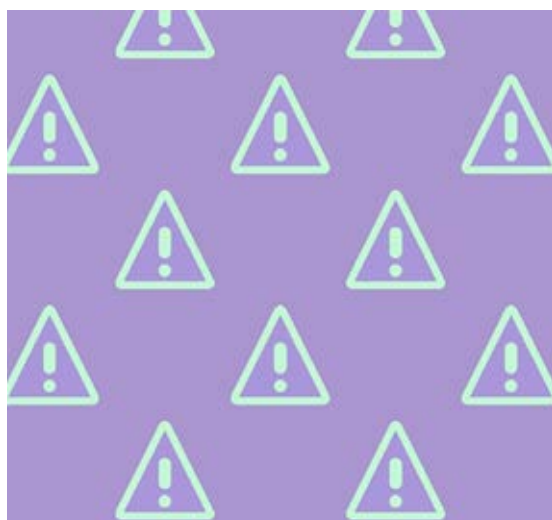
Jose María Cobo
Director Departamento Fiscal Contable



El 29 de febrero de 2024 salió publicada en el BOE, la Resolución de 21 de febrero de 2024, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, por la que se aprueban las directrices generales del **Plan Anual de Control Tributario y Aduanero de 2024**.

El Plan Anual de Control Tributario y Aduanero desglosa las actuaciones más relevantes a llevar a cabo por la AEAT en el ejercicio 2024 en línea con lo establecido en el Plan Estratégico.

Aunque el Plan no señala expresamente ninguna línea de actuación respecto a las oficinas de farmacia sí se puede destacar alguna medida, que podría afectar al titular farmacéutico.



1. Prevención de los incumplimientos. El fomento del cumplimiento voluntario y prevención del fraude.

En la línea del fomento del cumplimiento voluntario y para facilitar la corrección de determinadas incidencias detectadas en las declaraciones del IRPF, se pondrá en marcha una campaña de avisos a los contribuyentes informándoles de estas incidencias, para que puedan corregirlas mediante la presentación de una declaración complementaria, de tal manera que sea el propio contribuyente quien corrija esas incidencias, si lo estima pertinente, antes de la actuación de la Administración.

“Se pondrá en marcha una campaña de avisos a los contribuyentes informándoles de determinadas incidencias.”

“La Agencia Tributaria dejará de sancionar a los contribuyentes por errores leves e involuntarios.”



2. Revisión de criterios de aplicación del régimen sancionador tributario para mejorar los procesos de detección de la culpabilidad y centrar las sanciones en conductas de mayor gravedad.

Se trata con ello de valorar la conducta previa del obligado tributario cuando éste incurre en errores o en pequeños incumplimientos involuntarios, especialmente en aquellos casos en los que no existe perjuicio económico y los incumplimientos son cometidos ocasionalmente por obligados tributarios tradicionalmente cumplidores; es decir que la Agencia Tributaria dejará de sancionar a los contribuyentes por errores leves e involuntarios, tal y como reclamó el Tribunal Superior de Justicia de Galicia en una sentencia del 28 de noviembre de 2023 en la que recordaba que existe el “derecho al error”.

“De nuevo, en el ejercicio 2024, se realizará la autoliquidación del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas.”



3. Autoliquidación del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas.

En el ejercicio 2023, la Agencia Tributaria fue el órgano encargado de la aplicación de este nuevo impuesto temporal introducido en el ordenamiento jurídico para los ejercicios 2023 y 2024 por la Ley 38/2022. De nuevo, en el ejercicio 2024, se realizará la autoliquidación del Impuesto Temporal de Solidaridad de las Grandes Fortunas.

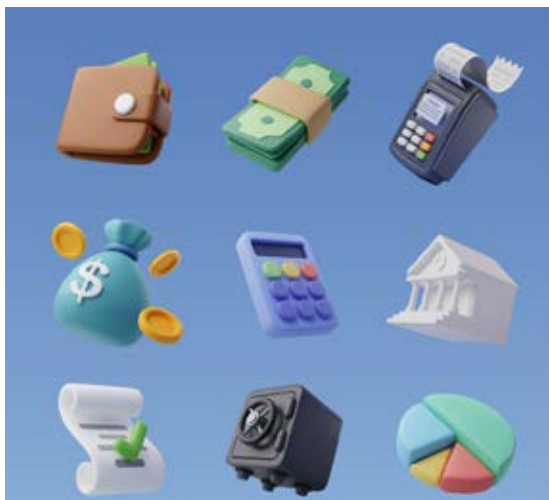
Durante el año 2024 se realizarán actuaciones para el análisis, y, en su caso, comprobación, entre otros, del ITSGF.

4. Control de actividades económicas.

Durante el año 2023 la Agencia Tributaria ha rediseñado su modelo de control en lo que se refiere a un importante colectivo de contribuyentes con facturación inferior a 6 millones de euros.

La Agencia Tributaria mantendrá a lo largo de 2024 presencia en aquellos sectores y modelos de negocio en los que se aprecie alto riesgo de existencia de economía sumergida, con especial atención al uso intensivo de efectivo o al empleo de métodos electrónicos de pago. El empleo de efectivo por encima de los máximos admitidos por la norma también será objeto de atención. El control de las transacciones realizadas en dinero efectivo es prioritario, ya que suelen estar muy vinculadas a la economía sumergida, por lo que, con independencia de cuáles sean los límites cuantitativos que se encuentren vigentes de acuerdo con la normativa aplicable, las operaciones en efectivo continuarán siendo objeto de atención una vez más por parte de la Administración tributaria.

