

N° 24 DICIEMBRE 2024

La revista de la Farmacia



75 AÑOS  **Orbaneja**
ABOGADOS



FRASES DE CINE

“Solo hay una persona que puede decidir lo que voy a hacer, y soy yo mismo.”

Ciudadano Kane
Director: Orson Welles (1941)

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

- **ZONA TETUÁN:**

Facturación 550.000,00€

- **ZONA LAS CORTES:**

Facturación: 580.000,00€

- **ZONA CASTELLANA:**

Facturación: 560.000,00€

- **ZONA ARGÜELLES:**

Facturación: 600.000,00€

Farmacias en municipios de Madrid

- **ZONA ALCORCÓN:**

Facturación : 525.000,00€

- **ZONA VALDEMORO:**

Facturación 1.150.000,00€

- **ZONA SIERRA DE MADRID:**

Facturación 1.460.000,00€

- **ZONA SUROESTE DE MADRID:**

Facturación 2.400.000,00€

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 SEGOVIA:**

Facturación : 195.000,00€

- **ZONA TOLEDO:**

Facturación 700.000,00€

En nuestra página web ampliamos la información de estas farmacias en venta o si lo prefiere concierte una cita con nuestros expertos, que además de estas farmacias les informarán de otras igual o más interesantes.

Índice

OFERTA DE FARMACIAS	3
Nuestras Farmacias a la venta.	
EDITORIAL	5
ÁREA COMPROVENTA DE FARMACIAS	7-8
Cotitularidad en una oficina de farmacia y La ley de ordenación farmacéutica.	
ÁREA LEGAL	9-10
Novedades sobre la donación de una farmacia por parte de dos cónyuges casados en gananciales.	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	11-14
La Inteligencia Artificial y la Administración Tributaria.	
ÁREA LABORAL	15-20
Distribución irregular de la jornada en Oficinas de Farmacia y horas extraordinarias, ¿puede superarse la jornada diaria máxima de 9 horas?	
ÁREA DE ECONOMÍA	21-22
Perspectivas de los tipos de interés y alternativas para el ahorrador en 2025.	
ÁREA DE GESTIÓN	24-34
Los desafíos de hacer una obra en los meses fríos.	
Digitalización del sistema asistencial, la gran oportunidad para la farmacia.	
FARMASOFT, 30 años acompañando a las farmacias.	
ENTREVISTA	36-37
Inmaculada Gómez Doblas.	
<i>Directora corporativa de Negocio y Estrategia de CBNK</i>	
ENCUENTROS ORBANEJA	38

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Queridos lectores,

Estamos llegando al final de un año lleno de desafíos y cambios en el sector farmacéutico. Con el inicio de 2025 a la vuelta de la esquina, nos preparamos para un futuro en el que la inteligencia artificial (IA) está transformando rápidamente la relación entre las empresas y Hacienda. Las herramientas de IA no solo están optimizando la supervisión fiscal, sino que también prometen una nueva era de control y transparencia en la gestión de nuestros datos y operaciones.

Quien no se adapte, se quedará atrás. La regulación es cada vez más compleja e inestable. Además, existen numerosos requisitos de reporte digital exigidos por las autoridades fiscales en todo el mundo.

Además, este año es muy especial para nosotros, ya que celebramos el 75 aniversario de nuestro Despacho. Un hito que refleja la dedicación y esfuerzo de cada generación que ha formado parte de esta historia. Nos llena de orgullo poder seguir acompañando al sector farmacéutico y ofrecer nuestro apoyo en momentos de tanta transformación.

En este número especial de nuestra revista, queremos brindarte toda la información y las herramientas necesarias para enfrentar estos cambios con éxito. Encontrarás artículos sobre los avances en IA en el ámbito fiscal, consejos prácticos para cumplir con las nuevas normativas y cómo prepararte para una mayor digitalización en tus procedimientos contables. También incluimos entrevistas con expertos y casos de estudio que te inspirarán a adoptar nuevas prácticas en tu farmacia. Te contamos las novedades sobre la donación de una farmacia cuando los cónyuges están casados en régimen de gananciales y las particularidades de la cotitularidad según la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid. En el aspecto laboral nuestra experta hace un análisis exhaustivo de la distribución irregular de la jornada y las horas extraordinarias.

Al igual que en ediciones anteriores, en este número no faltan en nuestra área de economía los prácticos consejos para el ahorrador de cara a 2025. Y para cerrar la última revista del año hablamos con **Inmaculada Gómez Doblas**, directora corporativa de Negocio y Estrategia de CBNK.

¡Te invitamos a leer este número y prepararte para un año lleno de oportunidades!



¿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

Cotitularidad en una Oficina de Farmacia y La ley de ordenación farmacéutica.

Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados



La Ley 13/2022, de 21 de diciembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid establece en su artículo 11 que **sólo los farmacéuticos pueden ser titulares o cotitulares propietarios de una Oficina de Farmacia.**

Si se desea compartir la titularidad de una oficina de farmacia por más de un farmacéutico se tiene que optar por la constitución de una Comunidad de Bienes, que, según el Código Civil, en su artículo 392, **es una forma de organización en la que dos o más personas se unen para poner en común bienes, derechos o servicios con el objetivo de realizar una actividad económica y obtener beneficios.** Aunque no tiene personalidad jurídica propia, la comunidad de bienes se considera una entidad con capacidad para adquirir derechos y contraer obligaciones (fiscales, laborales, mercantiles, etc.). No así con los distintos tipos de responsabilidad (civil, penal, administrativo, etc), que recaerán sobre los cotitulares, quienes responderán frente a terceros de forma solidaria.

“Para compartir la titularidad de una O.F. por más de un farmacéutico hay que constituir una Comunidad de Bienes.”



Lo más importante es que la Comunidad de Bienes **no tiene personalidad jurídica propia**, como sería en el supuesto de adoptar otras formas societarias, como una Sociedad Limitada, y que la propiedad de los bienes puestos en común, en este caso la Oficina de Farmacia, es de los propios comuneros y no de la Comunidad de Bienes, por lo que no se estaría infringiendo el artículo 11 de la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid, ni en general ninguna normativa sectorial de las diferentes Comunidades Autónomas o nacional.

Centrándonos en la norma de la Comunidad de Madrid, si la propiedad de una oficina de farmacia está en cotitularidad, **no es necesario el nombramiento de un Farmacéutico Regente** en los distintos supuestos donde es obligatoria su designación, como son el fallecimiento de un titular, su jubilación, adopción de medidas judiciales de apoyo a personas con discapacidad, incapacidad permanente total o absoluta, gran invalidez o declaración judicial de ausencia, siempre y cuando todas las partes estén de acuerdo.



No obstante, lo anterior, si se produce algún supuesto de los que se deriva la obligación de nombrar Farmacéutico Regente, aún en el supuesto de que no sea obligatorio por existir una cotitularidad, **sí que se aplican los plazos de duración de la Regencia**, que son de dos años para los casos de jubilación o fallecimiento, y para el resto se pueden extender hasta un máximo de cinco años. Por lo tanto, si uno de los comuneros opta por la jubilación total (con o sin nombramiento de Farmacéutico Regente), sigue teniendo la obligación de transmitir su participación en la Oficina de Farmacia en el plazo improrrogable de dos años.

“El derecho de tanteo entre copropietarios permite adquirir la parte de la propiedad que otro copropietario desea vender, antes que cualquier otro comprador externo.”

Otro tema controvertido es la **obligación de nombrar un Farmacéutico Adjunto** cuando el titular de la **Oficina de Farmacia cumpla la edad de setenta años o el horario de apertura al público sea superior a 40 horas semanales**. En este supuesto la norma no recoge ninguna excepción en las cotitularidades de farmacia, como sí que lo hace expresamente para la Regencia, por lo que, siguiendo el sentido literal de la norma, habría que proceder, si se cumple alguno de los dos requisitos, a nombrar un Farmacéutico Adjunto.

Igualmente, importante es el artículo 31 de la LOF, en su apartado 5, que establece que, desde el momento de la publicación del concurso público de autorización de nuevas Oficinas de Farmacia, el titular interesado en concurrir al mismo no podrá iniciar procedimiento de transmisión de la Oficina de Farmacia de la que es titular. **¿Pero que ocurre si uno de los cotitulares se presenta al concurso de nuevas aperturas de farmacia?** La norma es clara en que no puede transmitir su participación, por lo que, si obtuviera una nueva Oficina de Farmacia y procediera a su apertura, perdería su porcentaje en la farmacia en cotitularidad, debiendo acrecer al otro u otros comuneros, que pasarían a ostentar esa participación.

Finalmente, el **derecho de tanteo** entre copropietarios, reconocido en el Código Civil, permite adquirir la parte de la propiedad que otro copropietario desea vender, antes que cualquier otro comprador externo. Este derecho se basa en el principio de conservación de la comunidad de bienes, buscando evitar la entrada de terceros ajenos a la copropiedad. Es decir, si un cotitular quiere transmitir su participación en la Oficina de Farmacia, debe informar primero al otro u otros cotitulares para que en las mismas condiciones de venta pueda optar a ella. Si no se le concediera esa oportunidad, siempre le quedaría el **derecho de retracto legal**.