“Las operaciones en efectivo continuarán siendo objeto de atención por parte de la Administración tributaria.”



Para ello, se potenciarán las actuaciones coordinadas, incidiendo en aquellos contribuyentes que:

- ✓ No admitan pagos por medios bancarios.
- ✓ Cuyas rentas se obtengan de entregas de bienes o prestaciones de servicios directamente realizados al consumidor final, puesto que se incrementan los riesgos y la falta de control en cuanto a las formas de pago.
- ✓ Cuyos signos externos de riqueza, de patrimonio, de rentabilidad o de información financiera sean incoherentes o inconsistentes con respecto a las rentas declaradas.

Se llevarán a cabo actuaciones de control de aquellos contribuyentes que declaren una evolución irregular o anómala del importe de sus existencias que sea inconsecuente con su actividad declarada e indicio de la posible existencia de ventas ocultas.

La utilización de los procedimientos administrativos y jurisdiccionales tendentes a autorizar las entradas para la práctica de Inspecciones Tributarias en los locales de los obligados tributarios, personas jurídicas, cuando dichos locales deban ser considerados, atendiendo a la jurisprudencia y doctrina constitucional, como domicilio social, ha sido una práctica habitual, aunque no extensiva. Dicha forma de trabajo, en la que se encuadra aproximadamente un 2,5 por ciento de las comprobaciones generales de la Inspección de los Tributos, producía efectos muy favorables, no solo en relación con las importantes cuantías liquidadas y las deudas descubiertas, sino también en la sensible mejora de comportamiento de los empresarios a los que afectaban esas actuaciones. Es de destacar, además, que la conflictividad y los recursos contra estas actuaciones era reducida.

Durante 2024 es preciso perseverar en la solicitud de autorizaciones a las autoridades administrativas competentes y, en casos concretos, incluso a las autoridades judiciales, siempre asegurando que la necesidad, finalidad y proporcionalidad queden documentadas en el contexto de una actuación de la Inspección de los Tributos no iniciada. La preferencia de realizar estas solicitudes en relación con las investigaciones sobre personas jurídicas es esencial toda vez que el interés inspector es mayor en éstas y la jurisprudencia es sólida en la consideración de que la intimidad económica de las sociedades no existe respecto de la Hacienda Pública.

“Se llevarán a cabo actuaciones de control de aquellos contribuyentes que declaran una evolución irregular o anómala del importe de sus existencias que sea inconsecuente con su actividad declarada e indicio de la posible existencia de ventas ocultas.”



5. Comprobaciones formales.

Se continuará con los planes de visitas, dirigidos a actividades empresariales y profesionales, sectoriales o temáticas, con un fuerte contenido de revisión censal y formal, que pondrá el énfasis en el control de las TPV y otros programas informáticos que sirvan para la facturación al público, informando preventivamente sobre la próxima entrada en vigor de las nuevas obligaciones relativas a los sistemas de facturación que se establecen en el Real Decreto 1007/2023, de 4 de diciembre, que desarrolla lo establecido en el artículo 29.2.j) de la Ley General Tributaria.

Como novedad, en el año 2024, la implantación del nuevo modelo de control, junto con el empleo de las técnicas de incentivación del cumplimiento fiscal voluntario, permitirán extender estos planes de visitas dirigiéndolos a riesgos concretos y evitando el inicio de procedimientos cuando los contribuyentes por su propia decisión corrijan voluntariamente su comportamiento fiscal.

Se intensificarán los controles sobre aquellas empresas que utilicen medios de cobro que se encuentren al margen de las obligaciones de suministro de información de pagos por medio de tarjeta de débito y crédito, como puede ser el Bizum, Paypal, Apple pay..., para evitar que la utilización de estos medios de pago alternativos constituya una vía de elusión o fraude.

6. Ocultación de actividad y uso abusivo de sociedades y/o comunidades de bienes.



Se comprobará la correcta imputación de rentas a sus socios por parte de comunidades de bienes u otras entidades en régimen de atribución de rentas que desarrollen actividades económicas, así como la realidad de los rendimientos declarados por éstas. Se prestará especial atención a las declaraciones del modelo 184 presentadas por sujetos en régimen de atribución de rentas y sus efectos en las declaraciones individuales de renta de sus comuneros o partícipes, en la medida en que pueden ser utilizadas como un vehículo para difuminar la progresividad de las rentas de los sujetos, así como para el encubrimiento de los niveles reales de ingreso y renta de sus actividades.



Se potenciará el control de nuevas formas de divisiones artificiales de las actividades económicas, tanto en el IRPF, cuando se pretende rebajar la progresividad de la tarifa, como en el Impuesto sobre Sociedades, cuando la finalidad es la creación de entidades al objeto de evitar la gestión recaudatoria.

En definitiva, es preciso reforzar los análisis patrimoniales globales (persona y familia inmediata) de aquellos obligados tributarios cuyo perfil de riesgo se pueda asociar a supuestos de división artificial de la actividad que buscan minorar indebidamente su nivel de tributación directa.

“Se intensificarán los controles sobre aquellas empresas que utilicen medios de cobro tales como el Bizum, Paypal, Apple pay...”

Finalmente destacamos a modo de resumen tres puntos que creemos que deben tenerse en cuenta por parte del farmacéutico de cara a evitar futuras contingencias con Hacienda:



- ✓ **CONTROL DE LAS EXISTENCIAS O STOCK.** Llama la atención que la AEAT, por primera vez, introduce medidas de control sobre la variación de existencias que puedan indicar ventas ocultas. Es importante tener al día la valoración de dicho stock (cantidad, bajada de precios, caducidades...) de cara a la declaración, al final del ejercicio, de la variación de existencias.
- ✓ **CONTROL DEL PAGO EN EFECTIVO.** Un año más la Agencia Tributaria pone en su foco los negocios que utilicen como medio de pago el dinero en metálico, ya que puede apreciar en los mismos un alto riesgo de existencia de economía sumergida. Les recordamos que Hacienda cada vez tiene más medios de control sobre las ventas de los comercios minoristas, como es el caso de las farmacias.
- ✓ **CONTROL DE LA IMPUTACIÓN A LOS COMUNEROS DE LOS RENDIMIENTOS DE LAS COMUNIDADES DE BIENES.** Como novedad este año Hacienda prestará especial atención a las declaraciones presentadas por las CB y sus efectos en las declaraciones de renta de sus comuneros, para evitar que se difumine la progresividad de las rentas de los sujetos, y el posible encubrimiento de los niveles reales de ingreso y renta de sus actividades. Les recordamos que son los partícipes los que responden personalmente de las irregularidades de este tipo de entidades.

“Hacienda controlará exhaustivamente las existencias, el pago en efectivo y la imputación de rendimientos de los componentes de una comunidad de bienes.”

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

Desaparece la extinción automática del contrato de trabajo por la declaración de incapacidad permanente del trabajador.

Elena Ropero

Abogada responsable departamento laboral, penal y extranjería
Orbaneja Abogados



“Desaparece la extinción automática del contrato de trabajo por la declaración de incapacidad permanente del trabajador.”



Por norma general, cuando a un trabajador le es reconocida una Incapacidad Permanente Total, Absoluta o Gran Invalidez, la práctica nacional consolidada y llevada a cabo por las empresas es la extinción automática del contrato de trabajo por la vía del artículo 49.1, apartado, e) del Estatuto de los Trabajadores. Más aún, en el Sector de Oficinas de Farmacia, puesto que la Negociación Colectiva no recoge la obligación de recolocación del empleado tras la declaración de la incapacidad permanente. De hecho, en estos casos, si la empresa no tramitaba la oportuna baja en Seguridad Social del empleado, era la propia Tesorería General de la Seguridad Social quien lo hacía de oficio.

Pues bien, esto **HA DESAPARECIDO Y QUEDA TOTALMENTE DESACONSEJADO, SI NO QUEREMOS ENCONTRARNOS CON UNA DEMANDA SOLICITANDO NULIDAD DE DESPIDO BASADO EN DISCRIMINACIÓN POR RAZONES DE DISCAPACIDAD.**

¿QUÉ ES LO QUE HA CAMBIADO Y POR QUÉ NO SE PUEDE EXTINGUIR AUTOMÁTICAMENTE EL CONTRATO?

La STUE de 18 de enero de 2024, que soluciona una cuestión prejudicial europea planteada por el TSJ Baleares en relación con el artículo 49.1. e), del Estatuto de los Trabajadores, **declara la obligación empresarial de realizar ajustes razonables para permitir la continuidad en la empresa de la persona empleada con una declaración de IP. Es decir, nos da un “tirón de orejas”, y declara la extinción automática del contrato de trabajo del artículo 49.1. e), contraria al Derecho Europeo.**



Los fundamentos de esta Sentencia radican en el artículo 5 de la Directiva 2000/78 de Igualdad de trato, en la Carta de Derechos Fundamentales del TJUE, y en los artículos 2 y 27 de la Convención de Naciones Unidas sobre los derechos de las Personas con discapacidad.

ENTONCES... ¿CÓMO DEBE ACTUAR LA EMPRESA ANTE ESTA SITUACIÓN?

Encima de la mesa ya hay una propuesta de reforma del artículo 49 del Estatuto de los Trabajadores que, previsiblemente, se tramitará como Proyecto de Ley en el presente año 2024. De hecho, el pasado 21 de mayo de 2024 se ha aprobado la misma en Consejo de Ministros (pendiente de publicación en el BOE).

Sin embargo, hasta que no llegue dicha publicación en el BOE y podamos leer la letra pequeña, **la empresa debe actuar con la normativa vigente, es decir; Estatuto de los Trabajadores actual, Ley General de Discapacidad, Directiva 2000/78/CE del Consejo, de 27 de noviembre, STJUE 18-1-2024 (Asunto 631/22) y artículos 4 y 6 de la Ley 15/2022 de 12 de julio, (Ley de Igualdad).**

Si tenemos en cuenta la normativa actual y dependiendo de la resolución declarativa de incapacidad permanente emitida por el INSS podemos tener diferentes escenarios:

“La STUE de 18 de enero de 2024 declara la extinción automática del contrato de trabajo del artículo 49.1. e), contraria al Derecho Europeo.”

PRIMER ESCENARIO: Si en la resolución declarativa de incapacidad permanente emitida por el INSS se contempla la revisión del estado de salud del trabajador, el contrato de trabajo quedará vigente por dos años a tenor del artículo 48.2 del Estatuto de los trabajadores.

SEGUNDO ESCENARIO: Si en la resolución declarativa de incapacidad permanente en los grados de total, absoluta o gran invalidez emitida por el INSS **no se contempla la revisión, la empresa no puede extinguir automáticamente el contrato** de trabajo por la vía del artículo 49.1, e) del Estatuto de los Trabajadores, ya que, como he señalado, es contrario a la Directiva.



En este caso, la empresa previamente a la extinción del contrato deberá:

1. Justificar la imposibilidad de la recolocación.
2. Introducir los **AJUSTES RAZONABLES DE ADAPTACIÓN** del puesto de trabajo con el fin de permitir al trabajador conservar su puesto de trabajo.
3. Demostrar y explicar que la introducción de dichos ajustes razonables constituiría una **CARGA EXCESIVA** a la empresa y justificar la imposibilidad de llevarlos a cabo.