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

Novedades sobre la donación de una farmacia por parte de dos cónyuges casados en gananciales.

Blanca de Eugenio

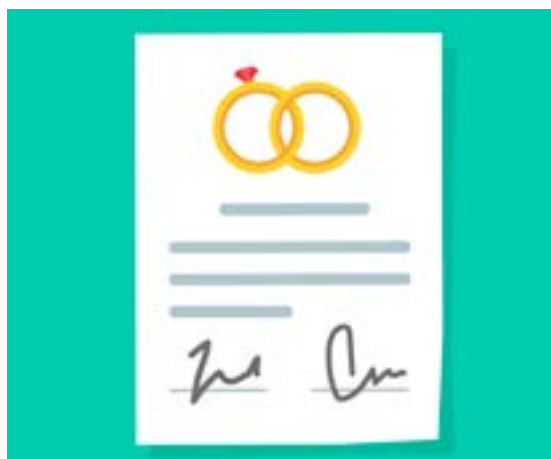
Abogada

Gerente de Orbaneja Abogados



El Tribunal Supremo ha establecido que cuando una farmacia se dona estando bajo el régimen de gananciales, deben realizarse dos liquidaciones fiscales separadas, una por cada cónyuge. También señala que para beneficiarse de la mejora fiscal asociada a la reducción del 95% de la base imponible, ambos cónyuges deben haber cumplido 65 años.

“Matrimonio en Régimen de Gananciales: la farmacia, junto con sus existencias se considera un bien ganancial.”



Una sentencia reciente de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo, del 19 de septiembre de 2023, ha resuelto la cuestión de cómo se aplica la fiscalidad en la donación de farmacias en **régimen de gananciales**. Al tratarse de un bien compartido por los cónyuges, se considera que ambos realizan una donación: el esposo dona su mitad y la esposa la suya. Por ello, **el tratamiento fiscal es más gravoso, al requerir dos liquidaciones**.

El Supremo también ha destacado que, para poder aplicar la reducción del 95% en la base imponible, es necesario que ambos cónyuges donantes tengan 65 años cumplidos. Si solo uno de los cónyuges cumple con este requisito, solo podrá aplicarse la reducción sobre su parte, incrementando así el coste fiscal para la otra mitad. En el caso analizado por el Tribunal, la hija de un farmacéutico alegaba que la donación de la farmacia solo correspondía a su padre, quien era el titular de la licencia de la farmacia, y no a su madre. Sin embargo, el Tribunal Supremo consideró que la farmacia, junto con sus existencias, era un bien ganancial, lo que implicaba que ambos cónyuges debían figurar como donantes. De esta manera, se concluyó que la **fiscalidad resultaba más onerosa al tratarse de un bien compartido**.



El Supremo también resaltó que es complicado, si no imposible, separar la licencia administrativa de la farmacia del negocio en sí. Así, aunque el padre era el titular de la licencia, la explotación económica del negocio, que había sido adquirida y gestionada durante el matrimonio, era ganancial. En consecuencia, ambos cónyuges donaron su mitad del bien, bajo una enajenación conjunta.

En relación a esta sentencia hay que decir que cualquier cuestión relacionada con la transmisión de una oficina de farmacia siempre tiene una serie de matices civiles y fiscales que a veces son complicados de gestionar.

Conclusiones de la Sentencia

La sentencia concluye que es necesario realizar dos liquidaciones, lo que eleva el coste fiscal. Al dividir la base imponible en dos mitades, la reducción fiscal es menor, y **si uno de los cónyuges no cumple con el requisito de los 65 años, no podrá aplicarse la reducción en su donación**. Esta doctrina afecta a farmacias en régimen de gananciales cuyos propietarios planean donar a sus hijos. De ahí a la importancia de adquirir siempre la farmacia en separación de bienes.

Otra cuestión es cómo se declara la ganancia patrimonial de la farmacia en caso de que en vez de donarse se venda a un tercero. En este caso, Hacienda siempre ha considerado que, a pesar de ser la farmacia ganancial, tenía que tributar 100% el que era farmacéutico. Esta postura lo que hacía era claramente perjudicar al farmacéutico, porque como **la ganancia patrimonial se declara por tramos**, no era lo mismo dividir por ejemplo una ganancia de 1 millón entre dos cónyuges que imputarlo a uno solo.

La transmisión de una oficina de farmacia es, efectivamente, un tema polémico debido a la naturaleza especial de este tipo de establecimientos, que poseen un carácter dual, tanto público como privado. Por un lado, las farmacias cumplen una función de servicio público al garantizar el acceso a medicamentos y productos de salud, mientras que, por otro, operan como negocios privados con licencias sujetas a estrictas normativas. Este carácter bifronte genera complejidades legales y fiscales que, como hemos visto, se intensifican en situaciones como la donación **bajo el régimen de gananciales, donde el patrimonio familiar y el negocio se entrelazan**.

Esta peculiaridad hace que **las farmacias estén sujetas a un marco normativo más rígido que otros tipos de empresas**, y cualquier transmisión, ya sea por donación, venta o herencia, conlleva importantes implicaciones fiscales y jurídicas. Además, el hecho de que la titularidad de la licencia farmacéutica esté vinculada a una persona concreta, habitualmente el titular del negocio, añade otra capa de complejidad, ya que es difícil separar la licencia de la explotación económica del negocio en sí. Estas características hacen que la transmisión de farmacias requiera una planificación cuidadosa y un análisis detallado para minimizar las cargas fiscales y cumplir con los requisitos legales.

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

La Inteligencia Artificial y la Administración Tributaria.

Jose María Cobo

Director Departamento Fiscal Contable



El ingente aumento de los datos disponibles, los avances en la potencia y capacidad de los sistemas de computación y almacenamiento, junto con la investigación y desarrollo con éxito de nuevos algoritmos y métodos de aprendizaje automático han facilitado el reciente crecimiento exponencial de la Inteligencia Artificial (en adelante, IA), tanto en prestaciones como en cantidad y diversidad de usos potenciales.

Estamos inmersos en una revolución de la automatización, en la que la IA y la digitalización de las relaciones comerciales van a alterar profundamente la forma en que se gestionan las empresas.

“La IA ha venido para quedarse y ya no entendemos nuestra realidad sin tecnología.”



¿Qué es la Inteligencia artificial?

De acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico (RD 817/2023), un sistema **de IA es aquel sistema diseñado para funcionar con cierta autonomía** y que, basándose en datos proporcionados por máquinas o personas, infiere en cómo lograr unos objetivos a partir del aprendizaje automático, la lógica y el conocimiento, generando finalmente unos contenidos, predicciones, recomendaciones o decisiones que pueden influir en el entorno donde actúan esos sistemas de IA.

La **Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial** (ENIA) 2020, ya recogía entre sus objetivos estratégicos, la incorporación de la IA como factor de mejora de la productividad y la eficacia en la Administración y el funcionamiento de los servicios públicos, así como en las interfaces de relación con las empresas y los ciudadanos. Así se recoge también en el Plan Digital trazado por el Ministerio para la Transformación Digital y la Función Pública, en el contexto también del impulso de la IA en el sector público que recoge la Palanca 5 de la ENIA.

Por último y más recientemente, el **pasado 27 de mayo** de este año vio la luz un documento de la Agencia Tributaria que es bastante novedoso: **"Estrategia de inteligencia artificial"**. Este documento se enmarca dentro de los esfuerzos por modernizar y digitalizar los sistemas de gestión tributaria, con el objetivo de mejorar la eficiencia, la transparencia y la eficacia en la recaudación de impuestos, así como en la lucha contra el fraude fiscal. Tal y como indica la propia Agencia Tributaria es un **documento vivo** que se irá completando a medida que vaya pasando el tiempo.

"La IA en la Agencia Tributaria para mejorar la eficacia en la recaudación de impuestos y la lucha contra el fraude fiscal."



La IA es una tecnología disruptiva con una alta capacidad de impacto en la economía y la sociedad. En el plano económico, y junto a otras tecnologías digitales, presenta un alto potencial para el aumento de la productividad, la apertura de nuevas líneas de negocio, el desarrollo de nuevos productos o servicios –basados, por ejemplo, en la personalización, la optimización de los procesos industriales o las cadenas de valor–, la mejora en la facilidad de realización de tareas cotidianas, la automatización de ciertas tareas rutinarias y el desarrollo de la innovación. Este potencial **incide positivamente en el crecimiento económico, la creación de empleo y el progreso social.**

Por lo tanto, la IA es entendida como aquellos sistemas capaces de funcionar con ciertos niveles de autonomía para alcanzar determinados objetivos y generar información en forma de contenidos (sistemas de inteligencia artificial generativos), predicciones, recomendaciones o decisiones a partir de datos y aplicando para ello estrategias de aprendizaje automático o estrategias basadas en la lógica y el conocimiento, revelándose en los últimos años como una de las tecnologías con **una mayor capacidad transformadora de las economías y de las sociedades.**

La Inteligencia Artificial dentro de la Agencia Tributaria.

La Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) que siempre ha buscado en las tecnologías emergentes y en la innovación en general una oportunidad estratégica, no es ajena a este contexto y afronta el reto de dotarse de las capacidades necesarias para conseguir los beneficios que han de reportar el uso de estas tecnologías, garantizando que se realiza un uso seguro de las mismas.

Con la utilización **de la IA en la Agencia Tributaria** se busca **incrementar la eficacia y eficiencia de las actuaciones tributarias y aduaneras**, priorizando su uso en materia de información y asistencia al contribuyente y en el ámbito de la prevención.

El uso de la IA ayudará a fomentar y simplificar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y favorecerá la calidad de los datos declarados por los contribuyentes. De esta forma, muchos procedimientos de comprobación que tienen origen en errores cometidos al declarar, pueden evitarse, y con ello evitar también eventuales regularizaciones. El uso de la IA ayudará a atajar estos problemas en su origen, procurando **evitar que se produzcan faltas de presentación de declaraciones en periodo voluntario**, y promoviendo que se puedan solucionar las deficiencias de las declaraciones cuando se presentan. Por otro lado, la IA supondrá un mayor control por parte de la AEAT hacia los contribuyentes con un grado de eficacia y rapidez nunca vistos hasta ahora.

“La IA supondrá un mayor control por parte de la AEAT hacia los contribuyentes.”



Para poder garantizar que el desarrollo de la IA en la Agencia Tributaria se produce dentro de un marco de seguridad y protección de los derechos de los contribuyentes, con riguroso respeto al ordenamiento jurídico vigente y a los principios y valores que rigen todas las actuaciones de la Agencia Tributaria, han de cumplirse dos objetivos:

- En primer lugar, se trata de una IA supervisada siempre por personas (es el principio 'human in the loop'). Son personas las que revisarán, cuestionarán y validarán o no las recomendaciones, sugerencias o predicciones que propone el sistema de IA.

Las personas estarán presentes en todas las etapas del desarrollo y uso de la IA, desde el primer momento de la recopilación de datos y la verificación de su calidad, hasta el último con la monitorización y evaluación del funcionamiento de cada proyecto. En definitiva, **las personas controlarán y serán responsables del funcionamiento del sistema de IA en su conjunto y en cada una de sus fases.**

- En segundo lugar, se trata de una IA enfocada a las personas, siendo respetuosas con ellas (enfoque 'human centric'), y aplicando principios éticos y de transparencia en el uso de la IA. Así, por ejemplo, si la AEAT utiliza la IA para interactuar directamente con el ciudadano, informará expresamente de ello.

“La IA siempre estará supervisada por personas y siempre estarán presentes en todas las etapas de su desarrollo y uso.”

Cualquier sistema de IA debe cumplir con la normativa comunitaria y nacional de protección de datos en relación con la recopilación y procesamiento de información. La AEAT verificará que las fuentes de los datos sean fidedignas y contengan información vigente, actualizada y no sesgada.

Por último, se extremará el cuidado en los trabajos de limpieza y tratamiento de los datos tras su recolección, antes de ser finalmente validados siempre por personas, y se trabajará en la prevención, detección y corrección de eventuales sesgos que pudieran estar contenidos en los datos, garantizando también la privacidad y seguridad de los datos que se utilicen, especialmente cuando pudieran involucrar información de carácter personal.

Limitaciones en el uso de la IA por parte de la AEAT



En la actualidad no hay ningún uso de IA determinante en los procedimientos de control. Sí existen supuestos de uso en procedimientos gestores concretos iniciados a instancia del propio contribuyente (chatbots: asistentes virtuales) y en los cuales a los análisis predictivos basados en IA solo se les permite tener alguna relevancia efectiva si su propuesta es favorable al contribuyente.

Por tanto, a día de hoy, **no hay técnicas de IA** que estén siendo utilizadas para la tramitación o instrucción de los procedimientos inspectores o de comprobación limitada (gestores) por la AEAT.

“La IA está llamada a ser un elemento transversal en el desarrollo económico y social de cualquier contexto avanzado.”

Sin embargo, en cuanto a la fase de selección de contribuyentes, existen herramientas de análisis masivo (Big Data), **que no son IA**, y que ayudan a la AEAT en las tareas de análisis de riesgos previas a los procedimientos de control, siendo su uso limitado al tratamiento automatizado de datos que, en todo caso, deben ser valorados por los funcionarios junto con el resto de la información obtenida, antes de tomar una decisión respecto de una actuación de comprobación inspectora.

Como conclusión, podemos decir que la IA está llamada a ser un elemento transversal en el desarrollo económico y social de cualquier contexto avanzado. Sobre la base de esto, **corresponde a los poderes públicos la promoción y el apoyo** correspondiente de acuerdo con el ámbito competencial y normativo que le corresponde.

En este sentido, vemos en nuestro ordenamiento jurídico, **adaptaciones normativas con plena incidencia en el mundo de la IA**, como es el RD 1007/2023, de 5 de diciembre sobre software de facturación y sistemas de emisión de facturas verificables “Veri*Factu” y la Ley 18/2022 de 28 de septiembre, sobre la emisión de facturas electrónicas.

No obstante, **queda camino por recorrer en la implementación de la IA en nuestras instituciones y en su relación con las personas**, no solo a nivel nacional sino también europeo, pero no cabe duda que más pronto que tarde esa realidad llegará y pasará a formar parte de nuestra vida cotidiana.

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

Distribución irregular de la jornada en Oficinas de Farmacia y horas extraordinarias, ¿puede superarse la jornada diaria máxima de 9 horas?

Elena Ropero

Abogada responsable departamento laboral, penal y extranjería
Orbaneja Abogados



“La jornada laboral y los descansos del trabajador se regulan en los artículos 34 a 38 del Estatuto de los Trabajadores.”



En el sector de **Oficinas de Farmacia** y, siempre refiriéndonos al **XXV Convenio Estatal de Oficinas de Farmacia** y no a convenios autonómicos, la **jornada máxima anual es de 1785 horas para el año 2024 (1)**, lo cual está por debajo de la jornada máxima legal en cómputo anual que, aunque no está indicada en el Estatuto de los Trabajadores, **la jurisprudencia ha considerado que el máximo de horas de trabajo anuales sean de 1826 horas y 27 minutos**, (STS 18 de diciembre de 2007 o Sentencia 582/2016 del Tribunal Supremo).

No debemos olvidar que los trabajadores podrán realizar adicionalmente a la jornada máxima anual, un máximo de **80 horas extras al año**.

“La jornada máxima anual, refiriéndonos al Convenio Estatal de O.F. está por debajo de la jornada máxima legal.”

En cuanto a la **jornada máxima legal**, el art. 34 del ET, diferencia entre una **distribución regular o irregular de la jornada**. Y es que este **dato es fundamental** para lo que vamos a explicar a continuación:

¿Horas extraordinarias, complementarias o la combinación de ambas?



Distribución regular de la jornada. En una distribución regular de la jornada, **la jornada máxima diaria es de 9 horas y la jornada máxima de promedio semanal será de 40 horas o, lo que es lo mismo, unas 1826 horas anuales**. De tal manera que el Convenio Colectivo solo podría rebajar esta cifra. Además, **en la distribución regular de la jornada, no se puede trabajar más de 40 horas a la semana ni más de 9 horas diarias. Y, si se supera, ya no tendría consideración de hora ordinaria sino de hora extraordinaria**, la cual se debería abonar o compensar con descanso (2). Y, en caso de que la negociación colectiva hubiese rebajado dicha cifra de 1826 horas anuales, como es el caso del XXV Convenio Estatal de Oficinas de Farmacia, el cual fija 1785 horas anuales, lo que supone unas 38,92 horas de promedio semanal, todo lo que supere dicha cifra pero quede por debajo de las 1826 horas máximas, **tampoco será abonado como horas extraordinarias a tenor de la doctrina del Tribunal Supremo, la cual viene a decir sobre las horas de trabajo efectivo que, "cabe calificar de horas extraordinarias las que se realicen, no por encima de la jornada máxima pactada, sino por encima de la jornada máxima legal, esto es, la fijada en el art 40 del ET, (40 horas semanales de promedio en cómputo anual)"**. En este sentido, por todas se han de citar las sentencias de la Sala de lo Social de dicho Tribunal de 11 de octubre de 2006-Ar. RJ 2006/9381- y de 21 de febrero de 2006 -Ar, RJ 2006/4817

“En la distribución regular de la jornada, no se puede trabajar más de 40 horas a la semana ni más de 9 horas diarias.”