En resumen, la causa de la extinción del contrato de trabajo no es la resolución del INSS en la que se declara la incapacidad permanente de trabajador, la causa de la extinción es:

RESOLUCIÓN + JUSTIFICACIÓN POR LA EMPRESA DE LA IMPOSIBILIDAD DE AJUSTES RAZONABLES NECESARIOS Y ADECUADOS

¡Y cuidado! Porque el no hacer todo lo anterior, podría suponer que la empresa se encontrase ante una demanda del empleado involucrado, solicitando nulidad de despido, lo cual implica, como mínimo, salarios de tramitación y readmisión del trabajador.

“La causa de la extinción del contrato de trabajo es resolución + justificación por la empresa de la imposibilidad de ajustes razonables necesarios y adecuados.”



¿QUÉ ES UN AJUSTE RAZONABLE NECESARIO Y ADECUADO?

A tenor del art 5 de la Directiva 2000/78/CE, del Consejo, de 27 de noviembre, los ajustes razonables son las **medidas eficaces y prácticas para acondicionar el lugar de trabajo en función de la discapacidad, por ejemplo, con la adaptación de instalaciones, equipamientos, pautas de trabajo, asignación de funciones o provisión de medios de formación o encuadre. Se trata de listas abiertas, en consecuencia, pueden ser estas u otras.**

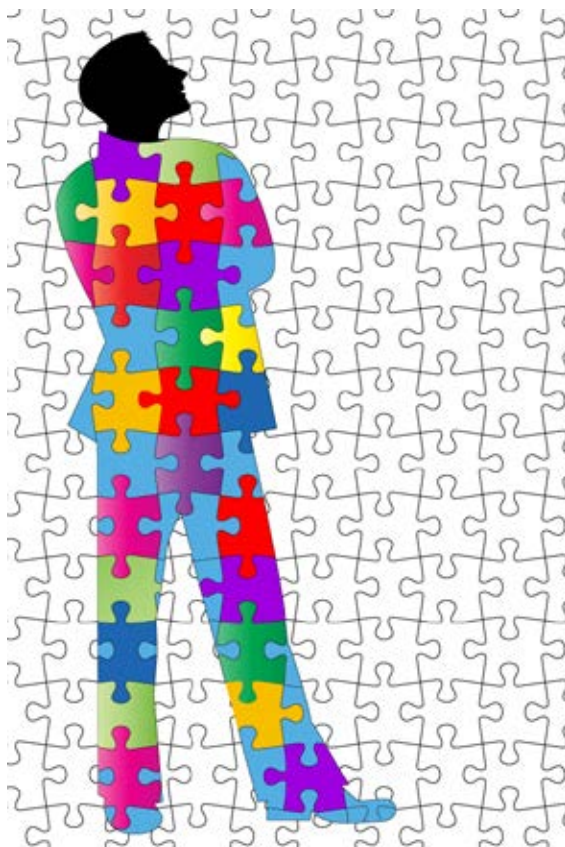
¿Y SI LA EMPRESA, EN LUGAR DE PROCEDER A LA ANTERIOR EXTINCIÓN DE CONTRATO, LO HACE POR INEPTITUD SOBREVENIDA CON LA CORRESPONDIENTE INDEMNIZACIÓN, (VÍA DEL ARTÍCULO 52 DEL ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES)?

De la misma manera, se deberán justificar los ajustes razonables de adaptación del puesto o cambio de puesto. Si no se hacen dichos ajustes o no se justifica la carga excesiva de los mismos, de la misma manera que en el caso anterior, podemos encontrarnos con demandas solicitando nulidad de despido por discriminación.

Esto ya se ha visto en nuestros tribunales; STSJ Asturias de 13 de febrero de 2024, (Rec 1836/2023) o STSJ Madrid de 28 de febrero de 2024, (Rec 671/2023)

“Si no se hacen los ajustes razonables o no se justifica la carga excesiva de los mismos, podemos encontrarnos ante demandas de nulidad por discriminación.”

PROBLEMÁTICA ACTUAL



En primer lugar, a partir de ahora, el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales de la empresa va a ser crucial, puesto que esta última, por la Ley Orgánica de Protección de Datos, no puede conocer la patología del trabajador y, será este servicio, quien deberá informar sobre las tareas o funciones que puede o no puede hacer, o al menos esta es nuestra previsión.

En segundo lugar, puede generarse una penalización al trabajador. Y es que entendemos que este no va a comenzar a percibir su prestación hasta que la empresa tramite su baja en la Seguridad Social, pero la empresa, por prevención y tal y como se ha explicado, no va a tramitar su baja hasta que no pueda realizar ajustes razonables o pueda justificar la carga excesiva de estos. Durante todo ese tiempo, ¿no se abona la prestación? Por ahora no lo sabemos.

Por otro lado, algo que va a suscitar muchas dudas, es el cómputo de plazos para la presentación de demanda por despido. ¿Cuándo comenzarían a contabilizarse los plazos para interponer demanda, desde la recepción de la resolución o desde la baja en Seguridad Social?

Dicho de otro modo, en la práctica nos vamos a encontrar con numerosas cuestiones aún no resueltas.