Pero además de lo anterior, el Convenio referenciado, determina en el art. 20.2 que “si la Administración Sanitaria Autonómica competente obligase a las Oficinas de Farmacia de su circunscripción a realizar un horario mínimo de apertura al público que implicase llevar a cabo un mayor número de horas anuales que las citadas en el párrafo anterior, el personal deberá cubrir ese exceso de tiempo, siendo abonado el mismo como horas complementarias de la jornada ordinaria, cuyo importe se fija en las tablas salariales.” Por ello, y a tenor de **la Resolución de la Dirección General de Trabajo ante la impugnación de CCOO al vigente Convenio Colectivo Estatal para Oficinas de Farmacia, a la que se ha tenido acceso, se podría decir que el convenio de referencia, establece como jornada anual las 1826 con 27 minutos, es decir la máxima legal general, la cual se divide en ordinaria y complementaria**, ya sea porque se realicen guardias o porque el horario mínimo de la Comunidad Autónoma donde radique la Farmacia exija 40 horas semanales o una combinación de ambas y, por ello, en este caso concreto las horas realizadas por encima de las 1785 serán abonadas como horas complementarias (3), cuyo importe se fija en las tablas salariales anexas al convenio y no como horas extra.



Distribución irregular de la jornada. Si el convenio colectivo establece una distribución irregular de la jornada de manera expresa, y reitero que esto es de suma importancia, ya que de lo contrario se entiende que la distribución es regular, hay que estar a la jornada máxima anual. No se podría trabajar más de la jornada anual pero **SÍ PODRÍAN SUPERARSE LAS 9 HORAS DIARIAS O LAS 40 HORAS SEMANALES**, sin dejar de ser horas ordinarias y, por ende, no considerarse horas extra. Para que esto ocurra debe regularse en la Negociación colectiva, no es un “trabajo a llamada”, y se trata de una jornada irregular, pero el trabajador debe saber de antemano y a principios de año qué días trabajará, ya que vendrá recogido en el calendario laboral.

Así, por ejemplo, hay Convenios Colectivos que recogen la distribución irregular de la jornada estipulando que la primera semana de cada mes se trabajarán 50 horas ordinarias y para compensar, la tercera semana se trabajarán 30 horas ordinarias semanales. Otros, por ejemplo, regulan que pueda reducirse o ampliarse la jornada diaria habitual de forma que pueda reducirse hasta un mínimo de 6 horas y prolongarse hasta un máximo de 10 horas (4).

“El trabajador debe saber de antemano y a principios de año qué días trabajará.”



**“178 horas
al año
de libre disposición
para el empresario.”**

Distribución regular de la jornada, pero pudiendo distribuir a lo largo del año de manera irregular el 10% de la jornada ordinaria. Tras la reforma laboral del año 2012, esta diferencia se complica, ya que ahora el artículo 34.2 del ET, establece que incluso, en defecto de pacto, es decir, aunque se entienda que la distribución de la jornada es regular, (por no regularse en la negociación colectiva de manera expresa la distribución irregular), el empresario puede distribuir un 10% de la jornada ordinaria, “trabajo a llamada”, precisando al trabajador con un mínimo de 5 días de antelación y respetando siempre los periodos mínimos de descanso diario y semanal previstos en la ley.

Pongamos un ejemplo, en nuestro Convenio de referencia, como hemos visto, se establece una jornada anual máxima de 1785 horas, lo cual significa que el empresario dispondrá de 178 horas al año de libre disposición. Es decir, el trabajador no sabrá de antemano cuando las tendrá que realizar, sino que esto lo fijará la empresa a lo largo del año según necesidades, con el límite de conceder un preaviso de al menos 5 días, respetando los descansos previstos en el ET y sin poder superar las 9 horas de jornada máxima diaria.



JORNADA MÁXIMA DIARIA DE 9 HORAS

Y aquí está el *quid* de la cuestión, el convenio de referencia, no regula de manera expresa la distribución irregular de la jornada, (a pesar de que la Administración sanitaria autonómica pueda exigir que se realicen guardias o establezca un horario mínimo de apertura, o una combinación de ambas) y, solo hace referencia a la potestad de distribución irregular aludiendo al artículo 34 del Estatuto de los Trabajadores. Y, en esencia el art. 34 del ET regula la potestad de distribuir de manera irregular el 10% de la jornada anual respetando los límites de descanso diario y semanal y también respetando la jornada máxima diaria de 9 horas, (salvo que en esto último el Convenio Colectivo estableciese lo contrario respetando siempre los descansos entre jornadas).

Por tanto, debemos ser prudentes y, en mi opinión, no podría superarse la jornada máxima diaria de 9 horas, puesto que la negociación colectiva no lo ha regulado de manera expresa, (aunque de alguna manera sí lo mencione en el artículo 20.2 y en el art. 22 haciendo referencia a la distribución de la jornada en el calendario laboral). Lo cierto es, que es un tema controvertido y, por ejemplo, en la realización de guardias en farmacia sería totalmente necesario la prestación de servicios por encima de las 9 horas diarias, que en principio podría ser beneficioso tanto para el empleador como para el empleado. Todo ello se podría solventar si en la negociación colectiva se regulase de manera expresa este extremo ya que, como hemos visto, sería posible y podría darse solución a la prestación de servicios en servicios de guardia por encima de la jornada máxima diaria y zanjar el debate.

“Deberán respetarse los descansos entre jornadas de al menos 12 horas y descanso mínimo semanal, acumulable por periodos de hasta 14 días, de un día y medio ininterrumpidos.”

Dicho esto, cabe señalar que en **todos los casos deberán respetarse los descansos entre jornadas de al menos 12 horas y descanso mínimo semanal, acumulable por periodos de hasta 14 días, de un día y medio ininterrumpidos**, Además, en las Oficinas de Farmacia con más de dos empleados se garantizará, a los trabajadores con jornada de lunes a domingo en farmacias de horarios ampliados, que al menos una vez al mes, el descanso semanal establecido sea disfrutado en fin de semana para mejorar la conciliación de la vida personal y laboral. A estos efectos, se considerará fin de semana el intervalo de tiempo entre el sábado a las 00:00 horas y el lunes a las 00:00 horas.

¿Se puede aplicar la distribución del 10% de la jornada a todos los trabajadores?

No se podrá aplicar a trabajadores que tengan reducción de jornada por guarda legal, salvo acuerdo en contrario con el propio interesado, (STS, rey 80/2013, de 13 de marzo de 2014, ELCI:ES:TS:2014:1165).

También hay que tener en cuenta que, si la jornada que habitualmente realiza el trabajador es de lunes a viernes, (a pesar de que la negociación colectiva de referencia determine que todos los días del año son laborables), no se podría aplicar para ampliar a jornadas a sábados y domingos puesto que, en este caso estaríamos ante un modificación sustancial de las condiciones de trabajo del artículo 41 del ET, lo cual puede llevar aparejado a que el trabajador solicite la extinción de la relación laboral con una indemnización de 20 días de salario por año trabajado con un máximo de 9 meses.

EXTINCIÓN DE CONTRATO REALIZANDO MÁS O MENOS HORAS

Podría ocurrir que en un momento determinado y si se ha dispuesto de la distribución irregular de la jornada del art. 34 ET, se extinga la relación laboral, bien por despido, dimisión...etc.

En el caso en que el trabajador haya realizado más horas de las que le corresponde, la empresa deberá abonar el exceso en el finiquito.

Si, por contra, es el trabajador el que adeuda horas a la empresa, no suele realizarse ninguna regularización puesto que se entiende que no es responsable por el hecho de no haber realizado todas las horas que le corresponden, sin embargo, cabe efectuar el descuento correspondiente en el finiquito, (STS 01/06/2010, RJ 2010/5932).



EN QUÉ VA A AFECTAR LA REDUCCIÓN DE JORNADA A 37,5 HORAS MÁXIMA SEMANAL PROPUESTA POR EL GOBIERNO

Desde luego, si finalmente se lleva a cabo esta reducción, ya sea por acuerdo o mediante RD, habrá que estar a la lectura de todas las condiciones una vez publicada la norma.

Sin embargo, y grosso modo, puedo decir que, si tenemos en cuenta que el cómputo de la jornada anual ordinaria es de 1826 horas, la reducción supondría pasar a 1712 horas anuales lo cual supondría una pérdida de 114 horas o aproximadamente 3 semanas con la nueva jornada de treinta y siete horas y treinta minutos.

- (1) La previsión de jornada máxima anual para el año 2025 será de 1785 a tenor del art. 3.4 del XXV Convenio Colectivo Estatal de Oficinas de Farmacia; "denunciado el Convenio, en tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo, se entenderá, que su contenido normativo se prorrogará automáticamente...", y siempre que no sea aprobada y publicada la modificación propuesta del Texto refundido del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, en relación con la reducción de la jornada laboral semanal promedio.
- (2) ARTICULO 24.5 XXV Convenio Estatal de Oficinas de Farmacia. "Para compensar las horas extraordinarias con tiempo de descanso registrá la siguiente tabla de equivalencia: Valor de la hora extraordinaria diurna laborable: 1 hora y 45 minutos. Valor de la hora extraordinaria diurna festiva: 2 horas. Valor de la hora extraordinaria nocturna laborable: 2 horas. Valor de la hora extraordinaria nocturna festiva: 2 horas y 30 minutos. Si se optase por la retribución dineraria, esta habrá de satisfacerse en la nómina del mes siguiente al de la realización de dicha hora extraordinaria; y, si se opta por tiempo de descanso, este deberá producirse dentro de los tres meses siguientes."
- (3) No confundir con horas complementarias reguladas en el artículo 12.5 del ET, en relación con los contratos a tiempo parcial.
- (4) Convenio Colectivo del sector de Industrias Siderometalúrgicas de Palencia.



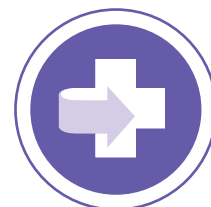
BIBLIOGRAFÍA

- Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
- Resolución de 15 de diciembre de 2022, de la Dirección General de Trabajo, por la que se registra y publica el XXV Convenio colectivo estatal de Oficinas de Farmacia.
- Convenio Colectivo de Trabajo para el sector de INDUSTRIAS SIDEROMETALÚRGICAS de Palencia y provincia (Código del Convenio N.º 34000355011981).
- STS, 18 de septiembre de 2007, ES:TS:2007:6586
- STS, 80/2013, de 13 de marzo de 2014, ELCI:ES:TS:2014:1165
- STS 01/06/2010, RJ 2010/5932

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

Perspectivas de los tipos de interés y alternativas para el ahorrador en 2025.

Experto financiero



Tipo medio de las nuevas hipotecas en %



Fuente: Banco de España.

Estamos a punto de cerrar el año 2024 y los mercados de Europa y Estados Unidos se encuentran en máximos históricos. No obstante, el crecimiento económico puede seguir y esto supone un respaldo para subidas adicionales.

Dentro del panorama político el cambio presidencial USA previsiblemente promoverá políticas favorables a la economía, lo que minora el riesgo de que se produzcan sorpresas negativas.

Los tipos bajarán, pero de forma moderada.

El euribor a 12 meses se encuentra en mínimos de los últimos dos años. El índice hipotecario se sitúa en el entorno del 2,74%. El nivel más bajo desde noviembre 2022.

En un escenario marcado por las rebajas de tipos de interés en la zona euro y la expectativa de que el precio del dinero pueda seguir bajando esto se traslada directamente al bolsillo de los hipotecados. Con la media del euribor de septiembre, un préstamo de 150.000 euros a 25 años con un diferencial del 1% que se revise anualmente registró una rebaja mensual de alrededor de 103 euros, hasta algo más de 910 euros. En el caso de que la revisión sea semestral, el ahorro es de 66 euros al mes.

Pero las bajadas serán cada vez más limitadas. Es posible que el indicador pudiera terminar el año en el 2,75%. En el 2,5% en 2025 para volver al 2,75% en 2026.

En estos momentos "la guerra de las Hipotecas" entre las Entidades Financieras está en máximo nivel. Las denominadas "mixtas" pueden ser de las más favorables, pero hay que hacer un análisis muy pormenorizado antes de tomar la decisión.

Para los ahorradores el panorama sigue siendo positivo.

Con las perspectivas de crecimiento de los beneficios y el descuento de valoración actuales, **la renta variable** europea, especialmente en los segmentos de pequeña y mediana capitalización bursátil, ofrece un sólido argumento para acometer una reasignación en las carteras que mejore su exposición a ella. En el caso de Estados Unidos las subidas de mercado han sido más pronunciadas, pero, dada su fortaleza económica, sigue siendo también interesante tener en cartera fondos de compañías americanas.

Es posible que los tipos en Europa y USA se estabilicen cerca de lo que se conoce como tasa neutral, el nivel que no estimula ni restringe la economía. Es importante destacar que, aunque los tipos caigan, no bajarán tanto como antes del Covid.

Para un inversor equilibrado, que posee acciones y bonos en proporciones aproximadamente iguales, el entorno de tipos de interés más altos y las mejores perspectivas asociadas para los bonos son buenas noticias. Significa que los bonos ofrecen un mayor valor a la cartera que antes, no solo en su función típica de diversificación sino también como fuente de retornos.

“Aunque los tipos caigan, no bajarán tanto como antes del Covid.”



En un régimen de tasas altas, los bonos ofrecen un mayor valor en una cartera tanto desde una perspectiva de rentabilidad como de diversificación. La inversión en renta fija a través de fondos de inversión de Entidades Gestoras de reconocido prestigio es una oportunidad clara de sacar partido a su dinero con un riesgo muy controlado.

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



Los desafíos de hacer una obra en los meses fríos.

Jorge García Terrón

Asesor comercial de

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



Siempre que hablo con algún titular de farmacia que quiere reformar su negocio, por lo general, piensan que el verano es la mejor época del año para hacer reformas. Pero lo cierto es que hay ciertas reformas integrales y parciales, para las que el clima frío y las condiciones climáticas del invierno pueden ser ideales. A continuación, vamos a ver algunas de las principales reformas que se pueden hacer durante los meses de invierno y obtener excelentes resultados.

Beneficios de hacer reformas en invierno

Antes de hablar de las reformas que se pueden hacer en invierno, debemos conocer los beneficios de esta época del año para realizar cambios en una farmacia. Algunos de los principales beneficios son:

Se reducen los plazos: en los meses de verano, es frecuente que las obras a no ser que esté el proyecto bien pensado y cerrado desde hace tiempo y tenerlo todo organizado y sincronizado, se vean afectadas porque los materiales se demoran como consecuencia de las vacaciones de los establecimientos, además de dar falta algún tipo de suministro de materias primas. En invierno esto es menos común, por lo que es posible que la temporada impacte en que todo pueda hacerse de una forma más rápida.

Buen secado de materiales: si bien es cierto que los materiales con componente acuoso pueden tener más dificultades en el invierno, hay otros, como el cemento, el barniz o el yeso, que secan mejor en temperatura invernal. Además, si la reforma es interior, es probable que pueda hacerse sin problemas ni consecuencias por el clima, en caso de necesidad hay soluciones que ayudan al secado de dichos materiales.

Mayor velocidad en los permisos de obra: con excepción de las semanas de las fiestas de las navidades, durante el invierno es posible conseguir el permiso de obra mucho más rápido. Esto tiene que ver con que se evitan los frenos vinculados a vacaciones y cierres de verano.

Se detectan futuros problemas mucho más rápido: durante los meses del invierno, donde hay pocas horas de sol y donde las lluvias son más frecuentes, son los momentos ideales para observar problemas en la farmacia como pueden ser las filtraciones, los problemas de humedad, entre otras cosas. A esto se puede dar una respuesta veloz con una reforma, logrando que la farmacia quede lista para el verano.

Algunas de las mejores opciones de reformas para hacer en invierno son las siguientes:



“En invierno se reducen los plazos, el cemento, el barniz y el yeso secan antes y los permisos de obra tardan menos en conseguirse.”



Mejorar aislamientos.

El aislamiento térmico es una de las reformas más demandadas en los meses de invierno. Además, es la época del año en que mejor se pueden detectar los problemas con los aislamientos actuales para poder dar una respuesta eficaz a ello y mejorar no sólo la comodidad y el confort dentro del local, sino también la eficiencia energética y el ahorro de energía.

Colocar suelo radiante.

Una de las soluciones más populares en la actualidad para el frío es el suelo radiante. Es un sistema de climatización novedoso que consiste en la colocación de tuberías por las que transcurre agua caliente sanitaria y que corren bajo el suelo. Así, el calor sube hacia el techo, manteniendo una temperatura adecuada y uniforme en la propiedad, no es una solución común en Madrid, pero sí en las zonas más al norte de nuestra comunidad.

Cambiar paredes.

Otra de las opciones más comunes de reformas para hacer en invierno es la redistribución de las paredes. Hay que tener en cuenta que uno de los materiales más usados para hacer placas de pladur es el yeso, el cual se seca mejor en los meses de clima frío sin provocar grietas. Así, es posible, en estos meses, redistribuir las diferentes estancias de la farmacia para generar nuevas paredes y tabiques, entre otras cosas. Esto no sólo puede producir un cambio sustancial en términos funcionales y estéticos en la farmacia, sino que, además, puede mejorar el aislamiento térmico y acústico de los distintos espacios del interior del local.

Instalar el aire acondicionado.

Instalar un aire acondicionado es una obra sencilla en algunos casos. Una de las razones para hacerlo durante el invierno tiene que ver no solamente con dejar la farmacia preparada para el verano sino, también, porque no hay falta de estos apartados en esta estación del año, llegados los meses de calor seguramente no encuentres lo que quieras o necesites.

Cambiar los cerramientos exteriores y a su vez la imagen de la fachada de la farmacia.

Si bien esto es algo que se puede hacer durante los meses de verano, el invierno también es una buena época del año para hacer cerramientos exteriores. Estos son una excelente alternativa para proteger a la farmacia ante los cambios en el clima, logrando un mayor aislamiento de la farmacia respecto del frío....

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

Digitalización del sistema asistencial, la gran oportunidad para la farmacia.