PROPUESTA DE REFORMA

Tras ese mencionado, "tirón de orejas", de la STUE de 18 de enero de 2024 a la práctica consolidada de extinguir automáticamente el contrato tras la declaración de Incapacidad Permanente, la propuesta de reforma que está encima de la mesa es la modificación del artículo 49. 1, e) del Estatuto de los Trabajadores, de tal manera que este apartado sólo recoja la extinción de la relación laboral por muerte del trabajador, y se incluirá un nuevo apartado, ("n"), que dice lo siguiente:



"El contrato de trabajo se extinguirá por declaración de gran invalidez, incapacidad permanente absoluta o total del trabajador, sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 48.2. La empresa no podrá extinguir el contrato de trabajo por esta causa cuando la persona trabajadora manifieste su voluntad de continuar en la empresa y solicite que se realicen los ajustes razonables, necesarios y adecuados, en su puesto de trabajo que le permitan continuar desempeñando o, cuando esto no sea posible por constituir una carga excesiva a la empresa, el cambio a otro puesto de trabajo vacante y disponible acorde con su perfil profesional y compatible con su nueva situación."

"La empresa no podrá extinguir el contrato de trabajo por declaración de gran invalidez, incapacidad permanente absoluta o total del trabajador cuando la persona trabajadora manifieste su voluntad de continuar en la empresa y solicite que se realicen los ajustes razonables."



Para determinar si la carga es excesiva para la empresa, se tendrá en cuenta si esta puede ser paliada en grado suficiente mediante medidas, ayudas o subvenciones públicas para personas con discapacidad, así como los costes financieros y de otro tipo que los ajustes impliquen, en relación con el tamaño y el volumen de negocios de la empresa.

Por tanto, LA VOLUNTAD DEL TRABAJADOR VA A SER ESENCIAL y habrá que preguntar o requerir a este último para conocer si, tras la declaración de la incapacidad permanente, quiere o no continuar en la empresa. En este contexto se pueden producir 2 situaciones:

- Si el trabajador no quiere volver a la empresa = extinción por el artículo 49.1, n).
- Si el trabajador manifiesta la voluntad de continuar en la empresa, puede solicitar:
 - ☐ Que se realicen ajustes razonables de adaptación a su puesto de trabajo.
 - y/o
 - ☐ Cambio de puesto de trabajo.

“Si un empleado solicita un cambio de puesto de trabajo podría pactarse una suspensión del contrato hasta que exista una vacante.”

Si el empleado solicita **ajustes razonables**, la empresa tendrá que intentar el ajuste o demostrar la carga excesiva que ello supone para poder extinguir el contrato con garantías.

Sin embargo, si el empleado solicita un cambio de puesto de trabajo, la empresa tendrá que acreditar la imposibilidad y, si fuese posible el cambio, pero no hay vacante, podría pactarse una suspensión del contrato hasta que exista, de acuerdo con el artículo 45 del Estatuto de los Trabajadores.

PROBLEMÁTICA DE LA PROPUESTA DE REFORMA

Son bastantes interrogantes los que ahora nos asaltan, y esperemos que el legislador sea más concreto, no obstante, sería muy conveniente, por **seguridad jurídica**, que en la **Negociación Colectiva se incorporase un protocolo de ajustes razonables**.

Recordemos que el XXV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia estará vigente hasta el presente año y es el momento perfecto para incorporar este tipo de cuestiones.

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

A vueltas con los tipos de interés. Mejora para las hipotecas y oportunidad para el ahorrador.

Experto financiero



Tras el final de 2022 y todo el año 2023 el mercado hipotecario comienza a reactivarse. Ya en el mes de Febrero se inscribieron en los registros 37.232 nuevos préstamos para comprar vivienda, lo que supone una subida interanual del 3,8% según los datos del INE. Este avance coincide con la caída del tipo medio aplicado por las Entidades Financieras a los nuevos préstamos.



La competencia de los bancos está ya desatando este recorte en los tipos de financiación, incluso cuando todavía sigue el curso alcista del Euribor. En Marzo marcó el nivel del 3,71%. No obstante, el inicio antes o después del recorte del Euribor puede consolidar este aumento de actividad hipotecaria. De momento, la media mensual de abril se sitúa en el 3,70%, ligeramente por debajo del 3,718% de marzo. ¿Qué explicación le podemos dar a lo que está sucediendo?

Pues que como la banca no remunera los depósitos y tiene mucha liquidez, puede ofrecer tipos fijos muy atractivos que le dan rentabilidad y les permite captar muchos clientes. Por ello, vamos a ver una guerra contenida para captar más firmas durante los próximos meses.

La guerra hipotecaria se está librando fundamentalmente en las hipotecas fijas y mixtas, y destaca el fuerte volumen de novaciones y cambios de hipoteca, reflejo de la todavía gran cartera de hipotecas variables que buscan el mejor precio y la tranquilidad de las hipotecas fijas y mixtas.

Pero, no hay que irse de ligero. Tal y como apuntábamos en este apartado de la edición de marzo, la hipoteca variable sería 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 ante un proceso más que claro de bajada de tipos.

Por el lado ahorrador, ha llegado el momento de invertir en fondos de renta fija. En los últimos nueve meses, el entorno macroeconómico ha cambiado mucho, y el discurso del mercado ha pasado de preguntarse cuántas subidas de interés quedan a tratar de averiguar cuándo (y en qué medida) comenzarán los bancos centrales a recortar los tipos.

En diciembre de 2023 las expectativas de Estados Unidos anticipaban recortes de tipos de 0,75 puntos en 2024 y de 1,00 punto en 2025. Aunque semana a semana observamos oscilaciones en cuanto a las expectativas del mercado sobre la inflación y los tipos de interés, la Reserva Federal de USA y otros bancos centrales han señalado claramente su intención de recortar los tipos en los próximos años.