Carlos Javier Patricio Leiva
Director Comercial de TOPFARMA



La digitalización de las farmacias en España ha transformado profundamente el sector farmacéutico, llevando los servicios más allá de la dispensación física de medicamentos. Este proceso comenzó en la década de los 2000 y se ha acelerado notablemente en los últimos años, impulsado por avances tecnológicos, cambios en la regulación y la evolución de las necesidades de los consumidores.



Receta electrónica: el inicio de la digitalización.

Uno de los primeros grandes pasos en la digitalización de las farmacias fue **la introducción de la receta electrónica en 2004**. Este sistema permitió a los médicos prescribir medicamentos de forma digital, lo que facilitó a los farmacéuticos acceder a las recetas a través de plataformas online. La implementación de la receta electrónica no solo simplificó los procesos administrativos, sino que también mejoró la seguridad en la dispensación de medicamentos.

“El proceso de digitalización de la farmacia comenzó en la década de los 2000, acelerando notablemente en los últimos años.”

Regulación del ecommerce farmacéutico: Real Decreto 870/2013.

AEl Real Decreto 870/2013, que reguló la venta online de medicamentos sin receta en España, fue otro hito importante en la digitalización del sector que permitió a las farmacias vender productos de parafarmacia y medicamentos de venta libre a través de sus plataformas online.

Crecimiento del ecommerce en las farmacias.

A partir de 2015, el **ecommerce farmacéutico** experimentó un notable crecimiento. Las farmacias empezaron a desarrollar webs que incluían catálogos digitales con productos de parafarmacia, cosmética, suplementos y otros artículos relacionados con la salud.

Impacto de la pandemia de COVID-19.

La **pandemia de COVID-19 en 2020** impulsó una aceleración en la digitalización de las farmacias. El confinamiento y las restricciones de movilidad generaron una creciente demanda de compras online, incluidas las de productos de salud. Muchas farmacias que hasta entonces no contaban con presencia digital se vieron obligadas a adaptarse rápidamente, desarrollando plataformas de ecommerce y optimizando sus canales digitales. Este contexto también provocó un auge en el uso de herramientas como el email marketing, que se convirtió en una vía esencial para mantener la comunicación con los pacientes.

Evolución de las farmacias con herramientas digitales.

Con la digitalización, las farmacias han pasado de ser simples puntos de dispensación de medicamentos a convertirse en centros de atención sanitaria personalizados. Esta transformación ha creado una mayor necesidad de especialización, tanto en el conocimiento farmacéutico como en la interacción y comunicación con los pacientes. La especialización en las farmacias permite a los farmacéuticos ofrecer un servicio de mayor valor añadido, brindando asesoría personalizada en áreas específicas. Esta capacidad de atención más dirigida fortalece la relación con los pacientes y mejora su experiencia en la farmacia.

El **email marketing** y la **inteligencia artificial (IA)** son algunas de las herramientas más destacadas que han acompañado esta evolución.

El **email marketing** se ha convertido en una herramienta indispensable para las farmacias que desean mantener una comunicación constante y efectiva con sus clientes. Mediante campañas segmentadas y personalizadas, las farmacias pueden ofrecer contenido relevante, como consejos de salud, promociones o información sobre nuevos tratamientos. Esta estrategia de comunicación no solo mejora la **fidelización de los clientes**, sino que también proporciona valiosos datos sobre sus preferencias, permitiendo ajustar las futuras acciones de marketing.

“Con la IA, las farmacias pueden optimizar procesos y ofrecer un servicio más personalizado a los pacientes.”



La **inteligencia artificial (IA)** ha transformado muchos sectores, incluida la farmacia. Con la IA, las farmacias pueden optimizar procesos y ofrecer un servicio más personalizado a los pacientes. Entre las aplicaciones más destacadas están:

- **Análisis predictivo:** La IA puede analizar datos de consumo y patrones de comportamiento para anticipar demandas futuras de productos.
- **Asistencia virtual:** Los chatbots y Avatares permiten ofrecer atención al cliente las 24 horas del día, respondiendo preguntas frecuentes y gestionando consultas sobre medicamentos.
- **Monitoreo de adherencia al tratamiento:** Los sistemas de IA ayudan a los farmacéuticos a monitorizar si los pacientes siguen sus tratamientos, enviando recordatorios automáticos cuando es necesario.

Otra herramienta digital destacada: los **ecommerce de farmacias**. Estos han aportado múltiples ventajas tanto para consumidores como para farmacéuticos. Entre los beneficios se encuentran:

1. **Accesibilidad y conveniencia:** permiten a los consumidores acceder a una amplia variedad de productos sin salir de casa.
2. **Mayor oferta de productos:** Las plataformas online no están limitadas por el espacio físico, por lo que las farmacias pueden ofrecer una mayor variedad de productos.
3. **Promociones personalizadas:** A través de estrategias de segmentación y el uso de email marketing, las farmacias pueden enviar ofertas personalizadas según el historial de compra de los usuarios.
4. **Entrega rápida a domicilio:** Uno de los mayores atractivos del ecommerce farmacéutico es la entrega a domicilio.

Por último, los Avatares: el futuro de la atención farmacéutica.

Los **avatares**, o asistentes virtuales, están transformando la experiencia del cliente en las farmacias online. Impulsados por IA, pueden ofrecer atención personalizada, resolver consultas comunes y proporcionar información detallada sobre medicamentos. Además, están disponibles las 24 horas, lo que mejora significativamente la experiencia de compra y ayuda a las farmacias a gestionar mejor sus recursos.

“La digitalización de las farmacias facilita un acceso más amplio a productos y servicios de salud.”



Conclusión

La digitalización de las farmacias ha revolucionado el sector, facilitando un acceso más amplio a productos y servicios de salud. Con la combinación de ecommerce, email marketing, inteligencia artificial y avatares, las farmacias están mejorando la **experiencia del paciente** y optimizando su **eficiencia operativa**, consolidándose en un entorno cada vez más digital y competitivo.

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

No esperes
a **transformar**
tu **farmacia**

Con **Farmatic Kiosco** todo son ventajas



Reducción de tiempos de espera



Mayor comodidad para el cliente



Incremento en las ventas



APPROX

La app de tu farmacia a un clic de
tus clientes.

#MUYTÚ #MUYNOSOTROS



Comunicación directa con tus clientes



Atención personalizada



Agiliza las ventas



Sin inversiones extras



¡CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO DE FARMATIC!

FORMACIÓN **ONLINE** aprende

A TU RITMO Y SIN PRISAS

C O N F A R M A H É R O E S



Gestor de efectivo,
CASHLOGY

PREPARADA PARA
EL MUNDO DIGITAL.



GOLLMANN



Etiquetas
electrónicas,
PRICER



91 413 11 93



farmasoft@farmasoft.es

Farmasoft una empresa
Glinett Life

FARMASOFT, 30 AÑOS ACOMPAÑANDO A LAS FARMACIAS y preparados para afrontar 30 años más con el foco puesto en la innovación.



El equipo de Farmasoft

Cuando **Blanca de Eugenio** nos propuso colaborar en la revista editada por **ORBANEJA**, en el número especial de finales de año coincidiendo con sus 75 años, observando un denominador común con FARMASOFT en lo que nos definió coloquialmente como “**empresas de toda la vida al lado de las Farmacias**”, nos llenó de gran orgullo saber que, tanto nuestros clientes como otras empresas del sector, nos podían incluir dentro de ese selecto grupo y, por otro lado, una gran satisfacción el poder colaborar con **ORBANEJA**.

En 1994 iniciamos la actividad en la Comunidad de Madrid, como empresa especializada en la venta de aplicaciones y servicios para el sector farmacéutico.

Farmasoft nace de la mano de **CONSOFT**, actualmente integrada en **Glintt**, con el objetivo de facilitar la óptima gestión de la Oficina de Farmacia, **a través del programa líder del mercado en gestión desde 1980, FARMATIC**, y con los mejores profesionales del sector, tanto en el plano técnico como comercial.

Desde su fundación, **Farmasoft ha estado a la vanguardia con el programa FARMATIC** y ha sido un referente en el sector farmacéutico, destacándose por su compromiso con la optimización de la gestión en las Oficinas de Farmacia.

Experiencia y Dedicación al Servicio de la Farmacia: Más de 30 Años Innovando.

A lo largo de los años, **Farmasoft** ha evolucionado, incorporando nuevas tecnologías y funcionalidades que responden a las demandas de un entorno en constante transformación. Su compromiso con la innovación y la mejora continua ha consolidado su posición como un aliado estratégico para las Oficinas de Farmacia, ayudándolas a optimizar sus procesos y a mejorar la atención al cliente.

La clave del éxito de **Farmasoft** radica en su **equipo de expertos, con más de 30 años de trayectoria** dedicada exclusivamente a la gestión y optimización de Oficinas de Farmacia que combina una sólida formación técnica con un profundo conocimiento del mercado farmacéutico.

A lo largo de estas tres décadas, hemos trabajado codo a codo con farmacéuticos de toda la Comunidad de Madrid, comprendiendo sus necesidades y desafíos en profundidad, hemos sido testigos del crecimiento de numerosas farmacias y hemos sido parte de sus éxitos, entendemos los complejos procesos internos de una farmacia y las normativas que la regulan.

Nuestra amplia experiencia y conocimiento del sector nos ha permitido convertirnos en el aliado tecnológico de confianza para numerosas farmacias, consolidándonos como líderes en la región con una cuota de mercado superior al 56%. (1.658 Farmacias clientes).

La Excelencia en el Servicio Técnico: Farmasoft a la Vanguardia.

En un sector tan dinámico como el farmacéutico, contar con un socio tecnológico fiable es fundamental. Farmasoft, consciente de esta necesidad, ha demostrado un compromiso inquebrantable con la excelencia en el servicio técnico, ofreciendo a sus clientes soluciones ágiles, personalizadas y de alta calidad.

Un Compromiso con la Resolución de Incidencias:

- **Más de 87.000 incidencias atendidas en 2023:** Esta cifra refleja un volumen de trabajo considerable, demostrando la confianza que las farmacias depositan en **Farmasoft** para resolver sus problemas técnicos.
- **Más de 79.500 incidencias resueltas por teléfono:** La resolución de consultas e incidencias de manera telefónica y remota no solo agiliza los procesos, sino que también minimiza las interrupciones en el funcionamiento de las farmacias.
- **Tiempo de Respuesta Rápido:** El tiempo de respuesta para las incidencias que requieren una visita técnica se ha reducido a menos de 8 horas en el 89% de los casos. Esto significa que las farmacias reciben ayuda rápidamente cuando la necesitan.
- **Tiempo de respuesta inferior a 2 horas en Farmacias "paradas":** En todos los casos, pero en estas situaciones en particular, la rapidez en la respuesta es crucial para garantizar la continuidad del negocio.
- **Cobertura de mantenimiento del 94%:** Esto quiere decir que la gran mayoría de las farmacias confían en **Farmasoft** para la solución de sus problemas técnicos y garantizar un funcionamiento óptimo del sistema.

“Experiencia, Excelencia, Compromiso, Inversión en Formación y Servicio Personalizado: Farmasoft, más de 30 años innovando.”

Farmasoft se reinventa para estar siempre a tu lado:

Conscientes de la **importancia de contar con un soporte técnico ininterrumpido**, nuestros expertos están disponibles en un horario ampliado de 9:00 a 21:00 horas y ofreceremos un servicio de urgencia para sábados tarde, domingos y festivos. Porque sabemos que tu negocio no para, nosotros tampoco.

Inversión en Formación y Desarrollo:

Más de 245 cursos impartidos en 2023: La formación continua es fundamental para mantener a los profesionales actualizados y maximizar el potencial de las herramientas tecnológicas. **Farmasoft** demuestra su compromiso con el desarrollo de sus clientes al ofrecer una amplia gama de cursos y capacitaciones.

Más de 2.310 horas de formación: La inversión en tiempo y recursos en formación refleja la importancia que **Farmasoft** otorga a la transferencia de conocimiento y al empoderamiento de sus clientes.

Un Servicio Personalizado y Cercano:

41 jornadas de puertas abiertas en 2023: Estas jornadas permiten a **Farmasoft** establecer un contacto más cercano con sus clientes, resolver dudas y conocer de primera mano sus necesidades.

Un equipo de expertos altamente cualificado: Detrás de estos números se encuentra un equipo humano altamente capacitado y comprometido con la satisfacción del cliente.

La evolución de Farmasoft: Más allá de la gestión:

Con la llegada del concepto de **"visión 360 grados" o "enfoque 360 grados"** a las Oficinas de Farmacia, donde la idea es ofrecer un servicio más integral en las farmacias, gracias a los avances tecnológicos y a un mayor interés de los consumidores por su salud.

En **Farmasoft**, pioneros en soluciones tecnológicas para farmacias, evolucionamos incorporando nuevos servicios y productos para convertirnos en un socio estratégico que acompaña a los farmacéuticos en su transformación digital.

Equipamiento inteligente para una gestión eficiente: La automatización de procesos es clave para optimizar el funcionamiento de una farmacia. Farmasoft ha incorporado a su oferta una amplia gama de equipos inteligentes que facilitan las tareas diarias y mejoran la precisión:

Cajones inteligentes de efectivo: Agilizan las transacciones, reducen errores y ofrecen mayor seguridad en la gestión del dinero.

Robot dispensador: Automatiza la preparación de medicamentos, garantizando una mayor precisión y eficiencia, y liberando al farmacéutico para dedicar más tiempo al asesoramiento personalizado.

Básculas y tensiómetros: Permiten ofrecer servicios de pesaje y medición de la tensión arterial directamente en la farmacia, mejorando la atención al paciente.

Cruces y señalética: Facilitan la organización del espacio y la localización de productos, mejorando la experiencia de compra.

SPD (Sistema Personalizado de Dosificación): Automatiza la preparación de las tomas de medicamentos, garantizando la precisión y reduciendo el riesgo de errores.

Servicios personalizados para fidelizar a tus clientes: La fidelización de clientes es un aspecto fundamental para el éxito de cualquier negocio. Farmasoft ofrece una serie de herramientas y servicios diseñados para estrechar la relación con tus clientes:

Programas de fidelización: Diseña programas personalizados para recompensar a tus clientes más fieles y fomentar la repetición de compra.

Páginas web y tiendas online: Amplía tu alcance y ofrece a tus clientes la posibilidad de comprar tus productos desde cualquier lugar.

Etiquetas electrónicas: Actualiza los precios de forma dinámica y ofrece promociones personalizadas.

“La digitalización de las farmacias facilita un acceso más amplio a productos y servicios de salud.”

Farmatic KIOSKO: Permite a tus clientes realizar consultas y seleccionar productos de forma autónoma, agilizando el servicio.

APP de fidelización Farmatic APPROX: Ofrece a tus clientes una experiencia móvil personalizada, con acceso a promociones exclusivas, historial de compras y recordatorios de medicación.

La Farmacia del Futuro: Una Visión Innovadora con FARMATIC y Farmasoft:

La Oficina de Farmacia ha evolucionado significativamente en las últimas décadas convirtiéndose hoy en día en un espacio de salud integral. Gracias a los avances tecnológicos y a la creciente demanda de servicios personalizados, la farmacia del futuro se perfila como un espacio innovador y centrado en el bienestar del paciente.

FARMATIC y Farmasoft: Pioneros en la Transformación Digital.

FARMATIC, software farmacéutico líder a nivel nacional con 9.750 clientes en 2024, es una herramienta indispensable para cualquier farmacia que busque optimizar sus procesos, mejorar la atención al cliente y aumentar su rentabilidad.

El próximo “**hito en las Farmacias**” es ya una realidad en **FARMATIC**: “**dejar de usar/guardar/cortar los CUPONES PRECINTO**” de las dispensaciones que realizan las Oficinas de Farmacia a sus pacientes.

El “**FIN DEL PEGADO DE CUPONES**” ya se encuentra operativo en la provincia de Castellón y trasladándose a las provincias de Valencia y Alicante. ‘**FARMATIC** , como siempre, liderando en el sector’.

**“Farmatic y Farmasoft,
pioneros en la
transformación digital y
socios estratégicos para
afrontar los desafíos del
presente y liderar los
cambios del futuro.”**



La Farmacia del futuro desempeñará un papel cada vez más protagonista en el cuidado de la salud. Las tendencias que marcarán esta evolución son: **una relación más estrecha con el paciente, un enfoque preventivo, una mayor integración en el sistema sanitario y la utilización de herramientas tecnológicas** (IA, Big Data y realidad virtual).

En ese contexto, **FARMATIC y Farmasoft** desempeñan un papel fundamental como socios estratégicos para afrontar los desafíos del presente y liderar los cambios del futuro al proporcionar a las farmacias las herramientas y soluciones necesarias para adaptarse a las nuevas demandas del mercado, gracias a soluciones tecnológicas innovadoras que optimizan la gestión de las farmacias y mejoran la experiencia del cliente.

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

Plan de Pensiones para Autónomos CBNK Futuro Salud

Si eres autónomo, tenemos un plan para ti

Te ayudamos a complementar tu pensión pública con nuestro nuevo plan de pensiones de empleo simplificado (PPES). Con CBNK Futuro Salud podrás aumentar tu aportación desde 1.500€ hasta 5.750€ al año, incrementando tu ahorro para tu jubilación. Empieza hoy a planificar tu futuro.



Mayor límite en tus aportaciones⁽¹⁾

Podrás aportar hasta 5.750€ al año



Disfruta de ventajas fiscales en tu declaración de la renta⁽¹⁾

Las aportaciones que realices son 100% deducibles en el IRPF.



Más de 30 años de experiencia nos avalan como especialistas en la gestión de planes de pensiones



CBNK Pensiones

Ganadora del mejor Plan de Pensiones Renta Fija Corto Plazo Premios Expansión-Aifunds 2023

¿Qué son los Planes de Pensiones de Empleo Simplificados?