Rendimientos interesantes para los próximos años. En los últimos años, se ha registrado una llamativa tendencia en el ámbito de la asignación de activos: una importante acumulación de las posiciones de liquidez. Los activos del mercado monetario estadounidense se han duplicado con respecto a los niveles registrados antes de la COVID hasta alcanzar actualmente casi 6 billones de dólares; si incluimos los depósitos a plazo y otras alternativas al efectivo, esta cifra sería superior. Esta tendencia no se limita a Estados Unidos. Muchos otros países de todo el mundo han registrado también fuertes incrementos de sus inversiones en liquidez.

Ante el cambio que ha registrado el entorno macroeconómico, los inversores deberían preguntarse si sigue teniendo sentido mantener esta gran acumulación de efectivo. A medida que la inflación disminuye y los bancos centrales avanzan hacia los recortes de tipos de interés, las ventajas de mantener estas grandes reservas de liquidez podrían ir remitiendo. Por otro lado, la deuda de gran calidad puede ofrecer ese elemento de contrapeso a las carteras de inversión, ofreciendo al mismo tiempo una mayor rentabilidad a medida que los precios de los bonos suben con la caída de los tipos. En otras palabras: estamos en un contexto en el que puede tener sentido volver a una asignación defensiva en renta fija más tradicional. Cuando los bancos centrales recortan los tipos de interés, la deuda de alta calidad puede ofrecer unos sólidos resultados gracias a dos fuerzas positivas:

“A día de hoy la hipoteca variable sería la opción más recomendable.”

- **Rentabilidad superior:** la renta fija de calidad suele ofrecer a los inversores una rentabilidad superior a la de las inversiones similares al efectivo. En la actualidad, la ventaja de rentabilidad de la deuda corporativa estadounidense se sitúa entre el 0,5% y el 1,5% (según el índice que se utilice para el efectivo). A lo largo de los años, esta rentabilidad superior se va acumulando hasta convertirse en una diferencia patrimonial importante para los inversores.

- **Revalorización del capital:** cuando los bancos centrales pasan de subir a recortar los tipos de interés, los instrumentos de renta fija se benefician del aumento de los precios. Básicamente, al invertir en un momento cercano al pico del ciclo de subidas de tipos, los inversores de renta fija pueden asegurarse unos niveles atractivos de rendimiento, lo que suele impulsar una sólida rentabilidad en los años siguientes. Por el contrario, los recortes de tipos son negativos para las inversiones en instrumentos similares al efectivo. Pensemos en un inversor que pueda acceder actualmente a un depósito a tres meses por un 4% anual. Como el mercado descuenta los futuros recortes de tipos de los bancos centrales, lo más probable es que el tipo de interés de este depósito disminuya; basándonos en ciclos anteriores, el 4% inicial podría acabar convirtiéndose en un 1,8% anual. La rentabilidad obtenida por el inversor por un depósito a plazo a lo largo de varios años será muy inferior a la que hubiera previsto en un principio.

En **Orbaneja Abogados** estamos a su disposición para ayudarle a orientar y complementar sus inversiones bajo el perfil de riesgo en el que se sienta más identificado. Pensamos que no todas las inversiones son adecuadas para cada ahorrador y, por encima de todo, se deben seleccionar productos sencillos, fáciles de explicar y con límites de riesgo definidos.

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

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



Las obras son para el verano.

Jorge García Terrón

Asesor comercial de

AMJ SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS Y GESTIÓN DE PROYECTOS, S.L.



Muchos negocios aprovechan la época estival para hacer obras y reformas en sus locales.

El verano trae consigo una oleada de actividades y proyectos en diversas industrias, y la farmacéutica no es una excepción. **¿Pero por qué se realizan principalmente durante los meses de verano?** Aquí te presentamos algunas razones convincentes:



1. Estacionalidad de la Demanda:

El verano es un momento en el que la demanda de servicios de salud suele disminuir en comparación con otras estaciones. Esto se debe a que muchas personas están disfrutando de vacaciones, pasando más tiempo al aire libre y están generalmente más saludables. Esta reducción en la carga de trabajo permite a las farmacias dedicar más recursos y personal a las obras y mejoras sin interrumpir significativamente sus operaciones diarias.

2. Mayor Disponibilidad de Personal:

Durante el verano, muchas empresas experimentan una disminución en la actividad y, como resultado, pueden permitirse liberar personal para proyectos especiales. En el caso de las farmacias, depende mucho del tipo de farmacia, pero muchas cierran por vacaciones. Esa es la época idónea para aprovechar a veces y hacer obras.



“El verano es un buen momento para reformar la farmacia.”



3. Clima Propicio para las Renovaciones:

Las obras de farmacia pueden implicar una variedad de actividades, desde renovaciones físicas en el espacio hasta la implementación de nuevos sistemas y tecnologías. El clima cálido y seco del verano proporciona condiciones ideales para llevar a cabo este tipo de trabajos, ya que se pueden realizar pinturas, reparaciones estructurales y otras actividades sin preocuparse por las inclemencias del tiempo.

4. Preparación para la Temporada de Gripe y Resfriados:

Si bien el verano marca una pausa en la temporada de gripes y resfriados, también es el momento perfecto para que las farmacias se preparen para el aumento previsible en la demanda de productos y servicios durante el otoño e invierno. Las obras de farmacia pueden incluir la actualización de inventarios, la implementación de protocolos de salud y seguridad, y la formación del personal para garantizar que estén listos para enfrentar cualquier desafío que surja durante la temporada alta.