Son una nueva modalidad de planes de pensiones diseñados para ofrecer a los trabajadores autónomos la posibilidad de incrementar su capacidad de ahorro para su jubilación. Hasta ahora, los autónomos sólo podían acceder a planes de pensiones individuales, con una aportación máxima anual de 1.500€. Con este nuevo producto, la deducción máxima anual pasa a ser el importe inferior entre 5.750€ o el 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos durante el ejercicio fiscal⁽¹⁾. De este modo, podrás incrementar el ahorro para tu jubilación sin aumentar tu base de cotización a la Seguridad Social.

¿Te interesa? Ponte en contacto con nosotros:

Centro de Atención Telefónica

900 107 411

correo@cbnk.es

Lunes a viernes de 8:30 a 20h

Sábados de 9 a 14h

cbnk.es

Planes de Pensiones de CBNK PENSIONES, E.G.F.F., S.A. (clave G-0067). Depositario: Fondos de Pensiones Banco Inversis S.A. Promotor Plan de Pensiones Futuro Salud: Colegio Oficial de Farmacéuticos de Málaga. La gestión de activos está delegada en CBNK GESTIÓN DE ACTIVOS, S.G.I.C., S.A. que cuenta con un equipo gestor especializado cuya experiencia ha sido reconocida por premios concedidos a lo largo de los años. La inversión del patrimonio del Plan de Pensiones sigue las normas de diversificación, dispersión y congruencia de plazos establecidas por la ley, es supervisada por la Dirección General de Seguros, por nuestra área de control interno y auditada por una entidad independiente. Tienes a tu disposición en la web pensiones.cbkn.es, el documento de datos fundamentales para el participante cuyo contenido está adaptado a las exigencias legales y normativas vigentes y con el que puede tomar una decisión fundada sobre la conveniencia o no de realizar este tipo de inversión. Los datos y cifras contenidos en este anuncio no constituyen recomendación de compra y bien entendido contenido publicitario. Rentabilidades pasadas no garantizan rentabilidades futuras.

(1) Según la legislación vigente desde 2023 al se cumplen los requisitos que exige la normativa. Se podrá deducir el importe inferior entre 5.750€ o el 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidos durante el ejercicio fiscal, tal y como establece la normativa vigente en el artículo 52 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio. Los tipos impositivos varían en función de la escala autonómica. Consulte el tipo impositivo máximo de la Comunidad Autónoma donde tiene su domicilio fiscal.

Hablamos con la directora corporativa de Negocio y Estrategia de CBNK

Inmaculada Gómez Doblas es licenciada en Ciencias Empresariales y Derecho por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE E-3). Cuenta con más de 20 años de experiencia en dirección estratégica y gestión comercial. En la actualidad es directora corporativa de Negocio y Estrategia de CBNK.



Conociendo el Plan CBNK Futuro Salud: una solución innovadora de ahorro para la jubilación de farmacéuticos autónomos.

CBNK es el banco resultante de la fusión entre Bancofar y Banco Caminos. Durante más de 50 años, como Bancofar, ha acompañado a miles de farmacéuticos a lo largo de su ciclo vital y ha atendido sus particulares necesidades financieras. Especialistas en financiación de operaciones de transmisión de Oficinas de Farmacia, servicios de gestión de efectivo de la farmacia, horarios de servicio de caja extendidos para los farmacéuticos, de hecho, en Madrid abren todas las tardes de lunes a viernes y sábados por la mañana.

Ahora, bajo la marca **CBNK 'la banca para los colectivos esenciales'**, se cumple el hito de transformación hacia mayores cotas de eficiencia y modernidad, sin renunciar a la que ha sido siempre su seña de identidad: la vocación de atención personalizada al colectivo farmacéutico.

CBNK es la primera entidad bancaria que lanza un Plan de Pensiones de Empleo Simplificado dirigido a los profesionales autónomos del sector de la Salud.

Los **Planes de Pensiones de Empleo Simplificados (PPES)** son una novedad en el sistema de ahorro para la jubilación, pensados para autónomos que, debido a cotizaciones más bajas, suelen enfrentarse a pensiones públicas más reducidas.

Sin embargo, al ser planes de muy reciente introducción, los farmacéuticos autónomos pueden aún no conocerlos para considerarlos como vehículo sencillo y eficaz en su planificación financiera/fiscal. Concretamente, el **'Plan CBNK Futuro Salud'** les ofrece una vía para complementar su pensión de jubilación, asegurando un retiro más tranquilo y con el nivel de vida que esperan.

En esta entrevista, **Inmaculada Gómez Doblas**, directora corporativa de Negocio y Estrategia de CBNK, explica los beneficios de este nuevo producto de ahorro para la jubilación como opción número uno para los farmacéuticos autónomos.

¿Qué es un Plan de Pensiones de Empleo Simplificado (PPES)?

Un PPES es una herramienta que facilita el ahorro para la jubilación de los autónomos. En el caso del 'Plan CBNK Futuro Salud', está orientado a profesionales de la salud, como los farmacéuticos autónomos, que cotizan en bases más bajas y, por lo tanto, recibirán una pensión pública más reducida. Este plan les permite complementar su pensión pública y optimizar su planificación fiscal cada ejercicio

¿En qué se diferencia un PPES de un plan de pensiones individual?

La principal diferencia radica en que los PPES están dirigidos a autónomos y tienen unos promotores concretos (asociaciones, sindicatos, colegios profesionales...). En el caso del plan que hemos lanzado para autónomos sanitarios, el primer promotor es un Colegio Oficial Farmacéutico.

Por otro lado, tienen unas comisiones más bajas y un límite de aportación anual más alto: 5.750€/año frente a los 1.500€ anuales de un plan individual.

¿Cuáles son los beneficios fiscales?

El 'Plan CBNK Futuro Salud', ofrece ventajas fiscales considerables. Permite aportaciones de hasta **5.750€ anuales, deducibles al 100% en la base imponible del IRPF**, cuando hasta hace muy poco, el tope de la aportación anual para los autónomos estaba fijado en 1.500 euros. Esto supone generar un ahorro fiscal importante para el farmacéutico. Por ejemplo, **un farmacéutico con ingresos de 80.000€/año podría llegar a reducir su factura fiscal en más de 2.400€.**

¿Cómo funcionan los Planes de Pensiones de Empleo Simplificados?

Los PPES funcionan como otros planes de pensiones: los partícipes, en este caso autónomos, pueden hacer aportaciones periódicas o puntuales. Estas aportaciones disminuyen la base imponible del IRPF y el capital acumulado se puede rescatar en los mismos supuestos que en un plan individual (jubilación, fallecimiento, desempleo de larga duración, enfermedad grave...). Tampoco hay obligación de hacer aportaciones fijas anuales. Esta **flexibilidad es clave para los autónomos cuyos ingresos pueden ser más fluctuantes.**

En concreto, el 'Plan CBNK Futuro Salud' tiene una política de inversión diversificada. Entre un 30% y un 75% del fondo se invierte en renta variable nacional e internacional, principalmente en emisores OCDE. El resto del patrimonio se invierte en renta fija.

¿Se puede rescatar el dinero antes de la jubilación?

Aunque es un producto pensado para complementar la jubilación, la normativa prevé rescates en situaciones excepcionales, como desempleo prolongado, enfermedad grave o invalidez.

¿Cuándo es el mejor momento para empezar a aportar a un PPES?

Cuanto antes mejor, ya que el tiempo es un aliado crucial para que el interés compuesto maximice el capital acumulado. Sin embargo, nunca es tarde para empezar. Incluso aquellos que estén cerca de la jubilación pueden comenzar a beneficiarse de las ventajas fiscales y optimizar su ahorro.

¿Por qué debería considerar un farmacéutico autónomo este plan?

El 'Plan CBNK Futuro Salud' ofrece una solución integral para los farmacéuticos que buscan complementar su pensión pública. No solo permite maximizar el ahorro con importantes ventajas fiscales, sino que también proporciona una gestión profesional y diversificada de las inversiones. Además, la flexibilidad del plan se adapta a la situación de cada autónomo, permitiendo ajustar las aportaciones según sus ingresos.

Las Gestoras **de CBNK (CBNK Gestión de Activos y CBNK Pensiones)**, atesoran una larga trayectoria gestionando patrimonios. Así lo acreditan reconocimientos como el premio **Expansión-Allfunds** al mejor plan 2023 de renta fija a corto plazo.

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

Encuentros Orbaneja

La vuelta de las vacaciones de verano llegó cargada de eventos en los que **Orbaneja Abogados** ha participado y otros en los que además de participar ha organizado.

Aquí les mostramos algunas imágenes de los mismos:



*Congreso Digital de Farmacia del 6 de septiembre
Organizado por Media Value*



*Encuentro del 15 de octubre FEFE ONE day
Organizado por FEFE*



*Encuentro del 18 de septiembre
Organizado por Farmasoft*



*Encuentro del 24 de septiembre sobre
deducciones fiscales
Organizado por Orbaneja Abogados*



*Curso Calendario Laboral online del 14 de noviembre
Organizado por Orbaneja Abogados*

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



"Fuerza y Honor"

Gladiator (2000 & 2024)

Ridley Scott

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

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