5. Reflexión y Mejora Continua:

El verano ofrece un período de relativa calma que permite a los propietarios y gerentes de farmacias reflexionar sobre el desempeño del año anterior y planificar mejoras para el futuro. Las obras de farmacia no se limitan únicamente a renovaciones físicas, sino que también pueden implicar la revisión de procesos, la optimización del flujo de trabajo y la implementación de nuevas estrategias para mejorar la experiencia del cliente y la eficiencia operativa.

La segunda pregunta que nos debemos hacer es, si quiero hacer una obra en verano, **¿cuándo tengo que empezar a planificarlo?**

La planificación es el alma de cualquier proyecto exitoso, y cuando se trata de realizar obras durante el verano, la anticipación y la organización son clave. Aquí exploraremos esta cuestión crucial y proporcionaremos una guía práctica para ayudar a las farmacias y empresas a prepararse adecuadamente.



“Cuando se trata de realizar obras durante el verano, la anticipación y la organización son clave, si hacemos una buena planificación obtendremos un resultado de éxito.”



1-Evaluar la Magnitud del Proyecto:

Antes de determinar cuándo comenzar a planificar, es fundamental evaluar la magnitud y complejidad de la obra que se desea realizar. ¿Se trata de una simple renovación de la infraestructura física o implica la implementación de nuevos sistemas y tecnologías? ¿Cuánto tiempo se estima que tomará el proyecto en su totalidad? Estas preguntas ayudarán a establecer un marco de tiempo inicial para la planificación.

2- Definir los Objetivos y Requisitos:

Una vez que se comprenda la naturaleza del proyecto, es importante definir claramente los objetivos que se desean alcanzar y los requisitos necesarios para lograrlos. Esto incluye determinar el presupuesto disponible, identificar los recursos necesarios, y establecer un cronograma tentativo para la obra en colaboración con la empresa que vaya a realizar dicha obra. Cuanto más claros sean estos elementos desde el principio, más eficiente será el proceso de planificación.

Es esencial recordar que el precio de venta al público (P.V.P.) no lo es todo. Como consumidores, a menudo nos dejamos guiar únicamente por el número “final”, lo cual puede ser un error grave. Es fundamental examinar detenidamente los presupuestos y discernir las diferencias entre ellos. Si no estamos seguros, siempre podemos preguntar sin compromiso. Es importante tener en cuenta que el precio de mercado para una obra suele ser similar en todas las empresas, por lo que es crucial no basar nuestra decisión únicamente en el precio.

3- Elegir muy bien la empresa con la que hagas la obra de tu farmacia:

Una vez identificadas las diferencias, no todo se reduce al precio. Es crucial elegir a la empresa que haya generado más confianza. No debemos olvidar que la empresa que elijas y el titular van a trabajar juntos durante un período de tiempo, y si la relación de confianza es sólida, el resultado final será excelente.

Somos especialistas en farmacias

-  Te asesoramos financieramente en la compra
-  Analizamos tu préstamo actual de fondo de comercio y estudiamos otras posibilidades de financiación
-  Contamos con financiación a la medida de tu negocio
-  Te ayudamos en el día a día: TPV, cuenta de crédito...



Contacta con nosotros en:



910492019



oficina115@crasturias.com

Y si quieres visitarnos, te esperamos en nuestra oficina de Madrid en **Paseo de la Castellana 141**.



118 oficinas



Nueva oficina
digital



138 cajeros



Servicio de
atención digital



cajaruraldeasturias.com

Entrevista a Álvaro Visairas, Director de Caja Rural de Asturias en Madrid



Caja Rural de Asturias es una entidad financiera líder en Banca Cooperativa. Cuenta con una amplia experiencia en el diseño de ofertas a distintos colectivos profesionales con el propósito de responder a sus necesidades específicas mediante una atención y trato personalizado. Ejerce una banca de proximidad con amplia experiencia en el segmento farmacéutico avalada por los colectivos, asociaciones y colegios profesionales en los territorios en los que está implantada. En Madrid, el director de su oficina principal, en Castellana 141, Álvaro Visairas, nos descubre los elementos diferenciadores y el valor añadido que aportan al sector.



Hola Álvaro, ¿Crees que tanto las farmacias como las cooperativas de crédito aportan un valor social en las comunidades en las que se implantan?

Ciertamente, como bien dices tenemos rasgos similares. El principal punto en común sería el servicio social que ejercemos en algunos territorios. Servicios como los que ofrecen las farmacias y la caja rural aportan vida y comunidad en nuestros barrios y pueblos. Como las farmacias, estamos integrados en nuestro entorno y somos un agente activo, que dinamiza y favorece la actividad. Este origen común, con un retorno que va más allá del puramente comercial, nos permite trabajar en sintonía. Esta capilaridad nos permite conocer de cerca las necesidades de nuestros clientes y contribuir al desarrollo económico y sostenible de los territorios en los que operamos.

¿A qué grupo financiero pertenece Caja Rural de Asturias?

Caja Rural de Asturias, nace en 1963 y está integrada dentro del grupo Caja Rural. Nacemos como cooperativa de crédito para proveer de productos y servicios a la sociedad de la que formamos parte. Formamos parte de un modelo de éxito financiero basado en el cooperativismo europeo y somos una banca de proximidad comprometida con el desarrollo económico y sostenible de los territorios en los que trabajamos.

Con gran capilaridad en todas las comunidades autónomas, nuestro grupo cuenta con 2.346 sucursales y una plantilla cercana a los 8.700 empleados que prestan servicio a más de 6,3 millones de clientes en toda España. Además de nuestra función social de la que hablamos hace un momento, otra de las señas de identidad de la Banca Cooperativa, y en concreto de Caja Rural de Asturias, son nuestros indicadores de solvencia 23,98% y de liquidez 589,60%. Son porcentajes que revelan nuestra forma de hacer banca.

¿Por qué Caja Rural de Asturias en Madrid?

Podemos hablar principalmente de dos motivos: por supuesto dar servicio a nuestros clientes residentes en la capital, en la que viven más de 40.000 asturianos; y en segundo lugar, con nuestra manera diferenciada de hacer banca, basada en la cercanía y el asesoramiento personal, que puede sorprender incluso en una ciudad tan abierta, pretendemos aportar nuestro grano de arena en el desarrollo de la Comunidad, apostando por las familias, empresas y profesionales.

Nuestra primera oficina en Madrid en Castellana 141 es nuestro buque insignia. Próximamente abriremos dos sucursales más, una a escasos metros del Colegio de Farmacéuticos. A esta expansión en Madrid sumamos las recientes y próximas aperturas en Cantabria.

¿Qué grupos de población son estratégicos para su entidad financiera?

Trabajamos por supuesto con distintos sectores de actividad, familias, profesionales, pymes, pero por todas las razones que hemos descrito anteriormente, el segmento de los profesionales y autónomos es fundamental para nuestra Entidad.

Disponemos de un área especializada en el diseño de productos y servicios para colectivos. Concretamente, con el colectivo de farmacéuticos la experiencia acumulada a lo largo de los años nos ha dado un profundo conocimiento de sus necesidades. En general, el farmacéutico dispone de poco tiempo para realizar las gestiones financieras. Nuestro papel es ayudarle en esa labor. Acompañando y facilitándole herramientas efectivas en el día a día y asesoramiento y servicios para impulsar su negocio.

¿Qué experiencia tienen con el sector de las farmacias?

Tenemos una gran tradición en el sector farmacéutico. En Asturias somos líderes en gestión y financiación de compra y venta de establecimientos. La firma de un acuerdo de colaboración con el colegio de farmacéuticos y sus sucesivas renovaciones, avala nuestra gestión de expertos.

Disponemos, por nuestro conocimiento del sector, de una modalidad de financiación única. A diferencia de lo que realizan el resto de entidades financieras, nuestra Caja instrumenta la adquisición del fondo de comercio con una fórmula no hipotecaria. Nuestra modalidad supone un importante ahorro en costes al comprador de la farmacia al no tener que hacer frente a los gastos asociados a una hipoteca mobiliaria. Por supuesto, también asesoramos a nuestros clientes en procesos de apertura, ampliación, traspaso y actualización del negocio y les facilitamos altos porcentajes de financiación para la adquisición como la posibilidad de mejorar las condiciones actuales de financiación que tenga la farmacia. A modo de ejemplo y como dato que avala nuestra gestión con el colectivo, comentamos que estamos firmando, bien por adquisiciones o mejora de condiciones a las que tiene el farmacéutico en otra entidad, un gran número de operaciones al mes.

Por supuesto, ponemos a su disposición también una *cuenta profesional Farmacia*, exenta de gastos, un TPV con una de las condiciones más competitivas del mercado en farmacias y un seguro para farmacias con amplias coberturas y a un precio muy competitivo.

Para terminar, ¿qué valor diferencial aporta Caja Rural de Asturias al sector farmacéutico?

Nuestras oficinas en Madrid disponen de horario de mañana tarde que mejora la gestión del efectivo y la actividad de asesoramiento y formación. Su función multidisciplinar, con salas de networking y aulas formativas, favorece la realización de actividades de valor y asesoramiento.

Recientemente, hemos celebrado en nuestras instalaciones una mesa redonda, en colaboración con **Orbaneja Abogados** y Global, sobre gestión y adquisición de farmacias. Un encuentro muy productivo que repetiremos con nuevas temáticas de interés para el sector.

Además del día a día, en el que me gustaría destacar los productos y servicios financieros a medida para una gestión eficaz, tenemos en cuenta la necesidad constante de actualización del sector. Por último, y no por ello menos importante, ponemos a su disposición nuestra banca privada para la gestión de los excedentes de liquidez o producidos por la venta de la farmacia. En resumen, realizamos un trabajo transversal con todas las áreas de negocio para cubrir sus necesidades. Próximos y eficaces.

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

Encuentros Orbaneja

En el número anterior de nuestra revista ya les hicimos un adelanto de los encuentros que pensábamos tener en el trimestre.

Aquí les mostramos algunas imágenes de los mismos:



Encuentro del 4 de abril con Caja Rural de Asturias



*Encuentro del 17 de abril con FEFCAM
(Federación de Empresarios Farmacéuticos de
Castilla-La Mancha)*



Encuentro del 11 de abril con CBNK Bancofar

A webinar poster for Pharmadate. It features a woman with blonde hair smiling. The text on the poster reads: "No te pierdas nuestro WEBINAR 10 claves para hacer que tu Declaración de la Renta sea un éxito Por Blanca de Eugenio Fernández Directora Orbaneja Abogados 14 Mayo a las 14.30". The Pharmadate logo is at the top, and the Orbaneja 75th anniversary logo is at the bottom left.

Encuentro del 14 de mayo con PHARMADATE

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

GUIA RENTA 2023



La guía de la Renta 2023 incluye toda la información que necesita conocer el farmacéutico para hacer su declaración de la renta sin errores. Orbaneja Abogados realiza cada año las declaraciones fiscales de más de 500 farmacias, acumulando una experiencia y conocimiento únicos que comparte a través de esta guía.

Visite nuestra página web y descárguela.

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

